Investieren in den VAE

Rechtliche Rahmenbedingungen

Dr. Jochen Murach, LL.M.

AMERELLER

4. Juni 2018 || IHK Nürnberg

Grundüberlegungen für die Errichtung einer Präsenz

- Klare Definition des Ziels
  - Vertrieb, Produktion, Service
- Lokale und/oder regionale Ambitionen
- Struktur
  - Joint Venture oder eigene Einheit (100%ige Tochtergesellschaft / Niederlassung / Repräsentanz)
- Wahl des Standorts
  - VAE vs. übrige GCC Staaten
  - „Onshore“ / “Offshore“
  - Welches Emirat? Dubai, Abu Dhabi, Ras Al Khaimah etc.

Rechtliche Vehikel

- **Kapitalgesellschaften**
  - Haftungsabschirmung
  - Günstige steuerrechtliche Behandlung nach deutschem Recht (§ 8b KStG)
- Personengesellschaften nicht zulässig für Ausländer
- **Niederlassung**
  - Keine eigene Rechtspersönlichkeit → keine Haftungsabschirmung
  - Als operatives Vehikel für Aktivitäten in den VAE geeignet; aber nur eingeschränkter Vertrieb
- **Repräsentanz**
  - Keine eigene Rechtspersönlichkeit → keine Haftungsabschirmung
  - Aktivitäten beschränkt (Markforschung, Geschäftsanbahnung, Überwachung von Handelsvertretern/Vertragshändlern)

VAE || Grundentscheidung: Onshore oder Offshore? - I

- Onshore:
  - Gesellschaften mit lokalem Mehrheitsgesellschafter (51%)
    - 100% ausländische Beteiligung in Zukunft möglich?
  - Niederlassung mit lokalem Sponsor
  - Repräsentanz mit lokalem Sponsor
- Offshore:
  - Freizonen-Gesellschaft mit 100% ausländischer Inhaberschaft
    - Option: Erstreckung auf VAE-Mainland durch Gründung einer zusätzlichen Niederlassung / Repräsentanz
  - Niederlassung ohne Beteiligung eines lokalen Sponsors
  - Klassischen Offshore Gesellschaften (Jebel Ali Free Zone / Ras Al Khaimah Free Zone / Abu Dhabi Global Markets)

VAE || Grundentscheidung: Onshore oder Offshore? - II

- Offshore *(Fortsetzung)*
  - Offshore-Unternehmen können nur innerhalb der Freizone bzw. außerhalb der VAE tätig werden.
    - In der Praxis werden Tätigkeiten im VAE Mainland (bislang) geduldet. Weitere Entwicklung bleibt abzuwarten.
  - Wahl der Freizone hängt von verschiedenen Faktoren ab, namentlich:
    - Angestrebte Tätigkeit (spezialisierte Freizonen, z.B. Dubai Internet City);
    - Standort
    - Kosten: Dubai grundsätzlich teurer als RAK, Ajman oder Sharjah
    - Anmietung von Büroraum nur in betreffender Freizone möglich

VAE || Lizenzierung I

- Die Gründung einer Präsenz in den VAE setzt die Registrierung voraus. Eine sog. License (Gewerbeerlaubnis) ist sowohl in den Freizonen als auch im VAE-Mainland erhältlich.
  - **Trading License**
    - gestattet die Ein- und Ausfuhr vom Waren
  - **Service License**
    - gestattet die Erbringung von Dienstleistungen.
  - **Industrial License**
    - gestattet, Rohstoffe zu importieren, und die Herstellung von Produkten sowie deren Export
  - **National Industrial License**
    - gestattet, Rohstoffe zollfrei zu importieren
      - Voraussetzung: lokaler Mehrheitsgesellschafter (51%); 40% Mehrwert in den VAE geschaffen

VAE || Lizenzierung II

- Lizenz und Zölle
  - Onshore-Präsenz
    - Import von Waren unterliegt Einfuhrzoll (Standard-Tarif gegenwärtig: 5%).
      - Ausnahmen gelten für Rohstoffe und Anlagen, die für die industrielle Produktion benötigt werden (→ National Industrial License).
  - Offshore-Präsenz
    - Weder Im- noch Export von Waren innerhalb der Freizone führt zu einer Zollpflicht; wohl aber bei Export in die VAE und andere GCC-Staaten.

- Onshore Struktur

Onshore-Strukturen I – Beteiligung lokaler Partner

- Gründung einer Gesellschaft für Ausländer nur mit Minderheitsbeteiligung möglich
- Vertrieb in den VAE grundsätzlich ohne lokalen Partner nicht möglich
- Ein lokaler Partner ist bei öffentlichen Ausschreibungen uU erforderlich

Onshore-Strukturen II – Joint Venture mit Minderheitsbeteiligung

- Klassisches 51% Erfordernis, aber verschiedene Mechanismen zur weitestgehenden Kontrolle durch ausländischen Gesellschafter.
  - Disproportionale Gewinnverteilung
  - Stimmrechtsvollmacht
  - Veräußerungspflicht des lokalen Gesellschafters
  - Call-Option / Put-Option zu Gunsten des ausländischen Gesellschafters
  - Managementvereinbarungen
  - Eigentum an Betriebsmitteln
  - Vertriebs- und Markenregelungen

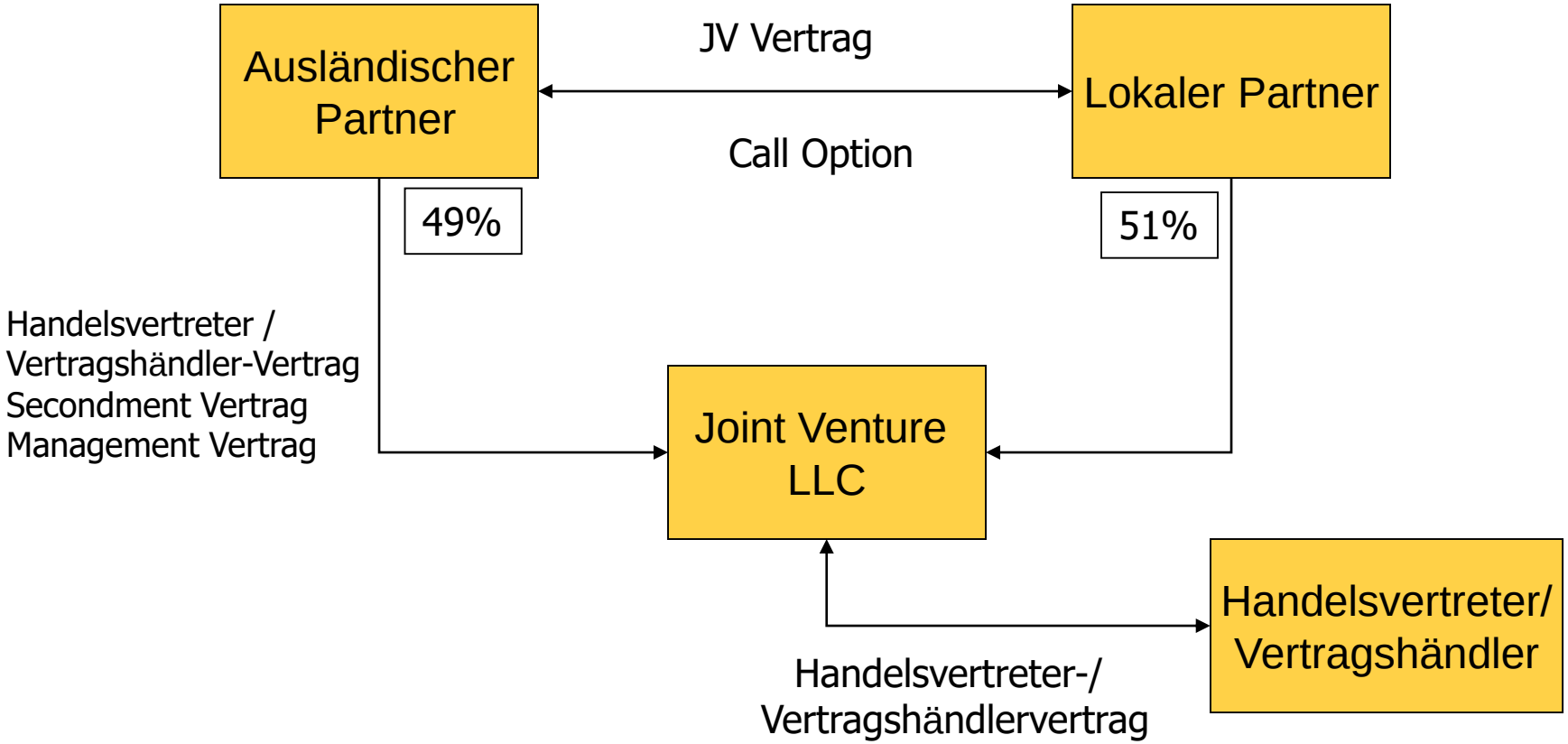
Onshore Strukturen III - Vergütung des lokalen Partners

- Typisch: Lokaler Partner ist passiv
  - Verzicht auf Gewinnanteil
    - Grenze: 80%-20% (u.U. 90%/10% in Abu Dhabi)
    - Ferner: Management Agreement, Lizenzengebühr
  - Gegenleistung: Jährliche Pauschale und/oder Beteiligung am Umsatz/Gewinn
  - Durchsetzbarkeit u.U. problematisch

Onshore-Strukturen IV – Typische Risiken und Probleme

- Durchsetzbarkeit der Vertragsregelungen
- Faktische Übernahme der Gesellschaft durch lokalen Partner
- Erfolg des Joint Venture weckt Begehrlichkeiten des lokalen Partners
- Fehlende Planung des Exit
- Unzureichender Schutz von Marken des ausländischen Partners
- Kulturelle Differenzen

Onshore-Strukturen V – Übersicht Joint Venture (1)



On-Shore-Strukturen VI – Übersicht Joint Venture (1)

- Vorteile
  - Übersichtliche Struktur
  - Geschäftsführung durch ausländischen Partner möglich
  - Über Call-Option kann die Erhöhung der maximalen ausländischen Beteiligung für den Fall einer Gesetzesänderung gesichert werden
- Nachteile
  - Risiko der Einmischung des lokalen Partners entgegen formaler Absprachen
  - „Anmaßung“ der Betriebsmittel durch lokalen Partner
  - Konflikte mit lokalem Partner können für lokales Geschäft schädlich sein

- Offshore Struktur

Offshore-Struktur

- In den Freizonen kann der ausländische Investor im Volleigentum stehende Gesellschaften (FZE oder FZCO) oder Niederlassungen gründen.
  - FZE und FZCO sind jeweils Kapitalgesellschaften, die der deutschen GmbH entsprechen
  - Vorteile:
    - volle Kontrolle
    - Kein profit-sharing
    - gesetzliche Steuerbefreiung für mindestens 15 Jahre
  - Nachteil:
    - Tätigkeiten in den VAE nur begrenzt möglich

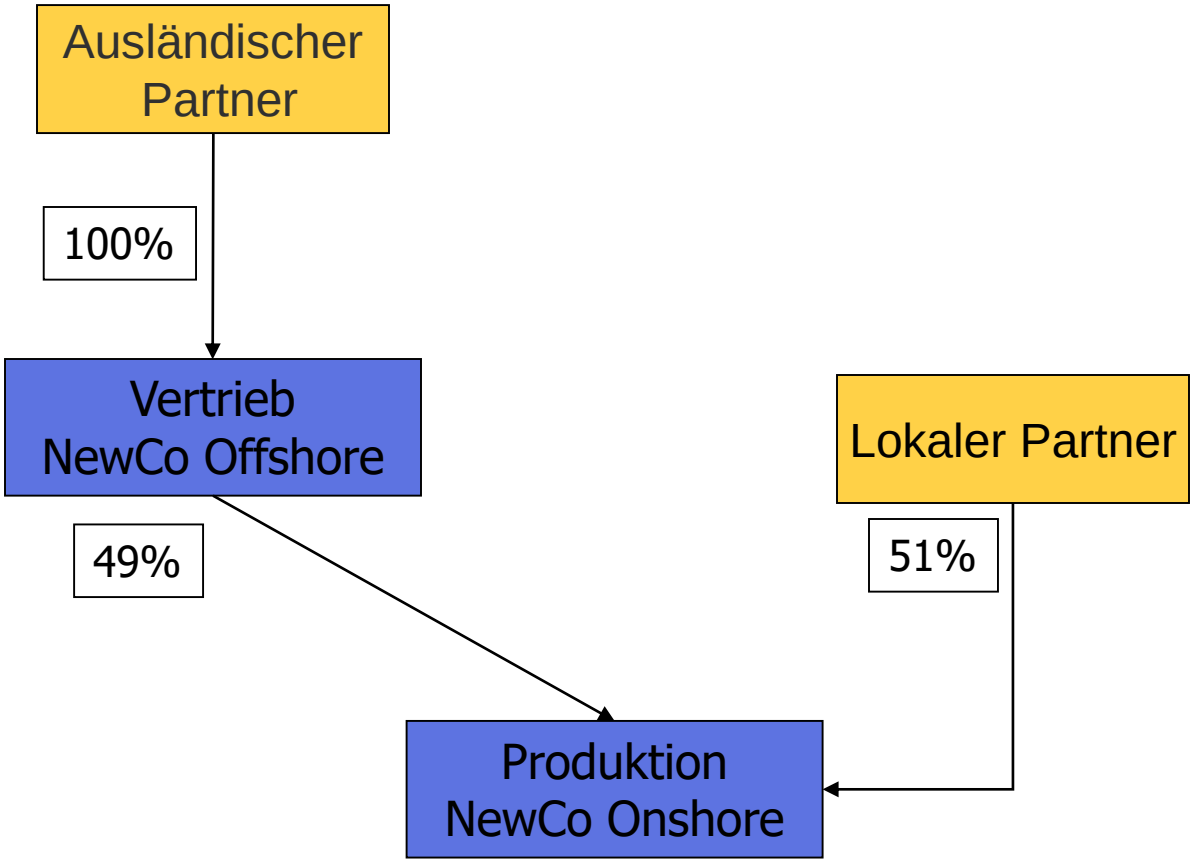
- Verknüpfung von

Onshore und Offshore Strukturen

On-shore/Offshore Struktur I

- Gründung einer Offshore Gesellschaft für den Vertrieb durch ausländischen Partner
- Gründung einer Onshore Gesellschaft für die Produktion, an der die offshore Gesellschaft 49% und ein lokaler Partner 51% halten
  - Management der onshore Gesellschaft durch offshore Gesellschaft
  - Eigentum an den Betriebsmitteln hält die Offshore-Gesellschaft
  - Call-Option für Anteile des lokalen Partners

Onshore/Offshore Struktur II
Übersicht (1)



Onshore/Offshore Struktur III Übersicht (2)

- Vorteile
  - Auf Vertriebsebene keine Einbeziehung eines lokalen Partners
  - Certificate of Origin für onshore Gesellschaft erhältlich
    →Export in andere GCC Länder zollfrei grds. möglich
- Nachteile
  - Aufspaltung der Geschäftslokalität
  - Anti-Sponsorship-Law

VAT I

- In Kraft seit 1. Januar 2018 in VAE und KSA
  - In Zukunft wohl auch übrigen GCC Staaten
- Anlehnung an Europäisches USt Modell
  - Vorsteuer
  - Endbelastung bei privaten Verbrauchern
- Nur Gewerbetreibende
  - Lieferung
  - Sonstige Leistung

VAT II

- Pflicht zur Registrierung bei Umsatz von mehr als AED 375.000; optional bei mehr als AED 187.500
- Onshore- / Offshore Unternehmen
- Steuersatz 5%
  - Exempted (→ Vorsteuer abzugsfähig)
  - Zero rated (→ keine Vorsteuer abzugsfähig)