



Erfolgreiche Projektsteuerung im golfarabischen Raum

Mit einer voranschreitenden Diversifizierung ihrer heimischen Wirtschaft, stetig ansteigender Binnennachfrage und einem zukunftsfähigen Ausbau der öffentlichen Infrastruktur, wachsen die Volkswirtschaften am arabischen Golf, namentlich in Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien sowie den VAE weiterhin rasant und bieten damit auch in Zukunft zahlreiche Investitionschancen für ausländische Unternehmen. Gerade die für Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation in der arabischen Welt geschätzten deutschen Unternehmen, engagieren sich dort zunehmend als hoch spezialisierte (Unter-) Auftragnehmer anspruchsvoller (Teil-)Aufträge. Geht jedoch die vertraglich geschuldete Leistung über eine reine Direktlieferung aus Deutschland in die betreffenden Märkte hinaus und ist zumindest auch eine teilweise Leistungserbringung vor Ort geschuldet, sind deutsche Unternehmen mit einer Vielzahl gesetzlicher Vorschriften auf arabischer und deutscher Seite konfrontiert, die den wirtschaftlichen Erfolg der geplanten Unternehmung mitunter ganz entscheidend beeinflussen können.

So beinhalten in den Golfstaaten oftmals schon die Allgemeinen Vertragsbedingungen einer öffentlichen Auftragsvergabe die

Verpflichtung des ausländischen Auftragnehmers zur Begründung einer eigenen Unternehmenspräsenz im jeweiligen Land. Dieses Erfordernis soll vor Ort eine möglichst reibungslose Auftragsabwicklung gewährleisten und trifft somit vorrangig den verantwortlichen Hauptauftragnehmer. Aufgrund der in solchen Fällen üblichen Weitergabe von Vertragsbedingungen des Hauptauftragnehmers an dessen Unterauftragnehmer, sehen sich aber oftmals auch die erst nachgeordnet involvierten Unternehmen mit der Notwendigkeit einer eigenen Unternehmenspräsenz im betreffenden Land konfrontiert. Ist diesem Erfordernis nach nationalem Recht oft schon mit der im Verhältnis zur Gesellschaftsgründung weniger aufwendigen Registrierung einer örtlichen Zweigniederlassung des ausländischen Mutterhauses (der sog. Branch) genügt, ergeben sich damit häufig Folgeprobleme bei Anbindung dieser Niederlassung an bestehende Unternehmensstrukturen im Heimatstaat. So ist die Branch trotz ihrer eigenständigen Registrierungs- und Verwaltungspflichten vor Ort, ein rechtlich unselbständiger Betriebsteil des deutschen Unternehmens im Ausland und besitzt anders als eine örtliche Tochtergesellschaft (nach geltendem Investitionsrecht aller Golfstaaten wohl

überwiegend eine Kapitalgesellschaft) keine eigene Rechtspersönlichkeit. Dies bedeutet für das im Ausland engagierte Unternehmen eine haftungsrechtliche und auch steuerliche Schnittstelle nach Deutschland.

Denn schon mangels einer eigenen Rechtspersönlichkeit seiner Branch, ist das deutsche Mutterhaus auch ohne eine explizite Haftungsübernahme aus sämtlichen namens der Niederlassung eingegangenen Vertragsverhältnissen verpflichtet und tritt vollumfassend in daraus resultierende Verbindlichkeiten ein. Des Weiteren dürfte eine Branch am arabischen Golf schon nach Landesrecht regelmäßig auch eine Betriebsstätte im steuerlichen Sinne darstellen und somit alle dort generierten Gewinne der landesüblichen Unternehmensbesteuerung unterfallen. Da die Gewinne der Branch aufgrund ihres rechtlich unselbständigen Charakters meist auch noch auf Ebene des Mutterhauses im Heimatland zu versteuern sind, sehen sich die in den arabischen Golfstaaten tätigen deutschen Unternehmen oftmals einer realen Doppelbesteuerungsgefahr ausgesetzt. Bilaterale Doppelbesteuerungsabkommen unterhält Deutschland aktuell nur mit Kuwait und den VAE (ohne Freistellung) und auch die Tatsa-

chenis zur kommerziellen Registrierung vor Ort unterliegt, also primär für solche Fälle, in denen das ausländische Unternehmen mit der Erbringung von örtlich zunächst ungebundenen Dienstleistungen beauftragt ist oder den Verkauf einer Maschine oder Anlage direkt aus Deutschland in die Golfstaaten tätigt. Bedingt diese vertragliche Leistungspflicht aber zumindest auch eine Präsenz des Auftragnehmers vor Ort, z.B. weil die beauftragte Planungsleistung auch die Übernahme von Aufsichtspflichten vor Ort beinhaltet oder aber eine Inbetriebnahme der verkauften Anlage durch deutsches Fachpersonal beim Kunden geschuldet ist, droht erneut das Entstehen einer steuerlichen Betriebsstätte, ggf. schon ab dem ersten Tätigkeitstag vor Ort. Erschwerend kommt hinzu, dass es ausländischen Unternehmen ohne eine kommerzielle Registrierung ihrer Geschäftstätigkeit vor Ort regelmäßig nicht möglich ist, eigenes Personal mit den erforderlichen arbeits- und aufenthaltsrechtlichen Erlaubnistiteln auszustellen oder auch etwaig zur Auftragerfüllung benötigte Materialien zu importieren. In beiden Fällen ist das ausländische Unternehmen damit auf eine Mitwirkung des Kunden oder aber eines örtlich ansässigen Dritten angewiesen. Insbesondere bezüglich bestehender Arbeitgeberpflichten des deutschen Unternehmens gegenüber seinen so im Ausland eingesetzten Arbeitnehmern, kann eine solche Konstellation jedoch zu beträchtlichen Spannungen führen, da diese nach nationalem Recht allein als Arbeitnehmer des örtlich ansässigen Dritten zu qualifizieren sind und

sich somit vor Ort der Weisung und Fürsorge des deutschen Arbeitgebers entziehen.

Eine allgemeingültige Anleitung für „Best Practice“ der am arabischen Golf tätigen deutschen Unternehmen kann es sicherlich nicht geben, sind doch die Facetten einer solchen Geschäftstätigkeit so komplex wie der insoweit relevante Rechtsrahmen in Deutschland und vor Ort. Zusammenfassend lässt sich dennoch festhalten, dass in diesen Staaten eine von Anfang an strukturierte Investitionsplanung unumgänglich ist, wobei besonderes Augenmerk der rechtlichen Ausgestaltung einer lokalen Registrierung des ausländischen Unternehmens nebst deren Anbindung an bestehende Strukturen in Deutschland gelten sollte. Oft ist eine Planung auch jenseits der konkreten Anforderungen aktueller Projekte lohnenswert, da ausländische Direktinvestitionen vor Ort mitunter erheblichen Beschränkungen unterliegen und folglich die Anpassung einmal geschaffener Strukturen an veränderte Wirtschaftsbedingungen eines hohen zeitlichen und finanziellen Aufwands bedarf. Aufgrund einer zunehmend scharfen Ahnung von Verstößen ausländischer Unternehmen gegen nationale Investitionsbeschränkungen, müssen sie außerdem schon zur Verhinderung größerer Risiken für das Unternehmen und sein lokal eingesetztes Personal angemessenen Eingang in die Projektplanung finden. ■

Carla Everhardt
Rechtsanwältin, Associate Partner
Rödl & Partner

