NUMOV
NAH- UND MITTELOST-VEREIN E.V.
GERMAN NEAR AND MIDDLE EAST ASSOCIATION

German Middle East
Lawyers News

GERMELA

Nr. 1 - April 2017

Contents

Neue Entwicklungen im Wirtschaftsrecht der Türkei	**1**
Editorial	**3**
Geschäfte im Iran: Herausforderung Finanzierung	**6**
Bahrain Economic Vision 2030	**10**
Rechtsreformen für mehr Investitionen in Tunesien	**12**
An Overview of the New Insolvency Law in the UAE	**14**
Abu Dhabi Global Market	**15**
OPEC-Abkommen über Ölproduktion	**18**
Disputes Over New Health Insurance Legislation in Morocco	**20**

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: Burkhard Dahmen, Vorsitzender der Geschäftsführung, SMS group GmbH
CEO NUMOV: Helene Rang

Neue Entwicklungen im Wirtschaftsrecht der Türkei

von Cem Alışık – Leiter GERMELA Türkei

Schon bei Gründung des modernen türkischen Staates 1923 wurde auf eine islamische Prägung der türkischen Gesetze verzichtet. Insbesondere die für das Wirtschaftsleben maßgeblichen Gesetze wurden in Anlehnung an französisches, deutsches und Schweizer Recht gestaltet. Gerade im Verlauf des vergangenen Jahrzehnts nahm der türkische Gesetzgeber umfangreiche Gesetzesänderungen und Anpassungen vor, um das türkische Wirtschaftsrecht an EU-Standards und -Richtlinien anzupassen. Dieser Beitrag gibt einen Überblick über die jüngsten Entwicklungen im Wirtschaftsrecht der Türkei.

Änderungen im Handels-,Gesellschafts- und Schuldrecht 2012

Im Juli 2012 löste das neue türkische Handelsgesetzbuch (**tHGB**), Gesetz Nr. 6102, die alten Regelungen zum Handels- und Gesellschaftsrecht in der Türkei ab. Mit dem neuen tHGB erfahren vor allem die Gesellschaftsformen der *Limited Şirket* (entspr. etwa der deutschen GmbH) sowie der *Anonim Şirket* (entspr. etwa der deutschen AG) wesentliche Änderungen und Anpassungen an modernes EU-Recht.
Insbesondere wurden sowohl die Mindestgesellschafterzahl für beide Gesellschaftsformen aufgehoben. Die Gründung von 1-Mann-Gesellschaften ist nun auch in der Türkei möglich, wodurch es besonders ausländischen Unternehmen deutlich leichter fallen dürfte, operative Tochtergesellschaften in der Türkei zu gründen.

Genauso wurden die Anforderungen an die Kapitalausstattung und Kapitalaufbringung für die beiden genannten Gesellschaftsformen angepasst. Statt vormals 5.000 türkischen Lira (**TL**) beträgt das Stammkapital der *Limited Şirket* nunmehr TL 10.000 (entspr. etwa EUR 2.640). Dieses Stammkapital ist bei Gründung sofort und vollständig einzuzahlen. Das Grundkapital der *Anonim Şirket* beträgt unverändert TL 50.000 (entspr. etwa EUR 14.500). Zusätzlich wurde eine Höhere Grundkapitalziffer in Höhe von TL 100.000 (entspr. etwa EUR 26.400) eingeführt, die im Wesentlichen dann eingehalten werden muss, wenn die AG an der Börse notiert werden soll.

Neben diesen grundlegenden Änderungen hinsichtlich der Gesellschafts- und Finanzverfassung, enthält das neue Gesellschaftsrecht weitere Anpassungen bei Fragen der

Fortsetzung auf Seite 4

Full Power

Metro Riyadh, Makkah Haram Sewer Line, Jeddah Sanitary Master Plan, Taif, Madina: Over 60 Herrenknecht TBMs used and planned for around 200 km 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, Almabani, CCC, Siemens)
- FAST consortium (FCC, Samsung, Alstom, Strukton, Freyssinet, Atkins, Typsa, Setec)
- Saudi Binladin Group
- SAPAC
- Abul Jadayel Com. for Contracting & Maintenance
- Al Harbi Trading & Contracting Co.
- Almabani
- Al-Muhaidib Contracting Co.
- Al-Angari Holding Com.

Pioneering Underground Technologies

› www.herrenknecht.com

HERRENKNECHT
Tunnelling Systems

Editorial

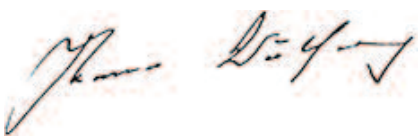
Sehr geehrte Damen und Herren
liebe Germela-Mitglieder
liebe NUMOV-Mitglieder

steht dem Nahen Osten wieder ein goldenes Zeitalter bevor? Der renommierte Historiker Peter Frankopan (Universität Oxford) hat in seinem Bestseller „Licht aus dem Osten " jüngst darauf hingewiesen, dass sich Europa erst vor wenigen Jahrhunderten erstmals zum Zentrum des Welthandels entwickeln konnte. Vorher lag die Triebfeder zivilisatorischer Entwicklung seit Anbeginn der Menschheitsgeschichte fast durchgängig in einer anderen Region: dem Nahen und Mittleren Osten. Einem Gebiet, auf dem sich eine geographisch günstige Lage zwischen Ost und West mit unbändigem Fortschrittsglauben, wirtschaftlicher Liberalität und politischer Weitsicht mengte. Das Europa nördlich der Alpen war über Jahrtausende kaum mehr als eine globale Peripherie; bedeutende Geschäfte wurden andernorts gemacht. Für Frankopan deutet nun vieles darauf hin, dass die Länder des Nahen Ostens die Wirtschaftszentren von Morgen werden könnten.

Ein Blick auf die Golfstaaten bietet bereits einige Anhaltspunkte für diese These: Ehrgeizige und hochqualifizierte Einwanderer aus der ganzen Welt zieht es heute scharenweise in die pulsierenden Metropolen der Region. Amerikanische Eliteuniversitäten und europäische Museen öffnen wie selbstverständlich Zweigstellen am Golf. Der Flughafen Dubai ist das wichtigste Drehkreuz für den internationalen Passagierverkehr; Katar nach Prokopfeinkommen das weltweit reichste Land und das höchste Gebäude der Welt steht, natürlich, in den Emiraten. So prognostiziert die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers, dass im Jahr 2030 bereits vier der 20 größten Volkswirtschaften der Welt aus dem Nahen Osten kommen werden, obwohl die Region weit weniger als 10 % der weltweiten Bevölkerung beherbergt.

Während die saturierten Gesellschaften Westeuropas sich im Klein-Klein nationaler Befindlichkeiten zu verlieren drohen und schon das Fertigstellen eines mittelgroßen Flughafens zu einer schier unüberwindbaren Hürde zu werden vermag, liegt der Schluss nahe, dass die historische Anomalität der wirtschaftlichen Dominanz Europas schon bald als nichts mehr als eine kurze Episode in die Geschichtsbücher eingehen wird. Der alte Mittelpunkt der Welt könnte dann wieder zum großen Gewinner der Zeitläufte avancieren. Weitsichtige Investoren tun also gut daran, den Nahen- und Mittleren Osten schon heute wieder verstärkt ins Visier zu nehmen.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre,



Ihr Dr. Thomas Wülfing
Gründer und Geschäftsführer GERMELA

Cem Alışık

Geschäftsführung, Aufsicht und Prüfung sowie Buchhaltung. Dadurch sollen Gesellschaften nach türkischem Recht auch im internationalen Vergleich einerseits einfach handzuhaben sein, andererseits sicherer und zuverlässiger erscheinen.

Auch das Schuldrecht, das im türkischen Obligationengesetzbuch (**tOGB**), Gesetz Nr. 6098, geregelt ist, wurde 2012 weitgehenden Änderungen in Anlehnung an das deutsche Bürgerliche Gesetzbuch (**BGB**) unterzogen. Auch darunter finden sich relevante Neuerungen für den Wirtschaftsverkehr in der Türkei. Insbesondere fanden erstmals Regelungen über die Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen im B2B-Geschäft Einzug in das neue tOGB. Die Regelungen, die auch für ausländische Unternehmen mit Tätigkeit in der Türkei von großer Relevanz sind, finden sich in Artt. 20 ff. des tOGB. Die Regelungen sind zwar weniger ausführlich, orientieren sich ihrem Inhalt nach jedoch stark an den §§ 305 bis 310 BGB.

Daneben wurden im neuen tOGB Regelungen zur Gefährdungshaftung, zur Gewährleistung und Gefahrtragung beim Kaufvertrag sowie zu Bürgschaftsverträgen neu gefasst.

Neues Gesetz zur Kreditsicherung im Handelsverkehr

Starken Bezug zum Schuldrecht und zum Handelsverkehr in der Türkei hat auch ein neues Gesetz zur Frage der Absicherung von Finanzierungen mit kommerziellen Pfandrechten. Das Gesetz Nr. 6750 trat zu Jahresbeginn in Kraft und dient dazu, die Finanzierung von Handelsgeschäften durch vereinfachte Pfandabsicherung zu erleichtern. Dadurch soll mittelfristig die Liquidität in bestimmten Märkte erhöht und die Konjunktur in Schwung gebracht werden.

Nach alter Rechtslage, gefasst im Gesetz Nr. 1447 über kommerzielle Unternehmensverpfändungen, waren im Wesentlichen nur Pfandrechte an ganzen Unternehmensteilen vorgesehen. Mit dem neuen Gesetz wird es künftig möglich sein, Pfandrechte an einzelnen, bestimmten, beweglichen Assets zu vereinbaren. Diese Verpfändung wird nach dem neuen Gesetz allerdings nicht wie das deutsche Faustpfand durch eine Übergabe der verpfändeten Gegenstände zustande kommen (§ 1205 BGB). Vielmehr wird die Pfandsicherung nach türkischem Recht künftig dem Vorbild einer übergabelosen Sicherungsübereignung folgen. Solche Sicherungsabreden können künftig in einem unabhängigen Pfandrechtsregister eingetragen werden. Dadurch soll insbesondere die Transparenz hinsichtlich verpfändeter Güter in betroffenen Betrieben erhöht werden.

Neue projektbasierte Investitionssubventionen

So wie die Reformen im Gesellschafts- und Schuldrecht dazu beitragen sollen, dass Investitionen in der Türkei auch für ausländische Unternehmen interessant und möglichst einfach gehalten werden, verfolgen neue Regelungen zur Investitionsförderungen eine ähnliche Rolle. So wurden im November 2016 ein spezielles Gesetz (Nr. 6745) verabschiedet, das die Voraussetzungen und Modalitäten für staatliche Subventionen für bestimmte Investitionen in der Türkei regelt. So werden Unternehmen, die sich im Bereich der innovativen Technologien, im Bereich *Research & Development*, und im Bereich der Produktion von Produkten mit hoher Wertschöpfung engagieren, ab September 2017 von weitreichenden Vergünstigungen profitieren können. Mit Körperschaftssteuerbefreiungen, Mehrwertsteuerbefreiungen, Zollausnahmen, der kostenfreien Bereitstellung von Firmengeländen, der staatlichen Übernahme von Energiekosten und laufenden Darlehenszinsen sowie der Unterstützung mit Gehaltszahlungen für hochqualifizierte Arbeitskräfte in der Türkei sollen bestimmte Investitionsprojekte künftig noch intensiver gefördert werden.

Zu den angesprochenen, berechtigten Projekten gehören solche Investitionsvorhaben, die über ein Gesamtvolumen von über USD 100 m verfügen, sich auf die Vorsorge für aktuelle oder künftige Grundbedürfnisse der Gesellschaft konzentrieren, Versorgungsengpässe schließen können, zum technologischen Fortschritt beitragen können oder sonst an der gesamtstaatlichen Innovation mitwirken können.

Neue kapitalmarktrechtliche Standards

Auch das türkische Kapitalmarktrecht hat in jüngster Zeit zahlreiche Änderungen erfahren. Diese Änderungen beziehen sich auf Devisengeschäfte mit Leverage-Wirkung, auf börsenöffentliche Mitteilungspflichten sowie auf die Regelungen über verbotenes marktmissbräuchliches Verhalten.

Von besonderer Relevanz für den täglichen Wirtschaftsverkehr sind die neuen tatbestandlichen Konturierungen des Marktmanipulationsverbots nach türkischem Recht. Genau wie nach deutschem bzw. EU-Recht (Artt. 12 und 15 Marktmissbrauchsverordnung) sind Marktmanipulationen in der Türkei verboten.

Bislang richtete sich das Marktmanipulationsverbot nach türkischem Recht im Wesentlichen gegen die Abgabe falscher oder irreführender Informationen, Gerüchte oder öffentlicher Angaben aller Art mit dem Ziel, den Wert von Unternehmensbeteiligungen, Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten zu beeinflussen. Nach der neuen Ausformung vom Februar 2017 wird der Tatbestand des Marktmissbrauchs enger gezogen, sodass verbotenes marktmissbräuchliches Verhalten künftig auch immer im Zusammenhang mit einer bestimmten Kapitalmarkttransaktion stehen muss. Nähere Definitionen finden sich in der Offiziellen Gazette Nr. 29983 vom 18.02.2017.

Dieses Verbot trifft jede Person in der Türkei, insbesondere also auch Unternehmen und deren Vertreter. Bei geschäftlicher Aktivität in der Türkei ist deshalb auch immer ein Auge auf den Vorschriften des Kapitalmarktrechts zu behalten.

Istanbul Arbitration Centre

Ebenso wie transparente und leicht handzuhabende Rechtsvorschriften einen wesentlichen Standortfaktor für unternehmerisches Engagement darstellen, ist die Verfügbarkeit und der Zugang zu effizienten und qualifizierten Streitschlichtungsstellen häufig ein wichtiger Gesichtspunkt bei der Auswahl eines Geschäfts- oder Investitionsstandortes. Insofern überrascht es wenig, dass mit dem *Istanbul Arbitration Centre* (**ISTAC**) seit 2016 eine ambitionierte Schlichtungsstelle ins Leben gerufen wurde, die dazu beitragen soll, gerade die bevölkerungsreichste und wirtschaftsstärkste Stadt der Türkei zu einem attraktiven Hafen für internationale Investments zu machen.

Während die Verfahrensregelungen des ISTAC sich stark an den wohlbekannten ICC-Regelungen orientieren und so vielen Unternehmen und Juristen weitestgehend bekannt sein dürften, wurden auch zwei spezielle Mechanismen für das ISTAC geschaffen: Die *Fast Track Arbitration* und *die Emergency Arbitration.* Das *Fast Track Arbitration* Verfahren soll so vornehmlich für Verfahren mit kleinerem Streitwert Anwendung finden und binnen drei Monaten zu einer finalen Entscheidung führen. Bei der Emergency Arbitration soll sogar eine Entscheidung innerhalb von sieben Tagen nach Eingang der Akten beim entsprechenden Schiedsrichter erfolgen können.

Fazit

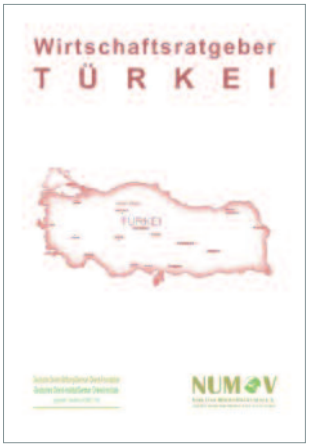
Zwar drehen sich Berichte aus der Türkei in jüngster Zeit vornehmlich um die stockenden EU-Beitrittsverhandlungen, um machtpolitische Agitation und Verfassungsgesetzgebung sowie zahlreiche lokale und regionale Konflikte und Krisenherde. Nichtsdestoweniger lohnt sich ein Blick auf die jüngsten Entwicklungen im Wirtschaftsrecht der Türkei.Dabei treten vor allem die umfangreichen Gesetzesänderungen von 2012 in den Vordergrund. Daneben zeigen sich auch bedeutende Änderungen im Investitionsrecht und Kapitalmarktrecht der Türkei. Insgesamt lässt sich eine deutliche Tendenz hin zu einer rechtlichen Modernisierung und Erhöhung der Attraktivität der Türkei als Unternehmens- und Investitionsstandort feststellen.

Deutsche Orient-Stiftung/German Orient Foundation
-Deutsches Orient-Institut/German Orient Institute-
gegründet / founded by NUMOV1996

Wirtschaftsratgeber TÜRKEI

NUMOV
NAH- UND MITTELOST-VEREIN E.V.
GERMAN NEAR AND MIDDLE EAST ASSOCIATION

Der Nah- und Mittelost-Verein gibt zusammen mit dem Deutschen Orient-Institut den Wirtschaftsratgeber TÜRKEI heraus. Der Wirtschaftsratgeber TÜRKEI bietet detaillierte Informationen zu gesellschaftlichen und politischen Herausforderungen, erläutert Ihnen die rechtlichen Hinweise zum Markteintritt und verschafft differenzierte Einblicke in die unterschiedlichen Branchen, Regionen und Projekte dieses wirtschaftlich wichtigen Landes.



Bestellung:

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

○ Hiermit bestelle ich ___ Exemplare des Wirtschaftsratgebers TÜRKEI zum Preis von 49,90 € zzgl. MwSt plus 5 € Versand je Exemplar (Internationaler Versand plus 15 €) vor. NUMOV-Mitglieder erhalten den Wirtschaftsratgeber TÜRKEI zum Preis von 25,90 € zzgl. MwSt plus Versand.

○ Ich habe den vollen Betrag auf das folgende Konto des NUMOV überwiesen:
IBAN DE31 100 700 240 9291261 00
BIC(SWIFT) DEUT DE DBBER
Deutsche Bank AG Berlin
(Versand nach Eingang der Überweisung).

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

Geschäfte im Iran: Herausforderung Finanzierung

Von Afshin Ghassemi, Leiter Iran Desk GERMELA Wülfing LLP

Afshin Ghassemi

Die iranische Zentralbank hat jüngst in Zusammenarbeit mit der iranischen Regierung um Präsident Hassan Rouhani Vorschläge für gezielte Reformgesetzgebung für den Finanzdienstleistungssektor und das Bankrecht im Iran auf den Weg gebracht. Grund hierfür dürften die strukturellen Schwierigkeiten sein, die sich zunehmend im iranischen Finanzdienstleistungssektor bemerkbar machen und die einem effektiven Aufschwung der iranischen Wirtschaft durch ausländische Investitionen und unternehmerische Betätigung im Iran im Wege stehen. Dieser Beitrag klärt, welchen Schwierigkeiten sich westliche Unternehmen, Investoren und Banken beim Engagement im Iran noch immer gegenübergestellt sehen.

Präsident Rouhanis Aufgabe nach dem Wegfall der Sanktionen

Rouhani und seine Administration stehen aktuell unter substantiellem politischen und gesellschaftlichen Druck, mit dem Atomabkommen vom 15.07.2015 eine neue Phase wirtschaftlichen Wachstums und starker Konjunktur im Iran einzuleiten. So versprach Rouhani selbst, schon innerhalb der ersten 100 Tage nach seinem Amtsantritt am 03.08.2013 als iranischer Präsident, wesentlich zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation des Irans beitragen zu können.

Aussagekräftig in diesem Zusammenhang ist eine aktuelle, repräsentative Studie des *Center for International and Security Studies* der Universität Maryland, nach welcher mehr als die Hälfte der iranischen Bevölkerung zwar genau die Erwartung wirtschaftlicher Verbesserung an das Atomabkommen stellt, derzeit aber noch keine effektiven positiven Wendungen festzustellen vermag. Die jüngsten Datenerhebungen und Schätzungen des *International Monetary Fund* (IMF) sagen so zwar moderates wirtschaftliches Wachstum in Folge des Wegfalls der Sanktionen seit dem sogenannten *Implementation Day*, also dem 18.01.2016, voraus. Nichtsdestoweniger hat die persische Volkswirtschaft nach Angaben des IMF nach wie vor mit stark unterkapitalisierten Märkten und Banken, mit vergleichsweise hoher Inflation und bedrohlichen Arbeitslosigkeitsraten von bis zu 11% zu kämpfen.

Zudem konnten die moderaten und politisch mittig aufgestellten Unterstützer Rouhanis in der zurückliegenden Parlamentswahl im Februar 2016 mit einer kontrollierenden Mehrheit in das iranische Parlament einziehen. Da der Einfluss konservativer Lager in der nationalen Wirtschafts- und Atompolitik damit umso mehr zurückgedrängt erscheint, erhöht sich der Druck auf Rouhani, eine erfolgreiche wirtschaftliche Kehrtwende einzuleiten. Gleichzeitig sind nach Umfragen in der Bevölkerung mehr als 80 % der iranischen Bürger grundsätzlich für eine Weiterentwicklung des ira-

nischen Atomprogramms. Bringt das Atomabkommen nicht die versprochenen wirtschaftlichen Vorteile, könnte die allgemeine Stimmung im Iran mittel- bis langfristig kippen und der Gesamterfolg des Abkommens stark in Gefährdung geraten.

Nicht zuletzt angesichts der dramatisch gefallenen und trotz starker Bemühungen um eine Preisstabilisierung der OPEC-Nationen immer noch niedrigen Ölpreise dürfte das Ziel deshalb lauten, die nationalen Märkte außerhalb des Ölgeschäfts durch eine starke Entwicklung des Außenhandels anzukurbeln. Die Schätzungen des IMF zeigen an, dass diese Märkte aktuell bei nur 50 % ihres Potentials operieren. Nichtsdestoweniger scheint das nötige Kapital zu fehlen, um den notwendigen Anschub für die Exportwirtschaft zu gewährleisten. Die Kapitalströme in den Iran waren vor allem seit Einführung der strengen Sanktionen in den 2000er Jahren nahezu im Sand verlaufen und liegen aktuell bei etwa USD 2,5 Mrd. Deshalb erklärte Rouhani bereits zu Beginn des Jahres, bis zu USD 50 Mrd. an direktem ausländischem Investment im Iran binden zu wollen.

Großes Interesse an unternehmerischem Engagement

Diese Strategie scheint zunächst auf die besten Voraussetzungen zu treffen, um erfolgreich aufzugehen. Mit den weggefallenen Sanktionen – vor allem von Seiten der UN und der EU – öffnet sich mit dem Iran ein breiter, entwicklungs- und investitionsbedürftiger Markt für Produkt- und Dienstleistungsexporte sowie intensives unternehmerisches Engagement.

Im ersten Halbjahr 2016 zeichnete das statistische Bundesamt in Deutschland etwa bereits ein Außenhandelsvolumen von EUR 1300 Mio. und damit eine Steigerung von 11 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 auf. Sowohl große deutsche Unternehmen wie Siemens und BASF als auch zahlreiche leistungsstarke mittelständische Unternehmen lieferten bereits Produkte und Dienstleistungen in den Iran. Sogar der Bestellung von insgesamt 118 neuen Flugzeugen für die Flotte von Iran Air bei Airbus, die bislang wegen Schwierigkeiten in der Finanzierung nicht ausgeführt werden konnte, wurde im November 2016 neues Leben eingehaucht, indem eine passende Finanzierungsstruktur gefunden wurde.

Im Iran herrscht vor allem große Nachfrage im Hinblick auf die Maschinenbaubranche, da insbesondere die Energie-, Kfz- und Lebensmittelindustrie im Iran modernisiert und ausgebaut werden müssen. Daneben plant die iranische Regierung umfassende Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur, in die Erweiterung der nationalen Kraftwerkskapazitäten, in die Wind- und Sonnenenergie sowie in zahlreiche Frisch- und Abwasserprojekte. Zahlreiche Bewerbungsfristen für öffentliche Infrastrukturprojekte liefen schon Ende 2016 ab, sodass zu erwarten ist, dass viele Projekte zeitnah ins Ausführungsstadium gebracht werden. Insgesamt gibt der iranische Markt genug unternehmerisches Potential her, um das iranische Außenhandelsvolumen in den nächsten zwei bis drei Jahren auf bis zu EUR 5 Mrd. zu erhöhen. Insofern verwundert es kaum, dass auch viele deutsche Unternehmen großes Interesse an einem unternehmerischen Engagement im Iran zeigen.

Verunsicherung und Finanzierungsschwierigkeiten

Trotz der Marktöffnung und der vielversprechenden Ausgangslage laufen die Handelsbeziehungen zwischen westlichen Unternehmen und dem Iran insgesamt nur schleppend an, sodass der wirtschaftliche Aufschwung im Iran an Geschwindigkeit einbüßt und an Potential verliert. Hierfür können im Wesentlichen vier Gründe genannt werden:

1. Unsicherheit im Umgang mit (US) Sanktionen

2. Mangelnde Integration iranischer Banken und fehlendes Vertrauen in deren Zuverlässigkeit

3. Politische und gesellschaftliche Unsicherheiten im Iran

4. Zugangsschwierigkeiten wegen Unsicherheiten in der Türkei

Erstens scheuen viele westliche Finanzdienstleister vor einer Beteiligung bei Geschäften im Iran zurück. Sie stellen keinerlei Unterstützung mit Akkreditiven zur Exportabsicherung zur Verfügung, geben keine Darlehen zur Standorteröffnung oder Niederlassung aus und bieten keine Zahlungsverkehrsabwicklung im Iran und in Zusammenarbeit mit iranischen Banken an.

Um diese Scheu – trotz guter geschäftlicher und unternehmerischer Chancen im Iran – zu verstehen, ist vor allem ein Blick auf die Systematik der US-Sanktionen erforderlich. Die US-Sanktionen gegen den Iran lassen sich in zwei Gruppen einteilen: primäre und sekundäre Sanktionen.

Die sekundären Sanktionen hatten bestimmte geschäftliche Aktivitäten, unter anderem Finanzdienstleistungen, im Iran für Nicht-US-Personen und Unternehmen verboten. Mit dem *Implementation Day* sind diese Sanktionen weggefallen, sodass etwa eine rein deutsche Bank ohne größere Probleme Finanzdienstleistungen im Iran anbieten könnte. Demgegenüber bleiben die primären Sanktionen, die sich an US-Personen und Unternehmen richten und diesen weitestgehend jedes unternehmerische Engagement im oder mit dem Iran verbieten, weiter bestehen. Deshalb können etwa auch deutsche Banken, deren Unternehmensstruktur einen hinreichenden US-Bezug aufweist, einem Verbot der primären Sanktionen unterliegen.

Da die Unterscheidung im Einzelnen schwierig sein kann und weil daneben noch zahlreiche Sanktionslisten für immer noch verbotene Güter, Produkte und sanktionierte iranische Institutionen bestehen, die rechtlich eingehend geprüft werden müssen, schrecken viele westliche Banken generell davor zurück, das Risiko einzugehen, sich bei Geschäften im Iran als Finanzdienstleister zu beteiligen. Prominente Beispiele für empfindliche Strafzahlungen in Milliardenhöhe wegen Sanktionsverstößen lieferten in den letzten Jahren etwa die Deutsche Bank, die Commerzbank und die französische BNP Paribas.

Große Konzerne behelfen sich aktuell teilweise mit dem Einsatz ihrer eigenen Geldhäuser, wohingegen ansonsten nur klei-

nere genossenschaftlich organisierte Banken, Raiffeisenbanken und Sparkassen ohne eigenes US-Geschäft bereit sind, direkt im Irangeschäft tätig zu werden. Insgesamt fehlt es den Banken aber spürbar an Rechtssicherheit und Umgang mit den wenigen noch verbleibenden Sanktionen. Zusätzlich ist es freilich allen US-Banken verboten, Finanzdienstleistungen mit Verbindung zum Iran auszuführen. Dies zeitigt den zusätzlichen Effekt, dass für den Iran Transaktionen in der bevorzugten Währung USD in vielen Fällen immer noch nicht möglich sein werden.

Dementsprechend könnte der aktuelle politische Kurs der USA, an den primären Sanktionen festzuhalten, die langfristige Stabilität des gesamten Atomabkommens dadurch gefährden, dass der Iran gerade keinen Anschluss an die Märkte findet und in der wirtschaftspolitischen Isolation verbleibt. Insbesondere die voreingenommene Ablehnung des Irangeschäfts durch viele Banken allein auf Grund einer Risikovermeidungsstrategie, könnte dann im Iran gefährliche Anreize entstehen lassen, sich erneut von den Zielen und Vereinbarungen des Abkommens zu verabschieden.

Zusätzliche Verunsicherung von amerikanischer Seite ergibt sich nicht zuletzt aus den Wahlergebnissen in den USA vom 08. November 2016. Schon in seinem Wahlkampf stellte sich Donald Trump verbal ablehnend gegen den Iran, gegen Handel mit dem Iran und gegen das Atomabkommen. Während die US-Sanktionen schon jetzt Bremswirkung auf das internationale Handels- und Investitionsgeschäft mit dem Iran haben, könnte eine rigorose Politik der Trump-Administration für weitere Hindernisse sorgen.

Zweitens besteht bei westlichen Finanzinstituten eine deutlich spürbare Skepsis, was die Zuverlässigkeit und Bonität der iranischen Finanzdienstleistungsbranche angeht. Ein geschäftsförderliches Vertrauen zwischen den Banken, das für eine effektive Integration des Iran in den weltweiten Zahlungsverkehr und in die Kapitalmärkte erforderlich wäre, fehlt.

Einerseits haben sowohl die sogenannte *Financial Action Task Force* (FATF), ein internationaler Zusammenschluss von Regierungsvertretern zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorfinanzierung, als auch das *Basel Institute on Governance*, das laufend etwa 150 Länder auf Geldwäscherisiken hin beobachtet, den Iran 2016 in die höchste Risikostufe für Geldwäsche und Terrorfinanzierung eingeordnet. Das *Basel Institute on Governance* kam sogar zum dritten Jahr in Folge zu dem Schluss, dass der Finanzdienstleistungssektor im Iran in praktischer Hinsicht starke Defizite bei der Einhaltung von Standards gegen Geldwäsche und Terrorfinanzierung aufzeigt und deshalb an der Spitze der Risikoländer steht.

Dieses Risiko macht den Iran für Finanzdienstleiter, die für die Begleitung und Abwicklung von Geschäften im Iran in Frage kämen, unattraktiv. Mit den hohen Risikoeinstufungen gehen obligatorische Prüfungserfordernisse und erhöhte Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen für die Banken einher. Die hohen Compliance-Anforderungen für westliche Banken und der damit verbundene zeitliche und monetäre Aufwand scheint sich in den Augen der Banken nicht zu lohnen.

Nichtsdestoweniger veröffentlichte die FATF 2016 ein Statement, wonach sie die Reformierungsbestrebungen im Iran begrüße, ihre technische Unterstützung anbiete und für einen Zeitraum von 12 Monaten verschiedene Gegenmaßnahmen und Sanktionen gegen das Finanzwirtschaftssystem im Iran aussetzen werde, um postitive Entwicklungen abzuwarten. Nach Ablauf dieser 12 Monate würden gleichwohl erneut Sanktionen und Gegenmaßnahmen greifen, sofern der Iran bis Mitte 2017 keine vorzeigbaren Reformerfolge vorzuweisen hätte. Andererseits haben sich viele iranische Geldhäuser in den vergangenen Jahren vor allem auf stark spekulative Anlagen und Geschäfte konzentriert, die noch immer als teilweise „faule“ Positionen in den Portfolios vieler iranischer Banken stecken dürften. Gerade weil viele Unternehmen, Pensionsfonds, Stiftungen und andere zivile und militärische Organisationen zahlreiche eigene Geldhäuser eröffnet haben, um lukrativen Spekulationsgeschäften nachzugehen, tendierte die iranische Bankenwirtschaft zuletzt sehr stark dazu, das Kapitalgleichgewicht im Markt weg vom „echten“, gedeckten Geld hin zu aus Interbankendarlehen geschöpftem Giralgeld zu verlagern. Weil diese Finanzinstitute die Zentralbank und die Regierung als eigentlichen Lieferanten von Kapital abgelöst haben, steht der iranische Finanzsektor am Rande einer Liquiditätskrise.

Noch unter Mahmoud Ahmadinejad herrschte bis 2013 zudem eine populistisch orientierte Finanzpolitik, die iranische Banken dazu zwang, extrem günstiges Kapital für das angeschlagene produzierende Gewerbe bereitzustellen. Dementsprechend sind viele Banken im Iran aktuell unterkapitalisiert und führen in ihren Büchern laut Schätzungen des IMF stark ausfallgefährdete Kredite, die bis zu 20 % der Kreditportfolios ausmachen.

Da außerdem kaum Unternehmensdaten oder Bonitätsauskünfte für iranische Finanzinstitutionen oder Unternehmen zugänglich sind, kann die Bonität iranischer Geschäftspartner auch oft nur schwer objektiv und verlässlich ermittelt werden.

Drittens scheint die politische Stabilität im Iran und in der gesamten Region schwer kalkulierbar. Die kriegerischen Auseinandersetzungen in den Nachbarländern des Irans, die Verwicklungen des Irans in diese Krisen, ethische Fragen sowie die Gefahr, dass der Iran gegen die Auflagen des Atomabkommens verstößt und die bereits weggefallenen Sanktionen wieder in Kraft treten sorgen für unsichere und von vielen Banken gemiedene Rahmenbedingungen für das Irangeschäft. Im Mai 2017 stehen zudem erneut Präsidentschaftswahlen im Iran an, die für den gesellschaftspolitischen und wirtschaftlichen Reformkurs von außerordnetlicher Bedeutung sein werden.

Viertens herrscht bei den Banken im Westen auch starke Irritation wegen der politischen Vorgänge in der Türkei. Die Türkei diente bislang für viele Banken und Unternehmen als Brückenkopf in die Märkte des nahen und mittleren Ostens. Die Lieferung über die Türkei und Zahlungsabwicklung über dort und in den östlichen Märkten gut vernetzten Banken galt bislang als ein zuverlässiger und beliebter

Umweg zur Eröffnung geschäftlicher Beziehungen im Iran. Da auch die Entwicklungen in der Türkei nur wenig Hoffnung in die Stabilität der Region schaffen, fehlt auch hier das nötige und geschäftsförderliche Vertrauen.

Maßnahmen zur Reintegration des Irans laufen an

Nichtsdestoweniger sind nun von verschiedener Seite positive Singale gesetzt worden, die Hoffnung auf eine zügige Anpassung des iranischen Finanzmarktsektors an westliche Standards und auf eine Reintegration des Irans in die globale Wirtschaft machen.

Beispielsweise bietet die deutsche Bundesregierung seit Juli 2016 wieder die sogenannte Hermes-Deckung oder Hermes-Bürgschaft für Irangeschäfte an. Dabei garantiert der deutsche Staat gegen Entgeltzahlung eines deutschen Unternehmens, für einen iranischen Importeur einzuspringen, sollte dessen Zahlung ausfallen. Zuvor hatte der Iran Altschulden aus Hermes-Deckungen in Höhe von etwa EUR 500 Mio. beglichen und damit den Weg dafür geebnet, dass sich die Bundesregierung wieder als Garant zur Verfügung stellt. Bundeswirtschaftsminister Gabriel wies in diesem Zusammenhang darauf hin, dass zusammen mit den Garantien für Investitionen und den Garantien für ungebundene Finanzkredite nun wieder alle Garantieinstrumente des Bundes zur Verfügung stünden. Insofern geht die deutsche Bundesregierung einen deutlichen Schritt auf die wirtschaftliche Reintegration des Irans zu. Geschäftsbanken sollten das Vertrauen des Bundes zum Anlass nehmen, selbst Geschäfte im Iran zu unterstützen. Zudem bringen die iranische Regierung, das Parlament und die iranische Zentralbank zusehends Reformpakete auf den Weg, die dazu dienen sollen, den Finanzdienstleistungssektor zu restrukturieren, besser zu kontrollieren und somit zuverlässiger erscheinen zu lassen.

So bewilligte der iranische Wächterrat als Teil der Regierung bereits im März 2016 parlamentarische Gesetzesentwürfe, die dazu führen, dass der Iran die Vorgaben gegen Terrorismusfinanzierung der internationalen UN-Konvention von 1999 umsetzen wird.

Genauso strengt sich der Iran aktuell an, der sogenannten Eurasischen Gruppe um Indien, China und Russland beizutreten, die ähnlich wie die FATF Standards gegen die genannten Probleme setzt. Das Vereinigte Königreich unterstützt wichtige iranische Banken wie die Persia International Bank, die Melli Bank und die Bank Sepah International gleichzeitig dabei, veraltete Geschäftsstandards auf den neuesten Stand zu bringen.

Rouhani selbst betonte auf dem 30. Treffen der sogenannten SEANZA Kooperationsgruppe für nationale Zentralbanken aus Süd-Ost-Asien, Neu Seeland und Australien im August 2016, dass der Iran großes Interesse an weiterer internationaler Kooperation habe, um die persische Volkswirtschaft wieder in den weltweiten Handel zu integrieren. Ins besondere sei der Iran vollständig offen für geschäftliche Beziehungen über seine Grenzen weg, gerade im Hinblick auf Banking, Finan-zierung und ausländische Investitionen im Iran.

So seien bereits zentrale Regelungsrichtlinien für eine gute Kapitalwirtschaft im Iran angenommen und implementiert worden. Umfassende Gesetzesreformen und Regelungsanpassungen für den Bankensektor im Iran seien ebenso geplant, damit der Iran sich in naher Zukunft auch auf dem Niveau der Basel II und Basel III Vorschriften für Eigenkapitalvorgaben und Bankenregulierung bewegen könne. Stresstests für Banken und die Neubewertung von Assets seien neben verstärkten Transparenz- und Publizitätsanforderungen zentrale Vorhaben, die dazu beitragen sollen, den iranischen Bankensektor auf ein international salonfähiges Niveau zu bringen. Genauso sollten iranische Banken sich zukünftig auch an die IFRS-Standards für Buchhaltung und Publizität halten müssen.

Insofern, sprach Rouhani an, sei auch beachtenswert, dass die iranische Wirtschaft schon im Verlauf der letzten drei Jahre – also seit seinem Amtsantritt – wichtige ökonomische Zielvorgaben erfüllen konnte. Insbesondere sei die Inflationsrate von 40 % Mitte 2013 auf aktuell etwa 9 % gesenkt worden. Trotz gefallener Ölpreise hätte sich der iranische Rial in seinem Wert stabilisiert und die Wachstumsprognosen für die nationale Volkswirtschaft seien durchweg positiv bei etwa 5 %.

Auch die iranische Zentralbank brachte bereits zwei Regelungsentwürfe vor, die sich vor allem auf eine Neugestaltung der Überwachung von Banken und Finanzinstitutionen beziehen. Der Finanzsektor, der zuletzt 1983 Gegenstand einer Gesetzesnovelle war, soll so durch ein Zentralbankreformgesetz sowie durch ein Gesetz über zinsfreie Bankgeschäfte mit zusätzlicher Unabhängigkeit von Regierungsinstitutionen ausgestattet werden. Die Zentralbank soll daneben zusätzliche Einfluss- und Kontrollmöglichkeiten hinsichtlich der nationalen Geld- und Zinspolitik erhalten und so in Abstimmung mit internationalen Finanzinstitutionen bessere Kontrolle über die Kapitalmärkte im Iran ausüben können. Insofern stünde mit dem Iran ein stabiler und vielversprechender Investitionsmarkt offen.

Weitere positive Entwicklungen in internationaler Kooperation

Weitere internationale Unterstützung bei der Modernisierung der technischen Infrastruktur für den Zahlungsverkehr, bei der Reform des Bankensektors und bei der Implementierung von Standards gegen Geldwäsche und Terrorfinanzierung dürften daher von großem Interesse für die iranische Wirtschaft und für die Stabilität des Atomabkommens sein. So kam im auch der IMF nach Beratungen mit dem Iran Ende 2015 zu dem Schluss, dass die kommenden Jahre dank des Wegfalls der Sanktionen zwar von wirtschaftlichem Wachstum geprägt sein würden, dass sich die iranischen Behörden mithilfe internationaler Institutionen aber größte Mühe dabei geben müssten, einen besseren Kontrollzugriff auf den Finanzmarktsektor zu sichern, um insbesondere Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierung effektiv zu bekämpfen.

Die weiteren Entwicklungen und Maßnahmen, die dazu dienen sollen, die iranische Wirtschaft in den Weltmarkt zu reintegrieren und mehr Vertrauen in den iranischen Finanzdienstleistungssektor zu schaffen, sollten deshalb gerade in den nächsten Monaten von am Irangeschäft interessierten Unternehmenaufmerksam verfolgt werden.

Bahrain Economic Vision 2030

by Andreas Duden – Senior Consultant GERMELA-Wülfing LLP

Sustainability, competitiveness and fairness have been marked as the core principles of the so called Bahrain Economic Vision 2030. Through diversification of the predominantly oil-dependent economy as well as through improvement of the national welfare situation the agenda is intended to help batter up for future economic and social challenges. This article is intended to give a summary of the latest positive economic and legal developments in Bahrain.

Andreas Duden

Value Added Tax in the Gulf Cooperation Council Region

As a member to the Gulf Cooperation Council (**GCC**), Bahrain was part of the lengthy and ongoing discussions regarding the introduction of a harmonized system for Value Added Tax (**VAT**) throughout the GCC region. In June 2016 the Finance Ministers of all GCC states announced that an agreement had been reached, according to which all GCC states will be introducing VAT jointly by 2018. Levying VAT on consumer transactions will most likely create a significant and stable revenue stream for the Bahraini government. Unsurprisingly, this additional source of government income will help diversifying and stabilizing the national budget.

Even though the Bahraini economy may have proven to be fairly resilient to the hardships conveyed by the drop in oil prices since 2014, especially due to a well-performing non-oil sector, World Bank estimates assume that Bahrain will continue to run fiscal deficits at approximately 16,8 % of GDP throughout the next years. The Bahraini economy features limited amounts of savings as well as high debt levels. Therefore creating an additional source of government income is expected to turn out as a positive measure.

Even though – at least in theory – additional taxation bears negative short-term consequences for the overall GDP of an economy, the GCC states aim at designing a VAT system, that will minimize negative impacts and avoid public discomfort. At the same time the tax basis is intended to be widened and thereby the financial markets and national infrastructure with special regards to the non-oil sector industries will be strengthened. Even at a low rate – currently VAT is expected to be introduced at 5 % – all GCC states will be able to profit from revenues as high as 2 % of GDP.

Specialist Courts for Investment Disputes

Apart from consolidating the national budget internally by introducing VAT, the Bahraini government is also seeking to attract funds through long-term investment in the Bahraini economy. One step along this task can be seen in the recent establishment of two specialist courts for commercial and investment disputes in Bahrain. Since the availability of an efficient judiciary system and access to courts qualified for commercial and investment disputes with an international

outlook is an important location factor for investors, the president of the Bahraini Supreme Judicial Council announced the launch of the new courts in September 2016.

As of before, investors could merely file for dispute resolution before the Bahrain Chamber for Dispute Resolution (**BCDR**). However, the BCDR would only accept disputes concerning claims exceeding an amount of 500,000 Bahraini Dinars (i.e. approx. USD 1.33 m) that concern international commercial disputes or are brought forward by parties licensed thereto by the Central Bank of Bahrain. The two new courts will operate alongside the BCDR and therefore broaden the access to specialized courts for investment-specific disputes. They will have competence for all claims arising from bankruptcy and insolvency, disputes regarding securities and commercial agencies as well as arbitration claims – regardless of their nominal value.

Furthermore, the introduction of the new specialist courts is accompanied by an advanced training and development plan for judges, law officers and judiciary staff. This involves special training and advanced education for judges in the fields of commercial dispute resolution and investment law. Thereby the Bahraini government expects to further increase the national and international confidence in the rule of law in Bahrain with respect to trade and investment as well as Bahrain's attractiveness as an investment hub.

Change to Business Ownership Percentage

Additionally, Bahrain has taken a substantial and important step in opening the gulf market to the international investment and business community. While it has been quite liberal with regards to restrictions to foreign ownership of Bahrain based corporations – note that traditionally other nations in the GCC region take a much more restrictive stance –, a great leap forward has been completed in July 2016 by allowing 100 % foreign ownership of Bahraini corporations in certain industries.

The initial version of the Bahraini Commercial Companies Law of 2001 merely provided little exemptions for international investors seeking to set up fully owned businesses in Bahrain. Amendments in 2014 (Law No. 50/2014) and in 2015 (Law No. 28/2015) both opened some industries for international investors that were previously reserved for Bahraini businesses. At the same time they introduced the notion of special exemptions to be granted by the Ministry of Commerce and Industry (cf. Art. 345 of the Bahraini Commercial Companies Law).

The latest decree of 2016 regarding this matter further enhanced the possibility of full foreign ownership in corporations in Bahrain by opening a number of industries for international investors unrestrictedly. Among those industries are the fields of manufacturing, residency and real estate activities, information and communication services, arts and entertainment, health and social work as well as mining and quarrying. Such non-oil sectors of the Bahraini economy are expected to benefit from potential international investment and competition, thus diversifying and strengthening the Bahraini economy as a whole.

Introduction of Bahrain Investment Market

Another step in highlighting the advantageous investment and entrepreneurial climate in Bahrain is the introduction of the Bahrain Investment Market (BIM). It will be launched in April 2017 as an additional equity market segment operated by the Bahrain Bourse. Especially fast growing companies in need for capital for growth and expansion will be able to raise capital through cost-efficient financing options. According to latest announcements, the BIM will offer benefits through a less intense regulartory framework featuring little disclosure obligations and admission requirements.

Economic Empowerment for Women and Youth

Further positive signals have been sent out with respect to Bahrain's employment and social policies. The so called Bahrain Model for Economic Empowerment, focussing on practical advancement of economic empowerment for women and youth, has been recognized with an award by the United Nations Industrial Development Organization. The program that is supervised by the Bahrain Supreme Council for Women has led to a substantial increase in women's participation in the national workforce, in support for entrepreneurship among Bahraini women and in affiliation of Bahrain's young population to the labour market.

Ever since Bahrain joined the United Nations in 1971 the national rate of women in the workforce has increased by over 36 percent. As a result of sustainable chances in labour laws 53 % of the public sector workforce and 30 % of the private workforce is now comprised of female professionals. Additionally, throughout the last decade more than USD 2 bn have been invested in entrepreneurial development driven by women and young people in Bahrain, creating a promising spirit of mercantilism and entrepreneurship. 48 other countries especially in Asia and the Middle East took the Bahraini Model for Economic Empowerment as an example to implement their own national policies in order to support female professionals and the young workforce in their countries, making Bahrain an important leader in innovative social policies.

Positive Outlook for Bahrain

Bahrain's GDP has already increased by 28 % since the launch of the Economic Vision 2030 program in 2008. The recent results of Bahrain's program discussed above show that Bahrain's policymakers are determined to tackle various aspects of economic, financial, corporate and social policy in order to bring about substantial changes and benefits. In the long term the Bahraini government intends to double the income of each household in the country and thereby create a qualified, broad and strong middle class, driving the private sector industries. Hence, it appears that the Economic Vision 2030 aims at improving not only the national financial stability in the short term, but also the human capital of Bahraini workers in the long term. With further political efforts pending, the outlook for Bahrain seems positive for the Bahraini people as well as for the international business and investment community.

Rechtsreformen für mehr Investitionen in Tunesien

von Tobias Röttger – Rechtsanswalt (Of Counsel) Germela

In Tunesien fand im Dezember 2010 der sogenannte „Arabische Frühling“ mit zahlreichen Protesten wegen weit verbreiteter Armut, hoher Arbeitslosigkeitsraten, steigender Lebensmittelpreise und übergreifender Korruption in vielen arabischen Ländern seinen Ursprung. Bereits nach dem Ausklingen der Unruhen und schon während des laufenden Prozesses einer neuen Verfassungsgebung brachte das tunesische Finanzministerium die OECD dazu sich intensiv mit den rechtlichen Rahmenbedingungen für Investitionen in Tunesien auseinanderzusetzen. Die ersten politischen und rechtlichen Schritte für ein verbessertes Investitionsklima in Tunesien wurden nun erfolgreich umgesetzt.

Tobias Röttger

Analyse der OECD

Zu den zentralen Erkenntnissen der OECD zählte, dass vor allem das tunesische Steuersystem bestimmte Regelungen und Ansätze enthält, die sowohl einer nachhaltigen und sinnvollen Allokation des inländischen Steueraufkommens, als auch der Anziehung ausländischer Direktinvestitionen in Tunesien hinderlich sind. Beides sei aber erforderlich, um die tunesische Wirtschaft zu stärken und der Bevölkerung nicht nur politische, sondern auch wirtschaftliche Stabilität zu gewährleisten. Insbesondere riet die OECD dazu, das investitionsrelevante Steuerrecht zu vereinfachen, Steuererleichterungen und Anreize für Investitionen neu zu gestalten und dabei effizient zu bündeln.

Zielsetzung von Steuerreformen sollte es nach Ansicht der OECD sein, ein übersichtliches und ausgeglichenes Steuersystem für alle Investoren zu schaffen, das höhere, umsatzprofitable Investitionen ermögliche, die Schaffung von Arbeitsstellen für hochqualifizierte Arbeitskräfte erleichtere und isolierte Regionen in Tunesien besser angliedere.

Die tunesische Wirtschaft erlitt durch die sozialen und politischen Unruhen, den Einbruch des Tourismussektors und den folglichen Abzug zahlreicher Investoren und Unternehmen schwere und anhaltende Einbußen. 2016 wurden nur geringe Wachstumsraten von etwa 1,5 % erreicht. Dabei herrscht aktuell eine Arbeitslosigkeit von rund 15 % in der Gesamtbevölkerung Tunesiens, wobei 50 % aller Arbeitslosen Hochschulabsolventen sind. In den vergangenen fünf Jahren traten jährlich etwa 60.000 qualifizierte Absolventen in den Arbeitsmarkt ein, wobei jährlich nur 35.000 neue Stellen geschaffen werden konnten. Jeder sechste Tunesier lebt gleichzeitig unterhalb der Armutsgrenze.

So ist offenkundig, dass seit 2011 vor allem politische und demokratische Fragen im Vordergrund des Tagesgeschehens in Tunesien standen. Die politische Agenda schien aber bislang die ökonomische Stabilisierung und Stärkung der nordafrikanischen Volkswirtschaft vernachlässigt zu haben.

Insofern forderten internationale Finanzinstitutionen und Beobachter zuletzt vermehrt, die tunesische Regierung um Premier Youssef Chahed müsse die Kürzung von Subventionen, eine Ausweitung der Steuerbasis, eine Vereinfachung des nationalen Unternehmens- und Investitionsrechts, eine effiziente Flexibilisierung des Arbeitsrechts und eine Stärkung des Finanzsystems in den Vordergrund der politischen Bemühungen rücken. Daneben müsste großes Augenmerk auf die Privatisierung systemrelevanter Unternehmen und die Schaffung neuer Stellen für die junge und qualifizierte Bevölkerung gelegt werden.

Neues Investitionsgesetz in Tunesien verabschiedet

Im Juli 2016 hat das tunesische Parlament, die Volksrepräsentantenversammlung, ein neues Investitionsgesetz verabschiedet, das auf dem seit dem Bericht der OECD viel diskutierten Regelungsentwurf einer Sonderkommission der Regierung aus dem Jahr 2014 beruht. Schon der ehemalige Premierminister Tunesiens Habib Essid bemühte sich um die Verabschiedung neuer Investitionsregelungen, bevor ihm das Parlament im August 2016 das Misstrauen aussprach.

Das neue Investitionsgesetz enthält Regelungen auf verschiedenen Ebenen, die speziell darauf gerichtet sind, Tunesien für ausländische Investitionen attraktiver zu machen. Beispielsweise werden Bearbeitungsfristen für Genehmigungsanträge im Zusammenhang mit Investitionen für als verbindlich bekräftigt, um sicher zu stellen, dass künftig schnelleres Vorgehen bei Investitionen in Tunesien möglich sind. Nach Art. 4 des Investitionsgesetzes soll eine Nichtbeantwortung von Anträgen innerhalb der vorgegebenen Bearbeitungsfrist künftig als Genehmigungserteilung gelten. Dieses Beispiel zeigt, dass der Regierung vornehmlich daran gelegen ist, grundsätzliche und strukturelle Schwierigkeiten, die bislang bestanden, zu überwinden.

Ziel des Reformpakets ist letztlich die Verdopplung des Volumens ausländischer Investitionen in Tunesien innerhalb der nächsten 5 Jahre. Schon für 2016 hatte sich die Regierung Tunesiens zum Ziel gestzt, ein Investitionsvolumen von 2,8 Mrd. Dinar (entspricht etwa 1,26 Mrd. USD) in Tunesien zu binden. Bis 2020 soll das Investitionsvolumen sogar auf 5,5 Mrd. Dinar (entspricht etwa 2,5 Mrd. USD) ansteigen. Diese Zielvorstellungen scheinen zumindest kurzfristig bereits aufzugehen. 2015 stiegen die ausländischen

Direktinvestitionen bereits um mehr als 9,0 % auf über 1,9 Mrd. Dinar (entspr. etwa 836 Mio. USD) mit stetig positiver Tendenz für 2016.

Ein beachtlicher Teil der Regelungen, die das Investitionsgesetz enthält, bezieht sich zudem auf Fragen der Besteuerung von Unternehmen.

Statt bislang 25 % soll künftig eine nur 15 %ige Körperschaftssteuer erhoben werden, während für alle Unternehmen in der konjunkturfördernden Exportwirtschaft ein ermäßigter Steuersatz von 10 % gilt. Daneben wird zwar der bislang erhöhte Körperschaftssteuersatz von 35 % für Unternehmen in bestimmten Branchen – insbesondere im Finanz- und Telekommunikationsbereich – beibehalten. Dafür können diese Unternehmen künftig immer noch auf eine Anrechnungsmöglichkeit für tatsächlich reinvestierte Unternehmenserträge zurückgreifen. Diese Erleichterung bestand vormals als allgemeine Anrechnungsmöglichkeit und wird künftig bis auf die genannte Ausnahme, die zu einem verstärkten Wachstum bestimmter Branchen führen soll, aufgehoben.

Auf finanzieller Ebene setzen auch Neuregelungen an, die die Repatriierung von Unternehmenserträgen und internationale Geldtransfers für Investoren spürbar erleichtern sollen (vgl. Artt. 7 bis 10). Zusätzlich soll eine schnellere Bearbeitung von Transaktionen ausländischer Investoren mit der tunesischen Zentralbank gewährleistet werden.

Außerdem sollen Subventionen und andere finanzielle Anreize künftig speziell dafür eingesetzt werden, kleine und mittelgroße Unternehmen in regionalen Entwicklungsgegenden zu fördern und an die nationale Wirtschaft anzuschließen.

Gerade für Investoren und internationale Unternehmen im produzierenden Gewerbe soll künftig auch eine Möglichkeit bestehen, Grundeigentum und Eigentum an unbeweglichen Vermögens- und Produktionsgegenständen zu erwerben, soweit dies für die jeweilige unternehmerische Betätigung unerlässlich ist (vgl. Art. 5).

Hinzu treten Regelungen, die den Abbau von Genehmigungserfordernissen für ausländische Investoren fördern sollen sowie Regelungen, die die Streitschlichtung vereinfachen und den Anschluss von tunesischen Arbeitskräften an den nationalen Arbeitsmarkt in Zusammenarbeit mit internationalen Unternehmen gewährleisten sollen (vgl. Art. 6).

Weitere Reformen angekündigt

Kritische Stimmen innerhalb der tunesischen Regierung merkten dagegen an, die Konzentration auf finanzpolitische und steuerliche Fragen sei nicht ausreichend und könne nicht für eine grundsätzliche Neuausrichtung des Investitionsklimas in Tunesien sorgen. Steuerliche Gesichtspunkte stünden hinter wichtigeren Kriterien für eine Investitionsentscheidung, beispielsweise der Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und den Kosten von Arbeitskräften, der Förderung der Infrastrukturentwicklung sowie der Kooperationsfreudigkeit der Verwaltungseinrichtung und der Komplexität der rechtlichen Rahmenbedingungen, zurück. Dementsprechend müsste sich die Regierung in ihrem Regelungsentwurf weniger auf steuerliche Fragen und vielmehr auf die Stabilisierung der sozialen und politischen Gesamtsituation in Tunesien konzentrieren.

Der Reformplan der Regierung soll der Volkswirtschaft Tunesiens bis 2020 zu einer Wachstumsrate von mindestens 5,0 % verhelfen. Dazu richten sich die weiteren bislang angekündigten und in Anstoß gebrachten Reformpläne allerdings keineswegs nur an steuerlichen und investitionsrechtlichen Fragen aus.

Zusätzlich zu den genannten Reformen durch das neue Investitionsgesetz eruiert die Regierung so auch verschiedene andere Maßnahmen. Beispielsweise wurden schon erfolgreiche Verhandlungen mit Arbeitnehmergewerkschaften geführt, die zu einer Anhebung von Tariflöhnen führten. Diese Lohnerhöhung – insbesondere im öffentlichen Sektor – soll dazu beitragen, dass Unruhen und Unsicherheit in der Bevölkerung besänftigt werden und das internationale Vertrauen in den Arbeitsmarkt und die Administration Tunesiens gestärkt wird.

Mit einer baldigen Arbeitsmarktreform soll Langzeitarbeitslosen zudem der Anschluss an den Arbeitsmarkt erleichtert werden. Hochschulabsolventen sollen stärker und schneller an Unternehmen gebunden werden. Genauso soll die Start-Up-Szene in Tunesien in enger Kooperation mit Steuer- und Finanzinstituten schnell und gezielt gefördert werden, um den inländischen Unternehmergeist in der jungen Bevölkerungsschicht neu zu erwecken.

Zusätzlich sollen in den nächsten fünf Jahren in bestimmten Wirtschaftssektoren – insbesondere im Bereich der digitalen Industrie, in der grünen Wirtschaft sowie im Bereich nachhaltiger Projekte – bis zu 80.000 neue Arbeitsstellen geschaffen werden sowie strukturstärkende Darlehen der Regierung vergeben werden. Unter dem ehemaligen Premier Essid erwog die Regierung zudem jüngst eine Anhebung des Rentenalters um fünf Jahre.

Gleichzeitig wurden einerseits bereits bestimmte Subventionen gekürzt, andererseits die Regierungsausgaben im privaten Sektor deutlich erhöht, um bestimmte Sektoren schnell und ohne die Gefahr eines Abdriftens in kurzfristige Armut fördern zu können.

Positive Prognosen dank internationaler Förderung

Dass die Reform- und Konsolidierungsbemühungen der tunesischen Regierung in eine vielversprechende Richtung gehen, zeigt auch das andauernde und nun verstärkte Engagement internationaler Förderer. Sowohl die USA als auch die Weltbank und der IMF haben sich angesichts der neuen Reformpläne erneut zur Förderung der tunesischen Wirtschaft bekabbt.

Insbesondere bewilligte der IMF ein neues zweijähriges Förderprogramm mit einem Volumen von etwa 2,9 Mrd. USD. Dieses Programm schließt an die Bewilligung des Planes, Tunesien mit insgesamt bis zu 5 Mrd. USD bei der wirtschaftlichen Reformierung und Stabilisierung zu unterstützen, an. Zu den Reformvorgaben des IMF gehören insbesondere eine Verkürzung des Haushaltsdefizits und eine nachhaltige Reform des Banksystems. Dementsprechend wird die tunesische Regierung auch weiterhin mit den Details der Reformpläne beschäftigt sein, um die Stabilität der nordafrikanischen Volkswirtschaft auch zukünftig und angesichts der wichtigen politischen Herausforderungen aufrecht erhalten zu können.

An Overview of the New Insolvency Law in the UAE

by Amer Nabulsi, Associate, Hussain Lootah & Associates

The very well anticipated new Insolvency Law has been finally ratified by the President of the UAE and is in effect since end of December 2016.

The new Law has come at a crucial stage and a time of a very fluctuating economy around the world. It will surely have a major impact on and is expected to strengthen the economy in the UAE. Additionally, it will re-assure major corporations and a vast majority of businesses, whether on-shore or free-zone (with an exception to businesses established within the DIFC and ADGM), that the UAE is a major business hub where, entities can anticipate certain protection and smoother financial relationships with its creditors and debtors, especially during unforeseen economic crisis and difficulties.

This allows for the incorporation of certain proceedings to assist such entities in their various options to either recover their business by way of restructuring, or by assisting it to dissolve these entities.

This is done in a manner that will ensure both creditors and debtors are being given priority, whilst the business culture isn't affected in such a manner as in the past. Additionally, this allows for not rushing defaulting entities into Court procedures, but rather giving them the option to take matters strategically slower and giving them the advantage of resolving all pending issues to the benefit of the parties involved.

The major impact of the Law is that it has decriminalized the issuance of a bounced bank check, where the signee, being the businessmen or senior management of an entity, has in the past been liable and risked jail imprisonment due to such default. The new Law gives assurance of no jail imprisonment due to the entity's default. However, certain conditions must be met for the signee to be considered as not liable to imprisonment.

Amer Nabulsi

Key Features of the new Insolvency Law

– The law is intended for and governs companies only; In other words, individual defaulters are not considered under this law.
– The law adopts a new approach to considering its application on defaulters; where it looks at whether the assets of the defaulter are enough to cover its financial liabilities; in comparison to the old law which only looks at whether the defaulter can or cannot make payments to clear the debt.
– The law further introduces a newly established role where a committee would be established to administer and supervise the implementation and execution of the law on the qualified defaulters under the law.
– The law also significantly changes by way of setting a specific criterion for creditors to file and declare a defaulter bankrupt. Having a combined minimum debt of AED 100,000 by one or more creditors, and allowing the defaulters a 30-day official notice to either make arrangements to pay the defaulted amount, or resort to bankruptcy procedures. This is a major change in the law, where in the past; none of the above was simply put in place.
– The Law further extends additional financing provisions for defaulters whom qualify under the Law to restructure their debts by having a set of loans that might be offered to them. However, this would be strictly on a case by case basis and dependent on the nature of insolvency of each qualified defaulter.
– The law further decriminalizes the issuance of bounced bank checks in favor of the defaulter, however, certain criteria still governs such a factor, such as: the bank check has been issued by the defaulter no matter who the signee is, and the bank check was issued prior to the approval of the insolvency application and the bank check was issued in good faith and at the time of issuance the defaulter was in good standing. This is a major game changer in the UAE market, as foreign businessmen and senior management, under the old law, tend to risk imprisonment and major fines for the issuance of bad bank checks. The new law thus introduces a stay and suspension of the procedures revolved around the defaulter until the circumstances have been cleared by way of restructuring the debt to be paid without imprisonment, provided that the defaulters executives are working in good faith to resolve the defaulters' debts within the set plan by the courts and committee as intended.
– The law itself has further, and more importantly, set several manners to assist defaulters to either restructure their debts or dissolve their companies with minimal losses, when permitted. The set manners come with various time frames 3-5 years with a possible extension of 3 years at a later stage. This is provided that the major stakeholders/creditors have accepted the prioritized payment structure as agreed with the relevant courts.
– The law has further set certain penalties and imprisonment for defaulters whom are found to be acting in bad faith or in a manner to avoid the repayment of their restructured debts.

Conclusion

It is evident that this new law will nourish the economy and bring stability to the businesses within the UAE. With the enactment of this new law, major players in the region and globally will reconsider and have more affirmative interest in establishing their businesses in the UAE, mainly for the security the updated laws of the UAE offer investors and businessmen.

Abu Dhabi Global Market

Von Marcel Trost – Managing Partner GERMELA-LOOTAH Legal Consultancy

Marcel Trost

Abu Dhabi Global Market, kurz: ADGM, ist der Name einer jüngst errichteten Freihandelszone in Abu Dhabi.

Während sich Abu Dhabis bereits bestehende Freihandelszonen etwa auf erneuerbare Energien und Entwicklung nachhaltiger Technologien (Masdar City), auf die Verbindung verschiedener Produktionsstufen in der Schwerindustrie, verarbeitenden Metallindustrie und Pharmaindustrie (Kalifa Industrial Zone, Kizad), auf Medien- und Unterhaltungsindustrie (TwoFour54) sowie auf Transport und Logistik (Abu Dhabi Airport Free Zone) konzentrieren, soll der Abu Dhabi Global Market als sogenannte *financial free zone* zu einem attraktiven internationalen Finanzmarktplatz werden.

Dabei soll die Einrichtung und Entwicklung des ADGM ein weiterer Schritt innerhalb des Bestrebens zur Diversifikation der Wirtschaft Abu Dhabis und zur Etablierung als Finanzzentrum sein. Die im ADGM ansässigen Unternehmen werden sich demnach vor allem auf Finanzdienstleistungen, Wertpapier- und Derivatehandel, Vermögensverwaltung, Investment- und Privatbanking sowie Versicherung und Rückversicherung konzentrieren können. Auch das Geschäftsfeld des Islamischen Finanz- und Bankwesens soll eine Rolle spielen.

Bereits im Februar 2013 wurde der Abu Dhabi Global Market per Dekret ins Leben gerufen. Der ADGM befindet sich auf der zentral in Abu Dhabi gelegenen und bebauten Al Maryah Insel. Anfang 2015 veröffentlichte die Verwaltung des ADGM erste Gesetzesentwürfe für den ADGM. Im Oktober 2015 begann die zuständige *Financial Services Regulatory Authority* schließlich mit der Erteilung von Zulassungen für die Erbringung von Finanzdienstleistungen innerhalb des ADGM an Unternehmen. Damit wurde offiziell der Geschäftsbetrieb in der neuesten Freihandelszone Abu Dhabis aufgenommen. In diesem Beitrag sollen nun die für Unternehmen im ADGM relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen im ADGM beleuchtet werden.

Freihandelszonen - ein attraktiver Geschäftsstandort

Wie auch in den bereits bestehenden Freihandelszonen Abu Dhabis, werden Unternehmen in der ADGM von den Vorteilen einer Freihandelszone profitieren.

Zuvorderst ist dabei die Ausnahme aller in der Freihandelszone Abu Dhabi Global Market ansässigen Unternehmen von jeglicher Steuerpflicht zu nennen. Diese Steuerfreiheit gilt für jedes registrierte Unternehmen für 50 Jahre. Diese Steuer freiheit erlaubt es den Gesellschaftern und Unternehmen, die in der Freihandelszone erwirtschafteten Gewinne abzugslos rückzuführen, was zu erheblichen Steuervorteilen führen kann.

Eine gleichzeitig geltende Ausnahme von jeglichen Importzöllen und die ausnahmsweise mögliche Erlaubnis für ausländische Investoren, 100%-ige Tochtergesellschaften im ADGM zu betreiben, machen die Freihandelszonen zu einem attraktiven Geschäftsstandort gerade für ausländische Unternehmen mit Geschäftsverbindungen in den Nahen- und Fernen Osten. Diese Investoren können dann ihren Geschäftsbetrieb in der financial free zone ohne Sponsor für die Registrierung und ohne Beteiligungspartner aus den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) aufnehmen.

Mit seiner strategisch vorteilhaften Lage innerhalb der VAE können Unternehmen insbesondere im Finanzbereich so eine Verknüpfung der internationalen Märkte des Westens und Ostens über die Zeitverschiebung und die damit verbundenen unterschiedlichen Marktzeiten hinweg erreichen und von der damit erhöhten Liquidität der globalen Märkte profitieren.

Der Abu Dhabi Global Market als *financial free zone* mit eigenem Rechtssystem

Die Rechtslage in den VAE sieht für *financial free zones* wie den ADGM darüber hinaus die Besonderheit vor, dass diese vom gesamten Zivil- und Handelsrecht der VAE ausgenommen sein sollen. Das Gesetz der VAE Nr. 8 im Jahre 2004 erlaubt es solchen Freihandelszonen sogar, eigene Rechtsregime aufzustellen, die für Organisation, Verwaltung und Geschäftsverkehr gelten sollen.

Common law im ADGM

Wesentlich ist dabei zunächst die Verordnung zur Anwendung englischen Rechts im ADGM. Die grundlegende Frage nach dem innerhalb des ADGM anwendbaren Rechts beantwortet diese Verordnung wie folgt:

Für die im Abu Dhabi Global Market ansässigen Unternehmen soll englisches bzw. walisisches *common law*, flankiert von verschiedenen englischen *statutes* zur Anwendung kommen (vgl. Absch. 1 (1), Absch. 2 (1) der Verordnung zur Anwendung englischen Rechts). Es wird sich also vorwiegend um durch Rechtsprechung geprägtes und nur vereinzelt kodifiziertes englisches Recht handeln.

Insgesamt fiel die Entscheidung bewusst gegen ein kodifikatorisches Konzept mit fest stehenden Einzelgesetzen, wie wir es etwa mit BGB, HGB, GmbHG und AktG in Deutschland vorfinden. Nichtsdestoweniger werden die grundsätzlichen Regeln der für anwendbar erklärten *statutes* Vorrang genießen.

Das bedeutet, dass die richterrechtlichen Ausformungen des *common law* im Konfliktfall immer dort zurücktreten werden, wo ein adaptiertes förmliches Gesetz einschlägig, eindeutig und spezieller ist (vgl. Absch. 1 (1) (d) der Verordnung zur Anwendung englischen Rechts). Ebenfalls hält sich das Board of Directors gleichsam als Gesetzgebungsinstanz vor, immer dann, wenn *statutes oder common law* nicht den Anforderungen an das Rechtssystem des ADGM entsprechen, selbst vorrangige Regelungen zur Anpassung oder aber in Abweichung der Vorschriften des englischen Rechts zu erlassen (vgl. Absch. 1 (1) (c) und (2), Absch. 2 (1) (c) und (2) der Verordnung zur Anwendung englischen Rechts und Art. 6 Nr. 1 des Gründungsgesetzes).

Im Verordnungsentwurf und im dazugehörigen Diskussionspapier hielt die Verwaltung des ADGM es noch für erforderlich, die Rechtsprechung des UK Surpreme Court im Bezug auf die im ADGM anwendbare Rechtsmaterie für unmittelbar verbindlich zu erklären. Daneben sollte auch die relevanten Rechtsprechung der englischen Instanzengerichte für die Auslegung und den Umgang mit dem englischen Recht Berücksichtigung finden, wenngleich nicht bindend. Die entsprechenden Formulierungen (vgl. Absch. 2 (2) des Verordnungsentwurfs zur Anwendung englischen Rechts) wurden in der nun geltenden Fassung der Verordnung allerdings gestrichen.

Zwar hätte die Inklusion der Rechtsprechung des UK Surpreme Court als bindender Bestandteil des Rechtssystems des ADGM dazu beitragen können, der Handhabung des englischen Rechts im ADGM eine verlässliche Grenze in Form einer endgültigen Rechtsprechungslinie zu setzen. Die Einsetzung einer externen und endgültigen gerichtlichen Autorität hätte – so wohl die Ausgangsüberlegung – das Vertrauen von Investoren in die Funktionalität der Gerichte im ADGM gestärkt.

Nichtsdestoweniger erschien es gleichsam befremdend, oberste Gerichtsentscheidungen eines ausländischen Gerichts, zu dem keinerlei Verbindungen bestehen, für bindend zu erklären. In Abwesenheit der oben genannten Regelungen in der finalen Fassung der Verordnung zur Anwendung englischen Rechts wird englische Rechtsprechung wohl trotzdem einen Anhaltspunkt für die Gerichte des ADGM in Fragen der Anwendung englischen Rechts bieten. Bindender Charakter kommt der englischen Rechtsprechung allerdings auf keiner Stufe zu.

Gesellschaftsrechtliche Besonderheiten

Ausgehend vom UK Companies Act von 2006 hat das Board of Directors auch mehrere Verordnungen erlassen, die die wesentlichen Fragen des Gesellschaftsrechts im ADGM regeln sollen. Diese sollen für alle Gesellschaften gelten, die ihren Gründungssitz im ADGM haben oder ihren Registersitz in den ADGM verlegen. Hierzu gehören beispielsweise die *Limited Liability Partnerships Regulation 2015*, *die Companies Regulation 2015*, *die Insolvency Regulation 2015* sowie die *Takeover Regulation 2015*. Zahlreiche Verordnungen, die das gesellschaftsrechtliche und geschäftliche Alltagsgeschäft im ADGM regeln, sind Gegenstand laufender Veränderungen. Deshalb empfiehlt es sich, die entsprechenden Regelungswerke und Änderungsvorhaben stetig im Blick zu behalten.

Die Grundsätze des englischen Gesellschaftsrechts sind durch einschlägige Rechtsprechung ausreichend ausgeformt, weltweit anerkannt und angewandt, konsistent mit EU-Recht und demnach auch für europäische Investoren interessant.

Gleichwohl gibt man sich Mühe, den ADGM durch Neuerungen und Eigenheiten möglichst attraktiv als Finanzmarktplatz zu präsentieren. Zuvorderst ist dabei die Schaffung einer besonderen Rechtsform für Investoren zu nennen, der sogenannten *restricted scope company*. Dieses Investmentvehikel soll Investoren die Möglichkeit geben, unter stark vereinfachten Bedingungen und dadurch mit geringerem bürokratischem Aufwand im ADGM Fuß zu fassen und Geschäfte im Finanzbereich zu betreiben. Darüber hinaus werden *restricted scope companies* innerhalb des ADGM deutlich weniger weit reichende Publizitätspflichten einzuhalten haben als etwa nach europäischem Kapitalmarktrecht.

Hintergedanke der restricted scope company ist, dass potentielle Geschäftspartner innerhalb des ADGM genau wissen, dass Unternehmen, die das Additum „*restricted*" in ihrer Firma tragen, deutlich weniger strengen Publizitätspflichten unterliegen (vgl. Absch. 53 (2) der Verordnung zum Gesellschaftsrecht). Wer mit einer solchen *restricted scope company* in Geschäftsbeziehungen eintritt, übernimmt selbst die Verantwortung sich von dieser ein besseres Bild zu machen.

Als *restricted scope company* kommen nur solche Gesellschaften in Frage, die Töchter solcher Unternehmensgruppen sind, die nach dem auf sie anwendbaren Recht bereits verpflichtet sind, Konzernabschlüsse zu erstellen und zu veröffentlichen. Jedenfalls muss es sich bei der Gesellschaft, die als „*restricted*" firmieren soll, um eine im ADGM neu gegründete Tochtergesellschaft handeln (vgl. Absch. 3 (4) der Verordnung zum Gesellschaftsrecht).

Für die Registratur einer Tochtergesellschaft als *restricted scope company* genügt die Angabe des Registersitzes, der Geschäftsführer und die Einreichung eines Jahresberichts, sowie die Einreichung der Satzung. Dabei werden aber nur der Registersitz und die Satzung der Gesellschaft innerhalb des ADGM veröffentlicht (vgl. Absch. 961 der Verordnung zum Gesellschaftsrecht). Darüber hinaus muss eine *restricted scope company* zwar buchhalterische Aufstellungen anfertigen und zu einem Jahresstichtag Bilanzen erstellen. Gleichwohl sind sie nicht verpflichtet, diese Unternehmenskennzahlen zu veröffentlichen

oder regelmäßig beim Register einzureichen. Ebenfalls müssen *restricted scope companies* keinen Bericht der Geschäftsführung veröffentlichen (vgl. Absch. 367 (5) und ff. der Verordnung zum Gesellschaftsrecht).

Nichtsdestoweniger soll auch im ADGM strikt für die Einhaltung bestimmter Verhaltensregeln im Finanzbereich gesorgt werden. Hierzu sollen auch hier die sogenannten *Financial Action Task Force Standards* gelten. Diese ergeben sich aus den Empfehlungen der *Middle East and North Africa Financial Action Task Force* sowie aus diversen national in den VAE geltenden Gesetzen und sollen – nun auch in Abu Dhabis neuester Freihandelszone – effektiv gegen Geldwäsche, Terrorfinanzierung und andere ungesetzliche Finanzmarktpraktiken wirken.

Rechtsweg

Vor allem im Hinblick auf die Durchsetzbarkeit von Ansprüchen und die Vollstreckbarkeit von Titeln können sich mit Investments, mit Geschäftsverbindungen oder mit einer Niederlassung im ADGM freilich Rechtsrisiken ergeben. Diesen Risiken will der ADGM mit der Schaffung eines eigenen Gerichtssystem begegnen.

Wie aufgezeigt, wurde im Wesentlichen ein fremdes Rechtssystem zur Geltung innerhalb des ADGM importiert. Gleichwohl, so wurde bereits innerhalb des Diskussionspapiers zu den Verordnungsentwürfen ausdrücklich betont, wird es keine direkte Verbindung zum englischen Gerichtssystem geben. Insbesondere stehen keine Rechtsmittel vor englischen Gerichten offen.

Das neu geschaffene Gerichtssystem des ADGM ist fachlich speziell auf die finanzmarktorientierten Geschäftsfelder des ADGM ausgelegt und wird in englischer Amtssprache geführt. Maßgebliche Rechtsgrundlagen finden sich in der 2015 verabschiedete Verordnung über die ADGM Gerichte. Das Gerichtssystem besteht aus einem erstinstanzlichen Gericht, sowie einem Berufungsgericht, welches gleichzeitig das letztinstanzliche Gericht sein wird (vgl. Absch. 10 (3), Absch. 13 des Gründungsgesetzes sowie Absch. 1 (1) und (2), Absch. 12 der Verordnung über die ADGM Gerichte).

Der ehemalige Präsident des UK Surpreme Court, Lord Hope of Craighead, wurde bereit als Vorsitzender Richter bestellt. In seinen Zuständigkeitsbereich entfallen die Ernennung weiterer beisitzender Richter für beide Gerichtsinstanzen sowie die Erarbeitung und der Erlass praktischer und prozeduraler Regelungen für die Prozesse vor ADGM Gerichten.

Vor den Gerichten im ADGM kann jeder Anwalt, der für einen Zeitraum von mindestens 5 Jahren als Anwalt praktiziert hat als Parteivertretung auftreten (vgl. Absch. 219 (1) (a) der Verordnung über die ADGM Gerichte).

ADGM als Gerichtsstand

Von besonderem Interesse für internationale Finanzdienstleiter, die im ADGM tätig werden wollen, wird dabei die Frage nach Gerichtsstandsvereinbarungen in Verbindung mit dem ADGM sein.

Ein Beispiel für eine erfolgreiche Gestaltung gibt etwa das Gerichtssystem des Dubai International Finance Centers (DIFC). Urteile der Gerichte des DIFC sind per gegenseitiger Vereinbarung sowohl in „onshore“ Dubai als auch in vielen weiteren Jurisdiktionen vollstreckbar. Die Gerichte des DIFC eröffnen seit 2011 sogar die Möglichkeit, das DIFC als Gerichtsstand für nicht ansässige und auch sonst nicht mit dem DIFC in Verbindung stehende Parteien zu wählen. Somit profitiert Dubai sowohl von finanziellen Zuflüssen durch Gerichtsverfahren, als auch vom gesteigerten Gewicht der im DIFC gesprochenen Urteile.

Das Gründungsgesetz des ADGM scheint demgegenüber enger gefasst. Damit die Gerichte des ADGM als Rechtsprechungsinstanz zuständig sind, bedarf es einer Verbindung der Parteien oder des streitigen Rechtsverhältnisses zum ADGM selbst. Dazu zählen etwa Vertragsverhältnisse, die ganz oder teilweise im ADGM abgeschlossen und abgewickelt wurden (vgl. Absch. 13 (6) des Gründungsgesetzes). Während Vertragsparteien per Vereinbarung jederzeit den Gerichtsstand für Ihr Vertragsverhältnis in eine andere Jurisdiktion verlegen können (vgl. Absch. 13 (7) des Gründungsgesetzes) scheint also vorerst keine Möglichkeit für externe Parteien zu bestehen, den ADGM als ihren individuellen Gerichtsstand zu bestimmen.

Detailierte Regelungen finden sich im dritten Abschnitt der *Arbitration Regulation* 2015. Daneben enthält diese Verordnung auch die wesentlichen Regelungen zur Anerkennung und Vollstreckbarkeit ausländischer Titel im ADGM.

Abu Dhabi Global Market – ein vielversprechendes Konzept

Abu Dhabi drängt mit der Ingangsetzung des ADGM auf einen Fortschritt der wirtschaftlichen Diversifikation – weg von der zunehmend unsicheren Ölindustrie und in diesem Falle hin zum Finanzdienstleistungssektor. Das Emirat zeigt sich als attraktiver Standort für ausländische, besonders europäische Investoren und Unternehmer in der Finanzdienstleistungswirtschaft. Sowohl die Finanzkrise 2007 als auch der starke Ölpreissturz 2014 haben die ausländischen Direktinvestitionen in den VAE zu einer stark rückläufigen Entwicklung gezwungen. Das Bruttoanlagevolumen in Investitionsprojekte in den VAE verzeichnete 2016 nur noch ein Wachstum von 1,3 %. Nichtsdestoweniger ist seit 2015 ein nicht unerheblicher Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen um circa 10 % pro Jahr zu verzeichnen. Gerade Freihandelszonen wie der ADGM eignen sich dazu, die Finanzwirtschaft wieder zu einem attraktiveren Investmentgeschäft im nahen und mittleren Osten zu machen.

Die vorteilhaften Steuer- und Zollausnahmen, die Wahl des englischen Rechts sowie besondere Vereinfachungen bei der Gesellschaftsgründung tragen, neben der Zeitzonenüberbrückung, besonders zu dieser Attraktivität bei. Die weitere Ingangsetzung des Geschäftsbetriebs im ADGM und die Anwendung der nun finalen Verordnungen werden die Vielseitigkeit des ADGM in nächster Zukunft noch weiter hervorbringen.

OPEC-Abkommen über Ölproduktion

Von Mamdouh Al Tajjar – Legal Consultant WZR Rechtsanwälte Partnerschaft

Mamdouh Al Tajjar

Ende 2016 haben OPEC-Länder und andere ölproduzierende Nationen zwei Abkommen geschlossen, die jeweils Ölfördermengen beschränken und so zur Steigerung und Stabilisierung der Ölpreise beitragen sollen. Es handelt sich hierbei um die erste Förderungsbeschränkung seit 2008.

Hierzu gibt dieser Beitrag einen Überblick über die Entwicklungen des Ölmarkts und über die Besonderheiten und Auswirkungen des neuen sogenannten Förder-Cuts.

Im Jahr 2008 fiel der Ölpreis von Mitte Juli bis zum Jahresende von einem Preis von USD 147,27 pb (per barrel) auf nur knapp über USD 35,00 pb. Der US-Dollar hatte innerhalb weniger Wochen um 14 % gegenüber dem Euro an Stärke gewonnen, spekulative Anleger, die zuvor die Ölpreise befeuert hatten, begannen deshalb auf sinkende Ölpreise zu setzen. Hinzu traten die teils erschreckenden Weltkonjunkturdaten im Zusammenhang mit der Bankenkrise, die für Verunsicherung an den Märkten und für abnehmende Nachfrage nach Öl sorgten. Im Herbst 2008 sahen sich die die Mitgliedstaaten der OPEC (*Organization of Petroleum Exporting Countries*) dazu gezwungen, den schwindenden Ölpreisen eine Abmachung über die Beschränkung der Fördermengen an Rohöl entgegenzusetzen. Das Abkommen konnte die zunächst gehegten Hoffnungen nicht erfüllen. Die Ölpreise fielen von knapp unter USD 100,00 im September 2008 weiter auf ein Fünfjahrestief am Ende des Jahres 2008.

2008 und 2014 – vergleichbare Entwicklung des Ölmarktes

Bis 2014 konnte der Ölpreis sich – sowohl angesichts der positiven Konjunkturentwicklung im asiatischen Wirtschaftsraum als auch der erfolgreichen Bankenrettungen im Westen – erneut erholen. Am 19.06.2014 notierte Brent Öl bei einem Jahreshoch von USD 115,61 pb. Allerdings war zwischen 2010 und 2014 nicht nur die angeschlagene Finanzbranche im Westen stabilisiert worden. Gleichzeitig entwickelten die USA die Schieferöl-Fördertechnologie (genannt *fracking*) erfolgreich weiter und brachten deren Anwendung auf ein streitbares Niveau. Gerade der Ölmarkt der USA neigte so zur Übersättigung, die hohen Ölpreise standen erneut unter den Vorzeichen starker Schwankungen. Zudem stellten sich andere Ölriesen, allen voran Saudi Arabien, auf einen intensiven Wettbewerb um Marktanteile ein, erhöhten ebenfalls ihre Produktions- und Exportraten und nahmen sinkende Preise in Kauf, um den eigenen Marktanteil durch günstige Angebote halten oder sogar noch vergrößern zu können.

Als die weltweiten Ölpreise im November 2014 bereits stark gesunken waren und teilweise schon unter USD 70,00 pb notierten, entschloss sich die OPEC allerdings – anders als 2008 – nicht dazu, die Vorzüge einer Kartellabsprache zu nutzen, um zu versuchen, den Ölpreis zu Stabilisierung und einem weiteren Abrutschen vorzubeugen.

Bis zum 20.01.2016 sank der Ölpreis auf ein Zwölfjahrestief von USD 27,84 pb. Die Ölproduktion nahm weltweit dennoch stark zu. In den OPEC-Ländern wurden zu Beginn des Jahres 2016 monatlich etwa je 15.000 bpd (*barrels per day*) mehr gefördert als noch im Vormonat. Auch die russische Ölpolitik, die darauf gerichtet war, den defizitären Staatshaushalt auf Vordermann zu bringen, führte zu Fördermengen auf einem Rekordniveau von mehr als 10 Mio. bpd, die an sowjetische Zeiten erinnern lassen.

Gescheitertes OPEC-Abkommen im April 2014

Trotz des folgenden Überangebots an Öl gelang es den OPEC-Nationen auch im April 2016 nicht, einen Förder-Cut zu beschließen, obwohl sich starke Stimmen um den OPEC-Präsidenten hierfür stark gemacht hatten.

Einerseits weigerte sich die Regierung Saudi Arabiens, Förderbeschränkungen anzunehmen. Für Saudi Arabien stand nach wie vor das Bestreben im Vordergrund, Marktanteile im weltweiten Ölmarkt zu halten, obwohl die USA und Russland ihre jeweiligen Produktionsraten seit 2014 drastisch erhöht hatten, sowie westliche Wirtschaftspartner mit einem stetigen Fluss an Öl beliefern zu können.

Schon im Vorfeld des Konvents in Katar im April 2016 kündigte andererseits der iranische Ölminister an, der Iran werde sich nicht an einem Ölabkommen beteiligen und deshalb den Verhandlungen auch nicht beiwohnen. Da der Iran nach Aufhebung eines Großteils der Wirtschaftssanktionen und trotz der seit 2014 zwischenzeitlich um mehr als 60 % gefallenen Ölpreise in der Lage war, substantielle Einkünfte durch die Steigerung der nationalen Ölexportrate zu erzielen, kündigte die iranische Regierung um Hassan Rouhani weiter an, erst nach Erreichen einer Produktionsrate von 4 Mio. bpd mit anderen Ölnationen wie Saudi Arabien oder Rus-

sland über Produktionsgrenzen zur Preisstabilisierung verhandeln zu wollen. Die Wirtschaftssanktionen, die das Ölexportgeschäft für den Iran extrem beschränkten, hatten zu einem Einbrechen der Rohölförderraten im Iran auf unter 2 Mio. bpd geführt. Die iranischen Förderanlagen waren Ende 2015 nur zu rund 25 % ausgelastet.

Obwohl es zwischenzeitlich – also im Jahr 2015 – einen noch nie dagewesenen Preisrückfall innerhalb eines Jahres auf dem Ölmarkt gegeben hat, konnten sich die Ölnationen selbst Anfang 2016 nicht über eine Begrenzung der Fördermengen einigen. Genauso kam es auf der OPEC-Konferenz im Juni 2016 zu keiner Drosselungsvereinbarung, wohl, weil sich der Ölpreis inzwischen bei etwa USD 45,00 bis USD 50,00 eingefunden hatte. Grund hierfür dürften laut Analysten Produktionsausfälle in mehreren Öl-Nationen gewesen sein.

OPEC-Abkommen 2016 trotz Streitigkeiten

Nichtsdestoweniger einigten sich die eigentlich unter gespaltener Stimmung leidenden ölproduzierenden Nationen der OPEC am 28.09.2016 bei einem Treffen in Algier darauf, die Ölproduktionsraten auf insgesamt 32,5 Mio. bpd bis 33 Mio. bpd zu beschränken. Schließlich kam es am 30.11.2016 in Doha zur finalen Einigung der OPEC-Nationen: Für eine Dauer von sechs Monaten werden die OPEC-Nationen nun insgesamt statt bislang 33,6 Mio. bpd eine gedrosselte Menge von nur 32,5 Mio. bpd an Rohöl produzieren und den Ölmarkt so um mehr als 1 Mio. bpd entlasten.

Die angesprochenen Streitigkeiten, die Anfang 2016 noch zu einem Scheitern eines OPEC-Abkommens führten, wurden im Rahmen des jüngsten Abkommens umgangen, indem dem Iran und anderen wirtschaftlich und politisch angeschlagenen Mitgliedsstaaten – etwa Libyen und Nigeria – starke Erleichterungen eingeräumt wurden. Insbesondere darf der Iran seine Ölfördermenge im ersten Halbjahr 2017 noch auf 3,9 Mio. bpd ausbauen, während alle anderen OPEC-Mitglieder ihre Fördermengen beschänken müssen. Zudem nahm Saudi Arabien im Rahmen des Förder-Cuts die härtesten Einschränkungen auf seine Rechnung und machte somit im Kampf um die Vormachtstellung im Ölmarkt der Golfregion einen Schritt zurück.

Allein die Nachricht über den nun doch erfolgreich beschlossenen Förder-Cut ließ den Ölpreis augenblicklich um über 8% auf deutlich über USD 50,00 pb steigen.

Gleichzeitig beruhigen auch die jüngsten Wirtschaftsanalysen und -prognosen das Klima auf dem Ölmarkt. Diese stellen einerseits für das Jahr 2016 einen um mehr als 2 Mio. bpd gestiegenen weltweiten Ölverbrauch fest, gehen andererseits aber auch von einer bis zu einem Wert von 111 Mio. bpd anwachsenden Ölnachfrage in den nächsten zehn Jahren aus.

Kritische Stimmen an dem OPEC-Abkommen von Doha bleiben unterdessen nicht aus. Zum einen soll es sich bei den rund 1,2 Mio. *barrels* Rohöl, um die die gemeinsame Produktion gesenkt wird, um einen mathematischen Euphemismus handeln. Im Zuge des Förder-Cuts wurde so nämlich die OPEC-Mitgliedschaft Indonesiens ausgesetzt; die Produktionsmenge des Inselstaats von rund 700.000 bpd wird demnach nicht mehr in die Gesamtfördermenge der OPEC-Staaten eingerechnet. Zum anderen zeigt eine genaue Untersuchung bisheriger, vergleichbarer Abkommen, dass die letztlich festzustellende, tatsächliche Fördermenge typischerweise etwa 600.000 bpd über der vereinbarten Höchstfördermenge liegt.

Berücksichtigt man beide Aspekte, liegt der Schluss nahe, es handele sich nur um ein symbolisches Abkommen, um eine Geste ohne echte makroökonomische Breitenwirkung. Dies mögen auch die ersten kurzfristigen Marktreaktionen belegen. Substantielle Ölpreissteigerungen bleiben bislang aus, Stabilisierung tritt nur bedingt ein, während spekulative Anlagesverhalten für unsicherheit an den Finanzmärkten sorgt. Demgegenüber werden die Förderhöchstgrenzen bereits von einer Reihe von OPEC Staaten deutlich überschritten.

Abkommen zwischen OPEC und anderen Öl-Größen

Zusätzlich zum OPEC-Abkommen gelang es den Öl-Größen mit einer weiteren Vereinbarung, wenigstens beruhigend auf den Ölmarkt einzuwirken. Insgesamt dreizehn ölproduzierende Nationen, die nicht Mitglieder der OPEC sind, erklärten sich im Rahmen einer Sitzung in Wien im Dezember 2016 bereit, insgesamt 560.000 bpd weniger zu produzieren. Zu diesen Nationen gehören beispielsweise Russland und Mexiko. Aktuell hat etwa der Ölriese Russland schon eine Kürzungsmenge von mehr als 150.000 bpd erreicht und erfüllt danach die Verpflichtungen aus den Absprachen mit der OPEC. Über eine Verlängerung des Abkommens über das erste Halbjahr 2017 hinaus wolle man derzeit noch nicht verhandeln, hieß es jüngst von Seiten des russischen Energieministeriums.

Analysten schätzen, dass diese beiden Abkommen zu einer Steigerung und wenigstens mittelfristigen Stabilisierung des Ölpreises bei zwischen USD 60,00 und USD 70,00 führen werden. Wesentlich stärkere Preissteigerungen werden dagegen nicht erwartet. Gewaltige Lagerbestände vor allem seitens der USA, der Vormarsch günstiger Fördertechnologien wie des *frackings* und der schwindende Einfluss der OPEC-Staaten machen eine Korrektur des Ölpreises auf das Niveau von 2014 in nächster Zeit stark unwahrscheinlich.

Nichtsdestoweniger dürfen die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der aktuellen Ölpreissteigerung und der positiven Signale auf dem Ölmarkt nicht zu gering geschätzt werden. Gerade die angeschlagenen Haushaltssituation, der sich viele Golfstaaten seit 2014 gegenübergestellt sehen, dürfte besser handhabbar sein, sofern sich der Ölpreis auf mittlerem Niveau stabilisiert. Politische Stabilität und positive Konjunkturdaten in der Folge sind schließlich geeignet das Investitions- und Wirtschaftsklima im nahen Osten merklich zu verbessern.

Disputes Over New Health Insurance Legislation in Morocco

by Leo Wigger, Consultant, GERMELA

Ever since 2002, reforming the social safety and health insurance schemes has been high on the Moroccan government's agenda. While several healthcare and insurance programs have been criticized for not being sufficient, the government brought forward a new legislation in order to further improve the insurance coverage all over Morocco. However, especially doctors and medical practitioners have been taking their protest against parts of this proposed legislation to the streets.

When initiating the establishment of the Moroccan health insurance system by passing law 65-00 in 2002, Moroccan lawmakers aimed at raising insurance coverage up to 60 % of the population. Though, by 2014 merely one third of all Moroccans were properly insured. It appears that the several governmental insurance schemes – the Programme d'Appui à la Réforme de la Couverture Médicale (PARCOUM) of 2002, the mandatory employee's insurance called Assurance Maladie Obligaroite (AMO) of 2005 and the healthcare program for people in need Régime d'Assistance Médicale (RAMED) of 2009 – have not yet delivered on their promises.

Still, public health care was even considered a vital aspect by Moroccan lawmakers when drafting the new Moroccan constitution after the Arab spring in 2011. Therefore articles 31 and 154 were designed to codify essential rights such as the right to universal access to quality health services and the right to sufficient financial-risk protection. These rights appear to be in line with the World Health Organization's (WHO) suggestions to achieve universal access to health services throughout the world by establishing policies for prevention, promotion, treatment and rehabilitation without exposing people to financial hardship.

Leo Wigger

However, according to statements issued by the Ministry of Health as well as assessments and studies conducted by the WHO and the World Bank, the Moroccan health care and insurance system displays a number of serious enervations.

For example, it was found that due to severe scarcity of healthcare staff, 24 % of the Moroccan people face problems in accessing adequate health services, while 33 % appear to be entirely without medical coverage. Latest figures show that per 1,000 people an average of only 0.6 physicians are educated and prepared to offer healthcare. Comparative numbers in nations like Germany, France or the USA are as much as ten times as high, providing between 4 and 6 physicians per 1,000 inhabitants.

Even more stressing is the fact, that between 2009 and 2013 private expenditures on health by Moroccan households – so called out-of-pocket expenses – made up for more than 88 % of the total funds spent on healthcare in Morocco, revealing that public monetary support for health services is merely existent.

Furthermore, Morocco was ranked as the fifth lowest country among the 22 countries in the World Health Organization's East-Mediterranean department with respect to its expenditures on public health as it spends no more than 6.5 % of the national GDP on public healthcare.

Corruption seems to be another problem in the social sector. The Moroccan Central Commission for the Prevention of Corruption issued a study, stating that nearly one third of all Moroccans would resort to bribery in order to receive proper healthcare.

Insurance coverage to be increased

Therefore, the African Development Bank has granted substantial support to the Moroccan government throughout the last decade in order to advance Moroccan social projects, for example by funding the PARCOUM program with over USD 150 m. Both the African Development Bank and the Moroccan government have been concentrating on raising the numbers of Moroccan citizens that are effectively covered by social protection mechanisms.

For example, in 2015 the Moroccan parliament approved and ratified a new law 12-116, extending compulsory health insurance under the AMO program to cover all Moroccan and foreign students as well as vocational training students enrolled in Moroccan universities and vocational training institutions. This law – as part of the Moroccan Health Ministry's strategy of 2012 - 2016 – is intended to further develop a generalized health insurance scheme that covers all citizens and to encourage students to enroll in public universities at the same time.

According to the Health Ministry, insurance for freelance workers and self-employed persons will be addressed next. Current plans aim at expanding RAMED in order to cover the nearly 3.4 m self-employed workers and their families in Morocco.

As this might be seen as a positive step forward, the political developments prior to the passing of this bill clarify the Moroccan state's difficulties to bring about substantial change with regards to the healthcare system. The draft law had been submitted by the Health Ministry years ago and triggered a fierce debate over financial and technical aspects. Hence, a special technical committee was assigned with the task of finding an adequate implementation plan with respect to both legal and budgetary challenges.

Protests against mutual health insurance companies

Not only the legislation on extending health insurance coverage to cover more parts of the Moroccan population has caused dispute lately, however.

Along with the extension of health insurance schemes comes a raising demand for doctors and medical staff as well as proper medical infrastructure. The Economic, Social and Environmental Council estimated a shortage of over 6,000 doctors and 9,000 nurses in Morocco, which will need to be dealt with.

Therefore, in July 2016 the Moroccan House of Representatives Committee on Social Services adopted law 109-2. This law – as explicitly amended by the House – allows for national mutual health insurance companies to establish their own hospitals, healthcare centers, pharmacies and other healthcare service institutions. Even though this was intended to foster medical infrastructure across Morocco and facilitate access to health services, doctors and medical practitioners now fear this law will threaten their businesses through privatization of medical services in the hands of few major mutual health insurance companies.

Hence, Morocco is not only facing economic challenges such as a fiscal deficit and pressing government debt of nearly two thirds of the GDP, but also struggles with social insecurity and protests against legislation. A comprehensive and multi-sectoral approach to achieving universal healthcare could be a valuable tool in combatting social insecurity, poverty and inequality by reducing the risk and burden of diseases and impoverishment.

Impressum

German Middle East Lawyers News

Herausgeber:

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

NUMOV - Nah- und Mittelost-Verein e.V.
German Near and Middle East Association
Kronenstraße 1, 10117 Berlin, Germany
☎ (+49) 030 - 206410-0
(+49) 030 - 206410-10

Chefredaktion:
Dr. Thomas Wülfing / Helene Rang

1. Ausgabe, April 2017, dreimonatlich

Redaktion:
Cem Alışık
Andreas Duden
Tobias Röttger
Amer Nabulsi
Marcel Trost
Leo Wigger
Mamdouh Al Tajjar
Afshin Ghassemi

Layout:
Brice Athimond