

# SCHLÜTER GRAF

شلوتر جراف ومشاركوه للاستشارات القانونية

RECHTSANWÄLTE · NOTARE · LEGAL CONSULTANTS

DEUTSCHLAND · NAHER & MITTLERER OSTEN

## INVESTITIONEN IN DEN VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN

LEITFADEN WIRTSCHAFTSRECHT



Stand: August 2016 – 17. Auflage

Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen, Stand: August 2016, dienen als Orientierungshilfe und ersetzen nicht eine anwaltliche Beratung im Einzelfall. Trotz sorgfältiger Überarbeitung kann eine Haftung für den Inhalt nicht übernommen werden.





## **KANZLEI DUBAI/VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE**

P. O. Box 29337

The Citadel Tower, 20. Stock, Büro Nr. 2001–2005

Business Bay

Dubai

Vereinigte Arabische Emirate

Telefon: 00971 4 431 30 60

Telefax: 00971 4 431 30 50

E-Mail: [dubai@schlueter-graf.com](mailto:dubai@schlueter-graf.com)

Website: [www.schlueter-graf.de](http://www.schlueter-graf.de)

Ansprechpartner: **Andrés Ring**, Rechtsanwalt & Legal Consultant

**Yulia Kasiyanova**, Rechtsanwältin & Legal Consultant

## **KANZLEI DORTMUND/DEUTSCHLAND**

Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung

Register: AG Essen, PR 1635

Königswall 26, 44137 Dortmund

Deutschland

Telefon: 0049 231 914 455 0

Telefax: 0049 231 914 455 30

E-Mail: [info@schlueter-graf.de](mailto:info@schlueter-graf.de)

Website: [www.schlueter-graf.de](http://www.schlueter-graf.de)

Ansprechpartner: **Christoph Keimer**, Rechtsanwalt & Legal Consultant

**Peter Schlüter**, Rechtsanwalt & Legal Consultant

## **KANZLEI HAMBURG/DEUTSCHLAND**

Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung

Register: AG Essen, PR 1635

Großneumarkt 20, 20459 Hamburg

Deutschland

Telefon: 0049 40 38075575

Telefax: 0049 40 38075686

E-Mail: [info@schlueter-graf.de](mailto:info@schlueter-graf.de)

Website: [www.schlueter-graf.de](http://www.schlueter-graf.de)

Ansprechpartnerin: **Anja Christine Adam**, Rechtsanwältin & Legal Consultant



# INHALT

<b>A. Einführung</b> .....	<b>11</b>
I.    Wirtschaftliche Stellung der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) .....	11
II.   Investitionsanreize .....	13
1. Allgemeines .....	13
2. Dubai – Zentrum von Wirtschaft und Innovation .....	14
3. Abu Dhabi – Visionen für die Wirtschaft .....	16
4. Standort für Investitionsvorhaben im Königreich Saudi-Arabien .....	17
III.  Rechts- und Gerichtssystem der VAE .....	19
1. Rechtssystem .....	19
2. Gerichtssystem .....	19
3. Anerkennung ausländischer (Schieds-) Gerichtsentscheidungen .....	21
<b>B. Verschiedene Investitionsmöglichkeiten</b> .....	<b>24</b>
I.    Liefergeschäft auf Einzelfallbasis .....	25
II.   Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers .....	27
1. Allgemeines .....	27
2. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge .....	28
3. Registrierte Handelsvertreterverträge .....	29
III.  Gründung einer Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens .....	31
1. Allgemeines .....	31
2. Zweigniederlassung in Form einer Branch .....	31
3. Zweigniederlassung in Form eines Repräsentanzbüros (Representative Office) .....	32
IV.  Gründung eines und/oder Beteiligung an einem freiberuflichen Unternehmen (Professional Firm bzw. Professional Company) .....	33
V.    Gründung und/oder Beteiligung an einer Joint Venture-Gesellschaft .....	34
1. Allgemeines .....	34
2. Limited Liability Company (LLC) .....	35
3. Private bzw. Public Joint Stock Company .....	38

VI. Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Freihandelszone	38
1. Allgemeines	38
2. Free Zone Establishment (FZE)	39
3. Free Zone Company (FZCO)	40
4. Free Zone Limited Liability Company (FZ-LLC)	40
5. Einzelne Freihandelszonen in Dubai	40
6. Freihandelszonen in Abu Dhabi	45
7. Freihandelszonen in den Nördlichen Emiraten	46
VII. Gründung einer Offshore-Gesellschaft	46
1. Emirat Dubai	46
2. Emirat Ras Al Khaimah	47
VIII. Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen	48
1. Allgemeines	48
2. Formen der Auftragsvergabe	49
3. Gesetzliche Anforderungen an den Bieter	49
4. Vergabeverfahren	49
5. Informationen über aktuelle Ausschreibungen	50
IX. Erwerb von Immobilien in den VAE	50
1. Historie	50
2. Die unterschiedlichen Rechte an Immobilien	52
3. Erwerb, Übertragung, Belastung von Immobilien durch Ausländer in Dubai	53
<b>C. Gewerblicher Rechtsschutz</b>	<b>59</b>
I. Patent- und Designrecht	60
II. Markenrecht	61
III. Urheberrecht	62



<b>D. Arbeits- und Sozialrecht</b> .....	<b>64</b>
I. Arbeitsrechtliche Bestimmungen .....	64
1. Allgemeines .....	64
2. Emiratisierung .....	68
II. Sozialrechtliche Bestimmungen .....	69
1. Krankenversicherung .....	69
2. Andere Sozialversicherungen .....	70
<b>E. Steuerrecht</b> .....	<b>73</b>
I. Allgemeines .....	73
II. Doppelbesteuerungsabkommen VAE – BRD .....	73
1. Wirkungsweise .....	73
2. Inhalt des (neuen) DBA .....	74
3. Auswirkungen des neuen DBA .....	74
<b>F. Zollrechtliche Bestimmungen</b> .....	<b>78</b>
<b>G. SCHLÜTER GRAF</b> .....	<b>80</b>
I. Kanzlei .....	80
II. Dezernat Middle East .....	81
III. Dienstleistungsangebot .....	81
IV. Übersetzungen .....	82
V. Unsere Philosophie .....	82
<b>Links</b> .....	<b>83</b>
<b>Weitere Publikationen von SCHLÜTER GRAF Rechtsanwälte</b> .....	<b>85</b>

SCHLÜTER GRAF

شلوتر جراف ومشاركوه للاستشارات القانونية

**INVESTITIONEN IN DEN  
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

EINFÜHRUNG

## A. Einführung

### I. WIRTSCHAFTLICHE STELLUNG DER VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATE (VAE)

Die VAE sind ein föderaler Bundesstaat bestehend aus den sieben Emiraten Dubai, Abu Dhabi, Sharjah, Fujairah, Ras Al-Khaimah, Ajman und Umm Al-Quwain. Seit ihrer Gründung im Jahre 1971 haben die VAE ein beachtliches Wirtschaftswachstum durch Expansion und Diversifikation erreicht. Der Anteil der Förderung von Erdöl und Erdgas am Bruttoinlandsprodukt (BIP) betrug im Jahre 2012 ca. 42%<sup>1</sup>, nachdem er Anfang der Neunzigerjahre noch für nahezu 50% des BIP verantwortlich gezeichnet hatte. Die Erdöl- und Erdgasförderung wird weiterhin eine wichtige Konstante der Wirtschaft der Vereinigten Arabischen Emirate bleiben. Das Emirat Abu Dhabi hat in einem veröffentlichten Strategiepapier angekündigt, bis zum Jahr 2030 den Beitrag des Ölsektors zum BIP von vormals 56% auf 36% reduzieren zu wollen. Die wachsenden ausländischen, aber auch nationalen Investitionen haben sich insgesamt positiv auf die Wirtschaft der VAE ausgewirkt. Nachdem die VAE in den vergangenen Jahren stets höchste Wirtschaftswachstumsraten im Nahen und Mittleren Osten verzeichnen konnten, blieben die Vereinigten Arabischen Emirate von den Auswirkungen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise nicht gänzlich unberührt, insbesondere das Emirat Dubai war unter anderem aufgrund der Finanzkrise und der starken Exponierung im Bausektor in den Jahren 2009 und 2010 in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Gleichwohl waren die VAE erfolgreich in der Lage als Staat insgesamt der Finanz- und Wirtschaftskrise zu begegnen. Als Beleg mag folgender Vergleich dienen:

Das BIP der VAE belief sich 2008, d. h. im bisherigen absoluten ‚Boom-Jahr‘, auf geschätzte 260 Mrd. USD<sup>2</sup>. In 2012 betrug das BIP ca. 375 Milliarden USD, im Jahr 2014 ca. 400 Milliarden USD und in 2015 geschätzte 345 Milliarden USD<sup>3</sup>. Die anhaltenden Investitionen, insbesondere in der Privatwirtschaft, haben die VAE in eine vorteilhafte Position hinsichtlich der Einführung und Anwendung von Spitzentechnologien gebracht.

Nachdem die Inflationsraten in den zurückliegenden Jahren beachtliche Höhen erreicht hatten (2008 je nach Quelle zwischen 9,3% und 12,9%), hat sich diese Entwicklung entscheidend abgeflacht und lag im Jahr 2014 bei ca. 2,3%. Für das Jahr 2015 liegt die Prognose bei 4,1% und für das Jahr 2016 bei 3,2%<sup>4</sup>.

Nach schwierigen Jahren infolge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise hatte sich der Bau- und Immobiliensektor in den Staaten des Golfkooperationsrates (GCC) erholt und ist wieder gewachsen. Gerade in den ölreichen Ländern, wie den VAE und Saudi-Arabien,

---

1 UAE Yearbook 2013, S. 50.

2 GTAI: Wirtschaftsdaten kompakt: VAE Mai 2009.

3 GTAI: Wirtschaftsdaten kompakt: VAE Mai 2016.

4 GTAI: Wirtschaftsdaten kompakt: VAE Mai 2016.

sorgten Schuldenabbau und die in den vergangenen Jahren angesammelten Devisenreserven dafür, dass zumindest die großen (und prestigeträchtigen) Infrastrukturprojekte fortgesetzt und abgeschlossen werden konnten<sup>5</sup>. Der Zuschlag zur Weltausstellung im Jahr 2020 in Dubai soll in den nächsten Jahren für einen zusätzlichen Wachstumsschub der Wirtschaft sorgen.

Auch der jahrelang hohe Ölpreis stützte die gute wirtschaftliche Entwicklung. Der derzeit niedrige Ölpreis wird von den hohen finanziellen Reserven zwar noch abgefangen, allerdings hat sich das Wirtschaftswachstum deutlich verlangsamt und öffentliche Ausgaben werden nur noch zurückhaltend genehmigt. In 2015 wurde zudem die Subventionierung von Treibstoffen abgeschafft. Außerdem soll im Jahr 2018 eine GCC-weite einheitliche Mehrwertsteuer eingeführt werden, so beschlossen durch die Finanzminister der Golfstaaten, die sich im Rahmen des Golfkooperationsrats im Mai 2016 in Riad getroffen haben. Der einheitliche Mehrwertsteuersatz wird voraussichtlich 5% betragen.

Weiterhin betreiben die VAE einen strikten Diversifizierungskurs, um die Unabhängigkeit vom Erdöl weiter zu steigern. Die VAE besinnen sich auf ihre Stärken und investieren in Handel und Tourismus. Das Emirat Dubai, als logistische Handelsdrehscheibe der arabischen Region, die bis nach Afrika und Zentralasien reicht, bleibt in diesem Bereich weiterhin an der Spitze. Aktuell bedienen sich eine Vielzahl der asiatischen Firmen der vorteilhaften Infrastruktur, um ihre bisher bestehenden Absatzmärkte entweder besser bedienen oder ausweiten zu können. Im Energiesektor plant man durch massive Investitionen in den Downstream-Bereich sowie in alternative Energietechnologien, einen höheren Wertschöpfungsanteil im Land zu halten und Kompetenz in Forschung und Entwicklung aufzubauen. Im Verarbeitungsbereich sollen die Standortvorteile (niedrige Energiekosten, verfügbares Kapital und Land, kaum Steuern) zur Ansiedlung industrieller Cluster (z.B. Stahl, Aluminium sowie Mikrochip- und Halbleiterproduktion) genutzt werden. Auch in den Gesundheitssektor, insbesondere in den Bereich der Gesundheitsvorsorge, wird verstärkt investiert. Hinzu kommt der ständig steigende Investitionsbedarf in den Bereichen, Wasser, Strom und Energieversorgung, Gesundheitsversorgung, Straßen- und Eisenbahnbau, der angesichts der weiterhin stark steigenden Einwohnerzahlen befriedigt werden muss. Wie bereits in Dubai wird überdies auch in Abu Dhabi der Tourismus durch den Ausbau des Flughafens, die Expansion der Airline Etihad sowie den Bau neuer Luxushotels massiv gefördert.

Im Rahmen des **bilateralen Handels** zählt die **Bundesrepublik Deutschland** zu den wichtigsten Ursprungsländern für Importlieferungen in die VAE. Seit 2008 ist Deutschland neben Japan viertgrößter Handelspartner der VAE, hinter China, Indien und den USA. Der Wert deutscher Einfuhren in die VAE im Jahr 2014 betrug 11,4 Milliarden Euro und im Jahr

---

5 IXPOS: "Gute Aussichten in der MENA-Region" Meldung vom 13.05.2009, [www.ixpos.de](http://www.ixpos.de)

2015 sogar 14,6 Milliarden Euro<sup>6</sup>. Neben Saudi-Arabien sind die VAE damit der größte deutsche Absatzmarkt in der gesamten arabischen Welt. Allerdings wird der Wettbewerb für Deutschland härter, denn asiatische Unternehmen, allen voran China (inkl. Hongkong), Japan und Süd-Korea, erobern weiterhin erfolgreich den Markt.

## II. INVESTITIONSANREIZE

### 1. Allgemeines

Politische Stabilität, eine liberale Wirtschaftspolitik, hervorragende Infrastruktur sowie Kommunikationseinrichtungen, die höchsten internationalen Ansprüchen genügen, haben Experten bislang dazu bewogen, den VAE und insbesondere Dubai äußerst positive Wachstumsprognosen auszustellen. Die Westküste der VAE wächst immer weiter zu einem gut vernetzten Ballungsgebiet zusammen. Die verschiedenen Industriezweige sind schwerpunktmäßig in den einzelnen Teilemiraten wie folgt aufgeteilt: der Bereich Öl und Gas wird nahezu uneingeschränkt durch Abu Dhabi kontrolliert und bedient, Handel und Tourismus hat seinen Schwerpunkt im Emirat Dubai, während das Emirat Sharjah Mittelpunkt für viele Reparatur- und Service-Betriebe ist. Ras Al Khaimah hat sich in jüngerer Zeit als Zentrum der Baustoffindustrie herauskristallisiert, während Fujairah mit der Fertigstellung der ersten Ölpipeline von den Ölfeldern in Abu Dhabi an die Verladeterminale in Fujairah mit direktem Zugang zum Indischen Ozean erheblich an strategischer und logistischer Bedeutung gewonnen hat. Die unveränderten strategischen Vorteile der Region (geographische Schnittstelle zwischen Okzident und Orient, billige Arbeitskräfte, erfolgreich eingeleitete wirtschaftliche Diversifizierung und Etablierung als Finanzstandort) sprechen deshalb dafür, dass die Wirtschaft der VAE und damit die Chancen für ausländische Investoren auch in Zukunft prosperieren werden.

Weitere Investitionsanreize bieten Steuerbefreiung, Niedrigzollpolitik, Freihandelszonen, Offshore-Gesetzgebung, unbeschränkter Kapital- und Gewinntransfer, Koppelung der Währung der VAE (Dirham – AED) an den US-Dollar (an der sich durch den Austritt der VAE aus der anvisierten GCC-Währungsunion im Mai 2009 auch vorerst nichts ändern wird), ein modernes Gesundheits- und Schulwesen, weitgehend soziale und religiöse Toleranz sowie ein hoher Lebensstandard. Arbeitskräfte sind weiterhin in ausreichender Anzahl und zu geringen Lohnkosten vorhanden. Die Arbeitszeiten sind länger als in Deutschland, Gewerkschaften, Betriebsräte und Streiks verboten, und ein durchaus ausgewogenes Arbeitsgesetzbuch berücksichtigt beiderseitige Interessen (vgl. Punkt D. I. 1.).

Einen weiteren Investitionsanreiz bietet ein im Jahr 1997 von Deutschland und den Vereinigten Arabischen Emiraten unterzeichneter Vertrag über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen. Weiterhin gehören die VAE dem Übereinkommen

---

6 GTAI: Wirtschaftsdaten kompakt: VAE Mai 2016.

vom 18. März 1965 zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten sowie dem Übereinkommen vom 11. Oktober 1985 zur Errichtung der Multilateralen Investitions-Garantie-Agentur (MI-GA-Abkommen) an. Daneben sind die VAE auf internationaler Ebene Mitglied des Golf-Kooperationsrates (GCC), der Arabischen Liga, der Organisation Erdölexportierender Länder (OPEC) und der Welthandelsorganisation (WTO).

## 2. Dubai – Zentrum von Wirtschaft und Innovation

Innerhalb der VAE hat sich Dubai, das nach Abu Dhabi flächenmäßig zweitgrößte Emirat der VAE, früh zu einer **internationalen Handelsdrehscheibe** entwickelt. Ausländische Firmen, die in der arabischen Region vertreten sind, sind vorzugsweise in den VAE angesiedelt. Etwa 1.000 deutsche Unternehmen sind in den VAE vertreten, der Großteil mit Sitz in Dubai und/oder Abu Dhabi. Es bestehen gute Handelsbeziehungen zu allen Ländern im Nahen und Mittleren Osten sowie zum indischen Subkontinent und Afrika.

Mit dem Dubai International Financial Centre – DIFC (vgl. Punkt B.VI. 5. d.), einem Finanzzentrum, in dem mehr als 900 Unternehmen, einschließlich der führenden Finanzdienstleistungsfirmen und Banken, tagtäglich operieren, hat Dubai die Voraussetzungen geschaffen, zu einem **weltweit anerkannten Finanzplatz** aufzusteigen, auch wenn im Rahmen der Finanzkrise einige Rückschläge bei der Etablierung des DIFC zu verzeichnen waren. Im Mittelpunkt des Interesses der internationalen Finanzwelt stand Dubai bereits im September 2003, als es als erstes arabisches Land die Jahrestreffen der Verwaltungsräte der Weltbankgruppe und des Internationalen Währungsfonds ausrichtete. Die Dubai Ports World (DPW), im Jahr 2007 der siebtgrößte Containerhafen der Welt, ist seit dem 26. November 2007 auch an der Dubai International Financial Exchange (DIFX), nun NASDAQ Dubai, gelistet.

Dubai ist nicht nur eines der attraktivsten Wirtschaftszentren im arabischen Raum, sondern auch **Initiator** einer Vielzahl **innovativer Projekte**. Dazu zählt beispielsweise der führende Online-business-to-business-Marktplatz tejari.com, der sowohl von Privatunternehmen untereinander als auch für öffentliche Ausschreibungen genutzt wird. Im Jahr 2006 führte Tejari einen neuen strategischen Beratungsservice „Tejari Expert“ ein. Dieser Service unterstützt Gesellschaften dabei, ihre Ankaufs- und Verkaufsvorgänge in strukturierter und organisierter Weise vorzunehmen. Vor allem Geschäftsleute profitieren zudem von dem in Dubai bestehenden **e-government**, welches es ermöglicht, Behördenangelegenheiten weitestgehend online und damit zeit- und kostensparend abzuwickeln. In der von der Economist Intelligence Unit (EIU) in Zusammenarbeit mit dem Institute for Business Value (IBV) veröffentlichten Rangliste für „e-readiness“ nahmen die Vereinigten Arabischen Emirate bereits im Jahr 2008 weltweit Platz 35 ein. Mittlerweile (Stand 2010) stehen die VAE auf Platz 32 dieser weltweiten Rangliste und belegen damit innerhalb der Arabischen Liga weiterhin Platz 1<sup>7</sup>.

---

7 <http://www-935.ibm.com/services/us/gbs/bus/html/ibv-digialeconomy2010.html>

Die Internationale Fernmeldeunion (International Telecommunication Union), eine Sonderorganisation der Vereinten Nationen, hat im Jahr 2014 eine Rangliste zum Thema der sog. „Digitalen Kluft“ veröffentlicht, worin sie die Unterschiede im Zugang zu und der Nutzung von Informations- und Telekommunikationstechnologien einzelner Ländern bewertet. Gemäß dieser Rangliste befinden sich die VAE auf Rang 32, was eine Verbesserung von insgesamt 14 Ranglistenplätzen im Vergleich zum Jahr 2012 bedeutet.<sup>8</sup>

Im Bereich der Bau- und Immobilienbranche in Dubai waren die Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise massiv zu spüren. Zwar wurde im Zuge der Finanzkrise eine Vielzahl der Projekte zumindest vorübergehend gestoppt, jedoch sind wichtige Infrastruktur- und auch Prestige-Projekte fertig gestellt bzw. weiter fortgeführt worden. Zu diesen Projekten zählen unter anderem der Ausbau der Dubai-Metro, der Bau des neuen Al Maktoum International Airport sowie eine Vielzahl weiterer Projekte wie die Palmeninsel ,Palm Jumeirah und das neue Stadtzentrum um das höchste Gebäude der Welt, den Burj Khalifa. Weitere Projekte der Regierung haben die Erweiterung der Infrastruktur (neue Brücken, Straßen und Schienennahverkehrssysteme) zum Inhalt. Unter anderem wird ein Ausbau des Schienenverkehrs in den VAE mit einer Verlinkung der gesamten Arabischen Halbinsel geplant. Das 4,2 Milliarden US-Dollar große **Dubai Metro** Projekt, das sich über 52 km Länge durch das gesamte Emirat zieht, ist im Vergleich dazu als eher klein zu bezeichnen. Nachdem zuletzt die Immobilienpreise insbesondere in Dubai seit dem höchsten Stand im 4. Quartal 2008 kontinuierlich um insgesamt durchschnittlich 56 % gefallen sind, sind in Dubai die Mietpreise im Jahr 2013 in einigen Bezirken wieder um ca. 40 %<sup>9</sup> gestiegen und die Kaufpreise für Immobilien um bis zu 15%.<sup>10</sup> Diese enormen Preisanstiege waren zum Teil dem Zuschlag für die Weltausstellung im Jahr 2020 in Dubai geschuldet. Im Jahr 2014 ist der Aufwärtstrend allerdings vorerst abgeklungen und die Preise stagnieren überwiegend. Aufgrund dessen konnte im gesamten Jahr 2014 nur ein Anstieg von 7 % bei den Mietpreisen verzeichnet werden.<sup>11</sup>

Ende November 2013 hat Dubai den Zuschlag für die Weltausstellung 2020 erhalten. Somit wird im Jahr 2020 zum ersten Mal die Weltausstellung in der Region des Nahen und Mittleren Ostens und Asiens ausgerichtet. Erwartet wird eine Teilnehmer- und Besucherzahl von ca. 25 Millionen über die Dauer von 6 Monaten. Unter dem Thema „Connecting Minds, Creating the Future“ soll die Erforschung kreativer und wegweisender Lösungen zu den Themen Nachhaltigkeit und Mobilität gefördert werden. Pünktlich zur Weltausstellung sollen u. a. auch 6 Megaprojekte (Mohammed Bin Rashid City, Bluewaters Island, Dubai Water Canal, Deira Project, The Lagoons, Taj Arabia) mit einem

---

8 Measuring the Information Society Report 2014.

9 The National vom 09.11.2013, „Dubai rent disputes surge as landlords seek to evict tenants and gain from property boom“.

10 Arabian Business vom 20.12.2013: „Dubai house prices forecast to rise up to 15 % in 2014“.

11 CBRE Annual Market Update 2014: Middle East.

Gesamtinvestitionsvolumen von ca. 30 Milliarden USD fertig gestellt werden. Phase I des 2 Milliarden AED Projektes „Dubai Water Canal“ hat im Juli 2014 begonnen. Geplant ist die Fortführung des Wasserkanals (Creek) von der Business Bay bis zum Arabischen Golf.

### 3. Abu Dhabi – Visionen für die Wirtschaft

Das finanziell stärkste und sowohl flächenmäßig als auch gemessen an der Anzahl der Einwohner größte Emirat der VAE, Abu Dhabi, verfolgt ein ehrgeiziges Entwicklungsprogramm. „The Abu Dhabi Economic Vision 2030“, ein Strategiepapier, das detailliert die Wege und Ziele der nächsten zwei Jahrzehnte der Hauptstadt der VAE vorstellt. Neben dem weiteren Ausbau des Ölsektors sollen andere Wirtschaftsbereiche stärker gefördert werden. Im Vordergrund stehen die Sektoren Metallindustrie, Luftfahrt, Pharma-Branche, Gesundheitswesen, Transport, Ausbildung, Medien, Finanzdienstleistungen und das Fernmeldewesen. Die Nicht-Ölsektoren sollen bis 2015 pro Jahr überproportional um durchschnittlich 9,5% wachsen, um dann die Hälfte des BIP auszumachen.<sup>12</sup>

Verstärkt investiert werden soll auch in den Tourismus und die Infrastruktur. Weitere Großaufträge wurden Ende 2011 für die Yas Mall (600 Millionen USD; fertiggestellt im November 2014) und die erste Phase der Etihad Railways (899 Millionen USD) vergeben. Mit dem Bau des Guggenheim Museums und des Louvre sowie von Opernhäusern, Konzert- und Theaterhallen sollen kulturelle Möglichkeiten für Touristen ebenso wie für Einheimische und die in den VAE lebenden Ausländer geschaffen werden, was wiederum zu einer Verbesserung des Lebensstandards in den VAE beitragen soll. Die Fertigstellung dieser Kulturprojekte ist für das Jahr 2017 geplant.

Das an chronischer Verkehrsüberlastung leidende Abu Dhabi investierte im Zeitraum von 2010 – 2015 ca. 68 Milliarden USD für den Ausbau des öffentlichen Transportwesens<sup>13</sup>.

Im Jahre 2006 hat die Regierung von Abu Dhabi den Sprung in den Bereich der alternativen Energien gewagt. Mit „**Al Masdar**“ wurde ein Pionierprojekt mit einem Investitionsvolumen von ca. 15 Milliarden US-Dollar auf den Weg gebracht. Das Projekt befindet sich in der Freihandelszone Masdar City, welches Lizenzen an Unternehmen vergibt (vgl. Punkt B VI. Nr. 6.). Dort sollen unter anderem Solarfelder gebaut werden, die Sonnenenergie effektiver als Photovoltaikplatten in Strom umwandeln können. Ähnliche Felder werden in Spanien und Kalifornien bereits erfolgreich genutzt. Das Projekt sollte ursprünglich bis 2011 fertig gestellt werden<sup>14</sup>, ist jedoch im Rahmen neuer strategischer Planung der Regierung derzeit auf dem Prüfstand und erfährt eine neue Ausrichtung. Das Projekt wird von vielen Größen in der Energie- und Technikbranche, wie zum Beispiel BP, Shell, Mitsubishi

---

12 The Abu Dhabi Economic Vision 2030, S. 124.

13 AHK/Austrian Trade Exportbericht VAE 2011.

14 GTAI, Länder und Märkte: „Attraktives Baugeschäft in den VAE – trotz Krise“, Februar 2009.



und Rolls-Royce unterstützt. Die Entwicklung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit ADNOC (Abu Dhabi National Oil Company), ADWEA (Abu Dhabi Water & Electricity Authority), der Umweltagentur Abu Dhabi sowie anderen staatlichen und halbstaatlichen Einrichtungen. Besonders hervorzuheben ist diesbezüglich, dass viele Bauteile für die Anlage von deutschen Firmen geliefert werden. Außerdem wird derzeit in Partnerschaft mit dem Massachusetts Institute of Technology (MIT) das Masdar City Institute of Science and Technology aufgebaut, welches verschiedene „Master of Science“-Programme anbietet.

#### 4. Standort für Investitionsvorhaben im Königreich Saudi-Arabien

Aufgrund der räumlichen Nähe sowie der hervorragenden infrastrukturellen Gegebenheiten sind insbesondere die VAE schon seit geraumer Zeit Standort für eine große Anzahl internationaler Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen mit dem „großen Nachbarn“ Saudi-Arabien unterhalten und die VAE als „Zentrale“ der Geschäftstätigkeiten in der Region nutzen. Zwischen Deutschland und Saudi-Arabien bestehen traditionell gute Handels- und Wirtschaftsbeziehungen; deutsche Unternehmen sind gern gesehene Gäste und Investoren in dem politisch und wirtschaftlich stärksten Land der arabischen Halbinsel.

Das erbmonarchisch regierte Königreich ist als Standort der heiligen Stätten des Islam nicht unerheblichen religiösen und damit auch politischen Besonderheiten unterworfen. Die dadurch in Saudi-Arabien vorherrschenden Lebensumstände tragen dazu bei, den Ausbau Saudi-Arabiens zu einem regionalen und auch internationalen Wirtschaftsstandort aus Sicht europäischer Investoren zu erschweren. Nach dem Tod des bisher herrschenden Königs Abdullah Bin Abdulaziz Al Saud im Januar 2015 und der Thronfolge durch Salman Bin Abdulaziz Al Saud wird mit Spannung auf die weitere Entwicklung Saudi-Arabiens geschaut, insbesondere, ob der neue König die verschiedenen politischen und religiösen Kräfte im eigenen Land kontrollieren und weiterhin, wie auch König Abdullah Bin Abdulaziz Al Saud, zu einer konstruktiven Mitarbeit an den dringend notwendigen Reformbestrebungen veranlassen kann. Auch wenn der Reformprozess noch längst nicht abgeschlossen ist, ist man sich in der reformorientierten Regierung zumindest einig, gerade auch angesichts der aktuellen Krisensituation der arabischen Länder, die Wirtschaft des Landes durch umfangreiche Investitionen im Öl- und Nicht-Ölbereich massiv zu fördern.

Die Schaffung neuer Arbeitsplätze für den saudischen Arbeitsmarkt sowie erweiterte Sozial- und Transferleistungen bleiben dabei wichtige Anliegen der saudischen Innenpolitik. So wurde unter dem Druck des „Arabischen Frühlings“ sowie angesichts der hohen Arbeitslosigkeit in der saudischen Bevölkerung bereits im Juni 2011 ein neues **Nationalisierungsprogramm** mit Namen „Nitaqat“ eingeführt. Das System zeichnet sich durch Einstufung jedes Unternehmens in eine von vier Kategorien aus (rot, gelb, grün und platin), wobei die Einteilung davon abhängt, inwieweit der jeweilige Arbeitgeber der für seinen Tätigkeitsbereich geltenden Saudisierungsquote unter Berücksichtigung der Größe seiner Belegschaft entspricht. Bei Nichtbeachtung (Einstufung in gelb oder rot) drohen empfindliche Nachteile wie Nichtgewährung neuer und Nichtverlängerung alter

Arbeitserlaubnisse sowie unbeschränkte Abwerbemöglichkeiten durch andere lokale Arbeitgeber. Daneben wurde sowohl im März 2013 als auch im Oktober 2015 das Arbeitsgesetzbuch geändert, um u. a. den Strom ausländischer Arbeitskräfte besser kontrollieren und regulieren zu können.

Die Ausweitung der Staatsausgaben hat der saudi-arabischen Wirtschaft in den letzten Jahren einen Wachstumsschub beschert. Nach Angaben des Finanzministeriums haben sich die Staatsausgaben im Zeitraum 2009 bis 2014 fast verdoppelt. Als Reaktion auf den „Arabischen Frühling“ wurden sie 2011 um ein Viertel ausgeweitet, 2012 waren es 6%, 2013 dann 12% und 2014 rund 13%<sup>15</sup>. Aufgrund des derzeitigen Ölpreisverfalls wird für 2016 allerdings mit einer erheblichen Verringerung der staatlichen Investitionen und einer Verlangsamung des Wachstums gerechnet. Im Außenhandel legten die deutschen Lieferungen nach Saudi-Arabien in den vergangenen Jahren aber zumeist zweistellig zu: Für 2013 wurde eine Erhöhung um 12,4% auf 9,2 Mrd. Euro gemeldet; in 2014 sanken die deutschen Warenlieferungen zwar um 3,8% auf 8,9 Mrd. Euro, allerdings stiegen sie in 2015 wieder um 12,3% auf 10 Mrd. Euro<sup>16</sup>. Die meisten Prognosen für 2016 und 2017 sagen ein **volkswirtschaftliches Wachstum** von zwischen 1 und 2% voraus, welches auf der Nicht-Ölwirtschaft basieren wird<sup>17</sup>.

Wer derzeit und möglicherweise auch in Zukunft ein direktes Investment in Saudi-Arabien noch scheut, kann sich insbesondere über umliegende Länder zumindest erste Geschäftsmöglichkeiten erschließen. Die VAE bieten sich aufgrund der oben beschriebenen Ausgangslage und der verschiedenen rechtlichen Möglichkeiten, sich dort niederzulassen, geradezu an.

Ansonsten gilt – wie für andere arabische Länder auch – das „**Präsenzprinzip**“: Wer in Saudi-Arabien auf Dauer erfolgreich und nachhaltig Geschäfte machen will, muss vor Ort in Saudi-Arabien eine Präsenz aufbauen und unterhalten, sei es durch einen Absatzmittler oder durch eine eigene Niederlassung. Das saudische Rechtssystem ist mit dem deutschen Rechtssystem nicht zu vergleichen und insbesondere die religiösen Einflüsse auf das tägliche Leben stellen vielfach eine besondere Herausforderung im Geschäftsverkehr mit Saudi-Arabien dar. Allgemein ist jedoch festzuhalten, dass insbesondere das saudische Investitionsrecht, welches seit dem Jahr 2000 kodifiziert vorliegt, ausländischen Unternehmen – im Gegensatz zu den VAE – in aller Regel die Möglichkeit bietet, sich auch ohne lokale (Mehrheits-) Beteiligung vor Ort mit einer Niederlassung oder Gesellschaft lizenzieren und registrieren zu lassen. Daneben können natürlich – wie in den Nachbarstaaten auch – Liefergeschäfte auf Einzelfallbasis oder über Absatzmittler

---

15 GTAI, Wirtschaftstrends zum Jahresbeginn 2015 – Saudi-Arabien (Februar 2015).

16 GTAI, Wirtschaftsdaten kompakt: Saudi-Arabien Mai 2016.

17 GTAI, Wirtschaftstrends Saudi-Arabien – Jahreswechsel 2015/2016.

wie Handelsvertreter und Vertragshändler getätigt werden. Das saudische Vertreterrecht ist insofern durchaus liberaler als beispielsweise das der VAE. Auch hier bedarf es aber im Vorfeld einer sorgfältigen Prüfung der Sach- und Rechtslage, um unliebsame Überraschungen in der Zukunft zu vermeiden.

### III. RECHTS- UND GERICHTSSYSTEM DER VAE

#### 1. Rechtssystem

Ein mittlerweile gefestigtes und regelmäßig erweitertes Rechtssystem vermittelt dem Investor die notwendige Sicherheit bei der Durchführung geschäftlicher Transaktionen. Es beruht auf der seit 1971 existierenden Verfassung der VAE, nach der der Islam Staatsreligion und die islamische Shari'a eine der Hauptquellen der Gesetzgebung ist. Die Shari'a spielt im Bereich des Wirtschaftsrechts jedoch nur noch eine untergeordnete Rolle. Obwohl die einzelnen Emirate nach der Verfassung grundsätzlich über die Befugnis verfügen, Gesetze zu erlassen, gilt innerhalb der wirtschaftlich wichtigsten Rechtsgebiete dennoch einheitliches Recht, da der föderale Gesetzgeber insofern von seiner vorrangigen Gesetzgebungsbefugnis Gebrauch gemacht hat<sup>18</sup>. Insbesondere sind hier das Zivilgesetzbuch der VAE aus dem Jahre 1985 (Gesetz Nr. 5/1985) und das Handelsgesetzbuch der VAE aus dem Jahre 1993 (Gesetz Nr. 18/1993) hervorzuheben, die wesentliche Teile des vermögensrechtlichen Zivilrechts der VAE abdecken. Diese Gesetzeswerke gewinnen zunehmend an Bedeutung, da insbesondere die Gerichte der VAE das Gesetz anwenden, bestätigen und auslegen. Gleichwohl sollte ein vertragsrechtliches Grundprinzip der Shari'a aber stets beachtet werden: **„Der Vertrag ist das Gesetz der Parteien“**. Individuelle rechtliche Konzepte können und sollten daher bei der Umsetzung geplanter Investitionsvorhaben immer ausgeschöpft werden.

#### 2. Gerichtssystem

Die VAE verfügen über ein mittlerweile gut ausgebautes Gerichtssystem, das allerdings trotz zwischenzeitlicher Modernisierungsbemühungen uneinheitlich ausgebildet ist. Auf der Grundlage der Verfassung<sup>19</sup> ist jedes Emirat ermächtigt, eigene, national unabhängige Gerichte zu schaffen. Bis zum Jahr 2006 hatten lediglich die Emirate Dubai<sup>20</sup> und Ras Al Khaimah von diesem verfassungsrechtlich verankerten Anspruch zur Schaffung eines lokalen Gerichtssystems Gebrauch gemacht. Die anderen Emirate (Abu Dhabi, Sharjah, Ajman, Umm Al Quwain und Fujairah) waren seit dem Jahr 1978 Bestandteil des föderalen Gerichtssystems<sup>21</sup>, wobei oberster Gerichtshof und Revisionsinstanz für diese Emirate

---

18 z.B. im Zivil-, Handels-, Seehandels-, Wirtschafts-, Prozess-, Ausländer-, Bank-, Devisen- und Strafrecht sowie im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, vgl. Art. 120 ff der Verfassung VAE.

19 Art. 104, 122 VAE-Verfassung.

20 Dubai Gesetz Nr. 3/1992.

21 Gem. Bundesgesetz Nr. 6/1978 wurden die damals bestehenden lokalen Gerichte 1. und 2. Instanz in föderale Gerichte umgewandelt.

der Oberste Gerichtshof in Abu Dhabi (Federal Supreme Court) war<sup>22</sup>. Erst im Jahr 2006<sup>23</sup> hat dann auch das Emirat Abu Dhabi sein Gerichtssystem umgestellt und verfügt nun – wie Dubai<sup>24</sup> – über einen 3-stufigen lokalen Instanzenzug einschließlich eines Kassationsgerichtshofes. Grundsätzlich sind die Gerichte in allen Emiraten (einschließlich ihrer Free Zones – bis auf die DIFC) für alle zivil- und strafrechtlichen Belange zuständig, was zivil-, handels-, arbeits-, immobilien-, personenstands- und strafrechtliche Streitigkeiten umfasst<sup>25</sup>. Lediglich Mietstreitigkeiten sind in vielen Emiraten ausschließlich zuständigen Schlichtungskomitees zugewiesen. Die Höhe der Gerichtskosten ist in den verschiedenen Emiraten unterschiedlich und orientiert sich am Streitwert, wobei es in den meisten Emiraten Höchstgrenzen gibt<sup>26</sup>. Die Höhe des Anwaltshonorars unterliegt der freien Vereinbarung. In aller Regel werden Stundenhonorare oder Pauschalhonorare, die sich nach der Höhe des Streitwertes bestimmen, vereinbart. Anwaltskosten sind – auch für die obsiegende Partei – bis auf verschwindend geringe Summen in Gerichtsverfahren nicht erstattungsfähig. In Strafverfahren sind Pflichtverteidiger in begrenztem Umfang vorgesehen.

Gemäß Art. 19 I Zivilgesetzbuch der VAE können die Parteien eines schuldrechtlichen Vertrages das **anzuwendende Recht frei wählen**. Es ist also durchaus möglich, die vertraglichen Beziehungen deutschem Recht zu unterwerfen, wenn dies auch nicht immer ratsam ist, vor allem dann nicht, wenn die Gefahr besteht, dass man seine Ansprüche vor arabischen Gerichten durchsetzen muss. Hier muss dann derjenige, der sich auf eine ausländische Rechtsordnung beruft, diese quasi wie eine Tatsache nachweisen, was häufig ausgesprochen problematisch ist. Wird keine Rechtswahl getroffen, so ermittelt das angerufene Gericht unter Berücksichtigung der Normen des jeweils einschlägigen Internationalen Privatrechts das anzuwendende Recht. Nach emiratischem Internationalen Privatrecht kommt in diesen Fällen – wenn die Parteien keinen gemeinsamen Wohnsitz in einem Staat haben – in der Regel das Recht des Ortes des Vertragsschlusses zur Anwendung. Etwas anderes gilt im Sachenrecht und bei Verträgen über Immobilien: Hier gilt das Recht des Staates, in dem sich die Sache befindet oder die Immobilie belegen ist. Die **Vereinbarung eines ausländischen Gerichtsstandes** ist aufgrund der extrem derogationsfeindlichen Regelungen des emiratischen Zivilprozessrechts in aller Regel unwirksam und nicht durchsetzbar. Anders **Schiedsgerichtsvereinbarungen**, die – sofern sie dem ordre public der VAE nicht widersprechen – durchaus zulässig, wenn auch nicht immer empfehlenswert sind.

---

22 Der Federal Supreme Court ist gleichzeitig auch oberster Verfassungsgerichtshof der VAE

23 Gem. Abu Dhabi Gesetz Nr. 23/2006.

24 Der Kassationsgerichtshof von Dubai ist gleichzeitig auch der oberste Gerichtshof für das Emirat Ras Al Khaimah.

25 Im Jahr 2008 haben sowohl Dubai als auch Abu Dhabi insoweit besondere Fachgerichte mit entsprechenden Zuständigkeiten geschaffen, um der vermehrten Spezialisierung und den vielfältigen neuen Herausforderungen des Wirtschaftslebens Rechnung zu tragen.

26 Mit Gesetz Nr. 6 aus 2013 hat das Emirat Abu Dhabi für Gerichtsverfahren in zivilen und handelsrechtlichen Streitigkeiten die Kappungsgrenze von ehemals AED 20.000 aufgehoben und die Gerichtskosten von ehemals 5% des Streitwertes auf 3% Streitwertes verringert. Für Berufungsverfahren ist die Kappungsgrenze bei AED 10.000 belassen worden.

Seit einer im Oktober 2011 erfolgten Gesetzesänderung ist zumindest im Emirat Dubai<sup>27</sup> möglich, vertraglich die **Zuständigkeit der Gerichte in der Dubai International Financial Center Free Zone (DIFC)** zu vereinbaren. Durch diese Gesetzesänderung stellt diese vom Common Law geprägte Gerichtsbarkeit in Bezug auf zivil- und wirtschaftsrechtliche Verfahren nun eine Alternative zu den lokalen Gerichten im Emirat Dubai dar. Das DIFC-Gerichtssystem ist zweistufig aufgebaut im Gegensatz zum Gerichtssystem im VAE-Staatsgebiet, welches aus drei Instanzen besteht. Aufgrund der Tatsache, dass die Möglichkeit der Anrufung der DIFC-Gerichte für Vertragsparteien, die nicht in der DIFC ansässig sind, erst seit kurzer Zeit besteht, sind die Erfahrungen in Bezug auf diese Verfahren noch sehr begrenzt. Entsprechendes gilt für die Durchsetzbarkeit von DIFC-Urteilen im Staatsgebiet: Lediglich im Emirat Dubai gibt es bislang – seit 2010 – eine Vereinbarung zwischen den DIFC-Gerichten und den Dubai Gerichten, wonach wechselseitig Urteile anerkannt und vollstreckt werden können. Belastbare Erfahrungswerte fehlen aber noch. Da die Gerichtssprache der DIFC-Gerichte Englisch ist und die Entscheidungen auf der Grundlage eigener DIFC-Gesetze oder des durch die Parteien gewählten Rechts getroffen werden, stellt es aber sicherlich schon jetzt eine echte Alternative zu den bisherigen staatlichen Gerichten in Dubai dar, deren Gerichtssprache Arabisch ist und die ihre Entscheidungen in der Regel auf der Grundlage des VAE Rechts treffen (oft auch dann, wenn vertraglich ein ausländisches Rechts vereinbart wurde).

### 3. Anerkennung ausländischer (Schieds-) Gerichtsentscheidungen

Bislang besteht zwischen den VAE und der Bundesrepublik Deutschland **kein bilaterales Abkommen über die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung von gerichtlichen Entscheidungen oder Schiedsgerichtssprüchen**. Eine Anerkennung und Vollstreckung von ausländischen bzw. deutschen gerichtlichen und/oder schiedsgerichtlichen Entscheidungen in den VAE war deshalb bislang nur innerhalb der sehr engen Grenzen des emirati-schen Zivilprozessrechts möglich. Nachdem es in der Vergangenheit oft widerstreitende Entscheidungen der höchsten Gerichte der VAE gegeben hatte, hatte der Dubai Court of Cassation mit Urteil vom 10. März 2001 in einer Leitentscheidung festgestellt, dass eine Anerkennung insbesondere ausländischer Schiedsgerichtsurteile in den VAE nur dann möglich ist, wenn zwischen dem Staat, in dem das Schiedsgerichtsurteil erlassen wurde, und den VAE ein bilateraler Staatsvertrag zur Anerkennung derartiger Entscheidungen besteht. Ein solches Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den VAE ist derzeit nicht im Gespräch.

Nach jahrelangen Vorbereitungen und nicht unerheblichen Bedenken sind die Vereinigten Arabischen Emirate aber im Jahr 2006 als 138. Staat dem **New Yorker Übereinkommen vom 10. Juni 1958 über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche** beigetreten. Das Ratifizierungsgesetz (Verordnung Nr. 43/2006) wurde im VAE-Gesetzblatt

---

27 Dubai Gesetz Nr. 16/2011.

Nr. 450 vom 21. August 2006 veröffentlicht und am 19. November 2006 ins lokale Recht transformiert. Damit ist die Rechtsgrundlage dafür geschaffen worden, dass in Zukunft im Ausland (in Vertragsstaaten) ergangene Schiedssprüche in den VAE anerkannt und vollstreckt werden können, sofern sie dort schiedsfähig sind und – u.a. – nicht gegen den „ordre public“ der VAE verstoßen. Mittlerweile stehen die ersten ausländischen Schiedssprüche zur Anerkennung und Vollstreckung in den VAE an. In den ersten Jahren nach Ratifizierung des New Yorker Abkommens waren nur zwei erstinstanzliche Entscheidungen von Gerichten aus Dubai und dem Emirat Fujairah bekannt geworden, in denen die Gerichte die Anerkennung und Vollstreckung von Londoner Schiedssprüchen in den VAE bestätigt haben. Nunmehr haben aber auch die obersten Gerichtshöfe in Dubai und Abu Dhabi in entsprechenden Leitentscheidungen (Urteile des Kassationsgerichtshofes Dubai vom 28.09.2012 und vom 23.11.2014 sowie des Kassationsgerichtshofes Abu Dhabi vom 16.06.2011) die vorrangige Anwendbarkeit des New Yorker Abkommens vor dem VAE Zivilprozessgesetz bestätigt. Weitere Informationen zum Thema der **Schiedsgerichtsbarkeit** in den Vereinigten Arabischen Emiraten finden Sie in unserem **Leitfaden**, der auf unserer Homepage ([www.schlueter-graf.de](http://www.schlueter-graf.de)) zum kostenlosen Download bereitsteht.

Weiterhin bleibt jedoch die Anerkennung und Vollstreckung **ausländischer Gerichtsurteile** in den VAE ausgesprochen problematisch. Da sich das oben genannte Urteil des Kassationsgerichtshofes von Dubai aufgrund des entschiedenen Einzelfalls nur auf ausländische Schiedssprüche bezieht, sind ausländische Gerichtsurteile weiterhin nur im Rahmen von Staatsverträgen anerkennungs- und vollstreckungsfähig. Entsprechend ist demnach auch die für eine Vollstreckung von emiratischen Urteilen in Deutschland erforderliche Gegenseitigkeit nicht verbürgt.

Ein neues vielbeachtetes Urteil des DIFC-Berufungsgerichtes könnte die Praxis der Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Urteile in den VAE grundlegend ändern. Mit Urteil vom 25.02.2016 haben die Richter am DIFC-Berufungsgericht entschieden, dass ausländische Urteile in der DIFC – gemäß den Regelungen und Gesetzen der DIFC – anerkannt werden können. Da die Gerichte der DIFC als Teil der Dubai Courts angesehen werden, werden die Urteile der Dubai Courts und der DIFC-Gerichte seit 2010 gegenseitig anerkannt und vollstreckt (vgl. Punkt A. III. 2). Aufgrund dieser Gesetzeslage kann das vom DIFC-Gericht erlassene Anerkennungsurteil von den Dubai Courts anerkannt und vollstreckt werden. Da dieses Urteil relativ neu ist, muss die praktische Reichweite und künftige Praxis sowohl des DIFC-Gerichts als auch der Dubai Courts abgewartet werden. Man darf aber in naher Zukunft mehr von solchen Urteilen des DIFC-Gerichts erwarten.

Bei einer Vertragsgestaltung kommen deshalb Fragen der Rechtswahl sowie einer interessengerechten und taktisch klugen **Streitbeilegungsvereinbarung** (insbesondere Gerichtsstandsvereinbarung vs. Schiedsklausel) erhebliche Bedeutung zu, da ansonsten eine Durchsetzung berechtigter Forderungen extrem erschwert, wenn nicht sogar unmöglich wird.

SCHLÜTER GRAF

شلوتر جراف ومشاركوه للاستشارات القانونية

**INVESTITIONEN IN DEN  
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

VERSCHIEDENE INVESTITIONSMÖGLICHKEITEN

## B. Verschiedene Investitionsmöglichkeiten

Im Wesentlichen bestehen für ausländische Unternehmen und Investoren folgende Möglichkeiten wirtschaftlicher Betätigung:

- Liefergeschäft auf Einzelfallbasis (vgl. Punkt B. I.)
- Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers (vgl. Punkt B. II.)
- Gründung einer Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens (vgl. Punkt B. III.)
- Gründung eines und/oder Beteiligung an einem freiberuflichen Unternehmen (Professional Firm bzw. Professional Company – vgl. Punkt B. IV.)
- Gründung und/oder Beteiligung an einer Joint Venture-Gesellschaft (vgl. Punkt B. V.)
- Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Freihandelszone (vgl. Punkt B. VI.)
- Gründung einer Offshore-Gesellschaft (vgl. Punkt B. VII.)
- Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen (vgl. Punkt B. VIII.)
- Ausschreibungen der öffentlichen Hand/Tender (vgl. Punkt B. VIII.)
- Erwerb von Immobilien in den VAE (vgl. Punkt B. IX.)

Grundsätzlich gilt bei nahezu jeder ausländischen Geschäftstätigkeit in den VAE weiterhin das **Prinzip der lokalen Beteiligung**, auch wenn es durch die Möglichkeit, sich in den diversen Freihandelszonen niederzulassen, zunehmend an Gewicht verliert. Es findet nicht nur bei der Beauftragung von (registrierten) Handelsvertretern Anwendung, sondern auch bei einer Niederlassungs- oder Gesellschaftsgründung. Ebenso wie in vielen anderen GCC-Staaten zieht sich dieser Grundsatz – in unterschiedlicher Ausgestaltung – auch in den VAE durch nahezu alle wirtschaftsrechtlichen Bestimmungen. Dadurch soll die Beteiligung der Staatsbürger der VAE an dem wirtschaftlichen Aufschwung gewährleistet und eine letzte Kontrolle durch Einheimische sichergestellt werden. Allein das reine Exportgeschäft auf Einzelfallbasis und die Freihandelszonen sind von dieser Regel ausgenommen.

Oft wird das Prinzip der lokalen Beteiligung fälschlicherweise pauschal mit dem sog. Sponsor gleichgesetzt. Dass dem Begriff „**Sponsor**“ jedoch eine vielschichtige Bedeutung zukommt, ist zumeist unbekannt. Ursprünglich fungierte der Sponsor ausschließlich als Bürge für Ausländer, die in den VAE Geschäfte tätigten. Mit zunehmenden ausländischen Unternehmensaktivitäten in den Emiraten hat sich jedoch sowohl der Begriff als auch die Haftung des Sponsors gewandelt. „Sponsorship“ im gesellschaftsrechtlichen Sinne beispielsweise umfasst nunmehr die schon angesprochene derzeit noch obligatorische Beteiligung emiratischer Staatsangehöriger an Gesellschaften, die von der rein administrativen Funktion als sog. National Service Agent bei Zweigniederlassungen bis hin zu der Beteiligung an Gesellschaften als „tatsächliche“ Gesellschafter reicht. Während den Sponsor früher grundsätzlich eine Haftung für alle Aktivitäten des „Gesponsorten“ traf, besteht diese heute nur noch in ganz bestimmten Ausnahmefällen.



Im Hinblick auf die Besonderheit der lokalen Beteiligung und die übrigen, oftmals unbekanntem gesetzlichen und wirtschaftlichen Bestimmungen sind deshalb insbesondere zwei Punkte von entscheidender Bedeutung:

- der richtige lokale Geschäftspartner, sei es als Handelsvertreter oder Eigenhändler, Partner einer Joint Venture-Gesellschaft, Service Agent einer Zweigniederlassung oder bloßer Abnehmer von Waren,
- und eine wohl ausgewogene und an die lokalen gesetzlichen und wirtschaftlichen Gepflogenheiten angepasste vertragliche Grundlage bei jeder Art von geschäftlicher Verbindung.

Oft kann die Suche nach dem richtigen lokalen Geschäftspartner eine längere Zeit in Anspruch nehmen, die zwar Geduld erfordert, sich aber in jedem Fall auszahlt. Vor einer übereilten und ungeprüften vertraglichen Bindung an einen lokalen Partner kann im Hinblick auf die oft weitreichenden rechtlichen Folgen deshalb nur eindringlich gewarnt werden. Sofern nicht ausreichend eigene Erfahrungswerte und hiesige Beziehungen vorhanden sind, kann eine professionelle Beratung nur jedem angeraten werden, der sich ernsthaft mit dem Gedanken trägt, sich in den Golfstaaten erfolgreich zu etablieren. Daneben kann nicht oft genug betont werden, wie wichtig der **persönliche Kontakt** zu den arabischen Geschäftspartnern, ein **langer (auch finanzieller) Atem** und eine wie auch immer geartete **lokale Präsenz** vor Ort für eine erfolgreiche Gestaltung der wirtschaftlichen Tätigkeiten in den VAE ist.

Bezogen auf die verschiedenen Investitionsmöglichkeiten sind deshalb folgende rechtliche Besonderheiten in den VAE zu beachten:

## I. LIEFERGESCHÄFT AUF EINZELFALLBASIS

Bei Liefergeschäften auf Einzelfallbasis sollte jede Bestellung einzeln verhandelt, geliefert und abgerechnet werden. Hierbei entsendet das ausländische Unternehmen einen Vertreter, der bestehende Kundenkontakte pflegt und die Warenpalette des Unternehmens potentiellen Kunden vorstellt. Die Ernennung eines Handelsvertreters ist – entgegen weitläufiger Auffassung – grundsätzlich nicht notwendig, da der direkte Warenverkehr in der Regel frei ist. Das importierende Unternehmen bzw. der Empfänger der Waren bedarf allerdings einer die einzuführenden Produkte umfassende Einfuhrlizenz. Es empfiehlt sich – und zwar vor Lieferung – grundsätzlich der Abschluss eines mindestens englischsprachigen, schriftlichen Exportvertrages, der die wesentlichen Einzelheiten des Geschäfts beinhaltet.

Wie bei jedem internationalen Geschäft sollten auch in den VAE die **Zahlungs- und Lieferbedingungen** angesichts der geringen Drittwirkung eines allerdings grundsätzlich **möglichen Eigentumsvorbehalts** derart ausgestaltet sein, dass der Verkäufer nur gegen

Vorkasse oder ein von einer international anerkannten Bank **bestätigtes, bedingungs-freies, unwiderrufliches Akkreditiv**, das auf erste **Anforderung zahlbar** ist (confirmed, unconditional, irrevocable letter of credit payable on first demand), liefert. Damit wird sichergestellt, dass die das Akkreditiv ausstellende Bank bei Erfüllung der vereinbarten Vertragsbedingungen zur Zahlung an den Verkäufer verpflichtet ist. Abweichende Vereinbarungen sollten – wenn überhaupt – nur dann getroffen werden, wenn dem Verkäufer der Kunde durch langjährige und positive Geschäftsbeziehungen bekannt ist. Beliebte Zahlungsmittel in den VAE sind **vordatierte Schecks** (Post Dated Cheques – PDC). Zur wirtschaftlichen Sicherung von Forderungen sind diese vordatierten Schecks nur sehr bedingt geeignet. Die fehlende Deckung eines Schecks am Ausstellungstag stellt zwar einen Straftatbestand dar, aufgrund dessen dann entsprechender Druck über die lokalen Polizeibehörden auf den Schuldner ausgeübt werden kann. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners bedeutet dies aber den Ausfall der Forderung.

Zu beachten ist weiter, dass die gerichtliche Durchsetzung von Forderungen oft sehr zeit- und kostenintensiv ist. Eine etwaige **Forderungsabtretung** ist vor diesem Hintergrund ebenfalls ein eher ungeeignetes Sicherungsmittel, zumal diese gesetzlich nicht geregelt ist. In der Vergangenheit war deshalb zunächst streitig, ob für die Wirksamkeit einer Forderungsabtretung die Zustimmung des Schuldners erforderlich ist, so dass unklar war, ob die Forderungsabtretung in der Praxis überhaupt sinnvoll durchführbar ist. Die obersten Gerichtshöfe der VAE haben jedoch mittlerweile bestätigt, dass eine Forderungsabtretung grundsätzlich möglich und **nicht der Zustimmung des Schuldners** bedarf, was die Gläubigerposition wesentlich stärkt. Gleichwohl bleibt es bei den damit verbundenen Problemen der Forderungsdurchsetzung im Allgemeinen.

Gesetzliche Bestimmungen über das Recht der **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** (AGB), wie sie beispielsweise das deutsche Recht kennt, existieren in den VAE nicht. Dort, sowie in den übrigen GCC-Ländern, sind AGB nur dann bindend, wenn sie vom Käufer bewusst zur Kenntnis genommen und akzeptiert worden sind. Der bloße Hinweis auf AGB reicht zumeist nicht aus, um Rechtsfolgen aus ihnen ableiten zu können. In den entsprechenden Vertragsformularen ist daher bei Vertragsschluss nicht nur ausdrücklich auf die AGB hinzuweisen. Vielmehr muss der Käufer auch in zumutbarer Weise von deren Inhalt Kenntnis nehmen und sein Einverständnis erklären. Sofern auf die AGB erst bei Rechnungsausfertigung Bezug genommen wird, sind diese – wie in Deutschland – grundsätzlich nicht Vertragsbestandteil geworden. Die Bezug- und Kenntnisnahme sollte deshalb spätestens bei Auftragserteilung erfolgen. Zu empfehlen ist eine Unterzeichnung der zumindest in englischer Sprache ausgefertigten AGB durch den Käufer bei jeder einzelnen Bestellung. Es versteht sich von selbst, dass bei der durchaus möglichen Vereinbarung lokalen Rechts die einbezogenen AGB dann auch hiesigen Rechtsgrundsätzen entsprechen sollten. Eine – oftmals unbedachte – sklavische Übernahme „deutscher AGB“ gilt es zu vermeiden.

Da die Vereinigten Arabischen Emirate dem **Wiener UN-Übereinkommen über Verträge**

**über den internationalen Warenkauf aus 1980 (CISG)** bislang nicht beigetreten sind, muss bei einer Wahl deutschen Rechts vorab überlegt werden, ob das CISG als Bestandteil des deutschen Rechts interessengerecht ist. Kommt lokales Recht zur Anwendung, gelten die **Sach- und Rechtsmängelgewährleistungsvorschriften** des VAE-ZGB und des VAE-HGB mit teilweise von deutschen Vorstellungen abweichenden Regelungen. Unter Kaufleuten gelten Untersuchungs- und Rügepflichten ähnlich wie in Deutschland. Mängel müssen unverzüglich und/oder innerhalb verhältnismäßig kurzer, durch das Gesetz näher bestimmten Fristen, gerügt und geltend gemacht werden. Im Zweifel ist nur ein Rücktritt vom Kaufvertrag (Wandelung), nicht aber eine Minderung des Kaufpreises möglich, sofern nichts Abweichendes vereinbart worden ist. Bei der Vereinbarung der international üblichen **Incoterms der Internationalen Handelskammer (ICC)** ist darauf zu achten, dass diese teilweise bereits durch das VAE-HGB geregelt sind. Klare Vereinbarungen sind deshalb geboten.

Das Verbraucherschutzgesetz vom 13. August 2006, in Kraft getreten am 26.11.2006, statuiert eine verhältnismäßig umfassende **Produkthaftung** zu Lasten des Produzenten von Waren und/oder Leistungen (einschließlich der Personen, die sie vertreiben), die sich auf alle Schäden bezieht, die durch diese Produkte oder Leistungen verursacht werden.

## II. BESTELLUNG EINES HANDELSVERTRETERS ODER EIGENHÄNDLERS

### 1. Allgemeines

Die Gegebenheiten des lokalen Markts oder die Art der Produkte können die Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers erforderlich machen. Die Übernahme einer **registrierten** Handelsvertretung in den VAE ist jedoch weiterhin ausschließlich emiratischen Staatsangehörigen oder Gesellschaften, die zu 100 % im Besitz von Staatsangehörigen der VAE stehen, vorbehalten. Der Begriff des **Handelsvertreters** ist nach seiner Definition im Handelsvertreterrecht der VAE weiter gefasst als im deutschen Recht. Er erstreckt sich auch auf **Eigenhändler** sowie **Franchise- und Lizenznehmer**. Die nachfolgenden Ausführungen gelten deshalb auch für solche Absatzmittler.

Das Handelsvertreterrecht der VAE ist durch Bundesgesetz Nr. 18/1981 erstmals separat gesetzlich geregelt und anschließend mehrfach geändert worden, unter anderem durch Bundesgesetz Nr. 14/1988, Bundesgesetz Nr. 13/2006 sowie durch Bundesgesetz Nr. 2/2010 (nachfolgend wird das Handelsvertretergesetz in seiner aktuellen Fassung als „HVG“ bezeichnet). Grundsätzlich sind Handelsvertretungen einschließlich des diesbezüglichen Vertrags beim zuständigen Handelsministerium (Ministry of Economy) zu registrieren. Nur im Falle einer derartigen Registrierung genießt der Handelsvertreter den teilweise extremen Schutz des HVG, weshalb er in aller Regel auf diese Registrierung drängen wird.

Die Wahl ausländischen Rechts und/oder eines ausländischen Gerichtsstandes ist im Bereich des HVG unwirksam, so dass den Regelungen des HVG in der Praxis eine große

Bedeutung zukommt. Grundsätzlich ist zwischen registrierten und nicht registrierten Handelsvertreterverträgen zu unterscheiden.

## 2. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge

Nicht registrierte Handelsvertreterverträge sind nach dem HVG nichtig. Ansprüche aus diesen Verträgen können daher vor lokalen Gerichten grundsätzlich nicht geltend gemacht werden, was die Rechtsprechung der obersten Gerichtshöfe der VAE in der Vergangenheit überwiegend bestätigt hat. Dies gereicht jedoch im Wesentlichen dem Handelsvertreter zum Nachteil, da dieser sich auf die für ihn aus dem HVG ergebenden massiven Schutzrechte gegenüber dem ausländischen Prinzipal nicht berufen kann. Aber auch der Prinzipal kann aufgrund eines nicht registrierten Vertretervertrags keine Ansprüche aus dem HVG herleiten.

Aus der vorgenannten Rechtsprechung ergibt sich weiter, dass aufgrund des „**lex specialis**“-Charakters des HVG grundsätzlich auch keine (zumindest vertretertypischen) Ansprüche aus dem Zivil- und Handelsgesetzbuch der VAE hergeleitet werden können. Das war und ist unter den Rechtsgelehrten in den VAE nicht unumstritten, wobei dieser Streit durch die im Jahr 2010 erlassenen Gesetzesänderungen zur nunmehr bestehenden Erlaubnisspflichtigkeit einer Registrierung durch den Prinzipal und der daraus angeblich abzuleitenden Anwendbarkeit allgemeiner Regelungen neue Nahrung erhalten hat. Lediglich der Kassationsgerichtshof von Abu Dhabi hatte vor Jahren in einem singulären Fall einem nichtregistrierten Vertreter Schadensersatzansprüche wegen unrechtmäßiger Kündigung zugesprochen. Obwohl – trotz aller Reformen des Vertreterrechts – die Wichtigkeitsfolge einer Nichtregistrierung im Gesetz ausdrücklich **nicht** aufgehoben worden ist, wurde ein bislang unveröffentlichtes Urteil des Kassationsgerichtshofes Dubai aus dem Jahr 2007 bekannt, das an die vereinzelte Auffassung des Kassationsgerichtshofes von Abu Dhabi anschließt und auch einem nicht registrierten Vertreter Schadensersatz nach allgemeinen Bestimmungen (nicht nach dem HVG) zugesprochen hatte, da diesem durch die Kündigung (angeblich) ein Schaden in Form von Aufwendungen oder entgangenem Gewinn entstanden war. Inwieweit dies die weitere Rechtsprechung der Instanzgerichte beeinflussen wird, bleibt abzuwarten. In jedem Fall erhöht sich dadurch das (finanzielle) Risiko für einen ausländischen Prinzipal auch im Falle einer nichtregistrierten Vertretung nicht unbeträchtlich. In den entsprechenden Verträgen sollte diese Rechtsprechung berücksichtigt werden.

Unabhängig davon gibt es in der geschäftlichen Praxis viele nicht registrierte Handelsvertreter, die Produkte und Waren eines ausländischen Unternehmens in die VAE einführen und dort verkaufen bzw. vermitteln. Sofern diese Waren nicht Gegenstand einer bereits registrierten Handelsvertretung sind, wird es, was den Import betrifft, auch keine Probleme geben. Selbst wenn bislang aus der Praxis noch kein solcher Fall bekannt wurde, ist jedoch darauf hinzuweisen, dass nicht registrierte Handelsvertreter nach dem Gesetzeswortlaut des HVG mit Geldstrafen belegt werden können und ein

angerufenes Gericht in Ausnahmefällen auch die Schließung der Geschäftsräume des Handelsvertreters anordnen kann.

### 3. Registrierte Handelsvertreterverträge

- a) Bei bestimmten Dienstleistungen oder Produkten kann die Registrierung eines Handelsvertretervertrags – trotz der rechtlichen Probleme bei Kündigung und Löschung eines registrierten Vertrags – angeraten sein. Dies kann sich insbesondere bei Markenprodukten empfehlen, u. a. um oftmals unerwünschte Parallelimporte in die VAE unterbinden zu können. Ebenso kann im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens die Ernennung eines registrierten Handelsvertreters zwingend erforderlich sein (vgl. Punkt B.VIII.). Gleiches kann für Pharmaprodukte oder Waren aus dem Medizinbereich gelten. Der Handelsvertreter kümmert sich um Markenschutz, Werbung, Geschäftsvermittlung und Kundendienst (After Sales Service). Neben der Bereithaltung von Ersatzteilen und Zubehör ist ein solcher Kundendienst durch gesetzliche Regelungen grundsätzlich bei Investitions- und langlebigen Konsumgütern erforderlich. Das wurde durch das 2006 erlassene Verbraucherschutzgesetz noch einmal bekräftigt. Durch die Registrierung erlangt der Vertreter automatisch Exklusivität und Bezirksschutz. Davon kann vertraglich nicht abgewichen werden. Die Registrierung von Handelsvertreterverträgen beim Ministry of Economy bedarf der Zustimmung des Prinzipals, die schriftlich erteilt werden muss. Bei Verträgen, die nicht registriert werden sollen, empfiehlt es sich neben der ausdrücklichen Regelung im Vertrag zur Nichtregistrierung zusätzlich noch einen sog. Sperrvermerk im Handelsvertreterregister zu beantragen. Sowohl die Produktpalette als auch das Vertragsgebiet sollten vertraglich genau bezeichnet bzw. soweit rechtlich zulässig eingeschränkt werden.
- b) Die kaufmännische, finanzielle und persönliche Eignung des Handelsvertreters ist sorgfältig zu prüfen, da die Aufhebung der Rechte und Pflichten aus einem registrierten Handelsvertretervertrag nur im gegenseitigen Einverständnis der Vertragsparteien oder durch Gerichtsurteil nach gerechtfertigter Kündigung möglich ist. Von dieser allgemeinen Feststellung gab es auf der Grundlage der Gesetzesreform im Jahre 2006 durch das Bundesgesetz Nr. 13/2006 eine Ausnahme für befristete Handelsvertreterverträge, die nach Fristablauf grundsätzlich endeten (sofern sich die Parteien nicht auf eine Verlängerung einigen konnten) und – was praktisch wesentlich wichtiger war – automatisch durch die zuständige Behörde de-registriert worden sind. Der De-registrierung der Handelsvertretung kommt so außerordentliche Bedeutung zu, weil die Kündigung des Handelsvertretervertrages allein nicht den Verlust der Schutzrechte des Vertreters aus dem HVG bedeutet. Allerdings wurde die Gesetzesänderung nur in einem relativ kleinen Zeitfenster nach Inkrafttreten des Bundesgesetzes Nr. 13/2006 in der Praxis umgesetzt. Aufgrund hohen innenpolitischen Widerstandes der betroffenen lokalen Handelsvertreter wurde die De-registrierung befristeter und nicht verlängerter Handelsvertreterverträge relativ bald bis auf weiteres ausgesetzt. Das neue Bundesgesetz Nr. 2/2010 hat diese faktische Lage aufgegriffen und die in 2006

als Liberalisierung des Handelsvertreterrechts gefeierten Normen schlicht wieder abgeschafft (siehe dazu auch B.II.3.d)). Eine automatische De-registrierung befristeter Handelsvertreterverträge nach Fristablauf ohne Verlängerung existiert deshalb nicht mehr.

Fehlt die einvernehmliche Aufhebung, ist die Kündigung des Handelsvertretervertrags durch den Prinzipal zwar Voraussetzung für die Beendigung der Handelsvertretung, bis zur Bestätigung ihrer Wirksamkeit durch ein ordentliches Gericht hat sie jedoch eher deklaratorischen Charakter. Der Prinzipal bleibt bis zur Löschung der Eintragung der Handelsvertretung aus dem Handelsvertreterregister an den Handelsvertreter gebunden. Solange die Registrierung nicht gelöscht ist, kann der Prinzipal daher keinen neuen Vertreter ernennen. Zudem können die Zollbehörden der VAE auf Veranlassung des Handelsvertreters und basierend auf dem HVG die Einfuhr aller Waren des Prinzipals, die Gegenstand des noch registrierten Vertrags sind, untersagen. Dies kann zur Folge haben, dass bis zur rechtskräftigen Entscheidung über die Wirksamkeit einer Kündigung die Handelstätigkeit des Prinzipals in den VAE vollständig zum Erliegen kommt. Das gilt allerdings aufgrund des Änderungsgesetzes Nr. 13/2006 dann nicht mehr, wenn es sich um so genannte „befreite“ Produkte handelt, die aufgrund eines Kabinettsbeschlusses von der exklusiven Vertreterpflicht ausgeschlossen sind.

- c) Der Prinzipal kann einen registrierten Handelsvertretervertrag – vor allem bei einer fehlenden Befristung – nur dann wirksam kündigen, wenn ein **gerechtfertigter** bzw. **schwerwiegender Grund** vorliegt. Die emiratische Rechtsprechung hat an das Vorliegen derartiger Gründe bislang sehr hohe Ansprüche gestellt. Ist die Kündigung des jeweiligen Handelsvertretervertrags unberechtigt, liegen also keine schwerwiegenden Gründe in der Person des Handelsvertreters oder dessen Geschäftsführung vor, muss der Prinzipal damit rechnen, **hohe Ausgleichs- und Schadensersatzsummen** (teilweise das Drei- bis Siebenfache der durchschnittlichen Jahresprovision) an den Handelsvertreter zahlen zu müssen, wenn die Vertretung überhaupt beendet wird. Gerichtsurteile aus jüngster Vergangenheit zeigen jedoch, dass bei entsprechender Vertragsgestaltung zunehmend geringere, deutschen Maßstäben entsprechende Anforderungen an eine berechtigte Kündigung durch den Prinzipal gestellt werden. In jedem Fall sind entsprechende Kündigungsgründe (z.B. Nichterreichung von angemessenen Umsatzzielen, Verstoß gegen ein Wettbewerbsverbot, Übertragung der Vertretung auf einen Dritten, Wechsel des maßgeblichen Personals der Vertretung etc.) in den Vertrag aufzunehmen.
- d) Diese Grundsätze gelten grundsätzlich auch für die Beendigung **befristeter Vertreterverträge** bzw. bei deren Nichtverlängerung durch den Prinzipal. Auch befristete Verträge enden nicht automatisch nach Fristablauf, vielmehr besteht quasi die Pflicht des Prinzipals zur Erneuerung eines auslaufenden befristeten Vertrages. Entscheidet sich der Prinzipal den auslaufenden Vertrag nicht zu erneuern, wird diese fehlende Erneuerung/Verlängerung des befristeten Vertrages in der Regel als unzulässige

Rechtsausübung mit der Rechtsfolge des Schadensersatzanspruchs (Art. 9 HVG) für den Handelsvertreter angesehen. Ungeachtet dessen ist weiterhin beim Abschluss neuer, vor allem registrierter Vertreterverträge dringend anzuraten, diese zeitlich zu befristen und insbesondere auf automatische Verlängerungsklauseln zu verzichten.

- e) Die weiterhin bestehenden Probleme bei der Beendigung eines registrierten, vor allem unbefristeten Handelsvertretervertrages zeigen jedoch, dass insbesondere die Auswahl des richtigen Vertreters von entscheidender Bedeutung ist. Seine Eignung lässt sich vor allem während einer befristeten geschäftlichen Zusammenarbeit auf Grundlage eines nicht registrierten (und nicht registrierungsfähigen) Vertrages gut überprüfen. Wegen des umfassenden Schutzes, der einem Handelsvertreter nach dem emiratischen Handelsvertreterrecht zuteil wird, sollte – insbesondere vor dem Hintergrund der jüngst ergangenen Gerichtsurteile – auch in Zukunft auf die Abfassung des Handelsvertretervertrags erhöhte Sorgfalt verwendet werden.

### III. GRÜNDUNG EINER ZWEIGNIEDERLASSUNG EINES AUSLÄNDISCHEN UNTERNEHMENS

#### 1. Allgemeines

Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen können in den VAE in verschiedenen Formen gegründet werden. Neben der klassischen Zweigniederlassung (**Branch**) kommt auch ein **Repräsentanzbüro** (Representative Office) in Betracht. Beiden Niederlassungsformen ist gemein, dass sie zu 100 % im Eigentum der ausländischen Muttergesellschaft stehen. Im Gegensatz zu einem Joint Venture bzw. einer lokalen Gesellschaft benötigen diese Niederlassungen keinen lokalen Partner, sondern lediglich einen einheimischen sog. **National Service Agent**, der aber weder Teilhaber oder Angestellter ist, noch sonstige Mitspracherechte besitzt. Sein Aufgabenbereich beschränkt sich auf die im National Service Agent Agreement genannten Dienstleistungen, wie die Unterzeichnung von Visaanträgen und Lizenzformularen. Dafür erhält er eine Aufwandsentschädigung, die frei vereinbar ist. Die Registrierung einer solchen Zweigniederlassung erfolgt grundsätzlich auf föderaler Ebene durch das Ministerium für Wirtschaft der VAE mit anschließender Lizenzierung im Emirat des Sitzes der Niederlassung.

#### 2. Zweigniederlassung in Form einer Branch

Ausländische Investoren können eigene Zweigniederlassungen (Branches) gründen, sofern die beabsichtigte Tätigkeit durch die jeweils zuständigen Bundes- und Emiratsbehörden genehmigt wird. Um die Gründung von Joint Venture-Gesellschaften in den VAE zu fördern und eine Umgehung des Prinzips der lokalen Beteiligung zu verhindern, hatten die Verwaltungsbehörden in den vergangenen Jahren die wirtschaftlichen Aktivitäten von Branches weitgehend eingeschränkt. Erlaubnisfähig waren nach allgemeiner Verwaltungspraxis der emiratischen Behörden im Wesentlichen nur noch **Dienstleistungs- und Beratungstätigkeiten**. Handels- und Produktionsaktivitäten dagegen erhielten grundsätzlich keine Genehmigungen mehr, sondern blieben lokalen Gesellschaften bzw. Joint

Ventures vorbehalten. Diese starre Haltung wurde zwischenzeitlich wieder aufgegeben. Im Zuge des im Jahre 2006 liberalisierten Handelsvertreterrechts hatte das Ministry of Economy sogar erstmalig für Niederlassungen, die **Handelsaktivitäten** ausüben wollten, entsprechende Lizenzen erteilt, sofern die Muttergesellschaft Hersteller der zu vertreibenden Waren war. Diese Verwaltungspraxis ist im Zusammenhang mit dem neu gefassten Handelsvertreterrecht jedoch bis auf weiteres wieder eingestellt worden, so dass derzeit **keine ,aktiven Lizenzen'**, d. h. Genehmigungen zur Ausübung des Verkaufs von Produkten, die durch die Muttergesellschaft hergestellt worden sind, vergeben werden.

Mit dem Inkrafttreten des **Dubai Gesetzes Nr. 13 aus 2011** ist Gesellschaften, die in einer der Freihandelszonen in Dubai gegründet worden sind, die Möglichkeit eröffnet worden, Zweigniederlassungen dieser Gesellschaften im Staatsgebiet von Dubai zu etablieren und somit legal im Staatsgebiet von Dubai in bestimmten Geschäftsbereichen operieren zu können. Obwohl dieses Gesetz bereits im Dezember 2011 verkündet worden ist, bestehen bislang nur geringe praktische Erfahrungen hinsichtlich der Verwaltungspraxis, eine Vielzahl der Investoren scheut **bisher** offensichtlich den Aufwand der Gründung einer solchen Zweigniederlassung im Staatsgebiet angesichts der Tatsache, dass für diese Zweigniederlassungen wohl die oben genannten Beschränkungen der zulässigen Tätigkeiten gelten. Dies ist von wesentlicher Bedeutung, da die Zweigniederlassung nur Tätigkeiten ausüben darf, die auch für die Freihandelszonengesellschaft genehmigt worden sind und Dienstleistungen, die für eine Zweigniederlassung im Staatsgebiet im Wesentlichen zulässig sind, in einigen der Freihandelszonen nicht genehmigt werden. Es bleibt weiterhin abzuwarten, wie diese Möglichkeit eine Zweigniederlassung einer Freihandelszonengesellschaft im Staatsgebiet zu eröffnen, in der Praxis umgesetzt wird.

### **3. Zweigniederlassung in Form eines Repräsentanzbüros (Representative Office)**

Die Gründung eines Repräsentanzbüros ermöglicht dem ausländischen Unternehmen bei überschaubarem Aufwand eine ständige Firmenvertretung vor Ort. Dem Repräsentanzbüro, das ebenso wie die Branch keine eigene Rechtspersönlichkeit besitzt, kommt allerdings nach dem Grundgedanken des Gesetzes **keine aktive Funktion** zu. Es ist ihm untersagt, eigene wirtschaftliche Aktivitäten zu entfalten, zu fakturieren und Erlöse aus Geschäftstätigkeiten zu vereinnahmen. Dennoch kann die Gründung eines Repräsentanzbüros eine wirtschaftlich sinnvolle Alternative zu einer Gesellschaftsgründung mit einem lokalen Partner oder ständigen Flugreisen darstellen. Zum einen gebieten es oft räumliche und zeitliche, aber auch kulturelle und soziale Gegebenheiten, dass das ausländische Unternehmen ständig vor Ort vertreten ist, um beispielsweise Handelsvertreter zu überwachen und zu unterstützen oder auf das sich laufend ändernde Marktgeschehen unmittelbar reagieren zu können. Zum anderen lassen sich durch ein Repräsentanzbüro die Märkte des Nahen und Mittleren Ostens sowie des indischen Subkontinents und der nordafrikanischen Länder bequem abdecken und betreuen.



Folgende Aufgaben können durch ein Repräsentanzbüro wahrgenommen werden:

- Vermittlung von Verträgen zw. lokalen Kunden und der ausländischen Gesellschaft,
- Marktbeobachtung,
- Erstellung von Projektstudien, Durchführung von Schulungen,
- Marketing und Werbung für die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens,
- Kundenberatung und Serviceleistungen,
- Beaufsichtigung/Unterstützung von Handelsvertretern/Vertragshändlern,
- Beobachtung öffentlicher Ausschreibungen etc.

#### **IV. GRÜNDUNG EINES UND/ODER BETEILIGUNG AN EINEM FREIBERUFLICHEN UNTERNEHMEN (PROFESSIONAL FIRM BZW. PROFESSIONAL COMPANY)**

Für wirtschaftliche Aktivitäten, die keine Handels- oder Produktionstätigkeiten darstellen, bietet sich die Gründung eines freiberuflichen Unternehmens (Professional Firm bzw. Professional Company) an. Insoweit kommen vor allem **Dienstleistungs- und Beratungstätigkeiten** auf dem Gebiet der Architektur, Bauplanung, Medizin und Rechtsberatung sowie anderer akademischer und handwerklicher Berufe in Betracht. Solche freiberuflichen Unternehmen können als Professional Firm (Einzelfirma) oder als Professional Company (Gesellschaft nach dem Zivilgesetzbuch der VAE – vergleichbar mit der deutschen BGB-Gesellschaft) gegründet werden. Ob sich juristische Personen an solchen Professional Companies beteiligen können, ist bislang in der emiratischen Judikatur umstritten. Nach der derzeitigen Praxis der zuständigen Lizenzierungsbehörde in Dubai ist das nicht möglich. In aller Regel benötigen beide Niederlassungsformen einen National Service Agent, für den die gleichen Grundsätze gelten wie bei Zweigniederlassungen (vgl. Punkt B. III. 1.). Ähnlich wie in Deutschland ist die Haftung der Gesellschafter unbeschränkt. Im Emirat Dubai kann aufgrund lokaler Verordnungen eine Professional Firm bzw. Professional Company direkt über das Department of Economic Development als zuständige Registrierungsbehörde gegründet werden. Gegebenenfalls sind zuvor Genehmigungen lokaler Fachbehörden wie beispielsweise der Dubai Municipality im Bereich der Ingenieur- und Architektenberufe einzuholen.

Professional Firms bzw. Professional Companies, die im technisch beratenden Bereich tätig sind, werden im Emirat Dubai als **Engineering Firms** qualifiziert und gemäß der „Local Order No. 89 of 1994 On Regulating the Practice of Engineering Consultancy Profession in the Emirate of Dubai“ in vier Formen unterteilt:

- die Local Engineering Firm,
- die Associate Engineering Firm,
- die Expert Engineering Firm und
- das Foreign Engineering Branch Office eines ausländischen Architektur- oder Planungsbüros.

Für sie gelten im Vergleich zu den allgemeinen Professional Firms und Professional Companies zum Teil spezielle Regelungen, wie sie sich grundsätzlich aus der vorbezeichneten „Local Order“ ergeben. Insbesondere müssen die Gesellschafter bzw. die hinter dem Branch Office stehende Muttergesellschaft über eine langjährige Erfahrung in diesem Bereich verfügen, was insoweit auch Auswirkungen auf den Umfang der hier vor Ort zu erbringenden Projekte (beispielsweise Geschosshöhe der Gebäude) hat. Um die Erlaubnis zu erhalten, Gebäude mit unbeschränkter Geschosshöhe planen und bauen zu können, sind in aller Regel mindestens 15 Jahre (in Abu Dhabi mindestens 10 Jahre) Berufserfahrung des ausländischen Gesellschafters/Partners nachzuweisen. Entsprechendes gilt für den leitenden Geschäftsführer vor Ort. Weitere Bauingenieure, die beispielsweise als Project Manager beschäftigt werden sollen, benötigen eine Berufserfahrung von 7 Jahren. Bei der Dubai Municipality wird ein Komitee gebildet, welches die eingereichten Unterlagen prüft und letztlich auch für die Erteilung der fachaufsichtlichen Genehmigung verantwortlich ist. Die designierten Mitarbeiter der Firma werden dabei häufig noch zu Fachgesprächen geladen.

Daneben ist zur Gründung einer Engineering Firm je nach Ausgestaltung ebenfalls entweder ein lokaler Mehrheitsgesellschafter oder ein National Service Agent erforderlich. Das Gründungsverfahren ist verhältnismäßig langwierig und die zuständige Fachaufsichtsbehörde (Dubai Municipality) stellt hohe Anforderungen an die Qualifikationen der Gesellschafter und technischen Angestellten sowie an die bisher von den Gesellschaftern erbrachten Projekte, für welche entsprechende Referenzen eingereicht werden müssen. Entsprechende Gründungsvoraussetzungen gelten in etwa auch für das **Emirat Abu Dhabi**. Jedoch ist in Abu Dhabi im Vergleich zum Emirat Dubai grundsätzlich auch die Rechtsform der Limited Liability Company (LLC) für diese Aktivitäten zulässig.

Ärzte, die eine Niederlassung in den Emiraten und hier die Gründung einer Praxis (meist in Form einer Professional Firm) anstreben, bedürfen diverser Genehmigungen des VAE Gesundheitsministeriums sowie der jeweiligen Emiratsbehörde, in Dubai des Department of Health & Medical Services bzw. der Dubai Health Authority (DHA) und in Abu Dhabi der Health Authority Abu Dhabi (HAAD). Für Ärzte ist die Vergabe einer Lizenz in der Regel nicht ohne einen lokalen Sponsor möglich, der schließlich auch als Lizenznehmer fungiert. Der ausländische Arzt muss seine Qualifikationen durch Vorlage von Zeugnissen und Expertisen nachweisen und zudem noch – erfolgreich – eine mündliche Prüfung durch die jeweilige Fachaufsichtsbehörde absolvieren.

## **V. GRÜNDUNG UND/ODER BETEILIGUNG AN EINER JOINT VENTURE-GESellschaft**

### **1. Allgemeines**

Oft kommt eine bloße Repräsentanz in den VAE den Interessen des ausländischen Unternehmens nicht hinreichend entgegen, weil auch selbständige wirtschaftliche Aktivitäten angestrebt werden, wie beispielsweise direkte Vertriebstätigkeiten einschließlich Im- und Export der Produkte, Produktionsaktivitäten oder Teilnahme an öffentlichen

Ausschreibungen oder anderen Großprojekten. In solchen Fällen kann es für den ausländischen Investor oft ratsam und unter Umständen sogar unumgänglich sein, eine Joint Venture-Gesellschaft vor Ort zu gründen. Trotz des bereits 1995 erfolgten WTO-Beitritts der VAE und entsprechender Verpflichtungserklärungen der VAE-Regierung können sich Ausländer und ausländische Unternehmen in den VAE (außerhalb von Freihandelszonen) derzeit weiterhin nur als Minderheitsgesellschafter an lokalen Gesellschaften beteiligen. Mindestens **51% des Gesellschaftskapitals** sind zwingend einem Staatsangehörigen der VAE oder einer zu 100% in emiratischem Eigentum stehenden juristischen Person zu überlassen.

Seit vielen Jahren werden deshalb seitens der Wirtschaft und internationaler Verbände Reformen des lokalen Gesellschaftsrechts gefordert. Am 25.03.2015 hat der Präsident der VAE, Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan, das neue **Commercial Companies Law (Bundesgesetz Nr. 2/2015), nachstehend CCL**, unterzeichnet. Am 01.07.2015 ist das neue Gesetz auch in Kraft getreten.

Das neue Gesetz enthält allerdings nicht die langerwartete Aufhebung des lokalen Mehrheitserfordernisses. Ausnahmen von diesem Mehrheitserfordernis sollen nur für bestimmte Wirtschaftsbereiche gelten. Welche Wirtschaftsbereiche dies genau werden, wird weder im Gesetz geregelt noch anderweitig bekanntgegeben – im Zusammenhang mit anderen angekündigten Gesetzesänderungen wurden aber immer wieder die Bereiche **Medizin, Umwelt, Erziehung, Bau und Information Technology (IT)** sowie der **Dienstleistungssektor** genannt. Das Wirtschaftsministerium soll in einem neuen „**Foreign Direct Investment Law**“ diese Wirtschaftsbereiche konkret festlegen, in welchen ausländische Investoren bis zu 100% der Anteile an einer Gesellschaft halten können. Wann dieses Gesetz tatsächlich verkündet wird, steht allerdings bis heute nicht fest. Das neue Gesellschaftsgesetz sieht allerdings die Möglichkeit vor, eine Limited Liability Company mit nur einem Gesellschafter zu gründen. Aufgrund des lokalen Mehrheitserfordernisses dürfte diese Ein-Mann-Gesellschaft für ausländische Investoren bis auf weiteres nicht in Betracht kommen. Eine andere, lang erwartete Änderung war die umfassende Genehmigung von Aktivitäten von Freihandelszongesellschaften im Staatsgebiet. Auch hier wurden keine entsprechenden Änderungen vorgenommen und die alte Rechtslage belassen. Sofern der ausländische Investor eine Minderheitsbeteiligung an einem lokalen Unternehmen nicht vermeiden kann, bestehen jedoch verschiedene vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten, um den beherrschenden Einfluss des lokalen Mehrheitsgesellschafters zu kompensieren. Von den fünf Gesellschaftsformen, die das emiratische Gesellschaftsrecht vorsieht, bietet sich insbesondere die Limited Liability Company sowie – in Einzelfällen – die Private bzw. Public Joint Stock Company zur Gründung einer Joint Venture-Gesellschaft an. Des Weiteren ist die Gründung eines bloßen Innen-Joint Ventures möglich.

## 2. Limited Liability Company (LLC)

- a) Aufgrund der Haftungsbegrenzung der Gesellschafter auf die erbrachte Stammeinlage stellt die mit der deutschen GmbH vergleichbare LLC, geregelt in Art. 71 ff. CCL, eine

häufig gewählte Gesellschaftsform ausländischer Investoren dar. Allerdings wird der ausländische Gesellschafter dabei nach zwingendem Gesellschaftsrecht der VAE stets in die Rolle des **Minderheitsgesellschafters** gedrängt. Er muss daher versuchen, seine Interessen durch entsprechende Abfassung des Gesellschaftsvertrags zu wahren, um sich so seine Einflussnahmemöglichkeiten zu sichern. Von der Anteilsverteilung abweichende Gewinn- und Verlustregelungen sowie eine Übertragung der gesamten Geschäftsführung auf den ausländischen Partner gekoppelt mit Sperrminoritäten in den entsprechenden gesellschaftsrechtlichen Gremien können helfen, die übermächtige Stellung des einheimischen Partners zu egalisieren. Werden zudem **Nebenvereinbarungen** der Gesellschafter (sog. Sponsorverträge oder auch Side bzw. Partners' Agreements) zur Gleichstellung der Parteien oder zur kompletten Ausschaltung des lokalen Gesellschafters getroffen, erhält der lokale „**sleeping partner**“ im Gegenzug in aller Regel eine vertraglich vereinbarte Haftungsfreistellung sowie eine gewisse Pauschalvergütung. Trotz verschiedener Verbotsregelungen im VAE-Gesellschaftsgesetz sind solche Nebenvereinbarungen zwar üblich, nach der bisher geltenden Rechtsprechung zumindest aber gegenüber Dritten unwirksam. Die Durchsetzbarkeit im Innenverhältnis erscheint in gewissen Fällen möglich, sofern die Gerichte diese Nebenvereinbarung als den wirklichen Willen der Gesellschafter anerkennen. Eine wirklich belastbare und einheitliche höchstrichterliche Rechtsprechung liegt hierzu nicht vor.

Das sog. „**Anti Commercial Concealment Law**“ oder „**Cover Up Law**“ (**Bundesgesetz Nr. 17 aus 2004**), das im November 2004 bundesweit verabschiedet wurde, sollte ursprünglich am **1. November 2007** in Kraft treten. Durch Kabinettsbeschluss aus Oktober 2007 war das Inkrafttreten jedoch bis zum **31. Dezember 2009** verschoben worden. Es verbietet Nebenabsprachen, sofern sie auf eine Umgehung der inländischen Mehrheitsbeteiligung hinauslaufen und Ausländern letztlich Tätigkeiten ermöglichen sollen, die ausschließlich oder zumindest mehrheitlich Einheimischen vorbehalten sind. Bislang ist umstritten, ob die übliche Praxis der „Side Agreements“ bei LLCs von diesem Gesetz ebenfalls umfasst ist. Sicher dürfte sein, dass das Gesetz bei Einzelunternehmen oder anderen Gesellschaftsformen, die Ausländern in der Regel als Niederlassungsform nicht offen stehen, zur Anwendung kommt, wenn dort ein Einheimischer lediglich „vorgeschoben“ wird. Offiziell ist das Gesetz nun zum 01.01.2010 in Kraft getreten, jedoch fehlt es weiterhin an den erforderlichen Durchführungsregelungen, so dass derzeit noch festzustellen ist, dass das Gesetz in der Praxis der Behörden bislang weiterhin nicht angewendet wird. Grundsätzlich droht das Gesetz sowohl dem lokalen als auch dem ausländischen Partner Geldstrafen von bis zu AED 100.000 und im Wiederholungsfall sogar Haft an. Das weitere Schicksal des Gesetzes bleibt abzuwarten. Es erscheint widersprüchlich, dass solch ein Gesetz umgesetzt werden soll, wenn gleichzeitig von Politikern öffentlich angekündigt wird, dass die Erfordernisse der inländischen Mehrheitsbeteiligung in naher Zukunft eingeschränkt werden sollen. Gleichwohl sollte das Gesetz ernst genommen werden. Bei der Erstellung entsprechender Gesellschaftsverträge ist daher auf die sich aus dem Gesetz ergebende

Situation einzugehen, so dass beide Partner vor Überraschungen geschützt sind. Bestehende Verträge sollten rechtzeitig überprüft und ggfls. abgeändert werden.

- b) Bis zum Jahr 2009 betrug das gesetzlich geforderte **Mindeststammkapital** einer LLC **150.000,00 AED**. Im Emirat **Dubai** waren gemäß ständiger Praxis des Department of Economic Development sogar **300.000,00 AED** erforderlich. Auf der Grundlage des Ministerratsbeschlusses Nr. 42/2009 sind die entsprechende Regelungen des Bundesgesetzes Nr. 8/1984 (Commercial Companies Law) geändert und das Mindestkapitalerfordernis für LLCs abgeschafft worden. Auch das in 2015 in Kraft getretene neue Gesellschaftsgesetz sieht kein Mindeststammkapital vor, sondern schreibt in Art. 76 ein für den Gesellschaftszweck adäquates Stammkapital vor. Den Gesellschaftern steht es daher frei, ein für die Verwirklichung des Gesellschaftszwecks angemessenes Gesellschaftskapital zu bestimmen. In der Verwaltungspraxis wird dabei derzeit regelmäßig von einem Gesellschaftskapitalerfordernis von AED 50.000 ausgegangen. Gesellschafter der LLC können natürliche oder juristische Personen sein. Eine Ein-Personen-LLC ist gemäß dem neuen Gesellschaftsgesetz nunmehr zulässig, aber aufgrund des weiterhin bestehenden lokalen Mehrheitserfordernisses wohl nur für emiratische Staatsangehörige relevant. Die Anzahl der Gesellschafter einer LLC mit ausländischer Beteiligung muss vielmehr mindestens 2 und nicht mehr als 50 Gesellschafter betragen. Der Antrag auf Genehmigung und Registrierung einer LLC ist bei der jeweils zuständigen Emiratsbehörde zu stellen. Der Unternehmensgegenstand ist genau zu definieren, da er den zu genehmigenden Tätigkeitsbereich bestimmt. Bis auf das Verbot der Tätigkeit im Bank-, Geldanlage- und Versicherungswesen bestehen grundsätzlich keine Restriktionen hinsichtlich des erlaubten Geschäftsfelds einer LLC. Eine Überprüfung der gewünschten Tätigkeit ist jedoch im Vorfeld der Antragstellung dringend anzuraten, da es für viele Tätigkeiten, insbesondere im freiberuflichen Bereich, Ausnahmen gibt.
- c) Sofern es sich bei der angestrebten Tätigkeit des Unternehmens um **industrielle Produktion** handelt, ist zuvor die Genehmigung der Industriebehörde im Wirtschaftsministerium einzuholen, die dann auch entscheidet, welche weitere Fachaufsichtsbehörde in den Registrierungs- und Lizenzierungsprozess eingebunden werden muss. In Abu Dhabi ist die „Higher Corporation For Specialised Economics Zones (ZonesCorp)“ für die Erteilung von Lizenzen für die industrielle Produktion allein zuständig. Industrieunternehmen genießen im Gegensatz zu reinen Handelsunternehmen gewisse finanzielle Vergünstigungen und Freistellungen, wie zum Beispiel subventionierte Strom- und Wassertarife, Ausrüstungen und Rohstoffe, Zollschutz, Exportsubventionen, Finanzierungshilfen sowie eine bevorzugte Berücksichtigung bei Ausschreibungen (vgl. Punkt B. VIII.). Für die Erlangung der Vergünstigungen ist in der Regel Voraussetzung, dass das Unternehmen zu mindestens 51% von emiratischen Staatsangehörigen gehalten wird und die lokale Wertschöpfung, der sog. **Added Value**, mindestens 40% beträgt.

### 3. Private bzw. Public Joint Stock Company

Eine Alternative zur LLC stellt die **Private Joint Stock Company** dar, die – geregelt in Art. 255 ff CCL – in etwa der deutschen Aktiengesellschaft entspricht. Das Stammkapital dieser Gesellschaft muss nunmehr mindestens AED 5.000.000,00 betragen, wobei sich auch hier 51% der Aktien in lokaler Hand befinden müssen. Es bedarf mindestens zweier Gründungsgesellschafter. Die Aktien werden nicht öffentlich gehandelt. Die Geschäftsleitung der Private Joint Stock Company obliegt dem Board of Directors, d.h. dem Vorstand, der sich mehrheitlich aus Staatsangehörigen der VAE zusammensetzen muss. Aus diesem Grund empfiehlt sich dieser Gesellschaftstyp für Joint Ventures nur in Einzelfällen.

Die Rechtsform der **Public Joint Stock Company**, geregelt in Art. 105 ff. CCL, ist vor allem für Banken und Versicherungen interessant, denen es nicht möglich ist, in Form einer LLC zu handeln (vgl. Punkt B. V. 2.). Ihr Stammkapital beträgt nunmehr mindestens AED 30.000.000,00 und sie muss wenigstens fünf Gründungsgesellschafter aufweisen.

## VI. GRÜNDUNG EINER ZWEIGNIEDERLASSUNG BZW. GESELLSCHAFT IN EINER FREIHANDELSZONE

### 1. Allgemeines

Die VAE verfügen in den verschiedenen Emiraten über eine Vielzahl von Freihandelszonen<sup>28</sup>. Diese stellen eine attraktive Variante zu einer Niederlassung direkt in den VAE dar. In den Freihandelszonen kommen die zentrale Lagerhaltung für die Region oder die Fertigung zu günstigen Konditionen in Betracht. Sie bieten im Wesentlichen folgende Investitionsanreize:

- 100% Kapital- und Gewinnrepatriierung
- Zollbefreiung
- Keine Währungsrestriktion
- Keine Körperschaftsteuern für einen garantierten Zeitraum von 15 bis zu 50 Jahren mit Verlängerungsoption
- Keine Einkommensteuer

Obwohl die in den Freihandelszonen gegründeten Niederlassungen oder Gesellschaften trotz ihrer Lage auf dem Staatsgebiet der VAE zumindest in zoll- und einfuhrtechnischer Hinsicht als nicht emiratische Unternehmen betrachtet werden, haben viele ausländische Unternehmen diese Möglichkeit in Anspruch genommen, um sich regionale Standortvorteile zu sichern und auch ohne lokalen Partner relativ einfach auf dem hiesigen Markt Präsenz zeigen zu können. Zu beachten ist allerdings, dass die in den Freihandelszonen gegründeten Niederlassungen aufgrund ihrer rechtlichen Qualifizierung als

---

28 Vertiefte Informationen erhalten Sie zu diesem Thema in unserer aktuellen Veröffentlichung „Geschäfte in den VAE – Standort Freihandelszone“ (Stand 2014), welche wir in Zusammenarbeit mit der AHK herausgegeben haben. Die Publikation ist auf Anfrage gegen eine Schutzgebühr von EUR 20,- inkl. MwSt. Versandkosten direkt über unser Büro in Dortmund zu beziehen.

ausländische Gesellschaften zum Export in die VAE entweder einen Handelsvertreter, eine Vertriebsgesellschaft oder einen (End-) Abnehmer benötigen, der über eine entsprechende Einfuhrgenehmigung verfügt. Auch eine Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen ist nicht ohne weiteres möglich.

In einer Freihandelszone können Unternehmen in den Bereichen **Handel, industrielle Produktion und Dienstleistung** tätig werden. Hierfür werden dementsprechende Lizenzen seitens der jeweiligen Freihandelszonen-Behörden ausgegeben, die ähnlich wie im übrigen Staatsgebiet auf der Basis von jährlichen Mietverträgen jedes Jahr erneuert werden müssen.

Der ausländische Investor kann entweder eine **Zweigniederlassung** oder – abweichend von der gesetzlichen Lage in den VAE – eine zu **100 % im ausländischen Eigentum stehende Gesellschaft** gründen, die gänzlich ohne lokale Beteiligung auskommt. Die Haftung des bzw. der Gesellschafter(s) ist auf das jeweils erbrachte Gesellschaftskapital begrenzt. Die Freihandelszonengesellschaften unterliegen den in der jeweiligen Freihandelszone geltenden Vorschriften. Im Übrigen gelten die Bundesgesetze der VAE bzw. die Gesetze desjenigen Emirats, in dessen Gebiet sich die Freihandelszone befindet.

Insbesondere im Emirat Dubai sind in den letzten Jahren diverse **neue Freihandelszonen** entstanden, die in aller Regel bestimmten fachlichen Ausrichtungen gewidmet sind (**„Cluster-Bildung“**). Obwohl vielfach die Gründung einer Gesellschaft in diesen neuen Freihandelszonen bereits möglich ist, sind viele dieser Freihandelszonen derzeit noch im Bau. Bislang galt es zu berücksichtigen, dass in fast allen Freihandelszonen das Platzangebot dem Ansturm der Investoren nicht mehr gewachsen war. In vielen Freihandelszonen gab es deshalb Wartelisten, obwohl die zuständigen Behörden alles versuchten, in kurzer Zeit ausreichenden Büro- und Lagerraum zu schaffen. Im Zuge der weltweiten Finanzkrise hatten fast alle Freihandelszonen wieder ausreichend Büro- und Lagerräume bzw. sogar erheblichen Leerstand. Da seit einigen Jahren die Anzahl der neu vergebenen Lizenzen in fast allen Freihandelszonen stetig wächst, ist auch das Angebot für Gewerberäume zurückgegangen. Aufgrund dessen ist der ausländische Investor gut beraten, wenn er insbesondere – auch im Hinblick auf eine zukünftige Erweiterung seines Geschäftes – neben dem Lizenz- auch das Platzangebot sorgfältig prüft und vor allem in seine zeitlichen Überlegungen mit einbezieht.

## 2. Free Zone Establishment (FZE)

Die Freihandelszonen bieten die – im Staatsgebiet noch nicht vorhandene – Möglichkeit der Gründung einer Ein-Personen-Gesellschaft, das sog. Free Zone Establishment, an. Im Gegensatz zur Zweigniederlassung (Branch) eines ausländischen Unternehmens, die rechtlich unselbständig Teil der Muttergesellschaft bleibt, ist das Free Zone Establishment (FZE) nach dem Willen der lokalen Gesetzgeber eine eigenständige juristische Person, auch wenn nach dem bisher geltenden Gesellschaftsgesetz der VAE eine Ein-Personen-Gesellschaft grundsätzlich bislang nicht vorgesehen war. Auf dieser Grundlage

gab ein Urteil des Kassationsgerichtshofes des Emirats Dubai aus dem Jahr 2005 Anlass zur Diskussion. Gegenstand des Urteils war, dass sofern die entsprechende Freihandelszone nicht über explizite Regelungen zur rechtlichen Selbständigkeit des FZE verfügte, dieses nicht als eigenständige juristische Person anzusehen sei und damit eine direkte persönliche Haftung des Gesellschafters des FZE eintrete. Somit war für die einzelnen Freihandelszonen zu überprüfen, ob tatsächlich explizite Regelungen existierten, um eine Inanspruchnahme des Alleingeschafters ggfls. auch neben der FZE auszuschließen. Mit dem Inkrafttreten des CCL n.F. dürfte sich dieses wohl mehr juristische als praktische Problem grundsätzlich erledigt haben, da nunmehr auch eine Ein-Personen-LLC zulässig ist. Sofern eine klarstellende Regelung in den jeweiligen Free Zone Regularien existiert, dürften alle dahingehenden Risiken ausgeschlossen sein.

Die Höhe des Stammkapitals variiert in den verschiedenen Freihandelszonen. In den wohl bekanntesten Freihandelszonen der VAE, der Jebel Ali Free Zone sowie der Dubai Airport Free Zone, wurde das **Stammkapital** in Höhe von **AED 1.000.000,00 abgeschafft**.

### 3. Free Zone Company (FZCO)

Während bis Ende 1999 in sämtlichen Freihandelszonen der VAE Gesellschaften nur in Form einer Ein-Personen-Gesellschaft (FZE) gegründet werden konnten, ist es nunmehr möglich, dass eine Gesellschaft auch direkt durch **zwei bis fünf Gesellschafter** gehalten wird. Das **Mindestgesellschaftskapital** dieser sog. Free Zone Company (FZCO) variiert von Freihandelszone zu Freihandelszone. Einige Freihandelszonen haben die Stammkapitalerfordernisse im Zusammenhang mit der Abschaffung des Mindestkapitalerfordernisses für Limited Liability Companies im Staatsgebiet teilweise drastisch nach unten korrigiert, wie z. B. bei der Dubai Silicon Oasis, wo das Mindestkapital sowohl bei einer FZCO als auch bei einer FZE nur noch AED 100.000,00 beträgt.

### 4. Free Zone Limited Liability Company (FZ-LLC)

In den neueren Freihandelszonen in Dubai wird statt der Begriffe FZE und FZCO in Anlehnung an das VAE-Gesellschaftsgesetz häufig der Begriff LLC bzw. FZLLC sowohl für Gesellschaften mit nur einem als auch mit mehreren Gesellschaftern verwendet. Die verschiedenen Freihandelszonen haben insoweit meistens eigene Regelungen für die Struktur und die Verwaltung solcher Gesellschaften entwickelt, die – neben Musterverträgen – in aller Regel verbindlich sind. Änderungen und/oder Ergänzungen sollten mit der Freihandelszonenbehörde im Vorfeld rechtzeitig abgeklärt werden. Sofern es sich bei der FZLLC um eine Ein-Personen-Gesellschaft handelt, sei auf die Ausführungen zur FZE (B.VI.2.) verwiesen.

### 5. Einzelne Freihandelszonen in Dubai

Mittlerweile verfügt jedes Emirat der VAE zumindest über eine Freihandelszone. Die Mehrzahl aller Freihandelszonen befindet sich jedoch im Emirat Dubai. Die wichtigsten sind:



a) **Jebel Ali Free Zone (JAFZ)**

Die Jebel Ali Free Zone ist die älteste und größte Freihandelszone in den VAE. Sie wurde nach einer Idee des damaligen Herrschers von Dubai, Sheikh Rashid Bin Saeed Al Maktoum, geplant und im Jahre 1985 nach vierjähriger Bauzeit eröffnet. Etwa 35 km westlich vom Zentrum Dubais erstreckt sich die Jebel Ali Free Zone auf einem über 57 km<sup>2</sup> großen Areal, das im Süden um weitere 30 km<sup>2</sup> erweitert wurde. Dass sich die Freihandelszone nicht nur flächenmäßig, sondern auch bezüglich ihrer Einrichtungen und Standards ständig weiterentwickelt, beweist die Tatsache, dass sie seit 1996 als damals erste Freihandelszone der Welt ISO 9001:2000 zertifiziert ist. Als inländische Freihandelszone profitiert die Jebel Ali Free Zone von ihrer strategisch günstigen Lage zwischen Europa und Asien. Waren Ende der Achtzigerjahre rund 250 Unternehmen in der Jebel Ali Free Zone ansässig, beträgt ihre Anzahl mittlerweile über 7100. Davon stammt knapp ein Drittel aus Europa. Die Firmenvielfalt reicht von Handelsunternehmen über herstellende Betriebe bis hin zu Dienstleistungsgesellschaften. Hervorzuheben ist insbesondere die nunmehr garantierte **Steuerbefreiung** für einen Zeitraum von 50 Jahren, der um weitere 50 Jahre verlängert werden kann, sowie die Möglichkeit des freien **Kapital- und Gewinnrücktransfers**. Von der endgültigen Eröffnung des neuen Großflughafens (Al Maktoum International Airport) in unmittelbarer Nähe wird die Jebel Ali Free Zone unzweifelhaft profitieren, da insoweit Umschlagzeiten von See- und Luftgütern weiter reduziert werden.

b) **Dubai Airport Free Zone (DAFZ)**

Im Norden des Flughafens von Dubai befindet sich seit 1996 die Dubai Airport Free Zone. Als Ergänzung zur Jebel Ali Free Zone, die sich auf den Umschlag eher großvolumiger Güter spezialisiert hat, spricht die Dubai Airport Free Zone vor allem Unternehmen der Technologiebranche sowie aus den Bereichen Cargo und Logistik an. Diese können aufgrund der geringen Größe ihrer zumeist hochwertigen Produkte größtmöglichen Nutzen aus der Nähe zum Flughafen Dubais ziehen, der von derzeit weit über 140 internationalen Fluggesellschaften angefliegen wird und an über 260 Destinationen weltweit angebunden ist. Bislang haben sich in der gerade deutlich erweiterten Freihandelszone über 1.600 Unternehmen niedergelassen.

c) **The Dubai Technology, Electronic Commerce & Media Free Zone (Tecom)**

Mit der Tecom hat die Regierung des Emirats Dubai die weltweit erste Freihandelszone für e-Commerce, Telekommunikations- und Medientätigkeiten sowie anderer IT-Services ins Leben gerufen. Die offizielle Eröffnung im Oktober 2000 stellte den festen Willen der politischen Führung Dubais, das Emirat als den Vorreiter der Region in Sachen e-business zu etablieren, auf beeindruckende Art unter Beweis.

Die Tecom besteht aus acht untergeordneten Freihandelszonen: Die **Dubai Media City** bietet Unternehmen aus dem Medienbereich die Möglichkeit, ihre Geschäftstätigkeiten in und von Dubai aus zu entfalten. Ein weiterer Teilabschnitt, das **Knowledge**

**Village**, konzentriert sich auf den Aus- und Weiterbildungssektor. Den derzeit bedeutendsten und größten Abschnitt der Tecom stellt die **Dubai Internet City** dar. Diese ist darauf ausgerichtet, Unternehmen aus der IT-Branche ein Umfeld zur Verfügung zu stellen, das es ihnen erlaubt, mit erheblichen Wettbewerbsvorteilen weltweit von Dubai aus zu operieren. Computer- und Internetfirmen profitieren insbesondere von der Nähe zum indischen Subkontinent, die ihnen zu einem Bruchteil der vergleichbaren Kosten in westlichen Industrienationen Zugang zu hochqualifizierten Arbeitskräften ermöglicht. Neben Dienstleistungen, die den Telekommunikations-, Medien-, e-Commerce und IT-Sektor betreffen, können, wie in der Dubai Media City und dem Knowledge Village, auch Handels- und Produktionstätigkeiten ausgeübt werden, sofern diese in Zusammenhang mit den vorgenannten Bereichen stehen. In der **Dubai Studio City** werden Lizenzen rund um den Filmproduktionsbereich inklusive Castings und Setausstattung vergeben. Die **International Media Production Zone** eröffnet Unternehmen aus dem Druck- und Verlagswesen die Möglichkeit, in der Tecom tätig zu werden. Der Handel mit Medienprodukten ist ebenso genehmigungsfähig wie die Herstellung derselben. Ein weiterer Teilbereich der Tecom, die **Dubai Outsource Zone**, ist auf sämtliche Arten von Outsourcing Services, wie zum Beispiel Finanzen, Buchhaltung, Personal, Kundenbetreuung und Call Center Training, spezialisiert. Innerhalb des **Dubai Science Park (DSP)** können Unternehmen Aktivitäten im Bereich Biotechnik und Pharmazie ausüben. Der achte Teilbereich der Tecom, der **Energy & Environment Park (Enpark)** konzentriert sich u. a. auf die Bereiche umweltfreundlicher Energien und Produkte. Im Juni 2012 wurde die Entstehung und Erschließung einer neuen Freihandelszone in unmittelbarer Nähe der Dubai Mall und der neuen Mohammed Bin Rashid City verkündet, der Dubai Design District. Diese neue Freihandelszone spezialisiert sich, als bislang einzige ihrer Art, ausschließlich auf die Mode- und Kunstbranche.

In- und ausländische Investoren können in der Tecom ohne inländische Beteiligung entweder **Zweigniederlassungen** (Branches) oder **Gesellschaften mit beschränkter Haftung** (FZ-LLC) gründen. Zwischen der Ein-Personen-GmbH und der GmbH mit mehreren Gesellschaftern wird – im Gegensatz zu vielen anderen Freihandelszonen, in denen diese als FZE und FZCO bezeichnet werden (vgl. Punkt B.VI. 2. und 3.) – nicht unterschieden. Die Anzahl der Gesellschafter ist nicht begrenzt. Das erforderliche Mindestgesellschaftskapital beträgt in der Tecom je nach geplanter Aktivität zwischen AED 50.000,00 und AED 2.500.000,00.

Die Erhebung von **Körperschaft- und Einkommensteuern** ist in der Tecom gesetzlich **ausgeschlossen**. Wie in der Jebel Ali Free Zone sieht das Gesetz ab Betriebsaufnahme der einzelnen Niederlassung eine garantierte Steuerbefreiung sowie Kapital- und Profitrücktransferfreiheit von 50 Jahren vor, die mit Genehmigung der Tecom im Einzelfall verlängert werden kann.

#### d) **Dubai International Financial Centre (DIFC)**

Das Dubai International Financial Centre wurde am 16. Februar 2002 von der Regierung des Emirats Dubai ins Leben gerufen. Ziel ist es, dass sich das DIFC neben Tokio, Hongkong, Singapur, Frankfurt, London und New York zu einem weltweit anerkannten Finanzplatz entwickelt und damit den indischen Subkontinent, Zentral- und Westasien sowie Afrika an das weltumspannende Netz internationaler Finanzmärkte anschließt. Insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Versicherung, Vermögensverwaltung, Investment Banking, Islamic Banking und Projektfinanzierung sollen sich in der Freihandelszone des DIFC ansiedeln. Basierend auf einer Verfassungsänderung und mit Zustimmung der Bundesregierung ist mit dem Gesetz Nr. 7 aus 2004 über Finanzfreihandelszonen der Grundstein für die rechtlichen Rahmenbedingungen des in weiten Teilen des Rechts- und Gerichtssystems völlig autonom operierenden DIFC gelegt worden. Durch Gesetz Nr. 16 aus 2011 sind für Parteien, die nicht über eine Niederlassung in der DIFC verfügen, die Möglichkeiten dieses Gerichtssystem zu nutzen, erheblich erweitert worden.

Seit September 2004 ist das DIFC operativ tätig. Die folgenden sechs Bereiche stellen dabei den Kern des DIFC dar:

- Banking Services (Investment Banking, Corporate Banking, Private Banking)
- Capital Markets (Equity, Debt Instruments, Derivatives, Commodity Trading)
- Asset Management & Fund Registration (Fund Registration, Fund Management & Fund Administration)
- Reinsurance Business
- Islamic Finance
- Back Office
- 

Das DIFC verfügt über ein eigenes Schiedsgesetz (DIFC-Law No. 1 of 2008). Erklärtes Ziel dieses Gesetzes ist es, das gemeinsam mit dem London Court of International Arbitration (LCIA) betriebene DIFC-LCIA Arbitration Centre zu einer international anerkannten Adresse in Sachen Schiedsgerichtsbarkeit zu machen. In dem öffentlichen Register der DIFC kann eine Liste der bereits lizenzierten Unternehmen eingesehen werden. Um internationale Qualität zu gewährleisten, sind die Aufnahmebedingungen besonders streng und umfassend. Im Vorfeld einer beabsichtigten Niederlassungsgründung sollten deshalb die einschlägigen Voraussetzungen sorgfältig ermittelt und überprüft werden.

#### e) **Dubai Healthcare City (DHCC)**

Über eine Gesamtfläche von ca. 2.1 km<sup>2</sup> erstreckt sich die Dubai Healthcare City, ein Zentrum für Krankenhäuser, niedergelassene Ärzte, medizinische Forschungsinstitute, Rehabilitationskliniken sowie Pharmaunternehmen. Versehen mit weltweit anerkannten Standards medizinischer Technologie und Forschung hat die DHCC u.a.

in Zusammenarbeit mit der medizinischen Universität Harvard zum Ziel, sich als Freihandelszone zu einem Zentrum medizinischer Kompetenz auf dem Gebiet des Gesundheitswesens für den gesamten Mittleren Osten, Nord- und Ostafrika sowie für den indischen Subkontinent zu etablieren. Mit der Errichtung eines eigenen Forschungs- und Ausbildungszentrums sowie eines universitären Lehrkrankenhauses soll durch Allianzen mit Kernländern der Forschung eine medizinische Fachkompetenz für den Standort Dubai geschaffen werden. Angesichts des weiterhin dezentral organisierten Gesundheitssystems der VAE bleibt es allerdings abzuwarten, ob die DHCC diesem Anspruch auch wirklich gerecht werden kann. Zudem werden in der DHCC Wellnesseinrichtungen sowie Einrichtungen für die Vorsorge und Sportmedizin errichtet.

Als Freihandelszone ist die DHCC unabhängig von anderen Institutionen und Behörden organisiert. Obwohl die lokale Gesundheitsbehörde für die Lizenzierung von Unternehmen und Ärzten in der DHCC nicht zuständig ist, gibt es mittlerweile eine engere Zusammenarbeit auf dieser Ebene mit der DHCC. Ansonsten verfügt die DHCC über ein modernes und international anerkanntes Zertifizierungs- und Lizenzierungssystem für medizinische Aktivitäten in der Freihandelszone. Durch die Möglichkeit, eine zu 100% im ausländischen Eigentum stehende Gesellschaft, die gänzlich ohne lokale Beteiligung auskommt, zu gründen, stellt die DHCC eine weitere interessante Möglichkeit für ausländische Investoren dar.

f) **Dubai Silicon Oasis (DSO)**

An der Kreuzung Sheikh Mohammed Bin Zayed Road und Dubai-Al Ain Road, 17 km vom Dubai International Airport entfernt, liegt die Freihandelszone Dubai Silicon Oasis. Die DSO ist ein Technologie-Park für Informationstechnologie, Telekommunikation, Elektronik, Computer Hard- und Software, Halbleitertechnik, Mikroelektronik und andere Hightech-Bereiche, Logistik, Ingenieurwesen, Pharma sowie Beratung und Wirtschaftsentwicklung. Wie in der JAFZ und der DAFZ können auch in der DSO ausländische Investoren zwischen den Niederlassungsformen des Branch, der FZE und der FZCO wählen.

g) **Dubai Multi Commodities Centre (DMCC)**

Das Dubai Multi Commodities Centre (DMCC) in den Jumeirah Lakes Towers (JLT) wird von der Dubai Multi Commodities Centre Authority (DMCCA) verwaltet und befindet sich an der Sheikh Zayed Road gegenüber dem Stadtteil Dubai Marina zwischen dem fünften und sechsten Interchange.

Seit der Gründung der DMCC im Jahr 2002 haben sich über 12.000 Firmen in der Freihandelszone niedergelassen. Unter den dort ansässigen Unternehmen sind u.a. Harley Davidson, Damas, LVMH, Debeers und American Express.

Eine Besonderheit der DMCC ist deren Lage in den JLT, bei welcher es sich um ein

sog. „Freehold“-Gebiet handelt. Diese Gebiete zeichnen sich dadurch aus, dass ausländische Investoren die Möglichkeit haben Eigentum an Immobilien zu erwerben. Aufgrund dessen befindet sich die Mehrzahl der dort erbauten Immobilien in Privatbesitz. Der ausländische Investor hat somit die Möglichkeit Gewerberaum sowohl von der DMCCA zu mieten als auch von Privatpersonen.

## 6. Freihandelszonen in Abu Dhabi

Im **Emirat Abu Dhabi** gab es – wohl eher aus politischen Erwägungen – bis Ende des Jahres 2008 keine aktiven Freihandelszonen, obwohl schon nach der Jahrtausendwende die Saadiyat Free Zone fertig geplant und der Öffentlichkeit vorgestellt worden war. Seit Oktober 2008 gibt es nun die erste Freihandelszone des Emirats, die „**twofour 54 Free Zone**“. Diese Freihandelszone bietet Unternehmen aus dem Medienbereich und der Werbung die Möglichkeit, sich unter ausländischer Mehrheitsbeteiligung in Abu Dhabi anzusiedeln. Darüber hinaus vergibt die **Abu Dhabi Airport Free Zone** seit Juni 2013 erste Lizenzen an Unternehmen. Des Weiteren wurde inzwischen auch die **Masdar City Free Zone** in Betrieb genommen. Diese soll bis zu 1.500 Unternehmen, die auf die Herstellung und/oder den Vertrieb erneuerbarer Energien und anderer umweltfreundlicher Produkte spezialisiert sind, die Möglichkeit zur Ansiedlung bieten. Als neueste Free Zone wurde im Oktober 2013 die **Abu Dhabi Global Market** auf der Al Maryah Insel eröffnet. Diese neue Freihandelszone soll sich – nach dem Vorbild der DIFC in Dubai – in erster Linie an den Finanz- und Versicherungssektor richten und ein eigenes Rechts- und Gerichtssystem erhalten, wobei anfangs noch unklar war, welchem Rechtssystem die Regularien folgen werden. Im Februar 2015 wurden die ersten Gesetzesentwürfe für die Regularien der neuen Freihandelszone vorgestellt, die sich nach dem Englischen Common Law richten. Eine Sonderstellung unter den Freihandelszonen in Abu Dhabi nimmt die „**Khalifa Industrial Zone Abu Dhabi**“ (KIZAD) in Taweelah ein, da es sich hierbei um eine sog. Industrial Zone handelt, welche jedoch auch 2 Freihandelszonen beheimatet. Aufgrund dieser Besonderheit können in der KIZAD sowohl LLCs nach dem Gesellschaftsrecht der VAE (mit einem emiratischem Mehrheitsgesellschafter) als auch Freihandelszonengesellschaften im Bereich der Logistik und der Industrie gegründet werden können. Der Fokus dieser Freihandelszone soll auf den Bereichen Aluminium, Glas, Papier, Petrochemie, Metalle und Lebensmitteln liegen.

Darüber hinaus sind spezielle Sonderwirtschaftszonen, sogenannte „**Industrial Cities**“ (ICAD), vorhanden, in denen sich Unternehmen ihrer jeweiligen Tätigkeit entsprechend in Clustern niederlassen können. Bei den teilweise noch im Bau befindlichen Industrial Cities handelt es sich nicht um Freihandelszonen, sondern um klassisches Staatsgebiet. Jedoch werden den Unternehmen eine auf die Tätigkeitsschwerpunkte abgestimmte Infrastruktur sowie eine Ansammlung aller für die Gründung von Unternehmen bzw. deren Niederlassungen notwendigen Behörden geboten. Obwohl einige mit den Freihandelszonen vergleichbare Anreize geschaffen wurden, gelten – neben verschiedenen Vergünstigungen im wirtschaftlichen und technischen Bereich – weiterhin die niederlassungsrechtlichen Vorschriften des Emirates Abu Dhabi einschließlich des lokalen Mehrheitserfordernisses.

Zwar wurde seit dem Jahr 2006 mehrfach angekündigt, dass für bestimmte Sektoren in Abu Dhabi eine ausländische Mehrheitsbeteiligung von bis zu 100 % zugelassen werden würde, dies ist bislang jedoch noch nicht umgesetzt worden.

## 7. Freihandelszonen in den Nördlichen Emiraten

Mittlerweile haben die übrigen Emirate (Sharjah, Ajman, Ras Al-Khaimah, Umm Al-Quwain und Fujairah) nachgezogen und leistungsstarke sowie wettbewerbsfähige Freihandelszonen errichtet, die gerade im Hinblick auf die oftmals deutlich teureren und bislang überfüllten Freihandelszonen in Dubai eine wirkliche Alternative für den ausländischen Investor darstellen. Hervorzuheben sind hier vor allem die Freihandelszonen in Sharjah (Sharjah Airport Free Zone und Hamriyah Free Zone) sowie in Ras Al-Khaimah (Ras Al-Khaimah Free Trade Zone (RAKFTZ) und RAKIA). Gerade die RAKFTZ bietet flexible Niederlassungsmodelle (teilweise mit Büroräumen in Dubai) sowie die Möglichkeit, Offshore-Gesellschaften gründen zu können. In rechtlicher Hinsicht unterscheiden sich die dort angebotenen Niederlassungsformen (Branch, FZE und FZCO) nicht von denen der Freihandelszonen in Dubai. In Ajman gibt es ansonsten die Ajman Free Zone und in Fujairah die Fujairah Free Zone sowie die Virtuzone.

## VII. GRÜNDUNG EINER OFFSHORE-GESellschaft

In Anlehnung an die klassischen Offshore-Gebiete, wie beispielsweise die British Virgin Islands, Cayman Islands oder den Channel Islands, besteht sowohl im Emirat Dubai als auch im Emirat Ras Al Khaimah die Möglichkeit Offshore-Gesellschaften zu gründen.

### 1. Emirat Dubai

Verwaltet werden diese Gesellschaften in Dubai von der **Jebel Ali Free Zone Authority** als Registrierungsbehörde. Wie alle Offshore-Gesetzgebungen zeichnen sich auch die hiesigen Bestimmungen zur Regelung der Offshore-Gesellschaften, die sog. „Offshore Companies Regulations 2003“, als **sehr investorenfreundlich** aus.

Neben der im Normalfall sehr kurzen Gründungsdauer von nur ein bis zwei Wochen besteht eine garantierte vollständige Steuerbefreiung für die VAE. Für Offshore-Gesellschaften, deren Gewinne nicht nach Deutschland ausgeschüttet werden, ist die Steuerbefreiung insofern von Vorteil. Bei einer Repatriierung der erwirtschafteten Einkünfte nach Deutschland richtet sich die Besteuerung nach dem neu gefassten Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und den VAE (vgl. Punkt E. II.).

Die für die Gründung und spätere jährliche Lizenzerneuerung aufzuwendenden Kosten sind im Vergleich zu Gründungen in den Emiraten und Freihandelszonen insgesamt geringer. Die Registrierungsbehörde erhebt für die Gründung einer Offshore-Gesellschaft eine einmalige Registrierungsgebühr in Höhe von AED 10.000,00. Dazu kommt eine jährliche Gebühr in Höhe von AED 2.500 für die Verlängerung der Lizenz. Die Höhe des

Gesellschaftskapitals stellen die Offshore Companies Regulations 2003 in das Benehmen der Gesellschaft, eine vorgeschriebene Mindesthöhe gibt es nicht. Da die Offshore-Gesellschaft grundsätzlich keine eigenen Büroräume anmieten kann, gilt als Niederlassung die Büroadresse des Registered Agents. Dieser fungiert insbesondere auch als Zustellungsbevollmächtigter hinsichtlich der Zustellung von Schriftstücken und übernimmt die Weiterleitung an den Mandanten bzw. an die Gesellschafter der Offshore-Gesellschaft. Zudem fungiert dieser gegenüber der Behörde als Ansprechpartner. Dieser Agent, der entweder ein in Dubai oder der Jebel Ali Free Zone ansässiger Rechtsanwalt (z.B. Schlüter Graf & Partner) oder Wirtschaftsprüfer sein muss, enthält entsprechend seines im konkreten Einzelfall festgelegten Tätigkeitsumfangs eine Vergütung, die frei verhandelbar ist.

Zu erwähnen ist, dass die einer Offshore-Gesellschaft erlaubten Tätigkeiten eingeschränkt sind. Insbesondere ist es untersagt, ohne entsprechende, zusätzlich bei den zuständigen Behörden erworbene Lizenz, mit einer in den VAE ansässigen Person Geschäfte zu tätigen. Eine direkte Teilnahme am Geschäftsleben der VAE ist deshalb nicht möglich. Die Tätigkeiten, die eine Offshore-Gesellschaft ausüben darf, beziehen sich im Wesentlichen auf den Bereich Handel („Trading“ bzw. „General Trading“). Die Jebel Ali Free Zone Authority hat hier einen Negativkatalog von Aktivitäten herausgegeben, die von einer Offshore-Gesellschaft nicht erbracht werden dürfen. Die Erbringung von Finanzdienstleistungen im Bank- und Versicherungsbereich ist davon beispielsweise ebenfalls umfasst.

Weitere Einschränkungen erfährt die Offshore-Gesellschaft bei dem Erwerb von Immobilien in den VAE. Ein Erwerb ist zwar grundsätzlich für eine Reihe von Immobilienprojekten möglich, bedarf im Einzelfall jedoch der vorherigen Genehmigung durch die Registrierungsbehörde.

Ebenfalls kann eine in der Jebel Ali Free Zone registrierte Offshore-Gesellschaft grundsätzlich auch Gesellschaftsanteile an anderen VAE-Gesellschaften halten.

## 2. Emirat Ras Al Khaimah

Im Emirat Ras Al Khaimah bestand bisher in der Ras Al Khaimah Free Trade Zone (RAKFTZ) und der Ras Al Khaimah Investment Authority (RAKIA) die Möglichkeit Offshore-Gesellschaften zu gründen. Anfang 2015 haben beide Freihandelszonen ihre Offshore Bereiche ausgegliedert und in dem neuen **RAK International Corporate Center (RAK ICC)** fusioniert. Somit werden alle bestehenden und neuen Offshore-Gesellschaften in Ras Al Khaimah von der RAK ICC verwaltet.

Die Tätigkeit im Staatsgebiet der VAE ist diesen Gesellschaften jedoch ebenfalls nicht gestattet. Auch hier ist die Anmietung eines Büros nicht erforderlich, wobei die Zustellung von Korrespondenz ebenfalls über die Anschrift eines von der Offshore-Gesellschaft zu bestellenden Registered Agent erfolgt.

Grundlage für die Gründung einer Offshore-Gesellschaft sind nunmehr die „RAK ICC

Business Companies Regulations 2016“. Demnach können Gesellschaften u.a. in Form einer „company limited by shares“ oder „unlimited company“ gegründet werden. Die „company limited by shares“ ist vergleichbar mit einer deutschen GmbH, da die Haftung der Gesellschafter auf die gehaltenen Anteile bzw. das eingezahlte Stammkapital beschränkt ist. Die Haftung der Gesellschafter bei einer „unlimited company“ ist allerdings unbeschränkt und somit mit einer deutschen Personengesellschaft vergleichbar. In beiden Fällen können sowohl natürliche als auch juristische Personen als Gesellschafter auftreten.

Die Handelsnamen der Offshore-Gesellschaften enden entweder mit dem Zusatz „Ltd.“ (Limited) bzw. „Inc.“ (Incorporation) oder aber mit „Unltd.“ (Unlimited“). Die Beschränkung der Tätigkeiten gilt für die unter der RAK ICC registrierten Offshore-Gesellschaften ebenfalls. Der Erwerb von Immobilien durch die International Company ist grundsätzlich möglich. Dennoch sollte hier im Einzelfall die Zustimmung der Registrierungsbehörde eingeholt werden.

## **VIII. BETEILIGUNG AM ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNGSWESEN**

### **1. Allgemeines**

Wie in Deutschland werden staatliche Projekte bzw. Aufträge der öffentlichen Hand im Wege von öffentlichen – lokalen oder internationalen – Ausschreibungen, den sog. TENDERN, vergeben. In diesem Zusammenhang ist grundsätzlich zwischen öffentlichen TENDERN des Bundes und öffentlichen TENDERN der einzelnen Emirate der VAE zu unterscheiden. Der Bereich der öffentlichen Ausschreibungen ist derzeit generell von besonderer Bedeutung, da die VAE und die Emirate Abu Dhabi und Dubai in ihren aktuellen Haushaltsplanungen erhebliche Mittel für Infrastrukturprojekte zur Verfügung gestellt haben, deren Vergabe naturgemäß vielfach über öffentliche Ausschreibungen laufen wird.

In der jüngeren Vergangenheit hat es einige wichtige Änderungen im Hinblick auf den gesetzlichen Rahmen des öffentlichen Beschaffungswesens gegeben. Auf Bundesebene ist die Ministerial Resolution No. 14/1978 (welche das Financial Circular No. 16/1975 konkretisiert hat) durch die Ministerial Resolution No. 20/2000 aufgehoben und das föderale öffentliche Beschaffungswesen neu strukturiert worden. Im Emirat Abu Dhabi ist Law No. 4/1977 durch Law No. 6/2008 samt der diesbezüglichen Ausführungsbestimmungen geändert worden. In Dubai ist das einschlägige Law No. 6/1997 durch das Law No. 2/2009 ergänzt worden.

Vom öffentlichen Beschaffungswesen abzugrenzen sind private Tender von zumeist größeren (auch teilweise halbstaatlichen) Unternehmen, insbesondere im Bereich der Bauwirtschaft. Auch diese haben erhebliche Volumina und sind damit wirtschaftlich sehr interessant. Hier sind die jeweiligen Ausschreibungsbedingungen von erheblicher Bedeutung. Da diese in der Regel dem lokalen Recht unterworfen sind, sind daneben



die allgemeinen gesetzlichen Grundlagen des emiratischen Zivil- und Handelsrechts anwendbar.

## 2. Formen der Auftragsvergabe

Grundsätzlich wird zwischen 4 verschiedenen Formen der Auftragsvergabe unterschieden: dem General/Public Tender, dem Closed/Limited Tender, dem Direct Order/Agreement und die unter den Begriffen Negotiation/Bidding (Process Procurement) zusammengefassten Sonderformen des öffentlichen Beschaffungswesens. Im Hinblick auf jede Form der Auftragsvergabe knüpfen die einschlägigen Gesetze unterschiedliche Anforderungen an die Bieter und bestimmen unterschiedliche Verfahrensabläufe für den Erhalt und die Abwicklung solcher Aufträge.

## 3. Gesetzliche Anforderungen an den Bieter

Zur Angebotsabgabe sind grundsätzlich nur in den VAE ansässige Unternehmen oder Einzelpersonen berechtigt, so dass ausländische Bieterunternehmen eine wie auch immer geartete lokale Vertretung, über die der Tender abgewickelt wird, benötigen. Als in den VAE ansässige Unternehmen gelten grundsätzlich nur Gesellschaften, die im Staatsgebiet der VAE, d. h. außerhalb etwaiger Freihandelszonen, mit der gesetzlich weiterhin vorgesehenen emiratischen Mehrheitsbeteiligung von mindestens 51% gegründet sind. Eine Ausnahme hat Dubai Law No. 2/2009 geschaffen, das in Art. 1 den Art. 13 des Dubai Law No. 6/1997 dahingehend erweitert, dass in Ausnahmefällen auch Freihandelszonengesellschaften als Bieter zugelassen werden können. Weitere Ausnahmen kann es bei großen internationalen Ausschreibungen sowie bei Ausschreibungen im Militärbereich geben. Für letztere gelten ohnehin gesetzliche Sonderregelungen (Federal Law No. 12/1986).

Bei der erforderlichen lokalen Vertretung kann es sich einerseits um eine lokal registrierte Gesellschaft, eine Niederlassung der ausländischen Bietergesellschaft vor Ort oder eine Projektinnengesellschaft mit einer anderen lokalen Gesellschaft handeln. Andererseits besteht die Möglichkeit, über den registrierten Handelsvertreter oder Eigenhändler des ausländischen Unternehmens am Vergabeverfahren teilzunehmen.

Weitere Voraussetzung für die Angebotsabgabe bei öffentlichen Ausschreibungen ist grundsätzlich die **Präqualifizierung** und **Registrierung** des sich an der Ausschreibung beteiligenden Unternehmens bzw. dessen Produkte oder Dienstleistungen. Unterschiede ergeben sich hier je nach Form der Auftragsvergabe. Grundsätzlich können nur registrierte und präqualifizierte Anbieter an Ausschreibungen teilnehmen. Bei der Präqualifizierung kann es sich um ein durchaus langwieriges Verfahren handeln, was im „Tender-Stress“ als häufig unterschätzter Faktor unbedingt berücksichtigt werden sollte.

## 4. Vergabeverfahren

Der Ablauf des Vergabeverfahrens orientiert sich in erster Linie an den in den Ausschreibungsunterlagen niedergelegten Bedingungen, die ihrerseits – in der Regel – wiederum

die jeweiligen gesetzlichen Vorgaben widerspiegeln. Diese sog. **Tender Conditions** sind sehr genau zu beachten; ein Verstoß führt in der Regel zur Nichtberücksichtigung oder zum Ausschluss.

Grundsätzlich hat das bietende Unternehmen verschiedene **Bankgarantien** zu stellen. Es wird neben einer zunächst zu entrichtenden **Ausschreibungs-/Bietungsgarantie (Bid Bond)** in Höhe von ca. 2–5 % des Ausschreibungswertes und der **Erfüllungs- und/oder Gewährleistungsgarantie (Performance Bond)** unterschieden. Die Höhe der Erfüllungsgarantie variiert und richtet sich nach ausschreibender Behörde und konkretem Projekt. Diese Garantien sind in der Regel von inländischen Banken zu stellen, die wiederum Rückgarantien von ihrer Korrespondenzbank im Herkunftsland des Unternehmens verlangen.

Das Angebot selber ist in englischer Sprache und in Landeswährung zu halten, es sei denn, dass die Ausschreibungsunterlagen etwas Abweichendes vorschreiben. Sollte der Zuschlag erteilt werden, ist mit der ausschreibenden Behörde ein entsprechender Vertrag abzuschließen, der von der Behörde entworfen und dem Bieter vorgelegt wird. Der Vertrag ist inhaltlich an die Ausschreibungsbedingungen gebunden, jedoch werden insbesondere die Verteilung von Rechten und Pflichten, Haftungs- und Gefahrtragungsregelungen regelmäßig sehr einseitig zu Gunsten der ausschreibenden Behörde gestellt. Der Vertrag ist zwar grundsätzlich verhandelbar, jedoch sind die Spielräume gering und insbesondere anzuwendendes Recht und Gerichtsstand stehen nicht zur Disposition. Eine rechtlich bindende Auftragserteilung erfolgt in der Regel erst durch Unterzeichnung des Vertrages und/oder der ausdrücklichen Zustimmung durch die ausschreibende Behörde.

## 5. Informationen über aktuelle Ausschreibungen

Über Tender informieren die Tages- und Fachpresse, die emiratischen Handelskammern in den einzelnen Emiraten und die Behörden selber. Ist man einmal präqualifiziert, erfolgt eine Benachrichtigung automatisch. Wichtige Bedeutung haben verschiedene Handels- und Ausschreibungsplattformen im Internet, wie zum Beispiel: [www.emiratestenders.com](http://www.emiratestenders.com) oder [www.tejari.com](http://www.tejari.com), wo neben privaten auch vermehrt öffentliche Ausschreibungen veröffentlicht werden. Im Übrigen kann man sich beispielsweise auch bei der Abu Dhabi Chamber of Commerce ([www.adcci-uae.com](http://www.adcci-uae.com)) gegen Entgelt registrieren lassen und hat somit aktuellen Zugriff auf alle Ausschreibungen in den VAE.

## IX. ERWERB VON IMMOBILIEN IN DEN VAE

### 1. Historie

Nachdem das Emirat Dubai erstmalig im Jahr 2006 den Erwerb von Immobilien durch Ausländer in ausgewiesenen Gebieten zugelassen hatte, verstärkte sich der ohnehin schon vorhandene Bauboom in dieser Zeit noch einmal erheblich. Zu den bekanntesten Sondergebieten im Emirat Dubai, in denen durch Ausländer Immobilien erworben werden können, gehören u.a. The Palm Jumeirah und Jebel Ali, Dubai Marina, Emirates Hills,

Arabian Ranches, The Meadows, The Springs, Jumeirah Beach Residence und Jumeirah Islands. Die anderen Emirate zogen aufgrund des großen Erfolges Dubais – teils unmittelbar, teils mit zeitlicher Verzögerung – nach.

Einfache Finanzierungsmöglichkeiten sowie die Aussicht auf eine Daueraufenthaltserlaubnis für Immobilieninvestoren erhöhten die Nachfrage weiter. Zusammen mit dem weiterhin ungebremsten Bevölkerungswachstum führte dies beinahe zwangsläufig zu einer Spekulationswelle im Immobilienbereich – und zu der häufig gestellten Frage: „Wann platzt die Blase?“. Bedingt durch die weltweite Finanzkrise im Jahr 2007–2008, von der sich auch die Emirate nicht abkoppeln konnten, stellt sich diese Frage heute nicht mehr: Die Finanzkrise hatte auf den emiratischen Immobilienmarkt voll durchgeschlagen. Die Immobilienpreise waren eingebrochen, ehrgeizige Großprojekte wurden teils abgesagt, teils „auf Eis“ gelegt. Kenner des Immobilienmarktes in den Emiraten sprachen gleichwohl nicht von einer dramatischen, dauerhaft negativen Entwicklung, sondern von einer wohltuenden, längst überfälligen Marktberreinigung. Das durch Spekulation im großen Stil überhitzte Preisniveau sank zwischenzeitlich wieder auf ein erträgliches, realistischeres Maß. Um eine weitere Immobilienblase zu verhindern, wurde der Markt anschließend weiter reguliert. So wurden u.a. die offiziellen Registrierungsgebühren für neue Immobilien von 2 % auf 4 % verdoppelt und neue Vorgaben für die Vergabe von Hypotheken erlassen (bei Ersterwerb ist nun eine Anzahlung von 25 % erforderlich, beim Zweiterwerb eine Anzahlung von 35 %). Zudem erlaubt einer der größten Bauunternehmer der VAE, Emaar Property, Immobilienmaklern nicht mehr den (Weiter-) Verkauf von Immobilien vor deren Fertigstellung (sog. Off-Plan Immobilien)<sup>29</sup>. Ob diese regulatorischen Gegenmaßnahmen die erwünschte Wirkung erreichen, ist jedoch weiter umstritten. Denn insbesondere durch die Vergabe der Weltausstellung 2020 an das Emirat Dubai Ende 2013 sind die Immobilienpreise in den VAE zwischenzeitlich fast wieder auf ein Preisniveau gestiegen, welches mit den Immobilienpreisen vor der Wirtschaftskrise vergleichbar ist. Aufgrund der Vielzahl der momentanen Bauprojekte ist jedoch damit zu rechnen, dass die Immobilienpreise in naher Zukunft wieder etwas fallen werden.

Ebenso hektisch wie die Entwicklung des Immobilienmarktes in tatsächlicher Hinsicht ist auch die Entwicklung des Immobilienrechtes verlaufen. Seit Zulassung des Immobilienerwerbs durch Ausländer in Dubai im Jahr 2006 wurde durch den Erlass etlicher Gesetze versucht, den gesetzlich bis dahin quasi unregelmäßigten Bereich des Immobilienrechts auf ein tragfähiges juristisches Fundament zu stellen. Dieser Prozess ist bis heute erkennbar nicht abgeschlossen und auch nach der Wirtschaftskrise zunächst nicht weitergeführt worden, so dass vor dem Erwerb einer Immobilie weiterhin unbedingt die jeweils aktuelle Rechtslage geprüft werden sollte.

---

29 Arabian Business vom 27.11.2013, "Dubai's Emaar bans agents from off-plan flipping".

## 2. Die unterschiedlichen Rechte an Immobilien

In den VAE wird zwischen den nachfolgend skizzierten Rechten an Immobilien unterschieden:

- **Granted Land**

Das Staatsgebiet der VAE stand ursprünglich im Eigentum der Herrscher der einzelnen Emirate. Als Granted Land werden solche Grundstücke bezeichnet, die der jeweilige Herrscher Emiratsangehörigen überlassen hat. Der Berechtigte erhält diesbezüglich eine entsprechende Eigentumsurkunde (Title Deed). Das Eigentumsrecht erfährt jedoch dahingehend eine Einschränkung, dass der Berechtigte das Grundstück nur mit Einwilligung des Herrschers veräußern darf.

- **Freehold**

Freehold als dingliches Recht kann im Unterschied zum Granted Land grundsätzlich frei, also ohne Restriktionen oder Zustimmungserfordernisse, an jedermann übertragen werden. Auch die Vermietung und Bestellung von Grundpfandrechten ist im Allgemeinen möglich, wird jedoch in der Praxis auf Hypotheken der Bank beschränkt. Der Freehold-Berechtigte genießt somit grundsätzlich ein umfassendes, zeitlich unbegrenztes Eigentumsrecht an dem Grundstück und an darauf errichteten Gebäuden. Rechte Dritter findet man in der Regel in den Kaufverträgen über Freehold-Immobilien zugunsten des jeweiligen Developers.

**Hinweis:** Beim Freehold-Erwerb vom Bauträger (Developer) enthalten die Bauträgerverträge fast ausschließlich Zustimmungsvorbehalte im Falle der Weiterveräußerung der Immobilie. Derartige Vorbehalte sollten unbedingt geprüft werden.

- **Commonhold**

Das Commonhold ist dem deutschen Wohnungseigentum vergleichbar. Commonhold wird von den Developern häufig als Freehold bezeichnet. Der Unterschied zum Freehold besteht darin, dass der Erwerber einer Commonhold-Immobilie vertraglich in eine Art von Wohnungseigentümergeinschaft eingebunden wird. Die hieraus resultierenden Rechte und Pflichten sowie die Abgrenzung von Sondereigentum einerseits und Gemeinschaftseigentum andererseits sind in den Grundzügen im VAE-ZGB geregelt.

**Hinweis:** Bei diesem, im Bauträgerbereich häufigen Form für Wohnungen in einer Großimmobilie, enthalten die Bauträgerverträge vielfach Regelungen zur Gemeinschaft der Eigentümer, Instandhaltungsrücklagen, Service Charges, Verwaltung der Anlage etc. Diese Klauseln gilt es sorgfältig zu prüfen, da hiermit erhebliche rechtliche Einschränkungen und finanzielle Verpflichtungen verbunden sein können.

- **Musataha-Recht**

Das Musataha-Recht ist (in Artikel 1353 VAE-ZGB legaldefiniert) in Teilen mit dem deutschen Erbbaurecht vergleichbar und sieht vor, dass auf einem Grundstück, das einem Dritten gehört, ein Gebäude errichtet wird, welches im Eigentum des Erbbauberechtigten steht. Auf der Grundlage des Musataha-Rechts sind beispielsweise eine Vielzahl der Produktionsstätten und Lagerhäusern in einigen Freihandelszonen und anderen Gebieten der VAE erbaut. Das Musataha-Recht entsteht durch Eintragung im zuständigen Grundbuch und begründet eine dingliche, veräußerliche und verpfändbare Rechtsposition. Zudem können an ihm Dienstbarkeiten bestellt werden. Die Laufzeit des Musataha-Rechtes beträgt maximal 50 Jahre. Nach dessen Ablauf kann, soweit nichts anderes vereinbart wurde, der Grundstückseigentümer entscheiden, ob er das Gebäude übernehmen will oder der Ursprungszustand wieder herzustellen ist.

- **Leasehold**

Das Leasehold ist ein „Weniger“ gegenüber dem Freehold und unterscheidet sich von diesem vor allem durch seine zeitliche und rechtliche Beschränkung. Es wird grundsätzlich zwischen short-term und long-term Leasehold unterschieden. Beim short-term Leasehold wird die Immobilie für einen gewissen Fix-Zeitraum (bspw. 10 oder 20 Jahre) angemietet. Das short-term Leasehold gibt dem Mieter keine eigentümerähnliche Stellung. Hiervon unterscheidet sich das long-term Leasehold. Hier liegt die Mietzeit bei bis zu 99 Jahren. Die „Miete“ wird üblicherweise am Anfang der Mietzeit gezahlt. Der Erwerber des Leaseholds kann sodann während der Mietzeit mit der Immobilie wirtschaftlich nahezu wie ein Eigentümer verfahren.

**Hinweis:** Mangels detaillierter gesetzlicher Regelung ist beim Leasehold in besonderem Maße auf die Definition der wechselseitigen Rechte und Pflichten im Vertrag zu achten.

### **3. Erwerb, Übertragung, Belastung von Immobilien durch Ausländer in Dubai**

Das Immobilienrecht ist auf Bundesebene lediglich in Grundzügen im ZGB geregelt. Seit Einsetzen des Immobilienbooms haben die einzelnen Emiratsregierungen in unterschiedlicher Form versucht, dem Bedürfnis nach Rechtssicherheit im Bereich des Immobilienrechts Rechnung zu tragen. So verlangt bspw. die zuständige Registrierungsbehörde im Emirat Dubai, das Land Department, seit 2014 die Verwendung eines Standard-Kaufvertrags bei Immobiliengeschäften. Nachfolgend soll am Beispiel des Emirats Dubai dargestellt werden, welche Bereiche zwischenzeitlich auf Emiratsebene gesetzlich geregelt wurden. Eine vollständige Detaildarstellung für jedes einzelne Emirat würde den Rahmen dieses Leitfadens sprengen.

## **Emirat Dubai:**

### **(1) Law No. 7/2006:**

Der Vorstoß des Emirats Dubai, auch Ausländern den Freehold-Erwerb zu ermöglichen, hatte zugleich den Anstoß zur Erarbeitung eines eigenständigen Grundstücksrechts gegeben. Basis des Grundstücksrechts im Emirat Dubai ist auch weiterhin das Gesetz Nr. (7) aus 2006, welches neben der generellen Erlaubnis zur Registrierung von Grundstückseigentum für Ausländer beim Land Department auch die Ermächtigungsgrundlage zum Erlass weiterer By-Laws durch das Land Department beinhaltet. Bei diesen By-Laws handelt es sich im Wesentlichen um Durchführungsbestimmungen, denen erhebliche praktische Bedeutung beim Registrierungsverfahren zukommt. Nachfolgend seien die wesentlichen Bestimmungen des Gesetzes kurz zusammengefasst:

Das Gesetz umfasst 29 Artikel. Kernstück des Gesetzes ist dessen Artikel 4. Dieser bestimmt in Absatz 1 zunächst, dass Freehold lediglich von Staatsbürgern der VAE und Staatsbürgern der Mitgliedstaaten des Golfkooperationsrates (GCC) sowie von juristischen Personen, die sich zu 100 % im Eigentum von Staatsbürgern der VAE oder des GCC befinden, erworben werden kann. Eine Ausnahme von dieser Regelung trifft Absatz 2, demzufolge nach Zustimmung des Herrschers von Dubai auch Ausländer Eigentum an Immobilien in der Form des Freehold oder des 99-years Leasehold erwerben können. Der Eigentumserwerb ist jedoch auf bestimmte, gesondert ausgewiesene Gebiete beschränkt, die in der Verordnung Nr. 3 aus 2006 des Emirats Dubai benannt werden.

Gemäß Artikel 6 des Gesetzes ist das Land Department die allein zuständige Behörde für die Registrierung der in Artikel 4 des Gesetzes aufgeführten Rechte an Grundstücken; gemäß Artikel 7 des Gesetzes beinhaltet die Registrierung dieser Rechte beim Land Department die Eigentumsvermutung für den Eingetragenen. Neben der Registrierung des Eigentumserwerbs beim Land Department (vergleichbar mit dem deutschen Grundbuch) erhält der Eigentümer zudem eine Eigentumsurkunde (sog. Title Deed) zum Nachweis seiner Eigentümerstellung im Rechtsverkehr.

Artikel 11 des Gesetzes regelt Fragen des Erbrechts. Demnach ist der von den lokalen Gerichten ausgestellte ‚Erbschein‘, d.h. die gerichtliche Feststellung des Erbteils bzw. des Erbes bezüglich Immobilien zwingend zu registrieren. Erst nach Registrierung ist die Weiterveräußerung der Immobilien möglich. Wünschenswert sind insbesondere in diesem Bereich weitergehende gesetzliche, d.h. schriftlich fixierte Regelungen. Bislang liegt die sachliche Zuständigkeit für Erbrechtsangelegenheiten bei den lokalen Shari'a Gerichten, die in Bezug auf Immobilienvermögen das Recht der VAE anwenden (Artikel 17 Absatz 5 VAE-ZGB). Damit besteht weiterhin erhebliche Rechtsunsicherheit bei der Vererbung von Immobilien und der damit verbundenen Registrierung der Rechtsstellung beim Land Department.

Artikel 16 ff des Gesetzes enthalten Regelungen zur Grundstücksteilung und -zusammenlegung, sowie zu der Frage des Fortbestandes von Dienstbarkeiten und grundbuchrechtlichen Belastungen in diesen Fällen. Artikel 23 des Gesetzes regelt die Frage der Anlegung von Wohnungs- bzw. Teileigentumsgrundbüchern.

### **(2) Law No. 27/2007:**

Mit diesem Gesetz wurden im Emirat Dubai erstmals wesentliche Grundlagen des **Wohnungs-/Teileigentumsrechtes** gesetzlich geregelt:

Artikel 7 des Gesetzes definiert zunächst die Bereiche des Gemeinschaftseigentums, wohingegen Artikel 8 sodann die Mindestbestandteile des Sondereigentums auflistet. Gemäß Artikel 9 richtet sich der Miteigentumsanteil des Einzelnen am Gemeinschaftseigentum nach dem Verhältnis der Anteile der Wohnungseigentümer zueinander.

Gemäß Artikel 10 kann das Sondereigentum sowie der Anteil am Gemeinschaftseigentum nur einheitlich belastet oder veräußert werden.

Artikel 17 ff. regeln die Fragen der Errichtung der Wohnungseigentümergeinschaft, der Rechte und Pflichten sowie der Beschlussfassung innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaft. Art. 22 stellt die Verpflichtung des Einzelnen zur (anteiligen) Kostentragung im Hinblick auf Verwaltung und Instandhaltung der Immobilie auf. All diese Bereiche waren bis zum Inkrafttreten des Gesetzes quasi ungeregelt, was insbesondere bei großen Wohnungseigentümergeinschaften – Bsp.: große Residential Tower – zu erheblicher Rechtsunsicherheit führte.

**Hinweis:** Der Wohnungseigentümergeinschaft steht in Bezug auf die Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen (Zahlungen der Service Charge etc.) ein Pfandrecht an dem Eigentum des Einzelnen zu! Zur Durchsetzung bedarf es lediglich der Zustellung einer entsprechenden „Notice“ durch den Public Notary sowie des Ablaufs einer 3-monatigen Frist.

Artikel 26 ff. stellen sodann Mindestverpflichtungen für den Bauträger auf und regeln die Fragen der Haftung des Bauträgers. Die Haftung des Bauträgers beträgt 10 Jahre für statische Mängel des Bauwerkes und 1 Jahr für sämtliche elektrische, sanitäre und sonstige Installationen im Bereich des Gemeinschaftseigentums. Diese Haftungsregelungen sind unabdingbar. Unberührt bleiben weitergehende Ansprüche des einzelnen Wohnungseigentümers auf allgemeingesetzlicher Grundlage.

Artikel 28 schließlich stellt eine Versicherungspflicht für die Wohnungseigentümergeinschaft in Bezug auf die Immobilie auf.

### **(3) Law No. 8/2007:**

Für den **Kauf vom Bauträger** gab es zunächst keine klaren Regelungen zum Schutz der

Erwerber. Um Missbrauch vorzubeugen, wurde mit dem Gesetz Nr. 8/2007 insbesondere die Errichtung von Bausonderkonten im Bereich des Bauträgerwesens gesetzlich normiert:

Bauträger müssen seither zunächst die ausdrückliche schriftliche Erlaubnis des Land Departments einholen, bevor eine Bauträgermaßnahme beworben wird, Art. 5 des Gesetzes. Gemäß Art. 6 des Gesetzes ist in diesem Zusammenhang die Eröffnung eines „Guarantee Accounts“ zu beantragen unter Vorlage der grundlegenden Projektinformationen wie Architektenplänen, Bauverträgen, zertifizierten Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Musterkaufverträgen etc.

Zahlungen an den Developer haben sodann ausschließlich auf das Guarantee Account zu erfolgen, wobei ein derartiges Account für jedes einzelne Projekt gesondert zu eröffnen ist. Grundlage ist eine entsprechende vertragliche Vereinbarung zwischen Bauträger und Bank, welche die Kontoführung im Detail regelt und welche dem Land Department vorzulegen ist.

Gemäß Art. 11 ist sodann dem Land Department regelmäßig über die Führung dieses Kontos zu berichten; die Erwerber haben gemäß Art. 12 ein Einsichtsrecht.

Art. 14 regelt einen Gewährleistungseinbehalt: Hiernach sind 5 % der auf das Bausonderkonto eingezahlten Gelder bei Gesamtfertigstellung der Maßnahme auf dem Bausonderkonto zu belassen und dürfen erst 1 Jahr nach Registrierung der Wohnungseigentums-einheiten im Namen der Erwerber an den Bauträger ausgekehrt werden.

#### **(4) Law No. 14/2008:**

Mit diesem Gesetz wurden erstmals detaillierte Regelungen im Bereich der **Grundpfandrechte** eingeführt.

Gemäß Artikel 7 des Gesetzes wird das Grundpfandrecht erst wirksam, wenn es bei dem Land Department registriert ist. Die Voraussetzungen des Registrierungsantrages und die hierbei beizubringenden Informationen sind in Artikel 8 des Gesetzes definiert.

Die Veräußerung der belasteten Immobilie bedarf nach Artikel 10 der Zustimmung des Grundpfandrechtsgläubigers und setzt voraus, dass der Erwerber der Übernahme der Verpflichtungen zustimmt. Ebenso bedarf die Übertragung des Grundpfandrechtes der Zustimmung des Bestellers, Artikel 15.

Das Grundpfandrecht dient grundsätzlich nur zur Sicherung desjenigen Betrages, welcher in dem Vertrag über die Bestellung des Grundpfandrechtes genannt ist – soweit Gesetz oder Vertrag nichts anderes bestimmen, Artikel 16. Das Rangverhältnis mehrerer Grundpfandrechte bestimmt sich nach der laufenden Nummer der Eintragung. Gemäß Artikel 19 trifft den Eigentümer die Verpflichtung, die Immobilie in einem ordnungsgemäßen Zustand zu erhalten.



Hinsichtlich der Bestellung und des Inhaltes von Grundpfandrechten an eigentumsähnlichen Rechten treffen die Artikel 21 – 24 Sonderregelungen.

Schließlich ist die Verwertung des Grundpfandrechtes im Wege der öffentlichen Versteigerung der Immobilie in den Artikeln 25 f des Gesetzes geregelt. Die Befriedigung der Gläubiger erfolgt nach dem jeweiligen Rang der Grundpfandrechte. Gläubiger, welche hierbei ausgefallen sind, sind berechtigt, ihre Ansprüche gegen den Schuldner unmittelbar weiter zu verfolgen.

### **(5) Investor Protection Law:**

Da in den Vereinigten Arabischen Emiraten viele Bauprojekte aufgrund der weltweiten Finanzkrise noch bis heute teilweise „auf Eis liegen“, konnten auch die Fertigstellungstermine vieler Bauprojekte nicht eingehalten werden. Investoren, die ihr Geld in diesen jeweiligen Projekten angelegt hatten, versuchen deshalb bereits seit mehreren Jahren ihr eingezahltes Geld von den Bauträgern zurückzuverlangen. Dies stellt sich mitunter jedoch als schwierig dar, da zum Einen von den Investoren in der Boomphase Verträge mit Bauträgern unterschrieben wurden, die den Bauträger einseitig begünstigen, zum Anderen, da eine rechtliche Absicherung der Investoren durch das geltende Gesetz nicht gegeben war. Diesen Missstand soll das neue **Real Estate Investor Protection Law** beheben. Nach dem neuen Gesetz sollen die Investoren nun einen gesetzlichen Anspruch auf vollständige Rückerstattung der geleisteten Zahlungen haben, soweit der Bauträger das Projekt nicht innerhalb eines gesetzlich festgelegten Zeitrahmens fertigstellen konnte. Neben diesem Rückzahlungsanspruch soll das neue Real Estate Investor Protection Law dem Investor noch weitere Rechte gewähren, um das zurzeit noch bestehende Ungleichgewicht zwischen Bauträger und Investor auszugleichen. Ein Entwurf des Gesetzes wurde im Juni 2012 veröffentlicht, um Meinungen und Verbesserungsvorschläge von den betroffenen Parteien zu erhalten. Gemäß einem Zeitungsartikel, welcher im Oktober 2014 veröffentlicht wurde<sup>30</sup>, befindet sich das Gesetz in seiner finalen Fassung beim Ruler's Court, der Verwaltung des Scheichs von Dubai. Wann das neue Gesetz allerdings veröffentlicht und in Kraft treten wird, ist derzeit noch weiterhin unbekannt.

**Hinweis:** Aufgrund der unterschiedlichen Gesetzeslage in den einzelnen Emiraten sowie im Hinblick auf die schnelle Entwicklung des Immobilienrechtes ist bei Immobiliengeschäften stets mit der gebotenen juristischen Vorsicht vorzugehen. Trotz der Vielzahl der erlassenen Gesetze sind etliche Problembereiche weiterhin unregelt. Eine höchstrichterliche Rechtsprechung zu den neuen Gesetzen muss sich naturgemäß erst noch entwickeln.

---

30 Emirates 24/7 vom 16.10.2014 „Dubai's real estate investor protection law awaiting approval“.

SCHLÜTER GRAF

شلوتر جراف ومشاركوه للاستشارات القانونية

**INVESTITIONEN IN DEN  
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

GEWERBLICHER RECHTSSCHUTZ

## C. Gewerblicher Rechtsschutz

Als Basis für wirtschaftlichen Erfolg spielen Marken, Patente, Gebrauchsmuster, geschützte Designs sowie Urheberrechte in der heutigen Zeit eine dominierende Rolle. Oftmals sind sie wesentlicher, wenn nicht sogar entscheidender Bestandteil des Wertes eines Unternehmens. Von großer Bedeutung für den Investor ist deshalb der Schutz seines „geistigen Eigentums“ auch und gerade in den Ländern, in denen die neue wirtschaftliche Tätigkeit aufgenommen werden soll. Im Hinblick auf die in den letzten Jahren zunehmende Öffnung der Märkte hin in Richtung Asien und der damit verbundenen gestiegenen Menge an importierten Waren und Gütern sowie des allgemein umkämpften Marktes in den VAE, kann die Bedeutung des Schutzes des geistigen Eigentums gar nicht stark genug betont werden. Dies gilt umso mehr, da die Anmeldung beispielsweise einer Wort- und/oder Bildmarke beim zuständigen Ministerium in den VAE zunächst nicht an den Nachweis einer Inhaberschaft der Marke geknüpft ist. Eine Anmeldung kann somit grundsätzlich von jeder Handlungsperson vorgenommen werden.

Bis zur Verabschiedung der jeweils einschlägigen Gesetze, welche sämtlich erstmalig in den Jahren 1993 bzw. 1994 in Kraft traten, konnten Nachahmungen von Industrieprodukten in den VAE nahezu ungehindert verkauft werden. Dies hat sich seitdem grundlegend geändert. Die VAE legen auch im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes und Urheberrechts großen Wert auf die Gewährung effektiven Schutzes. Die zuständigen Behörden führen gezielt **Razzien** durch und beschlagnahmen und vernichten ganze Lagerbestände gefälschter Markenprodukte, insbesondere im Bereich der Software- und Videopiraterie sowie im Bekleidungs- und Accessoire-Sektor. Bei Beeinträchtigungen von Schutzrechten ist eine zivil- und strafrechtliche Geltendmachung möglich, wobei nachgewiesene Rechtsverletzungen mit Geld- oder Freiheitsstrafen geahndet werden.

Zur Unterstreichung dieser nationalen Schutzgewährung sind die VAE mittlerweile Mitglied der wichtigsten internationalen Übereinkommen und Organisationen im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, wie z. B.

- der Weltorganisation für Geistiges Eigentum (WIPO) von 1967 und vieler der von ihr verwalteten Verträge, wie dem Welturheberrechtsabkommen (WCT) von 1996 und dem Vertrag über Darbietungen und Tonträger (WPPT) von 1996,
- der Welthandelsorganisation (WTO) von 1995 einschließlich des Abkommens über den Schutz geistigen Eigentums (TRIPS – Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights),
- der Pariser Verbandsübereinkunft zum Schutz des gewerblichen Eigentums von 1883,
- der Berner Übereinkunft zum Schutz der Werke der Kunst und Literatur von 1886 revidiert in Paris am 24. Juli 1971,

- im Vertrag über die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Patentwesens (PCT-Patent Cooperation Treaty) von 1970, und
- im Internationalen Abkommen über den Schutz der ausübenden Künstler, der Hersteller von Tonträgern und der Sendeunternehmen (Rom-Abkommen von 1961).

## I. Patent- und Designrecht

Das Patent- und Designgesetz („Law No. 17 of 2002 Regulating and Protecting Industrial Property Rights for Patents and Industrial Design Models as amended by Law No. 31 of 2006“) wurde zunächst Ende 2002 reformiert, um den Anforderungen des Abkommens über Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) der Welthandelsorganisation WTO gerecht zu werden, in der die VAE seit 1996 Mitglied sind. Den im TRIPS-Abkommen vorgesehenen minimalen Schutzstandard (Gleichbehandlung aller Mitgliedsstaaten, Meistbegünstigung der Gesellschaften der teilnehmenden Staaten) hatten die Mitgliedsstaaten, sofern es sich nach der Definition der WTO um sog. Entwicklungsländer handelt und wozu die VAE seinerzeit im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes zählten, spätestens bis zum 01. Januar 2005 vollständig herzustellen. Dementsprechend wurden vor allem Schutzbereich und Schutzdauer des emiratischen Patent- und Designrechts modifiziert und ausgeweitet. Aktuell gültig in Zusammenhang mit dem oben genannten Gesetz ist das Patent- und Designgesetz in Form des „Law No. 31 of 2006 amending Federal Law No. 17 of 2002 regarding Industrial Patents, Drawings and Prototypes“. Hierzu ist anzumerken, dass mit der Gesetzesänderung lediglich die Zuständigkeit für die Anmeldung von Patenten und Designs vom „Ministry of Finance“ hin zum „Ministry of Economy“ mit Sitz in Abu Dhabi verlagert wurde. Die wesentlichen Vorschriften ergeben sich somit nach wie vor aus dem „Law No. 17 of 2002“.

Geschützt sind neben Erfindungen auch Gebrauchsmuster, Designs (deutschen Geschmacksmustern vergleichbar) sowie Know-how. Zudem fallen grundsätzlich auch Arzneimittel und deren Zusammensetzung in den Schutzbereich der Patentvorschriften. Nicht vom Schutzbereich des Gesetzes umfasst ist hingegen nach wie vor eine ganze Reihe von Erfindungen aus dem botanischen, zoologischen, biologischen und mathematischen Bereich.

Ein **Patent** ist nach emiratischem Recht die einem Erfinder staatlich erteilte ausschließliche Nutzungsbefugnis seiner Erfindung, wobei der Gegenstand des Patents neu sein muss und somit nicht bereits zum Stand der Technik gehören darf. Die Schutzdauer eines Patents beträgt in den VAE 20 Jahre, wie in den meisten anderen Staaten der Erde, ist aber dementsprechend auch nicht mehr verlängerbar. Die Schutzfrist eines **Designs**, gewerblich oder handwerklich verwertbarer Muster oder Modelle, beträgt zehn Jahre ohne Verlängerungsoption. Gleiches gilt für **Gebrauchsmuster** als sogenannte „kleine Patente“. Auch sie sind für eine Frist von 10 Jahren geschützt. **Know-how** ist definiert als Informationen, Kenntnisse oder Daten technologischer Art, die aus einem Arbeitsprozess

heraus entstanden sind. Geschützt ist das Know-how so lange, wie es nicht veröffentlicht wurde oder der Öffentlichkeit in anderer Weise zugänglich ist.

Patentzertifikate werden durch die zuständige Behörde, dem „Ministry of Economy“ ausgestellt. Über das **GCC-Patent Office** in Riad in Saudi-Arabien kann zudem Patentschutz in allen Staaten des Gulf Cooperation Councils (GCC) im Rahmen eines zentralen Anmeldeverfahrens beantragt werden. Das am 16. August 2000 in Kraft getretene neue GCC-Patentgesetz gewährt insoweit golfweiten Schutz für die registrierte Erfindung.

## II. Markenrecht

Häufig sind Unternehmen der Auffassung, dass ihre Markenmeldungen im Ausland auch die VAE und die übrigen Golfstaaten umfassen. Dies ist in aller Regel jedoch nicht der Fall. Um eine unbefugte Benutzung der Marke auch in den VAE zu verhindern und nicht Gefahr zu laufen, das für den Aufbau eines bestimmten Markenimages aufgewandte Kapital schutzlos verpuffen zu lassen, empfiehlt sich daher in jedem Fall eine insbesondere frühzeitige lokale Anmeldung der Marke. Die Eintragung erfolgt grundsätzlich für diejenigen Produkte und Dienstleistungen, bezüglich derer die Marke schon genutzt wird oder in Zukunft genutzt werden soll. Bei der Klassifizierung der Produkte und Dienstleistungen folgen die VAE dem im Abkommen von Nizza über die Internationale Klassifikation von Waren und Dienstleistungen für die Eintragung von Marken festgelegten internationalen Klassifizierungssystem. Vorab ist es angeraten, eine Überprüfung des Markenregisters dahingehend vornehmen zu lassen, ob ähnliche oder sogar identische Marken hierzulande bereits für gleiche oder ähnliche Produkt- oder Dienstleistungsklassen eingetragen worden sind (**Ähnlichkeitsrecherche**). Diese Vorabüberprüfung geht in den V.A.E. schneller, rechtlich bindender und unkomplizierter vonstatten als in vielen anderen Ländern und kann über unser Büro in Dubai – auch für andere arabische Länder – problemlos durchgeführt werden.

Eine **Marke** ist gemäß dem VAE Markengesetz (Law No. 8 of 2002) grundsätzlich jedwedes Zeichen (Wort- und Bildmarke), das geeignet ist, die mit ihm gekennzeichneten Waren oder Dienstleistungen von solchen anderer Produzenten oder Dienstleistern zu unterscheiden. Die Marke ist ein Unterscheidungskennzeichen. Schutzfähig sind u. a. Wortkreationen, Namen, Unterschriften, Zeichnungen, Symbole, Bilder oder unterscheidungskräftige Formen (z. B. von Verpackungen). Die Schutzfrist einer registrierten Marke beträgt zehn Jahre rückwirkend auf den Zeitpunkt der Einreichung der Anmeldung und kann beliebig oft um weitere zehn Jahre verlängert werden. Markenrechte sind somit die einzigen gewerblichen Schutzrechte, die keiner zeitlichen Befristung unterliegen.

Markenregistrierungen und Ähnlichkeitsrecherchen können in den VAE direkt über **unsere Kanzlei in Dubai** als dort **eingetragenen Markenagenten** vorgenommen werden. Eine GCC-weite Eintragung über eine zentrale Registrierungsbehörde ist zurzeit noch nicht möglich. Im Jahr 2013 wurde ein einheitliches Trademark Gesetz der GCC-Länder

verabschiedet. Allerdings haben bis zum heutigen Tag nicht alle Mitgliedsländer dieses Gesetz ratifiziert. Das GCC Trademark Gesetz sieht einheitliche Regelungen für die Registrierung und den Schutz der Marken vor und soll das jeweilige Markengesetz in allen Mitgliedsländern ersetzen. Allerdings würde das endgültige Inkrafttreten des Gesetzes nicht zu einer zentralen Registrierung der Marken für das gesamte GCC-Gebiet führen. Dies bedeutet, dass Markenmeldungen weiterhin in jedem GCC-Staat einzeln vorgenommen werden müssen.

Anmeldungen (und vor allem auch vorgelagerte Ähnlichkeitsrecherchen) in den anderen GCC-Staaten können auch weiterhin durch unser Büro in Dubai erbracht werden, wobei wir auf diesem Gebiet mit führenden Anwaltskanzleien in den jeweiligen GCC-Staaten zusammenarbeiten.

### **III. Urheberrecht**

Auch das Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte („UAE Law No. 7 of 2002 concerning Copyrights and Neighboring Rights“) wurde bereits im Jahr 2002 geändert, um den Richtlinien der WTO zu entsprechen. Das Urheberrecht regelt die persönlichen wie auch die wirtschaftlichen Beziehungen und Interessen des Kreativen mit seinem individuell geistigen Werk. Das Recht der VAE schützt grundsätzlich alle kreativen Geistesprodukte, welche als geschützte „Werke“ bezeichnet werden. Als schutzfähig werden beispielhaft Werke der Literatur, Wissenschaft und Kunst, wie auch Fotografien, Filme und Computerprogramme aufgezählt. Geschützt sind nicht explizit aufgeführte Werkarten. Die urheberrechtliche Schutzfrist berechnet sich nach der Lebenszeit des Kreativen und währt 50 Jahre über dessen Tod hinaus.

Anders als Patente, Geschmacksmuster und Marken entsteht das Urheberrecht mit seiner Entstehung automatisch. Es bedarf also keiner gesonderten Anmeldung, damit die Schutzwirkung des Gesetzes greift. Aus Gründen der Nachweisbarkeit und Rechtssicherheit kann sich aber dennoch eine Registrierung beim zuständigen Ministerium empfehlen.

SCHLÜTER GRAF

شلوتر جراف ومشاركوه للاستشارات القانونية

**INVESTITIONEN IN DEN  
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

ARBEITS- UND SOZIALRECHT

## D. Arbeits- und Sozialrecht

### I. ARBEITSRECHTLICHE BESTIMMUNGEN

#### 1. Allgemeines

Das **Arbeitsgesetzbuch** (Federal Law Nr. 8 aus 1980), regelt alle grundsätzlichen Aspekte der Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Dazu zählen insbesondere Arbeitszeiten und -bedingungen, Urlaubsregelungen, Kündigungen und (relativer) Kündigungsschutz sowie verschiedene Vertrags- und Sorgfaltspflichten des Arbeitgebers. Das Arbeitsministerium der VAE hat jüngst zur Förderung der Transparenz und Flexibilität des Arbeitsmarktes durch drei **Ministerialerlasse (Ministerial Resolution No. 764, 765 and 766 of 2015)** neue arbeitsrechtliche Regelungen beschlossen, die am 01.01.2016 in Kraft getreten sind.

Die arbeitsrechtlichen Bestimmungen hängen dabei zum Teil direkt mit aufenthaltsrechtlichen Vorschriften zusammen. Denn ausländische Arbeitnehmer erhalten nur dann eine (zeitlich befristete) **Aufenthaltserlaubnis (Residence Visa)**, wenn sie über eine **Arbeiterlaubnis (Work Permit)** verfügen. Das Arbeitsministerium gibt einen bilingualen Musterarbeitsvertrag heraus, der von Arbeitnehmer und Arbeitgeber unterschrieben und beim Arbeitsministerium registriert werden muss. Durch **Ministerialerlass Nr. 764 aus 2015** wird der Arbeitgeber zusätzlich verpflichtet, vor der Einreise eines ausländischen Arbeitnehmers in die VAE ein entsprechendes Vertragsangebot zu übersenden, welches gewisse essentielle Eckdaten des Arbeitsverhältnisses enthalten muss. Das Arbeitsministerium hat hierfür eine Standardvorlage bereitgestellt, die mit den relevanten Angaben zu ergänzen ist. Der später auszustellende offizielle Standardarbeitsvertrag muss den exakten Inhalt des eingereichten Vertragsangebots widerspiegeln. Dementsprechend sind Modifikationen oder sonstige Abweichungen vom Inhalt des Vertragsangebots nur zulässig, soweit sie den Arbeitnehmer begünstigen und vom Arbeitsministerium und Arbeitnehmer genehmigt worden sind.

Im Falle einer sog. **Entsendung eines Arbeitnehmers**, z. B. aus Deutschland in die VAE, ist sorgfältig darauf zu achten, dass insoweit den zwingenden Regelungen des emiratischen Arbeitsrechts schon bei der Gestaltung des Entsendungsvertrages, der sich in der Regel nach dem Recht des Entsendungsstaates richtet, Rechnung getragen wird. Große Sorgfalt ist in diesem Zusammenhang auch auf die Gestaltung der **steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen** Aspekte zu verwenden, zumal im letzteren Fall ein Sozialversicherungsabkommen mit den VAE nicht existiert und die deutschen Sozialversicherungsbestimmungen deshalb nur im Falle einer sog. **Ausstrahlung** (§§ 4 ff SGB IV) zur Anwendung kommen.

Die tägliche **Arbeitszeit** in den VAE beträgt 8 Stunden, die in der Regel an 6 Tagen die Woche zu erbringen sind. Abweichungen in bestimmten Gewerben sowie zu Gunsten des Arbeitnehmers (in der Regel bei Expats) sind möglich. Das Wochenende ist grundsätzlich



freitags (und ggfls. auch samstags) in Übereinstimmung mit den offiziellen Wochenendzeiten der lokalen Behörden. Während des Fastenmonats Ramadan verkürzt sich die tägliche Arbeitszeit um 2 Stunden, und zwar auch für nicht muslimische Arbeitnehmer.

Die Vergütung des Arbeitnehmers, die sich in der Regel aus einem Basisgehalt und Zuschlägen (Allowances) zusammensetzt, ist grundsätzlich in den VAE als Arbeitsort und in der Währung der VAE zu zahlen. Überstunden sind gesondert mit gesetzlichem Zuschlag zu vergüten. Zu beachten ist, dass gem. Ministerialverordnung Nr. 788/2009 des VAE – Arbeitsministeriums seit dem 1.9.2009 Vergütungen zur Absicherung der Arbeitnehmer (für kleine Unternehmen bis 15 Arbeitnehmer seit dem 1.6.2010) in den VAE nur noch über das sog. **Wages Protection System (WPS)** gezahlt werden dürfen. Das WPS gilt für alle Unternehmen und Arbeitnehmer, die in den VAE beim Arbeitsministerium registriert sind; Freizonengesellschaften und dort ansässige Niederlassungen sind bislang ausgenommen, wobei diese aber häufig eigene Sicherungsmechanismen vorhalten. Einzige Ausnahme hierzu stellt bislang die Jebel Ali Free Zone dar, welche im Oktober 2012 das WPS für alle in der Jebel Ali Free Zone ansässige Unternehmen eingeführt hatte. Als Folge davon ist – vereinfacht dargestellt – die Überweisung von Gehältern nur noch nach Überprüfung durch das WPS (die Zentralbank der VAE als zuständige Aufsichtsbehörde überprüft die angewiesenen Zahlungen anhand der beim Arbeitsministerium hinterlegten Vertragsdaten) in lokaler Währung auf Konten von Arbeitnehmern bei lokalen Banken erlaubt. Das schließt in der Regel – mit Ausnahmen – Zahlungen aus dem Ausland auf ein lokales Konto des Arbeitnehmers aus; auch Zahlungen auf Konten im Ausland sind nicht mehr oder nur noch begrenzt möglich. Bei einer Missachtung der Teilnahme am WPS drohen Geldstrafen und – oft deutlich folgenreicher – die Sperrung von Visa und Work Permits.

Neben den offiziellen Feiertagen der VAE, die der Arbeitgeber voll bezahlen muss, hat der Arbeitnehmer grundsätzlich 24 ebenfalls vergütungspflichtige Kalendertage **Erholungsurlaub** im ersten Jahr (nach einer Wartezeit von 6 Monaten) und in den darauffolgenden Jahren jeweils 30 Kalendertage. Ein gesetzliches Urlaubsgeld gibt es nicht. Sonderurlaub für Wallfahrten nach Mekka, Schwangere, Mütter etc. sieht das Gesetz ebenfalls vor. Im **Krankheitsfall** – sofern nicht selbst verschuldet – hat der Arbeitnehmer Anspruch auf Entgeltfortzahlung und zwar pro Jahr 15 Tage mit voller, 30 Tage mit hälftiger und für alle weiteren Krankheitstage ohne Vergütung.

Eine Besonderheit gegenüber dem deutschen Arbeitsrecht besteht darin, dass eine **Kündigung** unabhängig davon, ob sie begründet ist oder nicht, stets das Arbeitsverhältnis beendet (Ausnahmen können bei emiratischen Mitarbeitern gelten). In Frage stehen nur Abfindungs- und/oder Schadensersatzansprüche. Das Gesetz sieht bei einer arbeitgeberseitigen Kündigung in der Regel eine Abfindung in Höhe von 21 Tagesgehältern pro Beschäftigungsjahr vor, wenn der Arbeitnehmer bis zu fünf Jahre in dem Unternehmen beschäftigt war. Ab dem sechsten Jahr wird die Abfindung auf 30 Tagesgehälter pro Jahr erhöht, jedoch nicht über einen Betrag von zwei Jahresgehältern hinaus. Kündigt der Arbeitnehmer, richtet

sich die Höhe der **Abfindung** nach seiner Betriebszugehörigkeit und der Art seines Vertrags. **Schadensersatzansprüche** sowohl des Arbeitgebers als auch des Arbeitnehmers entstehen bei unberechtigten Kündigungen oder bei Nichteinhaltung der Kündigungsfrist von 30 Tagen. Sie sind auf maximal drei Monatsgehälter im Falle der Kündigung durch den Arbeitgeber bzw. eineinhalb Monatsgehälter im Falle der Kündigung durch den Arbeitnehmer begrenzt.

Durch **Ministerialerlass Nr. 765 aus 2015** wurde die **ordentliche Kündigung eines Arbeitsverhältnisses** vereinfacht und der Arbeitsmarkt so flexibler gestaltet.

Nach den dort genannten Bestimmungen kann ein befristeter Arbeitsvertrag nunmehr auf maximal 2 Jahre befristet werden. Ein befristeter Arbeitsvertrag kann beendet werden, wenn die Vertragslaufzeit endet oder die Parteien sich einvernehmlich auf eine Aufhebung einigen. Daneben ist die einseitige Kündigung durch eine Vertragspartei weiterhin möglich, soweit die entsprechenden gesetzlichen Vorschriften, wie etwa das Einhalten einer vertraglich vereinbarten Kündigungsfrist (mindestens 1 Monat bis zu maximal 3 Monaten) sowie die Zahlung einer Entschädigung, beachtet werden. Die Höhe der Entschädigung soll von den Parteien vertraglich vereinbart werden und darf 3 Brutto-Monatsgehälter nicht überschreiten. Da das Arbeitsgesetzbuch im Widerspruch dazu in Artikel 116 jedoch bestimmt, dass der Arbeitnehmer höchstens 1,5 Monatsgehälter an Entschädigung zu leisten hat, muss, solange das Arbeitsgesetz in diesem Punkt nicht geändert wird, wohl der Regelung des Arbeitsgesetzes Vorzug gegeben werden, so dass die Entschädigung durch den Arbeitnehmer maximal 1,5 Monatsgehälter betragen darf.

Der **Wechsel eines Arbeitsplatzes/des Arbeitgebers** ist aufgrund der Verzahnung von Aufenthalts- und Arbeitsrecht in den VAE nicht jederzeit und beliebig möglich. Bislang war es Arbeitnehmern oft nicht möglich, nach der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses direkt ein neues Arbeitsverhältnis zu beginnen, da die erforderliche Arbeitserlaubnis nicht erteilt wurde. Es wurde in vielen Fällen ein sog. „Work Ban“ ausgesprochen, der es Arbeitnehmern erst nach 6 monatiger Wartezeit erlaubte, eine neue Arbeitserlaubnis zu erhalten. Im Einklang mit **Ministerialerlass Nr. 766 aus 2015** kann nun eine neue Arbeitserlaubnis direkt nach Beendigung eines Arbeitsverhältnisses in einem der folgenden Fällen erteilt werden, wobei der Ministerialerlass zwischen befristeten und unbefristeten Arbeitsverträgen unterscheidet:

Bei **befristeten Arbeitsverträgen** wird eine neue Arbeitserlaubnis erteilt, wenn

1. die Vertragslaufzeit endet und nicht verlängert wird; oder
2. die Parteien das Arbeitsverhältnis einvernehmlich auflösen und der Arbeitnehmer mindestens 6 Monate beschäftigt war; oder
3. der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis kündigt, der Grund für die Kündigung nicht in einem Verstoß des Arbeitnehmers gegen seinen Arbeitsvertrag liegt und der Arbeitnehmer mindestens 6 Monate beschäftigt war; oder

4. einer der Parteien das Arbeitsverhältnis einseitig (nachdem die Befristung des ersten Arbeitsvertrages abgelaufen ist und der Arbeitsvertrag zwischen den Parteien für eine weitere befristete Zeit verlängert wurde) beendet, die Kündigungsfrist einhält, allen Verpflichtungen aus dem Arbeitsverhältnis nachkommt und die (ggf. vertraglich vereinbarte) Entschädigung für die frühzeitige Kündigung des Arbeitsvertrages an die andere Partei zahlt. Dies gilt auch für Verträge die abgeschlossen wurden, bevor dieser Ministerialerlass in Kraft getreten ist.

Dies hat daher weiterhin zur Folge, dass ein Arbeitnehmer ein 6-monatiges Arbeitsverbot (Work Ban) erhält, wenn bei Abschluss eines befristeten Arbeitsvertrages eine einseitige Kündigung des Arbeitnehmers vor Beendigung der ersten Befristung erfolgt.

#### Bei **unbefristeten Arbeitsverträgen** wird eine neue Arbeitserlaubnis erteilt, wenn

1. die Parteien das Arbeitsverhältnis einvernehmlich auflösen und der Arbeitnehmer mindestens 6 Monate beschäftigt war; oder
2. eine der Vertragsparteien das Arbeitsverhältnis einseitig kündigt und der Arbeitnehmer mindestens 6 Monate beschäftigt war; oder
3. der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis kündigt, der Grund für die Kündigung nicht in einem Verstoß des Arbeitnehmers gegen seinen Arbeitsvertrag liegt und der Arbeitnehmer mindestens 6 Monate beschäftigt war.

Zu beachten ist, dass sowohl bei befristeten als auch bei unbefristeten Arbeitsverträgen die Mindestbeschäftigungszeit von 6 Monaten für solche Arbeitnehmer nicht gilt, die über einen High School Abschluss (vergleichbar mit einem deutschen Gesamtschulabschluss) oder einen höheren Abschluss verfügen.

#### **Eine Arbeitserlaubnis wird, unabhängig ob der Arbeitsvertrag befristet oder unbefristet ist, auch dann erteilt, wenn**

1. der Arbeitgeber seinen Betrieb einstellt; oder
2. der Arbeitgeber seinen Verpflichtungen aus dem Arbeitsvertrag nicht nachkommt, z.B. dem Arbeitnehmer für einen Zeitraum von mehr als sechzig Tagen kein Gehalt gezahlt hat; oder
3. das Arbeitsgericht ein letztinstanzliches Urteil zugunsten des Arbeitnehmers erlässt, in dem es entweder dem Arbeitnehmer mindestens 2 Monatsgehälter zuspricht, ihm eine Entschädigung aufgrund von willkürlicher Kündigung oder frühzeitiger Kündigung (also bei befristeten Verträgen Kündigung vor Ablauf ihrer Befristung) zuspricht oder in dem es feststellt, dass der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer ein anderes ihm zustehendes Recht nicht gewährt hat, wie z.B. die Zahlung einer Abfindung nach Vertragsbeendigung.

Eine signifikante Änderung der Regeln zur Vermeidung eines Arbeitsverbotes ist die Reduzierung der Mindestdauer der Betriebszugehörigkeit auf 6 Monate bzw. der gänzliche Wegfall einer Mindestdauer für viele Arbeitnehmer abhängig von Ihrer Qualifikation. Zuletzt mussten Arbeitnehmer mindestens 2 Jahre in einem Unternehmen gearbeitet haben, um im Falle eines Arbeitgeberwechsels ein Arbeitsverbot zu verhindern.

Bei **arbeitsrechtlichen Streitigkeiten** ist zunächst zwingend das zuständige Labour Department des Arbeitsministeriums im jeweiligen Emirat (kann in Freihandelszonen variieren) als Schlichtungsstelle anzurufen. Diese Behörde gibt sodann innerhalb von zwei Wochen eine Empfehlung zur Schlichtung des Rechtsstreits ab. Sollte diese für eine der Parteien nicht akzeptabel sein, können die ordentlichen Gerichte angerufen werden. Zu beachten ist, dass Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis spätestens ein Jahr nach Fälligkeit verfallen.

**Streiks** und **Aussperrungen** sind verboten. **Gewerkschaften** existieren, wie in der gesamten Golfregion, bislang nicht. Deren Zulassung ist jedoch seit längerem in der Diskussion. Die Mitgliedschaft soll zunächst direkt nur emiratischen Staatsangehörigen offen stehen, und zwar sowohl Arbeitnehmern aus der Privatwirtschaft als auch staatlich Bediensteten. Ob den Gewerkschaften allerdings ein gewichtiger Einfluss zukommen wird, sofern sie tatsächlich zugelassen werden sollten, bleibt abzuwarten.

## 2. Emiratisierung

Eine weitere Bestimmung des Arbeitsgesetzbuchs der VAE, die mehr und mehr an Bedeutung gewinnt, betrifft die Beschäftigung von einheimischen Arbeitskräften, die sog. **Emiratisierung**. Mit steigender Jugendarbeitslosigkeit hatten die Emirate schon in der Vergangenheit begonnen, die im Gesetz verankerte Emiratisierung voranzutreiben. So gilt es seit dem Jahre 2005 vor allem für Banken, Versicherungen und Gesellschaften, die mehr als 50 Mitarbeiter beschäftigen, jährliche Quoten (4, 5 und 2%) bei der Einstellung von einheimischen Arbeitnehmern zu erfüllen, wollen sie nicht Strafen oder einen Einstellungsstopp riskieren. Aber auch bei allen anderen Unternehmen achten die Behörden nunmehr verstärkt darauf, dass offene Stellen bevorzugt mit Staatsbürgern der VAE besetzt werden. Seit dem Jahre 2011 gibt es für lokale Arbeitgeber ein neues Klassifizierungssystem (aufgeteilt in Klassen 1, 2 und 3), wonach je nach Zugehörigkeit zu einer bestimmten Klasse (finanzielle) Vergünstigungen, aber auch Strafen und „blackpoints“ gewährt/verhängt werden können. Die Eingruppierung in die jeweils einschlägige Klasse richtet sich nach dem Grad der Erfüllung der gesetzlich vorgegebenen Emiratisierungsquoten sowie aller anderen arbeits- und aufenthaltsrechtlichen Bestimmungen. Trotz der Vorgaben der lokalen Behörden für die Einstellung von emiratischen Arbeitnehmern, halten sich die Erfolge in Grenzen. Im Bankenwesen sind nur ca. 30% aller angestellter Emiratis, wobei eine Quote von 66% angestrebt ist. Im Versicherungs- und Handelssektor (bei Unternehmen mit mehr als 50 Angestellten) fallen die tatsächlichen Emiratisierungsquoten wesentlich geringer aus mit ca. 7% bzw. 1,5%. Vor allem im Handelssektor war eine Quote

von 20% bis Ende 2014 angestrebt.<sup>31</sup> Mit der Einrichtung der staatlichen Organisation **Tanmia** wird überdies auch aktiv an der Aus- und Weiterbildung sowie der Vermittlung von Arbeitsplätzen für lokale Staatsangehörige gearbeitet. Um Probleme mit Behörden zu vermeiden, empfiehlt es sich deshalb bei Einstellungen, Einheimische – soweit mit der gewünschten Qualifikation vorhanden – vorrangig zu berücksichtigen. Weitere Emiratisierungsbestrebungen der VAE sind zu erwarten.

## II. SOZIALRECHTLICHE BESTIMMUNGEN

### 1. Krankenversicherung

- a) Der Arbeitgeber ist gem. Art. 96 des VAE-Arbeitsgesetzbuches verpflichtet, **dem Arbeitnehmer** nach gesetzlich festgelegten Standards **medizinische Versorgung** zur Verfügung zu stellen. Da es ein Pflichtversicherungssystem nach deutschem Muster bislang nicht gab, beschränkte sich dies – zuletzt vor allem noch im Emirat Dubai und den Nördlichen Emiraten – auf die Bezahlung einer so genannten **Health Card**, die bei einem der Regierungskrankenhäuser bezogen werden konnte. Da die Absicherung durch diese Health Card in keinem Fall als ausreichend angesehen werden konnte, war und ist der Abschluss oder die Beibehaltung einer zusätzlichen privaten Krankenversicherung (in Deutschland oder den VAE) in jedem Fall anzuraten.
- b) Ein national einheitliches Gesundheits- und Krankenversicherungssystem ist in den VAE derzeit nicht vorhanden. Die verschiedenen Emirate sind deshalb im Begriff, eigenständige Systeme zu entwickeln, um den extrem gestiegenen Bedarf in diesem Bereich befriedigen zu können.

Allen voran das **Emirat Abu Dhabi** hat die ehemals unzureichende Basisversorgung (Health Card) durch das **Abu Dhabi Gesetz Nr. 23/2005** mittlerweile grundlegend geändert. Dort ist der Arbeitgeber seit Anfang 2007 verpflichtet, seine Arbeitnehmer (und deren Familien mit bis zu 3 Kindern) bei einer staatlich anerkannten und lizenzierten Krankversicherung zu versichern, ansonsten werden Arbeits- und Aufenthaltserlaubnisse nicht mehr erteilt. Diese Verpflichtung gilt nicht für Einheimische. Für Arbeitnehmer, die bis zu 4.000 AED im Monat verdienen, muss dies zwingend bei der **National Health Insurance Company (DAMAN)** im Rahmen einer „Basic Health Insurance Policy“ (Abu Dhabi Plan) geschehen. Alle anderen Arbeitnehmer – bis hin zum Geschäftsführer – müssen sich ebenfalls entweder über DAMAN und speziell von DAMAN entwickelte Produkte oder über andere, staatlich anerkannte Krankenversicherungen ausreichend versichern lassen. Ohne den Nachweis dieser Pflichtversicherung wird eine Arbeitserlaubnis nicht mehr erteilt. Der Basis-Versicherungsschutz (Abu Dhabi Plan) für Arbeitnehmer mit einem Verdienst bis 4000 AED ohne

---

31 Khaleej Times vom 06.02.2015, „No sector has met emiratization target“.

Unterkunft oder einschließlich Unterkunft bis 5000 AED erstreckt sich auf das Emirat Abu Dhabi und übersteigt ein Basisversorgungsvolumen von 250.000,00 AED pro Jahr nicht. Eine zahnärztliche Versorgung einschließlich vieler anderer medizinischer Leistungen ist bei diesem – staatlich allerdings weiterhin massiv subventionierten – Versicherungsschutz ausgeschlossen. Für die Kosten dieser Basis-Versorgung hat der Arbeitgeber – haftungsrechtlich vor einem Sponsor, sofern nicht Identität vorliegt – aufzukommen. Eine Belastung des Arbeitnehmers mit diesen Kosten ist ausgeschlossen.

Ende 2013 hat die Regierung des Emirates Dubai, nach dem Vorbild von Abu Dhabi, die Einführung einer **obligatorischen Krankenversicherung für alle Angestellten in Dubai mit Gesetz Nr. 11 aus 2013** verkündet. Das neue Gesetz findet gleichermaßen Anwendung auf emiratische Staatsangehörige, Expats mit Residence Visum und Besucher/Touristen. Eine gesetzliche Pflicht des Arbeitgebers die Familienangehörigen des Arbeitnehmers mitzuversichern besteht nicht. Bereits im Dezember 2013 hat die Dubai Health Authority einen Zeitplan für die Umsetzung des neuen Krankenversicherungssystems veröffentlicht, der die faktische Umsetzung des Gesetzes in 3 Phasen aufteilt. Gemäß diesem Plan mussten alle Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeitnehmern bis Oktober 2014 Krankenversicherungen für die Arbeitnehmer abgeschlossen haben. Unternehmen mit 100 bis 999 Beschäftigten hatten Zeit bis Juli 2015 und Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten müssen seit dem 1. Juli 2016 die neuen Regelungen implementieren. In der Praxis bedeutet dies, dass die Arbeitgeber für die Beantragung und Erneuerung eines Residence Visums bzw. einer Arbeitserlaubnis ihrer Arbeitnehmer eine Krankenversicherung abschließen müssen. Das Krankenversicherungsgesetz sieht bei Nichteinhaltung der Frist außerdem Bußgeldzahlungen von mindestens AED 500 und höchstens AED 150.000 vor.

Auch diverse Freihandelszonen in Dubai (u.a. JAFZA, DAFZA und DMCC) haben bereits die Pflicht zum Abschluss einer Krankenversicherung für Arbeitnehmer von Freihandelszonengesellschaften (unabhängig von der Rechtsform) eingeführt. Es ist davon auszugehen, dass die übrigen Freihandelszonen zeitnah nachziehen werden.

## 2. Andere Sozialversicherungen

Eine gesetzliche **Arbeitslosenversicherung** für ausländische Arbeitnehmer besteht nicht. Die Frage einer solchen Versicherung stellt sich für Ausländer jedoch in der Regel ohnehin nicht, da sie bei Verlust ihrer Beschäftigung in der Regel ihre Aufenthaltsberechtigung verlieren und dann das Land verlassen müssen.

Ebenso existieren **Rentenversicherungen** für ausländische Arbeitskräfte nicht, da Arbeitserlaubnisse für Ausländer in aller Regel ab einem bestimmten Alter nur noch unter bestimmten Voraussetzungen erneuert werden. Arbeitserlaubnisse für 60 – 65-jährige Arbeitnehmer werden nur für jeweils ein Jahr erneuert (und nicht in einem 2 Jahresrythmus). Bei 65 – 70-jährigen Arbeitnehmern wird die Arbeitserlaubnis dann nur noch für bestimmte Tätigkeiten und Berufsgruppen erneuert. Einheimische Arbeitnehmer, die in

der privaten Wirtschaft beschäftigt sind, kommen, wie bereits seit längerem Angestellte im öffentlichen Dienst, seit September 1999 in den Genuss des nationalen Pension and Social Securities Law, das sowohl die Alterssicherung des Arbeitnehmers durch Rentenansprüche als auch dessen Absicherung bei Berufsunfähigkeit, Unfall und Tod zum Gegenstand hat und gesetzlich regelt. Insofern muss der Arbeitgeber Beiträge in Höhe von 15 % des Nettolohns des inländischen Arbeitnehmers monatlich an eine staatliche Pensionskasse abführen, wovon allerdings zu Anreizzwecken derzeit noch 2,5 % der Staat trägt. Weitere 5 % hat der Arbeitnehmer selbst von seinem Gehalt zu entrichten.

Eine **gesetzliche Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung** ist für Ausländer ebenfalls nicht vorgesehen. Auch in Abu Dhabi ist sie von der neuen Krankenversicherung nicht umschlossen. Im Falle eines **Arbeitsunfalls** muss der Arbeitgeber jedoch aufgrund arbeitsrechtlicher Bestimmungen grundsätzlich für die aus dem Unfall resultierenden Behandlungskosten, Reisekosten und Rehabilitationskosten des Arbeitnehmers aufkommen. Während der Behandlungszeit, wenn der Arbeitnehmer nicht in der Lage ist, seinen Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis nachzukommen, muss der Arbeitgeber bis zu 6 Monaten den Lohn voll und weitere 6 Monate in hälftiger Höhe fortzahlen. Im Falle seines **Todes oder totaler, permanenter Berufsunfähigkeit** haben die Angehörigen des Arbeitnehmers gegen den Arbeitgeber einen Anspruch auf Wiedergutmachung in Höhe von 24 Monatsgehältern, mindestens AED 18.000,00, höchstens jedoch AED 35.000,00. Es empfiehlt sich deshalb, dieses Risiko gerade in gefährlichen Bereichen – lokal oder international – ausreichend versichern zu lassen. Entsprechende Versicherungen (sog. Workmen Compensation Insurances) für die Mitarbeiter sind deshalb dringend anzuraten.

SCHLÜTER GRAF

شلتوتر جراف ومشاركوه للاستشارات القانونية

**INVESTITIONEN IN DEN  
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

STEUERRECHT



## E. Steuerrecht

### I. ALLGEMEINES

Die VAE kennen kein bundeseinheitliches Steuerrecht. Die Steuergesetzgebung ist den einzelnen Emiraten vorbehalten. Die Gesetze der überwiegenden Mehrheit der Emirate sehen zwar die Erhebung von Steuern vor, in der Praxis werden die meisten dieser Vorschriften jedoch nicht angewandt. Grundsätzlich erheben die einzelnen Emirate **keine Einkommensteuer** für natürliche (inländische und ausländische) Personen. Die für juristische Personen bzw. Körperschaften gesetzlich vorgesehene Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer wird bislang nur von Unternehmen, die unmittelbar in der Förderung und Verarbeitung von Öl, Gas und petrochemischen Produkten tätig sind, sowie von in- und ausländischen Banken erhoben. In den diversen Freihandelszonen garantiert die jeweilige Emiratsregierung eine Steuerbefreiung von mindestens 15 bis hin zu 50 Jahren mit einer entsprechenden Verlängerungsoption.

Seit Jahren wird in den Medien über eine mögliche Einführung einer GCC-weiten Umsatzsteuer berichtet. Obwohl die Regierungen der GCC-Mitgliedsländer seit längerem die Einführung einer Umsatzsteuer geplant hatten, wurden die Gespräche erstmals wieder im Jahr 2015 vor dem Hintergrund der sinkenden Ölpreise und damit erwarteter Defizite im Staatshaushalt einzelner GCC-Länder aufgenommen. Laut Beschluss der Finanzminister der Golfstaaten, die sich im Rahmen des Golfkooperationsrats im Mai 2016 in Riyadh getroffen haben, soll im Jahr 2018 nunmehr eine GCC-weite einheitliche Mehrwertsteuer eingeführt werden. Der einheitliche Mehrwertsteuersatz wird voraussichtlich 5% betragen. Welche Produkte und Dienstleistungen mit einer Umsatzsteuer belegt werden, ist derzeit noch unklar. Allerdings wird berichtet, dass möglicherweise etwa 100 Grundnahrungsmittel sowie Produkte aus den Bereichen Gesundheit und Bildung von der Mehrwertsteuer ausgenommen werden sollen.

### II. DOPPELBESTEUERUNGSABKOMMEN VAE – BRD

#### 1. Wirkungsweise

Zwischen 1996 und 2008 galt zwischen den VAE und der Bundesrepublik Deutschland ein bilaterales Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen und zur Belebung der wirtschaftlichen Beziehungen. Ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) ist ein internationaler Vertrag, der die Besteuerung grenzüberschreitender Sachverhalte regeln soll. Es bindet die Vertragsstaaten nur hinsichtlich der Vermeidung von Doppelbesteuerung. Besteuerungsgrundlagen werden in einem DBA nicht geregelt, insoweit gilt nationales Steuerrecht.

Am 01.07.2010 wurde zwischen den VAE und Deutschland das neue Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und der Steuerverkürzung auf dem Gebiet der

Steuern vom Einkommen (DBA) unterzeichnet und ist nach Austausch der Ratifikationsurkunden zum 14.7.2011 mit Rückwirkung zum 01.01.2009 in Kraft getreten<sup>32</sup>.

## 2. Inhalt des (neuen) DBA

Das (neue) DBA wendet – im Vergleich zum alten, bis 2008 gültigen DBA – die **Anrechnungsmethode** an, was bedeutet, dass eine Steuerfreistellung in Deutschland grundsätzlich nicht mehr in Betracht kommt, sondern vereinfacht nur noch, dass die in den VAE bereits gezahlten Steuern in Deutschland auf die dort zu zahlenden Steuern angerechnet werden können. Da in den VAE jedoch faktisch keine Steuern gezahlt werden müssen, verbleibt es bei einer Vollversteuerung in Deutschland, sofern dort Steuerpflicht besteht und keine Ausnahmetatbestände greifen. Damit soll aus Gründen der Steuergerechtigkeit der Tatsache Rechnung getragen werden, dass in den Vereinigten Arabischen Emiraten im Wesentlichen keine Steuern erhoben werden. Durch die Anrechnungsmethode tritt insbesondere eine Verschlechterung der Situation von Arbeitnehmern ein, die in den VAE tätig sind, aber noch einen Wohnsitz oder einen gewöhnlichen Aufenthaltsort im Sinne des Einkommenssteuergesetzes bzw. der Abgabenordnung in Deutschland haben, und von Betriebsstätten deutscher Unternehmen in den VAE.

## 3. Auswirkungen des neuen DBA

### a) Betriebsstättenmodell

Das bis 2008 geltende DBA wirkte sich im Wesentlichen für deutsche Personengesellschaften steuerlich günstig im Hinblick auf Unternehmensgewinne aus, wenn diese durch eine Betriebsstätte der Personengesellschaft in den VAE erwirtschaftet wurden. Die Errichtung einer entsprechenden Zweigniederlassung (vor allem einer Branch in einer Freihandelszone) war steuerlich vorteilhaft, da die Gewinne, die in den VAE durch die Zweigniederlassung – sofern als selbstständige Betriebsstätte qualifiziert – aus aktiven Tätigkeiten gem. § 8 ASTG erwirtschaftet wurden, im Rahmen der Freistellungsmethode direkt an die Gesellschafter (i.d.R. natürliche Personen) der Personengesellschaft steuerfrei ausgeschüttet werden konnten. Die Steuerbelastung beschränkte sich auf den Progressionsvorbehalt. Die Freistellungsmethode ist jedoch durch das neue DBA weggefallen, so dass Betriebsstätten von in Deutschland ansässigen juristischen Personen/Personengesellschaften rückwirkend ab dem 01.01.2009 in den VAE erzielte Gewinne in Deutschland voll versteuern müssen. Eine Anrechnung findet nicht statt, da in den VAE derzeit keine Steuern anfallen. Umstrukturierungsmaßnahmen sowohl in den VAE als auch ggfls. in Deutschland zur Vermeidung dieser steuerlich negativen Auswirkungen sind auch weiterhin zu empfehlen. Langfristige Lösungen über andere europäische Länder, die über ein DBA mit den VAE verfügen (z.B. Österreich), sollten im Einzelfall auch unter Berücksichtigung einer Besteuerung

---

32 Vertiefte Informationen erhalten Sie zu diesem Thema in unserer aktuellen Veröffentlichung „Geschäfte in den VAE – Standort Freihandelszone“ (Stand 2014), welche wir in Zusammenarbeit mit der AHK herausgegeben haben. Die Publikation ist auf Anfrage gegen eine Schutzgebühr von EUR 20,- inkl. MwSt. zzgl. Versandkosten direkt über unser Büro in Dortmund zu beziehen.

von Drittstaateneinkünften geprüft werden, scheinen jedoch im Hinblick auf das insoweit in Deutschland geltende **Transparenzgebot** wenig Erfolg zu versprechen.

## b) **Kapitalgesellschaftsmodell**

Unberührt bleiben dürften jedoch die Steuervergünstigungen für Einkünfte (Dividenden) deutscher Kapitalgesellschaften aus Beteiligungen an lokalen Kapitalgesellschaften, wie z.B. einer LLC, FZCO, FZE oder FZLLC, sofern die Voraussetzungen des Außensteuergesetzes erfüllt sind (**nationales Schachtelprivileg**). Das bedeutet, dass Dividenden, die an in Deutschland ansässige Kapitalgesellschaften gezahlt werden, unabhängig von der Beteiligungshöhe gemäß § 8b Abs. 1 KStG von der deutschen Steuer befreit sind. Die ausgeschütteten Dividenden gelangen fast ohne steuerliche Belastung zu der beteiligten Kapitalgesellschaft. Es gilt lediglich ein fiktives Betriebsausgabenverbot i.H.v. 5 % der Ausschüttung. Die Steuerbefreiung durch das nationale Schachtelprivileg wird jedoch durch die sog. Hinzurechnungsbesteuerung nach dem Außensteuergesetz (AStG) eingeschränkt bzw. aufgehoben, sofern eine Beteiligung von mehr als 50 % vorliegt und es sich um ein Niedrigsteuerland (wie die VAE) handelt. Diese fiktive Hinzurechnungsbesteuerung findet jedoch dann nicht statt, wenn die inländische Gesellschaft nachweist, dass die ausländische Kapitalgesellschaft keine passiven, sondern aktive Tätigkeiten i. S. d. § 8 AStG ausübt. Liegen passive Tätigkeiten vor, müssen die daraus erzielten Dividenden in Deutschland voll versteuert werden. Es sei darauf hingewiesen, dass durch dieses Modell keine Steuerreduzierung auf „Null“ erreicht wird, da die Ausschüttungen der Kapitalgesellschaft an ihre Gesellschafter der deutschen Steuer unterliegen (Abgeltungssteuer). Nur solange die Gewinne auf Ebene der Mutterkapitalgesellschaft thesauriert werden, verbleibt es bei der Besteuerung der Dividenden der VAE Tochter in Höhe von 5 %.

## c) **Einkünfte aus unselbständiger Tätigkeit**

Gerade für Deutsche, die – häufig im Rahmen einer längerfristigen Entsendung – in den VAE Einkünfte aus unselbständiger Arbeit erzielen, z.B. als Arbeitnehmer einer Gesellschaft oder Niederlassung in einer der Freihandelszonen der VAE – ist es von vitalem Interesse, ob diese Einkünfte, insbesondere bei der Beibehaltung eines Wohnsitzes in Deutschland, zu versteuern sind.

Das neue DBA weist grundsätzlich dem Tätigkeitsstaat das Besteuerungsrecht zu, jedoch erfolgt keine Freistellung mehr in dem Staat, in dem der Arbeitnehmer nur ansässig ist, sondern die im anderen Staat entrichteten Steuern können im Ansässigkeitsstaat nur noch angerechnet werden. Da das neue DBA derartig günstige Freistellungsregelungen nicht mehr enthält, gilt für Arbeitnehmer, die in den VAE arbeiten, aber weiterhin einen Wohnsitz oder gewöhnlichem Aufenthaltsort in Deutschland vorhalten, wieder voll das **Welteinkommensprinzip** des § 1 EStG, wonach alle weltweit erzielten Einkünfte (also auch die aus den VAE) in Deutschland unbeschränkt zu versteuern sind. Gem. § 8 Abgabenordnung hat jemand seinen **Wohnsitz** dort, wo „er

eine Wohnung unter den Umständen innehat, die darauf schließen lassen, dass er die Wohnung beibehalten und benutzen wird“. Hierzu sind eine Vielzahl unterschiedlichster Fälle denkbar und von deutschen Finanzgerichten in der Regel auch schon entschieden worden. Bleibt z. B. die Familie des Arbeitnehmers in der gemeinsamen Familienwohnung in Deutschland zurück und man lebt nicht dauerhaft getrennt, so ist diese eine Wohnung im Sinne des § 8 AO. Entsprechendes gilt für Wohnungen/Häuser, die man – ggfls. mit der nachgezogenen Familie – über die Jahre der Entsendung weiter regelmäßig nutzt und beispielsweise nicht komplett leer stehen lässt oder dauerhaft an Dritte vermietet. Die Tatsache, dass man sich in Deutschland behördlich abmeldet, sein Konto aufgibt oder ggfls. noch andere Wohnungen im Ausland vorhält, ist unbeachtlich. Liegt kein Wohnsitz, aber ein **gewöhnlicher (zusammenhängender) Aufenthalt** von mehr als 6 Monaten in Deutschland vor, besteht dort ebenfalls Steuerpflicht. Deshalb kann man nach dem neuen DBA nur dann der deutschen Steuerpflicht entgehen, wenn man seinen deutschen Wohnsitz aufgibt und keinen gewöhnlichen Aufenthalt dort begründet. Das muss vor Auslandsantritt wohl bedacht sein. Es kann aber auch ohne Wohnsitz in Deutschland eine sog. beschränkte Steuerpflicht eintreten und zwar für Einkünfte, die weiterhin in Deutschland erzielt werden (Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, Zinsen für Kontoguthaben, aber auch für Vergütungen, die für in Deutschland erbrachte Tätigkeiten gezahlt werden etc.).

Das Inkrafttreten des neuen DBA hat aber noch einen anderen negativen Effekt auf deutsche Arbeitnehmer: Im Falle eines abkommenslosen Zustandes (also bei Nichtinkrafttreten des DBA) wäre zumindest der sog. **Auslandstätigkeitserlass (ATE) von 1983 (ehemals „Montageerlass“)** zur Anwendung gekommen. Der ATE begünstigt steuerlich bestimmte Auslandstätigkeiten, wie z. B. die Planung, Errichtung, Wartung usw. von Fabriken, Bauwerken, ortsgebundenen Maschinen und ähnlichen Vorrichtungen sowie die Beratung ausländischer Auftraggeber im Hinblick auf solche Tätigkeiten. Die Auslandstätigkeit muss dabei mindestens 3 Monate dauern. Der ATE gilt jedoch streng subsidiär, was bedeutet, dass eine Steuerfreistellung für in den VAE erzielte Einkommen nach dem ATE nicht (mehr) in Betracht kommt, da nunmehr ein DBA vorliegt. Das hat zur Folge, dass der ATE auf deutsche Arbeitnehmer in den VAE keine Anwendung mehr findet (mögen auch die übrigen Voraussetzungen erfüllt sein), da das neue DBA rückwirkend zum 1.1.2009 in Kraft getreten ist. Für das Jahr 2009 hatten aber verschiedene Fiskalbehörden der Bundesrepublik bereits einen abkommenslosen Zustand festgestellt, so dass zumindest für das Jahr 2009 der ATE Anwendung finden dürfte.

SCHLÜTER GRAF

شلوتر جراف ومشاركوه للاستشارات القانونية

**INVESTITIONEN IN DEN  
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

ZOLLRECHTLICHE BESTIMMUNGEN

## F. Zollrechtliche Bestimmungen

Seit dem 01. Januar 2003 besteht innerhalb der Mitgliedsstaaten des Golf-Kooperationsrats (GCC) eine Zollunion mit einer gemeinsamen Zollgesetzgebung. Ziel ist die Förderung des Handels zwischen den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien, Katar, Bahrain, Kuwait und Oman. Dabei wurden die Zölle innerhalb dieser Länder aufgehoben, einheitliche Zolltarife für Importgüter aus Drittstaaten festgelegt und ein einheitlicher Zollkodex vereinbart. Es gilt das Prinzip des sog. **Single Entry Point**, wonach der Zoll bereits an der Grenze des GCC-Landes, das die Ware zuerst passiert, zu entrichten ist, unabhängig davon, ob dieses auch das Bestimmungsland der Ware innerhalb des GCC-Raums darstellt. Bei der anschließenden Weiterversendung innerhalb des GCC-Raumes sind deshalb – von Ausnahmen abgesehen – keine weiteren Zollmaßnahmen mehr durchzuführen. Gleichwohl kommt es weiterhin vor allem zu bürokratischen Schwierigkeiten an den Grenzen, obwohl eigentlich nach dem Beitritt der VAE zur seit 1988 bestehenden Arabischen Freihandelszone GAFTA am 1.1.2005 alle Handelshemmnisse zwischen den Vertragsstaaten vollständig aufgehoben sein sollten.

Während vor der Zollunion der Zollsatz je nach GCC-Staat zwischen 4 % und 20 % variierte, gilt nunmehr grundsätzlich ein **einheitlicher Zollsatz** von 5 % für ausländische Importgüter, der sich anhand des CIF-Werts der Ware, also vom Warenwert plus Versicherungskosten plus Frachtkosten, berechnet. Auf bestimmte Güter, wie Alkohol und Tabakwaren, wird ein Zollsatz von 50 % bzw. 100 % erhoben. Dagegen ist eine Vielzahl von Produkten von der Erhebung eines Einfuhrzolls ausgenommen, wie zum Beispiel Nahrungsmittel, bestimmte Rohmaterialien oder medizinisches Gerät. Den verschiedenen Staaten der Zollunion bleibt es jedoch unbenommen, für schutzbedürftige Wirtschaftszweige höhere (Schutz)Zollsätze festzulegen. Auch Anti Dumping Zölle sind möglich, jedoch derzeit noch nicht im Gespräch. Bei Waren, die für den Re-Export bestimmt sind, erfolgt nach der Wiederausfuhr innerhalb eines festgelegten Zeitraums die Erstattung der vorab gezahlten Zollgebühren. Für die Zollstellen in der Jebel Ali Free Zone, Dubai Airport Free Zone und Dubai Logistic City gilt insofern aber ab Mitte 2016 eine neue Regelung. Bisher mussten Freihandelszonengesellschaften in den vorgenannten Freihandelszonen Sicherheiten im Wert von 5 % des importierten Warenwertes hinterlegen, wenn Waren für einen späteren Re-Export in die Freihandelszone importiert wurden. Ab dem 01.06.2016 soll die Hinterlegung der Sicherheitsleistung nicht mehr erforderlich sein.

SCHLÜTER GRAF

شلوتر جراف ومشاركوه للاستشارات القانونية

**INVESTITIONEN IN DEN  
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

SCHLÜTER GRAF

## G. SCHLÜTER GRAF

### I. KANZLEI

**SCHLÜTER GRAF** ist eine international tätige Anwaltskanzlei mit Standorten in Dortmund, Hamburg und Dubai, die sich auf Rechtberatung in den Ländern des Nahen und Mittleren Osten spezialisiert hat. Seit 1995 berät SCHLÜTER GRAF ihre Mandanten aus allen Branchen über ihre Standorte und Vertretungen in

- Dubai und Abu Dhabi/VAE
- Riadh und Jeddah/Saudi-Arabien
- Doha/Katar
- Manama/Bahrain
- Muskat/Oman
- Kuwait City/Kuwait
- Kairo/Ägypten
- Amman/Jordan
- Teheran/Iran

mit deutschen Rechtsanwälten und lokalen Kooperationspartnern, die eine schnelle und zuverlässige Umsetzung Ihrer Vorhaben vor Ort gewährleisten. Durch unsere Büros in Deutschland und dem Nahen/Mittleren Osten ist Beratung und Umsetzung aus einer Hand gewährleistet. Aufgrund unserer langjährigen Expertise in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts der arabischen Golfstaaten beraten wir unsere Mandanten zuverlässig bei all ihren Investitionsvorhaben und konzentrieren uns dabei auf folgende Schwerpunkte:

- Wirtschaftsrecht einschließlich Handelsvertreterrecht
- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Arbeitsrecht einschließlich Entsendungsfälle
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Immobilienrecht
- Zivilrecht
- Baurecht
- Recht der öffentlichen Ausschreibungen
- Gerichts- und Schiedsverfahren

Neben dieser wirtschaftsrechtlichen Beratung sorgt SCHLÜTER GRAF dort, wo Rechtsstreitigkeiten in den VAE (und den anderen Golfstaaten) unvermeidlich sind, durch ein erfahrenes Team von Anwälten dafür, dass die Rechte unserer Mandanten durchgesetzt, gesichert und unberechtigte Ansprüche Dritter abgewehrt werden. Bedingt durch den für ausländische Rechtsanwälte vorgeschriebenen und üblichen Status einer rechtsberatenden Kanzlei kooperieren wir in gerichtlichen Auseinandersetzungen aus-



schließlich mit führenden lokalen Kanzleien. Die langjährige Zusammenarbeit mit diesen Kollegen garantiert eine optimale und intensive Betreuung der streitigen Angelegenheiten in den VAE, den anderen Golfstaaten und dem Iran.

## II. DEZERNAT MIDDLE EAST

Die Interessen unserer vorwiegend europäischen Mandantschaft werden in den VAE und den übrigen Golfstaaten zentral durch die **Rechtsanwälte Andrés Ring, Yulia Kasiyanova, Dounia Aghdoubé, Philip Engels und Dr. Vincent Walter** sowie die Legal Consultants **Wael Abo Taha und Sarra Alsamarrai** wahrgenommen, die über einschlägige und langjährige Erfahrungen im Nahen und Mittleren Osten verfügen. Unsere Anwälte beraten Sie gerne in deutscher, englischer, arabischer, spanischer und russischer Sprache.

Anfragen können aber jederzeit auch an unsere Büros in Dortmund und Hamburg gerichtet werden. Dort beraten Sie die **Rechtsanwälte Christoph Keimer, Peter Schlüter und Anja Christine Adam**, die alle über langjährige Erfahrung vor Ort verfügen.

## III. DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

**SCHLÜTER GRAF** bietet eine umfassende Rechtsberatung für Unternehmen, die im Nahen und Mittleren Osten, sei es durch eine ständige Vertretung in dieser Region oder auf dem Gebiet des klassischen Exports, tätig sind oder tätig werden wollen. Im Vordergrund stehen hierbei die internationalen rechtlichen und wirtschaftlichen Bezüge sowie die Besonderheiten des lokalen arabischen Rechts. Unsere Dienstleistungen umfassen u. a.:

- Umfassende Beratung deutscher und internationaler Unternehmen im Bereich des Wirtschafts-, Gesellschafts-, Handels- und Zivilrechts der arabischen Golfanrainer-Staaten
- Beratung bei der Anbahnung und Betreuung von Investitionsvorhaben in der Golfregion unter besonderer Berücksichtigung wirtschafts-, gesellschafts-, arbeits- und steuerrechtlicher Aspekte
- Individuelle Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung
- Gründung von Gesellschaften, Zweigniederlassungen, Repräsentanzen in der gesamten Golfregion sowie in allen Freihandelszonen
- Erstellung und Überprüfung von Handelsvertreter- und Eigenhändlerverträgen
- Beratung und Begleitung bei öffentlichen Ausschreibungen und Offset-Projekten
- Registrierung von Marken, Patenten und Copyrights in den VAE und GCC-weit (**SCHLÜTER GRAF** ist in den VAE eingetragener Marken- und Patentregistrierungsagent)

**SCHLÜTER GRAF** gehört zu den gelisteten Anwälten des Generalkonsulats in Dubai und der Deutschen Botschaft in Abu Dhabi sowie der Außenhandelskammer (AHK) in Dubai.

Das gleiche gilt für die österreichischen und schweizerischen Vertretungen in den VAE. Durch unsere Kanzleien, Niederlassungen und Kooperationspartner in Deutschland und den Ländern des Nahen und Mittleren Ostens können Mandanten aus einer Hand länderübergreifend beraten und betreut werden.

#### **IV. ÜBERSETZUNGEN**

Für die Erstellung von Übersetzungen sowie die Bereitstellung von Dolmetschertätigkeiten in den Sprachen Deutsch, Englisch, Arabisch und Französisch arbeitet Schlüter Graf Rechtsanwälte mit verschiedenen vom Justizministerium der VAE zugelassenen Übersetzungsbüros zusammen.

#### **V. UNSERE PHILOSOPHIE**

Eine nahtlose Verbindung der entsprechenden wirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen ist die Grundvoraussetzung für eine langjährige und erfolgreiche Geschäftsbeziehung. Unter steter Beachtung der untrennbaren Verflechtung von Wirtschaft und Recht zeigt **SCHLÜTER GRAF** sämtliche rechtlichen und praktischen Aspekte eines jeden Investitionsvorhabens auf und fertigt maßgeschneiderte Individualkonzepte. In enger Zusammenarbeit mit führenden, lokalen Wirtschaftskanzleien in den VAE sowie den anderen Golfstaaten sind wir in der Lage, kurzfristig auf bevorstehende Rechtsänderungen zu reagieren und unsere Investitionsberatung stets auf dem aktuellsten Stand zu halten.

## Links

### Verbände, Institutionen und Vereine:

- Arabisch-Deutsche Vereinigung für Handel und Industrie e.V. (Ghorfa): [www.ghorfa.de](http://www.ghorfa.de)
- Nah- und Mittelost-Verein e.V. (NuMOV): [www.numov.de](http://www.numov.de)
- Deutsch-Arabische Gesellschaft: [www.d-a-g.de](http://www.d-a-g.de)
- Germany Trade & Invest (ehemals BFAI): [www.gtai.de](http://www.gtai.de)
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK): [www.dihk.de](http://www.dihk.de)
- Industrie- und Handelskammern in Deutschland (IHK): [www.ihk.de](http://www.ihk.de)
- Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (Schwerpunkt: Arabische Golfstaaten und Iran): [www.bielefeld.ihk.de](http://www.bielefeld.ihk.de)
- Industrie- und Handelskammer zu Berlin: [www.berlin.ihk24.de](http://www.berlin.ihk24.de)
- Handelskammer zu Hamburg: [www.hk24.de](http://www.hk24.de)
- Industrie- und Handelskammer zu Stuttgart: [www.stuttgart.ihk24.de](http://www.stuttgart.ihk24.de)
- Industrie- und Handelskammer zu München: [www.muenchen.ihk.de](http://www.muenchen.ihk.de)
- Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf: [www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)
- Industrie- und Handelskammer zu Frankfurt/Main: [www.frankfurt-main.ihk.de](http://www.frankfurt-main.ihk.de)
- Industrie- und Handelskammer zu Dortmund: [www.dortmund.ihk24.de](http://www.dortmund.ihk24.de)
- Deutsche Auslandshandelskammer (AHK): [www.ahk.de](http://www.ahk.de)
- Außenhandelskammer VAE (AHK-Dubai und Abu Dhabi): [vae.ahk.de](http://vae.ahk.de)
- Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. (BDI): [www.bdi-online.de](http://www.bdi-online.de)
- Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA): [www.bga.de](http://www.bga.de)
- Außenhandelsverband Nordrhein Westfalen e. V.: [www.ahvnrw.de](http://www.ahvnrw.de)
- VDMA Verband der Investitionsgüterindustrie: [www.vdma.de](http://www.vdma.de)
- AUMA Verband der Deutschen Messewirtschaft: [www.auma.de](http://www.auma.de)
- Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ): [www.gtz.de](http://www.gtz.de)
- Afrikaverein der deutschen Wirtschaft: [www.afrikaverein.de](http://www.afrikaverein.de)

### Messekalender:

- Messen im Nahen und Mittleren Osten, insbesondere in Dubai: [www.dwtc.com](http://www.dwtc.com)
- Messen weltweit: [www.auma.de](http://www.auma.de)

### Botschaften, Ministerien und Behörden:

- Botschaft der VAE in Berlin/Deutschland: [www.uae-embassy.ae/Embassies/de](http://www.uae-embassy.ae/Embassies/de)
- Deutsche Botschaft in Abu Dhabi/VAE: [www.abudhabi.diplo.de](http://www.abudhabi.diplo.de)
- Deutsches Generalkonsulat in Dubai/VAE: [www.dubai.diplo.de](http://www.dubai.diplo.de)
- Eidgenössisches Departement für Auswärtige Angelegenheiten (Schweiz): [www.eda.admin.ch](http://www.eda.admin.ch)
- Bundesministerium für Auswärtige Angelegenheiten Österreich: [www.bmaa.gv.at](http://www.bmaa.gv.at)
- Regierung der VAE und Link zu allen Ministerien: [www.government.ae](http://www.government.ae)
- Regierung Dubai Portal (Dubai e-Government): [www.dubai.ae](http://www.dubai.ae)
- Regierung Abu Dhabi Portal: [www.abudhabi.ae](http://www.abudhabi.ae)
- Dubai Land Department: [www.dubailand.gov.ae](http://www.dubailand.gov.ae)
- Dubai Municipality: [www.dm.gov.ae](http://www.dm.gov.ae)
- Department of Tourism and Commerce Marketing: [www.visitdubai.com](http://www.visitdubai.com)
- Industrie- und Handelskammer Dubai: [www.dubaichamber.com](http://www.dubaichamber.com)
- Industrie- und Handelskammer Abu Dhabi: [www.abudhabichamber.ae](http://www.abudhabichamber.ae)

- Industrie- und Handelskammer Sharjah: [www.sharjah.gov.ae](http://www.sharjah.gov.ae)
- Abu Dhabi Tourism Authority: [www.abudhabitourism.ae](http://www.abudhabitourism.ae)
- Ras Al-Khaimah Investment Authority: [www.rak-ia.com](http://www.rak-ia.com)

### **Freihandelszonen in den VAE:**

- Freihandelszonen: [www.uaefreezones.com](http://www.uaefreezones.com)
- Twofour54: [www.twofour54.com](http://www.twofour54.com)
- Abu Dhabi Airport Free Zone: [www.adafz.ae](http://www.adafz.ae)
- Masdar City Free Zone: [www.masdar.ae](http://www.masdar.ae)
- Jebel Ali Free Zone: [www.jafza.ae](http://www.jafza.ae)
- Dubai Airport Free Zone: [www.dafz.ae](http://www.dafz.ae)
- Dubai Internet City: [www.dic.ae](http://www.dic.ae)
- Dubai Media City: [www.dmc.ae](http://www.dmc.ae)
- Dubai Science Park: [www.dsp.ae](http://www.dsp.ae)
- Dubai International Financial Centre: [www.difc.ae](http://www.difc.ae)
- Dubai Healthcare City: [www.dhcc.ae](http://www.dhcc.ae)
- Dubai Silicon Oasis: [www.dsoa.ae](http://www.dsoa.ae)
- Dubai Multi Commodities Center: [www.dmcc.ae](http://www.dmcc.ae)
- Sharjah Airport International Free Zone: [www.saif-zone.com](http://www.saif-zone.com)
- Sharjah Hamriyah Free Zone: [www.hfza.ae](http://www.hfza.ae)
- Ras Al-Khaimah Free Trade Zone: [www.rakftz.com](http://www.rakftz.com)
- Ras Al-Khaimah Investment Authority: [www.rakia.ae](http://www.rakia.ae)
- Ajman Free Zone: [www.afz.gov.ae](http://www.afz.gov.ae)
- Fujairah Free Zone: [www.fujairahfreezone.com](http://www.fujairahfreezone.com)

### **Länder, Städte, Projekte und Immobilien:**

- Dubai: [www.dubai.com](http://www.dubai.com)
- Abu Dhabi: [www.abudhabi.com](http://www.abudhabi.com)
- Sharjah: [www.sharjah.com](http://www.sharjah.com)
- Tejari: [www.tejari.com](http://www.tejari.com)
- Immobilien-Marktplatz: [www.eqarat.com](http://www.eqarat.com)
- The Palm: [www.nakheel.com](http://www.nakheel.com)
- Burj Khalifa: [www.burjkhalifa.ae](http://www.burjkhalifa.ae)

### **Allgemeine Informationen:**

- Buchtipps, Veranstaltungen etc.: [www.laenderdienste.de](http://www.laenderdienste.de)
- Statistisches Zentrum Islamischer Länder: [www.sesrctic.org](http://www.sesrctic.org)
- Portal für den Nahen Osten: [www.middle-east-pages.com](http://www.middle-east-pages.com)
- Gelbe Seiten weltweit: [www.telefonbuch.com](http://www.telefonbuch.com)
- Arabisch-Sprachkurse des Landesspracheninstituts in der Ruhr Universität: [www.lsi-bochum.de](http://www.lsi-bochum.de)
- Kleinanzeigen: [www.dubizzle.com](http://www.dubizzle.com); [www.ezheights.com](http://www.ezheights.com)

### **Übersetzungs- und Dolmetscherdienste in den VAE (deutsch und arabisch)**

- German Arab Translation and Interpretation Company: [gatic@emirates.net.ae](mailto:gatic@emirates.net.ae)

### **Interkulturelle Seminare**

- CrossCultures: [www.crosscultures.de](http://www.crosscultures.de)

## Weitere Publikationen von SCHLÜTER GRAF Rechtsanwälte

### Vereinigte Arabische Emirate

- Freihandelszonen
  - Geschäfte in den VAE – Standort Freihandelszone (Stand 2014)
- Schiedsverfahren
  - Leitfaden Schiedsverfahren nach dem Recht der VAE (Stand 2012)
- Arbeitsrecht
  - Leitfaden Arbeitsrecht VAE (Stand 2011)
- Immobilienrecht
  - Immobilienerwerb durch Ausländer im Emirat Dubai/Vereinigte Arabische Emirate (Stand 2007)
- Baurecht
  - Baurecht in den Vereinigten Arabischen Emiraten (Stand 2007)
- Gewerblicher Rechtsschutz
  - Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht in den Vereinigten Arabischen Emiraten (Stand 2006)
- Doppelbesteuerungsabkommen
  - Leitfaden Steuerrecht, Vereinigte Arabische Emirate (Stand 2005)
- Verschiedenes
  - Zölle in den Vereinigten Arabischen Emiraten in Hinblick auf Handel in den Freihandelszonen (2011)
  - Länderreport Vereinigte Arabische Emirate (RIW 4/2015, Seite 205 ff)
  - Die Entsendung deutscher Mitarbeiter in die arabischen Golfstaaten (2014)
  - DIFC courts: An alternative for dispute resolution in the construction sector in the United Arab Emirates? (2012)

### Saudi-Arabien

- Business & Legal Guide Saudi-Arabien (Stand 2015) – Veröffentlichung zusammen mit der AHK Saudi-Arabien
- Vergaberecht Saudi-Arabien – Rechtstipps für öffentliche Ausschreibungen (Stand 2012) – Veröffentlichung zusammen mit der AHK Saudi-Arabien
- Arbeits- und Sozialrecht – Rechtstipps für die Vorbereitung, Durchführung und Beendigung in Saudi-Arabien – Rechtstipps für öffentliche Ausschreibungen (Stand 2014) – Veröffentlichung zusammen mit der AHK Saudi-Arabien
- Länderreport Saudi-Arabien, RIW 2014, S. 126,ff.

### Katar

- Investitionen in Katar – Leitfaden Wirtschaftsrecht (Stand 2015)

### Oman

- Investitionsführer Oman (Stand 2006)
- Öffentliches Beschaffungswesen im Oman





# SCHLÜTER GRAF

شَلوتَر جِراف ومشارِكوه للاستشارات القانونيَّة

[www.schlueter-graf.de](http://www.schlueter-graf.de)