

HOLGER OCHS

Investitionsmöglichkeiten deutscher Unternehmen im arabischen Raum

Trotz andauernder politischer Spannungen und militärischer Auseinandersetzungen gewinnt der arabische Wirtschaftsraum aufgrund seines hohen Wirtschaftswachstums und des enormen Absatzpotenzials auch für deutsche Unternehmen an Bedeutung. Als Beleg hierfür kann unter anderem die Nahost-Reise von Bundeskanzler *Gerhard Schröder* im Oktober 2003 gewertet werden. Erstmals seit vielen Jahren besuchte ein deutscher Kanzler zusammen mit einer großen Wirtschaftsdelegation die arabische Region und machte dabei in Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) Station. Die deutsche Wirtschaft hofft, speziell beim Wiederaufbau des Irak an Großaufträgen zu partizipieren. Rahmenbedingungen und Alternativen eines derartigen Engagements sollen im Folgenden beleuchtet werden.



Zwar verfügt der Irak mit geschätzten 112 Milliarden Barrel über die zweitgrößten Erdölvorkommen der Welt, die Ölförderung ist jedoch durch

- zahlreiche Sabotageanschläge,
 - generell notwendige Instandsetzungsarbeiten in Folge des Krieges,
 - aufgrund der maroden Infrastruktur und
 - beschädigter Pipelines
- aktuell noch weit von dem Exportvolumen früherer Tage entfernt.

Gebraucht wird im Irak zu Beginn des Jahres 2004 nahezu alles: Nahrungsmittel, Wasserversorgung, Straßen, Brücken, Krankenhäuser und Telekommunikation – genug Potenzial also auch für (kleine und mittelständische) Unternehmen aus Deutschland, sich am Wiederaufbau zu beteiligen. Die prekäre Sicherheitslage macht ein Engagement zum jetzigen Zeitpunkt allerdings riskant.

Um das Vertrauen ausländischer Handelspartner in den „neuen Irak“ zu bestärken, wurde im November 2003 die bisherige Währung („Saddam-Dinar“) durch den „Irakischen Dinar“ abgelöst. Die Einführung der neuen Banknoten soll für Stabilität sorgen und die irakische Wirtschaft aus dem Chaos führen. Weiterhin ist für 2004 die (Wieder-)Einbindung des Iraks in die Gemeinschaft erdölexportierender Länder (OPEC) geplant.

Durch die Resolution 1483 wurde vom UN-Sicherheitsrat Mitte 2003 das Wirtschaftsembargo gegen den Irak aufgehoben. Damit können nunmehr wieder alle nicht militärisch nutzbaren Güter in den Irak exportiert werden. Einer Genehmigung des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bedarf es nicht mehr.

Darüber hinaus wird der Irak ab 2004 eine einheitliche Steuer auf Personen- und Unternehmenseinkünfte in Höhe von 15 % einführen. Weiterhin soll es ausländischen Unternehmen ermöglicht werden, Niederlassungen und Tochtergesellschaften auch ohne die Beteiligung eines lokalen Partners (was in arabischen Ländern sonst in der Regel vorgeschrieben ist) zu gründen. Das neue Investitionsgesetz (CPA-Order 39 vom 19. September 2003) schottet lediglich die Sektoren Banken, Versicherungen, Öl und Gas vor dem uneingeschränkten Zugriff ausländischer Investoren ab. Über die erwirtschafteten Gewinne können Unternehmen – laut den neuen Investitionsbestimmungen – frei verfügen, insbesondere diese auch jederzeit ohne Devisenkontrollbeschränkungen ins Ausland transferieren.

Mit diesen Maßnahmen sollen ausländische Unternehmen in das vom Krieg gebeutelte Land „gelockt“ werden. Inwieweit dies aufgrund der momentan noch vorherrschenden allgemeinen Unsicherheit im Land gelingt, bleibt freilich abzuwarten. Eine neue Währung sowie ein einfaches Steuersystem allein können den wirtschaftlichen Aufschwung im Irak nicht garantieren. Vielmehr wird es darauf an-

kommen, wie schnell die amerikanische Zivilverwaltung (Coalition Provisional Authority) die Sicherheitslage unter Kontrolle bringt und damit eine verlässliche Basis für ausländische Investoren schafft. Nach Abschluss der Transformation von einer Kommando- in eine Marktwirtschaft wird der Irak mittelfristig in jedem Fall wieder ein starker Wirtschaftspartner für die europäische und insbesondere die deutsche Industrie werden. Generell ist davon auszugehen, dass vor allem ausländische Unternehmen, die entweder bereits in der Vergangenheit im Irak aktiv waren oder zumindest über eine lokale Präsenz (z.B. eine Tochtergesellschaft) im arabischen Raum verfügen, bei der Vergabe von Wiederaufbau-Aufträgen besonders berücksichtigt werden. Somit stellt sich für Unternehmen, die sich zum jetzigen Zeitpunkt in der Region engagieren wollen, die Frage nach geeigneten Alternativen zum Direkteinstieg im Irak.

Status quo der Investitionen

Hierzu ist zunächst festzustellen, dass der Handel der europäischen Staaten mit der arabischen Region insgesamt trotz der Terroranschläge vom 11. September 2001 in New York und der anschließenden militärischen Auseinandersetzungen in Afghanistan und dem Irak nicht signifikant zurückgegangen ist. Darüber hinaus ist auch die zwischenzeitlich auszumachende Investitionszurückhaltung ausländischer Unternehmen aufgrund der Irakkrise mittlerweile erkennbar verfliegen.

Betrachtet man das vergangene Jahrzehnt insgesamt, hat der Handelsverkehr trotz politisch schwieriger Lage sogar dynamisch zugenommen. Beispiel Deutschland: Hier haben sich die Warenexporte nach Saudi-Arabien seit 1996 verdoppelt, nach Algerien, Kuwait oder in die Vereinigten Arabischen Emirate sogar mehr als verdreifacht.

Blickpunkt Arabien

Allen Ländern der arabischen Region gemein ist das Bemühen um eine nachhaltige Modernisierung und Diversifizierung ihrer Volkswirtschaften. Die arabischen Staaten investieren vor allem in moderne Strom- und Wasser- netze, Straßen, Bahnlinien und Flughäfen. Dabei befinden sich die arabischen Staaten untereinander in einer Art „Wettlauf“ um ausländische Handelspartner und vor allem um Investoren, die Kapital ins Land bringen und Arbeitsplätze schaffen.

Im Rahmen dieser Bemühungen gelingt es vor allem den Vereinigten Arabischen Emiraten seit einigen Jahren, durch die Realisierung spektakulärer Großprojekte, wie etwa dem Bau zweier künstlicher Inseln in Palmenform (Palm Jumeirah und Palm Jebel Ali) vor der Küste des Landes, zunehmend das Interesse ausländischer Medien (und damit auch der ausländischen Investoren) zu wecken. Darüber hinaus haben sich die Emirate im letzten Jahrzehnt auch aufgrund ihrer wirtschaftlichen Entwicklung und des Aufbaus einer im arabischen Raum beispiellosen Infrastruktur zur Handelsdrehscheibe des gesamten Nahen und Mittleren Ostens und Magnet für ausländische Unternehmen entwickelt. Mehr als 6.000 Unternehmen aus über 80 Ländern haben zwischenzeitlich Niederlassungen oder Tochtergesellschaften in den Emiraten gegründet. Zumeist handelt es sich dabei um regionale Hauptniederlassungen (Headquarters), von denen aus die gesamte Region „Middle East“ mit Produkten und Dienstleistungen versorgt wird. Aus Deutschland sind heute schon nahezu alle Top-Unternehmen in den Emiraten vertreten. Aktuell wurde im Oktober 2003 die neue Niederlassung der Firma Siemens in Dubai eröffnet, in der zukünftig rund 500 Mitarbeiter tätig sein werden.

Für ausländische Investoren in den Vereinigten Arabischen Emiraten von besonderem Interesse ist neben dem liberalen pro-westlichen Geschäftsklima natürlich die dortige Steuerfreiheit. In den Emiraten gibt es weder

Einkommen- noch Körperschaftsteuern bzw. Umsatzsteuern oder vergleichbare Abgaben.

Freihandelszonen bieten Planungssicherheit

Auf besonderes Interesse ausländischer Firmen sind die zahlreichen Freihandelszonen gestoßen, die in den letzten Jahren in den Emiraten entstanden sind. In diesen „Gewerbezo- nen“ ist es dem ausländischen Unternehmen möglich, ohne Beteiligung eines lokalen Partners ein eigenes Unternehmen zu gründen und das gesamte Gesellschaftskapital zu halten (so genannte 100-per-cent foreign ownership). Außerhalb der Freihandelszonen gilt noch immer traditionellerweise eine Beschränkung des ausländischen Investors auf das Halten von maximal 49 % der Gesellschaftsan- teile.

Besonders hervorzuheben aus der Gruppe der inzwischen rund 15 VAE-Freihandelszonen sind insbesondere die

- Dubai Internet City und die
- Dubai Media City,

in denen sich alle Global Player aus der IT- und Medienbranche, aber auch zahlreiche mittelständische Unternehmen und Start-Ups niedergelassen haben. Die Eröffnung weiterer Freihandelszonen im Bereich Medizin (Dubai Healthcare City) und der Druckindustrie (International Media Production Zone) ist für 2004 vorgesehen.

Steuerfreiheit

Als besonderen Anreiz garantieren die Freihandelszonen im Regelfall dem ausländischen Unternehmen die Steuerfreiheit für die nächsten 50 Jahre. Diese Befreiung gilt auch dann, wenn die Emirate zwischenzeitlich eine Körperschaftsteuer (oder vergleichbare Abgaben) einführen sollten. Dem ausländischen Investor wird dadurch eine Planungssicherheit garantiert, von der er in Deutschland (oder anderen westlichen Industrienationen) nur träu- men kann.

Voraussetzungen

Um allerdings in den Emiraten von der dortigen Steuerfreiheit zu profitieren, sind zahlreiche steuerrechtliche Aspekte zu beachten, die vorab von einem im Internationalen Steuerrecht erfahrenen Berater geprüft werden sollten.

Der deutsche Gesetzgeber legt insbesondere im Außensteuergesetz (AStG) und dem Doppelbesteuerungsabkommen, das 1995 mit den Emiraten geschlossen wurde, einige Hürden fest, die bei einem Engagement in den VAE unbedingt berücksichtigt werden sollten.

Kurz zusammengefasst sind Gewinne, die in den Emiraten erzielt werden, in Deutschland nur dann steuerfrei, wenn sie von einer dortigen Betriebsstätte vereinnahmt werden und diese eine so genannte „aktive“ Tätigkeit ausübt. Was unter einer aktiven Tätigkeit zu verstehen ist, wird im AStG ausführlich definiert.

Ausnahmen

Da in den Emiraten lediglich Banken und Unternehmen, die im Bereich der Förderung und Verarbeitung von Öl, Gas und petrochemischen Produkten tätig sind, besteuert werden, bleiben bei entsprechender steuerlicher Gestaltung Gewinne insgesamt steuerfrei („weiße Einkünfte“).

Investitionsfreundlichkeit auch in anderen arabischen Staaten

Neben den Emiraten haben zahlreiche andere arabische Staaten in den letzten Jahren ihre Steuer- und Wirtschafts- gesetze „investorenfreundlich“ umgestaltet und Reformprogramme entwickelt, um auch außerhalb des Öl- sektors neue Produktionsmöglichkeiten sowie Arbeitsplätze zu schaffen.

Oman

So hat das Sultanat Oman bereits Anfang 2003 die steuerlichen Regelungen für ausländische Unternehmen wesentlich vereinheitlicht und vereinfacht. Der Körperschaftsteuersatz beträgt nunmehr nur noch 12 %. Gewinne, die in den Bereichen Gesundheitswesen, Bildung und Erziehung erzielt werden, bleiben komplett steuerfrei.

Saudi-Arabien

Saudi-Arabien, die größte Volkswirtschaft im arabischen Raum, hat bereits Ende der neunziger Jahre mit der SAGIA (Saudi Arabian General Investment Authority) eine zentrale Behörde geschaffen, an die sich ausländische Investoren hinsichtlich eines unternehmerischen Engagements im Königreich wenden können.

Zwischenzeitlich hat sich die Regierung Saudi-Arabiens auch entschlossen, die ursprünglich geplante Einführung einer 10 %igen Steuer auf Löhne und Gehälter ausländischer Arbeitnehmer (Expatriates) bis auf weiteres aufzuschieben. Hiervon profitieren schätzungsweise rund sieben Millionen Expatriates, die zur Zeit in Saudi-Arabien beschäftigt sind. Als zusätzlicher Anreiz für ausländische Investoren und gleichzeitige Stimulation der Wirtschaft wurde die Reduzierung der Körperschaftsteuer von 45 % auf 25 % beschlossen. Weiterhin bemüht sich die Regierung des Königreichs um den Abschluss von Doppelbesteuerungsabkommen mit mehreren europäischen Staaten.

Golfstaaten gründen Zollunion

Als weitere Maßnahme zur Liberalisierung des Warenhandels im arabischen Raum haben die Staaten des so genannten Golfkooperationsrates (GCC) zum 1. Januar 2003 eine gemeinsame Zollunion, vergleichbar der Europäi-

Steuern in den Staaten des arabischen Raums

Irak: ab 2004 einheitliche Steuer von 15 % auf Personen- und Unternehmenseinkünfte

Vereinigte Arabische Emirate: Absolute Steuerfreiheit, ausgenommen Gewinne von Banken und Unternehmen, die im Bereich der Förderung und Verarbeitung von Öl, Gas und petrochemischen Produkten tätig sind

Oman: Körperschaftsteuer 12 %, ausgenommen Gewinne aus den Bereichen Gesundheitswesen, Bildung und Erziehung

Saudi-Arabien: Körperschaftsteuer 25 %; Löhne und Gehälter ausländischer Arbeitnehmer (vorerst) weiterhin steuerfrei

■ **Hinweis:** Regelungen im Außensteuergesetz und in Doppelbesteuerungsabkommen hinsichtlich der Gewinne in den entsprechenden Staaten bzw. Freihandelszonen

schen Union oder der Nafta in Nordamerika, eingerichtet. Des Weiteren verhandelt die Europäische Union bereits seit Längerem mit den GCC-Staaten über den Abschluss eines Freihandelsabkommens, das dem ohnehin stark wachsenden Handel zwischen den beiden Regionen zusätzliche Impulse verleihen soll.

Im Lieferverkehr zwischen den sechs beteiligten Staaten (Saudi-Arabien, Kuwait, Katar, Oman, Bahrain und den Vereinigten Arabischen Emiraten) wurden alle Zölle und Abgaben aufgehoben. Zusätzlich wurde ein gemeinsamer Außenzoll – der auch beim Handel mit europäischen Staaten Anwendung findet – in Höhe von 5 % eingeführt.

Abschließende Empfehlungen

Entgegen der allgemeinen Erwartung geriet die politische und wirtschaftliche Stabilität der Golfstaaten im Zuge der Irakkrise zu keinem Zeitpunkt ins Wanken. Politische Umwälzungen und die Neuordnung im Nahen Osten bieten deutschen Unternehmen branchenübergreifend große Chancen zum Einstieg in einen bislang vernachlässigten Markt, zumal gerade deutsche Produkte in der arabischen Welt noch immer einen exzellenten Ruf genießen.

Das Investitionsklima für ausländische Unternehmen in der Region ist derzeit als äußerst günstig zu beurteilen. Die arabischen Staaten verfügen mehrheitlich über enorme Finanzmittel, die größtenteils in Infrastrukturprojekte und den Ausbau des Tourismus investiert werden. Die im Nachgang zu den Terroranschlägen am 11. September 2001 in New York begonnene Rückführung arabischen Kapitals, welches vormals in den USA oder Europa angelegt war, verstärkt diesen Trend.

Präsenz vor Ort

Für deutsche Unternehmen ist es von entscheidender Bedeutung, nicht nur an einer der zahlreichen Messen teilzunehmen, sondern vor Ort entweder durch eine eigene Niederlassung den Markt zu erschließen oder zumindest über häufige Präsenz vor Ort die nötigen Kontakte zu knüpfen.

Dabei ist es interessierten Unternehmen anstelle des Direkteinstiegs in Krisenregionen wie dem Irak allerdings zu empfehlen, zunächst im arabischen Raum einen der zahlreichen „sicheren Häfen anzulaufen“ und so von der exzellenten Infrastruktur, dem liberalen pro-westlichen Wirtschaftssystem, der hohen Konsumbereitschaft und – beispielsweise im Falle der Vereinigten Arabischen Emirate – der dortigen Steuerfreiheit in einer der wenigen Wachstumsregionen der Welt zu profitieren.

Vertriebspartner und Berater

Wer allerdings zunächst auf die Gründung einer eigenen Niederlassung verzichten möchte, braucht einen lokalen Partner (Handelsvertreter), der die Produkte des ausländischen Unternehmens am Markt einführt und vertreibt. Die Suche nach dem geeigneten Partner ist oftmals mühevoll und zeitintensiv. Dabei sollte der ausländische Unternehmer niemals überhastet agieren, keinerlei Dokumente ungeprüft unterschreiben und nach Möglichkeit stets einen im arabischen Recht erfahrenen Berater einschalten. ◀

Der Autor

Holger Ochs, Leiter der Auslandsabteilung der Balance Consulting Group, Erlangen/Dubai.
E-Mail: holger.ochs@balance.ag