



Nr. 1 - Januar 2016

Contents

Ägypten entwickelt sich zu einem neuen Investitionsstandort	1
Editorial	3
Anpassung der „Saudisierung“ im Arbeitsmarkt Saudi Arabiens	4
Reform im Gesellschaftsrecht der Vereinigten Arabischen Emirate	6
Lukrative Investitionsmöglichkeit in der türkischen Zementindustrie	9
Corporate and Value Added Tax in the United Arab Emirates and the GCC region	13
A close look at the new Omani take-over regime	14
Foreign Ownership in Iran	17
Impressum	17

www.germela.com

GERMELA, Lehmweg 17, 20251 Hamburg
 +49 (0)40 - 480 639 61 ☎ +49 (0)40 - 480 639 94
 Vorsitzender des GERMELA Beirats: Ole von Beust,
 Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt
 Hamburg von 2001-2010
 GERMELA: Dr. Thomas Wülfig, Gründer
 WZR Hamburg

www.numov.de

NUMOV, Kronenstrasse 1, 10117 Berlin
 +49 (0)30 - 206410-0 ☎ +49 (0)40 - 206410-10
 Ehrenvorsitzender des NUMOV: Gerhard Schröder,
 Bundeskanzler a.D., Vorsitzender des NUMOV:
 Dr. Rainer Seele, Vorsitzender Wintershall
 CEO NUMOV: Helene Rang

Ägypten entwickelt sich zu einem neuen Investitionsstandort

von Tobias Röttger, Rechtsanwalt (Of Counsel) bei WZR Hamburg

Der Standort Ägypten definiert sich neu und lockt mit zahlreichen Investitionsvorhaben, die schon jetzt große Unterstützung auf internationaler Ebene erfahren.

Allein auf der vergangenen Wirtschaftskonferenz Egypt Economic Development Conference, welche vom 13. – 15. März 2015 in Scharm al-Scheich stattfand, wurden etwa 50 Projekte mit einem voraussichtlichen Investitionsvolumen von etwa 140 Milliarden US-Dollar vorgestellt (siehe Newsletter 02/15). Neben acht *public-private partnerships* und sieben Investitionsvorhaben aus dem privaten Sektor gibt es zahlreiche weitere Vorhaben, die Ägypten zu mehr Wirtschaftswachstum verhelfen sollen. Dabei stellt die Planung einer neuen ägyptischen Hauptstadt mit einem Investitionsvolumen von rund 45 Milliarden US-Dollar das größte Projekt dar.

Die geplanten Vorhaben im Einzelnen

Das Volumen der unterzeichneten Verträge beläuft sich derzeit auf etwa 38,2 Milliarden US-Dollar. Die darüber hinaus eingereichten Absichtserklärungen haben ein Gesamtvolumen von etwa 92 Milliarden US-Dollar, wovon erhebliche Volumina auf den Erdöl- und Erdgassektor entfallen.

Aber auch im Hinblick auf die Erneuerbaren Energien bietet Ägypten ein ungeahntes Potential. Der ägyptische Strombedarfs steigt stetig und bis 2020 sollen 20% des ägyptischen Stroms aus Erneuerbaren Energien stammen. Die Küstenregionen des Roten Meeres bieten aufgrund des beständigen und starken Windes einzigartige Bedingungen für Windkraftprojekte, die weltweit ihresgleichen suchen. Solarprojekte profitieren von Globalstrahlungen von 2.000 bis 2.500 kWh/m², die Ägypten zu einem der sonnenreichsten Länder der Erde machen.

Die Entwicklung von Projekten im Bereich der Erneuerbaren Energien, einschließlich der Zuteilung der entsprechenden Grundstücke, wird von der New and Renewable Energy Authority (NREA) vorangetrieben. Üblich ist das Koppeln von Projekten mit einer Einspeisevergütung bzw. das Aufsetzen von BOO-Betreibermodellen. Die Grundstücke werden, gegen 2% des Stromertrags, für 20 Jahre (Wind) bzw. 25 Jahre (Solar) von der Regierung (über die NREA) zur Verfügung gestellt und der Betreiber schließt ein Power Purchase Agreement (PPA) über ebenfalls 20-25 Jahre mit der Egyptian Electricity Transmission Company (EETC) ab. Die namhaften europäischen Windkraftanlagenhersteller wie

Fortsetzung auf Seite 11

When our employees
travel on business, they always
bring something home.
Usually it's oil or gas.



Shaping the future.

We travel the world in search for energy. And we're welcome wherever we go, from Norway, Russia, and the Arab region to South America and North Africa. As Germany's largest internationally active crude oil and natural gas producer, we have a lot to offer: the best technology and a wealth of experience. We pack our bags with plenty of both before leaving home. This is how we shape the future.

www.wintershall.com



A subsidiary of



We create chemistry

Editorial



*Sehr geehrte Damen und Herren
liebe GERMELA-Mitglieder
liebe NUMOV-Mitglieder*

Die Anschläge von Paris haben den Terror des Islamischen Staates in das Herz Europas getragen. Die Bilder aus Paris haben schockiert und sprachlos gemacht. Das brutale Morden unschuldiger Menschen lässt die Fratze des Bösen aufleuchten und in die Abgründe der menschlichen Psyche schauen,

Dass die Täter die Legitimation ihres Handelns aus dem Koran und dem Willen Gottes ableiten, ist die Pervertierung des Religiösen. Sie ist geschichtlich nicht einzigartig, trifft uns aber doppelt, weil die zeitgenössische Theologie die Einheit von Glaube und Vernunft erarbeitet und erforscht hat, die Theologie nunmehr aber machtlos gegenüber Barbarei und Fanatismus, gegenüber Gewalt und Terror zu sein scheint.

Das Gedenken an die Opfer gebietet die Weltgemeinschaft alles zu tun, um dem Vordringen des islamischen Staates Einhalt zu gebieten. Und vergessen wir an dieser Stelle nicht: Auch die Europa überflutenden Ströme hilfsbedürftiger Menschen vor allem aus Syrien und dem Irak sind eine Folge von Krieg und Gewalt, vom Vormarsch der schwarzen Banden des islamischen Staates.

Der islamische Staat entstand auf dem Boden zerstörter staatlicher Strukturen, wurde genährt durch obskure Finanzquellen eines blinden Fanatismus und wächst auf dem Boden einer um ihre Zukunft gebrachten hoffnungslosen Jugend. Für alles gibt es ein Gegengift, doch muss uns klar sein, dass es ohne gewaltige für alle spürbare Leistungen des Westens nicht gehen wird. Die Hoffnung ist, dass die Welt nun wach geworden ist, dass der Terror die Kräfte geweckt hat, die eben diesen Terror in einer nicht allzu fernen Zukunft ersticken können.

Die Revitalisierung der Wirtschaft in den von Krieg und Terror betroffenen Ländern wird Zeit brauchen. Die Bekämpfung von Armut und Arbeitslosigkeit ist nichts, was sich einfach umsetzen lässt. Hier geht es nicht um ein, sondern um tausende von Maßnahmen und Projekten, von denen auch nicht immer alle gleich von Erfolg gekrönt sein werden.

Auch in diesem Newsletter werden Initiativen vorgestellt, die wie die großen Infrastrukturprojekte in Ägypten, helfen sollen, Hoffnung auf eine bessere Zukunft zu vermitteln und diese womöglich sogar zu verschaffen.

Es ist in unser aller Interesse, dass es gelingt.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Thomas Wülfing'.

*Ihr Dr. Thomas Wülfing
Gründer und Geschäftsführer GERMELA*

Anpassung der „Saudisierung“ im Arbeitsmarkt Saudi Arabiens

Von Dr. Daniel Parlow (Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht bei WZR)

2011 führte die Regierung Saudi Arabiens das sogenannte Nitaqat Programm ein, das positiven Einfluss auf die Beschäftigung und Chancenvielfalt für Staatsangehörige Saudi Arabiens im privaten Sektor des nationalen Arbeitsmarktes nehmen sollte. Das Initiativprogramm wurde vom Arbeitsministerium in der Ministerialverordnung Nr. 4040 verabschiedet. Zielvorstellung war ursprünglich eine Steigerung der sogenannten „Saudisierung“ um 15% bis 37% je nach Unternehmensbranche.

Das Nitaqat Programm gliedert den privaten Arbeitsmarkt ausgehend von den in Saudi Arabien tätigen Unternehmen in verschiedene Klassen. Je nach Größe des Unternehmens und dessen Tätigkeitsfeld kann jedes Unternehmen – je nach Anteil der einheimischen Arbeitskräfte – unterschiedlich klassifiziert werden. Entsprechend der Klasseneinteilung greifen schließlich unterschiedliche Regeln bezüglich der Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte für das betreffende Unternehmen.

Das Nitaqat Programm im Überblick
Innerhalb des Nitaqat Programms gilt folgende branchenabhängige Klassifizierung: Kleinbetriebe mit weniger als 10 Mitarbeitern müssen lediglich sicherstellen, dass mindestens eine einheimische Arbeitskraft beschäftigt ist, und unterfallen ansonsten nicht den Regeln des Nitaqat Programms. Kleine Unternehmen mit 10 bis 49 Angestellten, mittelgroße Unternehmen mit 50 bis 499 Angestellten, Großunternehmen mit 500 bis 2999 Angestellten sowie Größtunternehmen mit mehr als 3000 Unternehmen werden dagegen unterschiedlich eingeteilt und behandelt.

Bei einem hohen prozentualen Anteil an einheimischen Arbeitskräften erreicht das Unternehmen die Klassen Premium oder Grün. Diese signalisieren, dass die Beschäftigungsverhältnisse des Unter-



Dr. Daniel Parlow

nehmens mit dem Nitaqat Programm im Einklang stehen. Ein innerhalb des Nitaqat Programms nicht erwünschter niedriger Anteil führt dagegen zu einer Einteilung in die Klassen Gelb oder gar Rot.

Die jeweiligen Schwellenwerte für die Klasseneinteilung alterieren je nach Branche des Unternehmens. Sie bewegen sich etwa im Bereich von mehr als 40 % für den Premiumbereich, zwischen 10 % und 40 % für die Klasse Grün, zwischen 5 % und 9 % für die Klasse Gelb und weniger als 5 % für die Klasse Rot.

Klassenspezifische Erleichterungen und Beschränkungen

Die wichtigsten Unterschiede in den Beschäftigungsmöglichkeiten der verschiedenen Klassen bestehen in der Befugnis, ausländische Angestellte und Arbeiter anzuwerben und zu transferieren, sowie in der Möglichkeit, Visa und Arbeitserlaubnisse für ausländische Beschäftigte im eigenen Unternehmen zu erhalten.

Während die als Premium oder Grün eingestuften Unternehmen weitreichende Freiheiten diesbezüglich genießen, sind Gelb oder Rot eingestufte Unternehmen stark beschränkt. Insbesonde-

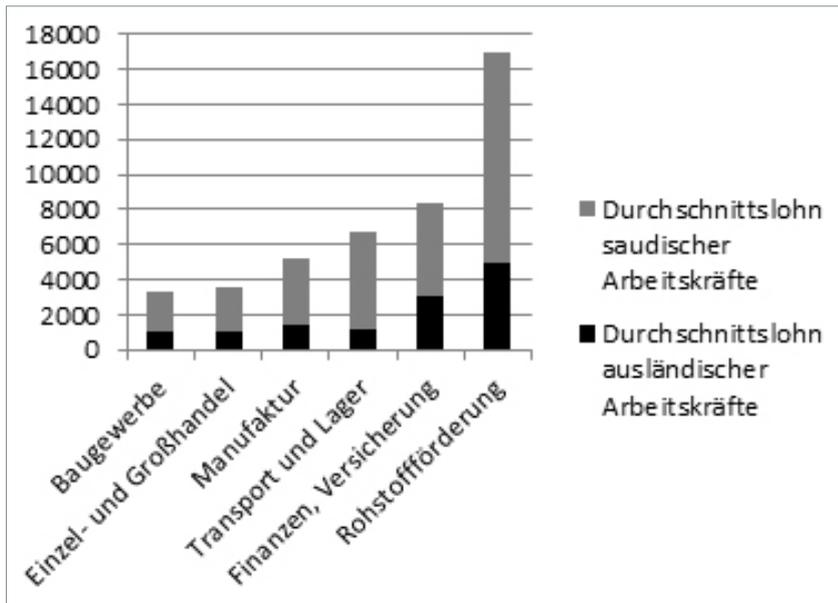
re können Beschäftigte bei Gelb oder Rot klassifizierten Unternehmen ohne Zustimmung des jeweiligen Arbeitgebers von Premium oder Grünen Unternehmen abgeworben werden. Gelbe und Rote Unternehmen können außerdem keine oder nur in der Zahl stark beschränkte Arbeitserlaubnisse bzw. Visa beantragen.

Das Nitaqat Programm in der Kritik

Im April 2015 sollte das Nitaqat Programm in eine dritte Phase gehen. Die geplante Weiterentwicklung sollte eine Erhöhung des Anteils von nationalen Arbeitskräften im saudischen Arbeitsmarkt durch erhöhte Schwellenwerte, neue Berechnungsmethoden und verstärkte Incentivierung vorantreiben. Besonders von Seiten der saudischen Arbeitgeber mehrten sich jedoch zuletzt Beschwerden gegenüber der Regierung und dem Arbeitsministerium Saudi Arabiens.

Aus der einheimischen Bevölkerung gebe es nur eingeschränkte Resonanz auf das Angebot an Arbeitsplätzen. Das läge daran, dass sich einerseits nicht mehr ausreichend einheimische Arbeitskräfte fänden, um Stellen in bestimmten Branchen zu besetzen. Andererseits stünden die verfügbaren Arbeitsplätze zu häufig nur außerhalb der Stadtzentren zur Verfügung, was deren Attraktivität erheblich mindere. Noch strengere Schwellenwerte innerhalb des Nitaqat Programms seien so nicht einzuhalten. Es drohe – insbesondere bei einer weiteren Verschärfung des Programms – ein Mangel an qualifizierten (einheimischen) Arbeitskräften und damit eine Lähmung der betroffenen Unternehmen.

Hinzu kommt, dass durch die Anforderungen des Nitaqat Programms gestiegene Kosten für Arbeitskräfte auf die Unternehmen zukommen. Die Berech-



nungsgrundlage für die Anzahl der beschäftigten Einheimischen setzt so voraus, dass nur solche einheimischen Arbeitskräfte voll angerechnet werden, die mit 3000 SAR (ca. 725 EUR) oder mehr pro Monat entlohnt werden. Damit liegt der angestrebte Mindestlohn für saudische Arbeitskräfte in den meisten Bereichen des privaten Sektors bis zu 400% über dem Lohnniveau ausländischer Arbeitskräfte. Blickt man auf den jeweils einschlägigen Durchschnittslohn ausländischer bzw. saudischer Arbeitskräfte, so wird erkennbar, mit welchen Dimensionen an Mehrkosten sich Unternehmen, die durch das Nitaqat Programm dazu gedrängt werden, mehr einheimische Arbeitskräfte einzustellen, auseinandersetzen müssen.

Prognose für die „Saudisierung“ des Arbeitsmarktes

Nach der Einführung des Nitaqat Programms stieg die absolute Anzahl der in Saudi Arabien beschäftigten Einheimischen zwar kurzfristig zunächst um mehr als 30 % an. Gleichwohl waren seit 2013 starke prozentuale Rückgänge im Verhältnis der einheimischen Beschäftigten zu den ausländischen Beschäftigten in Saudi Arabien zu erkennen. Die Anzahl der ausländischen Arbeitskräfte im privaten Sektor nahm also zwischenzeitlich eben so stark oder gar stärker zu als die Zahl der einheimischen Beschäftigten.

Die geschilderte Kostensteigerung für saudische Unternehmen und die statistisch gesehen rückläufige Effektivität des Nitaqat Programms begründeten damit Zweifel an der Notwendigkeit einer verschärften dritten Nitaqat Phase. Gerade auf Unternehmen, die im Einzel- und Großhandel, im Bereich der Manufaktur und dem Finanzsektor tätig sind, könnte die geplante Verschärfung des Nitaqat Programms großen Druck ausüben.

Viele Unternehmen – nach jüngsten offiziellen Angaben etwa 30 % – in den genannten Bereichen fallen bereits in die unteren Nitaqat Klassen. Besonders Unternehmen im Baugewerbe hatten zuletzt stark mit fehlender Nachfrage nach Anstellungen und mit gestiegenen Kosten für einheimische Arbeitskräfte zu kämpfen. Daneben stellte das Arbeitsministerium auch die Kooperation mit rund 1500 Betrieben ein, die auf die Vorgaben des Nitaqat Programms überhaupt nicht reagierten.

Andererseits konnten aber über 1,2 Millionen Betriebe – also etwa 65 % - in den oberen Klassen Grün und Premium eingeordnet werden.

Aussetzung der Verschärfung des Nitaqat Programms

Entsprechende Studien nationaler Ausschüsse bestätigten im Frühjahr Beden-

ken gegen das Nitaqat Programm und forderten die Behörden zu einer erneuten Prüfung auf. Auch der Council of Saudi Chambers („CSC“) unterstützte das Verlangen nach einer Aussetzung der dritten Phase des Nitaqat Programms für drei Jahre gegenüber dem Arbeitsministerium.

Das Arbeitsministerium folgte den Bedenken des CSC, die Umsetzung der dritten Nitaqat Phase könnte negative Folgen für die Wirtschaft Saudi Arabiens haben, und beschloss deren Verschiebung.

Das sollte insbesondere dazu beitragen, die bisherigen positiven Folgen des Nitaqat Programms nicht zu gefährden. So ergaben aktuelle Erhebungen der Regierung, dass die Anzahl der beschäftigten Saudis im privaten Sektor 2015 bereits auf 1,7 Millionen (von nur 700.000 im Jahr 2011) angestiegen sei. Zwischen 2006 und 2014 habe die durchschnittliche Neuanstellungsrate saudischer Arbeitskräfte im privaten Sektor stabil bei über 200.000 Neuanstellungen pro Jahr gelegen. Gleichzeitig sei eine langsam sinkende Arbeitslosenrate festgestellt worden. Mittelfristig halte man es für möglich, künftig pro Jahr 265.000 neue Stellen für saudische Arbeitskräfte im privaten Sektor zu schaffen, um die „Saudisierung“ voranzubringen und die Arbeitslosenzahl zu senken.

Ausblick

Neben den Bemühungen um die „Saudisierung“ des Arbeitsmarktes konzentriert sich das Arbeitsministerium zunehmend auf die Vermeidung von Verstößen gegen Arbeitnehmerrechte durch saudische Arbeitgeber. Neueste Regelungen sehen so beispielsweise empfindliche Bußgeldstrafen für das Einbehalten von Reisedokumenten ausländischer Arbeitnehmer und verspätete bzw. unterlassene Lohnzahlungen vor. Die Regierung Saudi Arabiens bemüht sich dementsprechend, die Arbeitsmarktregulierung vorsichtig und ergebnisorientiert zu gestalten. Der stark wachsenden und jungen Bevölkerung Saudi Arabiens soll ein gestärkter und attraktiver nationaler Arbeitsmarkt geboten werden. ●

Reform im Gesellschaftsrecht der Vereinigten Arabischen Emirate

Von Marcel Trost, Rechtsanwalt und Leiter des Dubai Office bei GERMELA

Diesen Sommer traten neue Regelungen im Gesellschaftsrecht der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) in Kraft. Es handelt sich um das neue *Commercial Company Law* (CCL). Über Jahre hinweg wurden in der Regierung der Vereinigten Arabischen Emirate und in der internationalen Öffentlichkeit verschiedene Ansätze für eine Reform im Gesellschaftsrecht diskutiert. Die neuen Regelungen bewegen sich nicht weit über dasjenige hinaus, was längst internationaler Standard ist. Gerade für ausländische Investoren in den Vereinigten Arabischen Emiraten zeichnen sich gleichwohl interessante Neuigkeiten ab. Den wichtigsten Einzelheiten der Reform sowie insbesondere den Auswirkungen für die Situation internationaler Investoren in den VAE geht dieser Beitrag nach.

Beteiligungsgrenzen

Besonders für ausländische Investoren dürfte es von großem Interesse sein, dass sich mit dem neuen Gesetz hinsichtlich der bestehenden Beteiligungsgrenzen keine effektiven Neuerungen ergeben. Gesellschaften mit Sitz in den Vereinigten Arabischen Emiraten dürfen nach wie vor höchstens zu 49 % in der Hand von nicht-emiratischen Inhabern liegen. Ein Staatsangehöriger der VAE muss mindestens 51 % der Anteile bzw. des Stammkapitals innehaben, auch wenn in der Praxis nach wie vor über sog. „*Side-Agreements*“ eine faktische Abweichung der Beteiligungsverhältnisse zugunsten der ausländischen Investoren unter Vereinbarung der Zahlung einer *Sponsorship Fee* geregelt wird.

Zwei Möglichkeiten stehen jedoch im Raum, die gesetzlichen Beteiligungsgrenzen zu flexibilisieren:

Zum einen kann auf Antrag und per Kabinettsbeschluss eine Ausnahme genehmigung zum Abweichen von der 51:49 Regel gegeben werden.

Zum anderen soll es – ebenfalls auf Antrag – möglich sein, unter bestimmten Umständen eine Ausnahmegenehmigung für *free zone* Gesellschaften zu erhalten, ihre Geschäftstätigkeit auch außerhalb der *free zones* aufzunehmen. In den zahlreichen *free zones* der VAE ist es ausländischen Investoren grundsätzlich gestattet, bis zu 100 % der Anteile an Gesellschaften zu halten. Mit einer entsprechenden Genehmigung könnte also theoretisch eine 100 %ige Gesellschaft eines ausländischen Investors ebenfalls in den VAE *onshore* tätig werden.



Marcel Trost

Zwar wird eine Lockerung der Beteiligungsgrenzen schon seit Jahren immer wieder in verschiedenen Zusammenhängen ins Spiel gebracht. Die Regierung der VAE verwies aber zuletzt darauf, dass es sich bei der Frage nach den Höchstgrenzen ausländischer Beteiligungen um eine Frage des Investmentrechts handle, nicht um eine Frage des nationalen Gesellschaftsrechts. Dort, also im Investmentrecht, müsse man die Frage auch zu gegebener Zeit angehen. Insofern erscheint es wahrscheinlich, dass die erwähnten Ausnahmen zu keiner rechtstatsächlichen Institution werden.

Local Service Agent, Zweigniederlassungen und Repräsentanzbüros in den VAE

Darüber hinaus können ausländische Investoren in den Vereinigten Arabischen Emiraten Niederlassungen bzw. *branch offices* oder Repräsentanzbüros weiterhin nur dann einrichten, wenn sie über einen sogenannten *local service agent* verfügen. Reine Niederlassungen ausländischer Investoren werden auch nach wie vor praktisch darauf beschränkt sein, beratend und werbend tätig zu sein, nicht jedoch am aktiven (Handels-)Geschäft teilzunehmen. Repräsentanzbüros dienen währenddessen nur der repräsentativen Arbeit. Die Erteilung einer Ausnahme von der Beschränkung auf werbende bzw. repräsentative Arbeit soll hier ebenfalls unter bestimmten Umständen und auf Antrag möglich sein.

Neu ist, dass künftig bei der Errichtung einer Niederlassung in den VAE eine sogenannte *registered address*, also eine ständige Firmenanschrift, zu benennen sein wird.

Gesellschaftsstrukturen

Eine prominente Neuerung wird sich im Recht der *Limited Liability Company* (LLC) und *Private Joint Stock Company* (PvtJSC) ergeben. Dort nämlich wird fortan die Gründung einer **Einmann-Gesellschaft**, vergleichbar mit der Einmann-GmbH oder -AG (§§ 1 Alt. 1 GmbH, 2 Alt. 1 AktG), möglich sein (Art. 8, 71, 255, 256 CCL).

Vormals war eine Gesellschaftsgründung in der Form der LLC oder PvtJSC nur mit mindestens 2 Gesellschaftern vorgesehen. Die Idee der Alleininhaberschaft des Unternehmens durch eine Person war zwar im Rahmen der sogenannten *sole proprietorship* bereits bekannt. Dieses Modell musste jedoch

gerade auf die wesentliche Haftungsbeschränkung auf das Gesellschaftskapital verzichten, sodass der Inhaber – gleich einem Kaufmann – persönlicher Haftung unterlag.

In den meisten *free zones* der Vereinigten Arabischen Emirate war die Gründung einer LLC, die zu 100 % in den Händen ihrer ausländischen Muttergesellschaft liegen kann, bereits zuvor gängige Rechtspraxis. Für derartige Einmann-LLCs in den *free zones* ergeben sich insofern keine Änderungen.

Bei der *Public Joint Stock Company* (PJSC), wird die Gründung einer **Einmann-Gesellschaft** dagegen weiterhin nicht möglich sein. Die PJSC ist allein per definitionem schon einer breiteren Masse von Anteilseignern vorbehalten. Gemäß Art. 107 des neuen CCL wird aber die Mindestgründerzahl von zehn Gesellschafter auf fünf herabgesenkt.

Erwähnenswert in Bezug auf die PJSC erscheint darüber hinaus, dass Art. 151 CCL zufolge nach wie vor die Mehrheit des **Vorstandes** jeder *Public Joint Stock Company* in der Mehrheit aus emirati-schen Mitgliedern bestehen muss. Insofern als jedenfalls auch der Vorsitzende der Gesellschaftsverwaltung ein Staatsangehöriger der VAE sein muss, stehen auch hier alle Zeichen gegen eine Öffnung des Gesellschaftsrechts für rein oder überwiegend ausländisch beherrschte Gesellschaften.

Auch die Struktur in der Führungsetage der LLC ändert sich nicht unwesentlich mit dem neuen CCL. Ähnlich etwa der deutschen GmbH setzt die LLC nicht auf einen fest denominierten Vorstand mit festgelegter Mitgliederanzahl, sondern bestellt **Geschäftsführer**. Bislang konnten maximal fünf Geschäftsführer innerhalb einer LLC bestellt werden. Gemäß Art. 83 CCL werden neuerlich keine Höchstgrenzen für die Anzahl der Geschäftsführer innerhalb einer LLC genannt.

Darin lässt sich deutlich das Bemühen um eine Flexibilisierung der Management-Struktur erkennen. Gerade in internationalen Konzernstrukturen, wo oftmals mehrere Regionen und

Ressortzuständigkeiten durch verschiedene Experten und unter Beibehaltung mehrerer Kontrollschichten abgedeckt werden müssen, gewährt dies eine hinreichende Gestaltungsfreiheit.

Finanzverfassung

Auch die Finanzverfassung insbesondere der LLC und der PJSC wird durch das neue Gesetz modifiziert werden.

Zwar werden die Regelungen des neuen CCL daran festhalten, dass die *Limited Liability Company* über **kein zwingend festgelegtes Mindeststammkapital** verfügen muss. Dies entspricht schon seit 2009 der geltenden Rechtslage; vormals war weitestgehend eine Mindeststammkapitalgrenze von 150.000 AED gültig. Die Gründungsgesellschafter werden allerdings fortan nachzuweisen haben, dass ihre geplante Eigenkapitalausstattung eine ausreichende Kapitalisierung in Anbetracht der jeweiligen Geschäftsziele darstellt. Die Regierung der VAE behält sich außerdem vor, jederzeit per Kabinettsbeschluss eine Mindestkapitalziffer festzulegen.

Bei der geschlossenen Gesellschaft PvtJSC wird das **Grundkapital** dagegen von 2 Mio. AED auf **5 Mio. AED** heraufgestuft (Art. 255 f. CCL).

Das Grundkapital der Publikumsgesellschaft PJSC wird künftig **30 Mio. AED** statt 10 Mio. betragen müssen (Art. 193 CCL). Es muss gemäß Art. 207 CCL zu 25 % bei Gründung der Gesellschaft aufgebracht sein. Die übrigen 75 % müssen nunmehr innerhalb der nächsten drei Jahre, statt vormals fünf Jahre, final aufgebracht werden.

Finanzierungshilfen der Gesellschaft zugunsten des Anteilseigners bei der Eigenkapitalaufbringung werden künftig strikt unzulässig sein. Insbesondere kommen künftig etwa Schuldenerlasse, Darlehensausreichungen, Schenkungen oder Besicherungen durch die PJSC nicht in Frage, um die Kapitaleinbringung durch den Anteilseigner zu erleichtern (Art. 222 CCL).

Das Grundkapital der PJSC soll damit geschützt und gesichert werden. So soll

sich die PJSC gerade im internationalen Vergleich als ein kreditwürdiges und solideres Vehikel für transnationale Unternehmungen präsentieren können.

Mit Inkrafttreten des CCL wird allerdings die Einbringung von Schuldforderungen gegen die PJSC als Eigenkapital im Wege der Sachkapitaleinlage möglich sein (Art. 225 CCL). Der sogenannte **debt-equity-swap** kann – gegebenenfalls in Verbindung mit einem Bezugsrechtsausschluss – für Gesellschaften in Insolvenznähe oder in sonstigen Sanierungsfällen von großer Bedeutung werden. In derartigen Szenarien könnte auch auf das innerhalb der PJSC neue Modell des **genehmigten Kapitals** zurückgegriffen werden, das dem Vorstand die zeitlich begrenzte Möglichkeit einräumt, das Grundkapital der Gesellschaft aus Rücklagen bis zur Grenze des doppelten Grundkapitals zu erhöhen (Art. 193 CCL).

Corporate Governance

Die praktisch bedeutsamsten Neuerungen werden sich im Bereich der Corporate Governance auf tun.

Bei der LLC betreffen diese Änderungen insbesondere die Umstände, unter denen das zentrale Organ, die **Gesellschafterversammlung**, zusammentritt und Entscheidungen trifft.

Einerseits muss die Einladungsfrist für die Gesellschafterversammlung nunmehr nur 15 Tage statt vormals 21 Tage betragen (Art. 93 CCL)

Andererseits – und wesentlich schwerwiegender – werden sich die **Quorenregelungen** für die LLC künftig ändern (Art. 96 CCL).

Bei ordnungsgemäßer Ladung zur Gesellschafterversammlung kommt ein beschlussfähiges Quorum künftig nur dann zustande, wenn Gesellschafter vertreten sind, die in ihren Anteilen mindestens 75 % des Stammkapitals repräsentieren. Entscheidungen werden dann grundsätzlich mit einfacher Mehrheit bzw. mit qualifizierter Mehrheit von 75 % der abgegebenen Stimmen getroffen. Die jeweiligen Kapitalquoten, die die Gesellschafter

repräsentieren, spielen bei der Stimmzählung insofern keine Rolle mehr.

Kommt bei der ersten Ladung kein Quorum zustande, muss zu einer zweiten Versammlung geladen werden, die dann mit einem auf 50 % herabgesetzten Quorum stattfinden kann. Eine etwaige Dritte Versammlung kann sogar gänzlich ohne festgelegte Mindestanwesenheit stattfinden.

Gerade für ausländische Investoren, denen es schwer fällt, Gesellschafterversammlungen kurzfristig zu besuchen, ergeben sich daraus Risiken, die im schlimmsten Falle in einem partiellen Kontrollverlust über die Gesellschaft resultieren können.

Allerdings kann sich der ausländische Investor in zweierlei Hinsicht gegen solche Fälle rüsten.

Erstens erlaubt das neue Gesellschaftsrecht die Vertretung des Investors in der Gesellschafterversammlung durch Dritte (auch Nichtanteilseigner). Insbesondere das Stimmrecht kann also auch bei persönlicher Verhinderung – gegebenenfalls weisungsgebunden – übertragen werden. Zweitens steht es nach wie vor offen, bestimmte zentrale Entscheidungen durch einvernehmliche Aufnahme einer entsprechenden Satzungsbestimmung einem qualifizierten Mehrheitsanfordernis zu unterwerfen.

Eine wichtige Änderung betrifft ferner die Frage nach **Haftungsbeschränkungen bzw. Haftungsausschlüssen** zugunsten der Gesellschaften. Gemäß Art. 24 CCL wird es künftig nicht mehr möglich sein, die Haftung der Gesellschaft oder ihrer Tochtergesellschaften vertraglich auszuschließen oder auf grobe Fahrlässigkeit bzw. Vorsatz zu beschränken.

Pfändung von Geschäftsanteilen an einer LLC

Eine ausdrückliche Regelung zur Frage nach der **Pfändbarkeit von Geschäftsanteilen** an einer LLC (*legal pledge of quotas*) wird künftig die Lücken der Rechtsunsicherheit schließen. Während bislang unklar war, ob Geschäftsanteile überhaupt gepfän-

det werden konnten, und falls ja, unter welchen Bedingungen die Befriedigung aus den Anteilen zu erfolgen hätte, regeln Art. 79 ff. CCL diese Bereiche nun explizit.

Art. 79 CCL sieht nun die Pfändung von LLC Geschäftsanteilen als zulässige Sicherungsmöglichkeit vor. Wirksam soll eine Pfändung nur dann werden, wenn die Pfändbarkeit der Anteile in der jeweiligen Satzung vereinbart wird. Die Pfändung selbst muss schließlich notariell ausgefertigt werden und im Handelsregister des jeweiligen Emirats veröffentlicht werden. Art. 81 CCL enthält Vorschriften zur Befriedigung aus den Geschäftsanteilen im Sicherungsfall. Genannt werden insbesondere die öffentliche Versteigerung und die Veräußerung an Mitgesellschafter.

Durch diese Klarstellungen werden künftig die Sicherungsmöglichkeiten für Fremdkapital einer LLC diversifiziert und attraktiver gestaltbar. Somit sollte sich die Kapitalaufnahme für LLCs deutlich erleichtern.

Neuerungen im Kapitalmarktrecht

Weitere Neuerungen betreffen insbesondere die **Strukturierung der PJSC über den Kapitalmarkt**. Beteiligungsgrenzen finden sich nicht nur im Hinblick auf die Beteiligungen ausländischer Investoren. Bislang war im Gesellschaftsrecht der VAE auch vorgesehen, dass die Gründer einer Publikumskapitalgesellschaft mindestens 20 %, höchstens allerdings 45 % der auf das Kapital entfallenden Anteile halten dürfen. Die Mehrheit aller Anteile musste also den öffentlichen Anlegern angeboten werden.

Art. 117 CCL hebt diese Grenzen signifikant an. Die gemeinsam gehaltenen Beteiligungen der Gründer dürfen künftig von 30 % bis zu 70 % betragen. Nur noch 30 % der Anteile müssen also künftig über den Kapitalmarkt ausgegeben werden. Diese Neuregelung könnte insbesondere für finanziell stabile Investoren in den VAE interessant sein, die gerade nicht auf Eigenkapitalaufnahmen von großem Volumen angewiesen sind. Diese müssen künftig nicht mehr zwingend das Risiko eingehen, die Kontrolle über die PJSC zu verlieren.

Nach der Gründung und der erstmaligen Festlegung der Beteiligungsquoten herrscht jedoch auch nach neuer Rechtslage eine zweijährige Sperrfrist. Während dieser sogenannten *lockup period* kann nicht im Wege des Zuerwerbs oder der Veräußerung von der Beteiligung der Gründer abgewichen werden.

Praktisch wichtig wird darüber hinaus die künftig zulässige Praxis des **underwriting**, also der **Emissionsbegleitung**, sein. Dabei übernimmt ein Emissionsbegleiter – typischerweise ein erfahrenes Kreditinstitut – beim Börsengang einer PJSC alle zu emittierenden Anteile. Dies erleichtert letztlich die Ermittlung eines angemessenen Preises pro Anteil mittels Einholung indikativer Angebote und *book building* durch den Emissionsbegleiter. Dies ermöglicht den betroffenen Gesellschaften eine effektivere und profitablere Eigenkapitalaufnahme, als die Ausgabe zu einem vorfixierten Ausgabepreis. Gemäß Art. 123 CCL werden die Einzelheiten des *underwriting* auf dem Kapitalmarkt der VAE noch durch ein Ministerialdekret zu regeln sein.

In Zusammenhang mit Börsengängen wird künftig auch darauf zu achten sein, dass alle **öffentlichen Angebote** von Anteilen nach Art. 32 CCL einer Genehmigung der zuständigen *Securities and Commodities Authority* bedürfen. Dies entspricht bereits heute der gängigen Praxis, findet aber nun im neuen Gesellschaftsrecht seine gesetzliche Grundlage.

Die jeweilige Angebotsphase wird außerdem künftig deutlich kürzer ausfallen. Gemäß Art. 124 CCL wird die vormals zwischen 10 und 90 Tage dauernde Angebotsfrist künftig auf höchstens 30 Tage verkürzt. Die Zulassung von *underwriting* und *book building* rechtfertigen diese Verkürzung und tragen zu einer Effizienzsteigerung des Kapitalmarktes bei.

Im Übrigen erlaubt das CCL künftig die Institution von **Aktienprogrammen für Angestellte** einer PJSC (Art. 226 CCL), die **Veräußerung eigener Bezugsrechte** an PJSC-Anteilen (Art.

Fortsetzung auf Seite 10

Lukrative Investitionsmöglichkeit in der türkischen Zementindustrie

Von Cem Alışık, Rechtsanwalt bei WZR Berlin

Der Investitionsbedarf der türkischen Zementindustrie scheint derzeit ungebrochen. Der Neubau von mehr als sechs Millionen durch Erdbeben gefährdeten Wohnungen und die damit verbundene Investition von mehr als 400 Milliarden US-Dollar erhöhen den Bedarf an Zement in der Türkei erheblich. Ferner sorgen zahlreiche infrastrukturelle Großprojekte für eine große Nachfrage nach Zement. Experten gehen davon aus, dass sich der Absatz des Baustoffes für das Jahr 2015 um mindestens 5 % erhöht. Das Umsatzvolumen von etwa vier Milliarden US-Dollar im Jahr 2014 prognostiziert also auch für das Jahr 2015 ein starkes Wachstum im Zementsektor. Damit ist die Türkei weiterhin Europas stärkster Zementproduzent.

Davon profitiert auch die Baustoffindustrie, die eine signifikante Expansionsphase hinter sich hat. Nach den Daten der europäischen Zementindustrie gehört die Türkei zu den fünf größten Zementherstellern der Welt.

Aber auch in den nächsten Jahren wird die Nachfrage nach Zement, dank des hohen Baustoffbedarfs in der Türkei, stabil bleiben.

Ein großer Bedarf besteht für die großen Infrastrukturprojekte im Verkehrssektor. Die Erschließung des Verkehrsnetzes durch den Bosphorus-Tunnel, den dritten internationalen Flughafen, die neue Bosphorus-Brücke mit sich anfügenden Straßennetzen, die neue Hängebrücke in Izmit und nicht zuletzt die Schienentrassen neue Hochgeschwindigkeitzüge werden den Zementbedarf in die Höhe treiben. Auch im Energiesektor steigt die Nachfrage zunehmend an, denn die Modernisierung, der Ausbau und die Erweiterung von Kraftwerken sowie deren Neubau, bedürfen großer Mengen des begehrten Baustoffes.



Cem Alışık

Hinzu kommt, dass die Regierung mit dem städtischen Transformationsprogramm „Kentsel Dönüşüm“ ein weiteres wachstumslenkendes Vorhaben auf den Weg gebracht hat. Es handelt sich dabei um ein Großprojekt mit einer Laufzeit von zwanzig Jahren, das den Neubau von 6,5 Millionen derzeit erdbebengefährdeten Wohnungen vorsieht. Das Investitionsvolumen beträgt in etwa 400 Milliarden US-Dollar. Es ist davon auszugehen, dass der Zementbedarf allein durch dieses Projekt um etwa 200 Millionen Tonnen steigt.

Lukrativ ist zudem die Herstellung von Fertigbeton, denn sein Einsatz macht etwa 50 % des gesamten inländischen Bedarfs aus. Fast 600 Firmen, 1.040 Produktionsanlagen, 11.000 Lastzüge und ca. 3000 Betonpumpen sind mit der Herstellung von Fertigbeton beschäftigt. Wegen der anstehenden Großprojekte ist davon auszugehen, dass der Fertigbetonverbrauch von derzeit 107 Millionen Kubikmeter auf etwa 130 Millionen Kubikmeter anwachsen wird.

Schon jetzt investieren die im Land tätigen Unternehmen in den Ausbau von

Produktionskapazitäten, um dem steigenden Bedarf gerecht zu werden. Im Jahr 2015 werden voraussichtlich 7 Millionen Tonnen mehr Beton in die Produktion gehen und bis 2018 sogar 17 Millionen Tonnen.

Dabei wird in den vergangenen Jahren vermehrt in die Modernisierung der Produktionsanlagen investiert, um die Ergebnisse zu optimieren. Mittlerweile wurde durch den Einsatz moderner Technologien der Produktionsstandard auf EU-Niveau angehoben. In den 68 Zementfabriken sind etwa 15.000 Mitarbeiter beschäftigt. Durch Erhöhung der Kapazitäten soll bis 2023 ein erhöhter Bedarf an Zement, von derzeit ca. 80 Millionen Tonnen im Jahr auf 100 Millionen Tonnen, bedient werden können.

Dominierend auf dem Markt sind Großinvestoren und Unternehmen wie Akcansa, ein Joint-Venture zwischen der türkischen Sabancı-Holding und dem deutschen Hersteller HeidelbergCement. Im vergangenen Jahr gelang es dem Unternehmen seinen Gewinn um 57% zu steigern, auf 250 Millionen türkische Lira. Das Joint-Venture Unternehmen mit seinen drei Zementfabriken und fünf Zementterminals deckt etwa 10 % der gesamten Inlandsnachfrage. Am türkischen Zementexport ist es immerhin zu etwa 12 % beteiligt.

Die Auslastung der Produktionskapazitäten ist jedoch regional sehr unterschiedlich ausgeprägt. So liegt die Marmararegion mit etwa 25,3 Millionen Tonnen im Jahr an der Spitze. Gefolgt von der Mittelmeerregion mit 25,1 Millionen Tonnen und Zentralanatolien mit 15,1 Millionen Tonnen sowie Süd- und Ostanatolien mit etwa 10 Millionen Tonnen. Durch die divergierende Nachfrageintensität haben die Zementwerke

in der Marmararegion damit die stärkste Kapazitätsauslastung, laut Angaben des türkischen Verbandes der Zementproduzenten etwa 75,2 %.

Um den Absatz weiterhin zu steigern wurden Verkaufsanfragen auf neuen Märkten getätigt, so dass bereits westafrikanische Länder wie Kamerun und Togo beliefert wurden. Investitionen fließen zudem in den Bau ortsansäs-

siger Produktionsstätten. So wurde beispielsweise bereits mit 50 Millionen US-Dollar ein neues Werk des Zementunternehmens Limak Çimento und des lokalen Partners Afrikbat S. A. realisiert.

Für europäische Investoren bietet der türkische Bausektor, insbesondere die Zementindustrie, profitable Investitionsmöglichkeiten. Durch die geplanten

Großprojekte ist eine große Nachfrage nach dem Baustoff garantiert und hinsichtlich seiner Produktion mehr Kapazität erforderlich.

Das Land investiert viel, um seine Infrastruktur deutlich zu verbessern – auch im Hinblick auf eine mögliche EU-Mitgliedschaft. Im Bereich der Zement-Exporte ist die Türkei schon heute Marktführer. ●

Fortsetzung von Seite 8

197 CCL) sowie einen **Bezugsrechtsausschluss** bei strategischen und aus unternehmerischen Gründen erforderlichen Anteilsplatzierungen (Art. 225 CCL). Es handelt sich dabei um Regelungen, die dem internationalen Standard entsprechen. Das Recht der Publikumskapitalgesellschaft PJSC wird damit flexibilisiert und so in den betreffenden Punkten an die internationale Geschäftspraxis angeglichen.

Fazit und Ausblick

Keine Auswirkungen werden die Regelungen für in einer *free zone* ansässige Unternehmen haben, deren Aktivitäten sich nicht auch auf das *mainland (onshore)* erstrecken (Art. 5 CCL).

Für ausländische Investoren werden sich, insbesondere im Hinblick auf die LLC, die am häufigsten eingesetzt wird,

gleichwohl Änderungen ergeben, die dringend zu beachten sind.

Insbesondere müssen sich die Gesellschaften darum bemühen, ihre Satzungen auf Vereinbarkeit mit den Gesetzesänderungen zu prüfen. Gleichzeitig bieten sich auch zahlreiche Chancen, die Flexibilisierungen innerhalb der Corporate Governance zu nutzen.

Insgesamt zeichnet sich das Bemühen der Vereinigten Arabischen Emirate ab, stringendere und ersichtlichere Gesellschafts- und Corporate Governance Strukturen auf internationalem Niveau zu schaffen. Es handelt sich beim CCL aber nicht um eine Kehrtwende im Gesellschaftsrecht der VAE, sondern vielmehr um eine modernisierende Modifikation der bestehenden Regelungen mit Blick auf das Konjunktur- und Diversifikationsprogramm UAE Vision 2021.

Trotzdem bleibt es spannend zu beobachten, ob in näherer Zukunft weitere Änderungen des Gesellschafts- und Investitionsrechts, insbesondere für ausländische Investoren, erfolgen werden. Bislang halten sich diese Änderungen deshalb in Grenzen, weil die Beteiligungsgrenze von 49 % unverändert fortbesteht. Der Wirtschaftsminister der VAE zog aber jüngst – auf der jährlichen Investmenttagung der VAE in Dubai Ende März 2015 – auch in Erwägung, diese Regelungen zu lockern. Dann würden sich auch neue Investment- und Gestaltungsmöglichkeiten für ausländische Investoren ergeben.

Ein Vorbild könnte etwa die Lockerung im Gesellschaftsrecht Katars sein, wo 2010 für den Bereich Tourismus, Gesundheit und Bildung von den Beteiligungsgrenzen Abstand genommen wurde. ●



Der Nah- und Mittelost-Verein präsentiert in Kooperation mit dem Bundesanzeiger Verlag den **Business-Guide Türkei: Erfolg und Rechtssicherheit bei Markteinstieg und Geschäftsaufbau**. Der Business-Guide Türkei bietet weitreichende Informationen zu wichtigen türkischen Branchen, Regionen und Persönlichkeiten. Hintergründe zu gesellschaftlichen und politischen Herausforderungen werden mit rechtlichen Hinweisen zum Markteintritt und praktischen Analysen zum Geschäftsaufbau verbunden.

Business-Guide Türkei



Bestellung:

Fax: +49 (0)30 – 206410-10
E-mail: numov@numov.de

- Hiermit bestelle ich ___ Exemplare des Business-Guides Türkei zum Preis von 39,80 € plus 3 € Versand je Exemplar (Internationaler Versand plus 15 €).
- NUMOV-Mitglieder erhalten den Business-Guide Türkei zum Preis von 29,90 € plus Versand.
- Ich bin NUMOV-Mitglied.
- Ich habe den Betrag auf das Konto des Nah- und Mittelost-Vereins e.V. überwiesen. IBAN DE31 100 700 9291261 00, BIC(SWIFT) DEUT DE DBBER bei der Deutschen Bank Berlin (Versand an Nichtmitglieder nach Zahlungseingang, bei Mitgliedern auf Rechnung).

Name, Firma, Anschrift, Telefon, Fax, E-Mail

Fortsetzung von Seite 1



Tobias Röttger

Gamesa, Vestas und Nordex sind bereits mit Projekten in Ägypten präsent. Schon heute befindet sich in Zaafarana am Roten Meer der größte in Betrieb genommene Windpark auf dem afrikanischen Kontinent. Der Energiesektor wird zukünftig unter anderem auch von einer geplanten Investition durch Siemens in Höhe von etwa 9 Milliarden US-Dollar für Gaskraftwerke, weitere Windparks und den Bau einer Fabrik für Rotorblätter profitieren. Siemens erhofft sich darüber hinaus zusätzliche erfolgreiche Investitionen im ägyptischen Energiesektor mit einem Volumen von weiteren mehreren Hundert Millionen US-Dollar, beispielsweise durch die Aufrüstung bestehender Kraftwerke oder den Bau von Umspannstationen.

Die norwegische Scatec Solar hat den Sektor der Erneuerbaren Energien in Ägypten ebenfalls für sich entdeckt und hat Verträge für fünf Solarprojekte mit insgesamt 250 MW im Rahmen des neuen ägyptischen Einspeisevergütungs-Programms unterzeichnet. Das geplante Investitionsvolumen von Scatec Solar in Ägypten beläuft sich auf mehr als 600 Millionen US-Dollar.

Darüber hinaus sind Investitionen in die Landwirtschaft, insbesondere in Getreidelogistikvorhaben, und in den Gebäude- und Infrastrukturbau geplant.

Pläne für die neue Hauptstadt

Das größte aller vorgestellten Projekte ist aber die Planung einer neuen Regierungs- und Wirtschaftshauptstadt. Grund für dieses Vorhaben ist das schnelle Bevölkerungswachstum. Nach Angaben der ägyptischen Regierung werden sich die Einwohnerzahlen der Stadt Kairo in den kommenden vierzig Jahren verdoppeln, sodass ausreichender Platz für Regierungsinstitutionen schwindet. Daher plane man langfristig eine Umsiedelung der Regierungsinstitutionen in eine neue Hauptstadt.

Die neue Hauptstadt soll zwischen Kairo und Suez entstehen und für bis zu fünf Millionen Menschen Wohnraum bieten. Damit einher soll die Entlastung Kairos gehen. Um dies zu gewährleisten, sind etwa 1,1 Millionen Wohneinheiten geplant. Hinzu kommen 90 Quadratkilometer Solaranlagen, ein internationaler

Flughafen und ein riesiger Freizeit- und Vergnügungspark. Des Weiteren sind Universitäten, Moscheen, 2.000 Schulen, 600 Krankenhäuser und ein Technologiepark geplant. Ein elektrisch betriebener Zug soll die neue Stadt mit Kairo verbinden. Der Bau der neuen Stadt soll etwa fünf bis sieben Jahre in Anspruch nehmen.

Dieser Bau wird zahlreiche Sektoren bedienen, sodass vor allem in den Bereichen Verkehr, Wasser und Abwasser, Bau und Energieversorgung große Investitionssummen fließen werden.

Finanzierung

Für die Finanzierung der Projekte in Ägypten werden zahlreiche Investitionsprogramme durch internationale Banken gestellt.

Die Weltbank verdoppelt ihr jährliches Portfolio und investiert fünf Milliarden US-Dollar in einem Zeitraum von vier Jahren. Die Islamic Development Bank verspricht eine Förderung von etwa 800 Millionen US-Dollar. Für Erdölimporte stellt die International Islamic Trade Finance Corporation innerhalb von drei Jahren eine Summe von drei Milliarden US-Dollar zur Verfügung. Die African Development Bank fördert den Energiesektor mit einem Investitionsvolumen von 500 Millionen US-Dollar. Auch die arabischen Golfstaaten sicherten Ägypten weitere Unterstützung zu. In den kommenden Jahren sollen auf diese Weise weitere 12,5 Milliarden US-Dollar fließen.

Chancen für deutsche Investoren

Angesichts der geplanten Großprojekte und der mangelnden inländischen Produktion von Maschinen und Anlagen ergeben sich für deutsche Unternehmen attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Sowohl aufgrund der steigenden Nachfrage nach medizintechnischer Versorgung (in diesem Bereich ist Deutschland Ägyptens wichtigster Partner) als auch aufgrund des hohen Investitionsbedarfs im ägyptischen Energie- und Verkehrssektor können sich für deutsche Unternehmen vielversprechende und vielfältige Chancen bieten.

Gesetzliche Reformen

Pünktlich und rechtzeitig vor der Wirtschaftskonferenz im März 2015 wurde von der ägyptischen Regierung ein neues Investitionsgesetz verabschiedet, das die Investitionsprozesse deutlich verkürzt und mehr Sicherheit für die Investoren garantieren soll. Statt wie bisher mit über siebzig verschiedenen staatlichen Agenturen verhandeln zu müssen, ist jetzt nur noch die GAFI, die General Authority for Investment, zuständig.

Bisherige Hindernisse, wie „lähmende“ Bürokratie und langwierige Genehmigungsverfahren, sollen damit abge-

baut und Korruptionsmöglichkeiten weitgehend verhindert werden. Zur Erleichterung für ausländische Investoren soll in US-Dollar investiert und abgerechnet werden können.

Darüber hinaus befinden sich ein neues Unternehmensgesetz, ein Handelsregistergesetz, ein Zollgesetz, ein Insolvenzgesetz und die schon seit Jahren geplante Einführung einer Mehrwertsteuer in der Vorbereitung.

Staatenhilfe

Hilfe von außen bekommt Ägypten auch durch andere Staaten. Mindestens 40 Milliarden Euro sagten die auf

der Wirtschaftskonferenz vertretenen Staats- und Regierungschefs dem Land am Roten Meer für die kommenden Jahre zu.

Nach Jahren der innenpolitischen Turbulenzen, die vor knapp 2,5 Jahren im Sturz der Regierung von Mohamad Morsi durch General Al-Sisi mündeten, scheint Ägypten langsam wieder auf dem Weg zu politischer Stabilität und wirtschaftlichen Reformen zu sein. Zwar bleiben die weiteren Entwicklungen nach den jüngsten Ereignissen abzuwarten, für Investoren aus dem Ausland heißt es aber dennoch, den Fokus grundsätzlich wieder auf ein Land zu richten, das nicht unterschätzt werden darf. ●

Arabisch verstehen lernen

Redewendungen und Kommunikationsformen im Umgang mit arabischen Geschäftspartnern

Vom 28. bis 29. Januar 2016

findet wegen des großen Erfolgs ein weiteres Seminar des Nah- und Mittelost-Vereins / NUMOV und der Deutschen Orient-Stiftung / des Deutsches Orient-Instituts in Berlin statt.

Dieses wichtige Seminar ist ein Muss für jeden Geschäftsreisenden in die Arabische Welt.

Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, bitten wir Sie schon jetzt, sich für dieses wichtige Seminar vormerken zu lassen. Kostenbeitrag inkl. der genannten Dokumentation mit CDs und Kassetten sowie Tagungsgetränken beträgt für Mitglieder des Nah- und Mittelost-Vereins 285,-EURO (Nichtmitglieder 485,-EURO). Nicht eingeschlossen sind die Kosten für das arabische Dinner, Mahlzeiten und Hotelkosten.

Rückantwort:

An FAX 030 20641010 oder E-Mail numov@numov.de oder DOI@deutsches-orient-institut.de

Ich bin / wir sind an dem Seminar „Arabisch verstehen lernen“ vom 16. bis 17. April 2015 interessiert und bitte/n um Zusendung der Anmeldeunterlagen und des Programms.

Ich bin / wir sind NUMOV-Mitglied.

Name, Firma, Anschrift, Telefon, Fax, E-Mail

Corporate and Value Added Tax in the United Arab Emirates and the GCC¹ region

By Omar Al Satari (Head of Commercial & Corporate Law, Hussain Lootah & Associates)

Although the United Arab Emirates (“UAE”) is known to be one of the richest countries in the Gulf Cooperation Council (“GCC”) region, it has increasingly been discussing and enacting several measures to uphold the nation’s financial wealth throughout the last two years. For example, in January 2015, the UAE government decided to reduce subsidies on electricity and water and in August 2015, payment of gasoline subsidies was discontinued.

Some financial analysts across the world have predicted that the UAE might report its first fiscal deficit since 2009 in 2015, one key reason for this being the significant drop of oil prices since 2014. The economic situation has left the UAE government with the difficult task of compensating the decreased income generated by the still predominantly oil-based economy. One politically sensitive approach has been brought into spotlight; the possibility of the introduction of Corporate Tax as well as Value Added Tax (“VAT”) in the UAE and the GCC region.

New taxation legislation expected for 2016

From a perspective of international taxation design and in order to diversify the UAE’s revenue base, the IMF has suggested the introduction of a 5% VAT rate as well as a 10 % Corporate Tax rate for consideration in the UAE. Still, it advised the UAE, that it might be helpful to introduce Corporate Tax at a lower level at first in order for the local companies and the authorities to become accustomed to running a national tax system.

As of now, the individual Emirates have legislative powers to pass their own taxation regulation. One of the UAE’s most attractive economic features is its tax-free policy. There are only minor exemptions to it, for example for foreign banks and the petroleum



Omar Al Satari

sector and in some instances, an indirect tax on Alcohol.

According to a statement made by an under-secretary at the Ministry of Finance in July, the UAE government is planning on finishing draft regulation in co-operation with its partners in the GCC region in 2015. Actual changes are expected to come into effect in 2016, however it should be remembered that past efforts to reach agreement across the GCC on such issues has proven difficult.

However, the Ministry of Finance stated recently that if it proceeds, VAT will be introduced with a unique feature of an 18-month grace period. This will help all sectors adopt the expected new taxation system and fulfill their obligations. Corporate Taxation, if it proceeds, is likely to be introduced with a grace period of less than one year, according to the statement.

Corporate Tax and Value Added Tax to be introduced in the GCC

Local officials are concerned however that the politically sensitive introduction of substantial individual and corporate taxation might reduce UAE’s attractiveness as

a location to live, work and most importantly; invest in. Another concern mentioned by government officials was that the introduction of VAT only in the UAE and without co-operation with the adjacent Countries which make up the GCC, could result in problems with smuggling and illegal trafficking of goods, thus potentially weakening the UAE economy.

Hence since 2007 the GCC countries have been discussing Corporate Tax and VAT jointly in an attempt to set up a tax system that upholds the economic attractiveness of the GCC region, whilst at the same time generating substantial revenue and backing up its competitiveness. The GCC members have agreed to pass the respective taxation legislation simultaneously.

Latest reports still indicate that the GCC countries are struggling to reach an agreement concerning tax rates and exemptions. The GCC governments differ over imposing VAT on groceries and beverages, on the services sector and especially its impact on the financial sector. Even though draft legislation on the creation of a federal tax authority, tax procedures and the introduction of VAT and Corporate Tax are under way, negotiations seem to be stuck for the time being thereby delaying any formal announcement of VAT and Corporate Tax.

Meanwhile the UAE is aiming for agreement on a fixed timeframe and setting a fixed deadline collaboratively, which would at the very least enable the individual Countries and states to proceed with the implementation of their new taxation plans.

One thing that we can be absolutely sure of is the fact that if Oil prices stay depressed for an extended period of time, as they are expected to do by most forecasters, the pressure to act on this issue will only increase and agreement between the GCC Countries is much more likely! ●

¹ the GCC region consists of the following Co-operative Council Counties: United Arab Emirates; Kingdom of Saudi Arabia; Oman; Qatar; Bahrain; Kuwait

A close look at the new Omani take-over regime

By Ardeshir Patel (Corporate and Capital Markets partner at AMJ Law Firm Muscat)

In April 2015, Oman's Capital Market Authority (CMA) published a draft document outlining new provisions governing the acquisition of 25% or more of the share capital of a publicly listed company in Oman. While this draft regulation is up for public assessment and comment, the final "Oman Takeover and Acquisition Regulation" (Sect. 1 (1)) is widely expected to enter into force before the turn of the year (2015).

As of now, investors intending to acquire more than 25 % of a target company need to file an application for approval with the CMA for its approval of the proposed acquisition and the CMA has discretion to decide whether or not to allow the acquisition. The existing regulation lacks detailed requirements regarding the timing, content and addressee of take-over offers. However, the draft regulation introduces several new standards, e.g. mandatory public advertisement of any take-over offer and clear rulings regarding admissible conditions and offer periods.

Therefore, enhanced protection of small investors and hence an increase of market trust and attractiveness through fair and equal treatment of shareholders are the aims, which underpin the new regulation.

It has to be stated that any entity obliged under the Regulation will have to seek advice from an appointed adviser that is licensed as an Issue Manager by the CMA (Sect. 7 (1)). Thereby investor's will obtain professional counsel through all stages of a public M&A transaction.

This report will provide an overview of the CMA's approach to M&A regulation and take a close look at some of the new Omani take-over regime's features.

Scope, mandatory offer

The draft "Oman Takeover and Acquisition Regulation" (the **Regulation**) applies to any intended acquisition of 25% or more shareholding control of



Ardeshir Patel

companies listed on the Muscat Securities Market (**MSM**) or any other stock market in Oman (Sect. 1 (3)).

The Regulation outlines two scenarios that trigger the obligation to make a mandatory offer to all shareholders of the target company. First, this obligation originates whenever the threshold of 25% of shares in a company is surpassed by any transaction (Sect. 9 (1) (a)). Secondly, the Regulation does include a "creeping acquisition" rule. Whenever an investor acquires more than 2% of shares within a 6 month period while already holding between 25% and 50% of all shares of the target company, the investor is also obliged to make a mandatory public offer (Sect. 9 (1) (b)).

Hence, the Regulation does not focus on the actual degree of effective shareholder control over the target company, but

takes a rather formal understanding of "control" (i.e. 25% or more) as a basis of its obligation to make a mandatory offer.

While the Regulation does determine which persons or entities are to be qualified as "persons acting in concert" (Sect. 4) in an extensive manner, it does not clearly state whether shares held by persons or entities closely associated, or cooperating with the acquirer must be aggregated when assessing an acquirer's obligation to make a mandatory offer. However, Sect. 9 stipulates that the obligation to make a mandatory offer will be triggered irrespective of how the control or acquisition is to be effected. In other words, the obligation will not only be triggered by share transactions, but also by entering into cooperation with a "person acting in concert" and hence acquiring control over the target company.

Hence, it is advisable to carefully examine any potential business partners' portfolio in order to anticipate potential obligations under the new Regulation.

Finally, upon application, which needs to be submitted before the obligation to file a mandatory offer is triggered, the CMA can grant an exemption from the obligations under the Regulation. According to Sect. 9 (2), the CMA is required especially to take into account any national interests of Oman or interests of investors at large when considering whether or not to grant an exemption.

Timeframe for a take-over offer

By establishing several obligations to make public announcements regarding the mandatory progress, the Regulation seeks to increase transparency and predictability of a mandatory offer in a M&A transaction for all shareholders in Oman. These public announcements are embedded in the timetable that needs to be followed in a mandatory offer process.

tiations are terminated thereafter (Sect. 10 (4), (5)).

Investors seeking to acquire a substantial stake in a specific target company should enter into negotiations cautiously in view of the position that once notice is given pursuant to Sect. 10 (7), (8) termination of the take-over process is no longer possible without prior consent of the CMA (Sect. 10 (13) and Sect. 31 (1)). In case the take-over negotiations fail and the offeror declares that there is no further intent to make a take-over offer pursuant to Sect. 10 (5), the offeror and any person subsequently acting in concert with the offeror are barred from making further attempts to take over the target company for a period of 1 year (Sect. 10 (6) and Sect. 31 (2)).

However, as soon as a take-over offer has been proposed, this offer must be announced publicly via press advertisement by the offeror (Sect. 10 (7)). Immediately following this public announcement, the target company's board of directors, the CMA and the MSM must

ments stipulated in Sect. 11 (4), (5), and (6). Once the CMA has given approval, the offeror is now obliged to dispatch the offer document to the target company's board of directors and shareholders no later than 21 days after giving notice under Sect. 10 (8).

This date of dispatch is integral for determining the validity period of any offer (Sect. 11 (3)).

As sect. 20 (1) and Sect. 22 (2) provide, the offeror must keep the offer open for a period of at least 21 days and a maximum of 60 days from the date of dispatch. Whatever date within this timeframe is chosen by the offeror is defined to as the first closing date (Sect. 2 (1)).

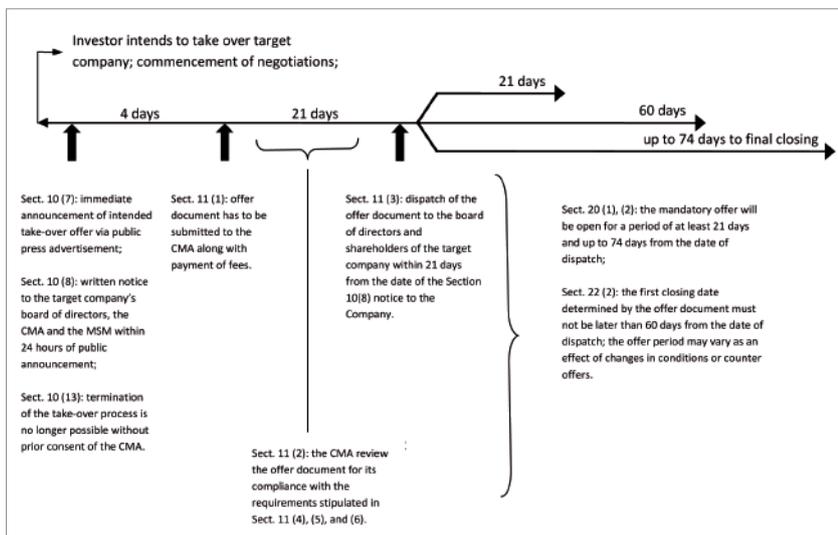
In case an offeror decides to waive a condition under which the offer was made, the offer period will be extended to a maximum of 74 days (Sect. 22 (3) and (4)) from the date of dispatch. Accordingly the offeror will have to fulfil further obligations of announcement (Sect. 22 (5)). Just as well, an offeror may require revising and adjusting the initial offer. In this case the offer period will also be extended by 14 days to a maximum of 60 days (Sect. 21 (1) (c)).

If a competing offer is dispatched during the original offer period the validity of the offer will be extended pursuant to Sect. 20 (3). The original offer is then deemed to have been dispatched on the same date as the date on which the competing offer was posted. Thereby the entire timeframe for the original take-over offer will be shifted accordingly.

Content of an offer document

In drafting the Regulation the CMA was concerned with providing the target company's shareholders with all necessary information required in order to make an informed assessment as to the benefit and risk involved with accepting or rejecting the take-over offer (Sect. 11 (4)).

The Regulation provides an extensive list of mandatory information in its First Schedule that is required to be included in a take-over offer document.



Whenever a potential offeror intends to acquire control or make a take-over offer regarding shares of a target company, the offeror must make a public announcement disclosing his plans to the MSM (Sect. 10 (1)). During any precursory stages of sounding out and negotiating any potential take-over offer and offeree must announce to the MSM that take-over negotiations are taking place. It must also be made public when nego-

be given written notice regarding the offer (Sect. 10 (8)).

The offeror must submit an offer document to the CMA and order the payment of the relevant CMA fees within 4 days after publicly announcing the take-over offer (Sect. 11 (1)).

The CMA will then review the offer document for its compliance with the require-

Most importantly it includes the identity of the offeror, the ultimate shareholders who are beneficially entitled to all rights and of all persons acting in concert with the offeror (Sect. 2 First Schedule). It is also required to inform the shareholders about the offeror's intention regarding the continuation or major changes of the business of the target company. Shareholders must explicitly be informed about plans to liquidate the target company, sell or re-deploy assets or bring major changes to the structure of the target company (Sect. 3 (a) First Schedule).

The offer document is furthermore required to contain a statement on the offeror's plans regarding the continued employment of the target company's employees for a period of 12 months (Sect. 3 (a) (iii) First Schedule).

Detailed information on the offer price and its basis must be declared, as well (see below).

Consideration and Settlement

Just as Sect. 4 (a) of the First Schedule requires the offer document to include detailed information on the offer price, the Regulation stipulates the specifics on consideration and offer price.

The offeror must offer a cash sum but may opt for additionally offering listed or unlisted securities or a combination of such as consideration to be paid for accepting the take-over offer.

Unlisted securities must be valued by an independent valuer (Sect. 18 (2)), whereas listed securities will be valued according to the price as approved by the shareholders in case of unissued securities (Sect. 18 (3) (a)). Issued listed securities will be valued based upon an average market price during the past 5 days prior to the written notice given to the target company's board of directors (Sect. 18 (3) (b)).

According to Sect. 18 (1), (2) the amount offered as consideration must neces-

sarily meet the highest price paid by the offeror or any person acting in concert in order to purchase voting shares of the target company within 6 months prior to the offer period or during the offer period. In the latter case the offer price provided for by the offer document must be adjusted and the offeror is obligated to announce the revised offer price publicly (Sect. 18 (3)). Investors should therefore carefully communicate any plans to place take-over bids with their associated partners and persons acting in concert. Thereby in advertent price hikes may be avoided.

Importantly, an offeror or any of its persons acting in concert may not exercise the voting rights arising from the purchased shares before the consideration is fully settled (Sect. 18 (8)). Cash sums have to be paid within 10 days from closing, while consideration involving securities has to be settled within 14 days (Sect. 18 (5) and (6)).

Offer conditions

The rationale of mandatory offers is that all shareholders must be given a fair opportunity to dispose of their Shares whenever the company they have invested in undergoes a change of control. Generally mandatory offers made pursuant to the Regulation must not include any conditions. Hence, the investor seeking to gain control over a target company is generally unable to determine the outcome of the transaction by inserting his own conditions regarding the validity of the offer. Every shareholder will thereby have the same chance and time to consider the offer equally and unconditionally. The only condition that a mandatory offer is subject to, is that the take-over offer will only be valid and closed if the offeror receives acceptances which would at least amount to a total holding of 50% of all shares of the target company. By allowing this condition, the CMA balances the acquirer's interest in only being bound legally by his offer, if control over the target company is acquired through majority of sha-

res. This approach is not commonly known in M&A regulation. For example, German legislation on take-over offers only allows such conditions to be included in voluntary public offers (cf. §§ 18 Sect. 1, 21 Sect. 1 Nr. 3 WpÜG), whereas mandatory offers are required to be unconditional pursuant to §§ 39, 35 Sect. 2 Subs. 1 WpÜG.

Arising from the wording of Sect. 22 (2) any offer may initially be made unconditional just as well as the condition may be waived throughout the offer process. This will have consequences for the duration of the offer, however (see above).

The Regulation is unclear about conditions that are not subject to the offeror's influence. Necessary conditions for the transaction to be closed may be e.g. successful supervisory review processes, administrative or governmental approval, admission of stocks to official trading, antitrust law compliance etc. Where applicable, such conditions should be discussed with the CMA and/or other regulators in Oman before dispatching an offer.

Summary

Oman's new take-over Regulation once issued will introduce a well thought out take-over regime to the Omani capital market. As the Regulation builds upon take-over regulations in other jurisdictions, it promises to bring about a fair and systematic treatment of all shareholders. A few amendments and complements to the latest draft version are probable in the legislation that is eventually promulgated and the contexts of this report should not be considered as definitive guidance on the ultimate Regulation. The final version is widely expected to come into force prior to the close of 2015. It is advisable for any investors considering the acquisition of substantial stakes in Omani companies to seek legal advice in order to be prepared to deal with the "Oman Takeover and Acquisition Regulation". ●

Foreign Ownership in Iran

By Dr. Mahnaz Mehrinfar, Lawyer at International Law Office

In relation to any activities of foreign companies in Iran, the Iranian Constitution which was drafted right after the revolution in 1979 stated initially that “the granting of concessions to foreigners for the formation of companies or institutions dealing with commerce, industry, agriculture, services or mineral extractions, is absolutely forbidden” [Principle 81].

For many years, this regulation caused a fair share of legal problems in Iran as foreign companies that wanted to invest in Iran were forced to channel their direct investments through joint ventures, local branches or representative offices.

A joint venture is a company which is registered in Iran and established through a joint investment from companies in Iran and abroad. While foreign investors were generally permitted to hold shares in the joint venture, their stakes were not allowed to exceed 49%, thus ensuring that the Iranian partners hold the majority in the company.

A law regulating the registration of branch or representative offices of foreign companies was ratified on November 12th, 1997. Article 1 of the law states that “a foreign company which is known and admitted as a legal company in the country of registration shall be authorized to have its branch or representative office registered in Iran for activities listed below, by observing the principle of reciprocal action and also with due regard to the requirements intended herein, as well as the other pertinent regulations:

- 1 After sale services for goods and services supplied by the foreign company.
- 2 Executive works of the contracts signed between Iranian and foreign companies.
- 3 Review and preparation of grounds for investment by foreign company in Iran.

4 Cooperation with technical and engineering companies in Iran, for performance if works in a third country.

5 Promotion of Iranian oil exports.

6 Technical and engineering services and transfer of technology and technical know-how to Iran.

7 Activities legally licensed by Iranian government officials which are duly authorized to issue such permits, in such areas as transportation, insurance, goods inspection, banking, marketing and the like.”

In 2002, the “Foreign Investment Protection and Promotion Act (FIPPA)” was ratified which confirms that “there exists no limitation in the permitted stake in a company held by a foreign investor”.

Similarly, under the 1994 Implementing Regulations on Investment in the Free Trade and Industrial Zones of Iran, foreign investors were granted to “participate in economic activities in the Industrial Zones in any proportion”. However, the restriction of foreign ownership in Iran as stated in Principle 81 of the Iranian Constitution was still in place. This practice was finally changed through an agreement

between the Director General for Foreign Investment and the Head of the Corporate Registration Bureau () on October 21st, 2008. The new practice allows the ownership of unlimited shares of any Iranian company by foreigners. In an explanatory letter, to the head of the Companies Registration, the Director General for Foreign Investment wrote:

“The consensus reached subsequent to discussions by all participants in the said meeting was that the implementing practices of the official organs of the country must have their basis in law and given the fact that, in accordance with the current practice, the registration of companies formed under the Commercial Code and with the participation of foreign persons is possible without the need for a foreign investment license such practice should extend to all combinations of participation of foreign persons in the company and the imposition of the 49% limit for the registration of companies formed without securing the foreign investment license and with the participation of foreign persons has no legal basis and is not justified”.

Thus, there are currently no restrictions for foreigners to hold or acquire shares in Iranian companies of any type. ●

Impressum

German Middle East Lawyers News

Herausgeber:

GERMELA

Lehmweg 17, D-20251 Hamburg

☎ (+49) 040 - 480 639 61

☎ (+49) 040 - 480 639 94

NUMOV - Nah- und Mittelost-Verein e.V.

German Near and Middle East Association

Kronenstraße 1, 10117 Berlin, Germany

☎ (+49) 030 - 206410-0

☎ (+49) 030 - 206410-10

Chefredaktion:

Dr. Thomas Wülfing / Helene Rang

1. Ausgabe, Januar 2016, dreimonatlich

Redaktion:

Cem Alışık

Omar Al Satari

Dr. Mahnaz Mehrinfar

Dr. Daniel Parlow

Ardeshir Patel

Tobias Röttger

Layout:

Bülent Sağlam

Full Power

Metro Riyadh, Makkah Haram Sewer Line, Jeddah Sanitary Master Plan, Taif, Madina:
Over 60 Herrenknecht TBMs used and planned for around 200km of tunnel.

Full Service

We contribute to our customers' project success worldwide with **complete service packages.**

Full Range

Saudi Arabia is modernizing its metro and sewage network. Herrenknecht provides support with **tunnelling technology, segment production equipment and plant, additional equipment and expert personnel.**

Contractors:

- › BACS consortium (Bechtel, Almadani, CCC, Siemens)
- › FAST consortium (FCC, Samsung, Alstom, Strukton, Freyssinet, Atkins, Typsa, Setec)
- › Saudi Binladin Group
- › SAPAC
- › Abul Jadayel Com. for Contracting & Maintenance
- › Al Harbi Trading & Contracting Co.
- › Almadani
- › Al-Muhaidib Contracting Co.
- › Al-Angari Holding Com.

Pioneering Underground Technologies

› www.herrenknecht.com

