ANDERS
LEGAL CONSULTANCY

21 years
expertise in Dubai

Die 5 größten Herausforderungen bei einer Unternehmensgründung in den Vereinigten Arabischen Emiraten

Die Vereinigten Arabischen Emirate ("VAE") haben sich zu einer bedeutenden Wirtschaftsmacht in der arabischen Welt entwickelt. Entgegen der naheliegenden Annahme ist Erdöl schon seit langem nicht mehr das dominierende Wirtschaftsgut. Vielmehr bestimmen heute Handel, Dienstleistung und Industrie das Geschäftsleben, das von einer marktorientierten und liberalen Wirtschaftspolitik flankiert wird. Die Präsenz der internationalen Banken- und Finanzwelt unterstreicht Bedeutung und Seriosität des Standorts. Aufgrund ihrer hohen Akzeptanz in der Region bieten die VAE zudem die ideale Basis, weitere Märkte im Mittleren Osten sowie in Nord- und Ostafrika zu erschließen.

Diese Ausgangslage bietet Raum für unternehmerisches Handeln und Kreativität. Das Umsetzen hochgesteckter Ziele verlangt jedoch nach einer klaren Strategie und präzisen Marktkenntnissen. Dies trifft gerade auf die VAE mit ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Besonderheiten zu. Ziehen Sie nach gründlicher Analyse des Marktes das Gründen einer Gesellschaft in den VAE in Betracht, müssen Sie sich insbesondere folgenden Herausforderungen stellen:

Herausforderung 1
Auswahl des richtigen Standorts

Die Auswahl des richtigen Standorts hat für Ihr neu zu errichtendes Unternehmen wesentliche Bedeutung. Denn der Standort bestimmt vor allem, welche geschäftlichen Aktivitäten rechtlich zulässig sind und welche nicht. Somit sind Sie gut beraten, in einem allerersten Schritt auch die mittel- bis langfristigen Tätigkeiten des Unternehmens genau zu definieren.

Es kommen drei Arten von Standorten für eine Unternehmensgründung in den VAE in Betracht: erstens das Staatsgebiet der VAE selbst, zweitens die Freihandelszonen und drittens Gebiete, die Offshore-Gesetzgebungen unterliegen. Sie unterscheiden sich insbesondere durch den erlaubten Aktionsradius einer in dem jeweiligen Gebiet gegründeten Gesellschaft, die Möglichkeit zum Import von Waren und zur Erlangung von Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungen sowie die praktische Abwicklung behördlicher Angelegenheiten.

Sind Sie zu dem Entschluss gelangt, dass das Staatsgebiet der VAE das richtige Umfeld für Ihre Gesellschaftsgründung bietet, ist die entsprechende Gewerbeerlaubnis in einem der sieben Emirate zu beantragen. Auswahlkriterien für ein bestimmtes Emirat können Nähe zu den wichtigsten Geschäftspartnern, Lizenzierbarkeit der gewünschten Unternehmensgegenstände und vorhandenes Budget sein.

Im Falle der Gründung einer Freihandelszonengesellschaft sollten bei dem Entschluss, welche der über 30 verschiedenen Freihandelszonen die für Ihr Geschäftsvorhaben passende ist, neben vorgenannten Faktoren auch die Anbindung an Flug- und Seehäfen, die Anforderungen an benötigte Büro- und Lagerflächen sowie die schwerpunktmäßige Ausrichtung der Freihandelszone in die Entscheidung miteinbezogen werden.
Gerne unterstützen wir Sie bei der Standortwahl und erläutern Ihnen ausführlich die Vor- und Nachteile der in Frage kommenden Optionen.

Herausforderung 2
Zusammentragen aller notwendigen Unterlagen

Ist der richtige Standort für Ihre neues Unternehmen herausgearbeitet, gilt es, die zur Gründung erforderlichen Unterlagen zusammenzutragen. Dabei kommt es zum einen auf die Vollständigkeit der Papiere an, um keine wertvolle Zeit wegen fehlender Dokumente zu verlieren und dadurch den Gründungsprozess zu verzögern. Zum anderen ist die Einhaltung der richtigen Form zu beachten. Wesentliche Gründungsunterlagen, wie etwa Handelsregisterauszug und Gesellschaftsvertrag einer juristischen Person, die als Gründerin auftritt, bedürfen der notariellen Beglaubigung und Legalisation bis zur Auslandsvertretung der VAE in dem Land, in dem die Gründungsgesellschafterin ihren Sitz hat.

Zudem sind die Dokumente in der von der jeweiligen Lizenzbehörde vorgeschriebenen Sprache einzureichen. Bei einer Gründung im Staatsgebiet der VAE ist Arabisch gefordert. Freihandelszonenbehörden akzeptieren in der Regel sowohl arabisch- als auch englischsprachige Unterlagen.

Wir informieren Sie detailliert über die benötigten Unterlagen und berücksichtigen dabei auch solche Dokumente, die für weitergehende Prozesse, wie Kontoeröffnung oder Visumsbeantragung, vorzulegen sind. Außerdem nehmen wir für Sie Kontakt zu etablierten Übersetzungsbüros auf und koordinieren das Anfertigen der Übersetzungen.

Herausforderung 3
Eröffnung des Geschäftskontos

Die Eröffnung eines Geschäftskontos stellt oftmals eine zuvor nicht einkalkulierte Hürde im Rahmen der Gesellschaftsgründung dar.

Entsprechend den weltweit strenger gewordenen Anforderungen an Bankgeschäfte hat auch die Zentralbank der VAE eine Vielzahl neuer Vorschriften erlassen, die insbesondere die Voraussetzungen für eine Kontoeröffnung betreffen. So

muss der wirtschaftlich Berechtigte der neuen Gesellschaft, der sogenannte Ultimate Beneficial Owner ("UBO"), gegenüber der Bank offengelegt werden.

Je nach Bank unterscheiden sich die konkret einzureichenden Unterlagen für die Identifizierung des UBO. Einige Banken begnügen sich mit einem - gegebenenfalls von einem Notar oder Wirtschaftsprüfer unterzeichneten - Organigramm, das die Gesellschafterstruktur des neuen Unternehmens bis zum UBO aufzeigt. Andere Banken verlangen von jeder juristischen Person, die zwischen der neuen Gesellschaft und dem UBO steht, die Vorlage von Handelsregisterauszug, Gesellschaftsvertrag und Gesellschafterliste in notariell beglaubigter und legalisierter Form sowie übersetzt ins Englische oder Arabische. Dies bedeutet nicht nur einen Mehraufwand an Zeit für das Zusammenstellen der Dokumente, sondern vor allem auch einen nicht zu unterschätzenden zusätzlichen Kostenaufwand.

Im Ergebnis kann die beizureichende Dokumentation für die Eröffnung des Geschäftskontos erheblich umfangreicher ausfallen als für die Gründung der neuen Gesellschaft selbst.

Herausforderung 4
Liquidität in der Anfangsphase

Ein weiterer nicht zu vernachlässigender Aspekt ist eine genaue Budgetplanung des Projekts "Gründung in den VAE" und eine realistische Einschätzung des Marktes. Oft vergehen eineinhalb bis zwei Jahre, bis erste Geschäfte abgeschlossen und Kundenzahlungen eingegangen sind. Ausreichend Liquidität muss daher vorliegen, um die Kosten in der Anfangsphase decken zu können. Miete und Lizenzgebühren sind meist ein Jahr im Voraus zu entrichten. Ausbau und Ausstattung des Büros müssen finanziert werden.

Sollten nicht genügend finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt werden (können), kann es die bessere Entscheidung sein, von einer Gründung im gegenwärtigen Zeitpunkt Abstand zu nehmen und das Vorhaben entweder zu verschieben oder unter Umständen gänzlich aufzugeben. Ein solcher Entschluss kann verhindern, Investitionen nutzlos zu tätigen.

Wir helfen Ihnen, die auf Sie zukommenden Kostenposten richtig einschätzen zu können.

Herausforderung 5
Zurechtfinden in einer neuen Geschäftskultur

Einerseits gelten die VAE als moderne Wirtschaftsmetropole, in der mehr als 200 Nationalitäten und Angehörige unterschiedlicher Religionen friedlich miteinander leben. Andererseits prägen nach wie vor historisch gewachsene Strukturen das Geschäftsleben.

Neben der Einhaltung geltender Gesetze ist es daher ebenso wichtig, die sogenannten Soft Skills zu beherrschen. Wissen über die lokale Geschäftskultur erleichtert es Ihnen, das Verhalten des Gegenübers richtig einzuordnen und typische Fehler zu vermeiden. Zentrale Aspekte sind:

- Geschäftsanbahnung und -abwicklung erfordert persönliche Präsenz. Kontakte per eMail oder Telefon sind meist zum Scheitern verurteilt. Der Aufbau persönlicher Beziehungen auf gleicher Hierarchieebene ist unerlässlich. Beziehungen stehen vor dem Geschäft. Sympathie entscheidet oftmals über den Geschäftserfolg. Ist das Vertrauensverhältnis nicht tiefgreifend genug, nützt im Zweifel auch kein Vertrag.

- Entscheidungen dauern mitunter sehr lange, ohne dass Gründe für die Verzögerungen genannt werden. Ungeduld und Eile gelten als unhöflich und sind kontraproduktiv. Gefordert ist Flexibilität und das Einlassen auf den Geschäftspartner, ohne dabei die eigenen Ziele aus den Augen zu verlieren.

- Termine werden häufig verschoben, so dass sie nicht zu langfristig geplant und stets kurz zuvor bestätigt werden sollten. Vor dem Befassen mit dem eigentlichen Thema wird über Allgemeines gesprochen. Abweichen vom Geschäftsthema ist ein normaler Vorgang, ebenso wie das Unterbrechen von Besprechungen oder das Telefonieren während des Termins.

- Oftmals bestehen unrealistische Vorstellungen über das Engagement lokaler Geschäftspartner. Der lokale Partner nennt seine Vorstellung vielfach erst, nachdem ihm ein erster schriftlicher Vertragsentwurf vorgelegt wurde. Gestaltung, Nachfassen und Umsetzungsverantwortung liegen allein bei Ihnen als dem ausländischen Investor.

- Berührungsängste sind nicht angebracht, auch Frauen gegenüber. Viele Einheimische sind in Europa oder den USA ausgebildet und sehr aufgeschlossen gegenüber ausländischen Geschäftspartnern. Frauen bekleiden vielfach hochrangige Positionen und gelten als absolut gleichwertiger Verhandlungspartner.

Fazit

Die VAE bieten ohne Zweifel eine exzellente Basis, die Märkte des Mittleren und Nahen Ostens sowie Nord- und Ostafrikas zu erschließen. Die VAE sind aber auch ein hart umkämpfter Standort. Um sich von Mitbewerbern abzusetzen, benötigen Sie eine klare Strategie und genaue Marktkenntnisse. Es gilt zum einen, bestehende Chancen zu nutzen, zum anderen aber auch, Risiken zu kennen und einschätzen zu können.

ANDERS
LEGAL CONSULTANCY

Haben Sie Fragen? – Wir unterstützen Sie gerne!

Von unserer Kanzlei in Dubai aus beraten wir mit unserem Team von deutschen Rechtsanwälten seit über 21 Jahren kleine und mittelständische Unternehmen, Konzerne und Privatpersonen nach dem Recht der Vereinigten Arabischen Emirate. Wir sind spezialisiert auf Gesellschaftsrecht (insbesondere Unternehmensgründungen), Handelsvertreterrecht, Arbeitsrecht sowie Miet- und Immobilienrecht. Gerne stehen wir auch Ihnen für Ihre individuellen Fragen zur Verfügung. Sprechen Sie uns an!

ANDERS LEGAL CONSULTANCY LLC
Sama Tower, Büro 806
Sheikh Zayed Road
PO Box 333 558, Dubai, VAE

Telefon: +971 4 327 5888
Telefax: +971 4 327 5999
eMail: info@anders.ae
Web: www.anders.ae

Die Informationen in diesem Artikel wurden sorgfältig überprüft. Eine Haftung jeglicher Art, insbesondere für Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität, ist indes ausgeschlossen. Eine Prüfung des Einzelfalls ersetzen die gegebenen Informationen nicht.