

Rödl & Partner

HILFE STELLUNG

Rechtliche Rahmenbedingungen bei
Geschäften im südlichen Afrika



Inhalt

1. Das Rechtssystem Afrikas	3
2. Geschäftsaufbau	3
3. Rechtliche Rahmenbedingungen im südlichen Afrika	4
3.1. Rechtliche Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen	4
3.2. Gesellschaftsgründung	4
3.3. Unselbstständige Zweigniederlassung	5
3.4. Handelsvertreterrecht	5
3.5. Steuerrechtliche Rahmenbedingungen	6
3.6. Devisenkontrolle	6
3.7. Broad-Based Black Economic Empowerment	7
4. Unser Profil	8
5. Kontakt	10

1. Das Rechtssystem Afrikas

Das Rechtssystem auf dem afrikanischen Kontinent spiegelt dessen Vergangenheit. Vor der Kolonialisierung der einzelnen afrikanischen Länder herrschte das traditionelle Recht in Form von afrikanischem Gewohnheitsrecht und islamischem Recht. Die Kolonialisierung brachte das moderne Recht der Kolonialmächte nach Afrika. Mit dem Ende der Kolonialisierung entstand der Rechtspluralismus in Afrika, da das koloniale Recht nicht aufgegeben wurde, sondern neben dem traditionellen Recht bestehen blieb.

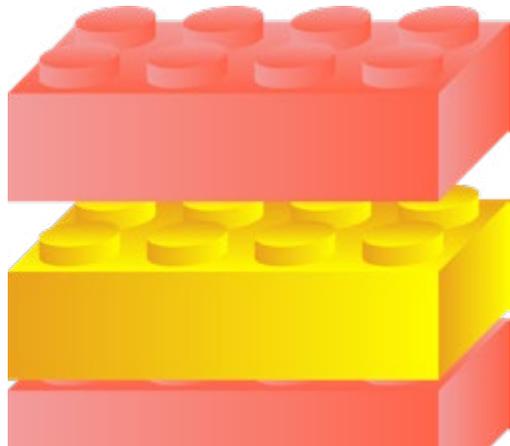
Aufgrund der unterschiedlichen Kolonialmächte ist das Rechtssystem der afrikanischen Länder entweder durch das britische „Common Law“ oder das römisch-holländische Recht geprägt. Der Erfolg Großbritanniens als Kolonialmacht im südlichen Afrika hat zu einer Dominanz des „Common Laws“ in dieser Region geführt.

In Afrika konnte in der jüngsten Vergangenheit zunehmend ein Streben nach Rechtsvereinheitlichung beobachtet werden. Das wird überwiegend durch die Bildung von Zusammenschlüssen für gemeinsame Wirtschaftsräume, politische Unionen und Zollunionen (Afrikanische Union, ECOWAS, COMESA, East African Union, SADC, SACU etc.) gefördert.

2. Geschäftsaufbau

Es werden grundsätzlich drei Formen der geschäftlichen Präsenz im Ausland unterschieden:

- Gründung einer selbständige Tochtergesellschaft;
- Eröffnung einer unselbständigen Zweigniederlassung; oder
- Geschäftstätigkeit mit Hilfe eines Handelsvertreters, Importeurs oder Konzessionärs.



3. Rechtliche Rahmenbedingungen im südlichen Afrika

In dem folgenden Abschnitt werden die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Geschäftsaufnahme durch ausländische Unternehmen im südlichen Afrika mit Fokus auf Südafrika, Angola, Mosambik, Sambia und Namibia näher untersucht.

3.1. RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR AUSLÄNDISCHE INVESTITIONEN

In Südafrika gibt es keine allgemeinen Überprüfungs- oder Genehmigungsvoraussetzungen für ausländische Investitionen, mit Ausnahme bestimmter Bereiche, wie beispielsweise Energie. Unterstützung für ausländische Investitionen leistet die Abteilung „Trade and Investment South Africa“ (TISA) des „Departments of Trade and Industry“ (DTI). In Angola bedarf jede ausländische Investition einer Genehmigung der „Private Investment and Export Promotion Agency“ (APIEX). In Mosambik müssen ausländische Investitionen beim „Agency for Investment and Export Promotion“ (APIEX) registriert werden, um ein Investitionszertifikat zu erhalten. In Sambia ist der Erhalt einer „Investment Licence“ der „Zambia Development Agency“ (ZDA) zwar nicht zwingend vorgeschrieben, aber Voraussetzung für bestimmte Investitionsförderungen. In Namibia unterstützt das „Namibia Investment Centre“ (NIC) ausländische Investoren u.a. mit Investitionsförderungen.

Keines der Länder setzt einen Mindestbetrag für ausländische Investitionen voraus. Jedoch gibt es mitunter Mindestbeträge, um sich für bestimmte Vorteile und Anreize zu qualifizieren. So beispielsweise in Mosambik in Höhe von MZN 2.500.000 (rund EUR 35.000) und in Sambia in Höhe von USD 500.000. In Südafrika und Namibia gibt es keinen Mindestbetrag, um sich für bestimmte Vorteile und Anreize zu qualifizieren.

3.2. GESELLSCHAFTSGRÜNDUNG

Die wichtigste Gesellschaftsform im südlichen Afrika ist die private haftungsbeschränkte Gesellschaft. Da die Haftung der Gesellschafter auf die Höhe des übernommenen, aber noch nicht eingebrachten, Anteils am Stammkapital beschränkt ist, ähnelt die Gesellschaftsform einer deutschen GmbH. In Südafrika ist das die „Private Company“ ((Pty) Ltd), in Angola die „Sociedades por quotas de Responsabilidade Limitada“ (SQ), in Mosambik die „Sociedades por Quotas de Responsabilidade Limitada“ (LDA), in Sambia die „Private Company limited by Shares“ und in Namibia die „Private Company“ ((Pty) Ltd).

In Südafrika, Angola, Mosambik und Namibia gibt es für diese Gesellschaften kein Mindeststammkapital. In Sambia setzt die Gründung einer „Private Company limited by Shares“ ein Mindeststammkapital in Höhe von ZMA 15.000 (rund EUR 1.000) voraus.

In Südafrika und Namibia besteht die Möglichkeit diese Gesellschaften in Form einer Ein-Mann-Gesellschaft zu gründen. Angola, Mosambik und Sambia setzten für ihre haftungsbeschränkten privaten Gesellschaften mindestens zwei Gesellschafter voraus.

In allen Ländern gibt es keine allgemeine Beschränkung der Anzahl ausländischer Gesellschafter. Ausnahmen bestehen allein für einige Branchen, wie z.B. für die Landwirtschaft in Namibia, und die Baubranche in Mosambik. Eine weitere Besonderheit besteht für die Geschäftsführung in Sambia: mindestens die Hälfte der Geschäftsführer müssen ihren ständigen Wohnsitz im Inland haben.

3.3. UNSELBSTSTÄNDIGE ZWEIGNIEDERLASSUNG

Anstelle einer eigenständigen Gesellschaft kann in allen Ländern auch eine unselbständige Zweigniederlassung gegründet werden. Bei einer solchen Zweigniederlassung handelt es sich nicht um eine eigenständige juristische Person und in allen Ländern ist es notwendig einen lokalen Vertreter zu benennen.

3.4. HANDELSVERTRETERRECHT

Das südafrikanische, namibische und sambische Vertriebsrecht basiert auf dem englischen „Common Law“ und unterliegt weitgehender Vertragsfreiheit. Ein Handelsvertreter muss seinen ständigen Wohn- bzw. Geschäftssitz nicht zwingend in Südafrika, Namibia oder Sambia haben. Es besteht darüber hinaus keine Pflicht, wonach der Handelsvertreter Kaufmann oder Gewerbetreibender sein muss. Auch gibt es nach dem „Common Law“ keine Verpflichtung zur Exklusivität des Handelsvertreterverhältnisses oder Formerfordernis für Handelsvertreterverträge.

In Angola und Mosambik ist das Handelsvertreterrecht gesetzlich geregelt. In Angola finden sich die Vorschriften im Gesetz Nr. 18/2003 vom 12. August. Danach ist der Handelsvertreter verpflichtet selbstständig und fortgesetzt für Rechnung eines anderen gegen Entgelt Geschäftsabschlüsse zu vermitteln. Der Handelsvertretervertrag bedarf der Schriftform. Dem Handelsvertreter kann ein bestimmtes

Gebiet oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen werden. Er besitzt einen Provisionsanspruch. Sofern im Handelsvertretervertrag nicht etwas Gegenteiliges bestimmt ist, besteht Exklusivität, sowohl für den Handelsvertreter als auch für den Vertretenen. In Mosambik ist das Handelsvertreterrecht im „Código Comercial de Moçambique“ geregelt. Der Handelsvertretervertrag bedarf der Schriftform. Exklusivitätsklauseln in Bezug auf den Handelsvertreter oder Vertretenen können vertraglich vereinbart werden. Eine Untervertretung ist gestattet, soweit sie nicht vertraglich ausgeschlossen wurde. Der Handelsvertreter hat ein Recht auf Vergütung und Provision.

3.5. STEUERRECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Eine Abgeltungssteuer auf technische und beratende Dienstleistungen durch ausländische Unternehmen wird in Mosambik (20 %), Sambia (20 %) und Namibia (10 %) erhoben.

Die Mehrwertsteuer beträgt in Südafrika 15 %, in Mosambik 17 %, in Sambia 16 % und Namibia 15 %. Angola wird im Juli 2019 eine Mehrwertsteuer in Höhe von 14 % einführen.

Die Körperschaftssteuer beträgt in Südafrika 28 %, in Mosambik 32 %, in Angola 30 %, in Sambia 35 % und in Namibia 32 %.

3.6. DEISENKONTROLLE

Südafrika, Angola, Mosambik und Namibia verfügen über eine Devisenkontrolle. Folglich wird der Geldzufluss und Geldabfluss des jeweiligen Landes durch eine Devisenkontrollbehörde überwacht.

Sambia hob die in 2012 eingeführte Devisenkontrolle im März 2014 mit sofortiger Wirkung auf, mit dem Ziel dem starken Abfall der eigenen Währung entgegenzuwirken.

3.7. BROAD-BASED BLACK ECONOMIC EMPOWERMENT

Weitere Auswirkungen für ausländische Investoren hat das südafrikanische „Broad-Based Black Economic Empowerment“ (B-BBEE) Programm, dessen Ziel die Verbesserung der Teilnahme von historisch benachteiligten Südafrikanern an der Wirtschaft ist. Unternehmen erhalten eine „B-BBEE Scorecard“, die gemäß einem vorgegebenen Punktesystems den B-BBEE-Status des Unternehmens festlegt. Der B-BBEE-Status ist insbesondere für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen von Bedeutung.

In Namibia wird seit längerer Zeit die Einführung eines ähnlichen Programms diskutiert, jedoch noch nicht umgesetzt.



Über uns

Rödl & Partner – Der agile Kümmerer für mittelständisch geprägte
Weltmarktführer

www.roedl.de/über-uns



Ihr Ansprechpartner



KENIA

GEORGE MAINA
george.maina@roedl.com

Rödl & Partner Limited
5. Stock, Empress Office Suites
(gegenüber The Oval)
Jalaram Road, Westlands
P.O. Box 2087 - 00606
Nairobi, Kenya

T + 254 775 9740 50



SÜDAFRIKA

DIETER SOMMER
dieter.sommer@roedl.com

1 Eastgate Lane Bedfordview 2007
PO Box 346 Bedfordview 2008
Johannesburg

T + 27 11 479 30 00
johannesburg@roedl.com

6th Floor Sunclare Building
21 Dreyer Street
Claremont
Kapstadt 7708

T + 27 21 418 2350
kapstadt@roedl.com

NICOLA LOHREY
Rechtsanwältin, Avocat à la Cour,
Geschäftsführende Partnerin

T + 33 1 5692 3125
nicola.lorey@roedl.com

Besuchen Sie uns!
www.roedl.de