

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!

6

**LÄNDERSTECKBRIEF
MALAYSIA**

10

**FÜRSORGEPFLICHT
IN CORONA-ZEITEN**

11

**EINHEITLICHES RECHT
IN WESTAFRIKA**

Brexit und Corona: Doppelbelastung trifft Handelspartner hart

Die Zeit der Ungewissheit ist vermeintlich vorbei: Am 1. Januar 2021 ist Großbritannien endgültig aus der Europäischen Union ausgetreten und kurz vor Jahresende wurde ein deutlich mehr als 1.000 Seiten umfassendes Handels- und Kooperationsabkommen geschlossen. Folge dessen sind grundlegende Änderungen in den Wirtschaftsbeziehungen und eine Fülle neuer Vorschriften und Regeln.

Fakt ist: Mit dem am Heiligabend geschlossenen Handels- und Kooperationsabkommen kommt es zu umfassenden Anpassungen bei den Wirtschaftsbeziehungen zwischen UK und der EU. Aktuell geht es erst mal um einen „bare-bones deal“ für den zollfreien Handel mit Gütern. Dabei müssen Unternehmen vielfältige neue Zollformalitäten bei Im- und Exporten beachten und Zölle fallen an, wenn importierte Güter ihren Ursprung nicht in der EU oder UK haben.

Zugleich wird deutlich, dass das Abkommen ein „no-deal“ für den Dienstleistungssektor ist, was den Zugang zum EU-Markt erheblich einschränkt. Für sie gibt es bislang kein Abkommen, keine Regelungen. Und damit keine Sicherheit. Durch den Brexit müssen sich viele Unternehmen von nun an außerdem fortlaufend mit zwei sich auseinander entwickelnden Rechts- und Regelsystemen in der EU und in UK befassen. Auch das darf nicht unterschätzt werden.



Der Brexit-Deal kann und darf deshalb nur die erste Version eines Abkommens zwischen Großbritannien und der EU sein. Die Regierungen müssen schnell weiterverhandeln, um alle Wirtschaftssektoren einzubeziehen und für sie einen größtmöglichen gegenseitigen Marktzugang zu ermöglichen.

Jetzt die entscheidenden Maßnahmen treffen

Für Unternehmen, die in und mit dem Vereinigten Königreich Wirtschaftsbeziehungen unterhalten, heißt dies, sie müssen jetzt tätig werden, um ihre Geschäftsaktivitäten in und mit UK zu sichern:

► **Import und Export von Gütern:** Unternehmen sollten nun die eigene Lieferfähigkeit sowie jene der Lieferanten überprüfen und notfalls Anpassungen in der Supply Chain vornehmen. Wichtig sind auch etwaige Vertragsanpassungen und eine Übersicht über steigende Kosten wegen neuer Zollabwicklung, Transportkosten und Standgelder.

► **Zollrechtliche Abwicklung:** Trotz Handelsabkommen trifft alle Unternehmen die Abwicklung der gehandelten Güter. Notwendige Registrierungen, Beauftragung eines Customs Broker sowie Anpassungen der Lieferpapier-/IT-Systeme sind in den meisten Fällen zwingend erforderlich, damit die Waren nicht an der Grenze stehen bleiben.

► **Steuern und Sozialversicherung:** Mehrwertsteuer, Verbrauchsteuern, Transferpreise, steuerliche Registrierungen oder Steuerquoten: Das sind die wichtigen Themen, mit denen sich Unternehmen nun befassen sollten. Je nach Unternehmensart ist auch eine Analyse der sozialversicherungsrechtlichen Situation von grenzüberschreitenden Mitarbeitern sinnvoll.

► **Recht:** Unternehmen sollten ihre bestehenden Verträge auf ihre Gültigkeit überprüfen, regulatorische Vorschriften einsehen, die DSGVO und das britische DPA (Data Protection Act) beachten und notfalls geistiges Eigentum neu schützen – denn neue EU-Rechte haben keine Wirkung mehr.

► **Arbeitsrecht:** Seit dem 1. Januar 2021 werden EU-Staatsangehörige im Vereinigten Königreich und UK-Staatsangehörige in Deutschland wie Nicht-Europäer behandelt, die Freizügigkeit endet. Die gegenseitige Anerkennung von Berufsqualifikationen fällt weg.

Insgesamt ist die Stimmung britischer und deutscher Unternehmen gedrückt. Denn zur Brexit-Lage und der oftmals noch fehlenden Sicherheit, wie es in den kommenden Wochen weitergehen wird, kommt die angespannte Corona-Lage. Eine Doppelbelastung, die sich deutlich in unserer aktuellen Umfrage unter deutschen und britischen Unternehmen zeigt.

Ein Kernergebnis des German British Business Outlook 2021 von KPMG und der British Chamber of Commerce in Germany zu den Geschäftserwartungen deutscher und britischer Unternehmen: Über die Hälfte (54 Prozent) der befragten Unternehmen gibt an, für 2020 mit sinkenden Umsätzen zu rechnen. 31 Prozent rechnen sogar mit starken Rückgängen.

Besonders der Vergleich mit der Befragung aus dem Vorjahr zeigt, wie sich die Erwartungshaltung und die Einschätzung weiter verschlechtert haben. Damals hatten lediglich 30 Prozent der Unternehmen einen Brexit-bedingten Rückgang der Umsätze erwartet, nur fünf Prozent befürchteten einen starken Umsatzeinbruch.

Investitionsbereitschaft der Unternehmen sinkt

Etwa ein Viertel der Befragungsteilnehmer rechnet auch nach dem Brexit in den kommenden drei bis fünf Jahren mit starken Umsatzrückgängen. Zum Vergleich: Eine Verbesserung in den kommenden zwölf Monaten erwarten lediglich 28 Prozent.

Außerdem gehen die meisten Befragten von deutlich steigenden Kosten

aus. Die genannten Gründe hierfür: zusätzlicher Verwaltungsaufwand (78 Prozent), steigende Logistikkosten (70 Prozent) und Zollaufwendungen (68 Prozent).

Hinzu kommt: Die starken Umsatzrückgänge der Unternehmen spiegeln sich auch in ihrer Investitionsbereitschaft wider. Mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer (58 Prozent) plant im kommenden Jahr mit sinkenden Investitionen.

Das zeigt: Aufgrund der Doppelbelastung aus Corona-Pandemie und Brexit wird 2021 für Unternehmen weiterhin ein herausforderndes Jahr bleiben. Trotz der wirtschaftlichen Hilfsprogramme dürfte der Einfluss der aktuellen Krise noch länger als nur im Jahr 2021 zu spüren sein.

Große Mehrheit plant keine Verlagerung

Beim Thema Unternehmensstandort mag die Einschätzung der Unternehmen überraschen. Die große Mehrheit der befragten Unternehmen plant weder kurzfristig noch langfristig eine Unternehmensverlagerung von Großbritannien nach Deutschland. In Zahlen: 61 Prozent geben an, in den kommenden fünf Jahren keine Standortverlagerung zu planen.

Wenn dennoch Verlagerungen in die EU geplant sind, dann vorrangig nach Deutschland (14 Prozent wollen nach Deutschland verlagern, 17 Prozent in andere EU-Länder). Jedoch ist davon auszugehen, dass internationale Konzerne – etwa aus Japan, USA oder Indien –, die Großbritannien bislang als Eintrittstor nach Europa genutzt haben, einen größeren Druck zur Verlagerung ihrer UK-Töchter nach Kontinentaleuropa verspüren.

Dass Unternehmen die Chancen, die sich nach dem Brexit ergeben könnten, derzeit gar nicht erst erkunden, trübt die Zukunftsaussichten zusätzlich.

Über den German British Business Outlook

Die Britische Handelskammer in Deutschland (BCCG) und die Unternehmensberatung KPMG hatten für die zitierte Umfrage zwischen dem 10. September und 23. Oktober 2020 66 deutsche Tochtergesellschaften mit Hauptsitz im Großbritannien und britische Tochtergesellschaften mit Hauptsitz in Deutschland befragt.

Über die Autoren

Andreas Glunz

ist Bereichsvorstand International Business bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

**Michael Schmidt**

ist Präsident der British Chamber of Commerce in Germany.



Mögliche neue Partnerschaften von Unternehmen diesseits und jenseits des Ärmelkanals auf Drittmarkten erachten lediglich acht Prozent der Umfrageteilnehmer für eine sichere oder sehr wahrscheinliche Post-Brexit-Option. Dabei könnten deutsche Unternehmen auch von den Marktzugängen britischer Unternehmen in

angelsächsischen Ländern profitieren, beziehungsweise in den Ländern des Commonwealth. Noch deutlicher ist die Skepsis im Hinblick auf die Überlegungen, man könne an einem neuen US-amerikanisch-britischen Handelsabkommen partizipieren oder administrative Aspekte würden künftig einfacher als bisher (beides halten lediglich fünf Prozent für sicher oder wahrscheinlich).

All dies zeigt: Der Brexit ist eine Zäsur auf vielen Ebenen. Die Corona-Pandemie verstärkt dies noch, weswegen viele Unternehmen allein deshalb düster in die Zukunft blicken. Planen deutsche Unternehmen jedoch weiter, ihre Standorte in Großbritannien und Nordirland aufrechtzuerhalten, sind Maßnahmen erforderlich, um einen reibungslosen Fortbestand zu gewährleisten. Trotz aller Hindernisse und Herausforderungen werden das Vereinigte Königreich und Deutschland füreinander aber auch in Zukunft wei-

terhin sehr wichtige Handels- und auch Investitionspartner bleiben und agilen Unternehmen werden sich auch neue Geschäftschancen eröffnen.

Andreas Glunz/Michael Schmidt

Kontakt

DZ BANK AG**London Branch**

150 Cheapside
London EC2V 6ET
United Kingdom
General Manager: Johannes Haas
Fax: +44 20 7776 6100
Tel: +44 20 7776 6000
london@dzbank.de

German Desk:

Deborah Miller
Tel: +44 20 7776 6148
Rebecca Blömer
Telefon: +44 20 7776 6036
german-desk.london@dzbank



News inside: DZ BANK German Desk Hongkong

Hongkong: Teuerstes Bauprojekt der Geschichte geht in seine nächste Phase

Nachdem das Bauprojekt Lantau Tomorrow Vision bereits 2018 angekündigt wurde, hat die Hongkonger Regierungschefin Carrie Lam diese Pläne in ihrer Jahresansprache 2021 nochmals bekräftigt. Demnach soll der Bau nun 2025 beginnen und könnte sich mit geschätzten Kosten von ca. 66 Mrd. EUR als das teuerste Bauprojekt der Geschichte Hongkongs herausstellen. Die Pläne sehen vor, neues Land in den Gewässern östlich der Insel Lantau zu gewinnen. Die ca. 1.700 Hektar umfassende Gesamtfläche ist nicht nur für den Bau von Wohnungssiedlungen, sondern auch für die Entwicklung eines weiteren zentralen Geschäftsdistrikts vorgesehen.

Aufgrund seiner Lage inmitten der Greater Bay Area - und in nächster Nähe zu einem der größten Frachtflughäfen der Welt - wird dem Standort schon jetzt

ein enormes wirtschaftliches Leistungsvermögen beigemessen. Allein die Erlöse, die durch den Verkauf von Grundstücken erzielt werden, reichen Schätzungen zufolge bereits aus, um die Gesamtkosten des Bauvorhabens zu decken.

Auch die Beschäftigungsperspektiven sind sowohl für potenzielle Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer attraktiv. Bis zur Fertigstellung des Projektes sollen 200.000 neue Jobs entstehen, die voraussichtlich Fachkräfte aus den bisherigen Geschäftszentren Hongkongs anlocken werden. Diese profitieren von den unmittelbaren Wohnmöglichkeiten einerseits und vom geplanten Ausbau des Straßen- und Schienennetzwerkes andererseits, die die Arbeitswege spürbar verringern.

Für deutsche Unternehmen können sich neben Zulieferaufträgen auch Investi-

tionsmöglichkeiten in einen künftigen sowie strategisch wichtigen Wirtschaftsstandort und Technologiehub ergeben.

Bei Fragen steht Ihnen der German Desk Hongkong gerne zur Verfügung.

Autor

Robert Böttcher

DZ BANK AG
German Desk
Hong Kong
9th Floor, Tower II
Admiralty Centre
18 Harcourt Road,
Hong Kong
germandesk.hk@dzbank.de



Exportfinanzierung des Bundes wird digitaler

Eine Studie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zeigt, welche fundamentalen Veränderungen die Digitalisierung im Bereich der deutschen Exportwirtschaft bereits hervorruft. Neue Geschäftsmodelle - wie digitale Service- und Programmierleistungen - treten zunehmend an die Stelle klassischer Warenausfuhren. Dadurch wird auch die Finanzierung der Exporte vor neue Herausforderungen gestellt.

Der Bund, der mit seinen Garantieinstrumenten bei der Exportfinanzierung eine wichtige unterstützende Rolle einnimmt, hat schon früh auf diese Veränderungen

reagiert. So sind beispielsweise digitale Absicherungsmöglichkeiten speziell für kleinvolumige Geschäfte geschaffen und die Antragsbearbeitung weitgehend digitalisiert worden.

In einem interaktiven, digitalen Workshop diskutierten unlängst Teilnehmer aus der Exportwirtschaft die Ergebnisse mit den für die Studie verantwortlichen Fachexperten und Vertretern des Bundeswirtschaftsministeriums.

Klar wurde, dass der voranschreitende Digitalisierungsprozess weiteren Anpassungsbedarf bei den Instrumenten des Bundes erfordern wird. Der Austausch

hat dabei eine wertvolle Grundlage für die Analyse und Planung der nächsten Schritte geschaffen.



Weitere Informationen:
<https://www.bmwi.de>



Gute Aussichten für ausländische Investoren in Vietnam

Die Regierung Vietnams will den Zuzug ausländischer Unternehmen unterstützen und arbeitet konstant an der Verbesserung des Investitionsumfelds. Konkrete Investitionsprojekte werden durch eine Vielzahl an steuerlichen und nicht-steuerlichen Maßnahmen gefördert.

Das Investitionsgesetz aus dem Jahr 2015, überarbeitet im vergangenen Jahr, sowie Umsetzungsdekrete bestimmen die wesentlichen Förderinstrumente, die Investoren in Anspruch nehmen können. Dazu regeln Einzelbestimmungen Sonderförderungen für spezielle Branchen wie Hochtechnologie oder Zulieferindustrien.

In- und ausländische Investitionen sind in Bezug auf staatliche Fördermaßnahmen gleichgestellt. Die Entscheidungen, wo

sich ein Investor ansiedelt, in welchem Umfang er investieren möchte und vor allem in welcher Branche das Unternehmen aktiv ist, bestimmen das Ausmaß der möglichen Förderung.

Die Regierung möchte verstärkt die Ansiedlung moderner, nachhaltiger und technologisch fortgeschrittener Industrien unterstützen. Daher betreffen Förderschwerpunkte unter anderem die Agrarindustrie, Medizintechnik und Müllentsorgung. Zudem können Investitionen in den Sektoren Hochtechnologie, erneuerbare Energien, Maschinenbau und Elektrik, IT- und Software-Produktion sowie in der Zulieferindustrie von den zahlreichen Fördermaßnahmen profitieren.

Regional werden insbesondere Projekte in wirtschaftlich benachteiligten Gebieten, vorwiegend im bislang ökonomisch noch hinterherhinkenden Hochland, gefördert. Auch Projekte in einem Umfang von mehr als 6 Bill. VND (knapp 250 Mio. EUR) sowie arbeitskraftintensive Vorhaben, die 500 oder mehr Arbeitskräfte beschäftigen, qualifizieren sich für eine Förderung besonders.

Weitere Informationen:
<https://www.liportal.de>



Vielfältige Unterstützung beim Schritt nach Südafrika

Die Bundesregierung fördert nachhaltiges unternehmerisches Engagement in Südafrika mit vielfältigen Angeboten von Beratung bis Finanzierung. Die Agentur für Wirtschaft & Entwicklung in Berlin ist die zentrale Anlaufstelle für Projekte in Schwellen- und Entwicklungsländern.

Das international erfahrene Team berät deutsche Unternehmen kostenfrei und aus einer Hand zu Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten. Mit dem

Wirtschaftsnetzwerk Afrika bietet das Bundeswirtschaftsministerium darüber hinaus ein gebündeltes Beratungs- und Unterstützungsangebot insbesondere für deutsche mittelständische Unternehmen, die auf dem afrikanischen Kontinent wirtschaftlich aktiv werden wollen.

Auch zu erwähnen: AfricaConnect bietet Finanzierungen für deutsche und europäische KMU, die in Afrika investieren und qualifizierte Arbeitsplätze

auf dem afrikanischen Kontinent schaffen. Möglich sind hier Darlehensfinanzierungen zwischen 750.000 und 4 Mio. EUR.

Weitere Informationen:
<https://suedafrika.ahk.de/>



Exportvertrag: Gerichtsstands- oder Schiedsklausel?

Vorsicht Falle! Die Vereinbarung eines inländischen Gerichtsstands, wie er meist in Allgemeinen Geschäftsbedingungen anzufinden ist, kann bei grenzüberschreitenden Geschäften eine Forderungsdurchsetzung im Ausland gefährden. Internationale Geschäfte verlangen eine hierfür geeignete Gerichtsstands- oder alternativ eine Schiedsklausel. Was ist besser?

Bereits bei der Gestaltung einer Gerichtsstandsklausel muss beachtet werden, ob ein vor dem vereinbarten Gericht erstrittenes Urteil im Ausland auch vollstreckbar ist. Die in einem EU-Mitgliedstaat ergangenen Entscheidungen werden nach der Brüssel-Ia-Verordnung in den anderen Mitgliedstaaten anerkannt und sind dort grundsätzlich vollstreckbar. Entsprechendes gilt für die nach dem Lugano-Übereinkommen gebundenen Staaten (z.B. EFTA-Staaten). Nach dem New Yorker Übereinkommen (UNÜ) erkennt jeder Vertragsstaat Schiedssprüche aus Mitgliedstaaten als wirksam an und lässt sie grundsätzlich zur Vollstreckung zu. Aufgrund seiner hohen Anzahl an Mitgliedstaaten sind Schiedssprüche international grundsätzlich einfacher vollstreckbar.

Gerichtsstandsklauseln

Ein an sich unzuständiges Gericht der ersten Instanz kann nach deutschem Recht jedenfalls durch Vereinbarung zwischen Kaufleuten zuständig werden. Eine Gerichtsstandsvereinbarung muss schriftlich geschlossen oder schriftlich bestätigt werden. Es reicht eine Gerichtsstandsvereinbarung in AGB, wenn diese wirksam in den Vertrag einbezogen werden. Für die Wirksamkeit von Gerichtsstandsvereinbarungen nach den o.g. Übereinkommen gelten besondere Voraussetzungen.

Eine ausschließliche Gerichtsstandsklausel könnte wie folgt lauten: „Gerichtsstand für alle Streitigkeiten über die Existenz, die Wirksamkeit oder Beendigung dieses Vertrags ist [Ort].“ Die Ausschließlichkeit ergibt sich dabei automatisch. Für einen ausschließlichen Gerichtsstand spricht, dass dabei Rechtssicherheit darüber besteht, wo, unter welchen rechtlichen Bedingungen sowie mit welchem Zeit- und Kostenaufwand Rechtsstreitigkeiten zu entscheiden sind; dagegen spricht jedoch, dass das an dem gewählten Gerichtsstand erstrittene Urteil möglicherweise im Ausland nicht vollstreckbar ist.

Hierfür helfen nicht-ausschließliche Gerichtsstandsvereinbarungen. Bei diesen wird zwar die grundsätzliche Zuständigkeit eines bestimmten Gerichts festgelegt, aber die Möglichkeit eröffnet, den Rechtsstreit auch vor einem anderen zuständigen Gericht führen zu können: „Gerichtsstand für alle

Unsere neue Serie: Der Experten-Rat (Teil 2)

Streitigkeiten über die Existenz, die Wirksamkeit oder Beendigung dieses Vertrags ist [Ort]. [Verkäufer] behält sich jedoch das Recht vor, [Käufer] vor jedem anderen zuständigen Gericht verklagen zu können.“

Der Kläger kann hierbei den Gerichtsstand wählen, den er für die Durchsetzung seiner Ansprüche als den günstigsten ansieht. Allerdings kann es dann auch sein, dass der Rechtsstreit im Ausland nach der Verfahrensordnung und in der Gerichtssprache dort geführt werden muss.

Schiedsklauseln

Schiedsgerichtsverfahren bieten u.a. den Vorteil, dass das Schiedsgericht nicht an die Verfahrensordnung eines bestimmten Staates gebunden ist und die Parteien auf den Ablauf des Verfahrens einen großen Einfluss haben. Sie können die Verhandlungssprache festlegen. Schiedsgerichtsverfahren sind nicht öffentlich, sodass Vertraulichkeit gewährleistet ist. Da es dabei keine höhere Instanz gibt, wird das Verfahren möglicherweise schneller als vor staatlichen Gerichten beendet. Das bedeutet aber nicht zwangsläufig, dass Schiedsgerichtsverfahren immer kostengünstiger sind. Bei Verfahren vor staatlichen Gerichten besteht anders als bei Schiedsurteilen die Möglichkeit einer Überprüfung des Urteils in einer höheren Instanz.

Die Schiedsvereinbarung muss nach deutschem Recht entweder in einem von den Parteien unterzeichneten Dokument oder in zwischen ihnen gewechselten Schreiben,

Fernkopien, Telegrammen oder anderen Formen der Nachrichtenübermittlung, die einen Nachweis der Vereinbarung sicherstellen, enthalten sein. Die Formerfordernisse nach dem UNÜ sind enger. Bei Sachverhalten mit internationalem Bezug werden in der Regel institutionelle Schiedsgerichtsverfahren vereinbart.

Sie werden durch die jeweils angerufene Schiedsinstitution (z.B. ICC) auf der Grundlage ihrer Schiedsordnung durchgeführt. Die Schiedsinstitutionen empfehlen die Verwendung ihrer Standardklauseln für die Vereinbarung eines Schiedsgerichtsverfahrens auf der Grundlage ihrer Schiedsordnung. Die Ergänzung dieser Standardklauseln ist jedoch empfehlenswert.

Alternative Streitbeilegungsverfahren

Bei internationalen Geschäften werden ab einer gewissen Größenordnung häufig komplexe mehrstufige Streitbeilegungsvereinbarungen getroffen. Diese regeln ein aufeinander aufbauendes Konfliktlösungssystem aus bilateralen Eskalationsvereinbarungen oder alternative Streitbeilegungsverfahren (z.B. Mediation), denen im Falle eines Scheiterns ein Rechtsstreit vor staatlichen Gerichten oder ein Schiedsgerichtsverfahren folgen kann.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Taunusstr. 72 (Rheinkai 500) 55120 Mainz

Tel.: 06131 624 71 70
k.vorpeil@neusselmartin.de
www.neusselmartin.de



Malaysia

Malaysia blickt auf ein sehr bewegtes Jahr 2020 zurück. Auf der einen Seite führte die Corona-Pandemie zu einigen, wenn auch kurzfristigen Verwerfungen. Auf der anderen Seite haben sich die politischen Allianzen verschoben, was einen überraschenden Regierungswechsel mit sich brachte.

Politische Lage

Im Februar 2020 kam es durch den Rückzug der Malaysian United Indigenous Party (PPBM) aus der Regierungskoalition und den Parteiaustritt von elf Mit-

den Ausschlag bei einer Parlamentswahl geben könnte, wenn keines der beiden großen Bündnisse eine Mehrheit auf sich vereinen kann. Neuwahlen hat der regierende Premier bereits angekündigt. Yassin wird sich hierdurch die Legitimierung seiner Regierung sowie einen Ausbau der hauchdünnen Parlamentsmehrheit (113 der 222 Mandate) erhoffen. Dies ist aber keinesfalls sicher.

Sollte die UMNO mehr Stimmen erhalten, ist von einem Wechsel an der Regierungsspitze auszugehen. Zudem behauptet Anwar, ausreichend viele PPBM-Mitglieder hinter sich versammelt zu haben, um die Wahl für sich entscheiden zu können. Die politische Lage ist daher weiterhin fragil; bestehende Alli-

Indonesien (15%). Exportiert werden vor allem elektronische Bauteile, Maschinen und Ausrüstungsgüter, was die Bedeutung des Industriesektors, der 35% des BIP generiert, unterstreicht.

Sollte der Handelsstreit zwischen China und den USA auch nach dem dortigen Regierungswechsel fortbestehen, könnte Malaysia von der Verlagerung industrieller Produktionsstätten profitieren. Dies setzt allerdings voraus, dass die globale Corona-Pandemie zeitnah überwunden wird und die Investitionstätigkeit aus dem Ausland wieder zunimmt.

Der Agrarsektor macht zwar nur 7% des BIP aus, bringt mit Palmöl - nach Indonesien ist Malaysia zweitgrößter Produzent - aber ein weiteres wichtiges Exportgut her-



gliedern der People's Justice Party (PKR) um den Wirtschaftsminister Azmin Ali zu einer ersten Regierungskrise, in deren Verlauf Premierminister Mahatir zurücktrat. Unterdessen schmiedete der PPBM-Chef Muhyiddin bin Yassin eine Allianz mit mehreren Oppositionsparteien und wurde hierdurch anstelle des Oppositionsführers Anwar zum neuen Premierminister ernannt.

Dem neu gegründeten Kabinett gehören seitdem auch wieder Mitglieder der 2018 abgewählten UMNO des in mehreren Punkten angeklagten ehemaligen Premiers Najib Razak an. Aus Protest gegen dieses Vorgehen trat Mahatir aus der PPBM aus und gründete im August eine gemäßigte Partei, die zwar politisch unbedeutend ist, aber den entscheidenden

Einfluss haben. Immerhin konnte im November der Haushalt für 2021 wieder verabschiedet werden.

Wirtschaftsstruktur

Mit einem BIP pro Kopf in Höhe von 10.365 USD (2020; geschätzt) gehört Malaysia gemäß Weltbank zur oberen Bandbreite der Länder mittleren Einkommens. Als offene, wettbewerbsfähige und exportorientierte Volkswirtschaft ist Malaysia attraktiv für ausländische Investoren, aber auch abhängig von der internationalen Preis- und Nachfragentwicklung. Die Exportquote liegt auch im schwierigen Handelsjahr 2020 mit 61% des BIP deutlich über der anderer ASEAN-Staaten wie Thailand (47%) oder

vor. Auf den Dienstleistungsbereich entfallen rund 57% der Wertschöpfung. Hierbei spielen die Bereiche Logistik und Tourismus eine tragende Rolle. Der Bankensektor ist gut kapitalisiert und profitabel; die Bankenaufsicht gilt nach internationalen Maßstäben als gut.

Die fünf größten Geschäftsbanken (Bilanzsumme per 31.12.2019 in Mio. EUR)

Malayan Banking Berhad	181,5
CIMB Group Holdings Berhad	124,7
Public Bank Berhad	94,2
RHB Bank Berhad	56,0
Hong Leong Financial Group Berhad	52,9

Risikofaktor ist neben den Auswirkungen der Corona-Pandemie auch die hohe Verschuldung privater Haushalte (87,5% des BIP).

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Auch Malaysia wurde von der Corona-Pandemie wirtschaftlich hart getroffen. So ist für das Jahr 2020 mit einem BIP-Rückgang von 5,3% zu rechnen, was die schwerste Rezession seit der Asien-Krise Ende der 1990er bedeutet. Besonders betroffen waren der Tourismus, Gaststätten, der Einzelhandel und einige industrielle Branchen.

Hiermit verbundene Einkommenseinbußen und die auf etwa 4,6% angestiegene Arbeitslosigkeit führten zudem zu einem spürbaren Rückgang des privaten Konsums. Dieser dürfte sich aber ebenso wie die Exportbranchen mit Überwindung der Pandemie 2021 rasch erholen und zu einem für 2021 prognostizierten Wirtschaftswachstum von 4,5% beitragen. Einige Branchen wie die Elektronikindustrie, die Medizintechnik und der Agrarsektor erwiesen sich 2020 als vergleichsweise krisenfest.

Der Staatshaushalt wird im aktuellen Jahr einerseits durch niedrigere Einnahmen infolge der Rezession belastet. Aufgrund des schwächelnden Ölpreises zu Jahresanfang fallen zudem die Steuer- und Gebühreneinnahmen aus der Öl-/ Gasindustrie, die in der Regel rund ein Drittel der Einnahmen bilden, geringer aus als in den Vorjahren. Beispielhaft hierfür ist die mit 18 Mrd. MYR (2020: etwa 34 Mrd. MYR) deutlich geringere Dividende des staatlichen Ölkonzerns Petronas.

Auf der Ausgabenseite schlagen die umfassenden Stützungsprogramme im Zuge der Corona-Pandemie zu Buche. Diese belaufen sich bisher auf etwa 75 Mrd. USD bzw. 20% des BIP. Die Maßnahmen hierunter zielen auf den Erhalt/ die Schaffung von Arbeitsplätzen ab und bestehen unter anderem aus zinsgünstigen Krediten für Privat- und Firmenkunden und einem sechsmonatigen Zahlungsmoratorium (April-September 2020) sowie Stromkostensenkungen (2% bzw. 15% für Tourismusbetriebe und Einkaufszentren) und Einmalzahlungen für einkommensschwache Haushalte.

Zudem wurden die Löhne von Arbeitern mit einem Monatslohn von unter 850

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung (in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2017	5,8	3,8	-2,9
2018	4,8	1,0	-3,7
2019	4,3	0,7	-3,4
2020s	-5,3	-1,1	-7,2

s = Schätzung

Quellen: Germany Trade & Invest (gtai), Internationaler Währungsfonds, eigene Berechnungen

Entwicklungen in der Außenwirtschaft (in Mrd. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2017	9,0	9,4	100,9
2018	8,1	8,3	99,8
2019	12,3	9,1	101,7
2020s	16,3	4,0	103,3

s = Schätzung

Quellen: Internationaler Währungsfonds; Germany Trade & Invest (gtai), eigene Berechnungen

USD bezuschusst. Im Gegenzug wurden Unternehmen, die solche Zuschüsse erhalten haben, verpflichtet, die betroffenen Mitarbeiter weiter zu beschäftigen. Alles in allem wird das Jahr 2020 voraussichtlich mit einem Haushaltsdefizit in Höhe von 7,2% des BIP enden. Die Finanzierung erfolgt weitgehend über Emissionen in Landeswährung auf dem nationalen Kapitalmarkt, wodurch die Staatsverschuldung 2020 auf vergleichs-

weise hohe 63% des BIP angestiegen ist, während es im Vorjahr noch etwa 53% waren.

Die Leistungsbilanz stand 2020 unter dem Eindruck sinkender Waren- und Dienstleistungsexporte, wobei die Dienstleistungsbilanz nicht nur durch ausbleibende Touristen beeinträchtigt wurde, sondern infolge der Exportorientierung auch durch hohe Transport- und Versicherungskosten belastet wurde.



Das moderne Stadtbild von Kuala Lumpur wird von den 451 Meter hohen Petronas Towers geprägt, einem Wolkenkratzerpaar aus Glas und Stahl mit islamischen Elementen.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Malaysia
 (in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	5.023	8.665	-3.642
2018	5.186	8.940	-3.754
2019	5.568	8.698	-3.130
2020 (Jan.-Okt.)	3.888	6.861	-2.973

Quellen: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Die Einkommens- und Transferbilanzen weisen aufgrund der Gewinnrepatriierungen von Unternehmen und Expats regelmäßig Defizite aus. Nichtsdestotrotz konnte Malaysia auch im aktuellen Jahr ein Leistungsbilanzüberschuss ausweisen, der aufgrund des proportional stärkeren Importrückgangs mit 4,9% des BIP sogar höher ausfiel als im Vorjahr.

Die Auslandsverschuldung hat sich 2020 paradoxerweise auf 214 Mrd. USD verringert, was einer Quote in Höhe von 98% der Exporte bzw. 64% des BIP entsprach. Hintergrund für den Rückgang ist eine verminderte Schuldenlast im Privatsektor. Der Anteil der kurzfristigen Verschuldung war mit 42% recht hoch, ist aber überwiegend auf Handelsfinanzierungen bzw. zu einem Drittel auf konzerninterne Interbankverschuldungen zurückzuführen.

Zudem decken die Währungsreserven momentan rund 114% der kurzfristigen Verschuldung ab, was zwar im Vergleich zu Ländern mit ähnlicher Bonität ein niedriger Wert ist, aber immer noch eine gute Importdeckung von rund sechs Monaten gewährleistet. Somit dürfte der Schuldendienst auch 2021 mit geschätzten 6% problemlos tragbar sein. Für das kommende Jahr wird angesichts einiger Infrastrukturvorhaben seitens der Regierung wieder mit einem Verschuldungsanstieg zu rechnen sein, den Malaysia mit verbesserten konjunkturellen Bedingungen aber stemmen kann.

Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland und zur EU

Als bedeutendes Mitglied des ASEAN-Verbands unterhält Malaysia rege politische und wirtschaftliche Beziehungen zur EU. Das Handelsvolumen lag 2019 bei 41,5 Mrd. EUR, wobei die Importe in die EU mit 27,0 Mrd. EUR deutlich höher ausfielen als

die EU-Exporte nach Malaysia. Diese beliefen sich nur auf 14,5 Mrd. EUR. Zum Ende des ersten Halbjahres 2020 lag das Handelsvolumen bei 17,2 Mrd. EUR. Auch zu Deutschland unterhält Malaysia intensive Beziehungen.

Beim bilateralen Außenhandel steht Malaysia mit einem 2019 erreichten Volumen in Höhe von 14,3 Mrd. EUR zusammen mit Singapur innerhalb der ASEAN-Staaten an der Spitze. Ähnlich wie auf EU-Ebene überwiegen auch hier die Importe aus Malaysia deutlich. Diese bestanden 2019 vor allem aus Elektronik und Elektrotechnik (67%), gefolgt von Mess-/Regeltechnik (9%). Hiermit liegt Malaysia bei den deutschen Einfuhren auf Rang 29 von 239 Handelspartnern. Nach Malaysia geliefert wurden hauptsäch-

lich Waren aus dem Bereich Elektronik (25%), Maschinen (18%), chemische Erzeugnisse (13%) sowie Fahrzeuge (10%).

Bei den deutschen Exporten lag Malaysia auf Rang 39. Bedingt durch den im Zuge der Corona-Pandemie teilweise stark eingeschränkten internationalen Warenhandel dürfte das Handelsvolumen im Gesamtjahr 2020 rückläufig sein. Dies zeichnet sich bereits in den für Januar bis Oktober veröffentlichten Werten von rund 10,8 Mrd. EUR ab.

Der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in Malaysia belief sich 2019 auf 169 Mrd. USD. Neu hinzu kamen knapp 9 Mrd. USD überwiegend aus China (28%), den USA (26%), Singapur und Taiwan, die jeweils 10% zum Investitionszufluss beitrugen. Deutschland gehört mit einem Volumen von 6,4 Mrd. EUR (2018) zwar nicht zu den größten Investoren. Es sind aber rund 400 deutsche Unternehmen – teils mit Produktionsstätten – in Malaysia vertreten.

Aussichten

Auch an Malaysia geht die Corona-Pandemie nicht spurlos vorüber, wenn sich die Infektionen mit knapp über 100.000 Infizierten im globalen Vergleich auch in Grenzen halten.

Das Wichtigste in Kürze

- ▶ Als offene, wettbewerbsfähige und exportorientierte Volkswirtschaft ist Malaysia attraktiv für ausländische Investoren
- ▶ Das Land zählte in den vergangenen Jahrzehnten immer zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt
- ▶ Nach Überwindung der Corona-Pandemie wird für 2021 ein BIP-Plus von 4,5% erwartet
- ▶ Die Exportquote liegt auch im schwierigen Handelsjahr 2020 mit 61% des BIP deutlich über der anderer ASEAN-Staaten
- ▶ Der Bankensektor ist gut kapitalisiert und profitabel
- ▶ Die Auslandsverschuldung hat sich im vergangenen Jahr sogar verringert
- ▶ Auf den Dienstleistungsbereich entfallen rund 57% der Wertschöpfung – hierbei spielen die Bereiche Logistik und Tourismus eine tragende Rolle
- ▶ Bei den deutschen Exporten lag Malaysia auf Rang 39
- ▶ Malaysia verfügt über rege politische und wirtschaftliche Beziehungen zur EU
- ▶ Die politische Lage bleibt aufgrund einer hauchdünnen Parlamentsmehrheit und angekündigten Neuwahlen insgesamt weiter recht fragil



Ein Arbeiter erntet die Früchte der Ölpalmen auf einer Plantage in Malaysia. Das Land ist weiterhin einer der Hauptproduzenten von Palmöl in der Welt.

Dennoch sind die wirtschaftlichen Auswirkungen aufgrund der unterbrochenen Lieferketten, internationalen Reisebeschränkungen und der schwächelnden Nachfrage nach malaysischen Exportprodukten gravierend. Die 2020 mit 5,3% BIP-Rückgang schwerste Rezession seit

über 20 Jahren, dürfte mit Überwindung der Pandemie aber rasch wieder in reale Wachstumsraten von über 4% gedreht werden können – dank des Privatkonsums, einer wieder steigenden Investitionstätigkeit und sich erholenden Exporten.

Eckdaten für den Export nach Malaysia

Bevölkerung:
32,4 Millionen

Korrespondenzsprache:
Englisch

Hauptstadt:
Kuala Lumpur

Zolltarif (für Nicht-EU-Waren):

Harmonisiertes System, Verzollung nach dem Transaktionswert.

Währungseinheit:
1 Malaysischer Ringgitt = 100 Sen
ISO-Code: MYR

Zahlungsbedingungen und Angebote:

Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ratsam. Fakturierung in EUR oder USD oder jede andere konvertierbare Währung. Angebote in englischer Sprache.

Wichtige Feiertage:
12.-13. Februar Chinesisches Neujahrsfest
26. Mai Wesak Day (Tag des Buddha)
08. Juni Geburtstag des Königs
31. August Nationalfeiertag
16. September Malaysia-Tag
04. November Lichterfest (Deepavali)

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
2 von 7

Es bestehen keine formellen Deckungseinschränkungen.

Zollflughäfen:
Alor Setar, Bintulu, Kuala Lumpur, Kuantan, Labuan, Miri, Penang, Sibul u.a.

Wichtige Seehäfen:
Alor Setar, Batu Pahat, Bintulu, Miri, Penang, Port Dickson, Sibul, Tawau u.a.

Auszug aus den „Konsults- und Mustervorschriften“.

Aktuelle Länderinformation und einen Euro-Umrechner finden Sie in der App „VR International“, die Sie kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen können.

Hauptimportgüter Malaysia

(in Prozent der Gesamteinfuhr 2019)

Elektronik	27,3
Öl (-produkte)	14,6
Maschinen	10,1

Quelle: Trade Map, International Trade Center
(Stand: Januar 2021)

Die politische Lage hat sich zwar nach der Regierungskrise zu Jahresanfang etwas stabilisiert, bleibt aber aufgrund der hauchdünnen Parlamentsmehrheit, wechselnden Allianzen und angekündigten Neuwahlen insgesamt weiter recht fragil.

Sara Gelzhäuser
DZ BANK AG

Nützliche Adressen

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

26th Floor, Menara Tan & Tan,
207 Jalan Tun Razak,
50400 Kuala Lumpur
<https://www.kuala-lumpur.diplo.de/>

Botschaft Malaysias

Klingelhöferstraße 6
10785 Berlin
E-Mail: mwberlin@malemb.de
https://www.kln.gov.my/web/deu_berlin/home

Deutsch-Malaysische Industrie- und Handelskammer Malaysian-German Chamber of Commerce and Industry

Lot 20-01, Level 20,
Menara Hap Seng 2
Plaza Hap Seng, No. 1 Jalan P. Ramlee
50250 Kuala Lumpur
E-Mail: info@malaysia.ahk.de
<https://www.malaysia.ahk.de>

Corona: Fürsorgepflicht des Arbeitgebers

Das Coronavirus wird trotz beginnender Impfungen so schnell nicht weichen. Unternehmen müssen sich weiterhin anpassen und umorganisieren. Stichwort Dienstreisen: Was muss der verantwortungsbewusste Arbeitgeber tun, was kann er von seinen Arbeitnehmern verlangen? Wichtige Fragen rund um Coronavirus und Arbeitsrecht, verständlich erklärt von zwei Expertinnen der renommierten und international tätigen Nürnberger Rechtsanwaltskanzlei Rödl & Partner.

VR International: Wann dürfen Dienstreisen in Corona-Zeiten verlangt werden?

Ina-Kristin Hubert: Das richtet sich in erster Linie nach dem Inhalt des Arbeitsvertrages. Wenn hiernach Dienstreisen durchgeführt werden müssen, dann besteht diese Pflicht grundsätzlich. Sie besteht aber nicht uneingeschränkt. Es muss sogenanntes billiges Ermessen gem. § 106 GewO eingehalten werden. Das bedeutet, dass eine Abwägung der Interessen des Arbeitnehmers einerseits und der betrieblichen Interessen andererseits im Einzelfall erfolgen muss. Wichtig bei dieser Abwägung ist, was der Arbeitnehmer gewöhnlich macht. Reist er oftmals ins Ausland, wird ihm dies eher zumutbar sein als jemandem, der plötzlich zu Corona-Zeiten eine derartige Reise antreten muss. Entscheidend am Ende ist aber natürlich die Abwägung im Einzelfall. Mitarbeitern, die einer Risikogruppe angehören, ist sicherlich weniger zumutbar als anderen. Es muss folglich insgesamt die Bedeutung der Reise gegen die Gefährdung abgewogen werden.

VR International: Wer darf die Auslandsreise genehmigen?

Ina-Kristin Hubert: Kurz und knapp gesagt: Derjenige, der arbeitsvertraglich beziehungsweise organisatorisch weisungsbefugt ist.

VR International: Was müssen Unternehmen bei Dienstreisen unter Corona-Bedingungen beachten?

Susanne Hierl: Das Infektionsrisiko muss natürlich in die Abwägung mit einbezogen werden, ob eine Dienstreise tatsächlich angetreten werden soll oder nicht. Unsere modernen Kommunikationsmittel erlauben es, dies abzuwägen und gegebenenfalls eine vorsichtige Entscheidung aus Fürsorgegesichtspunkten zu treffen.

VR International: Welche Maßnahmen zur Sicherheit der Mitarbeiter muss der Arbeitgeber treffen?

Susanne Hierl: Die Mitarbeiter sollten rechtzeitig über die aktuellen Vorschriften im Land, das bereist werden soll, informiert werden. Auf Abstands- und Hygieneregeln sollte nochmals hingewiesen werden. Zudem sollte – wenn erforderlich – eine Schutzausrüstung beschafft und der Mitarbeiter eingewiesen werden. Der Betriebsarzt sollte ebenfalls einbezogen werden.

VR International: Muss ich meine Mitarbeiter zurückrufen, wenn sich die Risikolage vor Ort während des Aufenthalts verschlechtert?

Ina-Kristin Hubert: Dies sollte aus Fürsorgegesichtspunkten der Fall sein. Es gilt weiterhin der Grundsatz des billigen Ermessens. Der Arbeitgeber muss hier unbedingt das erhöhte Risiko beachten.

VR International: Was sollte in einer Vereinbarung stehen, wie im Fall einer Rückkehr aus einem Risikogebiet zu verfahren ist?

Ina-Kristin Hubert: Geregelt werden sollte unbedingt die Quarantänepflicht respektive eine Freistellung oder das Arbeiten von zu Hause aus nach der Rückkehr. Zudem sollte für die Zeit – je nachdem, ob gearbeitet werden kann oder nicht – eine Vergütungsregelung getroffen werden. Welche Verpflichtungen wann bestehen, richtet sich auch danach, ob von zu Hause aus weitergearbeitet werden kann, sodass hier der Einzelfall entscheidend ist. Es sollte aber in jedem Fall eine einvernehmliche Lösung herbeigeführt werden.

VR International: Was muss ein Notfallplan im Rahmen des Risikomanagements beinhalten?

Interview mit ...

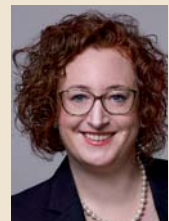
Susanne Hierl

Die Rechtsanwältin leitet den Bereich International Expatriate Consulting bei Rödl & Partner. Sie berät vorwiegend mittelständische, international tätige Familienunternehmen. Frau Hierl ist spezialisiert auf internationale Mitarbeiterereinsätze und sozialversicherungs- und lohnsteuerrechtliche Themen im Inland. Sie ist Autorin zahlreicher Fachpublikationen.



Ina-Kristin Hubert

Ist im Bereich Arbeitsrecht bei Rödl & Partner tätig. Sie ist Fachanwältin für Arbeitsrecht, ausgebildete Wirtschaftsmediatorin sowie Referentin und Autorin für zahlreiche arbeitsrechtliche Themen. Frau Hubert berät hauptsächlich große und mittelständische Unternehmen sowie Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte zu allen Fragen des Arbeitsrechts.



Susanne Hierl: Es sollte unbedingt ein Notfallkontakt vor Ort und/oder aus dem Unternehmen vorhanden sein, der immer erreichbar ist und jederzeit Flüge buchen beziehungsweise anders behilflich sein kann. Zudem sollte geklärt werden, wer die Kosten trägt bei einer möglicherweise erforderlichen Evakuierung unter Infektionsschutzbedingungen. Im Zusammenhang mit (längerfristigen) Auslandseinsätzen gibt es verschiedene Anbieter, die sich um die Sicherheit von Mitarbeitern im Ausland kümmern oder auch in medizinischen Notfällen unterstützen. Es ist ratsam, sich hier Informationen einzuholen.

VR International: Vielen Dank.

Ein einheitliches Wirtschaftsrecht in Westafrika

Die Organisation zur Harmonisierung des Wirtschaftsrechts in Afrika (OHADA, Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires) ist eine internationale Organisation mit 17 Mitgliedstaaten in West- und Zentralafrika. Sie hat es sich zur Aufgabe gemacht, für größere Transparenz und Rechtssicherheit im Wirtschaftsrecht ihrer Mitgliedstaaten zu sorgen und den Zugang zum geltenden Recht zu vereinfachen. Hierzu wurden bereits 10 Einheitsgesetze erlassen, die in allen Mitgliedstaaten gleichermaßen anwendbar sind. Wir bringen im Folgenden einen kursorischen Überblick über die Gesetze und die Vorteile für deutsche Unternehmen.

Viele Ähnlichkeiten zur Europäischen Union

Die Organisation wurde bereits 1993 gegründet. Anlass war eine schwere Wirtschaftskrise, die zu einem Ausbleiben neuer Auslandsinvestitionen führte. Mit einem vereinheitlichten und zuverlässigeren Wirtschaftsrecht sollten die Bedingungen für Investoren verbessert werden.

Dank der OHADA gibt es bei grenzüberschreitenden Geschäften innerhalb der Mitgliedstaaten einige Erleichterungen.

Es muss kein gänzlich neues Rechtsgebiet geprüft werden, wenn es sich bei dem neuen Markt auch um einen OHADA-Staat handelt. Auch in finanzieller Hinsicht besteht Einsparungspotenzial, beispielsweise müssen Verträge möglicherweise nur noch geringfügig angepasst werden.

Damit dürfte die Expansion in ein weiteres Mitgliedsland, sofern bereits geschäftliche Beziehungen zu einem OHADA-Staat bestehen, deutlich einfacher sein als in ein Land, das nicht Mitglied in der OHADA ist. Für deutsche Unternehmen eröffnen sich dadurch insbesondere auch kleinere Länder mit dementsprechend kleinen Märkten, die vor dem Hintergrund der anfallenden Kosten ohne die OHADA nicht profitabel wären.

Die Gesetze der Organisation sind vergleichbar mit den Verordnungen der Europäischen Union. Sie sind also direkt anwendbar und verbindlich in der Rechtsprechung der einzelnen Mitgliedsländer und stehen über nationalem Recht, wie Katrin Grünewald, Managerin im Bereich Ausländisches Wirtschaftsrecht von Germany Trade and Invest, erklärt.

Nach der Rechtsprechung des CCJA bedeutet dies allerdings noch nicht, dass jedes nationale Recht in den Bereichen der OHADA-Einheitsgesetze unwirksam

ist. Der Vorrang der OHADA-Einheitsgesetze ist nur dort anwendbar, wo nationales Recht dem OHADA-Recht im konkreten Fall widerspricht.

Eine wichtige Rolle spielt der Gemeinsame Gerichts- und Schiedshof (CCJA). Der CCJA ist die oberste Instanz bei Rechtsstreitigkeiten im Rahmen der OHADA-Gesetze und legt damit die Auslegung und Interpretation der Rechtstexte für alle 17 Mitgliedstaaten verbindlich fest.

CISG der UN kommt zur Anwendung

Dazu kommt die Funktion der Schiedsgerichte, die ebenfalls beim CCJA angesiedelt sind und von diesem unterstützt und beraten werden. Das Handelsrecht der OHADA ist festgelegt im Acte uniforme relatif au droit commercial général (AUDCG). Im Wesentlichen setzt dieses das Übereinkommen der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf (CISG) vom 11. April 1980 um, das auch in Deutschland angewendet wird.

Die Regelungen sind bei Verträgen über den Warenkauf (inklusive Lieferungsverträge zur Herstellung und Produktion) anwendbar. Bei gemischten Verträgen müssen die Elemente des Warenverkaufs überwiegen, so Grünewald weiter.



Die Vertragsparteien müssen Kaufleute sein und mindestens eine der beiden Parteien muss ihren Sitz in einem OHADA-Mitgliedstaat haben. Die Schriftform ist für den Vertragsabschluss nicht zwingend. Eine Besonderheit ist, dass Gewährleistungsansprüche erst nach einer richterlichen Ermächtigung geltend gemacht werden können. Das einheitliche Gesetz zum Gesellschaftsrecht (AUSCGIE) enthält insbesondere Vorschriften zu den verschiedenen Gesellschaftsformen. Es ist gemäß Art. 1 auf alle Handelsgesellschaften und Interessenvereinigungen anwendbar, die ihren Sitz in einem OHADA-Mitgliedstaat haben.

Zweigniederlassungen sind zeitlich befristet

Unter einer Handelsgesellschaft versteht das AUSCGIE eine vertragliche Vereinigung von zwei oder mehreren Personen, die den Zweck einer wirtschaftlichen Aktivität verfolgen und dafür gemeinsame Mittel verwenden, die aus Geld, Sachgütern oder Arbeit bestehen können. Gesellschaften sind in ihrer Satzung stets zeitlich zu befristen. Alle Gesellschaften sind im Handelsregister (Registre du commerce et du crédit mobilier, RCCM) einzutragen. Mit Eintragung ins Handelsregister erlangen die Gesellschaften Rechtspersönlichkeit und haften im Außenverhältnis. Die Zweigniederlassung ist in den Art. 116 bis 120 AUSCGIE geregelt. Sie hat keine eigene Rechtspersönlichkeit. Ihre Rechte und Pflichten sowie ihr Vermögen und ihre Verbindlichkeiten sind untrennbar mit der Hauptniederlassung verbunden. Auch die Zweigniederlassung ist im

OHADA: Die Mitgliedstaaten

Gründungsmitglieder der OHADA sind 14 west- und zentralafrikanische Staaten. Neben den französischsprachigen Ländern Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Gabun, Komoren, Mali, Niger, Republik Kongo, Senegal, Tschad, Togo und der Zentralafrikanischen Republik gehören dazu außerdem das teilweise englischsprachige Kamerun und das portugiesischsprachige Guinea-Bissau. Seitdem sind die französischsprachigen Länder Guinea und die Demokratische Republik Kongo sowie das spanischsprachige Äquatorialguinea der OHADA beigetreten, sodass die Organisation mittlerweile aus 17 Mitgliedstaaten besteht. Darüber hinaus haben bereits verschiedene weitere Länder ihr Interesse bekundet.

Handelsregister einzutragen. Handelt es sich um eine Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens, so ist sie spätestens nach zwei Jahren in eine inländische Gesellschaftsform umzuwandeln, es sei denn, das Handelsministerium im zuständigen Land erteilt ihr eine Befreiung von dieser Pflicht.

Das Einheitsgesetz zur Schiedsgerichtsbarkeit legt einerseits fest, wie Schiedsverfahren in den OHADA-Mitgliedstaaten durchgeführt werden und enthält andererseits Regelungen zur Anerkennung und Vollstreckung von Schiedsentscheiden. Die OHADA hat darüber hinaus eine eigene Schiedsordnung des Gemeinsamen Gerichts- und Schiedshofs erlassen, die Schiedsverfahren vor dem CCJA vorsieht.

Eine Besonderheit des Verfahrens ist in Art. 12 AUA geregelt. Danach sind die Schiedsrichter verpflichtet, ihr Urteil innerhalb von sechs Monaten ab Annahme des Schiedsmandates zu fällen, es sei denn, die Parteien haben in ihrer Vereinbarung eine anderweitige Regelung getroffen.

Diese Frist kann durch eine Übereinkunft der Parteien oder vom zuständigen Gericht des jeweiligen OHADA-Mitgliedstaates verlängert werden. Unterbleibt eine solche Fristverlängerung, ist der Schiedsrichter nach Fristablauf automatisch unzuständig und alle darauffolgenden Entscheidungen sind nichtig.

Gegen ein Schiedsurteil kann beim zuständigen Gericht des jeweiligen OHADA-Mitgliedstaates Antrag auf Aufhebung gestellt werden. Das Aufhebungsverfahren richtet sich nach der Rechtsordnung des jeweils zuständigen Staates, ein einheitliches Verfahren für alle OHADA-Mitgliedstaaten ist nicht vorgesehen. Die Anerkennung und Vollstreckung von Schiedsurteilen ist in den Art. 30 bis 34 AUA geregelt. Um ein Urteil in einem anderen OHADA-Mitgliedstaat vollstrecken zu können, benötigt man eine Vollstreckbarkeitserklärung (sogenannte Exequatur) des zuständigen Gerichts.

Weitere Informationen

Webseite der OHADA:

<https://www.ohada.org/index.php/en/>

Handelsregister der OHADA:

<https://rccm.ohada.org/staticPage/index?alias=rccm>



Digitale Plattform „VR International“: Mehrwert für Ihre internationalen Geschäfte

Die App „VR International“, die das monatlich erscheinende Fachmagazin ergänzt, können Sie sich kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen.



IMPRESSUM

Herausgeber: DBI BANK AG, Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infocource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG VERLAG, E-Mail: akoeller@dgverlag.de
Verlag: Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Vertreten durch den Vorstand:
Peter Erlebach (Vorsitzender), Franz-J. Köllner, Marco Rummer
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, KPMG, British Chamber of Commerce in Germany, DZ BANK AG, NEUSSEL-MARTIN, Rödl & Partner, Mohd Erwin/Shutterstock.com
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Deutschen Genossenschafts-Verlages eG zulässig.
ISSN 2195-206X
VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich.
Redaktionsschluss ist jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.