

Nr. 2 - Juli 2016

Contents

Reformen im Arbeitsrecht der VAE	1
Editorial	3
Update on GCC-Vat	6
Red Sea – Dead Sea Water Project	7
Neueste Entwicklungen in Saudi Arabien	9
Grundsteuer Saudi-Arabien	12
Neue Ölverträge im Iran	14
Kreditsicherungsrecht Saudi Arabien	17
FIDIC Middle East	19
Katar: Reform im Arbeitsrecht	21

www.germela.com

GERMELA, Lehmweg 17, 20251 Hamburg
 +49 (0)40 - 480 639 61 ☎ +49 (0)40 - 480 639 94
 Vorsitzender des GERMELA Beirats: Ole von Beust,
 Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt
 Hamburg von 2001-2010
 GERMELA: Dr. Thomas Wülfing, Gründer
 WZR Hamburg

www.numov.de

NUMOV, Kronenstrasse 1, 10117 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
 CEO NUMOV: Helene Rang

Reformen im Arbeitsrecht der Vereinigten Arabischen Emirate

von Marcel Trost – Managing Partner GERMELA-LOOTAH Dubai

Ende September 2015 veröffentlichte das Arbeitsministerium der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) ein Paket von Ministerialverordnungen, das gezielt auf die Situation des nationalen Arbeitsmarktes Einfluss nehmen sollte. Die Neuregelungen traten zum Beginn des Jahres 2016 in Kraft.

Bereits 2011 initiierte die Regierung der VAE ein Programm zur Verbesserung der Arbeitnehmermobilität in den VAE, das seinen Ausdruck insbesondere in neuen Regeln zur Praxis der Erteilung und Erneuerung von Arbeitsgenehmigungen fand. Die damals eingeführten Regelungen sollen nach aktuellen Studien von Regierungsseite bereits zu einer Lohnsteigerung von durchschnittlich 10 Prozent, zu einer Verringerung von Verwaltungs- und Bürokratiekosten und zu einer besseren Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte auf dem nationalen Arbeitsmarkt geführt haben.

Die neuen Verordnungen (VO 764 – 766) sollen nun weiter dazu beitragen, dass alle Arbeitsverhältnisse in den VAE eine verbindliche und auf Einvernehmen beruhende vertragliche Grundlage erhalten. Daneben sollen

künftig auch die Einhaltung der vertraglichen Bestimmungen besser überwacht und die Schutzvorschriften im Bereich des Kündigungsschutzes stärker kontrolliert werden. Dadurch verspricht man sich, die Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit des Arbeitsmarktes zu verbessern, hocheffektive und produktive Arbeitsverhältnisse zu fördern und ein vielfältiges Umfeld zu schaffen, das von internationalem Knowhow angereichert wird. Transparenz und verbesserte Arbeitsbedingungen sollen so zu einer erhöhten Attraktivität der VAE für internationale und talentierte Arbeitskräfte führen.

Bis zum Inkrafttreten der Verordnungen Anfang 2016 galt noch eine kurze Übergangszeit für die Anpassung der Verwaltungseinrichtungen und zur breiten Aufklärung über die neuen Vorschriften und Verfahren.

Verbindliche und kontrollierbare arbeitsvertragliche Grundlage

Ein wesentlicher Ansatzpunkt ist dabei die Sicherung der vertraglichen Grundlage jeden Arbeitsverhältnisses in den VAE. Dies trifft besonders auf Arbeitsverhältnisse zu,

Fortsetzung auf Seite 4

Feel on
TOP OF
THE WORLD
in Dubai

DON'T JUST VISIT. LIVE IT.

From some of the world's largest malls to the tallest buildings,
a world of grandeur awaits you in Dubai.

Hello Tomorrow


Emirates

Editorial



Sehr geehrte Damen und Herren
liebe GERMELA-Mitglieder
liebe NUMOV-Mitglieder

Dem Nahen Osten stehen in den nächsten Jahren große Umwälzungen bevor: Eine dynamische politische Gemengelage und ein rasantes Bevölkerungswachstum stellen die Entscheidungsträger in den Kapitalen der Region vor große Herausforderungen, die durch die rapide sinkenden Rohstoffpreise und die tiefgreifenden Veränderungen in Folge der Digitalisierung noch zusätzlich verschärft werden.

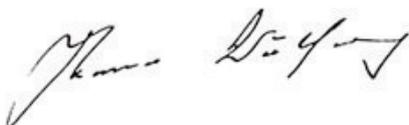
Manch einer mag da erstmal besorgt die Hände über dem Kopf zusammenschlagen, doch wirkliche Kenner des Nahen Ostens sehen darin vor allem Chancen.

„Wenn eine Idee am Anfang nicht absurd ist, dann sollte man keine Hoffnung in sie setzen“, so sagte Albert Einstein einmal. Und mit Blick auf den Nahen Osten trifft dies in besonderem Maße zu. Denn wer hätte es noch vor wenigen Jahrzehnten für möglich gehalten, dass einstmals verschlafene Fischerdörfer wie Abu Dhabi, Dubai oder Doha zu den wichtigsten Drehkreuzen der Weltwirtschaft werden würden?

Man mag also z.B. angesichts Saudi-Arabiens ehrgeiziger Pläne zur Diversifizierung der Wirtschaft, angesichts des unerschütterlichen Optimismus iranischer Regierungsbeamter im Hinblick auf die Wachstumschancen ihres Landes oder den beinahe fantastisch anmutenden Plänen Jordaniens zur Errichtung eines Kanals vom Roten Meer bis hin zum Toten Meer durchaus schmunzeln. Nur einen Fehler sollte man nicht machen: Sie vorschnell als leere Versprechen oder unrealistische Träumereien abzuwerten.

Es ist dem NUMOV hoch anzurechnen, dass er das Vertrauen in die verbindende Kraft des Welthandels nie aufgegeben hat und sich immer für die Wiederaufnahme uneingeschränkter Handelsbeziehungen - zum Beispiel zum Iran - eingesetzt hat. Ein Blick auf die Zeitläufe genügt, um zu verstehen, dass der NUMOV hier, wenn auch lange auf einsamen Posten stehend, schlussendlich auf der richtigen Seite der Geschichte stand.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre,



Ihr Dr. Thomas Wülfing
Gründer und Geschäftsführer GERMELA

Fortsetzung von Seite 1



Marcel Trost

die ausländische Arbeitnehmer eingehen wollen, um in den VAE tätig zu werden.

Dabei ist nun ein standardisiertes Verfahren einzuhalten. Einer ausländischen Arbeitskraft, die in den VAE ein Arbeitsverhältnis aufnehmen will, muss ein vom Arbeitsministerium bereitgestellter Standardvertrag bzw. ein mit dessen Vorschriften übereinstimmendes Angebot schon vor seiner Anreise zugehen (Art. 2 VO 764).

Das Vertragsdokument muss als verbindliches Angebot unterschrieben beim Arbeitsministerium eingereicht werden, wo der Arbeitnehmer es – ohne Änderungen – im Original unterschreiben kann. Abweichungen vom Standardformular sind nur zulässig, soweit das Ministerium zustimmt und lediglich für den Arbeitnehmer vorteilhafte Änderungen in Rede stehen (Art. 4 und 5 VO 764). Erst im Anschluss an dieses Verfahren kann ein Antrag auf Erteilung einer Arbeitsgenehmigung gestellt werden (Art. 1 und 2 VO 764).

Zugunsten der Arbeitnehmer wird dadurch sichergestellt, dass sich das Arbeitsverhältnis zwingend auf ein nachweisbares und den Arbeitnehmer schützendes Vertragswerk stützt, sodass der Arbeitnehmer auf einvernehmlicher und geregelter Grundlage tätig werden kann

und eine Beweisgrundlage für seine Rechte aus dem Arbeitsverhältnis hat.

Die bereits als Empfehlung bestehende Vertragsvorlage für Arbeitsverträge, die ein Mindestmaß an arbeitnehmerschützenden Vorschriften enthält, wird künftig als verbindliche Vertragsvorlage einzusetzen sein (Art. 1 VO 764). Darin sind insbesondere die Eckpunkte des Arbeitsverhältnisses, wie beispielsweise das Gehalt, Befristungsvereinbarungen, Urlaubszeiten und Kündigungsrechte, geregelt. Auf der Website des Arbeitsministeriums kann dieser Standardvertrag in englischer und arabischer Sprache und in weiteren Sprachfassungen

heruntergeladen werden. Wenn der betroffene Arbeitnehmer der englischen oder arabischen Sprache nicht mächtig ist, muss der Vertrag zusätzlich in seiner Landessprache unterzeichnet und eingereicht werden.

Die Verordnung gibt keine verbindliche Vorgabe zum Umgang mit vertraglichen Regelungen, die über den Inhalt der Vertragsvorlage hinausgehen. Art. 5 VO 764 hält aber fest, dass Ergänzungen des Vertrages durch den Arbeitgeber grundsätzlich möglich sein sollen, solange diese mit dem Arbeitnehmerschutz im Einklang stehen und sowohl das Arbeitsministerium, als auch der betreffende Arbeitnehmer zustimmen. Gängige arbeitsvertragliche Regelungen über die Zuweisung von geistigem Eigentum, Verschwiegenheitsvereinbarungen und Wettbewerbsverbote sollten also auch künftig zulässig sein.

Das sogenannte kafalah System, das für ausländische Arbeitskräfte gilt, bleibt daneben bestehen. Danach hängt die Erteilung einer Aufenthaltserlaubnis davon ab, dass der betreffende Arbeitnehmer zunächst ein sicheres Arbeitsverhältnis vorweist. Für die Begründung des Arbeitsverhältnisses gelten künftig aber auch in diesem Zusammenhang die genannten Grundsätze. Die Sicherung eines Arbeitsverhältnisses unterliegt

damit – obwohl es in der Sache noch eine Voraussetzung für Aufenthaltsgenehmigung sein mag – selbstständigen rechtlichen Bedingungen, die es der Arbeitskraft erlauben werden, aus freien Stücken und unter zwanglosen vertraglichen Bedingungen ein Arbeitsverhältnis aufzunehmen.

Kündigungsschutz

Bei der Vorstellung der neuen Regelungen erklärte Arbeitsminister Saqr Gobash Saeed Gobash, man hätte insbesondere hinsichtlich des Kündigungsschutzes auf Grundlage der Prämisse gearbeitet, dass die Aufrechterhaltung eines Arbeitsverhältnisses nur vom Willen beider Parteien abhängen soll. Deswegen sei also besonders die freie Kündbarkeit – auch durch den Arbeitnehmer – erforderlich. Im Einzelnen wird zwischen befristeten und unbefristeten Arbeitsverhältnissen unterschieden.

Befristete Arbeitsverhältnisse können durch Zeitablauf (Art. 1 Abs. 1 Nr. 1 VO 765), einvernehmliche Vertragsaufhebung (Art. 1 Abs. 1 Nr. 2 VO 765) oder einseitige schriftliche Kündigung (Art. 1 Abs. 1 Nr. 3 und 4 VO 765) enden.

Die letztgenannte Kündigung muss unter Berücksichtigung einer vertraglich vereinbarten Frist von wenigstens einem Monat, jedoch höchstens 3 Monaten durch schriftliche Kündigungsmittteilung erfolgen. Während der Kündigungsfrist müssen beide Seiten ihre vertraglichen Verpflichtungen aus dem Arbeitsverhältnis weiter erfüllen. Schließlich muss diejenige Vertragspartei, die von ihrem Kündigungsrecht Gebrauch macht, eine Abfindung leisten. Diese Abfindung wird in Art. 1 Abs. 1 Nr. 4 lit. c VO 765 in der Höhe auf maximal drei Bruttomonatsgehälter begrenzt, ansonsten zur vertraglichen Festlegung freigegeben.

Nicht völlig klar ist dagegen, ob daneben etwaige Entschädigungspflichten des Arbeitnehmers gemäß Art. 116 des Arbeitsgesetzes bestehen bleiben. Dort wird eine Ersatzpflicht des Arbeitnehmers für Schäden bis zur Höhe von drei halben Bruttomonatsgehältern des Arbeitnehmers für den Fall aufgestellt,

dass der Arbeitnehmer vorzeitig das Arbeitsverhältnis beendet.

Werden diese Regeln von der kündigenden Vertragspartei nicht eingehalten, sieht sich die Partei den rechtlichen Konsequenzen, insbesondere Schadenersatzansprüchen, ausgesetzt, was Art. 1 Abs. 1 Nr. 5 VO 765 klarstellt. Die Kündigung bleibt dennoch wirksam.

Unbefristete Arbeitsverhältnisse können dagegen durch einvernehmliche Vertragsaufhebung oder einseitige schriftliche Kündigung unter Berücksichtigung der vereinbarten Kündigungsfrist beendet werden. Auch in diesen Fällen müssen die vertraglichen Verpflichtungen bis zum Ende der Kündigungsfrist erfüllt werden (Art. 1 Abs. 2 VO 765).

Auch nach den neuen Regeln der Verordnung bleibt gleichwohl in jedem Falle ein außerordentliches Kündigungsrecht des Arbeitgebers bestehen, wenn der Arbeitnehmer Pflichtverletzungen im Sinne des Art. 120 des bestehenden Arbeitsgesetzes begeht (Art. 1 Abs. 1 Nr. 6, Abs. 2 Nr. 4 VO 765).

Auf der anderen Seite endet das Arbeitsverhältnis auch von Gesetzes wegen, wenn ein Arbeitgeber seinen vertraglichen Verpflichtungen erwiesenermaßen nicht nachkommt oder ein Arbeitnehmer erfolgreich gerichtlich gegen den Arbeitgeber vorgeht (Art. 2 VO 765).

Sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber haben das ausdrückliche Recht, ihre jeweiligen Ansprüche im Zusammenhang mit der Kündigung eines Arbeitsverhältnisses vor den Gerichten geltend zu machen (Art. 1 a.E. VO 765).

Erteilung und Erneuerung von Arbeitsverhältnissen

Gleichzeitig soll die Freizügigkeit und Mobilität von Arbeitskräften gestärkt und gesichert werden. Gerade ausländische Arbeitskräfte sind nun nicht mehr auf eine Bestätigung ihres ehemaligen Arbeitgebers angewiesen, um nahtlos Arbeitsverhältnisse an anderer Stelle aufzunehmen. Die neuen Regelungen ermöglichen es Arbeitnehmern in den VAE, gegebenenfalls nach Ablauf einer

Kündigungsfrist, sofort in neue Arbeitsverhältnisse einzutreten.

Die Erteilung einer neuen Arbeitserlaubnis nach dem Ende eines Vertrages obliegt so künftig nämlich allein den öffentlichen Behörden. Ein Anspruch auf Erteilung einer neuen Arbeitserlaubnis wird in den meisten Fällen nach der Beendigung des vormaligen Arbeitsverhältnisses bestehen bleiben.

Das gilt jedenfalls bei der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses durch Zeitablauf ohne Erneuerung und im Falle einer einvernehmlichen Beendigung (Art. 1 Abs. 1 Nr. 1 und 2, Abs. 2 Nr. 1 VO 766). Auch bei einseitiger Kündigung durch den Arbeitgeber besteht ein Anspruch auf Erteilung einer Anschlussarbeitsgenehmigung, sofern die Kündigung nicht auf einem Vertragsbruch des Arbeitnehmers basiert und der Arbeitnehmer bereits 6 Monate im Dienst war.

Diese 6-Monatsfrist gilt nicht für Arbeitskräfte, die den vom Arbeitsministerium den Qualifikationsstufen 1, 2 und 3 zugeordnet werden, was regelmäßig wenigstens einen Hochschulabschluss voraussetzt (Art. 1 Abs. 1 Nr. 3, Abs. 2 Nr. 2 und 3 VO 766). Auch bei Kündigung des Arbeitnehmers wegen Pflichtverletzungen des Arbeitgebers behält der Arbeitnehmer grundsätzlich seinen Anspruch auf eine Arbeitserlaubnis in den VAE (Art. 1 Abs. 3 VO 766).

Im Wesentlichen verliert ein Arbeitnehmer seine Arbeitserlaubnis nur dann ersatzlos, wenn er wegen Pflichtverletzung berechtigt gekündigt wird oder ein befristetes Arbeitsverhältnis selbst vorzeitig und anlasslos kündigt und entweder noch keine 6 Monate im Dienst war oder die besonderen Kündigungsmodalitäten der VO 765 nicht eingehalten hat.

Ausblick auf die zukünftige Entwicklung des Arbeitsmarktes

Die neuen Regelungen werden eine deutliche Resonanz im Arbeitsmarkt der VAE haben. Einerseits wird es zwar diesbezüglich für möglich gehalten, dass manche Arbeitgeber Schwierigkeiten damit haben werden, Personal und Knowhow in ihren Unternehmen zu halten. Andererseits könnte die erhöhte

Arbeitnehmerflexibilität genauso zu positiven Signalen in den bereits bestehenden Arbeitsverhältnissen führen, was wiederum eine erhöhte Arbeitnehmermotivation und dadurch erhöhte Produktivität nach sich ziehen könnte.

Eine größere Transparenz und Flexibilität schon bei der vertraglichen Begründung des Arbeitsverhältnisses könnte so zu künftig klareren Arbeitsbedingungen und deutlicheren Grenzen im Hinblick auf die Kündbarkeit von Arbeitsverträgen führen. Arbeitnehmer könnten sich in der Folge weniger gezwungen sehen, bei demselben Arbeitgeber zu verbleiben, dagegen vielmehr motiviert sein, das bestehende Arbeitsverhältnis positiver mitzugestalten und auszufüllen.

Dementsprechend wohnt der Reform gewissermaßen auch die Zielsetzung inne, das angestrebte wirtschaftliche Wachstum in den VAE voranzubringen, ohne Qualität und Produktivität auf dem Arbeitsmarkt zu verlieren.

Am Rande der Reformen hat das Arbeitsministerium auch einen weiteren Aspekt im Zusammenhang mit den Arbeitnehmerrechten in den VAE klargestellt. So komme es vermehrt – oftmals im Rahmen von Auseinandersetzungen um die Beendigung eines Arbeitsverhältnisses – zu Beschwerden über nicht oder in zu geringer Höhe ausbezahlte Löhne.

Das Ministerium hat in diesem Zusammenhang bekräftigend darauf hingewiesen, dass gemäß Art. 81 des Arbeitsgesetzes Arbeitskräften, die während öffentlichen Feiertagen arbeiten müssen, eine entsprechende Anzahl an freien Tagen ersatzweise eingeräumt werden muss.

Andernfalls muss jedenfalls ein 150%iger Lohnsatz für die Feiertagsarbeit ausgezahlt werden. Beschwerden dieser Art sollten nach der Vorstellung der Regierung auch künftig unter Geltung der neuen Verordnungen zurückgehen, zumal das Arbeitsministerium sich um eine bessere Kontrolle der Einhaltung von arbeitsvertraglichen Verpflichtungen, insbesondere der Lohnzahlung, bemühen wird. ●

Update on VAT in the GCC-region

by Suraya Turk - Associate Legal Consultant at GERMELA-LOOTAH, Corporate Law Department

The member states to the Gulf Cooperation Council (GCC) have been discussing a reform of the no income taxation policy throughout the region for several years. Now that budgets tend to be in deficit, introduction of Value Added Tax (VAT) becomes an ever more pressing issue.

In January representatives of the GCC countries reached a landmark agreement on the introduction of a regionally unified VAT likely to commence in 2018. Each of the six GCC countries will draft and pass their own distinct taxation laws, each in conformity with the agreement's specifications.

The scheme of implementation of VAT stipulates, that as soon as two out of the six member states of the GCC announce that they are prepared to implement legislation on VAT, all of the GCC countries will proceed with passing their own national bills on VAT. The United Arab Emirates, Saudi Arabia, Oman and Bahrain have been reported to be in the final stages of drafting their VAT legislation and awaiting final approval from their cabinets or parliaments. Meanwhile Kuwait and Qatar are still drafting their legislation.

Introduction of Value Added Tax in the GCC region

The major drop in oil prices since June 2014 is considered the main reason for the introduction of VAT, serving as an alternative source for income for the GCC states. Estimates published by the International Monetary Fund (IMF), indicate that the six countries will record average fiscal deficits of about 13% of their GDP in 2016, amounting to a shortfall of as much as USD 275bn. The introduction of a 5% VAT may give rise to fiscal revenue in an amount of 2% of GDP. "It is time that people understand that



Suraya Turk

public services need to be priced. Options are limited for governments. Either a viable pricing mechanism must be implemented to fund public services or governments can resort to big borrowings which is not sustainable in the long term", said IMF Director Christine Lagarde regarding taxation policies in the GCC, clearly pointing out the necessity of VAT in the region.

A 2016 report on paying taxes published by the World Bank found that the Middle East region as a whole is the most laissez-faire region in the world as far as paying taxes is concerned. The total taxation rate on income is the lowest in the world and has been stable ever since 2004. The GCC therefore enjoys the comfortable position of having elbow-room for discussions on new taxation and reform of fiscal policies.

Tax rates, Exemptions and Refunds

Specific tax rates and admissible tax exemptions have been the subject of negotiations between the GCC countries for the past 5 years. It seems however that the agreement reached in January has ended the debate. Accord-

ing to Mr Younes Al-Khouri, Deputy Minister of Finance in the United Arab Emirates, the GCC countries agreed on branch related exemptions for key sectors like health services, education and social services, as well as on 95 specific consumer and food items. Reports indicate that there will be a single rate of about 5% for all covered goods and services.

Concerns have been brought forward regarding the processing of VAT refunds for GCC-owned companies. It is anticipated that refunds may amount up to more than 30% of the overall VAT collections, hence requiring the establishment of an effective VAT and refund administration. Companies, IT-firms and the government authorities will have to work together closely in order to update and synchronize their data and taxation management systems before implementation of VAT.

The GCC however does seem prepared to introduce the VAT as quickly as possible. It is reported that in some parts of the GCC official taxation and revenue management IT-systems have been set up already sufficient for processing revenue verification and outstanding tax liability electronically and automatically.

Quick harmonization in taxation is expected

One of the main goals of a harmonized approach to the introduction of VAT is to avoid taxation arbitrage and reduce a competitive climate between the GCC jurisdictions. Additionally, among the government officials in the GCC, region harmonization is deemed a crucial step to promote efficient cross border activities, reduce compliance costs and the risks of double taxation or unintended non-taxation. It is also important for preserving the GCC as an attractive location for international business. ●

Investment in Jordan, Red Sea – Dead Sea Water Project

by Firas Malhas - Partner at International Business Legal Associates, Amman

Lately, Jordan has suffered from regional turmoil, especially from the regional conflicts in Iraq and Syria. Still, international developments point out a favorable climate for investment in Jordanian projects, especially renewable energy and other infrastructure projects, such as the Red Sea – Dead Sea water project.

The Dying Dead Sea

With about 430 meters below sea level the Dead Sea region is nowadays the lowest place on earth. However, due to high levels of sun exposure and evaporation of the Dead Sea's water, its water level is currently decreasing at a rate of more than three feet per year, leaving salt flat and seared ground as well as environmental destruction due to brackish water and sewage debris. Up until the 1960s, the Dead Sea was fed by fresh water from the Lake of Galilee flowing south through Jordan River.

Throughout the last fifty years, more than 90% of the water from Lake of Galilee and Jordan River no longer reached the Dead Sea, replenishing its fresh water concentration. The reason for this lies in the fact that Lake of Galilee's water levels have dropped and most of the fresh water carried by Jordan is nowadays dammed up and diverted through canals for agricultural purposes. Estimates published by the World Bank indicated that restoring the Dead Sea's original surface level and salinity as well as taking appropriate measures against pollution of Jordan and the Dead Sea region might bring about costs of approximately USD 31bn.



Firas Malhas

Red Sea – Dead Sea Water Project

As much as the Dead Sea's condition and endangerment is an environmental liability to the entire Levante region, it is a change for attracting substantial amounts of investment into development and infrastructure projects, as well.

Hence, in December 2015 the Israeli Interior Minister and the Jordanian Water and Irrigation Minister discussed and agreed upon the general terms of an initial call for proposals for dealing with the Dead Sea's situation. This tender is intended to advance infrastructure projects summing up to a value of USD 800m for the purpose of permanently providing Israel and Jordan with water and replenishing the Dead Sea. This was a first considerable result of the February agreement to jointly address the Dead Sea situation between the two nations.

As beforehand both the construction of major pipelines and canals from the Red Sea in the South or the Mediterranean Sea in the West had been discussed, the joint plan between Israel and Jordan now primarily focusses on the construction of a desalination plant in Aqaba for the desalination of Red Sea water. While the plant is intended to feature desalination capacities of 65 million cubic meters per year, to be expanded to 85 million cubic meters later, Israel shall be entitled to purchase 35 million cubic meters and Jordan shall obtain 30 million cubic meters of desalinated water.

After expansion of the plant, Israel shall obtain purchase rights for up to 50 million cubic meters. In return, Jordan shall be awarded entitlement to purchase 50 million cubic meters of Lake of Galilee water per year from Israel, thus doubling its current allocation. An estimated amount of 235 million cubic meters per year of residual hyper-saline water from the desalination process then shall be pumped along the Israeli-Jordanian border into the Dead Sea through a 200 km pipeline. Plans for a hydroelectric power station connected to the grid were also included with the tender.

International private infrastructure and construction companies, investors and developers as well as private consortia were invoked to present their proposals for the realization of this Red Sea – Dead Sea water project.

The winning bid for the project is supposed to be determined by the end of 2016, construction is scheduled to

begin in 2017, by latest in 2018, and should be completed by no later than 2020.

US Support for the Water Project

In light of this political progress, the US Ambassador in Jordan announced that the US will support Jordan with as much as USD 125m over the next five years in order to further stabilize Jordan's projects regarding efficient use of water and water conservation. The Ambassador highlighted that the positive outlook on the development of the Red Sea – Dead Sea water project will bring benefits to Jordan, Israel and Palestine, hence fostering the political basis for long term peace in the region.

At an international conference in May 2016 concerning the project, Israel officials revealed furthermore that 94 major worldwide operating companies have indicated interest in the project. As well, Jordan has managed to enter into cooperation agreements with the European Investment Bank and the Agence Française de Développement, stipulating generic terms and plans of studies and remedies regarding the Jordanian water household situation. This agreement aims at providing technical assistance and thereby facilitating the realization of the Red Sea – Dead Sea water project.

Investment in Renewable Energy Projects

Jordan also offers sound conditions for investments in renewable energy projects in general. The annual electricity demand has recently increased by 7%. More than 97% of the electricity demand is currently served by imports from abroad, which is a noteworthy incentive for the government to further develop the renewable energy industry and use all available resources. Even though Jordan has one of the greatest renewable energy potentials in the world, only 1% of the electricity mix is generated from renewable energy. The Jordanian government has set up a so-called Master Strategy of the Energy Sector for the years 2007 to 2020, setting a goal of 1800 MW (or equal to coverage of 10% of the overall energy demand) of installed renewable

energy plants by 2020. Experts estimate that there is a potential of 100% renewable energy supply in the future, given Jordan's unique conditions. Sales tax is partially decreased in the renewable energy industry in order to promote related investments. The Jordanian Renewable Energy Law (since 2012, first of its kind in the MENA region) and the national Renewable Energy and Energy Efficiency Fund provide for a solid financial framework for renewable energy projects. Since the subsidies for fossil fuels have been removed and the government shows a strong commitment to the renewable energy sector in its Master Strategy of the Energy Sector, there are several good reasons to further investigate potential foreign investments in local renewable energy projects.

Public Call for Enhanced Regional Cooperation

At the same time, Jordan and Saudi Arabia took the latest developments at the regional and international levels as an occasion to consult on the future enhancement of their relationships in order to foster territorial unity, sovereignty as well as stability. Both nations agreed to bilaterally invest in the development of military cooperation for the sake of regional security and stability in confrontation with the refugee crisis and the remaining insecurities regarding the Iranian nuclear problem, to enhance energy cooperation and commercial and bilateral trade relationships as well as to establish a joint investment fund. Especially with respect to potential investments in the private sector, Jordan is likely to benefit from the strong signal of trust in its economic potential and stability coming from this refreshed partnership with Saudi Arabia.

Furthermore, the Jordanian Minister of Industry publicly pointed out the importance of strengthening trade and commercial investment between Arab countries. As the intra-Arab trade volume continues to fall behind the trade volume with international foreign countries, the Minister aimed at using the MENA STAR project, working as a cooperation platform between ten Arab

countries, for the removal of political and regulative intra-Arab trade barriers.

One example of such effective removal of trade barriers was the signing of an agreement on the avoidance of double taxation between Jordan and the United Arab Emirates alongside the seventh meeting of the Council of Arab Ministers of Finance in Bahrain in April.

Jordan's Overall Economic State

Above such positive outlook on the investment climate in Jordan, economic performance data collected by the IMF affirmed Jordan's solid economic state in spite of the extra burdens to be carried by Jordan due to the refugee crisis.

Regional conflicts in Syria and Iraq with hundreds of thousands of people forced to escape from their homes and stranding in Jordan have had a negative impact on tourism and exports and thus on the overall economic performance of Jordan. Still, real GDP is expected to grow at a rate of 2.5 to 3% in 2016, benefitting from low oil prices and growing confidence in Jordan relating to major investment opportunities and the implementation of major policies for example under the Jordanian Compact and Response Plan tackling the issues arising from the refugee crisis.

In February, Jordan secured an amount of approximately USD 1.7bn in international grants for supporting the related refugee issues. Under the Compact and Response Plan, the Jordanian government aims to turn the crisis into a development opportunity attracting new investment and opening up the EU market, hence supporting the macroeconomic framework of Jordan's financial needs in the mid and long term.

Further Jordanian policies for 2016 focus on balancing the sustainable financial consolidation and Jordanian debt sustainability, as the Jordanian government maintained a primary deficit of 5.2% of GDP in 2015. With substantial investment and grants and solid policies in order to cope with political and economic challenges in sight, Jordan presents itself as a promising hub for international investment and growth. ●

Wirtschaftliche Neuausrichtung in Saudi-Arabien

von Dipl. Pol. Alexander M. Haghani, Chief Business Development Executive, GERMELA GmbH

Während Saudi-Arabien seit 2003 von der florierenden Ölindustrie und hohen Ölpreisen profitieren konnte, steht die volkswirtschaftliche Lage angesichts der veränderten Ausgangsbedingungen nun vor einem Umbruch. Vorausschauende Wirtschaftspolitik und Sparmaßnahmen sind einerseits erforderlich, um schwere volkswirtschaftliche Schäden von dem größten Land auf der arabischen Halbinsel abzuwehren. Andererseits bietet eine Neuausrichtung der Wirtschaftspolitik große Chancen, Wohlstand und ökonomische Stärke weiter auszubauen.

Die Ölindustrie in Saudi-Arabien

Der Ölpreis-Boom zwischen 2003 und 2013 führte dazu, dass Saudi Arabien an die 19te Stelle der größten Volkswirtschaften der Welt rückte. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) verdoppelte sich, die durchschnittlichen Einkünfte pro Haushalt stiegen um 75 % an, über 1,5 Mio. neue Arbeitsplätze wurden geschaffen. Bildungs- und Gesundheitssystem, physische Infrastruktur, soziale Vorsorge und privater Wirtschaftssektor wurden durch Wirtschaftsprogramme der Regierung gestärkt. Der Wohlstand, den Saudi-Arabien sich durch die florierende Ölindustrie schaffen konnte, spiegelte sich etwa darin wieder, dass bis 2014 nationale Bar- und Wertpapierreserven im Wert von etwa 100% des BIP angesammelt werden konnten.

Der Ölmarkt hat sich gleichwohl spätestens mit dem weitestgehenden Wegfall der Wirtschaftssanktionen im Iran gewandelt. Einerseits sind die 2015 noch leicht gesteigerten Produktions- und Exportraten der konkurrierenden OPEC Nationen und der Wiedereintritt des Irans in den Ölmarkt zu berücksichtigen, die zu einem Überangebot

an Öl auf dem Weltmarkt führen. Andererseits ist auch wegen sehr schwacher Wachstumsraten in den USA, in Europa und weiteren entwickelten Märkten, sowie wegen des starken Einbruchs der Wachstumsgeschwindigkeit in den weltweiten Entwicklungsmärkten – ausgehend von den wirtschaftlichen Turbulenzen in China – nur mit moderat wachsendem Bedarf an Rohölprodukten zu rechnen. Mit voraussichtlich nur 1,25 Mio. Barrels pro Tag mehr, wird die Nachfrage nach Öl 2016 so nur durchschnittlich wachsen und nicht zu einer preislichen Kompensation des Überangebots beitragen können.

Volkswirtschaftliche Entwicklung

Vor dem Hintergrund der seit 2014 um mehr als 50% gefallen Ölpreise und der dadurch aktuell defizitären Haushaltsplanung sieht sich Saudi Arabien der Herausforderung gegenüber gestellt, den veränderten Bedingungen des weltweiten Ölmarktes und den steigenden Bevölkerungszahlen im Land bei schwachen Produktivitätssteigerungen von durchschnittlich nur 0,8% zwischen 2003 und 2013 mit einer substantiierten Wirtschafts- und Finanzpolitik zu begegnen. Gelingt dies nicht und verlässt sich die Regierung Saudi-Arabiens weiterhin alleine auf Einkünfte aus Ölproduktion- und Export sowie auf staatliche Ausgaben, um die nationale Wirtschaft zu fördern, so drohen steigende Arbeitslosigkeit, sinkende Einkünfte pro Haushalt und eine gefährliche Schieflage für den Fiskus.

So hat das nationale Wirtschaftswachstum seit 2014 (3,6%) bereits 2015 (3,4%) an Stärke verloren. Für 2016 gehen Schätzungen von einem weiteren Rückgang der Wachstumsrate auf nurmehr 1,9% aus. Maßgebend

für diese Verlangsamung dürfte der Rückgang der Ölpreise sein. Während 2015 noch eine Steigerung der saudischen Ölproduktion um 5% zu verzeichnen war und eine neue Großraffinerie in Betrieb genommen werden konnte, liegen die Schätzungen für das Wachstum im Ölsektor im Jahr 2016 bei nur 0,9%.

Bereits zum zweiten Mal in Folge ergibt die Haushaltsplanung ein Defizit für das Jahr 2016. Dieses prognostische Defizit hat sich mit etwa 17,8% des BIP seit 2015 sogar mehr als verdoppelt.

Gleichwohl ergibt sich aus einer Analyse der volkswirtschaftlichen Situation Saudi-Arabiens, dass das Land die Ressourcen für eine nachhaltige Transformation und Diversifikation – weg von der Ölindustrie und stärker konzentriert vor allem auf andere produzierende Wirtschaftszweige – bereits vorweist. Vor allem die Zweige Bergbau und Metallproduktion, herstellendes Gewerbe, Groß- und Einzelhandel, Tourismus, Gesundheitsdienstleistungen und Finanzdienstleistungen scheinen starkes Wachstumspotential in sich zu tragen. Insofern wird von Wirtschaftsexperten geschätzt, dass Investitionen in Höhe von etwa USD 4 Bn. bis 2030 weitere 6 Mio. Arbeitsplätze und eine Verdoppelung des BIP hervorbringen könnten.

Zwar verzeichnete die nicht ölbasierte Wirtschaft in Saudi-Arabien 2015 mit nur 3,6% das schwächste Wachstum seit 2003. Für 2016 liegen Wachstumssprognosen für die nicht ölbasierten Sektoren auch nur bei durchschnittlich 2,6%. Mit immerhin bis zu 4,0% Wachstum liegen aber durchaus positive Prognosen gerade für die genannten Bereiche der nicht ölbasierten



Alexander Haghani

Industrie und des Dienstleistungsge-
werbes vor. Dies zeigt, dass die
Zukunft der Wirtschaft in Saudi-Arabi-
en auf die Wachstumsfähigkeit dieser
Wirtschaftssektoren liegen muss.

Wirtschaftliche Transformation durch Diversifikation

Wesentlich für eine solche Transforma-
tion wäre eine Abkehr von dem bislang
verfolgten Ansatz einer von der Regie-
rung und von staatlichen Ausgaben
unterhaltenen Volkswirtschaft, hin zu
einer auf einem offenen Markt und
einer Stärkung des privaten Sektors
beruhenden Wirtschaft. Durch stärkere
Verlagerung der zum BIP beitragenden
Wirtschaftskraft von staatlichen Ausga-
ben auf eine breitere Basis an einhei-
mischen Arbeitskräften könnte die
Gesamtproduktivität des Landes
gesteigert werden, die Arbeitslosigkeit
gesenkt und vorgebeugt werden.
Ebenso könnten neue Einnahmequel-
len – besonders aus Steuern, und
höheren nationalen Energiepreisen –
für den defizitären staatlichen Haushalt
erschlossen werden.

Die nicht ölbasierte Industrie in Saudi-
Arabien konnte dabei schon im Verlauf
der letzten 5 Jahre von den staatlichen
Ausgaben, günstigen Bedingungen für
gewerbliche Darlehen sowie einer star-
ken Verbrauchskultur in der Bevölkerung
profitieren, was zu einer positiv ent-
wickelten Ausgangssituation für zukünftige
Wirtschaftsplanung in Investitionen
führt. Auch die Entwicklung des BIP seit
der Jahrtausendwende lässt darauf
schließen, dass dem nicht ölbasierten
Sektor in Zukunft eine stärkere Rolle
zukommen muss. So legen die Aufzeich-
nungen des saudischen Ministeriums für
Wirtschaft und Planung dar, dass Expor-
te – vorwiegend in Öl – zur Jahrtausend-
wende noch knapp 50% zum BIP beitrug-
en, 2015 gleichwohl nur noch einen
Beitrag von 13% erzielen konnten. Dage-
gen stiegen die nationalen Konsumraten,
staatliche Ausgaben, die in die eigene
Volkswirtschaft flossen, sowie die staatli-
chen Investitionsraten in den privaten
Sektor entsprechend an. Besonders stei-
gende Gehälter und Löhne im privaten
Sektor, sowie eine stark zulegende Kre-
ditwirtschaft führten zu starkem Wachs-
tum der jeweiligen BIP-Raten.

Die Regierung Saudi-Arabiens wird
sich in unmittelbarer Zukunft so dar-
auf konzentrieren, die Einkunftsbasis
für den Staatshaushalt zu diversifizie-
ren, die Effizienz staatlicher Ausga-
ben in den privaten Sektor zu steigern
und die Staatsschulden durch eine
durchdachte Spar- und Steuerpolitik,
sowie durch die Begebung von
Staatsanleihen zu konsolidieren.

Regierung beschließt National Transformation Plan

Die wesentlichen Schritte für die Ver-
wirklichung einer solchen produkti-
vitätsbasierenden Transformation sol-
len im sogenannten National
Transformation Plan festgehalten wer-
den. Dieser wird Mitte 2016 mit der
Zielsetzung, die Abhängigkeit Saudi-
Arabiens von der Ölindustrie bis 2020
deutlich zu reduzieren und die übrigen
Wirtschaftssektoren nachhaltig zu
stärken, veröffentlicht werden. Das
Kabinett hat dem Plan bereits zuge-
stimmt. Eckpunkte dieses National
Transformation Plans sind Privatisie-
rung staatlicher Unternehmen, Steuer-
erhöhungen und Kürzungen staatli-
cher Ausgaben und Subventionen.
Außerdem sollen darin konkrete Maß-
nahmen in den Fokus genommen wer-
den, um die saudische Wirtschaft
zügiger zu diversifizieren und
bestimmte Zielgrößen festzulegen, die
die Effizienzsteigerung staatlicher
Ausgaben – insbesondere für den pri-
vaten Sektor sowie für strategische
öffentliche Projekte in den Bereichen
Transportinfrastruktur, Energie, Was-
ser – kontrollierbar machen sollen.

Eine weitere Maßnahme zur Neuaus-
richtung der saudischen Wirtschaft
verwirklichte die Regierung zu Beginn
des Jahres mit der Umstrukturierung
des nationalen öffentlichen Invest-
ment Fonds, der durch Investitionen
im Ausland künftig wesentlich zur
Haushaltskonsolidierung beitragen
soll. Etwa 5% der Anteile an dem
staatlichen Energieriesen Aramco
wurden an private Investoren ver-
äußert, um den Fonds mit neuer Liqui-
dität auszustatten und künftig statt
USD 800 Mrd. eine Investitionsmasse
von etwa USD 2 Bn. bereitzustellen.

Aramco ist in der Vergangenheit Schätzungen zufolge oftmals als das wertvollste Unternehmen der Welt genannt worden. Mit der neuen Ausstattung des staatlichen Fonds durch Abtretung von Anteilen an Aramco wird der saudische Investment Fond zu den größten der Welt. Gewinne aus Investitionen im Ausland sollen – dies wird deutlich – wesentlich stärker zur wirtschaftlichen Zukunft Saudi Arabiens beitragen.

Der Haushaltsplan für 2016 beinhaltet zwar eine geringfügige Verringerung der staatlichen Ausgaben im Vergleich zum Vorjahr. Nichtsdestoweniger nimmt der Haushaltsplan ein Defizit für 2016 in Kauf, um die staatlichen Ausgaben und die damit einhergehende Stärkung des privaten, nicht ölbasierten Sektors aufrechtzuerhalten. Hierfür hat die saudische Regierung bereits Darlehen in Höhe von USD 10 Mrd. bei internationalen Banken aufgenommen.

Gleichzeitig wird damit auch die Motivation der Regierung Saudi Arabiens deutlich, die volkswirtschaftliche Lage – insbesondere den Grundstock der Einnahmen – stärker zu diversifizieren. Gerade Ausgaben für die physische und soziale Infrastruktur werden weiterhin auf einem hohen Niveau

gehalten werden. Die angespannte Haushaltslage zwingt die Regierung Saudi-Arabiens außerdem die Prognosen für staatliche Ausgaben für 2016 realistischer anzusetzen als in den vergangenen Jahren, in denen regelmäßig große Defizitanteile auf ungeplante Mehrausgaben zurückgingen.

Breites Vertrauen in die Regierungspläne

Darüber hinaus schafft auch die Schaffung der neuen National Project Management Agency, die künftig für die Koordination aller öffentlichen Ausgaben zu einer optimalen Effizienz hin verantwortlich sein wird, Vertrauen, dass die weiterhin hohen staatlichen Ausgaben einen wichtigen positiven psychologischen Effekt auf die wirtschaftliche Stabilität und Leistungsfähigkeit durch zentrale wirtschaftliche Planung haben wird.

Die leichte Kürzungen von staatlichen Ausgaben und Subventionen als Teil des National Transformation Plans stellen eine politisch sensible Strategie dar; immerhin sind die Menschen in Saudi-Arabien ein niedriges Preisniveau für Treibstoff, Wasser und Energie gewohnt, was sich mit den Kürzungen staatlicher Ausgaben ver-

ändern dürfte. Umso mehr werden die Regierung und die National Project Management Agency darum bemüht sein, die positiven Folgen des Sparprogramms hervorzuheben: Mehr Arbeitsplätze für die sehr junge Bevölkerung Saudi-Arabiens, ein wirksames Vorgehen gegen die Probleme auf dem Wohnungsmarkt in saudischen Großstädten, langfristige Steigerung der Haushaltseinkommen und Sicherung der wirtschaftlichen Zukunft des Landes in Unabhängigkeit vom Ölsektor.

John Sfakianakis, der Wirtschaftsdirektor am Gulf Research Centre in Riad erklärte dazu: „Vision und Ambition sind vorhanden. Nun wird bewiesen werden müssen, dass die Möglichkeit und Fähigkeit besteht, weiterhin die Unterstützung der Gesellschaft im Allgemeinen und der Unternehmerbranche im Speziellen auf die Regierungspläne zu vereinigen. Angesichts des jungen Alters, der Dynamik und dem Sinn für Verantwortung des Königs Mohammed bin Salman akzeptiert die Gesellschaft die Pläne für Saudi-Arabien. Deshalb ist nun die Zeit für wirtschaftliche Änderungen, die das Land schon seit 1932 verpasst hat.“ ●

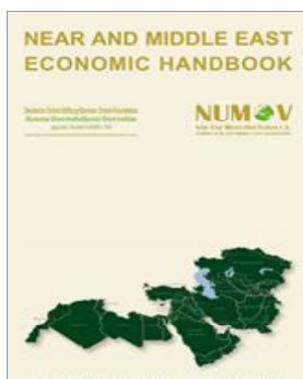
Near and Middle East Economic Handbook 2016

Das NEAR AND MIDDLE EAST ECONOMIC HANDBOOK bietet umfassende Informationen zu wirtschaftlichen Entwicklungen in den Staaten des Nahen und Mittleren Ostens.

Herausgeber:
NUMOV
Nah- und Mittelost-Verein e.V.
German Near and Middle East Association

Deutsches Orient-Institut
German Orient-Institute

Kronenstr. 1, D-10117 Berlin



Deutsche Orient-Stiftung/German Orient-Foundation
Deutsches Orient-Institut/German Orient-Institute
gegründet 1966/1967 by NUMOV-1966

NUMOV
NEAR AND MIDDLE EAST V.E.V.
GERMAN NEAR AND MIDDLE EAST ASSOCIATION

Bestellung:

Fax: +49 (0)30 – 206410-10
E-mail: numov@numov.de

- Hiermit bestelle/n ich/wir ___ Exemplare des Near and Economic Handbook zum Preis von 75 € plus 7 € Versand kosten pro Exemplar (Internationaler Luftpostversand plus 25 € Versandkosten pro Exemplar).
- NUMOV-Mitglieder erhalten erhalten ein kostenloses Exemplar des Near and Middle East Economic Handbook.
- Ich bin NUMOV-Mitglied.
- Ich habe den vollen Betrag auf das folgende Konto des NUMOV überwiesen: IBAN DE31 100 700 9291261 00, BIC(SWIFT) DEUT DE DBBER bei der Deutschen Bank Berlin (Versand an Nichtmitglieder nach Zahlungseingang, bei Mitgliedern auf Rechnung).

Name, Firma, Anschrift, Telefon, Fax, E-Mail

Saudi-Arabien erhebt neue Grundsteuern

von Dr. Thomas Wülfing - Senior Partner, WZR Rechtsanwälte Partnerschaft Hamburg

Bereits seit 2011 versucht die Regierung Saudi-Arabiens der zunehmenden Schieflage des nationalen Immobilienmarktes des Königreiches entgegenzuwirken. Bereits unter König Abdullah ibn Abd al-Aziz hatte die Bevölkerung Saudi-Arabiens mit Wohnraumknappheit, steigenden Mieten und überhöhten Immobilienpreisen zu kämpfen. Initialzeitpunkt der Aufmerksamkeit der Regierung diesbezüglich war seinerzeit der Beschluss eines extensiven Wohnraumbeschaffungsprogramms. USD 67 Mrd. sollten als Investment zum Bau von rund 500.000 Wohnungen dienen, um die Probleme auf dem Immobilienmarkt in den Griff zu bekommen.

Nach dem Scheiden König Abdullahs im Januar 2015 machte es sich auch sein Nachfolger Salman ibn Abd al-Aziz zur Aufgabe, das Vorgehen gegen die nunmehr verschärfte Wohnraumknappheit stärker in den Vordergrund der Regierungsarbeit zu rücken. Bereits in seiner ersten nationalen Ansprache im März 2015 versprach König Salman effektive Maßnahmen. Ein erster Kabinettsbeschluss zu möglichen Vorgehensweisen folgte bereits Ende März.

Der Immobilienmarkt in Saudi-Arabien

Die Lage des Immobilienmarktes hatte sich seit 2011 allerdings bereits deutlich verschlechtert, der Fortschritt des Programms stagnierte. Dies lag nicht zuletzt daran, dass sich das Haushaltsbudget Saudi-Arabiens – der Nation mit der weltweit höchsten Rohöl-Exportrate – bis zu 90% auf Einnahmen aus Rohöl-Exporten stützt. Der Preissturz auf dem Ölmarkt 2014 brachte die Finanzierung von



Dr. Thomas Wülfing

Großprojekten wie der Wohnraumbeschaffung unter Druck. Gleichzeitig verfügt Saudi-Arabien über eine besonders junge und stetig wachsende Bevölkerung, die für eine hohe Nachfrage und damit steigende Preisen auf dem Immobilienmarkt sorgt. Der geplante Wohnungsbau verzögerte sich in der Folge. Insbesondere stand die Regierung vor dem Problem, dass nur etwa 30% des nach der Planung des Projekts erforderlichen Baugrundes bereitgestellt werden konnten.

Gerade der begehrte potentielle Baugrund in städtischen bzw. Metropolregionen liegt dabei aber zu großen Tei-

len brach, während die Regierung dringend Baugrund zur Entwicklung und für die Nutzung als Wohnraum benötigt. Bei den angesprochenen Ländereien handelt es sich um etwa 4 Mio. Quadratmeter unentwickelter aber nutzbarer Landflächen alleine im Großraum Riyadh und insgesamt etwa 40 bis 50% des als Wohnraum nutzbaren Stadtgebiets der Großstädte Riyadh, Jeddah und Dammam. Die potentiell nutzbare Gesamtfläche wird auf etwa 4 Mrd. Quadratmeter geschätzt.

Der Grund für diese verfahrenere Situation, die die Regierung Saudi-Arabiens unter Druck setzt, liegt darin, dass die

angesprochenen Landflächen im Eigentum weniger wohlhabender saudischer Grundeigentümer stehen. Das zeigt sich deutlich daran, dass die Grundeigentümergebiet in Saudi-Arabien 50% unter dem Weltdurchschnitt liegt, während mehr als 50% der Bevölkerung des Landes in Mietwohnungen leben. Die Grundstücke werden vorwiegend als Wertanlage ungenutzt liegen gelassen oder zum spekulativen, kurzfristig profitorientierten Handel eingesetzt. So wurden im Zeitraum von Dezember 2014 bis März 2015 etwa 20.500 Immobiliendeals registriert, wobei 71% der Transaktionen reine Grundstücke betrafen und nur 29% bebaute Flächen zum Gegenstand hatten. Die brach liegenden, unentwickelten Landflächen, die häufig auch als white islands bezeichnet werden, führen damit dazu, dass mehrere USD Mrd gleichsam eingefroren sind und die Wirtschafts- und Marktentwicklung zwischen privatem und öffentlichem Sektor hemmen. Besonders virulent wird die Situation nun mit Blick auf die Wohnraumknappheit in Saudi-Arabien.

Grundsteuer als Marktkorrektiv

Anfangs bestand sogar der Verdacht, Saudi Arabien werde nun vermehrt Zwangsenteignungen vornehmen, um den erforderlichen Baugrund bereitzustellen. So kam es im Juni 2014 zur Enteignung der Saudi Telecom Co. Die Regierung sicherte sich damit ein Grundstück im Al Faisaliah Gebiet von Riyadh im Wert von 105 Mio. Saudi-schen Rial (entspricht ca. USD 30 Mio.).

Auf der Agenda König Salmans steht nun jedoch eine andere Strategie: Die Einführung einer Grundsteuer für unentwickelte und unbebaute Grundstücke.

Ende November 2015 entschied sich die Regierung in diesem Sinne, eine Steuer in Höhe von 2,5% auf unentwickeltes Grundstückseigentum einzuführen. Die Steuerpflicht soll ab 8. Juni 2016 gelten, wobei eine Übergangsfrist für die Abgabepflicht für noch unbebautes Land gelten soll, für das aber konkrete Entwicklungspläne vorliegen. Die Länge dieser Über-

gangsfrist ist bislang noch nicht bekannt. Flankiert wird die Abgabepflicht von Strafzahlungen, die bis zur Höhe der geschuldeten Steuer reichen werden. Damit droht Grundeigentümern, die der Abgabepflicht nicht nachkommen die doppelte finanzielle Belastung.

Einerseits handelt es sich dabei zweifelsfrei um ein politisch gewagtes Projekt, da gerade die einflussreichen und finanzstarken Personen und Unternehmen, die das Eigentum an den zu besteuerten Grundstücken halten, negativ von der Politik betroffen werden könnten. Es könnte dadurch zu Verstimmungen in den höchsten Unterstützerkreisen der saudischen Regierung um König Salman kommen.

Nichtsdestoweniger sind die potentiellen positiven Auswirkungen auf die Marktlage nicht zu verkennen. Eine entsprechende Grundsteuer könnte das ungenutzte Liegenlassen von entwicklungsstauglichem Land nun teuer für die Eigentümer werden lassen. Gleichzeitig wird dadurch aber der Marktwert vieler Grundstücke nach unten korrigiert werden. Dies deutete sich bereits kurz nach der Ankündigung der Grundsteuer Mitte 2015 insofern an, als vermehrt Grundstücke unter Wert veräußert wurden. Gleichzeitig folgten dem Kabinettsbeschluss Aktienkursanstiege bei Bauunternehmen und sinkenden Kurse bei Immobilienwertanlagen. Mittelfristig werden Korrekturen der Immobilienpreise um bis zu 50% nach unten erwartet.

Positive Auswirkungen erwartet

Die Grundsteuer soll also Eigentümer zur Entwicklung oder zum Verkauf ihres Baugrundes an Entwickler bringen. Gleichzeitig kann die Regierung von der Erschließung einer neuen Einnahmequelle für den Staat zur Kompensation der gesunkenen Ölpreise profitieren. Nach den Einschätzungen des sogenannten Shoura Rates, eines Beratungsorgans des saudischen Königs auf höchster Stufe, seien Steuereinnahmen von zwischen 50 und 75 Mrd. Saudischen

Rial (entspricht ca. USD 13,3 bis 20 Mrd.) zu erwarten.

Der Shoura Rat war noch 2011 hinsichtlich einer möglichen Grundsteuer uneins. Auch der Rat der ältesten Gelehrten setzte sich mit den Vor- und Nachteilen einer entsprechenden Regelung auseinander, verwies die Angelegenheit aber schließlich an den Rat für Wirtschaft und Entwicklung.

Dieser äußerte sich jüngst und stellte mahnd fest, dass es Aufgabe der Regierung sein werde, einen schonenden Ausgleich zwischen den wirtschaftlichen Interessen der saudischen Oberschicht und Unternehmen einerseits und den existenziellen Bedürfnissen der Bevölkerung und dem Wohl der Volkswirtschaft Saudi-Arabiens andererseits zu finden. Gleichwohl stelle die räumliche und ökonomisch-finanzielle Entwicklungskraft, die Saudi-Arabien allein in seinen Immobilienvorkommen verkörpert, eine Chance dar, von der alle Beteiligten profitieren könnten.

So bestehen Expansionsmöglichkeiten für Unternehmen bei günstiger verfügbarem Grund sowie wirtschaftliche Chancen für Bauunternehmen und die Bankenwirtschaft bei der Entwicklung und Finanzierung der geplanten Wohnräume. Möglicherweise könne die Besteuerung sogar dazu beitragen, den Immobilienhandel in Saudi-Arabien künftig zu einem wachstumsstarken Sektor zu machen, der für Beschäftigung, Investment und Stabilität sorgt.

Gerade für in Saudi-Arabien ansässige ausländische Unternehmen stellt diese jüngste Entwicklung eine Chance dar, sich auf dem Immobilienmarkt geschickt neu zu positionieren, sei es durch günstigen Zuerwerb von Grund zur Expansion oder durch Neuverhandlung von Mietkonditionen mit Grundeigentümern.

Im Übrigen werden die weiteren Details der Besteuerung und deren Auswirkungen noch vorsichtig abzuwarten sein. ●

Neue Ölverträge im Iran

von Afshin Ghassemi - Rechtsanwalt und Head Tehran Office, GERMELA Iran

Im November 2015 kamen internationale Interessengruppen, darunter Vertreter von 137 ausländischen Unternehmen im Ölgeschäft, in Teheran zusammen, um die Perspektiven und Optionen im iranischen Ölgeschäft näher zu beleuchten. Regierungsvertreter des Iran stellten in diesem Zusammenhang ein neues vertragliches Konzept vor, das künftig dazu dienen soll, Ölförderung für die iranische Regierung genauso wie für internationale Investoren attraktiver und profitabler zu machen.

Gleichzeitig stellte der Iran etwa 50 neue Entwicklungsprojekte im Bereich Gas- und Ölförderung vor. Dazu zählen beispielsweise ein Großprojekt zur Ölförderung in Kooperation mit dem russischen Konzern Lukoil in der südwestlichen Khuzestan Provinz, sowie geologisch-mineralogische Erkundungs- und Erschließungsk Kooperationen mit den Universitäten von Barcelona und Neapel in der südlichen Hormozgan Provinz und der westlich gelegenen Kermanshah Provinz.

Obwohl an der Kofenrenz keine US-Unternehmen teilgenommen haben, lädt der Iran auch ausdrücklich US-Konzerne dazu ein, sich im iranischen Ölgeschäft einzubringen und von den aussichtsreichen Chancen zu profitieren.

Die angeschlagene weltweite Ölwirtschaft

So verfügt der Iran über die größten Erdgasreserven und die viertgrößten bekannten Erdölvorkommen weltweit mit förderbaren Erdölreserven von 157 Mrd. Barrels (1 Barrel = ca. 159 Liter), was etwa 9,3% der

weltweit vorhandenen Reserven entspricht.

Nichtsdestoweniger hat die Ölwirtschaft im Iran stark unter den Wirtschaftssanktionen der USA, der EU und der UN gelitten. Dabei sind die Förderungs- und Exportraten des Iran über das letzte Jahrzehnt hinweg eingebrochen. Seit 2008 ist die Produktion von Rohöl im Iran um 4 Mio. Barrels pro Tag (bpd) auf 2,9 Mio. bpd zurückgegangen. Die Auslastung der existierenden Förderungsanlagen liegt bei nurmehr 20 bis 25%.

Auch der von Iran erzielte Ölpreis ist insbesondere seit Sommer 2014 stark zurückgegangen. Während der Erlös pro Barrel Rohöl im August 2014 noch USD 115,00 betrug, liegt der Ölpreis im Iran mit ca. USD 32,00 ganze 70% niedriger und damit auf einem Tiefststand, der seit elf Jahren nicht mehr erreicht worden war.

Allein zwischen Oktober 2015 und November 2015 fand ein Rückgang des Exportpreises um fast USD 6,00 statt.

Beobachtet man die makroökonomischen Implikationen von Rohölpreisschwankungen, so fällt folgendes auf: In den letzten vier Jahrzehnten kam es einerseits vier Mal zu starken Anstiegen des Ölpreises, nämlich 1973, 1979, 1990 und 2008. Jedes Mal wurde dieser Preisanstieg von globaler Rezession und weltweiten wirtschaftlichen Krisensituationen begleitet.

Demgegenüber führten niedrige Rohölpreise stets zu niedrigeren Treibstoff- und Ressourcenkosten für Unternehmen und Konsumenten

in solchen Ländern, die auf Rohölimport angewiesen sind. Regelmäßig vermochte es diese Konjunkturlage auch, auf weltwirtschaftlicher Ebene die leichten Verluste der ölexportierenden Nationen auszugleichen.

Diese Rechnung scheint gleichwohl nicht auf den aktuellen Rohölpreissturz anwendbar zu sein. Die ölherstellenden Nationen und Unternehmen bekommen mittlerweile deutlich die Auswirkungen der niedrigen Ölpreise in Form niedrigerer Wachstumsraten, rückläufiger Umsatzzahlen und zunehmender Engpässe in den öffentlichen Haushalten zu spüren.

Ökonomen sprechen bereits davon, dass es sich hier allen Anzeichen nach um eine langfristige Kurskorrektur für das in der Vergangenheit überbewertete Öl handeln könnte. Vergleichende Betrachtungen mit dem Preissturz nach dem Ersten Weltkrieg und dem Ölschock in den 80er Jahren werden angestellt. Insbesondere der Umstand, dass die herstellenden Nationen ihren Haushalt weit überwiegend auf Mittel aus Ölexporten stützen und nun dazu geneigt sind, defizitäre Bilanzen durch weitere Exporte zu noch niedrigeren Preisen auszugleichen, lässt vermuten, dass der Ölpreis wegen des Überangebots noch weiter nach unten korrigiert werden wird.

Hiervon ist vor allem Saudi-Arabien als größter Ölexporteur mit einem Haushaltsdefizit von 15% des BIP betroffen. Auch am Iran gehen die Anzeichen dieser volkswirtschaftlichen Entwicklung also nicht spurlos vorbei.



Afshin Ghassemi

Weggefallene Wirtschaftssanktionen und neue Chancen im Iran

Durch die nun angelaufene Aufhebung der Wirtschaftssanktionen seitens der USA, EU und UN als Folge der erfolgreichen Atomverhandlungen erscheint der Iran für westliche Investoren allerdings ungleich attraktiver, als andere OPEC-Nationen. Auch der Umstand, dass der Iran schon über das letzte Jahrzehnt hinweg gezwungen war, seine Wirtschaft deutlich weniger auf das internationale Ölgeschäft zu stützen – gerade das Ölgeschäft war besonders stark von den Sanktionen betroffen – lässt den Iran nun weniger labil in wirtschaftlicher Hinsicht erscheinen.

Der Iran hat die Wirtschaftssanktionen so zum eigenen Vorteil genutzt, seine Wirtschaft diversifiziert und eine starke Basis in der herstellenden Industrie, im IT-Sektor und in einer robusten Agrarwirtschaft gefunden, sodass Ölexporte nur noch 15% des BIP ausmachen. Zugleich verzeichnete die Regierung des Iran

zuletzt zum ersten mal seit etwa 50 Jahren höhere Einnahmen aus Steuerzahlungen als aus Rohölexporten. Auch wenn Wirtschaftsexperten davon ausgehen, dass sich dies rasch ändern wird, sobald mit den weggefallenen Sanktionen auch die Rohölexportrate zulegen werden, ist darin ein positives Zeichen für die Stabilität des Irans zu sehen.

Das OPEC-Land exportierte bis zuletzt 1,1 Mio. bpd an Rohöl. Ölminister Zanganeh setzte aber im Rahmen der Konferenz Ende 2015 öffentlich das Ziel, die Ausfuhrate nach dem Wegfall der Wirtschaftssanktionen kurzfristig zu verdoppeln, um an das Exportniveau, das vor den Sanktionen herrschte, anknüpfen zu können. Bis 2020 will der Ölminister sogar eine Exportrate von 6 Mio. bpd erreichen.

Kooperative Investition als attraktives Konzept für internationale Ölkonzerne

Für eine so aggressiv angesetzte Entwicklung der iranischen Ölwirt-

schaft bedarf es mittelfristig Investitionen mit einem Gesamtvolumen von etwa USD 150 Mrd. Nach Regierungsangaben haben Investoren bereits Kooperationsverträge mit einem Volumen von USD 30 Mrd. abgeschlossen.

Um Investoren im Ölgeschäft einen attraktiven Einstieg zu ermöglichen und damit in die Post-Sanktionsära im Iran einzuläuten, wurde vom Iran ein neues Investitionsmodell auf neuer vertraglicher Grundlage vorgestellt.

Bislang gründeten Engagements ausländischer Ölkonzerne sich auf ein sogenanntes „buy-back“ Modell. Danach erwarben die Unternehmen regelmäßig Ölfelder vom Iran und waren eigenständig für die Erkundung, Erschließung und Förderung verantwortlich. Anschließend, nach einer Laufzeit von fünf bis sieben Jahren, mussten die Unternehmen die nun erschlossenen Ölfelder gegen im Vorfeld fixierte Rückzahlungsquoten zurück verkaufen. Dabei bestand freilich das Risiko für den Investor, bei unerwartet hohem Erschließungs- und Investitionsaufwand und nur sehr kurzer Nutzungslaufzeit keine Amortisierung der Einstiegskosten erreichen zu können. Der Investor drohte damit, auf seinen Kosten sitzen zu bleiben, was eine profitable Nutzung gefährdete und eine solide Investitionsplanung erschwerte. Genauso ermöglichte dieses Vertragsmodell auch keinen Spielraum für Extravergütung bei besseren Förderungsergebnissen und einer besseren Investitionsperformance.

Das neue Vertragssystem mit dem Namen „Integrated Petroleum Contract“ (IPC) sieht dagegen die Zusammenarbeit internationaler Ölkonzerne mit einem einheimischen, lokalen Partner – regelmäßig der National Iranian Oil Company – in Form eines joint ventures in Form einer Private Public Partnership vor. Im Rahmen einer solchen Kooperation sollen die Kompetenzen, Erfahrungen und Expertise der

ausländischen und nationalen Ölunternehmen auf allen Stufen des Investments zusammenfließen.

Für die Ölfelderkundung, Erschließung und Entwicklung sollen vier bis sechs Jahre eingeplant werden, anschließend ein Zeitrahmen von 20 bis 25 Jahren für die Förderung und Produktion.

Die verlängerte und durch Verlängerungsoptionen flexibilisierte Vertragslaufzeit trägt damit schon maßgeblich dazu bei, Amortisierungschancen und Profitabilität des Investments zu optimieren.

Auch die Vergütung der fördernden ausländischen Unternehmen wird künftig nicht mehr pauschal und unter im Vorfeld fixierten Sätzen ablaufen. Vielmehr wird der Iran die hergestellten Ölmengen auf einer fee-per-barrel Basis abnehmen.

Die Vergütung orientiert sich damit am tatsächlichen Umsatz, was eine schnelle und absatzreiche Arbeitsweise incentivieren soll.

Gleichzeitig ist ein besonderer Verhandlungsspielraum im Gespräch, wonach bei besonders risikoreichen und technisch anspruchsvollen Förderungsstätten und Projekten Sondervergütungen oder erhöhte Abnahmepreise vereinbart werden sollen.

Dann würde sich die Vergütung – für erfahrene und technisch versierte Investoren interessant – an der Komplexität der Förderungsleistung hinsichtlich des jeweiligen Ölfeldes orientieren.

Insgesamt soll sollen also bislang problematische kommerzielle und technische Risiken für Investoren minimiert werden, sowie eine bessere Anpassungsmöglichkeit an Marktfluktuationen und das Risikoprofil des einzelnen Investments geschaffen werden.

Auch der Iran könnte von dieser Ausgestaltung nachhaltig profitie-

ren. So können Dienste der öffentlichen Versorgung im Energiesektor effektiv und kostensparend auf ausländische Dienstleister ausgelagert werden.

Gleichzeitig werden die Investments in die Öl- und Energiewirtschaft im Iran zu Wachstum und gestärktem Ausbau der Infrastruktur im Iran führen, die in der jüngsten Vergangenheit noch unter den Wirtschaftssanktionen litt. Eine umsichtige Aufteilung und Diversifizierung der Risiken im Ölgeschäft auf private internationale Unternehmen und den öffentlichen nationalen Sektor verspricht Kostensenkung, Abkürzung von Planungs- und Umsetzungsvorgängen und damit auch Konjunktur in der nationalen Volkswirtschaft.

Oppositioneller Widerstand

Nichtsdestoweniger scheint sich innerhalb der politischen Landschaft des Irans Widerstand gegen die Pläne für die Wiederbelebung der Ölindustrie zu formieren. Eine weitere Konferenz, die der Iran nutzen wollte, um die finalen Vertragsformulierungen vorzustellen wurde Mitte Februar 2016 zum wiederholten Male vertagt.

Hauptgrund hierfür dürften interne politische Uneinigheiten über die rechtliche Zulässigkeit der geplanten Ölverträge gewesen sein.

So beruft sich der oppositionelle Widerstand, dem sich Präsident Hassan Rouhani ausgesetzt sieht, darauf, dass die iranische Verfassung es nicht zulasse, dass iranische Ölfelder im Eigentum ausländischer Unternehmen stünden. Selbstständigkeit und Unabhängigkeit des Iran auch in wirtschaftlicher Hinsicht dürften mit dem anvisierten Kooperationsvertrag nicht gefährdet werden.

Hinter diesen rechtlichen Meinungsverschiedenheiten dürfte darüber hinaus die sich immer mehr abzeichnende Austragung eines

politischen Machtkampfes stehen. Durch den Austritt der meisten westlichen Unternehmen aus der iranischen Ölindustrie angesichts der Wirtschaftssanktionen, übernahm die sogenannte Iranische Revolutionsgarde mittelbar die Kontrolle über Großteile des Sektors. Seit 2011 befindet sich so etwa ein hochrangiger Befehlshaber der Garde an der Spitze des iranischen Ministeriums für Ölwirtschaft. Rouhanis Plan, die iranische Ölwirtschaft nun für die Partizipation westlicher Staaten und Unternehmen zu öffnen, stößt dabei auf Widerwillen der Revolutionsgarde, was die aktuellen Entwicklungen durch einen internen politischen Machtkampf erkennbar lahmen lässt.

Die weiteren politischen Entwicklungen werden, vor allem nach der Parlamentswahl Anfang des Jahres, vorsichtig zu beobachten sein.

Der Iran als Rückkehrer auf dem Weltmarkt für Öl

Nichtsdestoweniger ist die Botschaft, die der Iran auf den Weltmarkt für Öl sendet, klar: Gestärkt durch die weggefallenen Sanktionen, geläutert durch die wirtschaftliche Austerität während dieser Sanktionen und dem Vertrauen bereits zahlreicher finanzkräftiger Investoren wird der Iran seinen Anteil am internationalen Ölmarkt wieder einnehmen wollen.

Regierungsangehörige machen der internationalen Öffentlichkeit währenddessen deutlich, dass allein die niedrigen Ölpreise, die viele andere OPEC-Nationen in schwierige Situationen bringen, den Iran, der in den letzten 40 Jahren mit Auseinandersetzungen und empfindlichen Sanktionen umzugehen wusste, nicht werden verunsichern können. Der Iran präsentiert sich damit als sicherer Hafen für Ölinvestments in den kommenden Jahrzehnten. ●

Neue Entwicklung im Kreditsicherungsrecht in Saudi-Arabien

von Dr. Daniel Parlow, Fachanwalt für Handels und Gesellschaftsrecht, WZR Rechtsanwälte Partnerschaft



Dr. Daniel Parlow

Im Jahr 2011 wurde in Saudi-Arabien in einem ersten Versuchsstadium das Unified Centre for Lien Registration („UCLR“) ins Leben gerufen. Durch Ministerialverordnung (Nr. 6230 vom 04.08.2004, geändert durch Ministerialverordnung Nr. 267/8/1/1812 vom 03.02.2010) („Durchführungsverordnung“) wurde die Rechtsgrundlage für die Schaffung der neuen Behörde gelegt, die fortan als Meldestelle und Zentralregister für all diejenigen Kreditsicherungsmittel dienen sollte, die nicht bereits spezialgesetzlicher Regelung und behördlicher Aufsicht und Registratur unterlagen. Dies traf insbesondere auf Pfandrechte, Eigentumsvorbehalte (auch: Romalpa-Vereinbarung) und Sicherungsübereignungen bezüglich beweglicher Sachen zu.

Die Schaffung des UCLR ging so nämlich auf den Umstand zurück, dass die Registrierung von Sicherungsmitteln für Kredite offiziell nur für Sicherungsrechte an Schiffen, Flugzeugen, Immobilien, bestimmten Gesellschaftsanteilen und intellektuellem Eigentum möglich war. Hierfür sind jeweils spezialgesetzliche Regelungen einschlägig. Die Rechtslage hinsichtlich beweglicher Sicherungs-

güter stellte sich unklar dar, die Registrierung entsprechender Sicherungsmittel war nicht vorgesehen.

Freilich stellte dies besonders kleinere und mittelgroße Unternehmen vor Schwierigkeiten und vergleichsweise hohe Kosten bei der Besicherung von Krediten mit beweglichen Sicherungsgütern.

Pfandrechte an beweglichen Sachen

Die 2004 verabschiedeten Neuregelungen im Gesetz über kommerzielle Pfandrechte (verabschiedet durch das Königliche Dekret Nr. M/75 vom 14.01.2004 (das „Gesetz“), häufig ungenau zitiert als Commercial Mortgage Law; Regelungsgegenstand ist ja gerade nicht die Hypothek, sondern das Pfandrecht an beweglichen Sachen) führten schließlich zu einer Kodifizierung des in der Shari-ah

bereits anerkannten Pfandprinzips für den saudischen Handels- und Rechtsverkehr. Danach sollte ein Pfandrecht an einem beweglichen Asset insbesondere dann entstehen, wenn der Sicherungsgeber das Sicherungsgut zwar an den Sicherungsnehmer aushändigt, sich aber die Verfügungsmacht über das Sicherungsgut vorbehält (Art. 6 des Gesetzes).

Praktisch hat dies in der Vergangenheit dazu geführt, dass bewegliche Sicherungsgegenstände körperlich abgesondert und dem Besitz des Sicherungsnehmers zugeordnet werden mussten. Lösungen wie Namenskennzeichnungen beweglicher Gegenstände oder die physische Abgrenzung von Lagerbeständen waren allerdings stark anfällig gegen Manipulation und nachträgliche Änderungen zu Lasten des Sicherungsnehmers. Problematisch gestaltet sich etwa auch die Verpfändung von Konten mit in Bewegung befindlicher Liquidität.

Neustart des Unified Centre for Lien Registration

Jüngst hat die Saudi-Arabian General Investment Authority (SAGIA) den Betrieb des UCLR wieder aufgenommen, nachdem die erste Versuchsperiode zunächst nach etwa sechs Monaten endete. Dementsprechend ist die Registrierung von Pfandrechten nun abermals möglich.

Art. 8 der nun erneut relevanten Durchführungsverordnung legt fest, dass alle Pfandrechte beim UCLR einzutragen sind, sofern nicht andere Behörden nach spezialgesetzlichen Grundlagen zuständig sind.

Das gilt für Pfandrechte an existierenden, veräußerlichen und sonderrechtsfähigen, (Art. 3 Nr. 1 und Nr. 3 Durchführungsverordnung) beweglichen Sachen (Art. 2 Nr. 1 Durchführungsverordnung) im Eigentum des insofern verfügungsbefugten Bestellers (Art. 5 Durchführungsverordnung). Die Sache, die als Pfand dienen soll, muss einerseits im Bestellungsvertrag explizit als Sicherungsgut für die ausstehende Forderung bezeichnet werden (Art. 3 Nr. 2 Durchführungsverordnung), andererseits durch den Bestellungsvertrag mit einer individuellen, der Höhe nach bestimmten Forderung verknüpft werden (Art. 4 Durchführungsverordnung). Die entsprechenden Registraturformulare des UCLR erfassen dabei sowohl individuell bezeichnete Pfandgegenstände, als auch generell beschriebene aber abgrenzbare Haftungsverbindungen, wie etwa Lagerbestände (vgl. auch Art. 11 des Gesetzes).

Eintragung als zwingendes Wirksamkeitserfordernis?

Fraglich bleibt bei alledem, ob eine Eintragung des Pfandrechts auch für

den Pfandgläubiger erforderlich ist, um im Sicherungsfall aus dem Pfandrecht vorzugehen.

Die angesprochene Gesetzesgrundlage bietet dafür keine Anhaltspunkte. Auch die Durchführungsverordnung, die zwar die Einzelheiten der Eintragung beschreibt, schweigt zu der Frage nach den Konsequenzen des Unterlassens der Eintragung. Es finden sich auch keine Angaben zum Zeitpunkt oder Zeitfenster, innerhalb dessen eine Eintragung zu erfolgen hätte.

Zu beachten gilt es sicherlich, dass Art. 6 und 7 der gesetzlichen Grundlage lediglich vorschreiben, dass einzig die Übergabe der Pfandsache maßgeblich ist, um das Pfandrecht entstehen zu lassen. Auf eine zusätzliche Eintragung kommt es danach gerade nicht an. Die Erfordernisse der Durchführungsverordnung können als nachrangige Regelungen gerade keine darüber hinausgehenden Wirksamkeitserfordernisse aufstellen, sodass davon ausgegangen werden kann, dass die Eintragung als solche kein echtes Wirksamkeitserfordernis sein kann.

Nichtsdestoweniger kann eine erfolgte und dokumentierte Eintragung im Zweifelsfall zu einer deutlich besseren Rechtsposition führen. Gerade im Insolvenzfall oder in einem Fall, in dem mehrere Gläubiger Ansprüche auf das Sicherungsgut geltend machen, kann der Nachweis der Registratur erheblichen Beweiswert haben und sich gegebenenfalls als Rechtscheinsträger für einen gutgläubigen Pfandrechtserwerb nutzbar machen lassen.

An der Vollstreckbarkeit, die ein einmal erfolgreich gerichtlich erwirkter Titel aus dem Pfandrecht dem Gläubiger eröffnet, ändert das Fehlen einer Eintragung daher nichts.

Neue Regelungsvorschläge zu den Modalitäten der Pfändung

Wegen der rechtlichen Unklarheiten und praktischen Schwierigkeiten in der

Anwendung der bestehenden Regelungen auch seitens des UCLR hat das Ministerium für Handel und Investition schließlich noch 2015 Vorschläge gemacht, die die Modalitäten für Verpfändungen noch besser handhabbar machen sollten.

Aus den vorgeschlagenen, bislang aber nicht in Kraft getretenen Regelungen geht eindeutig hervor, dass es künftig weniger auf die physische Aussonderung und Besitzverschaffung, dafür vielmehr auf eine universelle – und wohl auch verpflichtende – Registrierung beim UCLR ankommen soll.

Weitere Aspekte, mit denen sich die neueren Regelungsvorschläge zum Pfändungsrecht auseinandersetzen, sind etwa der Umgang mit noch nicht existierenden beweglichen Pfandgegenständen, die bereits im Voraus verpfändet werden sollen, die Verpfändung von Konten und Depots, mehrfache Verpfändungen, sowie die Rangfolge hinsichtlich verschiedener Sicherungsrechte.

Pfändung von Gesellschaftsanteilen

Daneben hat das zuständige Ministerium für Handel und Investition 2016 auch die Frage nach der Pfändbarkeit von Gesellschaftsanteilen näher beleuchtet. Nach den am 26. April 2016 veröffentlichten Regelungsvorschlägen zum neuen Gesellschaftsrecht, sollen nun neuerdings Anteile an saudischen Joint Stock Companies verpfändet werden können.

Anteile an börsennotierten Gesellschaften sollen gemäß dieser Regelungsentwürfe durch einen schriftlich abgefassten Pfändungsvertrag möglich sein, der behördlich erfasst, registriert und börsenüblich veröffentlicht werden muss.

Im Falle der Verpfändung von Anteilen an nicht börsennotierten Gesellschaften muss der Pfändungsvertrag dem Vertretungsorgan der Gesellschaft zugeleitet werden, das für die Führung des Gesellschafterverzeichnisses verantwortlich ist. Die Verpfändung muss von diesem Organ erfasst und im

Gesellschafterverzeichnis kenntlich gemacht werden.

Sollten diese Regelungsentwürfe in dieser Form verabschiedet werden und in Kraft treten, stünden damit zuvor nicht dagewesene und dabei einfache und transparente Möglichkeiten zur Verpfändung von Gesellschaftsanteilen an einer Joint Stock Company zur Verfügung.

Eintragung als ständige Praxis in der Zukunft

Die Idee der Regierung Saudi-Arabiens hinter der erneuten und künftig stärkeren Einsetzung des UCLR und der neuen Regelungsvorschläge scheint es zu sein, eine umfassende, jederzeit einsehbare Datenbank aller relevanten Kreditsicherungsvorgänge anzulegen. Dies wird zum einen daran deutlich, dass auch solche Sicherungsvereinbarungen, die schon spezialgesetzlicher Regelung unterliegen, beispielsweise Immobiliensicherungen, zusätzlich und unter Vorlage der entsprechenden Urkunden der zuständigen Behörden auch beim UCLR anzuzeigen und damit zu registrieren sind (Art. 7 Durchführungsverordnung).

Zum anderen ist es auch vorgesehen, dass das Register ausgehend vom Namen des jeweiligen Schuldners durchsucht werden kann, um festzustellen, ob und welche Assets des Schuldners bereits belastet sind. Noch unklar ist, ob es zur Zwecke der Erleichterung des Geschäftsverkehrs im Kreditbereich auch eine elektronisch für Kreditgeber verfügbare Version des Registers geben wird.

Auch manche Einzelheiten des Registraturvorganges sind noch nicht hinreichend klar, etwa die Frage, ob fremdsprachige, insbesondere englische Vertragsdokumente vor deren Einreichung in das Arabische übersetzt werden müssen. Die genauen Anforderungen werden im Einzelfall mit dem UCLR zu klären bzw. die weiteren Entwicklungen der nächsten Zukunft zu beobachten sein. ●

Development and Acceptance of FIDIC Forms of Contract as a basis for Construction Projects in the Middle East

by Tobias Röttger, Lawyer (Of Counsel), WZR Legal Partnership



Tobias Röttger

The FIDIC forms of contract, as published by the Geneva based Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (FIDIC), are the most widespread and best accepted standard forms of contract for construction projects around the world. Energy and infrastructure projects are among the main fields of application for such contract templates.

Even though the FIDIC forms of contract, in their entirety also referred to as the 'rainbow suite', have originally been drafted on the basis of English common law principles, these templates are being applied in the Middle East (where typically a mixture of civil law and sharia law prevails) already since the 1970s. Other well-known forms of contract have also been used for various major construction projects in the region, such as the UK's New Engineering Contract (NEC3) or the standard forms published by the American Institute of Architects (AIA), but none of these approaches has ever even come close to the prevalence of project contracts based on the FIDIC forms in the relevant projects in the Middle East, in particular with respect to projects with a strong involvement of international bidders.

Due to the increasing internationalization of major Middle Eastern infrastructure and energy projects in the 1980s, the preferred language for corresponding contracts in the Middle East is the English language. The contractual basis used nowadays in international tenders in the Middle East is typically either a FIDIC contract or at least a FIDIC-based contract. Both the FIDIC and the FIDIC-based contracts are amended to meet local legal requirements, e.g. in relation to public tender laws (such as for example the application of a fixed lump sum price which is common in Middle Eastern countries). In certain jurisdictions, e.g. in Dubai, public entities are permitted to increase the agreed scope by up to 30% without granting the Contractor any right to an adjustment of the contract price. The corresponding FIDIC provisions would in such case be superseded by the relevant national laws. It should also be considered that under the civil codes of several Middle Eastern countries the Contractor's liability may significantly be extended beyond the issue of a defects liability certificate, finally resulting in a strict (and joint) liability of the Contractor and the designer for stability and integrity of the works (e.g. for a period of 10 years in the UAE). As another example, the cap on liquidated damages for delay applicable in Abu Dhabi has been raised from originally 10% to 20% of the contract price under the locally applied (FIDIC-based) forms of contract. Such local forms of contract used in Abu Dhabi are approximately 80% based on the corresponding FIDIC forms of contract (including same clause numbering and format), but still show significant (even if sometimes subtle) deviations from what an experienced Contractor who is familiar with the common FIDIC approach (and the underlying risk allocation) would expect to encounter.

Since national civil codes may certainly override contradictory FIDIC clauses (which in such case could not even be modified by choosing a governing foreign law), it should always be the primary target to reconcile the corresponding FIDIC form of contract right from the outset with mandatory legal requirements in the relevant country.

Another noteworthy exceptional feature is the fact that the Engineer in Middle Eastern FIDIC contracts typically has to seek the Employer's approval in certain cases, thus would not be in a position to act as an impartial institution. In the 1999 FIDIC suite of contracts (Red and Yellow Books) the Engineer is not as impartial as it used to be (but rather deemed to be acting for the Employer), but in Middle Eastern countries it is still common to rely on the 1987 suite of contracts. Such requirement to seek the Employer's approval within the framework of the 1987 approach generally frustrates the Engineer's ability to properly administer the contract as intended under these forms of contract and may therefore result in a rather claim-driven relationship between the contracting parties.

The use of the 1999 suite of contracts is increasing in recent projects, but still not to an extent which would be expected. This fact leads to another issue which is the lack of Dispute Adjudication Boards (DAB) in local FIDIC contracts, in particular the standing DAB which has only been introduced with the 1999 suite of contracts and which is typically rejected in the corresponding contracts. The idea of dispute avoidance is not well accepted in many Middle Eastern countries' forms of contract. The lack of impartiality of the Engineer and the deletion of the DAB from the 1987 version may lead to the unusual situation in which the Engineer would

need to finally decide on a matter in which a determination has already been made by him, whereas otherwise such question would typically be submitted to e.g. a standing DAB for settlement.

In addition, and this is what makes things even more complicated, it is still common in construction projects in the Middle East that incorrect forms of contract are being used (meaning not only older versions, but also contract structures which are inappropriate for the respective purpose), i.e. that the Red Book is used instead of the Yellow Book and the Yellow Book is used in cases where the Silver Book would be the more appropriate approach. The Red Book, which in its 1987 version is the most common contract template used throughout the Middle East, is supposed to be applied as a 'construct only' approach. Design obligations are part of the Contractor's scope only to the extent explicitly specified in the contract, but not as part of the Contractor's core activity. The related difficulty is that there is basically no room for variations under the Red Book instructing the Contractor to perform an extended scope which would require him to take significant design obligations. This fact is oftentimes ignored in the respective projects where the Red Book is commonly used instead of the Yellow Book. The whole contract structure of the Red Book is not suitable for such approach (not even with heavy amendments, which only make the handling of the contract more error-prone) and such design obligations would in classical Red Book projects definitely be outside of the relevant Contractor's expertise.

Oftentimes we hear similar complaints stating that the heavy amendment of FIDIC forms of contract in the Middle East shows that the use of such templates in the region strongly deviates from the originally intended use, since it is the idea of FIDIC to provide for a balanced risk allocation and to facilitate the contract management process with which parties all over the world are familiar. Even if this observation is generally correct, as also explained further above, it needs to be considered that other jurisdictions actually see issues which are somehow similar. In Germany, for example, there are various different opinions on the required extent of adjustment in order to align the respective FIDIC forms of contract

with the German law on general terms and conditions (Allgemeine Geschäftsbedingungen - AGB), primarily in relation to the Silver Book. A thorough drafting would also under German law require numerous adjustments to the original FIDIC contracts in order to create full compliance with German law. However, in national construction projects the use of FIDIC is oftentimes not sufficiently questioned as to whether or not it really meets all applicable local legal requirements. Thus, the oftentimes highlighted difference between the appropriate (or inappropriate) use of FIDIC forms of contract in the Middle East and in European countries may not necessarily be as significant as typically stated, but could rather be considered to be the outcome of a deviating local approach indeed resulting in usually way more amendments in Middle Eastern projects compared to e.g. several German projects. We have also seen several FIDIC forms of contract used in projects governed by German law which had hardly anything in common with the original templates and their intended use, given the extensive amendments which have been made in such cases in order to create compliance with German law (particularly on general terms and conditions).

With respect to the Employer's overall risk profile in Middle Eastern projects it should also be noted that certain political risks which may currently affect several countries in the region are typically allocated to the Employer under FIDIC forms of contract. For example, terrorism, revolution, civil war etc. are generally incorporated as Employer's risk into the FIDIC structure, meaning that in such cases the Contractor may have a quite strong benefit with that regard when FIDIC forms of contract are applied for projects in potentially affected countries.

One of the major risks in relation to the use of FIDIC (or FIDIC-based) contracts in the Middle East is the fact that the unreflecting use of such 'standard' forms may lull the involved parties in a false sense of security. This is understandable to some extent given the familiarity with these wide-spread forms of contract, but at the same time can have significant impacts because the consequences of local requirements and a deviating use of such templates can sometimes be highly underestimated by the Contractor.

A possible factor of risk mitigation is generally the application of international arbitration for the resolution of disputes arising in connection with FIDIC contracts in projects throughout the Middle East. The most relevant international arbitration institutions are the International Chamber of Commerce (ICC), the London Court of International Arbitration (LCIA) and the Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce (SCC). In addition, there are numerous local reputable institutions which include, inter alia, the Abu Dhabi Commercial Conciliation and Arbitration Centre, the Dubai International Arbitration Centre, the Gulf Cooperation Council Commercial Arbitration Centre, the Cairo Regional Centre for International Commercial Arbitration, the Tehran Regional Arbitration Centre and the Arbitration Centre of the Iran Chamber of Commerce, Industries and Mines, just to name a few.

As a conclusion it can be stated that the risk allocation under FIDIC contracts used in the Middle East is usually strongly beneficial for the Employer, i.e. the tendering entity (public authority) in the respective country. The Employer is typically granted maximum control over the project under the applied form of contract and at the same time the risk is almost fully being transferred to the Contractor, which does not necessarily create a collaborative environment between the parties. However, it is important to understand certain peculiarities like these before entering such a market and definitively prior to negotiating any corresponding project contracts.

The FIDIC drafting committee is putting continuous efforts in improving its forms of contract and adjusting them to better reflect changed regional and industry requirements, for example by organizing regular FIDIC Middle East Contract Users Conferences (on an annual basis). The next update of the 1999 FIDIC suite of contracts is planned to be published still in the course of 2016. We are closely monitoring the progress made in this context as well as the developments of contractual basis applied in relevant tenders in the Middle East, and we are pleased to be at your disposal for further exchange on these and related topics. ●

Katars Reformanstrengungen im Arbeitsrecht

von Leo Wigger & Mamdouh Al Tajjar - Projectmanager, GERMELA GmbH

Anfang November 2015 wurden – erstmals seitdem kritische Stimmen an der arbeitsrechtlichen Alltagssituation in Katar laut wurden – Änderungen im Arbeitsrecht des Golfstaates wirksam. Gerade im Zusammenhang mit den Millionen ausländischen Arbeitskräften, die in Katar tätig sind, und mit den Vorbereitungen zur FIFA WM 2022, kündigte die Regierung Katars in den vergangenen Monaten vermehrt Reformen im Arbeitsrecht an. Die Arbeitssituation der rund 1,9 Millionen ausländischen Arbeitskräfte in Katar sollte nachhaltig gestärkt werden.

Neben den schon in Kraft getretenen Neuregelungen zur Bezahlung von ausländischen Arbeitskräften sind nun auch Regelungen verabschiedet worden, die sich mit der Arbeitnehmerfreizügigkeit in Katar auseinandersetzen und nach Ablauf einer Übergangsfrist Mitte Dezember 2016 in Kraft treten, verabschiedet worden. Dieser Beitrag gibt einen Überblick über den Regelungsgehalt der neuen Gesetze.

Gesicherte Lohnzahlung

Das Gesetz Nr. 1 (2015), das im Februar 2015 verabschiedet wurde, ändert hierzu das bestehende Arbeitsgesetz Nr. 14 (2004). Während auch schon nach der alten Fassung alle Lohnzahlungen an Arbeiter auf Monats- oder Jahresbasis mindestens einmal pro Monat, alle Lohnzahlungen an kurzfristig Beschäftigte mindestens alle zwei Wochen erfolgen mussten, konzentriert sich die Neuregelung vor allem auf die Zahlungsmodalitäten.

Verpflichtend und einzig zulässig soll danach die Bezahlung von Arbeitern auf elektronischem Wege durch Überweisung auf ein Bankkonto des Beschäftigten innerhalb Katars sein. Alle anderen Zahlungsarten, insbeson-

dere die Barauszahlung, sind damit nicht mehr zugelassen. Dies soll den Zugriff behördlicher Kontrolle hinsichtlich der tatsächlichen Vergütung der geleisteten Arbeit sowie die erleichterte Durchsetzung von Lohnansprüchen gewährleisten.

Arbeitgeber, die sich diesen Vorgaben nicht bis zum Ablauf der Übergangsfrist von sechs Monaten seit Ende Februar (Art. 4 Gesetz Nr. 1 (2015)) gefügt haben, laufen Gefahr, mit empfindlichen Sanktionen belegt zu werden. Nach Art. 145 (2) des geänderten Arbeitsgesetzes Nr. 14 (2004) droht eine Freiheitsstrafe von bis zu einem Monat bzw. ein Bußgeld von 2.000 bis zu 6.000 Riyal (entspricht ca. 500 bis 1500 Euro) bei Nichteinhaltung der neuen Regelungen.

Reform des „kafala“-Systems

Außerdem waren weitere Änderungen im Zusammenhang mit dem Verhältnis der ausländischen Arbeitskräfte zu den katarischen Arbeitgebern im Gespräch. Die Regierung Katars kündigte so schon Mitte 2015 an, weitere Aspekte des geltenden Arbeitsrechtsregimes auf deren aktuelle Nachbesserungsbedürftigkeit hin überprüfen zu wollen.

Insbesondere das sogenannte „kafala“-System sollte nach jüngsten Angaben abgeschafft oder zumindest an die aktuellen Erfordernisse des Arbeitsmarktes angepasst werden. Dieses System bindet Arbeiter für die Dauer ihres genehmigten Arbeitsaufenthaltes an einen einzigen Arbeitgeber. Dadurch wird deren Flexibilität stark eingeschränkt. Ein Wechsel der Arbeitsstelle bei schlechten Bedingungen einerseits oder Verbesserungschancen andererseits wird dadurch gleichsam ausgeschlossen.

Aus Regierungskreisen hieß es dazu jüngst, man sei sich bewusst, dass dieses System aus einer anderen Zeit mit einer anderen demographischen Ausgangslage stammt. An einer Anpassung der Regelungen werde daher gearbeitet.

Mit dem Gesetz Nr. 21 (2015) widmet sich die Regierung nun diesem Problemkreis.

Das Gesetz wurde am 27.10.2015 vom Emir unterzeichnet und behandelt die Bedingungen, unter denen ausländische Arbeitskräfte nach Katar ein- oder ausreisen und in Katar Wohnsitz nehmen können. Das Gesetz löst die alten Regelungen des Gesetzes Nr. 4 (2009) ab (Art. 49 Gesetz Nr. 21 (2015)) und soll seine verpflichtende Wirkung nach Ablauf eines Jahres nach der Veröffentlichung des Gesetzes – also Ende 2016 – entfalten (Art. 50 Gesetz Nr. 21 (2015))

Beendigung und Wechsel von Arbeitsverhältnissen

Nach bisheriger Rechtslage war stets eine Genehmigung (das sog. no-objection certificate) des Arbeitgebers erforderlich, um den Arbeitsstellenwechsel eines Arbeitnehmers zu ermöglichen. Art. 21 des Gesetzes Nr. 21 (2015) regelt die neuen Modalitäten eines Arbeitsstellenwechsels ausgehend von der Unterscheidung zwischen unbefristeten und befristeten Arbeitsverhältnissen:

Nach Ablauf eines befristeten Arbeitsverhältnisses ist es einem Arbeitnehmer fortan möglich, ohne Genehmigung des Arbeitgebers die Arbeitsstelle zu wechseln. Bei dem Wunsch nach einem Arbeitsstellenwechsel vor Ablauf der festgesetzten Vertragslaufzeit ist ein gesondertes Einverständnis des Arbeitgebers noch erforderlich.

Aus unbefristeten Arbeitsverhältnissen kann nach Ablauf von fünf Jahren ohne Einverständnis des Arbeitgebers ein Wechsel durchgeführt werden.

In jedem der genannten Fälle ist jedenfalls eine Genehmigung sowohl von Seiten der zuständigen Behörde, als auch von Seiten des Arbeitsministeriums von Nöten. Unklar ist dagegen, ob es sich dabei bloß um einen formellen Akt der Registratur oder um einen die Flexibilität der Arbeitnehmer erneut einschränkende materielle Entscheidungsbefugnis der genannten Stellen handeln soll.

Kritische Stimmen wurden hinsichtlich dieses neuen Regelungsansatzes insofern laut, als einerseits nicht völlig klar sei, wer als die im Gesetz genannte „zuständige Behörde“ gelte. Für ausländische Arbeitskräfte bestehe so schon die faktische Hürde, zunächst einen zulässigen Antrag bei der nur schwer ermittelbaren zuständigen Stelle einzureichen.

Andererseits bestehe auch ein Regelungsdefizit darin, dass das Gesetz keine Rückwirkung auf bereits geschlossene Verträge entfalte. Konkret führe dies dazu, dass der Ablauf

der 5-jährigen Frist, nach welcher ein Arbeitsstellenwechsel bei unbefristeten Arbeitsverhältnissen möglich werde, durch eine kurzfristige Vertragserneuerung geschickt bis Ende 2021 oder gar länger hinaus geschoben werden könne.

Ausreise

Nach bisheriger Rechtslage ist stets eine Ausreisegenehmigung des Arbeitgebers bzw. Sponsors erforderlich. Darüber hinaus war es gängige Praxis der Arbeitgeber, die Reise- und Ausweisdokumente ihrer Arbeitnehmer einzubehalten, um diesen so deren Ausreise zu erschweren.

Nach Art. 7 (3) des Gesetzes Nr. 21 (2015) wird die Ausreise auch nach neuer Rechtslage grundsätzlich noch an das Einverständnis des Arbeitgebers gebunden. Die Ausreise einer Arbeitskraft muss außerdem nach Art. 7 (1) des Gesetzes Nr. 21 (2015) mindestens 3 Tage im Voraus gegenüber der zuständigen Behörde angezeigt werden. Zwar war in den vergangenen Monaten häufig davon die Rede, es würde ein elektronisches Verwaltungsverfahren eingeführt werden, das die automatisierte Ausstellung

von Ausreisevisa bei Einhaltung einer Anmeldefrist von 72 Stunden ermöglichen sollte. Danach wäre die legitime Ausreise eines Arbeitnehmers nicht länger von einer separaten Genehmigung des Arbeitgebers abhängig gewesen. Dieses System bleibt nach den neuen Regelungen aber aus.

Stattdessen wird dem Arbeitnehmer nach Art. 7 (2) des Gesetzes Nr. 21 (2015) die Möglichkeit eröffnet, eine Beschwerde gegen eine etwaige Verweigerung der Ausreise durch den Arbeitnehmer oder die zuständige Behörde vor den sogenannten Foreign Nationals Exit Grievances Council zu bringen. Die näheren Details zu Einrichtung, Besetzung und Arbeitsweise dieses Councils werden noch durch Ministerialverordnung festzulegen sein. Der Council muss gemäß Art. 7 (4) des Gesetzes Nr. 21 (2015) innerhalb von 3 Tagen aktiv auf die Beschwerde des Arbeitnehmers reagieren, was allerdings nur in einer drohenden Notsituation für den Arbeitgeber gilt. Wann eine solche Notsituation vorliegt, in welcher inhaltlichen Tiefe der Council dann sogleich reagieren muss und welche zeitlichen Anforderungen außerhalb der genannten Notsituation bestehen,

YOUR EVENTS IN THE NEW NUMOV CONFERENCE CENTRE

Kronenstr. 1, 10117 Berlin




Reply: Fax 030 20641010 or E-Mail: numov@numov.de

I/We am/are interested in receiving information about utilising the conference room

I/We am/are a NUMOV member

Company, Name, Address, Email, Fax, Tel.

geht aus den Neuregelungen bezeichnenderweise nicht hervor. Ob die Situation der ausländischen Arbeitskräfte dadurch als nachhaltig gestärkt angesehen werden kann, wird nur die praktische Umsetzung der Regelungen zeigen können.

Reisepässe

Nach Art. 2 des Gesetzes Nr. 21 (2015) ist ausländischen Arbeitskräften keine Ein- oder Ausreise ohne gültigen Reisepass gestattet, außer wenn die Arbeitskraft nach regulärer Beendigung eines Arbeitsverhältnisses das Land mit entsprechender Erlaubnis verlässt. Regelmäßig wird Arbeitnehmern aber auch hier daran gelegen sein, bei der Ausreise die eigenen Reisepapiere bei sich zu führen

Die in der Vergangenheit häufig monierte Praxis seitens der Arbeitgeber, Reisepässe einzuziehen und zu behalten und dadurch die legale Ausreise einer ausländischen Arbeitskraft dauerhaft und willkürlich zu verhindern, sollte – so die Ankündigungen – auch mit den Neuregelungen unterbunden werden. Nach Art. 8 (3) des Gesetzes Nr. 21 (2015) ist der Arbeitgeber fortan verpflichtet, die Reisedo-

kumente unmittelbar nach der administrativen Zulassung und Meldung des jeweiligen Arbeitnehmers zurückzugeben.

Gleichwohl kann der Arbeitnehmer schriftlich darin einwilligen, dass der Arbeitgeber seinen Pass dauerhaft für ihn aufbewahrt. Nichtsdestoweniger hat der Arbeitnehmer ein unabdingbares Recht, seinen Pass bzw. seine ausweis- und Reisedokumente jederzeit heraus zu verlangen. Bei der Verweigerung der Herausgabe eines Passes bei Gelegenheit der Ausreise eines Arbeitnehmers dürfte künftig auch der Weg vor den Foreign Nationals Exit Grievances Council eröffnet sein. Gemäß Art. 39 des Gesetzes Nr. 21 (2015) droht bei Verstoß gegen die Herausgabepflicht außerdem eine Strafe von 25.000 Katar-Riyal (entspricht ca. 6.450 Euro).

Ausblick: Ein freierer Arbeitsmarkt in Katar

Bemerkenswerterweise nehmen die neu formulierten Regeln Abschied von der bislang gängigen Terminologie des „kafala“-Systems und ersetzen diese durch neutrale Begriffe wie „Anwerber“, „Arbeitgeber“ und „Arbeit-

nehmer“. Damit soll nach dem Bemühen der Regierung nicht nur inhaltlich, sondern auch verbal eine Kehrtwende im Arbeitsrecht erfolgen.

Wichtigster Regelungsgegenstand des Gesetzes ist die Erleichterung der Ausreise ausländischer Arbeitskräfte in Katar aus dem Land. Auch ein Arbeitsstellenwechsel soll so künftig einfacher möglich werden und nicht mehr ausschließlich von der Genehmigung des Arbeitgebers abhängen. Die rechtswidrige Praxis, Arbeitern deren Ausweisdokumente zu entziehen, soll darüber hinaus Gegenstand strenger Verbote und Strafen werden.

Obwohl die Regierung Katar angekündigt hatte, einen neuen Weg einschlagen zu wollen, um die kritisierten Probleme der Arbeiter in Katar möglichst zügig und nachhaltig anzugehen, hinterlassen die neuen Regelungen an entscheidenden Stellen noch Klärungsbedarf. Es wird abzuwarten sein, wie streng die Behörden in Zusammenarbeit mit dem Arbeitsministerium eine effiziente, arbeitnehmerschützende Umsetzung und Durchsetzung der Neuregelungen gewährleisten werden. ●

Impressum

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

Kronenstraße 1, 10117 Berlin, Germany

☎ (+49) 030 - 206410-0

☎ (+49) 030 - 206410-10

Chefredaktion:

Dr. Thomas Wülfing / Helene Rang

German Middle East Lawyers News

**2. Ausgabe, Juli 2016,
dreimonatlich**

Redaktion:

Marcel Trost

Firas Malhas

Dipl.-Pol Alexander Haghani

Dr. Thomas Wülfing

Afshin Ghassemi

Dr. Daniel Parlow

Tobias Röttger

Suraya Turk

Leo Wigger

Mamdouh Al Tajjar

Layout:

Brice Athimond

Full Power

Metro Riyadh, Makkah Haram Sewer Line, Jeddah Sanitary Master Plan, Taif, Madina: Over 60 Herrenknecht TBMs used and planned for around 200km of tunnel.

Full Service

We contribute to our customers' project success worldwide with **complete service packages**.

Full Range

Saudi Arabia is modernizing its metro and sewage network. Herrenknecht provides support with **tunnelling technology, segment production equipment and plant, additional equipment and expert personnel**.

Contractors:

- › BACS consortium (Bechtel, Almadani, CCC, Siemens)
- › FAST consortium (FCC, Samsung, Alstom, Strukton, Freyssinet, Atkins, Tympsa, Setec)
- › Saudi Binladin Group
- › SAPAC
- › Abul Jadayel Com. for Contracting & Maintenance
- › Al Harbi Trading & Contracting Co.
- › Almadani
- › Al-Muhaidib Contracting Co.
- › Al-Angari Holding Com.

Pioneering Underground Technologies

› www.herrenknecht.com

