



**GCC**

**GULF COOPERATION COUNCIL**

## GCC – Gulf Cooperation Council



Die Mitgliedstaaten des Golfkooperationsrates (Gulf Cooperation Council, kurz: GCC), namentlich die Staaten Bahrain, Katar und Kuwait, das Sultanat Oman, das Königreich Saudi Arabien sowie die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE), zeichnen sich innerhalb der arabischen Welt trotz der regional schwierigen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durch ein anhaltend stabiles Wirtschaftswachstum aus, das schon seit geraumer Zeit nicht mehr ausschließlich auf den Verkauf von Rohöl und Rohölprodukten zurückzuführen ist. Bemüht, die Abhängigkeit ihrer Volkswirtschaften von den Einnahmen aus dem Erdölgeschäft für die Zukunft auch weiterhin zu reduzieren, setzen alle GCC-Staaten auf umfassende Strategien zur Diversifizierung ihrer nationalen Wirtschaften. Auch treibt der Staatenverbund seit seiner Begründung 1981 beständig die politische und wirtschaftliche Integration seiner Mitgliedstaaten voran. Zwar scheint das Ziel einer politischen Harmonisierung des GCC aufgrund der oftmals widerstreitenden nationalen Interessen aktuell noch in weiter Ferne zu liegen, das gemeinschaftliche Wirtschaftsleben hingegen konnte schon in verschiedenen Bereichen erfolgreich auf den Weg zu einem einheitlichen Binnenmarkt gebracht werden – so beispielsweise durch den Abschluss des GCC-Patentabkommens von 1992 oder auch die Einführung der GCC-Zollunion im Jahr 2003.

Die rechtlichen, aber auch tatsächlichen Rahmenbedingungen ausländischer Investitionen unterscheiden sich innerhalb des GCC teilweise erheblich, wenngleich die verschiedenen nationalen Rechtssysteme auch einige grundlegende Gemeinsamkeiten erkennen lassen. Allen Liberalisierungsbestrebungen der vergangenen Jahre zum Trotz, ist eine dieser Gemeinsamkeiten wohl die Tatsache, dass ausländische Investitionen im GCC auch heute noch in ganz erheblichem Umfang gesetzlichen Investitionsbeschränkungen unterliegen, die schon bei der Planung des regionalen Markteintritts angemessene Berücksichtigung finden sollten. Gesellschaftsrechtlich schlägt sich dies beispielsweise in Form des noch in vielen Staaten gesetzlich vorgesehenen Beteiligungserfordernisses zugunsten einheimischer Staatsbürger nieder, aber auch in dem teilweisen oder gänzlichen Ausschluss ausländischer Investitionen von bestimmten Marktsegmenten, die somit nicht oder nur beschränkt als Tätigkeitsgegenstand auslandsinvestierter Gesellschaften genehmigungsfähig sind. Steuerlich ist zu beachten, dass eine Besteuerung auslandsinvestierter Unternehmungen regelmäßig nur bezüglich des Gewinnanteils der ausländischen Gesellschafter erfolgt, wohingegen der Gewinnanteil einheimischer Gesellschafter überwiegend steuerfrei bleibt. Aber auch die kulturellen Unterschiede der arabischen Geschäftswelt im Vergleich zu Europa sollten keinesfalls unterschätzt werden, kann doch eine Missachtung der Bräuche und Sitten des als Standort ausgewählten Staates den Erfolg einer wirtschaftlichen Unternehmung maßgeblich beeinflussen, insbesondere im Zusammenhang mit der oftmals verpflichtenden Einbindung lokaler Geschäftspartner.

Folglich ist für einen dauerhaften Geschäftserfolg ausländischer Unternehmen im GCC eine auf die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen des jeweiligen Investitionsvorhabens passge-

nau zugeschnittene Markteintrittsstrategie entscheidend. Die wirtschaftliche Zielsetzung der geplanten Investition am ausgewählten Standort – perspektivisch aber auch für die gesamte Region des GCC und seiner Nachbarstaaten – sollte dabei für eine mindestens mittelfristige Investitionsdauer formuliert sein und außerdem ein engmaschiges Kontrollsystem zur tatsächlichen Umsetzung des jeweiligen Investitionsplans vorsehen. Gleichzeitig sollte dieser Plan aber auch genügend Spielraum für etwaige Kursänderungen der Strategie vorsehen, welche als Reaktion auf die oftmals geradezu dynamischen Veränderungen in den Investitionsbedingungen einzelner GCC-Staaten kaum ausbleiben werden.

Wohl nur die wenigsten Unternehmen verfügen schon zu Beginn ihrer Investition im GCC über eine hinreichend eigene Expertise, weshalb zur erfolgreichen Planung und Umsetzung von Investitionsvorhaben im GCC die Inanspruchnahme einer qualifizierten, externen Beratung regelmäßig unerlässlich ist. Der dabei schon im Vorfeld eines Investments zu betreibende Aufwand, sowohl in finanzieller als auch in zeitlicher Hinsicht, erscheint gerade den Unternehmen des deutschen Mittelstands häufig als unverhältnismäßig. Und dennoch macht sich eine solide Investitionsvorbereitung regelmäßig bezahlt; denn Fehlentscheidungen oder Versäumnisse des ausländischen Unternehmers noch im Planungsstadium seiner Investition können aufgrund der zahlreichen gesetzlichen Beschränkungen seiner unternehmerischen Freiheit sowie der hohen Abhängigkeit von einheimischen Partnern in der Region gravierende und vor allem langfristige Konsequenzen für den Erfolg seines Geschäftskonzepts im GCC haben, die sich nach einer Umsetzung des geplanten Markteintritts nur mit erheblichem Aufwand beheben lassen.

Bei Rödl & Partner arbeiten Spezialisten in allen für ausländische Investoren im GCC relevanten Fachbereichen eng zusammen, um interessierten Unternehmen eine individuelle und den zahlreichen Belastungen eines sich beständig verändernden Rechtsrahmens weitestgehend standhaltende Investitionsplanung zu gewährleisten. Über unsere Standorte in Deutschland und der Region sowie eine etwaige Einbindung langjährig vertrauter Partner vor Ort unterstützen wir aus einer Hand die Umsetzung und Etablierung der gemeinsam erarbeiteten Strategie in den betreffenden Zielmärkten – und damit den langfristigen unternehmerischen Erfolg unserer Mandanten im GCC.

# PRAXISBEISPIELE

## VAE – Wirtschaftsprüfung

### Sachverhalt:

Die Gerstenbacher GmbH ist mit der Gerstenbacher Middle East FZE, einer in ihrem Alleineigentum stehenden Kapitalgesellschaft lokalen Rechts, bereits seit einigen Jahren erfolgreich im emiratischen Markt vertreten. Standort der lokalen Gesellschaft ist eine der vielen Freihandelszonen des Emirats Dubai, von wo das Geschäft der Gerstenbacher Gruppe für die gesamte Region des GCC organisiert wird. Aufgrund der in den VAE vermeintlich nicht existierenden Pflicht, vor Ort Bücher zu führen und erstellte Jahresabschlüsse auch prüfen zu lassen, wurden die Bücher der Gerstenbacher Middle East FZE all die Jahre in Deutschland geführt und allein die formlos erstellten Jahresabschlüsse entsprechend im Konzernabschluss des deutschen Mutterhauses berücksichtigt. Eine lokale Jahresabschlussprüfung hingegen erfolgte nicht. Im Rahmen der nun anstehenden alljährlichen Lizenzverlängerung der Gerstenbacher Middle East FZE verlangt die insoweit zuständige Freihandelszonenbehörde erstmals auch die Vorlage von geprüften Jahresabschlüssen, insgesamt für die letzten fünf Geschäftsjahre. Sollten die geforderten Jahresabschlüsse nicht frist- und formgerecht vorgelegt werden können, so ließ die Behörde verlauten, würde die Lizenz der Gerstenbacher Middle East FZE nicht erneut verlängert werden, womit in letzter Konsequenz eine Löschung der Gesellschaft „von Amts wegen“ drohen würde.

### Was kann man jetzt tun?

Die Gerstenbacher Middle East FZE muss nun schnellstmöglich einen im Emirat Dubai berufsrechtlich zugelassenen und in der betreffenden Freihandelszone ebenfalls anerkannten Wirtschaftsprüfer mit der geforderten Jahresabschlussprüfung beauftragen, um eine Verlängerung ihrer Lizenz für das neue Geschäftsjahr zu erreichen. Entgegen der auch heute noch weit verbreiteten Meinung, die VAE würden weder auf Bundes- noch auf Emiratsebene etwaige Buchhaltungs- oder gar Prüfungsvorschriften für die in ihrem Staatsgebiet niedergelassenen Unternehmen vorhalten, sehen die einschlägigen Gesetze und Verwaltungsvorschriften dort sehr wohl eine Pflicht lokaler Kapitalgesellschaften zur Prüfung ihrer Jahresabschlüsse vor, oftmals sogar unabhängig von Unternehmensgröße und Mitarbeiteranzahl. Aufgrund der in den VAE bis heute zumindest praktisch ausbleibenden Besteuerung von Unternehmensgewinnen sowie des Fehlens von zentral geführten und öffentlich einsehbaren Unternehmensverzeichnissen im Sinne

eines Handelsregisters, sind sowohl die örtlichen Behörden als auch die vor Ort niedergelassenen Unternehmen mit dieser Rechtslage wenig vertraut. Auch eine Kontrolle der Einhaltung etwaiger Prüfungspflichten durch die auf Emiratsebene oder auch in den einzelnen Freihandelszonen zuständigen Behörden war in der Vergangenheit ohne jede praktische Relevanz. In den letzten Jahren jedoch sind die zur Lizenzverlängerung örtlicher Gesellschaften zuständigen Emirats- und Freihandelszonenbehörden mit zunehmender Häufigkeit dazu übergegangen, im Rahmen der alljährlichen Lizenzverlängerung zusätzlich zu den üblicherweise vorzulegenden Unterlagen auch die Vorlage geprüfter Jahresabschlüsse zu fordern. Unabhängig von der Frage, inwieweit die Diskussion über eine Rechtmäßigkeit des behördlichen Vorgehens in einem nicht rechtsstaatlich organisierten Land wie den VAE überhaupt zielführend sein kann, steht das nunmehr praktisch durchgesetzte Erfordernis einer Jahresabschlussprüfung durchaus im Einklang mit der lokalen Rechtslage. Denn auch innerhalb der Freihandelszonen, in denen grundsätzlich andere Rechtsvorschriften gelten (können) als im Staatsgebiet der VAE, entfalten die auf Föderations- oder Emiratsebene ergangenen Gesetze immer dann eine normative Wirkung, wenn und soweit die betreffende Freihandelszone zu einer abweichenden Rechtssetzung nicht ermächtigt wurde oder aber von ihrer Rechtsetzungskompetenz tatsächlich keinen Gebrauch gemacht hat. Folglich ist auch die in einer Freihandelszone des Emirats Dubai angesiedelte Gerstenbacher Middle East FZE zu einer Prüfung ihrer Jahresabschlüsse verpflichtet und muss diese der zuständigen Aufsichtsbehörde in der Freihandelszone auf Verlangen jederzeit vorlegen können.

### Was hätte man von Beginn an anders machen sollen?

Im Einklang mit der geltenden Rechtslage in den VAE hätte die Gerstenbacher Middle East FZE von Beginn an ihre in Deutschland erstellten Jahresabschlüsse durch einen emiratischen Wirtschaftsprüfer prüfen lassen müssen. In diesem Zusammenhang sei betont, dass neben einer Prüfungspflicht für die in den VAE niedergelassenen Unternehmen auch eine Pflicht zur lokalen Buchführung besteht. Diese Buchführung muss so organisiert werden, dass sie sowohl einer ad-hoc-Kontrolle durch örtliche Behörden offensteht als auch dem mit der Prüfung des Jahresabschlusses beauftragten Wirtschaftsprüfer. Im Zeitalter der elektronischen Buchführung ist dies auch durch nur unwesentlich höheren Verwaltungsaufwand zu bewerkstelligen, erfordert es doch lediglich ein Aufsetzen der Buchführung entsprechend den besonderen Anforderungen in den VAE. Sollte das betreffende Unternehmen diese Maßnahme zu Beginn der Geschäftstätigkeit versäumt haben, verursacht die spontane Forderung der Freihandelszonenbehörde nach Vorlage der geprüften Jahresabschlüsse für eines oder sogar mehrere vergangene Geschäftsjahre einen regelmäßig kaum noch zu bewältigenden Verwaltungsaufwand – was in Anbetracht der knapp bemessenen Fristen zur Vorlage aller erforderlichen Unterlagen im Rahmen der alljährlichen Lizenzverlängerung sowie der mit einer nicht frist- und formgerechten Beibringung dieser Unterlagen verbundenen, gravierenden Rechtsfolgen ein äußerst hohes Risikopotenzial für das betroffene Unternehmen birgt.

## Katar – Steuern

### Sachverhalt:

Die deutsche Aumann GmbH, ein weltweit agierendes Ingenieurbüro, gewinnt im Rahmen eines größeren Infrastrukturprojekts in Doha, Katar, einen lukrativen Auftrag zur Erbringung verschiedener Planungs- und Überwachungsdienstleistungen von einem privatwirtschaftlich organisierten, katarischen Auftraggeber. In der Folgezeit werden die vertraglich geschuldeten Beratungs- und Planungsleistungen am Stammsitz der Aumann GmbH in Süddeutschland erbracht. Allein zur vertraglich ebenfalls geschuldeten Ausführungsüberwachung der zuvor geplanten Maßnahmen sind einige Mitarbeiter der Aumann GmbH über einen Zeitraum von sechs Monaten immer mal wieder vor Ort in Doha. Eine Niederlassung in Katar hat die Aumann GmbH zur Umsetzung dieses Auftrags nicht registriert, eine Berücksichtigung etwaiger projektbezogener Steuerlasten erfolgte bei der Kalkulation des Projekts allein mit Blick auf eine Besteuerung in Deutschland. Die Vergütung der Aumann GmbH erfolgt abredgemäß nach Projektfortschritt in mehreren Raten, wobei die Zahlung der letzten Rate nach erfolgreichem Projektabschluss nur abzüglich eines Betrages von 10 Prozent des gesamten Auftragsvolumens an die Aumann GmbH überwiesen wird. Auf Nachfrage lässt der katarische Auftraggeber verlauten, man sei durch lokale Gesetze gezwungen, den zurückbehaltenen Betrag erst dann auszuführen, wenn die Aumann GmbH ein sogenanntes „Tax Clearance Certificate“ der katarischen Steuerbehörde vorlegen könne.

### Was kann man jetzt tun?

Entgegen der landläufig vertretenen Auffassung, der Staat Katar würde keine Steuern erheben, führt Katar durchaus eine Besteuerung ausländischer Unternehmen durch – sowohl im Wege der örtlichen Körperschaftsteuer (Corporate Income Tax, kurz: CIT) auf Gewinne der in seinen Staatsgrenzen niedergelassenen Unternehmen als auch im Wege einer Quellenbesteuerung (Withholding Tax, kurz: WHT) auf Zahlungen an ausländische Unternehmen ohne Niederlassung oder zumindest eine steuerliche Betriebsstätte in Katar. Die unternehmerischen Aktivitäten katarischer Staatsangehöriger sowie anderer GCC-Staatsangehöriger hingegen bleiben überwiegend steuerfrei. Im vorliegenden Fall bliebe aufgrund der in solchen Fällen äußerst inkongruenten Verwaltungspraxis der katarischen Steuerbehörde wohl abzuwarten, ob eine Versteuerung des in Katar durch Auftrags Erfüllung generierten Einkommens der Aumann GmbH im Wege der CIT oder aber der WHT erfolgt – dass eine Besteuerung erfolgt, dürfte aber sicher sein. Katar unterwirft ausländische Unternehmen auch ohne eigene Niederlassung im Staatsgebiet immer dann einer lokalen Besteuerung, wenn und soweit diese Einnahmen aus katarischen Quellen erzielt haben. Darunter fallen auch Einnahmen aus lokal zu erfüllenden Verträgen, wobei eine solche Vertragserfüllung in Katar schon immer dann vermutet wird, wenn die Erbringung der vertraglichen Leistung zumindest auch, also teilweise, in Katar geschuldet ist.



Da die Aumann GmbH hier zumindest die Ausführungsüberwachung der ansonsten in Deutschland vorgenommenen Planungsleistungen vor Ort erbracht hat, werden grundsätzlich alle durch diesen Vertrag generierten Einnahmen zu einer Besteuerung in Katar herangezogen. Je nachdem, ob die katarische Steuerbehörde die Auffassung vertritt, die Aumann GmbH habe eine steuerliche Betriebsstätte in Katar begründet oder nicht, wird eine Besteuerung des so generierten Einkommens im Wege der CIT oder der WHT erfolgen. Die Steuerbemessungsgrundlage zur Abführung von CIT ist auf der Grundlage eines örtlich geprüften (Teil-)Abschlusses für das katarische Projekt der Aumann GmbH zu ermitteln, wobei der einschlägige Steuersatz einheitlich 10 Prozent des insoweit ausgewiesenen Gewinns beträgt. Sollte die katarische Steuerbehörde im vorliegenden Fall nicht von einer Betriebsstätte der Aumann GmbH in Katar ausgehen, so würde als Bemessungsgrundlage der insoweit zu zahlenden WHT das gesamte Auftragsvolumen herangezogen werden zu einem Steuersatz von voraussichtlich 7 Prozent.

Nach ordnungsgemäßer Abführung der einschlägigen Steuer, welche im Falle der WHT direkt durch den katarischen Auftraggeber erfolgt, erteilt die katarische Steuerbehörde regelmäßig eine entsprechende Bescheinigung, das sogenannte „Tax Clearance Certificate“. Zur Sicherstellung einer gewissen Steuereffizienz in der Praxis sah ein verbindliches Rundschreiben der katarischen Steuerbehörde vor, dass öffentliche, aber auch privatwirtschaftlich organisierte, katarische Auftraggeber die letzte Teilzahlung an ihre ausländischen Auftragnehmer, mindestens aber einen Betrag von 5 Prozent des gesamten Auftragsvolumens, bis zum Nachweis der ordnungsgemäße Abführung fälliger Steuern durch den Auftragnehmer zurückhalten mussten. Zwar begrenzte die katarische Steuerbehörde schon im Jahr 2011 den Anwendungsbereich dieser Vorgabe mittels eines neuen Rundschreibens auf allein solche ausländischen Auftragnehmer, die unter Begründung einer steuerlichen Betriebsstätte und allein im Rahmen eines bestimmten Projektes oder einer nur begrenzten Dauer in Katar geschäftlich aktiv sind. Auch wurde der Prozentsatz des zurückzubehaltenden Betrages auf 3 Prozent des Auftragswertes begrenzt, abzüglich eines etwaig außerhalb von Katar erbrachten Auftragswertes.

Da katarische Auftraggeber selbst keine Steuern zahlen und somit kaum Erfahrungswerte im Umgang mit der katarischen Steuerbehörde haben, ist es in der Praxis auch heute noch sehr verbreitet, die letzte Teilzahlung an ausländische Auftragnehmer vollständig zurückzubehalten. Diese Praxis ist für ausländische Auftragnehmer besonders ärgerlich, wenn es sich – wie voraussichtlich im Fall der Aumann GmbH – um die Zahlung von WHT handelt, die eigentlich direkt vom Auftraggeber einbehalten und an die katarische Steuerbehörde hätte abgeführt werden müssen.

### Was hätte man von Beginn an anders machen sollen?

Die Aumann GmbH hätte schon im Vorfeld einer etwaigen Auftragsannahme ihre Steuerpflicht in Katar angemessen berücksichtigen müssen. Dies hätte sie insbesondere durch eine Teilung des

aktuellen Gesamtauftrages in zwei Einzelverträge tun können. Dabei hätte ein Vertrag sämtliche im katarischen Ausland zu erbringenden Planungsleistungen umfassen können und der andere Vertrag allein die in Katar geschuldeten Leistungen zur Ausführungsüberwachung. Auch eine Aufteilung der verschiedenen Leistungspakete nach Einsatz von Ressourcen der Aumann GmbH wäre grundsätzlich denkbar. Wesentlich ist allein, dass die in Katar zu Berechnung der jeweiligen Steuerbemessungsgrundlage herangezogenen (Rechnungslegungs-)Vorschriften schon im Rahmen der Preisgestaltung des ausländischen Auftragnehmers sowie, mit Blick auf deren Abzugsfähigkeit nach katarischem Recht, auch in dessen Planung der jeweils zur Auftragsausführung eingesetzten Ressourcen hinreichend berücksichtigt wird. Auch sollte sich die Aumann GmbH in zukünftigen Fällen über den tatsächlichen Ablauf der Erklärung von Steuern in Katar kundig machen, um so ihren voraussichtlich wenig erfahrenen Auftraggeber in Katar sachkundig anleiten zu können.

## Saudi-Arabien – Recht

### Sachverhalt:

Die ostwestfälische Melchior KG unterhält bereits seit einigen Jahren ein Joint Venture mit einem saudischen Geschäftsmann in Dammam, Saudi-Arabien. Die gemeinsame Gesellschaft ist in Rechtsform der örtlichen „Gesellschaft mit begrenzter Haftung“ organisiert, wobei die Melchior KG und ihr saudischer Partner jeweils die Hälfte der insoweit verfügbaren Anteile halten. Die Geschäftsführung der Gesellschaft obliegt allein dem vor Ort ansässigen saudischen Partner, der nach Erwartung der Melchior KG wohl am ehesten mit Land und Leuten vertraut ist und somit einen wirtschaftlichen Erfolg der gemeinschaftlichen Unternehmung bestmöglich sicherstellen kann. Nun gefährdet jedoch eine anhaltend rückläufige Auftragslage den anfänglichen Erfolg des Joint Ventures, und so erhält die Geschäftsführung der Melchior KG inmitten des laufenden Geschäftsjahrs eine Einladung des saudischen Geschäftsführers zur außerordentlichen Gesellschafterversammlung, in deren Zuge über das Fortbestehen der Gesellschaft in Saudi-Arabien beschlossen werden soll.

Im Rahmen dieser Gesellschafterversammlung wird der erstaunten Geschäftsführung der Melchior KG mitgeteilt, dass die Verluste der gemeinsamen Gesellschaft bereits die Hälfte des satzungsgemäßen Stammkapitals aufgezehrt haben. Somit sei nach saudischem Recht ein formeller Gesellschafterbeschluss über die Fortführung der Gesellschaft sowie eine schriftliche Verbürgung der Gesellschafter für alle Schulden der Gesellschaft erforderlich. Hans-Georg Melchior, vollhafter Gesellschafter der Melchior KG, verweigert empört die Übernahme einer solchen Bürgschaft als faktischen Haftungsdurchgriff und beruft sich dabei auf die haftungsbeschränkte Gesellschaftsform des saudischen Joint Ventures.



## Was kann man jetzt tun?

Tatsächlich enthält das saudische Gesellschaftsrecht in seiner aktuellen Fassung eine Regelung, wonach die Gesellschafter einer saudischen „Gesellschaft mit beschränkter Haftung“ bei einer Fortführung der Gesellschaft trotz Verlusten in Höhe von mindestens 50 Prozent des Gesellschaftskapitals gesamtschuldnerisch für deren Verbindlichkeiten haften. Nach Bekanntwerden einer solchen Verlusthöhe, muss der Geschäftsführer seine Gesellschafter binnen einer Frist von 30 Tagen zur Abhaltung einer außerordentlichen Gesellschafterversammlung auffordern, in deren Rahmen sodann formell über die Fortführung der Gesellschaft zu beschließen ist. Führen die Gesellschafter ihre Gesellschaft fort, entweder auf der Grundlage des genannten Gesellschafterbeschlusses oder auch nur tatsächlich, so haften sie ungeachtet ihrer erbrachten Stammeinlagen im Wege einer ausdrücklich oder auch nur konkludent übernommenen Bürgschaft unbeschränkt für alle eventuellen Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Beschließen die Gesellschafter hingegen fristgerecht eine Liquidation der Gesellschaft, so haften sie nicht persönlich. Diese Rechtsauffassung begründet sich in der in Saudi-Arabien unmittelbar und als die Rechtsquelle schlechthin geltenden Scharia, welche zwar grundsätzlich die juristische Fiktion einer eigenen Rechtspersönlichkeit von Kapitalgesellschaften zulässt, nicht aber die Verjährung von Rechtsansprüchen. Kann also eine juristische Person ihre Verbindlichkeiten nicht mehr aus eigenem Vermögen befriedigen, ist es wohl nur konsequent, grundsätzlich die als Gesellschafter dahinterstehenden (natürlichen) Personen zu einer Schadloshaltung ihrer Gläubiger heranzuziehen.

Zu Mai 2016 soll nun im Königreich das neue Gesetz über die Handelsgesellschaften in Kraft treten, welches auch Neuerungen zu der beschränkten Haftung von saudischen Kapitalgesellschaften vorsieht. Zwar bleibt auch unter der neuen Rechtslage die Pflicht der Gesellschafter unberührt, bei Erreichen einer zu mindestens hälftig das Gesellschaftsvermögen übersteigenden Verschuldung formell über Fortführung oder Liquidation ihrer Gesellschaft zu entscheiden. Allerdings haben diese zu ihrer Entscheidungsfindung nun deutlich länger Zeit und müssen außerdem bei einer Entscheidung zur Fortführung der Gesellschaft keine Bürgschaften mehr übernehmen. Ob die tatsächliche Anwendung der neuen Rechtslage durch saudischen Behörden und Gerichte für die Zukunft tatsächlich zu einer wirksamen Haftungsbeschränkung der Gesellschafter auf deren erbrachte Stammeinlagen führt, wird wohl abzuwarten bleiben. Zumindest aber dürften die neuen Regelungen einen wesentlichen Schritt zur Annäherung des saudischen Gesellschaftsrechts an das internationale Verständnis des Konzeptes einer „echten“ Haftungsbeschränkung von Kapitalgesellschaften bedeuten.

Es bleibt festzuhalten, dass der mit der Geschäftsführung betraute saudische Partner der Melchior KG in absoluter Übereinstimmung mit der aktuellen Rechtslage gehandelt hat, als er eine außerordentliche Gesellschafterversammlung zur formellen Beschlussfassung über das Fortbestehen der Gesellschaft einberufen hat. Ebenso ist seine Forderung nach einer Bürgschaftsüber-

nahme der Gesellschafter für sämtliche Verbindlichkeiten der Gesellschaft rechtmäßig, weshalb für die Melchior KG in der aktuellen Situation wohl kaum noch Gestaltungsspielraum besteht. Allein eine Beschlussfassung zur Liquidation der Gesellschaft könnte die unbeschränkte (gesamtschuldnerische) Haftung der Melchior KG für sämtliche Verbindlichkeiten des saudischen Joint Ventures noch verhindern. Insofern sollte sich die Melchior KG nun unverzüglich über die tatsächliche Wirtschaftslage des saudischen Joint Ventures informieren, um eine insoweit fundierte Prognose als Basis eines weiteren Vorgehens zu ermitteln. Erscheint die wirtschaftliche Schiefelage der Gesellschaft keine bloße Momentaufnahme zu sein, sollte eine Liquidation des Joint Ventures zeitnah geprüft und unter den Gesellschaftern als realistische Alternative besprochen werden. So oder so müsste eine Beschlussfassung der beiden Gesellschafter unter Berücksichtigung des jeweils hälftigen Anteilseigentums an der gemeinsamen Gesellschaft wohl einvernehmlich erfolgen.

### **Was hätte man von Beginn an anders machen sollen?**

Schon bei Eingehung ihrer Geschäftsbeziehung zu dem saudischen Partner hätte sich die Melchior KG zu den vorstehend genannten und aus der Perspektive eines deutschen Gesellschafters wohl sehr besonderen Rahmenbedingungen des saudischen Rechts ausführlich beraten lassen müssen. Dabei hätte mit Blick auf eine Sicherstellung etwaiger Abstimmungsmehrheiten sowohl eine Verteilung der Anteile unter beiden Partnern in der Gesellschafterversammlung eine angemessene Berücksichtigung finden müssen als auch eine Finanzierung der Gesellschaft, was die Art und Höhe der jeweils zu erbringenden Stammeinlagen betrifft. Denn einer etwaigen Über- oder auch nur Falschbewertung von Sacheinlagen bei Einbringung in die gemeinsame Gesellschaft sowie deren Auswirkung auf das Vorliegen einer (bilanziellen) Überschuldung im vorstehenden Sinne, kommt im Zusammenhang mit den bereits genannten Regelungen des saudischen Gesellschaftsrechts wohl ganz besondere Bedeutung zu. Des Weiteren sollten schon in den konstituierenden Dokumenten der gemeinsamen Gesellschaft hinreichend Möglichkeiten des einzelnen Gesellschafters zu einer besonders engmaschigen Kontrolle der Geschäftsentwicklung des saudischen Joint Ventures hinterlegt werden, welche dann auch während des laufenden Geschäftsjahrs tatsächlich auszuleben sind.

Gerade der ausländische Gesellschafter sollte sich bei einer Führung der örtlichen Geschäfte nicht allein auf den inländischen Mitgesellschafter verlassen und seine Mitwirkung primär auf die alljährliche Teilnahme an der ordentlichen Gesellschafterversammlung beschränken. Nur durch eine aktive Teilnahme am Geschäftsleben der gemeinsamen Gesellschaft sowie eine regelmäßige Überprüfung von deren Geschäftsentwicklung kann der ausländische Gesellschafter tatsächlich eine hinreichende Kontrolle über die gemeinsame Gesellschaft in Saudi-Arabien erreichen.