

Zehn wichtige Verhaltensregeln im Rechts- und Geschäftsverkehr mit den arabischen Golfstaaten

Ein Überblick von Rechtsanwalt Christoph Keimer

Schlüter Graf & Partner

Rechtsanwälte – Notare – Legal Consultants

Dortmund - Dubai

Seit den siebziger Jahren haben sich die arabischen Golfstaaten (Saudi Arabien, Vereinigte Arabische Emirate, Bahrain, Kuwait, Oman und Qatar) dank ihrer enormen Erdöl- und Erdgasvorkommen zu wichtigen Handelspartnern der westlichen Industrienationen entwickelt. Aus einer vormals unbeachteten, wirtschaftlich unattraktiven Region ist innerhalb von nur drei Jahrzehnten ein **Wirtschaftsraum mit erheblicher Finanzkraft** erwachsen, der in zunehmendem Maße das Interesse ausländischer Unternehmen auf sich zieht.

Das sollte jedoch nicht grundsätzlich dazu verleiten, dieses Bild auf das lokal bestehende Rechts- und Geschäftssystem zu übertragen. Geschäftliche Fehlschläge sind deshalb nicht selten auf Unkenntnis des lokalen Rechts und der tatsächlichen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern zurückzuführen. Gerade die Megaprojekte in den Vereinigten Arabischen Emiraten, aber auch die Bemühungen der anderen Golfstaaten, sich weiter ausländischen Investoren zu öffnen, geben Anlaß, einige Grundregeln im Rechts – und Geschäftsverkehr mit diesen Staaten dem potentiellen Investor vor Augen zu führen:

1. Kultur/Religion

Informieren Sie sich rechtzeitig über das jeweilige Land und seine kulturellen sowie sozialen Gegebenheiten, mit oder in dem Sie geschäftlich tätig werden wollen. Beachten Sie, dass es durchaus historische und kulturelle Unterschiede in den verschiedenen Golfstaaten gibt. Vergessen Sie nie, dass die Religion (Islam ist Staatsreligion) in allen Golfstaaten einen ganz anderen Stellenwert hat, als in Deutschland. Atheistische Weltbilder sind verpönt. Kenntnis von und Respekt vor religiösen Riten (Gebetszeiten etc.) ist deshalb unerlässlich.

2. Geschäftskontakte/Kundenbindung

Geschäfte im arabischen Raum werden zwischen Personen und nicht zwischen Unternehmen geschlossen. Der persönliche Kontakt ist deshalb unverzichtbar. Er erfolgt zumindest bei wichtigen Entscheidungen auf Inhaber/Geschäftsführerebene. Bloßes Kontakthalten über Telefon, Fax oder E-Mail wird auf Dauer scheitern.

3. Markteintritt und Marktvorbereitung

Unerlässlich ist eine sorgfältige Vorbereitung eines wie auch immer gearteten Markteintritts. Klären Sie die Frage, ob Ihre Produkte in den verschiedenen Ländern benötigt werden und konkurrenzfähig sind (Marktanalysen). Messen und Delegationsreisen können helfen, den Markt zu sondieren. Vergessen Sie nie, dass kurzfristige Erfolge selten sind. Sie benötigen einen langen (auch finanziellen) Atem und Durchhaltewillen, um in arabischen Staaten auf Dauer erfolgreich sein zu können.

4. Kein übereilter Vertragsabschluß

Hüten Sie sich vor übereilten Vertragsabschlüssen, egal in welchem Geschäftsfeld. Gerade auf Messen und Reisen dienen sich häufig lokale Geschäftspartner an, die meist nicht halten können/wollen, was sie versprechen. Eine voreilige Unterschrift unter häufig zweifelhafte Verträge birgt nicht unerhebliche Risiken. Holen Sie rechtzeitig Auskünfte ein über lokale Vertragspartner und lassen Sie Verträge vorab überprüfen. Ein seriöser Geschäftspartner hat im Interesse einer dauerhaften Beziehung dafür Verständnis. Testen Sie die Zuverlässigkeit des potentiellen Partners durch Probegeschäfte.

5. Liefergeschäfte

In keinem der arabischen Golfstaaten *muß* man einen Handelsvertreter haben. Glauben Sie nicht den Angaben unseriöser Geschäftsleute vor Ort, die Ihnen diesen Bären aufbinden wollen. Vertriebsaktivitäten funktionieren auch auf Einzelfallbasis. Von entscheidender Bedeutung ist insoweit die Absicherung Ihrer Vergütung/des Kaufpreises. Lassen Sie sich nicht mit den vor Ort üblichen vordatierten Schecks abspeisen, bestehen Sie auf „cash“ oder „letter of credit“. Eine gerichtliche Durchsetzbarkeit selbst berechtigter Forderungen dauert lang und ist sehr kostspielig.

6. Handelsvertretungen

Wenn sie gleichwohl einen Handelsvertreter/Eigenhändler bestellen wollen, beachten Sie unbedingt, dass in einigen Golfstaaten der Handelsvertreter – vor allem wenn er in ein spezielles Register eingetragen wird - besondere, in Deutschland unbekannt Schutzrechte (Importblockademöglichkeit im Konfliktfall, massiver Kündigungsschutz etc.) genießt. Der Abschluß eines registrierten Handelsvertretervertrages muss deshalb gut überlegt werden, zumal er häufig nicht notwendig sein wird.

6. Joint Venture Gesellschaften

In vielen Fällen kann es empfehlenswert aber auch notwendig sein, einen einheimischen Partner „mit ins Boot zu nehmen“. Hierbei ist darauf zu achten, dass Ausländer sich - außerhalb von Freizonen – in den meisten der Golfstaaten weiterhin nur als Minderheitsgesellschafter an lokalen Gesellschaften beteiligen können (je nach Geschäftstätigkeit und Investitionsvolumen sind Ausnahmen möglich). Die Auswahl des richtigen Partners, aber auch eine wohlausgewogene Vertragsgestaltung sind in solchen Fällen unerlässlich.

7. Freizonen

Gerade in den VAE (aber auch Oman, Bahrain und Qatar) sind Freizonen eine willkommene Alternative, um dem vorgenannten Mehrheitserfordernis zu entgehen. 100 % im ausländischen Eigentum stehende Gesellschaften und Niederlassungen sind möglich. Viele Freizonen – gerade in Dubai – sind derzeit jedoch überfüllt, so dass zeitnahe Gründungen oft nicht möglich sind. Ggf. muss man auf andere Standorte ausweichen. Berücksichtigen Sie, dass in oder aus den Freizonen nicht jede Tätigkeit möglich und erlaubt ist. Informieren sie sich im Vorfeld genau!

8. Immobilien

In einigen Golfstaaten können Ausländer – allerdings nur in ausgewiesenen Zonen – Immobilieneigentum erwerben. Unsere Empfehlung: Kaufen Sie nicht nach Plan. Schauen Sie sich vorab die Örtlichkeiten und die Bauqualität unbedingt an. Überprüfen sie, ob ein Eintragung im Grundbuch möglich (in Dubai seit Mitte März 2006 gesetzlich geregelt) und Ihre Rechte durchsetzbar sind. Bei Rücktritt vom Vertrag verfallen häufig erhebliche Teile des bislang eingezahlten Kaufpreises. Lassen Sie den Kaufvertrag überprüfen und ggf. auch ins Deutsche übersetzen, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

9. Steuern

In fast allen Golfstaaten zahlt der Einzelne keine Einkommensteuern. Nur in Bahrain und in den VAE sind jedoch auch Geschäftsaktivitäten juristischer Personen von Steuern ausgenommen. Mit den VAE und Kuwait unterhält Deutschland eine Doppelbesteuerungsabkommen, wobei das mit den VAE im August 2006 ausläuft. Ob und wann es ein neues Abkommen geben wird, ist ungewiß. Steuerliche Fragen sind jedoch bei jedem Set Up unbedingt bereits im Vorfeld zu berücksichtigen.

10. Gewerblicher Rechtsschutz

Der Schutz von geistigem Eigentum (Marken, Patente, etc.) wird häufig nicht genügend beachtet. Man verlässt sich auf Registrierungen in Europa oder in Übersee. Hier kann es zu unliebsamen Überraschungen kommen, wenn der Vertragspartner (oder auch unbekannt Dritte) plötzlich Ihren Namen und Logo registriert hat und Sie viel Zeit und Geld aufwenden müssen, um dies zu korrigieren, wenn es überhaupt noch möglich ist. In aller Regel gilt das „Right of First Use“.

Alles in allem ist es daher auch für den ausländischen Investor im Nahen und Mittleren Osten unerlässlich, den Markteintritt nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht vorzubereiten, sondern diesen auch rechtlich abzusichern.

Dortmund/Dubai, im April 2006

Rechtsanwalt Christoph Keimer
Schlüter Graf & Partner
Rechtsanwälte – Notare - Legal Consultants