



No. 2 - November 2013

**Contents**

Änderungen des Investmentrechts in Kuwait	1
Editorial	3
Die Bürgschaft als Kreditsicherungsmittel in den Vereinigten Arabischen Emiraten	4
Lichtblick für ausländische Investoren in Libyen – Neues Dekret ermöglicht wieder Mehrheitsbeteiligungen ausländischer Unternehmen	5
Ausschuss zur Liquidation gescheiterter Immobilienprojekte und Streitbeilegung in Dubai gegründet	5
Marokko erlässt neues Gesetz über Zahlungsfristen zwischen Kaufleuten	6
Neue marokkanische Kapitalmarktbehörde	6
The registrability of three dimensional shapes as a trademark in Turkey	7
„Legal Aspects of Islamic Banking & Sharia compliant Investments“	8
Kurznachrichten	14
Legal Aspects of doing Business in Saudi Arabia	15
Impressum	18

[www.germela.com](http://www.germela.com)  
 GERMELA - Lehmweg 17, D 20251 Hamburg  
 +49 (0)40 - 480 639 61 ☎ +49 (0)40 - 480 639 61  
 Vorsitzender des Germela Beirats: Ole von Beust,  
 Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt  
 Hamburg von 2001-2010  
 Gründer Germela: Dr. Thomas Wülfing,  
 WZR Hamburg

[www.numov.de](http://www.numov.de)  
 NUMOV, Jägerstr. 63 D, D10117 Berlin  
 +49 (0)30 - 206410-0 ☎ +49 (0)40 - 206410-10  
 Ehrenvorsitzender des NUMOV: Gerhard Schröder,  
 Bundeskanzler a.D.  
 Vorsitzender des NUMOV: Dr. Rainer Seele,  
 Vorsitzender Wintershall

# Änderungen des Investmentrechts in Kuwait

von Nazih Abdul Hameed/Senior Associate der Al-Markaz Law Firm in Kuwait

Das geltende kuwaitische Recht sieht in Commercial Law No. 68 von 1980 vor, dass ausländische Investoren für Beteiligungen an inländischen Handelsgeschäften einen kuwaitischen Partner benötigen. Dieser muss einen Geschäftsanteil von mindestens 51% an der Gesellschaft halten, wenn diese ein kuwaitisches Handelsunternehmen betreibt. Von der Möglichkeit, ein gemeinsames Handelsunternehmen zu gründen, kann ein ausländischer Investor aber auch absehen und stattdessen für seine Geschäftstätigkeit einen kuwaitischen Agenten beauftragen (siehe hierzu auch S. 15 der German Middle East Lawyers News aus August 2013).



Nazih Abdul Hameed/Senior Associate der Al-Markaz Law Firm in Kuwait

Investoren die Gründung einer Handelsgesellschaft wieder interessant werden.

## Die Vision – „Kuwait 2035“

Die kuwaitische Regierung will mit „Kuwait Vision 2035“ erreichen, das Land in eine regionale Finanz- und Handels-Drehscheibe zu verwandeln. Dieser Plan beinhaltet eine Diversifizierung der Wirtschaft sowie die Verringerung der Abhängigkeit von der Ölindustrie und die Aufforderung an die Privatwirtschaft, ihre wirtschaftlichen Aktivitäten

voranzutreiben.

Der Einsatz eines Agenten bietet den Vorteil, sich leichter von dem geschlossenen Vertrag lösen zu können, vor allem im Falle von Pflichtverletzungen. Durch die beschlossene Reform des kuwaitischen Investmentrechts könnte allerdings für ausländische

Umgesetzt wurde dieser Plan unter anderem durch das Foreign Direct Investment Law No. 8 von 2001 (FDI-Law). Dessen Regelungen sollen ausländische Investoren zu Investitionen in Kuwait motivieren und ihre Investitionen absichern. Das FDI-Law stellt dabei eine Ausnahme zu dem im kuwaitischen



Shaping the future.

We need energy to power our future and Wintershall is working hard to find and develop new oil and gas deposits all over the world. We have both state-of-the-art technology and strong partners at our disposal as well as unrivalled regional and technical expertise particularly in Europe, North Africa, South America, Russia and the Caspian Sea region. We are also expanding our activities in the Middle East. As the largest German-based producer of crude oil and natural gas, we are helping to secure the energy supply, both now and in the future.

[www.wintershall.com](http://www.wintershall.com)



A subsidiary of



The Chemical Company

## Editorial

*Sehr geehrte Damen und Herren  
liebe Germela-Mitglieder  
liebe NUMOV-Mitglieder*



Es ist mir eine Freude, den zweiten Newsletter zu aktuellen Rechtsfragen in den Ländern des Nahen- und Mittleren Ostens präsentieren zu können.

Gleichzeitig möchte ich für den Zuspruch und die Aufmerksamkeit danken, den wir beim Start unseres Newsletters bekommen haben. Die positiven Reaktionen haben uns gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind, was nicht heißt, dass es nicht noch Verbesserungsmöglichkeiten gibt. Kritik und weitere Anregungen sind daher immer willkommen.

Seit dem Erscheinen des ersten Newsletters hat sich das redaktionelle Fundament der GERMELA (German Middle East Lawyers Association) erweitert. Dem Bündnis von Anwälten aus Deutschland und der gesamten Mena Region sind zwei weitere Kanzleien aus Ägypten und der Türkei beigetreten. Die Zusammenarbeit mit den Rechtsanwaltskanzleien vor Ort garantiert die Aktualität und das Verständnis für die Rechtsentwicklungen in den arabischen Ländern von Marokko bis Saudi Arabien. Wichtig war seit dem Erscheinen des ersten Newsletters auch die Erweiterung des Beirates der GERMELA, über den der direkte Kontakt zwischen Recht und Wirtschaft gepflegt werden soll. In ihm darf ich den Altbürgermeister von Hamburg, Herrn Ole von Beust, den Vorstandsvorsitzenden des Verbandes der bayerischen Genossenschaften, Frau Helene Rang, Geschäftsführerin des NUMOV, und Herrn Dirk Heilmann, geschäftsführender Direktor des Handelsblatt Research Institutes willkommen heißen.

In diesem Newsletter äußert sich einer der neuen Partner und "Redaktionsmitglieder", Herr Dr. Mehmet Köksal, Istanbul, zu einem sehr speziellen und delikaten Problem des internationalen Schutzes von dreidimensionalen Marken in der Europäischen Union und in der Türkei. Hinweisen möchte ich auch auf die Beiträge von Nazih Abdul Hameed über das neue Investitionsrecht in Kuwait, von Hussain Lootah über den in Dubai gegründeten Ausschuss zur Liquidation gescheiterter Immobilienprojekte und von Bader Al-Busaies über die rechtlichen Rahmenbedingungen für Geschäftstätigkeiten in Saudi Arabien hinweisen.

Danken möchte ich natürlich auch meinem Hamburger Team und den Mitarbeitern des Numov, ohne die das Zustandekommen dieses Newsletters in Form und Inhalt nicht denkbar gewesen wäre.

Ich wünsche allen Interessierten viel Spaß bei der Lektüre.

**Dr. Thomas Wülfing**  
**Gründer German Middle East Lawyer Association**  
**WZR Hamburg**

# Die Bürgschaft als Kreditsicherungsmittel in den Vereinigten Arabischen Emiraten

von Dr. Thomas Wülfing

Die im „Civil Code“ (Federal Law No. 5 of 1985, im Folgenden: CC-VAE) der Vereinigten Arabischen Emirate unter den Artt. 1057 ff. geregelte Bürgschaft ist das typische Kreditsicherungsmittel und nuransatzweise mit dem deutschen Bürgschaftsrecht vergleichbar. Der folgende Artikel zieht Parallelen zum deutschen Bürgschaftsrecht und hebt die Unterschiede unter Einbeziehung der örtlichen Rechtsprechung hervor.

Bürgschaften können sowohl von natürlichen als auch juristischen Personen zur Absicherung der Verbindlichkeit eines Dritten übernommen werden. Die übernommene Bürgschaft ist akzessorisch zur Hauptschuld (§ 767 BGB/Art. 1061 CC-VAE): Erlässt der Gläubiger dem Schuldner die Forderung, so erlischt auch die Bürgschaft. Befriedigt der Bürge den Gläubiger, geht die Forderung des Gläubigers gegen den Schuldner auf den Bürgen über, § 774 I BGB, Art. 1091 I CC-VAE. Eine weitere Gemeinsamkeit ist die Haftung des Bürgen für Verzugsschäden (§ 767 I S.2 BGB, Art. 1067 CC-VAE).

Gem. § 765 II BGB kann eine Bürgschaft auch für eine zukünftige oder bedingte Verbindlichkeit übernommen werden. Dies sieht das bürgerliche Recht in den Vereinigten Arabischen Emiraten nicht ohne Weiteres vor: Nach Art. 1061 CC-VAE ist es erforderlich, dass die Bürgschaft mit einer schon bestehenden Forderung verknüpft ist. Die gerichtliche Anerkennung einer sog. „All Monies Guarantee“, also einer Globalbürgschaft für alle, auch künftige Forderungen des Gläubigers gegen den Schuldner, ist nicht gewährleistet. Es existieren Urteile, in denen derartige Bürgschaften anerkannt und vollstreckt wurden, allerdings

kann mangels gesetzlicher Grundlage und dem entgegenstehenden Wortlaut des Art. 1061 CC-VAE keine sichere Prognose für die zukünftige Rechtsprechung getroffen werden. Eine weitere Besonderheit des Bürgschaftsrechts in den VAE ist, dass der Bürgschaftsvertrag keine Abreden zum Vorteil des Bürgen enthalten darf, die ihn ggf. von der Bürgenhaftung freistellen (Art. 1059 CC-VAE). Die Bürgschaft auf Zeit (§ 777 BGB) ist in Art. 1060 CC-VAE geregelt.

Unterschiede bestehen auch bei der Verjährungsfrist der Bürgschaftsforderungen. Nach deutschem Recht beträgt die Verjährungsfrist drei Jahre; sie beginnt mit Ablauf desjenigen Jahres zu laufen, in dem der Bürgschaftsanspruch fällig wurde. Die Fälligkeit des Bürgschaftsanspruches richtet sich nach der Fälligkeit der Hauptschuld. Dies ist bei einem Darlehensvertrag der Zeitpunkt, an dem die Rückzahlung des Darlehens fällig ist. Art. 1093 CC-VAE schreibt dem Bürgschaftsgläubiger hingegen vor, dass dieser seine Ansprüche gegen den Bürgen innerhalb von sechs Monaten geltend machen muss, da dieser ansonsten von seiner Bürgenhaftung frei wird.

Die Rechtsprechung zu dieser Norm divergiert in den Emiraten erheblich: Der Oberste Gerichtshof in Abu Dhabi hat die Norm so ausgelegt, dass die kurze Verjährungsfrist nur bei Bürgschaftsverträgen gelten soll, an denen mindestens ein Verbraucher beteiligt ist. Zwischen Kaufleuten, speziell in den Fällen, in denen eine Bank die Sicherungsnehmerin ist, soll eine Verjährungsfrist von zehn Jahren gelten. Das Berufungsgericht in Dubai hat hingegen entschieden, dass die kurze

Verjährungsfrist in allen Fällen gilt.

Besonders hervorzuheben ist, dass sich der Bürge nach dem Recht der VAE immer selbstschuldnerisch verbürgt (vgl. Art. 1078 CC-VAE); der Gläubiger muss also nicht zuerst einen erfolglosen Versuch der Zwangsvollstreckung gegen den Schuldner betrieben haben, bevor er sich an den Bürgen halten kann.

Die Vollstreckung einer Bürgschaftsforderung erfolgt mit Hilfe der lokalen Gerichte (Execution Court); erforderlich ist ein Vollstreckungstitel. Die durchschnittliche Dauer zur Erlangung eines entsprechenden Titels im Zivilprozess beträgt 8-10 Monate. Der Gläubiger sollte die unbelasteten Vermögensgegenstände des Schuldners (bewegliches und unbewegliches Vermögen) dem Gericht mitteilen, damit dieses ein Veräußerungsverbot erlässt und so schneller und effektiver vollstreckt werden kann.

Es ist in den VAE üblich, dass der Gläubiger regelmäßig das Vermögen des Bürgen überprüft. Verstirbt der Bürge, so wird der Gläubiger vorrangig aus dem Nachlass befriedigt. Dies wird vor allem durch die Zwangsversteigerung des unbeweglichen Vermögens erreicht.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Bürge nach dem CC-VAE deutlich schärfer haftet als es das BGB vorsieht. Durch die verkürzte Verjährungsfrist, die uneinheitliche Rechtsprechung und langwierige Vollstreckung besteht auch für den Gläubiger erhebliche Rechtsunsicherheit. Ob die Bürgschaft das optimale Kreditsicherungsmittel ist und wie sich der Bürgschaftsvertrag interessengerecht gestalten lässt, muss allerdings im Einzelfall geprüft werden. ●

## Lichtblick für ausländische Investoren in Libyen – Neues Dekret ermöglicht wieder Mehrheits- beteiligungen ausländischer Unternehmen

von Dr. Thomas Wülfing

Erst im Juli 2012 wurde durch das libysche Wirtschaftsministerium die Entscheidung 207 veröffentlicht, wonach ausländischen Investoren eine Beteiligung an libyschen Unternehmen nur noch bis maximal 49 Prozent gestattet war.

Der mehrheitliche Besitz musste in den Händen libyscher Staatsbürgern befinden. Vor dieser Entscheidung war noch eine Beteiligung von bis zu 65 Prozenterlaubt. Darüber hinaus war die

Geschäftsführung ausschließlich Libyern vorbehalten.

Diese Regelungen wurden sowohl von der libyschen als auch von der internationalen Geschäftswelt heftig kritisiert, sagt Dr. Thomas Wülfing, Partner der Kanzlei WZR. Sie seien gegenüber dem lokalen Business überreglementiert und darüber hinaus nicht geeignet, um ausländische Geschäftsinteressen im eigenen Land zu fördern.

Das libysche Wirtschaftsministerium hat auf die internationale Kritik reagiert und im Januar dieses Jahres die erst im Juli 2012 veröffentlichte Entscheidung 207 durch das Dekret 22-2013 außer Kraft gesetzt.

Damit einher ging gleichzeitig das Inkrafttreten der alten gesetzlichen Regelung vor Juli 2012, wodurch ausländischen Investoren wieder eine Beteiligung von bis zu 65 Prozent an libyschen Unternehmen möglich ist. ●

## Ausschuss zur Liquidation gescheiterter Immobilienprojekte und Streitbeilegung in Dubai gegründet

von Hussain Lootah/Chairman of the Board Hussain Lootah & Associates in Dubai

Scheich Muhammad bin Raschid Al Maktum, Herrscher des Emirats Dubai, erließ am 29. Juli ein Dekret zur Gründung eines Rechtsausschusses in Dubai, dessen Zweck die Liquidation gescheiterter Immobilienprojekte und Wahrung der Interessen von Investoren ist. Das Dekret („decree No. 21 for 2013“) ist seit dem Tag der Verkündung in Kraft.

Besonderes Merkmal dieses Ausschusses ist dessen ausschließliche Zuständigkeit für alle Streitigkeiten und Beschwerden, die mit einem gescheiterten Immobilienprojekt in Verbindung stehen. Gemäß Artikel 3 des Dekrets darf kein Gericht mehr Fälle annehmen, bei denen die Zuständigkeit des Liquidationsausschusses begründet ist.

Bereits anhängige Verfahren vor den (Finanz-)Gerichten werden dem Liquidationsausschuss übertragen. Insofern hat das Dekret eine Rückwirkung. Der Ausschuss kann zur Wahrnehmung seiner Aufgaben Experten und Sachverständige hinzuziehen; die Kosten dafür hat der Projektentwickler zu tragen.



Hussain Lootah/Chairman of the Board Hussain Lootah & Associates in Dubai

Mit der Gründung des Ausschusses soll eine schnelle und effektive Streitbeilegung zwischen Investoren und Projektentwickler erreicht werden. Hierbei können Investoren auch Ansprüche geltend machen, die ansonsten einzeln bei verschiedenen Gerichten eingeklagt werden müssten.

Der Liquidations-Ausschuss kann mittels der staatlichen Gerichte in das gesamte Vermögen des Projektentwicklers vollstrecken und auf das Projekt-Treuhandkonto zugreifen. Die

Beschlüsse des Liquidations-Ausschusses haben die Qualität von höchst richterlicher Rechtsprechung und sind mit keinem Rechtsbehelf angreifbar.

Das Hauptziel des Dekrets liegt auf einer schnellen Abwicklung gescheiterter Immobilienprojekte. Mit Hilfe des neuen Ausschusses werden alle gescheiterten Projekte bis 2015 abgewickelt sein, so die Prognose von Sultan Bin Butti Bin Mejrin, Generaldirektor des Dubai Land Departments. Im letzten Jahr scheiterten insgesamt 217 Vorhaben.

Das Dekret ist in Folge der zunehmenden rechtlichen Regulierung des Immobilienmarktes keine Überraschung und ergänzt das Dekret No. 13 aus 2008. Hiermit wurde ein öffentliches Register geschaffen („Interim Real Estate Register“), in welchem alle geplanten Immobilienprojekte und deren Entwickler erfasst werden und so für Transparenz bei potentiellen Investoren gesorgt werden soll. Das Register ist auf der Internetseite der Real Estate Regulatory Authority (RERA) unter [www.dubailand.gov.ae](http://www.dubailand.gov.ae) einsehbar. ●

# Marokko erlässt neues Gesetz über Zahlungsfristen zwischen Kaufleuten

von Dr. Thomas Wülfing

In Marokko werden mit dem kürzlich erlassenen Gesetz Nr. 32-10 die Regelungen für die maximalen Zahlungsfristen und den Verzugszinssatz neu geregelt.

Anlass hierzu war die Erkenntnis, dass zeitlich zu weit ausgedehnte Zahlungsfristen einen erheblichen Nachteil für die Wirtschaft bedeuten können. Mit dem neuen Gesetz sollen diese langen Zahlungsfristen nun adäquat begrenzt werden. Adressaten dieser Regelung sind Kaufleute, aber auch juristische Personen des öffentlichen Rechts. Die maximale Zahlungsfrist darf nunmehr nicht über die 90-Tages-Grenze hinausgehen, eine länger ver-

einbarte Frist ist somit unwirksam. Enthält der Vertrag keine vereinbarte Frist, besteht automatisch eine Frist von 60 Tagen.

Der Mindestverzugszinssatz hat 10 Prozent zu betragen und setzt sich aus dem aktuellen Leitzins der Bank Al Maghrib, welcher bei drei Prozent liegt, und einer zusätzlichen Marge von sieben Prozentpunkten zusammen. Abweichend von diesem gesetzlich festgeschriebenen Mindestverzugszins können andere Vereinbarungen getroffen werden.

Über die Frage, ob die Zahlungsfristen mit dem Tag der Lieferung bzw. mit der

Erbringung der Leistung zu laufen beginnen sollen, oder aber erst mit dem Eingang der Rechnung, besteht Verhandlungsautonomie. Gemäß Artikel 78.3 des Gesetzes 32-10 bedarf die Geltendmachung der Verzugszinsen keiner Form und keiner weiteren Mahnung an den Schuldner und sie können innerhalb eines Jahres ab Tilgung der Hauptschuld geltend gemacht werden. Der Verzicht auf Verzugszinsen ist unwirksam.

Hinzuweisen ist darauf, dass das Gesetz Nr. 32-10 auch für Dauerschuldverhältnisse gilt, die bereits vor dem Inkrafttreten des Gesetzes geschlossen wurden. ●

## Neue marokkanische Kapitalmarktbehörde

von Dr. Thomas Wülfing

Der im Jahre 1993 errichtete „Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM)“, welcher unter Aufsicht des Finanzministeriums steht, und bis dato den Wertpapiermarkt beaufsichtigte, wird durch die am 13. März 2013 erfolgte Verkündung (Dahir no 1-13-21) des Gesetzes no 43-12, welches sich mit der marokkanischen Kapitalmarktaufsicht befasst, in die „Autorité marocaine du marché des capitaux (AMMC)“ transformiert.

Der AMMC wird alle Rechte, Pflichten und Aufgaben des CDVM übernehmen und ist damit künftig verantwortlich für:

- die Gewährleistung des Schutzes von Spareinlagen, welche in Wertpapieren investiert wurden;

- die Überwachung der Funktionsfähigkeit und der Transparenz des Wertpapiermarktes
- die Etablierung von Regulationsmechanismen und Überwachung der Aktivitäten der ihrer Aufsicht unterstehenden Personen und Institution, beispielsweise Brokerfirmen („sociétés de bourse“ und „la bourse de valeur“), OGAW (Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren), Venture-Capital-Funds;
- die Kontrolle der Einhaltung der Anti-Geldwäsche-Gesetze;
- die Repräsentation und Vertretung von Marokko in internationalen Institutionen, um die internationale

Zusammenarbeit in Kapitalmarktangelegenheiten zu fördern;

- die Bereitstellung von Informationen über aktuelle Kapitalmarkt Vorgänge;
- die Kontrolle der Finanzberichterstattung der Emittenten;
- die Unterstützung der Regierung bei der Regulierung des Wertpapiermarktes, insbesondere durch Erstellung von Vorlagen und Vermerken;
- die Ermittlung von Personen und Institutionen, die gegen die Kapitalmarktgesetze verstoßen, und Auferlegung von Disziplinarmaßnahmen oder Geldstrafen bis zu einer Höhe von 200.000 Dirham bei derartigen Verstößen. ●

# The registrability of three dimensional shapes as a trademark in Turkey

von Dr. Mehmet Köksal/Founding Partner von Köksal Attorney Partnership in Istanbul

The Trademark of a company and their individual Products have, over the past decades, become a key factor in the international Trade.

As the principal means of product recognition the Trademark is an item of property that has extreme value for its owner, and thus needs to be protected. Nowadays the trademark does not only consist of traditional marks such as word and device marks but also includes unusual marks such as shape, colour etc.

The Question is: How are these special marks, especially the shape as a three dimensional mark, protected? Which aspects are considered by the courts to decide if a shape is a registrable special mark or an unregistrable one?

And more importantly, do the tests that the courts lay down differ between the EU and the Turkish practice meaning that if the shape of a product can be a registrable special mark in the EU it might not be registrable in Turkey resulting in higher production costs as the shape might need to have a more distinguishable feature.

The following article compares the legal practice on three dimensional Shape marks within the EU and the Turkish practice.

Until the FERRAGAMO Decisions the Office for Harmonization in the Internal Market ("OHIM") examined the registrability of shape marks under the articles 7 1. (b) and (c) of the Community Trademark Regulation 40 /94 based on their distinctiveness and descriptiveness. From that decision onwards the OHIM Board of Appeals began to examine the distinctiveness of Shapes also under the Article 7 1. (e) if the shape refers to the very nature of the goods,



Dr. Mehmet Köksal/Founding Partner von Köksal Attorney Partnership in Istanbul

whether the shape itself is functional and whether the shape gives a substantial value to the goods.

The European Court of Justice's ("ECJ") applies the same test as the OHIM and decided for example in the Case of the "Lego Brick", a widely known product by the Danish Lego Group, that "the Brick consisting exclusively in its essential characteristics of the shape to obtain a technical result, thereby functional even if the function of that shape could be achieved by other means and other Shapes." Therefore the Shape of the Brick could not be registered.

The Rubik's Cube however was found to be inherently distinctive and defined as "unique sui generis object of interest" by the Board and could be registered as a special sign trademark.

The Current Turkish legislation applicable of Trademarks is the Decree Law Pertaining to Protection of Trademarks No. 556 ("The Decree Law"), this will be replaced with the Trademark Law, the draft was sent to the Turkish Grand National Assembly in 2009, the enforcement date however is still undetermined. Even though Article 4 of the Directive on

the Application of the Decree Law No.556 defines Shape as including "two dimensional and other shapes that can be used as the packaging of the goods but not the goods themselves" implying that the shape of goods themselves is not a registrable trademark, the Turkish practice rules that three dimensional marks such as product shapes are registrable signs. In the RAFELO Decision of the Court of Appeals (CoA) the Court said that "three dimensional shapes do not necessarily have to consist of product packaging"

The test for distinctiveness and descriptiveness for shape marks in the Turkish practice correspond to the Articles 7. 1 (a) (b) and (c) of the Community regulation by examining (I) whether the shape is directly related to the goods in question or it possesses its characteristics, (II) whether its form is sufficiently differentiated from other shapes available in the market. Hereby laying down the same rules as can be seen in the pre FERRAGAMO decisions of the OHIM.

Furthermore it is taken into consideration if the shape is already registered as a trademark in a state member of the Paris Convention. Compared to the European practice the Turkish practice seems to give more emphasis to whether the form is original differentiating to others in the relevant market, cumulating the test for distinctiveness and descriptiveness in order to find out if the shape indicates the origin of the goods. Whereas in Europe the distinctiveness, descriptiveness and functionality are examined separately.

So in a simplified conclusion, in order to get a trademark registration for a product shape in Turkey, the shape has to be sufficiently different from the remaining ones in the market, whereas in Europe the shape needs to be "a unique sui generis object of interest". ●

# „Legal Aspects of Islamic Banking & Sharia compliant Investments“

von Dr. Thomas Wülfing

## 2. Teil

### 2. Gharar

Ein weiteres wichtiges Element der rechtlich-religiösen Rahmenbedingungen für islamische Finanzdienstleistungen ist Gharar, welches mit „Unsicherheit“, „Risiko“ oder auch „Spekulation“ übersetzt wird. Im Gegensatz zu Riba ist es im Islam nicht grundsätzlich verboten, ein gewisses Maß von Gharar in islamischen Finanzprodukten ist durchaus erlaubt. Jedoch ist ein außergewöhnlich hohes Gharar zu vermeiden. Darüber sind sich auch die verschiedenen Rechtsschulen einig.

Gharar umfasst zwei wesentliche Komponenten, nämlich Unsicherheit und Täuschung. So verbietet der Koran jegliche Transaktionen, aus denen eine Vertragspartei einen eigenen Nutzen zieht, der zulasten der anderen beteiligten Vertragspartei geht. Dabei ist Gharar nicht mit dem Begriff „Risiko“ gleichzusetzen. Der Islam ist sich durchaus bewusst, dass erfolgreiches Wirtschaften und Handeln ohne das Eingehen von *Geschäfts*-Risiken nicht möglich ist, das Eingehen von Risiken wird sogar ausdrücklich unterstützt. Gharar bedeutet daher eher „Unsicherheit“ als „Risiko“. Außerdem kann Gharar auch die Gefahr beinhalten, dass eine der beiden Vertragsparteien bewusst und mit möglicherweise betrügerischer Absicht wesentliche Elemente des Geschäfts im Unklaren belässt. Ein Kaufvertrag oder ein anderer Vertrag, der eine erhöhte Unsicherheit beinhaltet, ist nicht zulässig, wenn beispielsweise

- die Verbindlichkeit einer der Vertragsparteien ungewiss ist oder von äußeren, schwer abschätzbaren

- Umständen abgänglich ist,
- die Lieferung des Vertragsgegenstandes nicht mit Sicherheit gewährleistet werden kann,
- die künftige Zahlung unsicher ist.

Um das Risiko von Gharar zu vermeiden, muss bei Kaufverträgen somit darauf geachtet werden, dass der zugrunde liegende Vertragsgegenstand klar und eindeutig definiert ist, keine erhöhte Unsicherheit in Bezug auf den Gegenstand des Vertrages und den Preis dafür vorliegt sowie die Rechte und Pflichten eindeutig und unmissverständlich für beide Seiten festgelegt sind.

Als Konsequenz des Verbotes von Gharar sind beispielsweise Leerverkäufe („Short-Selling“) nicht zulässig. **Gemäß der Scharia darf man eine Ware, die man (noch) nicht besitzt, nicht weiterverkaufen.** Der Verkauf von Gegenständen, die noch nicht im eigenen Besitz sind, ist *grundsätzlich* nicht erlaubt.

Im islamischen Bankwesen besitzt Gharar daher primär Relevanz für das **Derivategeschäft**. Hier ist eine zukünftige Entwicklung nicht absehbar und somit nachteilig für eine Vertragspartei.

Für das islamische Versicherungswesen ist es jedoch von noch größerer Bedeutung, denn es bestimmt ganz maßgeblich das Geschäftsmodell und die Produkte von islamischen Versicherungsunternehmen.

Als Beispiel für das Auftreten von Gharar im Versicherungswesen sei eine klassische Versicherungspolice genannt: im Normalfall einer solchen Police bezahlt der Versicherungsnehmer im Vorwege seine Versicherungsprämie. Daraufhin garantiert ihm das Versicherungsunternehmen die finanzielle Kompensation eines Schadensfalls, sofern dieser

in der Vertragslaufzeit auftritt. Gharar zeigt sich aus Sicht der Scharia-Gelehrten nun darin, dass der Versicherungsnehmer nicht sicher ist, ob, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Höhe ein eventueller Schaden ersetzt wird. Vertragsgegenstand ist in diesem Sinne der Schaden, bei Vertragsabschluss steht jedoch noch nicht fest, ob und wann er eintritt.

### 3. Maysir und Qimar

Ein weiteres Verbot, das im islamischen Finanzwesen Berücksichtigung findet, ist das Verbot von Maysir beziehungsweise Qimar. Beide Begriffe werden in der arabischen Sprache auf dieselbe Weise gebraucht und stehen übersetzt für **Glücksspiel**: „Maysir“ bezieht sich auf leicht erringbaren Reichtum, der sich dem **Zufall** verdankt, und zwar unabhängig davon, ob dadurch die Rechte einer anderen Person eingeschränkt bzw. übertreten werden oder nicht. „Qimar“ hingegen bezeichnet die Situation bei Glücksspielen, bei welcher das Eigentum an einer bestimmten Sache vom Eintreten eines ungewissen Ereignisses abhängt.

Für Finanzdienstleistungen bedeutet dies konkreter, dass all diejenigen Geschäfte, bei denen ein **definitiver Gewinn für die eine und ein definitiver Verlust für die andere Seite** enthalten sind, nicht zulässig ist, sofern bei Vertragsschluss noch nicht feststeht, wer der Gewinner und wer der Verlierer sein wird - wovon allerdings in der Regel auszugehen ist.

Belege für das Verbot von Maysir bzw. Qimar finden sich im Koran, z.B. folgende:

- Sure 2, Vers 219: „Sie werden Dich befragen nach dem Wein und dem Glücksspiel. Sprich: ‚In beidem liegt ein großes Übel und Nutzen für die



## „Legal Aspects of Islamic Banking & Sharia compliant Investments“

Menschen. Ihr Übel ist jedoch größer als Ihr Nutzen.'...“

- Sure 5, Vers 90: „O ihr, die ihr glaubt! Siehe, Berauschendes, Glücksspiele, Opfersteine und Lospfeile sind ein Greuel, Satans Werk. Meidet sie, auf dass es euch wohl ergehe.“
- Sure 5, Vers 91: „Der Satan will durch Berauschendes und Spiel zwischen euch nur Feindschaft und Hass säen und euch von dem Gedanken an Allah und dem Gebet abhalten. Wollt ihr deshalb nicht davon ablassen?“

Die Frage ist, ob dieses Verbot auch Auswirkungen auf den Handel hat. Der Unterschied zwischen Glücksspiel und Handel besteht jedoch darin, dass es beim Glücksspiel immer einen Gewinner und einen Verlierer gibt, was der sozialen Verantwortung eines Moslems widerspricht, während beim Handel hingegen das Geschäft zu einer Win-Win-Situation, bei der also beide Vertragsparteien profitieren, führen kann.

Von großer Relevanz ist die Beantwortung der sich nun anschließenden Frage, über die sich die Rechtsgelehrten des Islams auch heute noch uneinig sind: wenn Glücksspiele verboten sind, wie verhält es sich dann mit Aktiengeschäften? Fallen diese Investitionen auch unter das Glücksspielverbot?

Die Mehrheit der Scharia-Gelehrten geht davon aus, dass solche Investments durchaus zulässig sind, solange die Aktivitäten des Unternehmens nicht verbotene Elemente wie Alkohol, Waffen, Zinsen etc. umfassen. Allerdings könnte man es als problematisch erachten, wenn Aktien nicht als langfristiges Investment gesehen werden, sondern durch kurzfristiges Traden mit ihnen spekuliert wird.

Es bleibt allerdings jedem Muslim selbst überlassen, diese Regel einzuhalten und selbst zu unterscheiden, wo die Grenze

zwischen einem langfristigen Investment und kurzfristiger Spekulation liegt.

Im Bankgeschäft ist Maysir insbesondere bei Derivaten von Relevanz, aber auch im Versicherungswesen verstoßen insbesondere konventionelle Lebensversicherungen gegen das Glücksspielverbot. Der Versicherungsnehmer geht bei Abschluss einer klassischen Lebensversicherung eine Wette darauf ein, dass er die Vertragslaufzeit überlebt, um dann in den Genuss der Auszahlung von Versicherungssumme und Überschussbeteiligung zu kommen. Diese Wette auf das Überleben wird als Glücksspiel betrachtet, obwohl zumindest die Begünstigten aus dem Versicherungsvertrag im Todesfall die Versicherungssumme erhalten.

### 4. Haram - Soziale und ethische Bedingungen

Neben den genannten Einschränkungen und Verboten im islamischen Finanzwesen gibt es noch weitere soziale und ethische Ausschlusskriterien für islamische Bank- und Investmentgeschäfte, wie wir eben schon im Zusammenhang mit den Aktiengeschäften haben anklängen lassen: So sind im Islam insbesondere solche Geschäfte untersagt, in denen Alkohol, Pornographie, Glücksspiel, Schweinefleisch und Waffen Gegenstand der unternehmerischen Aktivitäten, mithin auch Investitionsgeschäfte in diesen Geschäftsfeldern.

Weitere ethische Restriktionen sind zum Beispiel das Verbot von Investitionen in stark fremdfinanzierte, verschuldete Unternehmen. Hier wäre das Risiko eines Ungleichgewichts zwischen dem Investor und dem Unternehmen zu groß.

Ansonsten wird im Islam zwischen Haram und Halal unterschieden: **Haram** ist die Bezeichnung für Alles was durch den Koran, die Scharia oder die Fiqh (islamische Rechtswissenschaft) verboten ist. **Halal** ist dagegen alles, was nicht explizit verboten und dadurch grundsätzlich erlaubt ist.

So lautet ein Ausspruch des Propheten Mohammed:

„Alle Bedingungen, auf die sich die Muslime geeinigt haben, sind aufrechtzuerhalten mit Ausnahme einer solchen Bedingung, die erlaubt, was verboten ist und verbietet, was erlaubt ist.“

Daher sind alle denkbaren Finanzierungsinstrumente Scharia-konform, soweit sie nicht halal sind.

### III. Entwicklung und Zertifizierung von Scharia-konformen Finanzprodukten

Wie ich bereits ausführte, besteht nicht immer Einigkeit in Bezug auf die Auslegung der Scharia für das Finanzwesen. Daher steht ein islamisches Finanzinstitut bei der Entwicklung neuer Produkte vor einer großen Herausforderung und kann sich nicht immer sicher sein, ob ein Produkt tatsächlich Scharia-konform ist. Ebenso müssen auch die Kunden darauf vertrauen können, ein Scharia-konformes Produkt zu erwerben.

#### Scharia-Board

Zu diesem Zweck gibt es so genannte Scharia Boards, welche die Produkte als „Scharia-konform“ zertifizieren und sicherstellen sollen, dass die Geschäfte im Einklang mit dem islamischen Recht betrieben werden. In gewisser Weise stellt ein Scharia Board eine Art religiösen Aufsichtsrat dar.

In der Regel besteht ein Scharia Board aus 3 bis 5 Scharia-Gelehrten, den so genannten Scharia-Scholars. Diese besitzen eine umfassende Ausbildung in islamischen Rechtsfragen und haben aufgrund ihrer Ausbildung das Recht, eigene Rechtsauslegungen bzw. -Gutachten (fatwas) zu erlassen. Außerdem müssen die Gelehrten über ein breites Wissen im Finanzbereich und über eine Expertise in islamischer Wirtschaftsrechtsprechung verfügen. Weltweit liegt die Zahl der Scharia-Board-Mitglieder bei derzeit kaum über 50 Scharia-Gelehrte, die diesen Anforderungen entsprechen.

Die Mitglieder eines Scharia Boards sollen vollkommen unabhängig von anderen Organen der islamischen Finanzinstitution sein und ihre Entscheidungen sind für die

## „Legal Aspects of Islamic Banking & Sharia compliant Investments“

Geschäftstätigkeit des Unternehmens bindend. Dies soll durch regelmäßige Festlegung in den Statuten der islamischen Finanzinstitution sichergestellt werden. Die Gelehrten sind, vergleichbar mit der Beauftragung eines Wirtschaftsprüfers, für verschiedene Finanzunternehmen weltweit tätig.

### *Ablauf - Entwicklung eines Scharia-konformen Produktes*

Die Zertifizierung der Scharia-Konformität von Produkten und Prozessen ist die wichtigste Aufgabe des Boards und verläuft in einem mehrstufigen Prozess. Zunächst entwickelt das Management bzw. die jeweilige Fachabteilung einen ersten Entwurf für die Struktur eines neuen Finanzprodukts. Dieser Entwurf wird dann dem Scharia Board vorgelegt. Sofern das Board mit dem Entwurf grundsätzlich einverstanden ist, wird dieser an die Juristen weitergereicht, die zusammen mit den Fachexperten des Finanzdienstleisters das Konzept ausarbeiten. Nach der Erstellung der notwendigen Verträge werden die Ergebnisse erneut dem Scharia Board zur Prüfung vorgelegt, das alle Informationen nunmehr bis ins Detail analysiert. In der Regel führt dies zu weiteren Verbesserungsvorschlägen hinsichtlich des Inhalts und Wortlauts. Dieser interaktive Prozess wird letztlich durch die Zertifizierung durch das Board abgeschlossen, und zwar in Form des Erlasses einer so genannten *fatwa*.

Die Überwachung des Finanzinstituts auf dessen Scharia-konforme Aktivitäten erfolgt in der Praxis dergestalt, dass das Management der islamischen Bank oder Versicherung zumeist in regelmäßigen Abständen das Scharia Board über seine Aktivitäten informiert und vor der Einführung neuer Produkte oder Prozesse konsultiert. Ebenso führen bankinterne Mitarbeiter mit entsprechenden Fachkenntnissen eine fortlaufende Prüfung durch, deren Ergebnisse wiederum dem Scharia Board vorgelegt

werden - diese Tätigkeit wird als *Scharia Audit* bezeichnet.

### *Kritik*

Sowohl für einen islamischen Finanzdienstleister als auch für dessen Kunden ist es von äußerster Relevanz, dass die Finanzprodukte auch vollständig den Regeln der Scharia unterliegen. Da es mehrere Scharia Boards gibt, jeweils unterschiedliche Fatwas zu den einzelnen Produkten und Prozessen erlassen und ihrerseits keiner Kontrolle unterliegen, kann man sich vorstellen, dass es in der Praxis durchaus vorkommt, dass sich einzelne dieser Fatwas widersprechen. Während beispielsweise von einem Scharia Board ein bestimmtes Produkt der Bank A als zulässig erklärt wird, kann es vorkommen, dass ein identisch strukturiertes Produkt einer anderen Bank als unzulässig betrachtet wird, weil beispielsweise der Ermessensspielraum unterschiedlich ausgeschöpft wird. Daher wird immer häufiger gefordert, nationale - wie in Malaysia oder Pakistan - oder sogar supranationale Scharia-Boards einzuführen.

Weitere wichtige Institute:

### **Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI)**

Es gibt noch weitere Nicht-Regierungs-Organisationen oder regierungsnahen Institutionen, die zur kontinuierlichen Weiterentwicklung des islamischen Bank- und Versicherungswesens beitragen.

Zu nennen sind hier insbesondere die Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), welche im Jahre 1991 gegründet wurde und ihren Sitz in Bahrain hat. Die AAOIFI erlässt Standards in den Bereichen Rechnungslegung, Auditing, Governance, Ethik und Scharia-Compliance für islamische Finanzinstitutionen. Mittlerweile ist die Einhaltung der von der AAOIFI entwickelten Standards in vielen muslimischen Ländern verpflichtend für islamische Banken und Versicherungsunternehmen oder werden zumindest von den zuständigen Regulierungs- und Aufsichtsbehörden bei der Definition

eigener Regelwerke als wichtige Grundlage genutzt. Mitglieder der AAOIFI sind nicht die einzelnen Länder oder ihre jeweiligen Aufsichtsbehörden, sondern die Finanzdienstleister, (u.a. aus Saudi Arabien, Dubai, Bahrain und Qatar).

### **Islamic Financial Services Board (ISFB)**

Eine weitere Nicht-Regierungsorganisation ist das Islamic Financial Services Board (ISFB), welches im Jahre 2002 mit Sitz in Kuala Lumpur gegründet wurde. Im Unterschied zur AAOIFI erlässt das ISFB weniger Standards für islamische Finanzdienstleister, sondern konzentriert sich auf die Gestaltung der Regulierungs- und Aufsichtssysteme für islamische Banken, Versicherungsunternehmen und Kapitalmarktaufsichtern, um so die Stabilität des islamischen Finanzwesens sicherzustellen. Dazu veröffentlicht das ISFB neue Richtlinien oder passt bestehende internationale Standards wie Basel II für islamische Institute und Finanzinstrumente an. Wie auch bei den AAOIFI-Standards können islamische Banken und Versicherungen nicht zur Übernahme von ISFB-Standards gezwungen werden.

## **IV. Islamic Banking**

Grundsätzliche Gemeinsamkeit aller islamischen Finanzprodukte ist das aus der Scharia resultierende Grundverständnis: neben der Ribafreiheit müssen alle ein angemessenes Verhältnis von Risiko und Ertrag für beide Parteien aufweisen, ohne dass dies allerdings näher spezifiziert wird.

### **1. Finanzierungen – Scharia-konforme Grundprinzipien**

Daher wurden alternative Techniken entwickelt, um kapitalsuchenden Unternehmen oder Verbrauchern die notwendigen Mittel bereitzustellen. Im Folgenden werden die Wichtigsten dieser Techniken für das islamische Bankwesen vorgestellt.

#### **a) Fremdkapitalbasiert**

Da islamische Banken keine verzinslichen konventionellen Geld-

## „Legal Aspects of Islamic Banking & Sharia compliant Investments“

mittelkredite gewähren können, werden Sachmittelkredite zur Verfügung gestellt, bei denen nach dem so genannten Mark-up-Prinzip (auch: Cost-plus Sale) anstatt eines Zinssatzes ein fester Mark-up, also ein Gewinnzuschlag vereinbart wird. Der Kreditnehmer muss nicht nur den Kreditbetrag, sondern einen vorher vereinbarten höheren Betrag zurückzahlen, entweder in Raten oder in Form einer Einmalzahlung zum Ende der Vertragslaufzeit.

### 1) Murabahah

Ein solches Instrument des Sachmittelkredits stellt die so genannte Murabahah dar. Bei einer Murabahah erwirbt die Bank zunächst im Auftrag eines Kunden einen Gegenstand, den der Kunde zwar sofort erhält, aber erst später zu einem zuvor festgelegten, höheren Preis von der Bank kauft, wobei auch Ratenzahlungen vereinbart werden können. Im deutschen Recht spricht man von einem modifizierten Abzahlungskauf.

Die Daimler Financial Services AG bietet künftig Scharia-konforme Autofinanzierungen nach dem Murabahah-Modell an (vgl. FTD v. 8.10.09).

Selbstverständlich darf sich eine Murabahah nicht auf Produkte beziehen, die nach der Scharia verboten sind. Auch muss die Vertragslaufzeit befristet sein.

Man mag sich berechtigterweise die Frage stellen, wo der konkrete Unterschied zu einem konventionellen Kredit mit einer vereinbarten Verzinsung liegt. Insbesondere wenn man den Umstand berücksichtigt, wie der Rückkaufpreis festgelegt wird: Die Marge einer Murabahah-Finanzierung wird nämlich häufig in Bezug zu Marktzinssätzen wie dem LIBOR gesetzt. Dies nährt zunächst den Verdacht, dass das Zinsverbot umgangen wird. Jedoch werden mit nahezu vollständiger

Einigkeit unter den muslimischen Rechtsgelehrten Gewinnzuschläge – auch wenn sie sich an einem Referenz-Zinssatz orientieren – akzeptiert mit der Begründung, dass in der Praxis in den meisten muslimischen Ländern islamische mit konventionellen Banken im Wettbewerb stehen und den Kunden dadurch die Möglichkeit gegeben wird, beide Produkte miteinander zu vergleichen.

Außerdem dienen Marktzinssätze den islamischen Instituten als natürliche Benchmark, an denen sie sich zu orientieren haben. Im Übrigen ist ein **zeitabhängiger Gewinnaufschlag** von der AAOIFI gedeckt.

#### Nachteil 1 – keine Verzugszinsen

Was passiert, wenn der Kunde mit seiner Zahlung im Verzug ist oder gar zahlungsunfähig wird? Zum Leiden der Banken dürfen – wie ich bereits erwähnte – keine Verzugszinsen verlangt werden. Die einzige Möglichkeit ist, den Kunden dazu zu verpflichten, dass alternativ im Vertrag eine Spende für wohltätige Zwecke vereinbart wird, sollte nicht rechtzeitig gezahlt werden.

Befindet sich der Kunde dagegen in einer Notlage, wird diese „Zwangsspende“ nicht fällig. Durch diese Regelung soll eine pünktliche Zahlung gewährleistet werden, für die Banken ist diese aber selbstverständlich wenig reizvoll.

#### Nachteil 2 – Zwingender (vorheriger) Eigentumserwerb der Bank

Bei einer Murabahah-Transaktion besteht zwischen dem Verkäufer einer Sache und der Bank sowie zwischen der Bank und dem Kunden jeweils ein Kaufvertrag. Während bei einem konventionellen Kreditgeschäft das Eigentum an der Sache direkt vom Verkäufer auf den Kunden übergeht, so wird bei einer mittels Murabahah durchgeführten Transaktion zunächst die Bank Eigentümer der Sache, wengleich nur für eine „juristische Sekunde“. Jedem Juristen wird sofort klar, dass bei Anwendung dieses Systems islamische Banken einem größeren Risiko ausgesetzt sind als konventionelle Banken: Denn mit dem Über-

gang des Eigentums auf die Bank gehen auch die damit verbundenen Risiken auf sie über, die Sache kann in dieser Zeit beispielsweise beschädigt oder zerstört oder der Kunde zahlungsunfähig werden. Eine Möglichkeit, das Eigentum bereits zu übertragen, ohne dass der Verkäufer Eigentümer ist, ist nach islamischem Recht verboten, da ansonsten Zahlung und Eigentumsübergang in der Zukunft stattfinden. Genau genommen greift hier das Verbot von Gharar.

Ebenso wird die Bank aufgrund dieser Vorgehensweise Haftungsrisiken im Hinblick auf grobe Fahrlässigkeit bis hin zu Garantieleistungen ausgesetzt.

### 2) Tawarroq

Während die Murabahah die Aufgabe hat, die Finanzierung von Transaktionen mit Unterstützung durch die Bank zu ermöglichen, erlaubt es der Tawarroq-Vertrag, **Barmittel** aufzunehmen.

Die Partei, die einen Finanzierungsbedarf hat, kauft zunächst eine Ware unter Vereinbarung eines Zahlungsziels. Unmittelbar danach verkauft sie die Ware zu einem **Abschlag** an eine andere Partei. Abgewickelt wird das gesamte Prozedere über eine Bank:

Es finden also folgende Schritte statt:

1. Die Bank erwirbt eine Ware, deren **Wert** dem Finanzbedarf des Kunden entspricht. Häufig werden Rohstoffe gekauft.
2. Die Bank verkauft diese Ware an den Kunden, wobei eine Zahlung zu einem späteren Zeitpunkt vereinbart wird.
3. Die Bank als Vertreter des Kunden verkauft die Ware an eine andere Partei gegen Barzahlung.
4. Der erhaltene Barbetrag (*der Wert der Ware*) wird dem Kunden zur Verfügung gestellt.

Der Kunde zahlt dann in der Regel den zwischen der Bank und dem Kunden vereinbarten Kaufpreis in Raten ab. Die Bank verdient die Differenz zwischen dem Verkaufspreis an den Kunden und dem Verkaufspreis an den Dritten.

## „Legal Aspects of Islamic Banking & Sharia compliant Investments“

Man fragt sich, weshalb ein solch kompliziertes Verfahren durchgeführt werden muss, wengleich es letztlich auf dasselbe Ergebnis hinausläuft. Hier werden offensichtlich konventionelle Darlehen nachgeahmt, indem der Zins in einem Aufschlag berechnet wird.

Aus diesem Grund ist Tawarraq eines der umstrittensten Finanzierungstechniken in den muslimischen Ländern. Scharia-Gelehrte haben sich intensiv mit der Zulässigkeit von Tawarraq-Strukturen beschäftigt und die Technik insgesamt als zulässig akzeptiert, weil rein pragmatisch betrachtet – Tawarraq eine wesentliche Funktion für die Entwicklung des islamischen Finanz- und Wirtschaftswesens erfüllt, die schwerlich mit alternativen Instrumenten erzielbar wäre. Außerdem besteht nach diesem Modell zumindest grundsätzlich die Möglichkeit eines Handelsgeschäfts, da Verkäufer und Käufer nicht identisch sind.

Jedoch tendieren die Scharia Boards dazu, stets von Fall zu Fall zu entscheiden und Tawarraq nur als zulässig zu zertifizieren, wenn eine Notwendigkeit (Al-Darua) besteht. Diese Notwendigkeit kann sowohl auf Kundenseite, beispielsweise bei Kosten einer medizinischen Behandlung, wenn keine anderen Finanzierungsmöglichkeiten verbleiben oder auch im Falle einer Hochzeit, die von besonderer religiöser Bedeutung ist, als auch auf Seite des islamischen Finanzinstitutes bestehen, so z.B. bei in nicht-muslimischen Ländern existierenden regulatorischen Beschränkungen wie Basel II.

Die AAOIFI ist der Ansicht, dass Tawarraq weder für Investments noch für Finanzierungen die Haupttechnik einer islamischen Finanzinstitution sein dürfte.

Insbesondere Tawarraq ist, wie man gut erkennen konnte, dafür verantwortlich, dass islamische Finanzdienstleistungen

angeklagt werden, lediglich konventionelle Transaktionen nachzuahmen.

### 3) Bay Salam

Obwohl es untersagt ist, etwas zu verkaufen, das zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses noch nicht existiert und sich damit noch nicht im Besitz des Verkäufers befindet (resultiert aus dem Verbot von Gharar), bildet Bay Salam eine absolute Ausnahme von diesem Verbot.

Nach dieser Variante des islamischen Finanzierungsgeschäfts ist es legitim, eine genau spezifizierte Ware auf **Termin** zu verkaufen, während der Kaufpreis vollständig bei Vertragsschluss fällig wird. Jedoch muss es sich bei der Ware um ein homogenes Gut handeln, d.h. die Ware darf über keine spezifischen Merkmale verfügen, die es erschweren oder unmöglich machen sie adäquat zu ersetzen. Der Vorteil für den Käufer besteht in dem sehr günstigen Kaufpreis, den er für die sofortige Zahlung erhält.

Im Bankgeschäft verkauft der Kunde die Ware bereits im Ausgangszeitpunkt zu einem festen Kurs in der Zukunft an die Bank, die dafür im Gegenzug den Betrag gutschreibt. Der Gewinn der Bank resultiert daraus, dass sie die Ware zu einem höheren Kurs am Ende der Vertragslaufzeit verkaufen kann, als sie dem Kunden zu Beginn gezahlt hat. Da diese Variante **beide Vertragsparteien begünstigt** und Gharar (Unsicherheit) durch die Sicherstellung der freien Verfügbarkeit der Ware nahezu ausgeschlossen wird, wurde dieses Verfahren von den Scharia-Gelehrten als unbedenklich eingestuft.

#### b) Eigenkapitalbasiert

Weniger Probleme bereiten den Scharia-Gelehrten die entwickelten Instrumente für die Finanzierung von unternehmerischen Projektvorhaben.

Die Instrumente beinhalten keinen zinsähnlichen Aufschlag wie etwa die Murabaha, sondern die Bank bezieht ausschließlich dann Einnahmen, wenn Gewinne erwirtschaftet werden. Unter-

schieden wird zwischen der Mudarabah und der Musharaka:

### 1) Mudarabah

Bei einer Mudarabah stellt die Bank das gesamte Kapital zur Verfügung, das für die Finanzierung eines Projekts nötig ist, während der Unternehmer (Mudarib) seine Arbeitsleistung und Erfahrung einbringt. Die Einnahmen aus dem Projekt werden zu im Voraus festgelegten Anteilen zwischen Bank und Unternehmer aufgeteilt, während finanzielle Verluste ausschließlich durch die Bank zu tragen sind. Bei Beendigung des Projekts erhält die Bank (Rabb al-mal) neben dem Ertrag auch deren ursprünglichen Kapitaleinsatz zurück. Der Anteil am Ertrag ist allerdings nicht prozentual auf den Kapitaleinsatz bezogen, sondern auf den erzielten Ertrag der unternehmerischen Aktivität.

Für die Bank besteht das Risiko eines Totalverlustes, da der Unternehmer keine Sicherheiten stellen darf. Der Unternehmer haftet allein für den Fall, dass ihm grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz nachgewiesen werden kann, insbesondere wenn er seiner Verpflichtung schuldhaft nicht nachgekommen ist, seine Zeit und Mühen dem Projekt zu widmen. Kleiner Trost für die Banken: diese haften nicht für Verluste, die über ihren ursprünglichen Kapitaleinsatz hinausgehen.

Mudarabah wird üblicherweise für kurzfristige Projekte verwendet, etwa bei der Finanzierung von Grundeigentum, Hausbau, dem Bau von Häfen, Straßen, Gebäuden oder anderen Infrastrukturprojekten.

### 2) Musharakah

Ein weiteres Modell zur Unternehmensbeteiligung seitens der Banken stellt die Musharakah dar. Musharakah ist ein arabisches Wort für Partnerschaft und beschreibt die grundlegende eigenkapitalbasierte Finanzierungstechnik. Auch hier stellt die islamische Bank dem Kunden Eigenkapital zur Verfügung. Der wesentliche Unterschied zu Mudarabah besteht jedoch darin, dass beide

## „Legal Aspects of Islamic Banking & Sharia compliant Investments“

Parteien, sowohl die Bank als auch der Kunde, Kapital zur gemeinsamen Unternehmung beitragen. Ebenso verfügt die Bank über Stimmrechte, kann Vertreter in den Vorstand entsenden und am Management des Unternehmens teilnehmen. Gewinne und Verluste werden entsprechend dem jeweils eingebrachten Kapital aufgeteilt, so dass die Musharakah einem Joint-Venture vergleichbar ist.

Die Haftung der Bank für Verluste ist – im Gegensatz zur Mudarabah – nach diesem Modell nicht auf die Kapitaleinlage begrenzt, da auch beiden grundsätzlich das Management zusteht. Selbst wenn sich die Bank nicht am Management beteiligt, steht sie doch vollständig in der Haftung. Fraglich ist, ob die Geschäfte mittels haftungsbeschränkter Kapitalgesellschaften durchgeführt werden dürfen, wodurch sich die Risikoposition des Verfahrens deutlich ändert. Dies ist inzwischen von den Gelehrten akzeptiert worden, obwohl es diese Rechtsform im klassischen Recht so nicht gab.

Eine sowohl für die Bank als auch den Unternehmer vorteilhafte Art der Musharakah ist die *abnehmende Musharakah* (*diminishing Musharakah*). Dieses Modell ermöglicht die Investition durch eine Bank, ohne dass diese dauerhaft an einem Projekt beteiligt sein müsste. Dabei zieht sich die Bank Schritt für Schritt aus dem Projekt zurück und reduziert graduell ihr Engagement. Die Bank erhält in der Regel jährlich einen Teil ihres Investments vom Kunden zurückgezahlt. Darüber hinaus bekommt sie eine anteilige Erfolgsbeteiligung auf ihr noch ausstehendes Investment. Dementsprechend steigt der Anteil des Kunden an dem gemeinsamen Projekt kontinuierlich mit seinen Tilgungszahlungen an die Bank an, bis er alleiniger Eigentümer wird. Das Modell des *Diminishing Musharakah* hat in letzter Zeit für Scharia-konforme

Baufinanzierungen stark an Bedeutung gewonnen. Auch bei Finanzierung von Maschinen für die Produktion bspw. kommt dieses Modell häufig zur Anwendung.

Im Gegensatz zur Mudaraba wird eine Musharakah meistens für eher langfristige Projekte eingesetzt.

### c) Ijarah - Leasing

Ijarah ist in hohem Maße dem konventionellen Leasing verwandt und stellt eine Alternative zur eigenkapitalbasierten Finanzierung dar. Der wesentliche Unterschied zum konventionellen Leasing besteht lediglich darin, dass die Bank das Objekt gegen Beschädigung oder Verlust versichern und alle zukünftigen Kosten und Verpflichtungen übernehmen muss, so dass dem Kunden neben seiner vertraglich vereinbarten Leasinggebühr keine weiteren Kosten entstehen.

Der Vorteil des Ijarah – auch zugunsten der Bank – besteht insbesondere darin, dass der Vertrag periodisch an die aktuelle Entwicklung angepasst werden kann, so dass die Bank nicht an einen vorher festgelegten Ertrag gebunden ist, während sich die eigenen Refinanzierungsmöglichkeiten verändern. Die Leasingraten können von vornherein an einen bestimmten Index gebunden werden und sich dementsprechend mit den Veränderungen dieses Indexes bewegen.

## 2. Konten und Karten

Primär auf Grund des Riba-Verbotes müssen islamische Banken bei der Produktgestaltung im Einlagengeschäft einige Besonderheiten beachten.

### a) Girokonten

Islamische Girokonten beruhen entweder auf dem *Wadiah*-Prinzip oder auf dem *Qard Hassan*-Prinzip. Auf Basis des *Wadiah*-Prinzips werden die Einlagen des Kunden entgegengenommen und treuhänderisch verwahrt, Zinsen werden selbstverständlich nicht gezahlt. Die Einlagen der Kunden kann die Bank im Aktivgeschäft für Scharia-konforme

Geschäfte verwenden, jedoch muss der Kunde dieser Verwendung explizit zustimmen. Die der Bank aus der Mittelverwendung entstehenden Risiken muss sie allein tragen. Da auf die Einlagen kein Zins gezahlt werden kann, empfehlen einige Scharia-Gelehrte den islamischen Banken, dem Kunden stattdessen ein Geschenk anzubieten.

Möglich ist auch, dass ein islamisches Girokonto unter Bezugnahme auf das *Qard Hassan*-Modell als ein zinsloser Kredit des Kunden an die Bank angesehen wird. Aber dieses Modell ist für den Kunden nicht besonders interessant: Während dem Kunden beim *Wadiah*-Modell zwar kein Guthabenzins, aber andere Dienste angeboten oder kleine Geschenke gemacht werden können, ist dies beim *Qard Hassan*-Modell nicht möglich. Denn bei einem **gutwillig-zinslosen** Darlehen ist es schwer vorstellbar, wie weitere Zusatzleistungen gegenüber dem selbstlosen Darlehensgeber argumentiert werden können. Hier zählt jede Form von Kompensation als Zins, unabhängig davon, ob diese monetär erfolgt oder nicht.

Das *Wadiah*-Modell ist in Malaysia verbreitet, während im Mittleren Osten hingegen vorwiegend Girokonten nach *Qard Hassan*-Modell geführt werden. Ansonsten bieten islamische Banken grundsätzlich die gleichen Dienstleistungen wie konventionelle Banken an (Überweisung, Online-Banking etc.).

Einen wesentlichen Unterschied zu den konventionellen Girokonten gibt es bei Dispositionskrediten bzw. Überziehungen. Überziehungszinsen sind grundsätzlich nicht zulässig. Was ist aber, wenn ein islamisches Girokonto temporär ein Soll-Saldo aufweist?

Fortsetzung „Legal Aspects of Islamic Banking & Sharia compliant Investments“ nächste Ausgabe

## Algeria

### Bloom Properties commences work on Parc Dounya project in Algeria

The real estate branch of the Abu Dhabi-based National Holding Company, Bloom Properties, has begun the development of the first phase of its Parc Dounya project west of the Algerian capital Algiers after initial soil testing had been completed. Phase one will feature green spaces, recreational areas, residential buildings and an international school spreading over 190 hectares.

A Bloom Properties spokesperson stated the aim of developing a must-visit destination for residents and tourists alike, by including extensive and elaborately planned green spaces and a wide range of recreational facilities, such as a golf club, tennis and football academies, theatres, malls and restaurants.

The second phase will then add two five-star hotels, a hospital and commercial facilities to the upscale development. The project is expected to be completed in 2017, cover 1,059 hectares and create 25,000 new jobs. The estimated cost of Dounya Parc is USD 5,9bn.

## Saudi Arabia

### Saudi Arabia grants women licences to practice law

Four Saudi Arabian women have received legal licences to practice law in the Kingdom's courts. This step lifts the ban imposed on female law graduates to practice law in the courtroom and to operate or own a law firm. Until now, women with law degrees in Saudi Arabia could not achieve the status of an attorney but were only able to work as legal consultants. Under the new policy, the requirements for obtaining a law licence, a university degree in law and three years of training, are the same for both men and women. The government's decision is expected to have a major influence especially on divorce and cus-

tody cases, in which the presence of female attorneys might help to re-balance a system which is said to favour men.

## UAE

### Abu Dhabi Global Market creates self-standing judicial system and legislative framework

The newly-created financial free zone in Abu Dhabi, Abu Dhabi Global Market, has been granted the authority to create and implement its own legislative structure, independent from UAE Federal and Abu Dhabi civil and commercial laws, except in matters concerning penal law.

Officials state that the laws governing the free zone are based on international standards and best practice and follow the guidance of major international companies. Additionally, Global Market will have its own court system. According to Global Market's chairman Ahmad Ali Mohammed Al Sayegh a registration bureau and a financial services regulation bureau will be created besides the court system.

Abu Dhabi Global Market is designed to be a leading financial marketplace, which fosters the financial market in the region and creates an important link between the markets in Europe and the Far East. The emirate thereby hopes to advance its position as global provider and market for financial services. Activities carried out within Abu Dhabi Global Market include commercial and private banking, investment business, commodities trading, storage and transport, market-making, brokerage activities, Islamic banking, insurance activities and retail financial services.

### Dubai to issue new investor-friendly real estate regulations

Reacting to investor discontent over cancelled projects during the financial crisis and arising disputes over compensations, Dubai is moving to issue its new

investor protection law. This effort to safeguard investor rights follows the earlier step of setting up a rental dispute committee to improve the resolution system. While the rental dispute committee helps investors in cases of cancelled property projects, its hands are tied when it comes to delays caused by developers but no official cancellation of the project is called. Such cases will be regulated under the new law and will thereby serve to protect investors from delayed or fraudulent investments in the property sector.

Furthermore, investors can claim compensation for misrepresentation and breach of warranty by the developer or broker. The new regulations are projected to help rebuilding confidence in the market and thereby attract new investors for the country's property sector.

### Dubai International Finance Centre (DIFC) presents updated master plan

Following the growing demand for space by regional and international clients, Dubai International Finance Centre (DIFC) unveiled its expanded master plan, which is adding additional areas of 929,034 square meters and 17 new buildings at a cost of USD 4.1bn. The new developments are in the proposal stage with investors and offer various real estate development opportunities for both existing and potential new investors in joint ventures.

Dubai International Finance Centre is envisioned to serve as financial and business hub in the region and is expected to create continuity between international financial centres by bridging the time zone gap between Europe and the Far East.

After its completion, which is set to be 10 years from now, Dubai International Finance Centre's activities will consist of 65 per cent commercial, 20 per cent residential and 15 per cent retail as parts of a "fully integrated district", as the CEO of DIFC Properties stated.

# Legal Aspects of doing Business in Saudi Arabia

von unserem Partner Dr. Bader Al-Busaies / Al Suwaiket and Al- Busaies Attorneys at Law

## 2. Part

### Other formalities

Newly formed business entities are required to notify their formation to the Department of Zakat and Income Tax and the General Organization for Social Insurance. Additionally, registration with the local Chamber of Commerce is mandatory in the Kingdom.

### LABOR LAW AND SOCIAL INSURANCE

#### General

The Labor Law regulates all matters relating to Labor in the Kingdom. Disputes between employers and employees are referred to the "Commission for Settlement of labor Disputes", which has the exclusive jurisdiction to render decision on such matters. The law provides for inspection of business premises by inspectors from the Ministry of Labor to ensure compliance with the provisions of the Labor Law.

#### Working hours, holidays and vacations

The law stipulates the maximum working hours to be 8 per day or 48 hours per week in all months of the year with the exception of Ramadan ( the Muslim holy month of fasting ) when the maximum number of working hours are restricted to 6 per day or 36 hours per week. In the case of businesses such as hotels, restaurants, seasonal enterprises and where approval has been granted by the Minister of Labor, the maximum number of daily working hours may be increased to nine. Similarly the number of daily working hours may be reduced for people employed in industries or operations classified as hazardous or harmful by the Minister of Labor.

Friday is the weekly holiday in Saudi Arabia as it is in most other Muslim countries. Presently there are 10 days of

public holidays each year. In addition to these public holidays employees are entitled to a minimum of 21 days' vacation after one year of service or 30 days after three years of service. However, the normal practice in the Kingdom is 30 days annual vacation in addition to the public holidays.

#### Termination of employment

A contract of labor entered into for a specified term terminates upon the expiry of its term. If both parties mutually agree to apply the contract thereafter, then it is deemed to renew for an unlimited duration. Contracts of unlimited duration may be cancelled for a valid reason by either party to the contract provided a 30 days prior notice is given, if the employee is paid monthly. For other employees a 15 days prior notice is necessary.

On the expiry of specified-term contracts or the termination of unlimited duration contracts by employers, employees are entitled to award a half a month's salary for each of the first five years of service and one month's salary for each year thereafter. The current rate of pay is taken as the basis for computation of the end of service award. If an employee with an unlimited duration contract resigns, he is entitled to one-third of the specified-term award, if his period of service is between two and five years; it is two-thirds of the specified-term award, if his service period is more than five and less than ten years; and the full specified-term award, if his service period is more than ten years.

#### Pay rates, overtime and bonuses

The rates of pay in the Kingdom vary considerably from industry to industry and between nationalities. The Labor Law provides for the minimum overtime rate as 150% of the normal rate.

Bonuses are payable at the discretion of the employer. It is, however customary for banks and petrochemical companies to give their staff annual bonuses.

#### Social insurance

Social insurance in the Kingdom is administered by the General Organization for Social Insurance (GOSI). Employers are required to make contribution at the rate of 9% of salary (including benefits of any kind) for Saudi employees, who are required to contribute the same percentage of their salary in respect of social insurance. In addition, employers are required to contribute 2% of the basic salary of both Saudi and non-Saudi employees to cover the job hazards risk.

Certain categories of employees such as certain government employees, armed forces, diplomatic personnel, domestic servants etc. are exempt from social insurance contributions.

### IMPORT AND CUSTOM DUTIES

#### General policy

Saudi Arabia is dedicated to the concept of the free market and on the whole, pursues a liberal trade policy. Generally, there are no price or quantity restrictions on imports of goods into the Kingdom except for alcohol and pork products which are prohibited under Islamic SHARIA Law. The importation of fire arms is also prohibited under Saudi law. Imports of items such as plants, fruit, vegetables, seeds, live animals and poultry require prior approval from the appropriate Saudi authorities. The import of medicines and pharmaceutical products into the Kingdom requires a license from the Ministry of Health.

#### Imports

Although Saudi Arabia's imports have declined due to its policy of import substitution, the Kingdom remains by far the largest Arab market, and is one of the world's main trading nations in terms of goods and services. The Kingdom provides ample scope for the export of high technology goods, especially those related to telecommunications, computer equipment and services, water and electricity supply

## Legal Aspects of doing Business in Saudi Arabia

and maintenance. Saudi Arabia still depends on imports for most of its manufactured items, and many of its food stuffs. Capital goods make up the bulk of imports, though consumer products are not far behind.

### Customs duties

All goods imported into the Kingdom require customs clearance which may only be obtained upon payment of the applicable customs duty. If an importer fails to settle the duty, the customs authorities are empowered to sell the goods to recover the due amount. Basic consumer food stuffs such as sugar, rice, tea, unroasted coffee, barley, corn, livestock and meat (fresh or frozen) are exempt from duty. On most of the other items the duty ranges from 4% to 12%.

Members of the Arab League, who are signatories to the Agreement to Facilitate Trade and Exchange are granted special concessions. Similarly, imports from the Arab countries with which the Kingdom has bilateral trade agreements and Gulf Cooperation Council countries are also entitled to favorable rates of duty.

## ACCOUNTING AND AUDITING

### The profession

The accounting profession in the Kingdom is regulated by the Ministry of Commerce, which is the authority responsible for issuing practicing licenses to qualified individuals. There are presently around 400 licensed accountants in the Kingdom.

The professional accounting body, Saudi Organization for Certified Public Accountants (SOCPA) in the Ministry of Commerce, is assuming a leading role in organizing and further developing the profession. SOCPA has been entrusted the task of developing professional standards and holding professional examinations for the practicing license.

### Standards and reporting

SOCPA has issued the following pronouncements:

- the Certified Public Accountants Code;
- Saudi Arabian Auditing Standards;
- Saudi Arabian Accounting Concepts and Objectives and the Standard of General Presentation and Disclosure
- Saudi Arabian Accounting Standards

The development of accounting and auditing standards is a continuous process. SOCPA therefore issues accounting and auditing pronouncements from time to time in an endeavor to set the Saudi Standards for all relevant topics and issues and to bring them up to date in accordance with the business requirements.

Companies are required to follow the International Financial Reporting Standards, if guidance is not available on a particular issue in the Saudi Accounting Standards.

The Companies Law and the Department of Zakat & Income Tax requirements necessitate an annual audit for most types of companies. All companies registered in accordance with the Companies Law are required to file their audited financial statements to the Ministry of Commerce within six months of their financial year end. Additionally, companies with foreign participation are required to file their audited financial statements together with a special report to the Ministry of Industry and Electricity.

### Accounting periods

A company may select any date as its accounting year end date. Companies registered in accordance with the Companies Law generally have their accounting year end date specified in the memorandum or articles of association.

### Accounting records

All business entities operating in the Kingdom with a capital of SR 100,000 or more are required by the Commercial Book-Keeping Regulations to maintain at least the following accounting records in Arabic:

- original journal;
- inventory book;
- general ledger.

Additionally, all correspondence pertaining to the entries recorded in the books of accounts must be kept and maintained in a systematic manner to facilitate audit verification process. The minimum period of retention for the accounting records and related correspondence is 10 years.

## TAXATION

### General

The tax system of Saudi Arabia is promulgated by the central government through royal decrees, ministerial decisions and circulars of the Department of Zakat and Income Tax (DZIT) of the Ministry of Finance and National Economy. The DZIT is exclusively responsible for the administration of tax and zakat matters. The two principal forms of taxes in Saudi Arabia are the zakat and the income tax. Zakat is assessed on Saudis whereas income tax is only applicable to non-Saudis.

### Zakat

Zakat is a religious tax, levied on Saudi nationals, wholly Saudi-owned companies and the Saudi shareholders' share of profits of companies with foreign participation, in accordance with Islamic law "SHARIA". For this purpose, GCC nationals and companies are treated as Saudis. Zakat is payable annually on the zakat payer's total capital resources and income, excluding amounts invested in fixed assets. The rate of zakat is 2.5%.

### Income tax

A current income tax law was promulgated by Royal Decree no. M/1 on March 06, 2004. Under the tax law income tax is levied on the taxable income of:

- resident non-Saudi individuals in business;
- non-resident individuals or companies carrying business activities through a permanent place of business in the Kingdom such as agents, branches, construction sites etc.;
- the non-Saudi partner/shareholder's share in a Saudi partnership/company



## Legal Aspects of doing Business in Saudi Arabia

For this purpose, all income or gains generated from business, or deemed to have arisen from business, within Saudi Arabia, are treated as taxable income. The source of income is deemed to be situated within Saudi Arabia if it is derived from:

- work, service or activity or any part thereof performed within Saudi Arabia;
- disposal of ownership interest in a Saudi company or partnership;
- rental of movable assets, sale or license to use industrial or intellectual property in the Kingdom;
- immovable property in the Kingdom, including gains on disposal of such property; management fees or director's fees paid by a resident company.

For income tax purposes, a contract to supply goods to the Kingdom is not considered as a source of income derived from an activity in the Kingdom unless it includes related work, which is performed in the Kingdom, such as installation, training etc. In such a case, only the income from related work is considered to be derived from an activity in the Kingdom and is, therefore, treated as taxable.

### Income tax rates

A 20% income tax rate is applicable to the taxable income of non-Saudi individuals in business, companies registered in Saudi Arabia, and non-resident individuals and companies carrying business activities through a permanent place of business in the Kingdom.

A Natural Gas Investment Tax (NGIT) is applicable on taxable income derived from exploration, production, collection, treatment, transportation, processing and fractionation of natural gas, natural gas liquids and gas condensates. The NGIT rate for any taxable year is determined based on the internal rate of return on the cumulative annual cash flows of the taxpayer from the natural

gas investment activities. Based on the NGIT rates table, the NGIT rate can range from a minimum of 30% for an internal rate of return of 8% to a maximum of 85% for internal rates of return of 20% and above.

A tax rate of 85% is applicable to the taxable income from oil or other hydrocarbon production activity in the Kingdom.

### Withholding tax

Payments made to non-residents by a resident or a permanent establishment of a non-resident, that are from a source in the Kingdom, are subject to withholding tax. Depending to the nature of payment the payer is required to withhold the tax at the following rates:

- Management fees 20
- Royalties, payments to head office or related parties for services 15
- Dividends, loan charges, insurance/reinsurance premiums, rental (lease), technical and consulting services, air tickets, air freight, shipping, and international telecommunication services 5
- Other payments Not to exceed 15

The person withholding the tax, irrespective of whether or not he is a taxpayer under the tax law, is required to register with the DZIT, and pay the tax so withheld within 10 days after the end of the month in which such payments are made. The payer is also required to issue a certificate to the payee stating the amount of payment and the tax withheld. At the end of each tax year the payer is required to submit the names, addresses and other details of the payees to the DZIT. A delay penalty of 1% of the amount of unpaid withholding tax is applicable for each 30 days of delay from the due date of the tax till such time the tax is paid.

### Other taxes

At present the following taxes are not imposed in the Kingdom:

- personal tax on employee's remuneration
- value-added tax
- capital gains tax
- estate and gift taxes

### Administration of tax

The procedures pertaining to administration of tax in the Kingdom are discussed briefly under the following headings:

- basis of assessment
- filing of tax declarations
- payment of taxes
- statutory period of assessment / refund
- penalties
- appeals

### Basis of assessment

The net profit or loss, as adjusted for tax purposes, per the audited financial statements prepared in accordance with accounting principles generally accepted in the Kingdom, forms the basis of tax assessment for companies and other tax payers required to maintain books of accounts per the Commercial Book-keeping Regulations. An individual, whose annual turnover is equal to or below SR 5 million, may adopt either the cash or accrual basis of accounting for preparation of his financial statements. However, if his annual turnover for any taxable year exceeds this threshold, accrual basis of accounting must be applied in all subsequent years.

### Filing of tax declarations

The following taxpayers are required to file a declaration within 120 days of the end of their financial year to the DZIT along with payment for the amount of tax due:

- resident joint stock companies, limited liability companies, partnerships limited by shares, and investment funds;
- resident non-Saudi individuals in business;
- non-residents with a permanent place of business in the Kingdom.

Legal Aspects of doing Business in Saudi Arabia will continue in the next issue

Fortsetzung von Seite 1

Handelsrecht verankerten Dominanz prinzip dar, indem es ausländischen Investoren gestattet, sich bis zu 100% an kuwaitischen Handelsunternehmen zu beteiligen, die in Branchen wie Infrastruktur, Versicherungen, Tourismus, Wohnungsbau, Krankenhäuser oder Unterhaltung tätig sind. Daneben bietet das FDI-Law Anreize hinsichtlich des Erwerbs von Immobilien, wie etwa die Bewilligung von Grundstücken oder einer Steuerbefreiung von bis zu zehn Jahren.

Obwohl mit hohen Erwartungen verabschiedet, scheint das FDI-Law die gewünschten Wirkungen bisher nicht entfaltet zu haben. Dies liegt unter anderem an den mit der Erlangung einer Lizenz des Kuwait Foreign Investment Bureau (KFIB) verbundenen Schwierigkeiten. So kann das Antragsverfahren bis zu acht Monate in Anspruch nehmen. Gleiches gilt für den Erhalt einer Grundstücksbewilligung. Daher nahmen ausländische Investoren häufig von der Möglichkeit der Gründung von Zweckgesellschaften innerhalb des Gulf Cooperation Council (GCC) Gebrauch, mit denen sie am kuwaitischen Marktgeschehen teilnehmen können.

### Die Reformierung des FDI-Law

Aufgrund der Kritik und dem Anliegen ausländischer Investoren wird das existierende FDI-Law No. 8 von 2001 durch das FDI-Law No. 116 von 2013 ersetzt, welches ab Dezember 2013 seine rechtlichen Wirkungen durch den Erlass zahlreicher Durchführungsverordnungen entfalten soll. So soll zum einen ein sogenanntes „One-Stop Shop“-Verfahren eingeführt werden mit dem Ziel, die bürokratisch bedingten Verzögerungen bei den Lizenzanträgen erheblich zu verkürzen. Ein Lizenzantrag

wird künftig durch die Direct Investment Promotion Authority (DIPA) geprüft, welcher die jeweils zuständigen Beamten der verschiedenen Ministerien angehören. Darüber hinaus soll die DIPA die jeweils nötigen Grundstücksbewilligungen erteilen. Dies ist insofern bemerkenswert, als dass diese Aufgabe in Kuwait traditionell der Public Authority for Industry (PAI) obliegt.

Zum anderen soll den bürokratisch bedingten Verzögerungen mit einer festgeschriebenen Frist begegnet werden, innerhalb derer die DIPA auf den Eingang neuer Lizenzanträge reagieren muss. Demnach hat die Bearbeitung der Anträge innerhalb von 30 Tagen nach Antragstellung zu erfolgen.

Darüber hinaus bringt das neue FDI-Law eine Erweiterung an Investitionsmöglichkeiten mit sich. Während das geltende FDI-Law einen Katalog von 14 Branchen umfasst, in welche ausländische Investoren investieren können und damit die verfügbaren Branchen positiv normiert, kehrt das neue FDI-Law dieses Prinzip mit der Einführung einer „Negative List“ um. So sieht Art. 11 des neuen FDI-Law vor, dass diejenigen Branchen, die nicht für ausländische Investoren geöffnet werden sollen, in

einer Liste festgeschrieben werden, die der Ministerrat auszuarbeiten hat. Damit wird sich die Anzahl der für ausländische Investoren verfügbaren Branchen praktisch erhöhen, indem Investitionen in allen nicht gelisteten Branchen erlaubt sind.

Nicht zuletzt erhofft man sich in Kuwait, durch diese Neuregelungen auch im Wettbewerb mit den Nachbarstaaten des GCC auf Augenhöhe zu bleiben. In jedem Fall wird das Investitionsrecht in Kuwait für ausländische Investoren durch die Neuregelung attraktiver.

### Kuwait eröffnet Repräsentanz der „GCC Commercial Arbitration Center“

Kuwait ratifizierte kürzlich eine mit dem Golf-Kooperationsrat getroffene Vereinbarung zur Eröffnung einer Repräsentanz des „GCC Commercial Arbitration Center“. Bereits die Ratifikation des Abkommens trägt dazu bei, dass Kuwait für ausländische Investoren an Attraktivität gewinnt. Im Gegensatz zu einigen Nachbarländern, allen voran die VAE, mit dem in Dubai ansässigen Internationalen Finanz Center, verfügt Kuwait bislang über keine internationale Schiedsgerichtsstelle. ●

## Impressum

### German Middle East Lawyers News

Herausgeber:

**GERMELA**  
Lehmweg 17, D-20251 Hamburg  
☎ (+49) 040 - 480 639 61  
☎ (+49) 040 - 480 639 94

**NUMOV - Nah- und Mittelost-Verein e.V.**  
German Near and Middle East Association  
Jägerstr. 63 D, 10117 Berlin, Germany  
☎ (+49) 030 - 206410-0  
☎ (+49) 030 - 206410-10

**Chefredaktion:**

Dr. Thomas Wülfing / Helene Rang

**2. Ausgabe  
November 2013  
dreimonatlich**

**Redaktion:**

Ghassemi Afshin  
Dr. Bader Al-Busaies  
Nazih Abdul Hameed  
Tayar Khaldoun  
Dr. Mehmet Köksal  
Hussain Lootah  
Marcel Trost

**Layout:**

Hui Pieng Lie



## BUILDING THE FUTURE TOGETHER.

Herrenknecht is a technology and market leader in the area of mechanized tunnelling systems. As the only company worldwide, Herrenknecht delivers cutting-edge tunnel boring machines for all ground conditions and in all diameters – ranging from 0.10 to 19 meters. In addition, Herrenknecht develops solutions for the production of vertical and sloping shafts.

The tailor-made machines create underground supply tunnels for water and sewage, for gas, oil, electricity, internet and telephone lines (Utility Tunnelling) as well as efficient infrastructure for car, metro and railway traffic (Traffic Tunnelling) around the world. Our tunnel boring machines are forging ahead with the world's longest railway tunnel and the largest metro lines. They help to cross under water with supreme accuracy and to lay pipelines throughout continents.

The Herrenknecht Group employs around 5,000 members of staff worldwide. With 77 subsidiaries and associated companies working in related fields in Germany and abroad, a team of innovative specialists has formed under the umbrella of the Group, which is able to provide integrated solutions with project-specific equipment and service packages – close to the project site and the customer.



# »» Internationale Finanzierung – die KfW ist weltweit aktiv

Als eine der größten Förderbanken der Welt finanziert und fördert die KfW Bankengruppe nachhaltige Veränderungen im In- und Ausland.

**Mit ihren Tochterunternehmen KfW IPEX-Bank und DEG sowie dem Geschäftsbereich KfW Entwicklungsbank steht die KfW Bankengruppe als langfristiger Partner in nahezu allen Ländern der Erde zur Verfügung.**

Dazu zählen neben dem europäischen Ausland auch andere Industrie-, sowie Schwellen- und Entwicklungsländer, deren Märkte im Zuge der Globalisierung immer interessanter werden. Die KfW ist mit Außenbüros in mehr als 70 Ländern vertreten. So verfügt sie über jahrzehntelange Erfahrungen vor Ort und spezifisches Fachwissen. Schwerpunkte sind Energie- und Wasserversorgung, Verkehr, Bildung, Gesundheit und der Finanzsektor.

Das Leistungsangebot der KfW Bankengruppe umfasst Finanzierungen für Direktinvestitionen, großvolumige Investitionsprojekte, Exporte oder Importe. Je nach Vorhaben kommen dafür Investitionsfinanzierungen in Form von Darlehen, beteiligungsähnlichen Darlehen oder Beteiligungskapital sowie Export- und Importfinanzierungen in Frage. Darüber hinaus fördert die KfW im Auftrag der Bundesregierung weltweit Vorhaben der Finanziellen Zusammenarbeit.

## Kontakt

### **KfW Bankengruppe**

Geschäftsbereich KfW Entwicklungsbank  
Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Tel: 069 7431-0  
Fax: 069 7431-2944  
info@kfw.de

### **KfW IPEX-Bank GmbH**

Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Tel: 069 7431-3300  
Fax: 069 7431-2944  
info@kfw-ipex-bank.de

### **DEG - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH**

Kämmergasse 22  
50676 Köln  
Telefon: 0221 4986-0  
Telefax: 0221 4986-1290  
info@deginvest.de