

SCHLÜTER GRAF & PARTNER



Gesellschaft Bürgerlichen Rechts
Rechtsanwälte • Notare
Legal Consultants

LEITFADEN WIRTSCHAFTSRECHT

INVESTITIONEN IN DEN VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN

Kanzlei Dubai/Vereinigte Arabische Emirate

P.O. Box 29337

Khalid Bin Al Waleed Road (Bank Street)

The Business Centre/Juma Al Majid Building

4. Stock, Büro 410

Dubai

Vereinigte Arabische Emirate

Tel.: +971 - 4 - 397 1119

Fax: +971 - 4 - 397 3869

eMail: dubai@schlueter-graf.com

Website: www.schlueter-graf.de

Ansprechpartner: **Wolf Zacharias**, Rechtsanwalt & Legal Consultant
Christine Baltzer-Zacharias, Rechtsanwältin & Legal Consultant
Heinrich Zimmermann-Stock, MBL, Rechtsanwalt & Legal Consultant
Ulf-Gregor Schulz, Rechtsanwalt & Legal Consultant
Jan Gonell, Rechtsanwalt & Legal Consultant

Kanzlei Dortmund/Deutschland

Königswall 26

44137 Dortmund

Deutschland

Tel.: 0049 - 231 - 914 455 0

Fax: 0049 - 231 - 914 455 30

eMail: info@schlueter-graf.de

Website: www.schlueter-graf.de

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

Stand: **1. April 2006** - 10. Auflage

Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen, Stand: April 2006, dienen als Orientierungshilfe und ersetzen nicht eine anwaltliche Beratung im Einzelfall. Trotz sorgfältiger Überarbeitung kann eine Haftung für den Inhalt nicht übernommen werden.

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	1
A. Einführung	2
I. Wirtschaftliche Stellung der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE)	2
II. Investitionsanreize	3
1. Allgemeines	3
2. Dubai - Zentrum von Wirtschaft und Innovation	3
3. Standort für Investitionsvorhaben im Irak	4
III. Rechts- und Gerichtssystem	6
B. Verschiedene Investitionsmöglichkeiten	7
I. Liefergeschäft auf Einzelfallbasis	9
II. Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers	10
1. Allgemeines	10
2. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge	10
3. Registrierte Handelsvertreterverträge	11
III. Gründung einer Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens	12
1. Allgemeines	12
2. Zweigniederlassung in Form einer Branch	13
3. Zweigniederlassung in Form eines Repräsentanzbüros (Representative Office)	13
IV. Gründung eines und/oder Beteiligung an einem freiberuflichen Unternehmen (Professional Firm bzw. Professional Company)	14
V. Gründung und/oder Beteiligung an einer Joint Venture-Gesellschaft	15
1. Allgemeines	15
2. Limited Liability Company (LLC)	15
3. Private bzw. Public Joint Stock Company	17
4. Innen-Joint Venture (Joint Participation Company)	17

VI.	Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Freihandelszone	18
1.	Allgemeines	18
2.	Free Zone Establishment (FZE)	19
3.	Free Zone Company (FZCO)	19
4.	Free Zone Limited Liability Company (FZLLC)	19
5.	Einzelne Freihandelszonen in Dubai	20
a.	Jebel Ali Free Zone	20
b.	Dubai Airport Free Zone	20
c.	The Dubai Technology, Electronic Commerce & Media Free Zone (Tecom)	21
d.	Dubai International Financial Centre (DIFC)	21
e.	Dubai Healthcare City (DHCC)	22
VII.	Gründung einer Offshore-Gesellschaft	22
VIII.	Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen	23
IX.	Erwerb von Immobilien	24
1.	Emirat Dubai	24
2.	Emirat Abu Dhabi und nördliche Emirate	26
C.	Gewerblicher Rechtsschutz	27
I.	Patent- und Designrecht	27
II.	Markenrecht	28
III.	Urheberrecht	29
D.	Arbeits- und Sozialrecht	29
I.	Arbeitsrechtliche Bestimmungen	29
II.	Sozialrechtliche Bestimmungen	31

E. Steuerrecht	32
I. Allgemeines	32
II. Doppelbesteuerungsabkommen VAE - BRD	32
1. Wirkungsweise und Vorteile	32
a. Kapitalgesellschaftsmodell	32
b. Personengesellschaftsmodell	33
2. Geltungsdauer	33
F. Zollrechtliche Bestimmungen	34
G. Schlüter Graf & Partner	35
I. Kanzlei	35
II. Dezernat Middle East	36
III. Dienstleistungsangebot	36
IV. Übersetzungen	37
V. Unsere Philosophie	38
Links	39
Weitere Publikationen von Schlüter Graf & Partner	40

VORWORT

Seit den siebziger Jahren haben sich die Golfstaaten dank ihrer enormen Erdöl- und Erdgasvorkommen zu wichtigen Handelspartnern der Industrienationen entwickelt. Die wirtschaftlichen und politischen Veränderungen gingen dabei in einem rasanten Tempo vorstatten. Aus einer vormals unbeachteten, wirtschaftlich unattraktiven Region ist innerhalb von nur drei Jahrzehnten ein **Wirtschaftsraum mit erheblicher Finanzkraft** erwachsen, der nicht mehr nur das Interesse der Ölindustrie auf sich zieht, sondern in zunehmendem Maße auch das Interesse ausländischer Unternehmen, Händler und Investoren, die ohne Bezug zur Ölindustrie Geschäftsbeziehungen mit und in der Region unterhalten.

Mit dem schnellen wirtschaftlichen Aufschwung und der Internationalisierung des Handels ging die Notwendigkeit einher, auch das bestehende Rechtssystem zu reformieren, um den nicht unerheblich geänderten Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen. Insbesondere das Wirtschaftsrecht musste angesichts der seit 1996 bestehenden Mitgliedschaft der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) in der Welthandelsorganisation (WTO) den internationalen Standards angenähert werden, damit eine verlässliche Grundlage für ausländische Unternehmen und Investoren geschaffen werden konnte. Das Wirtschaftsrecht basiert somit heute zum überwiegenden Teil auf jüngeren, ständig aktualisierten Gesetzen, die das vormals gültige islamische Recht überlagern und diesem zumeist als speziellere Gesetze vorgehen. Trotz des teilweise unbekanntem und ungewohnten Rechts- und Wirtschaftssystems in der Golfregion entdecken immer mehr europäische Investoren den Nahen Osten als attraktiven Absatzmarkt oder neuen Produktionsstandort. Die VAE nehmen hierbei innerhalb der Länder des im Jahre 1981 zur Schaffung eines politischen, verteidigungspolitischen und wirtschaftlichen Bündnisses gegründeten Golf-Kooperationsrats (GCC)¹ eine herausragende Stellung ein.

Dem am hiesigen Markt interessierten Unternehmen bietet sich ein modernes Städtebild mit hervorragender Infrastruktur, das mit europäischen Standards vergleichbar ist. Das sollte jedoch nicht grundsätzlich dazu verleiten, dieses Bild auf das lokal bestehende Rechtssystem zu übertragen. Nicht alles, was in Europa als rechtlich selbstverständlich gelten mag, gilt in gleicher Weise auch in der Golfregion. Während die örtliche Geschäftswelt mit diesen Regelungen vertraut ist und sich hiermit arrangiert, sind ausländischen Geschäftsleuten und Investoren die rechtlichen Besonderheiten oftmals unbekannt. Mangelnde Rechtskenntnis und fehlendes Verständnis für die Hintergründe der gesetzlichen Besonderheiten können im Einzelfall schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen. Geschäftliche Fehlschläge sind deshalb nicht selten auf Unkenntnis des lokalen Rechts zurückzuführen. Wie bei jeder Geschäftsaktivität mit internationalem Anknüpfungspunkt ist es daher auch für den ausländischen Investor im Nahen

¹ Bestehend aus den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien, Oman, Bahrain, Kuwait und Qatar.

und Mittleren Osten unerlässlich, den Markteintritt nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht vorzubereiten, sondern diesen auch rechtlich abzusichern. Die folgenden Ausführungen sollen dem an der Region Interessierten einen **ersten Überblick** über Investitionsmöglichkeiten und rechtliche Besonderheiten in den VAE vermitteln.

INVESTITIONEN IN DEN VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN

A. Einführung

I. Wirtschaftliche Stellung der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE)

Die VAE sind ein föderaler Bundesstaat bestehend aus sieben Emiraten.² Seit ihrer Gründung im Jahre 1971 haben die VAE ein beachtliches Wirtschaftswachstum durch Expansion und Diversifikation erreicht. In der die Länderbonität angebenen „Institutional-Investor-Rangliste“ für das Jahr 2002 nehmen die VAE weltweit Platz 27 ein und stehen damit wiederholt an erster Stelle aller Mitgliedsstaaten der arabischen Liga.³ Die wirtschaftliche Abhängigkeit von Erdöl und Erdgas als ausschließliche Einnahmequelle ist weitgehend reduziert worden. Der Anteil des Erdöls und Erdgases am Bruttoinlandsprodukt (BIP) betrug im Jahre 2004 nur noch ca. 35%,⁴ nachdem er Anfang der Neunzigerjahre noch für nahezu 50% des BIP verantwortlich gezeichnet hatte. Im Emirat Dubai lag der Erdöl- und Erdgas-Anteil im Jahre 2003 gerade noch bei 7% des BIP.⁵ Die wachsenden ausländischen, aber auch nationalen Investitionen haben sich insgesamt positiv auf die Wirtschaft der VAE ausgewirkt. Bereits 1996 konnten die VAE die **höchste Wirtschaftswachstumsrate im Nahen und Mittleren Osten** verzeichnen.

Im Rahmen des **bilateralen Handels** zählt die **Bundesrepublik Deutschland** zu den wichtigsten Ursprungsländern für Importlieferungen in die VAE. Für das Emirat Dubai lag Deutschland 2003 an vierter Stelle vor den USA, Frankreich und Großbritannien.⁶ Das Exportvolumen von Deutschland in die VAE betrug im Jahre 2003 mehr als 3 Milliarden Euro.⁷ Da der Handel in umgekehrter Richtung noch nicht richtig Fuß gefasst hat, betrug der deutsche Handelsüberschuss allein im Jahre 2002 über

2 Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Fujairah, Ras Al-Khaimah, Ajman und Umm Al-Quwain.

3 Handelsblatt vom 01.10.2002, S. 20.

4 Vgl. vorläufige Daten des bfai (Hrsg.): Wirtschaftstrends zur Jahresmitte 2003
- Vereinigte Arabische Emirate, Tabelle S. 30.

5 Dubai Business Handbook 2005/6, S. 15.

6 Dubai Business Handbook 2005/6, S. 15.

7 Vgl. vorläufige Daten des bfai (Hrsg.): Wirtschaftstrends zur Jahresmitte 2004
- Vereinigte Arabische Emirate, Tabelle S. 37.

2,8 Milliarden Euro.⁸ Die stetig wachsenden wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den VAE spiegeln sich mittlerweile auch auf politischer Ebene wider. Im Oktober 2003 besuchte nach über 20 Jahren erstmals wieder ein deutscher Bundeskanzler offiziell die VAE. Dem vorausgegangen waren verschiedene Delegationsreisen von Bundes- und Landesministern, Mitgliedern des Bundestags und Bundesrats sowie hochrangigen Vertretern der deutschen Wirtschaft. Der erneute Besuch des – ehemaligen – Bundeskanzlers im Frühjahr 2005 wird von den VAE als Beweis einer engeren und vertrauensvolleren Zusammenarbeit, wenn nicht als Beginn einer strategischen Partnerschaft gesehen. Im Mai 2006 wird diese Partnerschaft durch einen Besuch des Bundeswirtschaftsministers fortgesetzt werden.

II. Investitionsanreize

1. Allgemeines

Bedingt durch politische Stabilität, eine liberale Wirtschaftspolitik, hervorragende Infrastruktur und internationalem Standard entsprechende Kommunikationseinrichtungen ist nach Expertenaussagen auch in Zukunft mit einem anhaltenden Wirtschaftswachstum zu rechnen. Weitere Investitionsanreize bieten Steuerbefreiung, Niedrigzollpolitik, Freihandelszonen, Offshore-Gesetzgebung, unbeschränkter Kapital- und Gewinntransfer, Koppelung der Währung der VAE (Dirham - AED) an den US-Dollar, ein modernes Gesundheits- und Schulwesen, weitgehende 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 (noch) verboten, und ein durchaus ausgewogenes Arbeitsgesetzbuch berücksichtigt beiderseitige Interessen (vgl. Punkt D. I., S. 29). Die VAE und Deutschland haben zudem im Jahr 1995 ein Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (vgl. Punkt E. II., S. 32) sowie im Jahr 1997 einen Vertrag über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen unterzeichnet. Weiterhin gehören die VAE dem Übereinkommen vom 18.03.1965 zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten sowie dem Übereinkommen vom 11.10.1985 zur Errichtung der Multilateralen Investitions-Garantie-Agentur (MIGA-Abkommen) an.

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. Es bestehen gute Handelsbeziehungen zu allen Ländern im Nahen und Mittleren Osten sowie zum indischen Subkontinent und Afrika. Deutschland nimmt auf der Liste der „Top 20

⁸ Vgl. vorläufige Daten des bfai (Hrsg.): Wirtschaftstrends zur Jahresmitte 2004
- Vereinigte Arabische Emirate, Tabelle S. 37.

Import Countries for Dubai“ seit geraumer Zeit einen Platz unter den ersten zehn Importländern ein.⁹

Derzeit erschließt Dubai neue Märkte. Mit dem Dubai International Financial Centre (vgl. Punkt B. VI. 5. d., S. 21) hat Dubai die Keimzelle zu einem **weltweit anerkannten Finanzplatz** geschaffen. 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. Im **Gesundheitssektor** soll die Dubai Healthcare City (vgl. Punkt B. VI. 5. e., S. 22) dem wachsenden Bedarf an erstklassiger ärztlicher Versorgung in der Region Rechnung tragen und sich zugleich als überregionales Zentrum medizinischer Forschung und Lehre etablieren.

Dubai ist jedoch 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. Vor allem Geschäftsleute profitieren zudem von dem in Dubai bestehenden **e-government**, welches ermöglicht, Behördenangelegenheiten weitestgehend online und damit äußerst zeit- und kostensparend abzuwickeln. Besondere Erwähnung verdienen auch die ehrgeizigen Vorhaben **The Palm** Jumeirah, The Palm Jebel Ali, The Palm Deira, Dubai Waterfront. Vor der Küste Dubais werden drei künstliche Inseln in Palmenform fertiggestellt, die neben luxuriösen Hotels und Wohnanlagen auch Restaurants, Einkaufszentren, Wasser-Freizeitparks, Sport- und Wellnessanlagen beherbergen werden. Nicht minder außergewöhnlich sind die geplanten Projekte **The World**, eine künstliche Insellandschaft in Form der Weltkarte, und das weltweit erste **Unterwasserhotel** Hydropolis. Zudem wird in Dubai das höchste Gebäude der Welt entstehen, der **Burj Dubai**. Daneben soll ein riesiger Freizeitpark – **Dubai Land** – sowie bis 2008 der Welt größter Flughafen – **Jebel Ali International Airport** - entstehen.

3. Standort für Investitionsvorhaben im Irak

- a. Aufgrund der räumlichen Nähe sowie der hervorragenden infrastrukturellen Gegebenheiten ist insbesondere das Emirat Dubai schon in den Zeiten vor und vor allem während des UN-Handelsembargos (UN-Resolution 661) Standort für eine große Anzahl internationaler Unternehmen gewesen, die im Rahmen des „Oil for Food“ Programms Geschäftsbeziehungen mit dem Irak unterhalten haben. Hintergrund für diese Standortwahl war grundsätzlich auch die vorausschauende Erwägung,

9 1995 und 1996 Platz 7 (vgl. Dubai Business Handbook 2000, S. 13); 1998 Platz 5, 1999 und 2000 Platz 8 (vgl. Dubai Business Handbook 2002/3, S. 15 und Dubai Business Handbook 2003/4, S. 15), 2001 Platz 7 (vgl. Dubai Business Handbook 2003/4, S. 15) und Platz 4 (vgl. Dubai Business Handbook 2005/2006, S. 15)

dass sich die politische Situation im Irak - wie und durch wen auch immer - in naher Zukunft ändern werde. Nach dem gewaltsamen Sturz des Regimes Saddam Husseins sowie der „Befreiung“ des irakischen Volks durch die Koalitionsmächte im Mai 2003 hat sich diese Hoffnung bestätigt, da aufgrund des langjährigen Handelsembargos und der teilweise erheblichen Kriegseinwirkungen ein nahezu kompletter Neuanfang in allen Bereichen des öffentlichen und privaten Lebens notwendig ist. Es besteht ein dringender Bedarf an Wirtschafts- und Investitionsgütern aller Art. Allein die internationale Geberkonferenz hat am 23./24.10.2003 in Madrid den Wiederaufbaubedarf in einer Größenordnung von ca. 60 Milliarden US-Dollar angegeben. Angesichts der traditionell guten Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem Irak und Deutschland ist deshalb ein Engagement deutscher Unternehmen auf dem irakischen Markt trotz derzeitiger amerikanischer und britischer Dominanz naheliegend und verheißungsvoll.

- b. Der Erfolg des zügig angestrebten Wiederaufbaus der irakischen Wirtschaft und Gesellschaft hängt im Wesentlichen von den Bemühungen der amerikanisch-britischen Besatzungsregierung, der Coalition Provisional Authority (CPA), ab. Zusammen mit der irakischen Selbstverwaltung, die bislang lediglich aus dem Regierenden Rat (Governing Council) besteht, sowie den verschiedenen UN- und anderen internationalen Hilfsorganisationen versucht die CPA derzeit einerseits, die immer noch bedenkliche Sicherheitslage in den Griff zu bekommen und andererseits, die irakische Wirtschaft zu stimulieren sowie ausländische Unternehmen zu Investitionen und Warenaustausch zu bewegen. Neben der - derzeit allerdings begrenzten - Möglichkeit der Teilnahme deutscher Unternehmen an Ausschreibungen der CPA, von UN-Organisationen und US-Unternehmen ist seit der Aufhebung des Handelsembargos der Europäischen Union am 07.07.2003 sowie einer kompletten Zollbefreiung für Importe in den Irak insbesondere der Handel mit Waren und Produktionsgütern die Möglichkeit für deutsche Unternehmen, am Wiederaufbau des Iraks zu partizipieren. Eine entscheidende Wegmarke im Demokratisierungsprozess des Iraks ist mit den Wahlen vom 30.01.2005 erreicht worden. Mit überraschend hoher Wahlbeteiligung haben die Iraker erstmals ein freies Parlament gewählt, das die Aufgabe hat, eine Verfassung zu erarbeiten und zu verabschieden. Das Ende der Besatzungszeit und die Souveränität des Landes ist damit wesentlich näher gerückt, ein Ende ist aber aufgrund der weiterhin teilweise dramatischen Sicherheitslage noch nicht abzusehen.
- c. Daneben hat die CPA in Zusammenarbeit mit dem Regierenden Rat am 20.09.2003 eine Verordnung (Nr. 39 - Foreign Investment) erlassen, die - nicht unumstritten - in naher und mittlerer Zukunft Grundlage für ausländische Investitionen im Irak sein soll. Ihre konkrete Umsetzung durch Verordnungen der zuständigen Behörde steht allerdings noch aus. Danach können ausländische Investitionen - mit Einschränkungen bei gewissen Tätigkeiten - in allen Wirtschaftsbereichen des Iraks getätigt werden. Insbesondere können ausländische Investoren, was bei der alten Gesetzeslage

in diesem Umfang nicht möglich war, bei eigener Geschäftsführungsmöglichkeit und freiem Kapital- und Gewinntransfer Zweigniederlassungen, Repräsentanzen und Gesellschaften auch ohne irakische Beteiligung gründen und betreiben. Davon unberührt verbleibt weiter die Möglichkeit, einen lokalen Handelsvertreter zu bestellen. Der Erwerb von irakischen Immobilien ist allerdings zur Zeit (noch) nicht möglich. Die rechtlichen Entwicklungen des Landes hängen im Wesentlichen von der kommenden Verfassung ab. Die Übergangsverfassung sieht ein republikanisches, föderales, demokratisches und pluralistisches System vor. Es bleibt mithin abzuwarten, ob und inwieweit ausländische und insbesondere deutsche Investoren von diesen Chancen Gebrauch machen werden. Wer derzeit und auch in Zukunft ein direktes Investment aufgrund der – immer noch bedenklichen - Sicherheitslage im Irak noch scheut, kann sich insbesondere über umliegende Länder erste Geschäftsmöglichkeiten erschließen. Das Emirat Dubai bietet sich aufgrund der oben beschriebenen Ausgangslage und der verschiedenen rechtlichen Möglichkeiten, sich dort niederzulassen und von dort aus im gesamten Golfgebiet tätig werden zu können, geradezu an.

III. Rechts- und Gerichtssystem

Ein gefestigtes Rechts- und Gerichtssystem vermittelt dem Investor die notwendige Sicherheit bei der Durchführung geschäftlicher Transaktionen. Obwohl die einzelnen Emirate grundsätzlich über die Befugnis verfügen, Gesetze zu erlassen, gilt auf den wirtschaftlich wichtigsten Rechtsgebieten dennoch einheitliches Recht, da der föderale Gesetzgeber von seiner vorrangigen Gesetzgebungsbefugnis Gebrauch gemacht hat.¹⁰ Das islamische Recht, die Shari'a, ist zwar nach der Verfassung der VAE Hauptquelle und Maßstab der Gesetzgebung. Sie spielt im Bereich des Wirtschaftsrechts jedoch nur noch eine untergeordnete Rolle. Ein vertragsrechtliches Grundprinzip der Shari'a sollte aber dennoch 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.

Die VAE verfügen grundsätzlich über einen dreistufigen Gerichtsaufbau. Jedes der sieben Emirate hat dabei verfassungsrechtlich die Möglichkeit, eigene, national unabhängige Gerichte einzurichten. Davon haben bis zur letzten Instanz bislang nur Abu Dhabi mit dem Supreme Court und Dubai mit dem Dubai Court of Cassation Gebrauch gemacht. Die anderen fünf Emirate verfügen zwar über erst- und zweitinstanzliche Gerichte, ordnen sich aber in letzter Instanz - mit Ausnahme des Emirats Ras Al-Khaimah - dem Obersten Gerichtshof (Supreme Court) in Abu Dhabi unter.

¹⁰ Zum Beispiel im Zivil-, Handels-, Seehandels-, Wirtschafts-, Prozess-, Arbeits-, Ausländer-, Bank-, Devisen- und Strafrecht sowie im gewerblichen Rechtsschutz, vgl. Artikel 120 ff. der Verfassung der VAE.

Bislang besteht zwischen den VAE und der Bundesrepublik Deutschland **kein Abkommen über die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung von gerichtlichen Entscheidungen oder Schiedsgerichtssprüchen**. Ferner sind die VAE bis heute nicht Mitglied des New Yorker Abkommens von 1958 zur Anerkennung ausländischer Schiedsgerichtsurteile. Eine Anerkennung und Vollstreckung von ausländischen bzw. deutschen gerichtlichen und/oder schiedsgerichtlichen Entscheidungen in den VAE ist deshalb bislang nur innerhalb der sehr engen Grenzen des emiratischen Zivilprozessrechts möglich. Nachdem es in der Vergangenheit oft widerstreitende Entscheidungen der höchsten Gerichte der VAE gegeben hatte, hat nun der Dubai Court of Cassation mit Urteil vom 10.03.2001 in einer Leitentscheidung festgestellt, dass eine Anerkennung ausländischer Schiedsgerichtsurteile 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. Obwohl sich das Urteil des Dubai Court of Cassation aufgrund des entschiedenen Einzelfalls nur auf ausländische Schiedsgerichtsurteile bezieht, ist davon auszugehen, dass es auch auf die Anerkennung gerichtlicher Entscheidungen Anwendung finden wird. Bei der Vertragsgestaltung (Rechtswahl und Gerichtsstand) sollte diesen Umständen unbedingt Rechnung getragen werden, da ansonsten unter bestimmten Voraussetzungen eine Durchsetzung sogar berechtigter Forderungen extrem erschwert, wenn nicht sogar unmöglich ist.

B. Verschiedene Investitionsmöglichkeiten

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

- Liefergeschäft auf Einzelfallbasis (vgl. Punkt B. I., S. 9)
- Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers (vgl. Punkt B. II., S. 10)
- Gründung einer Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens (vgl. Punkt B. III., S. 12)
- Gründung eines und/oder Beteiligung an einem freiberuflichen Unternehmen (Professional Firm bzw. Professional Company - vgl. Punkt B. IV., S. 14)
- Gründung und/oder Beteiligung an einer Joint Venture-Gesellschaft (vgl. Punkt B. V., S. 15)
- Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Freihandelszone (vgl. Punkt B. VI., S. 18)
- Gründung einer Offshore-Gesellschaft (vgl. Punkt B. VII., S. 22)
- Teilnahme am öffentlichen Beschaffungswesen (Ausschreibungen der öffentlichen Hand/Tender - vgl. Punkt B. VIII., S. 23)
- Erwerb von Immobilien (vgl. Punkt B. IX., S. 24)

Grundsätzlich gilt bei nahezu jeder ausländischen Geschäftstätigkeit in den VAE das **Prinzip der lokalen Beteiligung**. Es findet nicht nur bei der Beauftragung von Handelsvertretern Anwendung, sondern auch bei einer Niederlassungs- oder Gesellschaftsgründung. Ebenso wie in den übrigen GCC-Staaten zieht sich dieser Grundsatz - in unterschiedlicher Ausgestaltung - auch in den VAE durch 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 ist 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 obligatorische Beteiligung emiratischer Staatsangehöriger an Gesellschaften, die von der rein administrativen Funktion als sog. National Service Agents bei Zweigniederlassungen bis hin zu der Beteiligung an Gesellschaften als „tatsächliche“ Gesellschafter reicht. Während der 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 unbekannteren gesetzlichen und wirtschaftlichen Bestimmungen sind deshalb insbesondere zwei Punkte von entscheidender Bedeutung:

- 1. Der richtige lokale Geschäftspartner, sei es als Handelsvertreter oder Eigenhändler, Partner einer Joint Venture-Gesellschaft, Service Agent einer Zweigniederlassung oder bloßer Abnehmer von Waren;**
- 2. Eine wohlausgewogene 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 - gleich welcher Natur - nur jedem angeraten werden, der sich ernsthaft mit dem Gedanken trägt, sich in den Golfstaaten erfolgreich zu etablieren.

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 - 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 grundsätzlich der Abschluss eines mindestens englischsprachigen schriftlichen Exportvertrags, der die wesentlichen Einzelheiten des Geschäfts beinhaltet.

Wie bei jedem internationalen Geschäft sollten auch in den VAE die Zahlungsbedingungen angesichts der geringen Drittwirkung eines grundsätzlich möglichen Eigentumsvorbehalts derart ausgestaltet sein, dass der Verkäufer nur gegen ein von einer international anerkannten Bank **bestätigtes, bedingungsfreies, 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**. Auch wenn die fehlende Deckung des Schecks am Ausstellungstag einen Straftatbestand darstellt, ist von der Entgegennahme von Schecks und Wechseln dringend abzuraten, da bei diesen Zahlungsmitteln eine wirkliche Sicherheit nicht besteht. Zudem gestaltet sich die gerichtliche Durchsetzung von Forderungen oft sehr zeit- und kostenintensiv.

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 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.

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 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 Vertragspartner.

Die Handelsvertretung einschließlich des diesbezüglichen Vertrags ist nach dem Handelsvertretergesetz der VAE (HVG) beim zuständigen Handelsministerium zu registrieren. Nur im Falle einer derartigen Registrierung genießt der Handelsvertreter den Schutz des emiratischen Handelsvertreterrechts, weshalb er in aller Regel auf eine Registrierung bestehen wird. Die Wahl ausländischen Rechts und/oder ausländischer Gerichtsstände ist unwirksam. Im Streitfall müssen die Parteien einer registrierten Vertretung vor Beschreitung des Rechtswegs grundsätzlich zuerst ein sog. Dispute Committee beim Handelsministerium anrufen, das allerdings eine bloße Schlichtungsfunktion hat. In Dubai kann nach höchstrichterlicher Rechtsprechung auch sofort das ordentliche Gericht angerufen werden.

2. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge

- a. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge sind nach dem HVG nichtig. Ansprüche aus diesen Verträgen können daher vor lokalen Gerichten nicht geltend gemacht werden. 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.
- b. Dennoch besteht bei nicht registrierten Handelsvertreterverträgen kein völlig rechtsfreier Raum, da die Geschäftsbeziehung zwischen Prinzipal und Handelsvertreter wohl zumindest grundsätzlich dem Zivil- und Handelsrecht der VAE unterliegt. Es kann davon ausgegangen werden, dass diese Regelungen dann Anwendung finden, wenn das HVG nicht eingreift oder entsprechende Regelungen fehlen. Die

hierzu bislang ergangene Rechtsprechung der emiratischen Instanzgerichte ist uneinheitlich.

- c. 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. Auch wenn bislang aus der Praxis noch kein solcher Fall bekannt wurde, ist jedoch darauf hinzuweisen, dass nicht registrierte Handelsvertreter mit Geldstrafen belegt werden können und ein angerufenes Gericht in Ausnahmefällen auch die Schließung der Geschäftsräume des Handelsvertreters anordnen kann. In jüngster Zeit ist jedoch ein erstinstanzliches Gerichtsurteil bekannt geworden, in dem das Gericht das Zahlungsbegehren des ausländischen Prinzipals unter Hinweis auf die fehlende Registrierung der Handelsvertretung und der damit einhergehenden Nichtigkeit des Vertrags abgelehnt hat. Die Berufungsinstanzen werden daher Klarheit verschaffen, ob die fehlende Registrierung der Handelsvertretung auch die fehlende Klagbarkeit des Zahlungsanspruchs zur Folge hat.

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 erforderlich sein (vgl. Punkt B. VIII., S. 23). 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.
- 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. Die Vertragsaufhebung wird mithin nicht bereits durch die Kündigung eines unbefristeten bzw. die Nichtverlängerung eines befristeten Handelsvertretervertrags bewirkt, sondern erst mit der Löschung der Handelsvertretung im Handelsvertreterregister.

Fehlt die einvernehmliche Aufhebung, ist die Kündigung bzw. Nichtverlängerung 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 vollständig zum Erliegen kommt.

- c. Der Prinzipal kann einen registrierten Handelsvertretervertrag nur dann wirksam kündigen bzw. nicht verlängern, wenn ein **gerechtfertigter** bzw. **schwerwiegender Grund** vorliegt. Die emiratische Rechtsprechung hat an das Vorliegen derartiger Gründe bislang sehr hohe Ansprüche gestellt. Ist die Kündigung bzw. die Nichtverlängerung 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** an den Handelsvertreter zahlen zu müssen. 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 in den Vertrag aufzunehmen.
- d. Die dennoch weiterhin bestehenden Probleme bei der Beendigung eines registrierten Handelsvertretervertrags 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 Vertrags 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 gelegt 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 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 und Planung 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 scheint jetzt aufzuweichen. Nach **neuer Praxis** des Ministeriums für Wirtschaft und Planung können jetzt zumindest dann Niederlassungen für Handelsaktivitäten gegründet und auch lizenziert werden, wenn die Muttergesellschaft Hersteller der zu vertreibenden Waren ist. Ob diese Regelung Bestand hat und sich auch auf andere Bereiche ausweiten wird, bleibt abzuwarten.

3. Zweigniederlassung in Form eines Repräsentanzbüros (Representative Office)

Die Gründung eines Repräsentanzbüros ermöglicht dem ausländischen Unternehmen 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 zwischen lokalen Kunden und der ausländischen Gesellschaft, Marktbeobachtung, Erstellung von Projektstudien, Marketing und Werbung für die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens, Kundenberatung, Serviceleistungen, Beaufsichtigung von Handelsvertretern, Durchführung von Schulungen, 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. In aller Regel benötigen beide Niederlassungsformen einen National Service Agent, für den die gleichen Grundsätze gelten wie bei Zweigniederlassungen (vgl. Punkt B. III. 1., S. 12). 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 einzuholen.

Professional Firms bzw. Professional Companies, die im technisch beratenden Bereich tätig sind, werden im Emirat Dubai als **Engineering Firms** qualifiziert und in vier Formen unterteilt: die Local Engineering Firm, die Associate Engineering Firm, die Expert Engineer Firm und das Foreign Engineering Branch Office eines ausländischen Architektur- oder Planungsbüros. Für sie gelten im Vergleich zu den Professional Firms und Professional Companies im Allgemeinen zum Teil spezielle Regelungen. Die Gesellschafter bzw. Geschäftsführer müssen beispielsweise über eine langjährige Berufserfahrung verfügen. Dagegen ist zur Gründung einer Engineering Firm je nach Art ebenfalls entweder ein lokaler Mehrheitsgesellschafter oder - entgegen einer Local Order des Emirats Dubai, die föderalen Anforderungen widerspricht - ein National Service Agent erforderlich.

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 oder Produktionsaktivitäten. 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 eines bereits 1995 erfolgten WTO-Beitritts der VAE und vielfach angekündigter Änderungen des einschlägigen VAE-Gesellschaftsgesetzes können sich Ausländer und ausländische Unternehmen in den VAE 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. Es bestehen jedoch verschiedene vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten, um den beherrschenden Einfluss des lokalen Mehrheitsgesellschafters weitestgehend zu kompensieren. Von den sieben 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 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 Verbotregelungen im VAE-Gesellschaftsgesetz sind solche Nebenvereinbarungen zwar üblich, nach der bisher geltenden Rechtsprechung zumindest aber gegenüber Dritten unwirksam. Die Durchsetzbarkeit im Innenverhältnis erscheint aber in gewissen Fällen möglich, so-

fern die Gerichte diese Nebenvereinbarung als den wirklichen Willen der Gesellschafter anerkennen. Eine einheitliche, höchstrichterliche Rechtsprechung liegt hierzu nicht vor.

Ein neues Gesetz, das sog. „Antisponsoring Law“ (Law No. 17 of 2004), das November 2004 bundesweit verabschiedet worden ist und nach einer Übergangsfrist von 3 Jahren ab 2007 in Kraft treten soll, verbietet gerade diese Nebenabsprachen. In den Artikeln 3 ff. droht das neue Gesetz sowohl dem lokalen als auch dem ausländischen Partner Geldstrafen bis zu AED 100.000,00 und im Wiederholungsfall sogar Haft an. Im Fall der Festsetzung der Strafe ordnet das Gesetz nach Verbüßung der Strafe und Zahlung der Strafgebühren die Deportation des ausländischen Partners an. Die administrative Folge eines entsprechenden Urteils ist die Löschung der Gesellschaft sowie die Anordnung eines Gewerbeverbots für den einheimischen Partner von zwei bis fünf Jahren. Die Veröffentlichung des Urteils erfolgt sodann in zwei arabischsprachigen Tageszeitungen.

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt, in dem die Tagespresse in regelmäßigen Abständen von einer bevorstehenden Lockerung der lokalen Mehrheitserfordernisse berichtet, muss das Gesetz als Anachronismus eingeordnet werden. Dies ändert jedoch nichts an dessen Wirksamkeit und der Möglichkeit seiner Durchsetzung nach Ablauf der „Schonfrist“. Bei der Erstellung entsprechender Gesellschaftsverträge ist daher bereits zum gegenwärtigen Zeitpunkt auf die sich aus dem Gesetz ergebende Situation einzugehen, so dass beide Partner im Zeitpunkt des Wirksamwerdens des Gesetzes vor Überraschungen geschützt sind.

- b. Das **Stammkapital** einer LLC beträgt grundsätzlich **AED 150.000,00**. Im Emirat **Dubai** sind jedoch gemäß ständiger Praxis des Department of Economic Development **AED 300.000,00** erforderlich. Gesellschafter der LLC können natürliche oder juristische Personen sein. Eine Ein-Mann-LLC ist unzulässig. Die LLC muss vielmehr mindestens zwei Gesellschafter haben. Ihre Anzahl darf jedoch 50 nicht überschreiten. 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 im Vorfeld der Antragstellung ist jedoch ratsam.
- c. Sofern es sich bei der angestrebten Tätigkeit des Unternehmens um **industrielle Produktion** handelt, ist zuvor die Genehmigung der Industriebehörde im Finanz- und Industrieministerium einzuholen. Industrieunternehmen genießen im Gegensatz zu reinen Handelsunternehmen gewisse finanzielle Vergünstigungen und Freistellungen, wie zum Beispiel subventionierte Strom- und Wassertarife, Ausrüs-

tungen und Rohstoffe, Zollschutz, Exportsubventionen, Finanzierungshilfen sowie eine bevorzugte Berücksichtigung bei Ausschreibungen (vgl. Punkt B. VIII., S. 23). Für die Erlangung der Vergünstigungen ist immer 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 in etwa der deutschen Aktiengesellschaft entspricht. Das Stammkapital dieser Gesellschaft muss mindestens AED 2.000.000,00 betragen, wobei sich auch hier 51% der Aktien in lokaler Hand befinden müssen. Es bedarf mindestens drei Gründungsgesellschaftern. 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 ist vor allem für Banken und Versicherungen, denen es nicht möglich ist, in Form einer LLC zu handeln (vgl. Punkt B. V. 2., S. 15), interessant. Ihr Stammkapital beträgt mindestens AED 10.000.000,00, und sie muss wenigstens zehn Gründungsgesellschafter aufweisen.

4. Innen-Joint Venture (Joint Participation Company)

Die Joint Participation Company, wenn auch wohl keine reine Personengesellschaft im deutschen Rechtssinne, beinhaltet die Beteiligung an einem Unternehmen oder Projekt eines der Gesellschafter, wobei der Gesellschaftsvertrag lediglich das Innenverhältnis zwischen den Parteien regelt. Es handelt sich im Grunde um die typische Form eines Konsortiums oder einer Arbeitsgemeinschaft (ARGE), auch wenn dieser Gesellschaftstyp in den VAE oft zu längerfristigen Partnerschaften unter Gebrauch der Gewerbe-erlaubnis eines, meistens des lokalen Partners, benutzt wird und der ausländische Investor dabei im und unter dem Namen des lokalen Gesellschafters im Geschäftsverkehr auftritt. Die Joint Participation Company selbst bedarf keiner Gewerbe-erlaubnis, Registrierung oder Offenlegung des Gesellschaftsvertrags. Sie ist als einzige der sieben möglichen Gesellschaftsformen keine juristische Person. Im Außenverhältnis haftet jeder Gesellschafter selbständig gegenüber seinen Gläubigern, sofern er sich als solcher zu erkennen gibt. Sofern allerdings die oder auch nur einer der Gesellschafter im Außenverhältnis den Rechtsschein einer Haftungsgemeinschaft gesetzt haben, haften diese den Gläubigern der Joint Participation Company gesamtschuldnerisch mit ihrem gesamten privaten Vermögen.

VI. Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Freihandelszone

1. Allgemeines

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

- 100% Kapital- und Gewinnrepatriierung
- Zollbefreiung
- Keine Währungsrestriktion
- Keine Körperschaftsteuern für einen garantierten Zeitraum zwischen 15 und 50 Jahren mit Verlängerungsoption
- Keine Einkommensteuer
- Geringe Personal- und Energieversorgungskosten
- Angemessene Pacht- und Mietzinsen
- Hochentwickelte Infrastruktur

Obwohl die in den Freihandelszonen gegründeten Niederlassungen oder Gesellschaften trotz ihrer Lage auf dem Staatsgebiet der VAE 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 ausländische Gesellschaften zum Export in die VAE entweder einen Handelsvertreter, eine Vertriebsgesellschaft oder einen (End-) Abnehmer benötigen, der über eine entsprechende Einfuhrgenehmigung verfügt.

In einer Freihandelszone können Unternehmen in den Bereichen **Handel, industrielle Produktion und Dienstleistungen** tätig werden. Hierfür werden dementsprechende Lizenzen seitens der jeweiligen Free Zone-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 entstehen fast „täglich“ **neue Freizonen**, die in aller Regel bestimmten fachlichen Ausrichtungen gewidmet sind. Es ist aber zu berücksichtigen, dass in fast allen Freizonen derzeit das Platzangebot dem Ansturm der Investoren nicht mehr gewachsen ist. In vielen Freizonen gibt es deshalb Wartelisten, obwohl die zuständigen Behörden alles versuchen, in kurzer Zeit ausreichenden Büro- und Lagerraum zu schaffen. Der ausländische Investor ist deshalb 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.

Im **Emirat Abu Dhabi** gibt es – wohl eher aus politischen Erwägungen – immer noch keine Freizonen, obwohl schon nach der Jahrtausendwende die Saadiyat Free Zone fertig geplant und der Öffentlichkeit vorgestellt worden war. Mittlerweile – nach dem Tod des langjährigen Präsidenten der VAE Sheikh Zayed bin Sultan Al Nahyan – gibt es jedoch ernsthafte Bestrebungen zumindest an diese Entwicklung Dubais den Anschluss nicht zu verlieren. Es sind deshalb so genannte „**Industrial Areas**“ in Planung, in denen in etwa vergleichbare Anreize geschaffen werden sollen, wie in den Freizonen der anderen Emirate.

2. Free Zone Establishment (FZE)

Im Gegensatz zur Zweigniederlassung ist die Freihandelszonengesellschaft (Free Zone Establishment - FZE) eine eigenständige juristische Person. Die Haftung des **Alleingesellschafters** ist auf das erbrachte Gesellschaftskapital der FZE begrenzt. 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, beträgt das **Stammkapital** mindestens **AED 1.000.000,00**.

3. Free Zone Company (FZCO)

Während bis Ende 1999 in sämtlichen Freihandelszonen der VAE Gesellschaften nur in Form einer Ein-Mann-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) beträgt in den vorgenannten Freihandelszonen **AED 500.000,00**. Da die einzelnen Anteile jedoch mindestens AED 100.000,00 oder ein Vielfaches davon betragen müssen und sie nicht teilbar sind, beläuft sich das Gesellschaftskapital bei zwei Gesellschaftern mit gleichen Anteilen zwangsläufig auf mindestens AED 600.000,00.

4. Free Zone Limited Liability Company (FZLLC)

In den neueren Freihandelszonen in Dubai werden die Begriffe FZE und FZCO nicht mehr verwendet. In – richtiger – Anlehnung an das VAE-Gesellschaftsgesetz können

dort nun – neben Zweigniederlassungen – so genannte FZLLCs gegründet werden und zwar als Ein- oder Mehrpersonen-Gesellschaften. Die verschiedenen Freizonen haben insoweit meistens eigene Regelungen für die Struktur und die Verwaltung solcher Gesellschaften entwickelt, die – neben Musterverträgen – in aller Regel verbindlich sind. Sofern nichts Abweichendes bestimmt ist, beträgt das Gesellschaftskapital mindestens 300.000 AED.

5. Einzelne Freihandelszonen in Dubai

Mittlerweile befindet sich in jedem Emirat der VAE mit Ausnahme Abu Dhabis zumindest eine Freihandelszone. Neben denen in den Emiraten Sharjah (Hamriyah Free Zone und Sharjah International Airport Free Zone), Ajman (Ajman Free Zone), Fujairah (Fujairah Free Zone), Ras Al-Khaimah (Ras Al-Khaimah Free Trade Zone) und Umm Al-Quwain (Ahmed Bin Rashid Free Zone) bestehen insbesondere im Emirat Dubai verschiedene Freihandelszonen. Dazu zählen:

a. Jebel Ali Free Zone

Die Jebel Ali Free Zone ist die älteste Freihandelszone in den VAE. Sie wurde nach einer Idee des damaligen Herrschers von Dubai, Sheikh Rashid Bin Saeed Al Maktoum, geplant und im Jahre 1979 nach vierjähriger Bauzeit eröffnet. Etwa 35 km westlich vom Zentrum Dubais erstreckt sich die Jebel Ali Free Zone auf einem über 100 km² großen Areal, das zur Zeit beträchtlich erweitert wird. Dass sich die Freihandelszone nicht nur flächenmäßig, sondern auch bezüglich ihrer Einrichtungen und Standards ständig weiterentwickelt, beweist die Tatsache, dass sie seit Juni 1998 als damals erste Freihandelszone der Welt ISO 9002 zertifiziert ist. Als größte 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 fast 3000. 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**.

b. Dubai Airport Free Zone

Im Norden des internationalen Flughafens von Dubai befindet sich seit 1996 auf einer Fläche von mehr als 6,5 km² 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 an. Diese können aufgrund der geringen Größe ihrer zumeist hochwertigen Produkte größtmöglichen Nutzen aus der Nähe zum Flughafen Dubais ziehen, der von 119 internationalen Fluggesellschaften angefliegen wird und an über 145 Destinationen weltweit angebunden ist. Bislang haben sich in der gerade deutlich erweiterten Freihandelszone über 560 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 drei Teilen: 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- und ausländische Investoren können in der Tecom ohne inländische Beteiligung entweder **Zweigniederlassungen** (Branches) oder **Gesellschaften mit beschränkter Haftung** (sog. Free Zone Limited Liability Companies - FZLLC) gründen, wobei natürlichen Personen ebenfalls die Gründung derartiger FZLLC offen steht. Zwischen der Ein-Mann-GmbH und der GmbH mit mehreren Gesellschaftern wird - im Gegensatz zu den anderen Freihandelszonen, in denen diese als FZE und FZCO bezeichnet werden (vgl. Punkt B. VI. 2. und 3., S. 19) - nicht unterschieden. Die Anzahl der Gesellschafter ist nicht begrenzt. Das erwünschte 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)

Eines der neusten Projekte der Regierung des Emirats Dubai ist das Dubai International Financial Centre, das am 16.02.2002 ins Leben gerufen wurde. 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, Rückversicherung, Vermögensverwaltung, Investment Banking, Islamic Banking, Projektfinanzierung und back office sollen sich in der Freihandelszone des DIFC ansiedeln. Mit Gesetz Nummer 7 von 2004 über Finanzfreihandelszonen ist der Grundstein der rechtlichen Rahmenbedingungen für das in weiten Teilen des Rechts- und Gerichtssystems autonom operierenden DIFC gelegt, die zwischenzeitlich weitestgehend abgeschlossen sind. Seit September 2004 ist das DIFC operativ und aktiv 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) Rückversicherung, Islamic Finance & Back Office. In dem öffentlichen Register der DIFC kann eine beeindruckende Liste der bereits lizenzierten Unternehmen eingesehen werden.

e. Dubai Healthcare City (DHCC)

Über eine Gesamtfläche von ca. 6 Millionen m² wird sich die Dubai Healthcare City, ein Zentrum für Krankenhäuser, niedergelassene Ärzte, medizinische Forschungsinstitute, Rehabilitationskliniken sowie Pharmaunternehmen, bis zu ihrer Fertigstellung 2010 erstrecken. 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 soll durch Allianzen mit Kernländern der Forschung eine medizinische Fachkompetenz für den Standort Dubai geschaffen werden. Als Freizone ist die DHCC unabhängig von anderen Institutionen und Behörden organisiert. Von den errichteten Gebäudeflächen ist bereits zum jetzigen Zeitpunkt der größte Teil vergeben. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit – mit Zustimmung der Freizonenbehörde – Grundstücke in der DHCC zu erwerben. 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.

VII. Gründung einer Offshore-Gesellschaft

In Anlehnung an die klassischen Offshore-Gebiete, wie beispielsweise die British Virgin Islands, Cayman Islands und die Kanalinsel Jersey, besteht mit Wirkung zum 15.01.2003 die Möglichkeit, eine Offshore-Gesellschaft zu gründen. Verwaltet werden diese Gesell-

schaften von der Jebel Ali Free Zone Authority. Wie alle Offshore-Gesetzgebungen zeichnen sich auch die hiesigen Bestimmungen zur Regelung der Offshore-Gesellschaften, die sog. Offshore Companies Regulations 2003, als **sehr investorfreundlich** aus.

Neben der im Normalfall sehr kurzer Gründungsdauer von nur ein bis zwei Wochen besteht eine garantierte vollständige Steuerbefreiung für die VAE. Zudem sind die für die Gründung und spätere Lizenzerneuerung aufzuwendenden Kosten im Vergleich zu Gründungen in den Emiraten und Freihandelszonen insgesamt geringer. Die Registrierungsbehörde erhebt für die Gründung einer Offshore-Gesellschaft einmalig AED 2.000,00. Am jeweils 01.01. der Folgejahre werden Gebühren in Höhe von AED 1.500,00 zur Erneuerung der Lizenz fällig. Die Höhe des Mindestgesellschaftskapitals stellen zumindest die Offshore Companies Regulations 2003 in das Benehmen der Gesellschaft. Mietkosten für Büroräume entfallen, sofern sich der Investor entschließt, kein eigenes Büro der Offshore-Gesellschaft in der Jebel Ali Free Zone zu unterhalten. In diesem Fall ist jedoch ein bei der Jebel Ali Free Zone Authority registrierter Ansprechpartner der Offshore-Gesellschaft zu benennen, ein sog. **Registered Agent**, dessen Anschrift als Geschäftsadresse der Offshore-Gesellschaft dient. Dieser Agent, der entweder ein in Dubai oder der Jebel Ali Free Zone ansässiger Rechtsanwalt oder Wirtschaftsprüfer sein muss, enthält entsprechend seines im konkreten Einzelfall festgelegten Tätigkeitsumfang 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. Das Halten von Immobilien durch Offshore-Gesellschaften ist zwar grundsätzlich ebenfalls verboten. Es besteht jedoch eine behördliche Ausnahmegenehmigung für eine Reihe von explizit benannten Immobilienobjekten. Daher kann vor allem vor dem Hintergrund des jetzt in bestimmten Grenzen auch Ausländern offenstehenden Immobilienmarkts das Gründen einer Offshore-Gesellschaft von Interesse sein (vgl. Punkt B. IX., S. 24).

VIII. Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen

Wie in Deutschland auch werden staatliche Projekte bzw. Aufträge der öffentlichen Hand im Wege von öffentlichen - lokalen oder internationalen - Ausschreibungen, den sog. **Tendern**, vergeben. Die Teilnahme an solchen Ausschreibungen in den VAE ist ausländischen Unternehmen nur bei Erfüllung besonderer Anforderungen möglich.

Da zur Angebotsabgabe grundsätzlich nur in den VAE ansässige Unternehmen oder Einzelpersonen berechtigt sind, benötigt das ausländische Bieterunternehmen eine wie auch immer geartete lokale Vertretung, über die der Tender abgewickelt wird. Bei der lokalen Vertretung kann es sich einerseits um eine lokal registrierte Gesellschaft,

eine Niederlassung der ausländischen Bietergesellschaft vor Ort oder eine Projekt-Innengesellschaft mit einer lokalen Gesellschaft handeln. Andererseits besteht die Möglichkeit, den registrierten Handelsvertreter oder Eigenhändler des ausländischen Unternehmens zusätzlich oder - was auch sehr häufig vorkommt - einen extra dafür ernannten Ausschreibungsvertreter zu bestellen, den sog. **Tender Agent**.

Dieser ist im Wesentlichen dafür zuständig, die Ausschreibungsunterlagen abzuholen, das Angebot des Bieters abzugeben und allgemein die Kommunikation zwischen der ausschreibenden Behörde und dem ausländischen Unternehmen zu erleichtern. Der lokale Vertreter muss in aller Regel im Besitz einer Gewerbeerlaubnis der zuständigen Registrierungsbehörde sein, die zumindest in grobem Zusammenhang mit den Aktivitäten des Bieters bzw. des Tenders steht. Die Zusammenarbeit mit dem Tender Agent sollte vertraglich, unabhängig von einem möglicherweise existierenden Handelsvertretervertrag, fixiert werden. Die Dauer der Zusammenarbeit ist ebenfalls frei vereinbar und kann sich auf einen oder mehrere Tender beschränken.

Weitere Voraussetzung für die Angebotsabgabe bei öffentlichen Ausschreibungen ist die **Präqualifizierung** und **Registrierung** des ausländischen Unternehmens bzw. deren Produkte oder Dienstleistungen. Denn grundsätzlich können nur registrierte und präqualifizierte Anbieter an Ausschreibungen teilnehmen. Nicht registrierte Unternehmen müssen entweder ein gesondertes Präqualifikationsverfahren durchlaufen oder sich während des eigentlichen Auswahlverfahrens präqualifizieren.

Zumeist hat das bietende Unternehmen verschiedene **Bankgarantien** zu stellen. Grundsätzlich wird neben einer zunächst zu entrichtenden Ausschreibungsgarantie im Fortgang des Verfahrens zusätzlich eine Erfüllungs- und/oder Gewährleistungsgarantie benötigt, deren jeweilige Höhe sich nach ausschreibender Behörde und konkretem Projekt richten. Diese Garantien sind in der Regel von inländischen Banken zu stellen, die wiederum Rückgarantien von ihrer Korrespondenzbank im Herkunftsland des Unternehmens verlangen.

IX. Erwerb von Immobilien

Ein weiterer Bereich, der für ausländische Investoren an Bedeutung gewinnen dürfte, ist der lokale Immobilienmarkt. Durch die Möglichkeit, in verschiedenen Emiraten seit einiger Zeit unter bestimmten Voraussetzungen Grundeigentum erwerben zu können, ist der Standort VAE für ausländische Investoren noch reizvoller und interessanter geworden. Auch hier kommt dem Emirat Dubai eine Vorreiterrolle zu.

1. Emirat Dubai

Während der Erwerb von Grundstücks- und Wohnungseigentum traditionell emirati-schen Staatsangehörigen und zum Teil auch Staatsbürgern der GCC-Länder vorbehalten

ten war, eröffnete ein (mündlicher) Erlass der Regierung Dubais aus Mai 2002 in bestimmten Grenzen auch Ausländern den Kauf von Immobilien im Emirat Dubai.

Diese Möglichkeit besteht in Dubai jedoch ausschließlich innerhalb bestimmter Projektgebiete, die sich durch Wohnungsart, Umgebung und Preiskategorien unterscheiden. Zu den bekanntesten gehören derzeit The Palm, Jumeirah und Jebel Ali, Dubai Marina, Emirates Hills, Arabian Ranches, The Meadows, The Springs, Jumeirah Beach Residence und Jumeirah Islands. Emirates Hills ist bislang das einzige Areal, im dem der Käufer keine fertig errichteten Objekte bezieht, sondern unter Einhaltung einiger Vorgaben, was Größe und äußere Gestaltung des Hauses anbelangt, nach seinen Vorstellungen bauen und Bauunternehmer seiner Wahl beauftragen kann.

Die vorgenannten Gebiete sind als sog. **Freehold Land** ausgewiesen. Neben „Granted Land“, also vom Herrscher überlassenes Land, über das nur mit dessen Zustimmung verfügt werden kann, und „Leasehold“, eine Art Langzeitmiete, bezeichnet „Freehold“ die weitreichendste Nutzungsmöglichkeit von Immobilieneigentum in den Emiraten. Danach steht das Hausgrundstück in vollständigem, zeitlich unbegrenztem Eigentum des Berechtigten, der im Rahmen der Gesetze über das Grundstück nach Belieben verfügen kann. Insbesondere Verkauf, Vermietung und die Beleihung mit Grundpfandrechten sind daher grundsätzlich möglich.

Nachdem die Rechtslage im Emirat Dubai lange nicht abschließend geklärt war, ist - nach Mitteilung der Tagespresse vom 15. März 2006 - durch Sheikh Mohammad Bin Rashid Al Maktoum, Vizepräsident und Premier Minister der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) sowie Herrscher des Emirats Dubai das seit längerer Zeit angekündigte und erwartete Gesetz zum Grundstücksrecht in Dubai (**Dubai Property Law – Law No. 7 of 2006**) am 13. März 2006 verabschiedet worden. Das Gesetz, dessen Verkündung in den vergangenen Monaten wiederholt aufgeschoben worden war, umfasst nunmehr 29 Artikel und bietet den regulativen Rahmen für das Grundstücksrecht im Emirat Dubai.

Kernstück des Dubai Property Law, das noch nicht im offiziellen Anzeiger des Emirats Dubai veröffentlicht wurde, ist dessen **Artikel 4**:

Dieser bestimmt in **Absatz 1** zunächst, dass sogenannter **‘freehold’**, d.h. unbeschränktes Eigentumsrecht an Grundstücken und Immobilien, lediglich von Staatsbürgern der VAE, von 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 jedoch **Absatz 2**, demzufolge mit Zustimmung des Herrschers von Dubai auch andere Ausländer Eigentum an Immobilien in

der Form des 'freehold' oder 'leasehold' erwerben können. Dieser Eigentumserwerb ist jedoch auf bestimmte, gesondert ausgewiesene Gebiete beschränkt.

Damit wird der real existierenden Lage in Dubai nunmehr ein gesetzlicher Rahmen gegeben. Bislang waren die Immobilien der verschiedenen Projektgebiete, wie etwa 'Palm Jumeirah' oder 'Dubai Marina', durch die Master Developer 'Emaar' und 'Nakheel' als 'freehold' ohnehin nur mit der Maßgabe verkauft worden, dass mit der Schaffung der gesetzlichen Grundlagen eine Eigentumsübertragung einschließlich der Registrierung in das Grundbuch des Emirats erfolgen wird.

An dieser Stelle sei auf die Regelung des Artikels 1277 des Federal Law No. 5 of 1985 (VAE-Zivilgesetzbuch) hingewiesen, der für den wirksamen Eigentumsübergang bei der Veräußerung von Immobilien zwingend „[...] die Registrierung gemäß den besonderen gesetzlichen Bestimmungen [...]“ vorsieht. Bislang waren diese gesetzlichen Bestimmungen, zumindest in Bezug auf die Registrierung von Grundstückseigentum für Ausländer, nicht vorhanden, so dass diesbezügliche Kaufverträge, mangels Eintragung in das Grundbuch, bis dato wohl zumindest als schwebend unwirksam anzusehen waren. Artikel 1277 VAE-Zivilgesetzbuch hatte in den Veröffentlichungen der letzten Jahre kaum Beachtung gefunden. Diese Regelung ist jedoch mit Hinblick auf die Rechtssicherheit, insbesondere der ausländischen Käufer, von erheblicher Bedeutung.

Das Gesetz tritt erst mit der Veröffentlichung in der Official Gazette in Kraft. Die Veröffentlichung kann jedoch in Kürze erwartet werden. Es bleibt abzuwarten, wie sich der Immobilienmarkt in Dubai angesichts dieser neuen Rechtssicherheit entwickeln wird.

2. Emirat Abu Dhabi und nördliche Emirate

Durch das Abu Dhabi Law No. 19 of 2005 hat das **Emirat Abu Dhabi** am 10. August 2005 den Immobilienerwerb von Ausländern in Abu Dhabi in eine rechtliche Form gegossen. Ausländer können demnach nur ein so genanntes „surface-property“ auf „long-term leasehold“ Basis in bestimmten Investment-Areas für einen erneuerbaren Zeitraum von 50 Jahren an einem Grundstück erwerben. Im **Emirat Sharjah** ist der Erwerb von Grundeigentum nur für Einheimische möglich. Für Ausländer ist es jedoch möglich, leasehold zu erwerben, sofern der Zeitraum 25 Jahre nicht überschreitet. Dieses Recht wird sogar beim Sharjah Lands Department registriert. Mit einer besonderen Ausnahmegenehmigung des Herrschers von Sharjah ist es für Ausländer zusätzlich möglich, Grundeigentum zu erwerben und in das Grundbuch eingetragen zu werden. Letzteres gilt ebenso für das **Emirat Ras Al Khaimah**. Generell bleibt zu sagen, dass momentan alle Emirate an „Land Laws“ arbeiten, sofern diese noch nicht veröffentlicht sind. Dabei zeichnet sich ab, dass Ausländer vorab wohl nur in besonderen Investment-Areas Grundeigentum in verschiedenen Formen erwerben dürfen, Ausnahmen wie in Sharjah und Ras Al Khaimah sind hierbei natürlich ausgeschlossen.

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 Werts 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.

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 Accessoiresektor. Bei Beeinträchtigungen von Schutzrechten ist eine zivil- und strafrechtliche Geltendmachung möglich, wobei nachgewiesene Rechtsverletzungen mit Geld- oder Freiheitsstrafen geahndet werden.

I. Patent- und Designrecht

Das Patent- und Designgesetz wurde 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 hatten die Mitgliedsstaaten, sofern es sich nach der Definition der WTO um sog. Entwicklungsländer handelt und wozu die VAE zählen, spätestens bis zum 01.01.2005 vollständig herzustellen. Dementsprechend wurden vor allem Schutzbereich und Schutzdauer des emiratischen Patent- und Designrechts modifiziert.

Geschützt sind neben Erfindungen auch Gebrauchsmuster, Designs (deutschen Geschmacksmustern vergleichbar) sowie Know-how. Im Zuge der Gesetzesnovellierung fallen nunmehr grundsätzlich auch Arzneimittel und deren Zusammensetzung in den Schutzbereich der neuen Patentvorschriften. Schutzwirkung haben die Vorschriften jedoch in dieser Hinsicht erst mit Beginn dieses Jahres entfaltet, wobei Anträge auf Patentschutz aber auch schon vorher entgegengenommen wurden. Nicht vom Schutzbereich des Gesetzes umfasst sind hingegen nach wie vor eine ganze Reihe von Erfindungen aus dem botanischen, zoologischen und biologischen Bereich.

Ein **Patent** ist nach emiratischem Recht die einem Erfinder staatlich erteilte ausschließliche Nutzungsbefugnis seiner Erfindung. Die Schutzdauer eines Patents wurde im Vergleich zur alten Rechtslage um fünf Jahre verlängert. Sie beträgt nunmehr 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.

Nach Abschluss eines Übereinkommens vom November 2000 mit der österreichischen Patentbehörde zur Überprüfung eingereichter Patentschriften werden nunmehr auch in den Vereinigten Arabischen Emiraten Patentzertifikate durch die dort zuständige Behörde, das Ministry of Finance and Industry, ausgestellt. Seit Anfang 1999 ist es darüber hinaus möglich, Patentschutz in allen Staaten des Gulf Cooperation Councils (GCC) über ein zentrales Anmeldeverfahren in Saudi-Arabien beim **GCC-Patent Office** in Riyadh zu beantragen. Das am 16.08.2000 in Kraft getretene neue GCC-Patentgesetz gewährt insoweit weitreichenden Schutz für die registrierte Erfindung.

Patentanmeldungen können in den VAE direkt über **unsere Kanzlei in Dubai** als dort **eingetragenen Patentregistrierungsagenten** vorgenommen werden. Durchführung bzw. Vermittlung GCC-weiter Anmeldungen sind ebenfalls durch unsere Niederlassung in Dubai möglich.

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, für den Aufbau eines bestimmten Markenimages aufgewandtes Kapital schutzlos verpuffen zu lassen, empfiehlt sich daher in jedem Fall eine 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 den im sogenannten „Nice-Agreement“ 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. Diese Vorabüberprüfung geht in den V.A.E. schneller, rechtlich bindender und unkomplizierter vonstatten als in vielen anderen Ländern.

Eine **Marke** ist grundsätzlich jedwedes Zeichen das geeignet ist, die mit ihm gekennzeichneten Waren oder Dienstleistungen von solchen anderer Produzenten oder Dienstleister zu unterscheiden. Die Marke ist ein Unterscheidungskennzeichen. Schutzzfähig 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 keinerlei zeitlichen Befristung unterliegen.

Markenregistrierungen 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 (noch) nicht möglich. Anmeldungen bei den einzelnen nationalen Markenbüros können jedoch ebenfalls durch unsere Niederlassung in Dubai vermittelt werden.

III. Urheberrecht

Auch das Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte wurde 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. Unsere Kanzlei in Dubai führt solche Anmeldungen durch.

D. Arbeits- und Sozialrecht

I. Arbeitsrechtliche Bestimmungen

In den VAE gilt ein, sich seit längerem in der Überarbeitung befindliches einheitliches Arbeitsgesetzbuch, das alle grundsätzlichen Aspekte der Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer regelt. Dazu zählen insbesondere Arbeitszeiten und -bedin-

gungen, Urlaubsregelungen, Kündigungen und (relativer) Kündigungsschutz sowie verschiedene Vertrags- und Sorgfaltspflichten des Arbeitgebers. Die arbeitsrechtlichen Bestimmungen hängen dabei zum Teil direkt mit aufenthaltsrechtlichen Vorschriften zusammen. Denn ausländische Arbeitnehmer erhalten nur dann eine dauerhafte Aufenthaltserlaubnis (Residence Visa), wenn sie über eine Arbeitserlaubnis (Work Permit) verfügen. Das Ministry of Labour and Social Affairs hat einen Musterarbeitsvertrag ausgegeben, der von Arbeitnehmer und Arbeitgeber unterschrieben und beim zuständigen Arbeitsamt (Labour Department) registriert werden muss. Darüber hinaus können auch weitere Bedingungen vereinbart werden. Diese dürfen jedoch gesetzliche Bestimmungen nicht zum Nachteil des Arbeitnehmers abändern.

Eine Besonderheit gegenüber dem deutschen Arbeitsrecht besteht darin, dass eine **Kündigung** unabhängig davon, ob sie begründet ist oder nicht, stets das Arbeitsverhältnis beendet. 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 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.

Bei **arbeitsrechtlichen Streitigkeiten** ist zunächst das zuständige Labour Department im jeweiligen Emirat 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.

Eine weitere Bestimmung des Arbeitsgesetzbuchs der VAE, die mehr und mehr an Bedeutung gewinnt, betrifft die Beschäftigung von einheimischen Arbeitskräften. Mit steigender Jugendarbeitslosigkeit hatten die Emirate schon in der Vergangenheit begonnen, die im Gesetz verankerte **Emiratisierung** voranzutreiben. Mittlerweile hat der

Bundesgesetzgeber Vorschriften erlassen, wonach nun vor allem Banken, Versicherungen und Gesellschaften, die mehr als 50 Mitarbeiter beschäftigen, seit 2005 jährliche Quoten (4, 5 und 2%) bei der Einstellung von einheimischen Arbeitnehmern zwingend erfüllen müssen, wollen sie nicht Strafen oder einen Einstellungsstopp riskieren. Aber auch bei allen anderen Unternehmen achten die Behörden verstärkt darauf, dass diese offene Stellen bevorzugt mit Staatsbürgern der VAE besetzen. Dies wird neuerdings dadurch sichergestellt, daß Unternehmen ab einer gewissen Emiratisierungsquote (mind. 2%) deutlich geringere offizielle Gebühren für Arbeiterlaubnisse, deren Erneuerung sowie andere arbeitsamtliche Transaktionen zahlen müssen als die Unternehmen, die keine oder zu wenig Einheimische und überproportional Ausländer beschäftigen. Insoweit gelten derzeit drei verschiedene Kategorien (A, B, und C) mit unterschiedlichen Gebührenrahmen. 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 - auch wenn man die Voraussetzungen der neuen Erlasse von 2005 nicht unterliegt - Einheimische - soweit mit der gewünschten Qualifikation vorhanden - zu berücksichtigen.

II. Sozialrechtliche Bestimmungen

Beiträge zu **Krankenversicherungen** in Form von Abgaben des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers an staatliche Stellen bestehen in den VAE (noch) nicht. Statt dessen ist der Arbeitgeber verpflichtet, den Arbeitnehmer zumindest mit einer sog. Health Card zu versehen, die diesen berechtigt, medizinische Hilfe des staatlichen Krankenhauses in Anspruch zu nehmen, das die entsprechende Karte ausgestellt hat. Eine Health Card deckt allerdings - an deutschen Maßstäben gemessen - lediglich die notwendigste Grundversorgung ab. Zusatzversicherungen sind daher in jedem Fall anzuraten. Aus der Tagespresse ist zu entnehmen, dass mit der Einführung einer verpflichtenden Krankenversicherung für alle ausländischen Arbeitnehmer in naher bis mittlerer Zukunft zu rechnen ist. Inwieweit dies die Etats der ausländischen Investoren belasten wird, bleibt abzuwarten.

Eine gesetzliche **Arbeitslosenversicherung** für ausländische Arbeitnehmer besteht nicht. Die Frage einer solchen Versicherung stellt sich für Ausländer jedoch ohnehin nicht, da sie bei Verlust ihrer Beschäftigung und damit grundsätzlich auch ihrer Aufenthaltsberechtigung das Land verlassen müssen.

Ebenso existieren **Rentenversicherungen** für ausländische Arbeitskräfte nicht, da Arbeitserlaubnisse für Ausländer in aller Regel nur bis zu einem Alter von 60 Jahren ausgestellt werden (Ausnahmen sind möglich). 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 nunmehr 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.

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.

II. Doppelbesteuerungsabkommen VAE - BRD

1. Wirkungsweise und Vorteile

Seit Juni 1996 (mit Wirkung vom 01.01.1992) gilt 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 Behebung der wirtschaftlichen Beziehungen (DBA) und zwar für 10 Jahre. Dieses 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. Dieses Abkommen eröffnet jedoch eine Vielzahl von Möglichkeiten zur Vermeidung der Besteuerung von Dividenden/Gewinnen, die in den VAE anfallen und sodann nach Deutschland transferiert werden sollen.

Die nachfolgenden Gesichtspunkte sollten deshalb, unabhängig von einer getrennt davon zu erfolgenden Bewertung nach deutschem bzw. nationalem Steuerrecht, bereits bei der gesellschaftsrechtlichen Konzeption einer Investition und/oder Niederlassungsgründung in den VAE Berücksichtigung finden. Das DBA wirkt sich im Wesentlichen in

zwei Fallgestaltungen für deutsche Unternehmen steuerlich günstig aus: Bei der Ausschüttung von Dividenden aus der Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft in den VAE an eine deutsche Kapitalgesellschaft (**Kapitalgesellschaftsmodell**) und bei Unternehmensgewinnen aus einer in den VAE gelegenen Betriebsstätte (**Personengesellschaftsmodell**).

a. Kapitalgesellschaftsmodell

Unter bestimmten Voraussetzungen gilt das DBA zwischen Deutschland und den VAE für Gewinne (Dividenden) aus Beteiligungen einer **deutschen Kapitalgesellschaft** an einer **Kapitalgesellschaft in den VAE**, beispielsweise einer LLC. Werden auf die Beteiligungen Gewinnanteile ausgezahlt, sind diese Dividenden bei der empfangenden juristischen Person in Deutschland von einer Besteuerung freigestellt, wenn die deutsche Gesellschaft zumindest 10% der Anteile an der emirati-schen Gesellschaft hält und die Gewinne aus einer aktiven Tätigkeit dieser Gesellschaft stammen, die das deutsche Außensteuergesetz (AstG) abschließend definiert (**Internationals Schachtelprivileg**).

Durch das deutsche Steuersenkungsgesetz 2000 wurde mit Wirkung ab dem 01. Januar 2001 das sog. **nationale Schachtelprivileg** in das innerstaatliche deutsche Recht eingeführt. Dividenden, die ab 2001 an in Deutschland ansässige Kapitalgesellschaften gezahlt werden, sind unabhängig von der Beteiligungshöhe gemäß § 8b Abs. 1 KStG von der inländischen Steuer befreit. Die Befreiung ist an keine weiteren Voraussetzungen gebunden. Die ausgeschütteten Dividenden werden also ohne steuerliche Belastung durch die Kapitalgesellschaften hindurchgereicht. Einzelunternehmer und Personengesellschaften sind von der Möglichkeit der steuerfreien Vereinnahmung von Dividenden ausgenommen. Hier gilt jedoch das Halbeinkünfteverfahren. 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.

b. Personengesellschaftsmodell

Personengesellschaften können das Steuergefälle bzw. die Abschirmwirkung des DBA ungeachtet etwaiger Ausnahmen nach nationalem Steuerrecht grundsätzlich nur über die Errichtung einer selbständigen **Betriebsstätte**, insbesondere in Form einer **Zweigniederlassung**, nutzen. Die Errichtung einer Zweigniederlassung ist in steuerlicher Hinsicht vorteilhafter, da bei dieser Konstellation die Gewinne, die in den VAE durch die Zweigniederlassung - sofern als selbstständige Betriebsstätte qualifiziert - aus aktiven Tätigkeiten gem. § 8 AstG erwirtschaftet werden, direkt steuerfrei an die Gesellschafter der Personengesellschaft ausgeschüttet werden. Anders ver-

hält es sich bei der steuerlichen Behandlung von Dividenden. Diese können zwar steuerfrei von der deutschen Kapitalgesellschaft vereinnahmt werden (s.o.). Bei der Ausschüttung an die Gesellschafter unterliegen sie jedoch der deutschen Kapitalertrags- bzw. Einkommensteuer.

2. Geltungsdauer des DBA

Nach amtlicher Auskunft des Bundesministeriums der Finanzen vom 20. Februar 2006 wird das DBA völlig überraschend nicht verlängert. Nach Artikel 30 des DBA vom 9. April 1995 tritt dieses Abkommen deshalb 10 Jahre nach seinem Inkrafttreten am **10. August 2006** außer Kraft. Die zuständigen Ministerien der Bundesregierung haben beschlossen, das Abkommen mit den VAE nicht zu verlängern, sondern neu zu verhandeln. Deutschland wird den VAE vorschlagen, noch im 1. Halbjahr 2006 mit Neuverhandlungen zu einem Doppelbesteuerungsabkommen zu beginnen.

Ob und mit welchem Inhalt ein neues Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen werden wird, ist demnach offen. Es mag spekuliert werden, dass die Nutzung der verschiedenen Freistellungsregelungen des DBA im Hinblick auf den Immobilienboom in den VAE nicht unwesentlich zu dieser doch überraschenden Entscheidung der deutschen Ministerien beigetragen hat. Noch im Jahr 2005 standen nach übereinstimmender Auskunft sowohl der deutschen als auch der emiratischen Behörden die Vorzeichen klar auf Verlängerung des DBA durch Austausch diplomatischer Noten.

Bis zum Abschluss eines neuen DBA besteht deshalb für deutsche Investoren erhebliche Planungsunsicherheit. Problematisch sind derzeit vor allem Immobilien(Fonds)-beteiligungen sowie Personengesellschaftsmodelle zu bewerten, die ihre Vorteile ausschließlich aus dem DBA BRD-VAE ableiten. Die Ausschüttung von Dividenden aus einer Schachtelbeteiligung einer deutschen Kapitalgesellschaft an einer emiratischen Kapitalgesellschaft dürfte von dieser neuen Entwicklung allerdings vorerst unberührt bleiben, da sich diese Konstellation nach nationalem Steuerrecht (§ 8 b KStG) richtet. Die Regelung des § 8 b KStG ist dem deutschen Gesetzgeber jedoch schon seit längerem ein Dorn im Auge, so dass auch dessen „Haltbarkeit“ nicht abgeschätzt werden kann.

Derzeit werden „Übergangslösungen“ überprüft, da entsprechende Doppelbesteuerungsabkommen zumindest zwischen Österreich und den VAE existieren. Auch Luxemburg ist im Gespräch. Ob entsprechende Drittstaateneinkünfte in Deutschland steuerfrei sind, muss im Einzelfall überprüft werden.

F. Zollrechtliche Bestimmungen

Seit dem 01.01.2003 - mit einer Übergangszeit von drei Jahren - besteht innerhalb der Mitgliedsstaaten des Golf-Kooperationsrats (GCC) eine **Zollunion**. Ziel ist die Förderung

des Handels zwischen den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien, Qatar, Bahrain, Kuwait und Oman. Dabei wurden die Zölle innerhalb dieser Länder aufgehoben und einheitliche Zolltarife für Importgüter aus Drittstaaten festgelegt. 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. Derzeit ist die Umsetzung der neuen Struktur jedoch aufgrund administrativer und praktischer Schwierigkeiten noch nicht gänzlich vollzogen, so dass es teilweise, insbesondere im Rahmen des Handels mit Saudi-Arabien, noch immer zur Entrichtung zunächst doppelter Zollgebühren kommen kann. Unter Vorlage des Belegs über die Zollzahlung im Bestimmungsland wird der am Ort der ersten Grenzpassierung des GCC-Gebiets entrichtete Zoll aber zurückerstattet.

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 von „Cost“, „Insurance“ und „Freight“, berechnet. Auf bestimmte Güter, wie Tabakwaren, Alkohol und Schweinefleisch, wird ein Zollsatz von 100% erhoben. Dagegen ist eine Vielzahl von Produkten von der Erhebung eines Einfuhrzolls ausgenommen, wie zum Beispiel Nahrungsmittel, bestimmte Rohmaterialien oder medizinisches Gerät. Bei Waren, die für den Re-Export bestimmt sind, erfolgt nach der Wiederausfuhr innerhalb eines festgelegten Zeitraums die Erstattung der vorab gezahlten Zollgebühren.

Von dem Erfolg der Zollunion wird es entscheidend abhängen, ob der für 2007 geplante **Gemeinsame Markt** und die für 2010 angestrebte **Währungsunion**, die sich an dem Vorbild der Europäischen Union orientiert, tatsächlich in die Tat umgesetzt werden und die GCC-Staaten einer ökonomischen und monetären Einheit verschmelzen lassen.

G. Schlüter Graf & Partner

I. Kanzlei

Schlüter Graf & Partner ist eine deutsche Anwaltskanzlei mit Sitz in Dortmund, die seit 1995 auch eine eigene Niederlassung mit deutschen Rechtsanwälten in Dubai/ Vereinigte Arabische Emirate unterhält. **Schlüter Graf & Partner** beschäftigt zur Zeit an beiden Standorten insgesamt 18 Anwälte, von denen fünf auch Notare sind, und mehr als 40 Angestellte.

Als Sozietät von Rechtsanwälten und Notaren mit dem Schwerpunkt „Wirtschaftsrecht“ konzentriert sich **Schlüter Graf & Partner** auf die Beratung und Vertretung von Einzelpersonen sowie von Mittelstands- und Großunternehmen. Die Sozietät bietet eine vollständige Rechtsberatung sowohl für regional als auch für international tätige

Unternehmen durch spezialisierte Anwälte, die sämtliche Aspekte des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts abdecken.

Schlüter Graf & Partner berät im deutschen Recht, dem Recht der VAE und der übrigen Staaten des Golf-Kooperationsrats und konzentriert sich dabei auf folgende Schwerpunkte:

- Wirtschaftsrecht einschließlich Handelsvertreterrecht
- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Arbeitsrecht
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Immobilienrecht
- Steuerrecht
- Zivilrecht
- Baurecht
- Seerecht
- Gerichts- und Schiedsgerichtsverfahren

Neben dieser wirtschaftsrechtlichen Beratung sorgt **Schlüter Graf & Partner** 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 ausschließlich mit führenden lokalen Kanzleien. Die langjährige Zusammenarbeit mit diesen Kollegen garantiert eine optimale und intensive Betreuung der streitigen Angelegenheiten in den VAE und den anderen Golfstaaten.

II. Dezernat Middle East

Die Interessen unserer vorwiegend europäischen Mandantschaft werden in Dubai durch die **Rechtsanwälte Wolf Zacharias, Christine Baltzer-Zacharias, Heinrich Zimmermann-Stock, Ulf-Gregor Schulz** und **Jan Gonell** wahrgenommen, die über einschlägige und langjährige Erfahrungen im Nahen und Mittleren Osten verfügen. Anfragen können aber jederzeit auch an unser Büro in Dortmund und dort an die **Rechtsanwälte Peter Schlüter** und **Christoph Keimer** gerichtet werden, die beide ebenfalls lange Jahre in den Vereinigten Arabischen Emiraten als Rechtsberater/Legal Consultants tätig waren.

III. Dienstleistungsangebot

Schlüter Graf & Partner in Dubai 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.:

- Beratung deutscher und internationaler Unternehmen im Bereich des Wirtschafts-, Gesellschafts-, Handels- und Zivilrechts der GCC-Staaten
- Beratung bei der Anbahnung und Betreuung von Investitionsvorhaben in der Golfregion unter Berücksichtigung wirtschafts-, arbeits- und steuerrechtlicher Aspekte
- Individuelle Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung
- Gründung von Gesellschaften, Zweigniederlassungen, Repräsentanzen in der Golfregion sowie Niederlassungen in Freihandelszonen
- Erstellung und Überprüfung von Handelsvertreter- und Eigenhändlerverträgen
- Beratung bei öffentlichen Ausschreibungen und Offset-Projekten
- Registrierung von Marken und Patenten in den VAE und GCC-weit (**Schlüter Graf & Partner** ist in den VAE eingetragener Marken- und Patentregistrierungsagent)

Schlüter Graf & Partner gehört zu den gelisteten Anwälten des Generalkonsulats in Dubai und der Deutschen Botschaft in Abu Dhabi sowie der Außenhandelskammer (DIHK) in Dubai. Das gleiche gilt für die österreichischen und schweizerischen Vertretungen in den VAE.

IV. Übersetzungen

Für die Erstellung von Übersetzungen sowie die Bereitstellung von Dolmetschertätigkeiten in den Sprachen Deutsch, Englisch, Arabisch und Französisch arbeitet Schlüter Graf & Partner eng mit dem Übersetzungsbüro GATIC zusammen, das als zweites Übersetzungsbüro in der Region über die Möglichkeit der Legalisierung erstellter Übersetzungen verfügt.

Folgende Übersetzungs- und Dolmetschertätigkeiten werden regelmäßig erforderlich, wenn Mandanten in den VAE geschäftlich tätig werden:

- Übersetzung von Originaldokumenten ins Arabische und/oder Englische zur Vorlage bei lokalen und föderalen Behörden

- Kontrolle vorgelegter arabischsprachiger Schriftstücke und etwaige Übersetzung ins Englische und/oder Deutsche
- Übersetzung arabischsprachiger Registerauszüge ins Deutsche und/oder Englische
- Übersetzung juristischer, technischer und medizinischer Gutachten ins Deutsche, Englische und/oder Arabische
- Abwicklung der gesamten Korrespondenz des Mandanten mit seinen lokalen Geschäftspartnern und Behörden, einschließlich Dolmetschertätigkeiten

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 & Partner** 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
- Nah- und Mittelost-Verein e.V. (NuMOV): www.numov.de
- Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai): www.bfai.de
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK): www.dihk.de
- Industrie- und Handelskammern in Deutschland (IHK): www.ihk.de
- Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (Schwerpunkt: Arabische Golfstaaten und Iran): www.bielefeld.ihk.de
- Deutsche Auslandshandelskammer (AHK): www.ahk.de
- Auslandshandelskammer Dubai (AHK-Dubai): www.ahkdubai.de
- Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI): www.bdi-online.de
- Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA): www.bga.de
- VDMA Verband der Investitionsgüterindustrie: www.vdma.de
- AUMA Verband der Deutschen Messewirtschaft: www.auma.de
- Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ): www.gtz.de
- Deutsch-Arabische Gesellschaft: www.d-a-g.de
- Dubai Tourism and Promotion Board: www.dubaitourism.co.ae
- Industrie- und Handelskammer Dubai: www.dcci.org
- Industrie- und Handelskammer Abu Dhabi: www.adcci-uae.com
- Deutscher Wirtschaftskreis Dubai (GBC): www.gbc-dubai.com
- Deutscher Wirtschaftskreis Abu Dhabi (GeBCAD): www.gebcad.com

Messekalender:

- Messen im Nahen und Mittleren Osten, insbesondere in Dubai: www.dwtc.com
- Messen weltweit: www.auma.de

Botschaften, Ministerien und Behörden:

- Botschaft der VAE in Bonn/Deutschland: www.vae-botschaft.de
- Deutsche Botschaft in Abu Dhabi/VAE: www.abudhabi.diplo.de
- Deutsches Generalkonsulat in Dubai/VAE: www.dubai.diplo.de
- Eidgenössisches Departement für Auswärtige Angelegenheiten (Schweiz): www.eda.admin.ch
- Bundesministerium für Auswärtige Angelegenheiten Österreich: www.bmaa.gv.at
- Regierung der VAE: www.uae.gov.ae

Freihandelszonen in den VAE:

- Jebel Ali Free Zone: www.jafza.co.ae
- Dubai Airport Free Zone: www.dafza.gov.ae
- Dubai Internet City: www.dubaiinternetcity.com

- Dubai Media City: www.dubaimediacity.com
- Knowledge Village: www.kv.ae
- Dubai International Financial Centre: www.difc.ae
- Dubai Healthcare City www.dhcc.ae

Länder, Städte und Projekte:

- Vereinigte Arabische Emirate: www.uae.org.ae
- Dubai: www.dubai.com
- Abu Dhabi: www.abudhabi.com
- Sharjah: www.sharjah.com
- Tejari: www.tejari.com
- The Palm: www.thepalm.co.ae
- Burj Dubai: www.burjdubai.com

WEITERE PUBLIKATIONEN VON SCHLÜTER GRAF & PARTNER

Doppelbesteuerungsabkommen

- Leitfaden Steuerrecht, Vereinigte Arabische Emirate

Immobilienrecht

- Immobilienerwerb durch Ausländer im Emirat Dubai/Vereinigte Arabische Emirate

Gewerblicher Rechtsschutz

- Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht in den Vereinigten Arabischen Emiraten

Jebel Ali Freihandelszone

- Gründung von Freihandelszonen- und Offshoregesellschaften in der Jebel Ali Freihandelszone Dubai, Vereinigte Arabische Emirate

Dubai Internet City

- Niederlassungsgründung und E-Commerce in der Dubai Internet City

Arbeitsrecht

- Merkblatt Arbeitsrecht VAE

Oman

- Investitionsführer Oman

