

# Investitionsmöglichkeiten deutscher Unternehmen im Oman

Holger Ochs, Balance Consulting Group, Erlangen / Dubai

**Geltungsbereich:** Oman

**Rechtsgrundlagen:** Foreign Capital and Investment Law (Oman), Law of Commercial Agencies and Regulations (Oman), Commercial Registration Law (Oman), Commercial Company Law (Oman)

**Literatur:** Ochs, Investitionsmöglichkeiten deutscher Unternehmen in den Vereinigten Arabischen Emiraten, NWB 15/2002

## 1. Einführung

Nicht zuletzt aufgrund seiner regionalen Nachbarschaft zu den Vereinigten Arabischen Emirate und insbesondere dem in westlichen Medien dauerpräsenten Emirat Dubai beginnt auch das Interesse ausländischer Investoren und Unternehmen am Wirtschaftsstandort Oman in den letzten Jahren zu erwachen. Im Vergleich zu den arabischen Nachbarn steht das Sultanat Oman allerdings bislang noch am Anfang der Entwicklung hin zu einer diversifizierten Industrienation. Aktuell ist Omans Wirtschaft noch immer stark von den Erdöleinnahmen abhängig. In 2003 trugen diese 80% zu den gesamten Exporterlöse des Landes bei, rund 35 % des omanischen Bruttoinlandsprodukt ist noch immer dem Ölsektor zuzurechnen. Durch den sukzessiven Einsatz staatlicher Förderinstrumente für private Investoren im Bereich der mittelständischen Industrie, der Entwicklung des Tourismussektors sowie der Gasindustrie soll die Abhängigkeit vom Faktor Erdöl in den kommenden Jahren deutlich reduziert werden. Die staatliche Zielvorgaben sehen vor, bis 2020 den Anteil des Rohölsektors am Bruttoinlandsprodukt des Oman auf unter 10% zurückzuführen.

Entsprechend attraktiver kann der Markteintritt für deutsche (ausländische) Unternehmen zu diesem relativ frühen Zeitpunkt sein, da der Konkurrenzdruck

bislang im Oman noch nicht vergleichbar ist mit der Wettbewerbssituation in den Nachbarstaaten Vereinigte Arabische Emirate, Bahrain oder Kuwait.

Was sind Beweggründe ausländischer Unternehmen sich speziell im Oman zu engagieren ? Einerseits stellt der Oman aufgrund seines liberalen pro-westlichen Geschäftsklimas eine überlegenswerte Standortalternative für Unternehmen dar, die sich im arabischen Raum engagieren wollen. Durch eine Ansiedlung im Oman können insbesondere die hohen Mietausgaben, Personal- und Lebenshaltungskosten im Nachbarstaat Dubai umgangen werden. Gleichzeitig kann aber auch vom Oman aus ein potentieller Absatzmarkt von bis zu 1,8 Milliarden Menschen (Golfstaaten zzgl. des indischen Subkontinents und Teile der GUS) erreicht werden. Weiterhin sprechen für den Oman die politische Stabilität, eine uneingeschränkte Kapitalverkehrsfreiheit und eine stabile Währung (aufgrund der starren Bindung an den US-Dollar). Auch können ausländische Investoren durch die Gründung eines Unternehmens im Oman in erheblichem Masse von den dortigen Steuervorteilen profitieren.

## **2. Markteintrittsstrategien**

Erste Erfahrungen im omanischen Markt werden von ausländischen Unternehmen häufig über Messeteilnahmen, Einzelanfragen aus der Region oder Kontakte im Zusammenhang mit Geschäfts- und Delegationsreisen gemacht. Ausländische Firmen, die darauf aufbauend im Oman nachhaltig Geschäfte machen wollen, stehen zahlreiche Möglichkeiten der wirtschaftlichen Betätigung zur Verfügung. Die Bandbreite reicht vom reinen Exportgeschäft über die Benennung eines lokalen Handelsvertretern bis zur Gründung einer eigenen Niederlassung. Die Grundlagen und Problemfelder dieser einzelnen Markteinstiegsstrategien werden im folgenden dargestellt. Die Ausführungen ersetzen allerdings insbesondere nicht die einzelfallbezogene Prüfung aller relevanten Gesetzesregelungen (z.B. im Bereich des omanischen Handelsvertreterrechts).

### 3. Lokaler Handelsvertreter

Im Falle der Zusammenarbeit mit einem omanischen Handelsvertreter steht natürlich zunächst die Auswahl des Partners im Mittelpunkt. Deutschen Unternehmen ist hier eine intensive Prüfung des Partners – insbesondere hinsichtlich seiner tatsächlich bestehenden Vertriebskontakte - anzuraten. Das Handelsvertreterrecht im Oman spricht dem lokalen Vertreter umfangreiche Schutzrechte zu (Abfindung, Schadensersatz, Kündigungsschutz). Dies hat zur Konsequenz, dass der Handelsvertreter gegenüber seinem ausländischen Partner eine relativ starke vertraglich fixierte Stellung hat, die er im Konfliktfall auch vor den lokalen Gerichten einfordern wird.

Insbesondere unterscheiden sich die omanischen Vorschriften (*Law of Commercial Agencies and its Regulations, Royal Degree No. 26/1977*) teils erheblich von den aus Deutschland bekannten Handelsvertreterregelungen. Daher ist bei der Abfassung vertraglicher Vereinbarungen besonderes Augenmerk auf die zahlreichen lokalen Besonderheiten zu legen.

Die Tätigkeit als Handelsvertreter ist allein omanischen Staatsbürgern oder Gesellschaften erlaubt, die sich mehrheitlich im Besitz omanischer Staatsangehöriger befinden. Besonderes Augenmerk bei der Abfassung des Handelsvertretervertrages ist auf die Definition der einzelnen Kündigungsgründe zu legen. Weiterhin wird der omanische Handelsvertreter in der Regel großes Interesse an einer überregionalen Vertretungsbefugnis haben. Eine territoriale Begrenzung, auf die sich etwa eine zwischen dem ausländischen Unternehmen und dem Handelsvertreter vereinbarte Exklusivität bezieht, sollte unbedingt in den Vertrag aufgenommen werden. Auch ist es dem ausländischen Unternehmen möglich, die Exklusivität eines Vertreters auf eine bestimmte Produktlinie zu begrenzen und für andere Produkte einen separaten Handelsvertreter auszuwählen. All genannten Einschränkungen können selbstverständlich zu einem späteren Zeitpunkt – wenn sich der Handelsvertreter aus Sicht seines ausländischen Partners bewährt hat – gelockert werden.

Die umfangreichen Rechte aufgrund seiner vertraglichen Vereinbarungen mit einem ausländischen Unternehmen kann der lokale Handelsvertreter nur dann geltend machen, wenn der Vertrag beim Oman Chamber of Commerce and Industry (OCCI) registriert wurde. Oftmals wird die Registrierung des Vertrages daher von Seiten des ausländischen Unternehmens so lange verzögert, bis der Handelsvertreter seine Qualifikation tatsächlich unter Beweis gestellt hat.

#### **4. Unternehmensgründung**

Das Gesellschaftsrecht des Oman kennt zahlreiche Unternehmensformen, die bei der Gründung in Frage kommen:

- General Partnership (entspricht der OHG in Deutschland)
- Limited Partnership (Kommanditgesellschaft)
- Joint Venture (Stille Gesellschaft)
- Sole Proprietorship
- Joint Stock Company
- Limited Liability Company (GmbH)
- Holding Company

Andere Unternehmensformen werden im Oman laut Gesellschaftsrecht (*Commercial Company Law* und *Commercial Registration Law*) nicht anerkannt. Auch eignet sich nicht jede dieser Gesellschaftsformen für das unternehmerische Engagement eines ausländischen Investors. Eine ausländische Beteiligung ist beispielsweise im Falle der Gründung einer Sole Proprietorship ausgeschlossen.

In der Praxis entscheidet sich die Mehrheit der ausländischen Unternehmen für die Gründung einer Limited Liability Company (LLC). Die LLC hat den Status einer juristischen Person und entspricht im wesentlichen der deutschen GmbH, u.a. ist die Haftung auf die erbrachte Stammeinlage begrenzt. Folgende weitere Besonderheiten sind im Zusammenhang mit der Gründung einer LLC zu beachten:

- An einer LLC müssen mindestens zwei und dürfen maximal 40 (natürliche oder juristische) Personen beteiligt sein. Nach den Gesetzen des Oman ist es nicht

gestattet, dass sich alle Anteile des Unternehmens im Besitz einer Person befinden (vergleichbar etwa mit einer Ein-Mann-GmbH in Deutschland).

- Das Stammkapital einer LLC beträgt grundsätzlich mindestens 20.000 Omanische Rial (RO, ca. € 40.000) sofern kein Ausländer beteiligt ist. Im Falle einer ausländischen Beteiligung erhöht sich das minimale Stammkapital auf RO 150.000 (ca. € 300.000).
- 10% des Jahresgewinns muss als gesetzliche Rücklage in der Gesellschaft verbleiben und steht nicht zur Dividendenausschüttung zur Verfügung.

Omanische Unternehmen mit ausländischer Beteiligung müssen eine behördliche Lizenz (foreign investment licence) beim ‚Foreign Investment Comitee‘ bzw. dem Wirtschaftsministerium beantragen.

Die Beteiligungshöhe des ausländischen Unternehmens beträgt grundsätzlich maximal 49%. Die Mehrheitsbeteiligung muss von einem lokalen Partner (Sponsor) gehalten werden. Wie in allen arabischen Staaten, ist diese ausländische Minderheitsbeteiligung traditionell begründet und soll sicherstellen, dass der Einfluss der lokalen Unternehmer nicht durch die Expansion ausländischer Gesellschaften in den Oman verschwindet. Gleichwohl ist aber darauf hinzuweisen, dass es für ausländische Investoren zwischenzeitlich auch möglich ist, eine höhere ausländische Beteiligung zu realisieren. Nicht zuletzt aufgrund des Beitritts des Oman zur Welthandelsorganisation (WHO) im Oktober 2000, die grundsätzlich ausländerdiskriminierende Regelungen im Wirtschaftsbereich verbietet, sind die omanischen Behörden inzwischen bereit auch eine ausländische Beteiligung bis zu 65% oder 70% zu akzeptieren.

## **5. Repräsentanz**

Unternehmen, die zunächst auf die Gründung einer (Tochter-)Gesellschaft im Oman verzichten wollen, steht alternativ die Eröffnung eines Repräsentanzbüros als weitere Option zur Verfügung (Royal Degree No. 22/2000). Es ist allerdings darauf hinzuweisen, dass dieses Büro weder Waren exportieren, importieren oder selbst produzieren darf. Auch ist es dem Repräsentanzbüro nicht gestattet Handel zu betreiben. Vielmehr beschränken sich die typischen Tätigkeitsfelder eines

Repräsentanzbüros auf die Prüfung der Marktlage in Bezug auf die eigenen Produkte und Dienstleistungen, die Etablierung erster Kontakte zu potentiellen Geschäftspartnern, sowie die Unterstützung/Koordination lokaler Handelsvertreter.

## **6. Salalah Freihandelszone**

Wie in anderen arabischen Staaten bereits seit vielen Jahren erfolgreich praktiziert, hat nunmehr auch der Oman beschlossen ausländischen Unternehmen zukünftig die Möglichkeit zu geben Gesellschaftsgründungen in einer sogenannten Freihandelszone durchzuführen. Die ‚Salalah Free Trade Zone‘ liegt im Süden des Omans (ca. 950 km entfernt von der Hauptstadt Muskat). Ziel des Sultanats Oman ist dort die gezielte Ansiedlung von kleinen und mittelständischen Unternehmen insbesondere der Handels- und Logistikbranche. Grundsätzlich soll die Freihandelszone aber Unternehmen aller Branchen offen stehen.

Mit der entgeltigen Fertigstellung der Freihandelszone wird Anfang 2006 gerechnet. Das Sultanat hat für den Aufbau der Infrastrukturmaßnahmen (Straßen-, Büro- und Lagerhallenbau, Bereitstellung des Stromnetzes und der Telekommunikationsreinrichtungen etc.) Staatsmittel in Höhe von rund 10 Millionen € bewilligt. Bei Fertigstellung soll die Freihandelszone rund 2400 Hektar groß sein.

Der Oman folgt damit dem Vorbild seiner arabischen Nachbarn, die in den vergangenen Jahren bereits zahlreiche Freihandelszonen für ausländische Investoren geschaffen haben. Vorreiter sind hier die Vereinigten Arabischen Emiraten und speziell das Emirat Dubai, wo zwischenzeitlich mehr als 15 Freihandelszonen mit zumeist branchenspezifischer Ausrichtung bestehen (siehe hierzu ausführlich Ochs, Investitionsmöglichkeiten deutscher Unternehmen in den Vereinigten Arabischen Emiraten, NWB 15/2002).

In der Salalah Freihandelszonen besteht für ausländische Unternehmen die Möglichkeit, alle Gesellschaftsanteile zu halten (100-per-cent foreign ownership). Die Beteiligung eines lokalen Partners (Sponsors) ist dort also nicht zwingend notwendig. Als weitere Investitionsanreize gilt eine generelle Körperschaftssteuerfreiheit für

Freezone Companies sowie die Zusicherung der freien Transferierbarkeit der Unternehmensgewinne.

Weiterer Vorteil des Standorts ‚Salalah-Freezone‘: Anträge jeglicher Art (beispielsweise im Rahmen der Gesellschaftsgründung oder der Erteilung von Mitarbeiter-Visa) sind direkt an die Verwaltung der Freihandelszone zu richten. Ministerien oder Behörden außerhalb der Freihandelszone müssen von Seiten des ausländischen Unternehmens nicht aufgesucht oder kontaktiert werden.

## **7. Knowledge Oasis Muskat**

Zur Ansiedlung von Unternehmen aus der IT-Branche wurde 2003 in der omanischen Hauptstadt Muskat der Technologiepark „Knowledge Oasis“ geschaffen. Ziel ist es – ähnlich dem Vorbild Dubai Internet City – für nationale und internationale Technologieunternehmen eine regionale Plattform zu schaffen. Zusätzlich zur hervorragenden Infrastruktur und modernsten Kommunikationsanlagen haben niedergelassene Firmen aufgrund der engen Zusammenarbeit der Knowledge Oasis mit der lokalen Universität „Zugriff“ auf die dortigen qualifizierten Mitarbeiter.

Wie in der Salalah-Freihandelszone besteht auch in der Knowledge Oasis Muscat die Möglichkeit für ausländische Unternehmen ohne lokalen Partner eine Gesellschaft zu gründen. Weiterhin wird den Gesellschaften eine generelle Zollfreiheit beim Warenim- und Export, sowie eine Körperschaftsteuerfreiheit für 5 Jahre (verlängerbar um weitere 5 Jahre) gewährt.

## **8. Steuerrechtliche Aspekte**

Zur Förderung insbesondere ausländischer Investitionen und damit der Schaffung von Arbeitsplätzen wurde im Oman im Jahr 2004 der Steuersatz auf Unternehmensgewinne (Personen- und Kapitalgesellschaften) per Gesetze (Royal Decrees Nr. 54, 55 und 56) deutlich abgesenkt und das Steuersystem generell wesentlich vereinfacht. Der Körperschaftsteuersatz beträgt nun einheitlich 12 %,

zusätzlich ist ein Steuerfreibetrag in Höhe von RO 30.000 zu berücksichtigen. Zweigniederlassungen ausländischer Firmen unterliegen allerdings einem gewinnabhängig gestaffelten Steuersatz:

ab 5.000 bis 18.000 RO Jahresgewinn	5 %,
bis 35.000 R.O.	10 %,
bis 55.000 R.O.	15 %,
bis 75.000 R.O.	20 %,
bis 100.000 R.O.	25 %,
über 100.000 R.O.	30 %

Steuerfrei bleiben die Gewinne der Zweigniederlassungen von Firmen aus Staaten des sogenannten Golf Kooperationsrates (Gulf Cooperation Council, GCC). Dem GCC gehören neben dem Oman selbst noch die Vereinigten Arabischen Emirate, Bahrain, Kuwait, Qatar und Saudi Arabien an. Gewinne, die von Unternehmen in den Sektoren Gesundheitswesen und Erziehung erzielt werden sind von der Besteuerung ebenfalls ausgenommen.

Unternehmen, die im Zusammenhang mit ihrem Engagement im Oman von dortigen den Steuervorteilen profitieren möchten, müssen zusätzlich zu den omanischen Bestimmungen selbstverständlich auch die Regelungen des deutschen Steuergesetzgebers in Ihrer Markteinstiegsplanung berücksichtigen.

Gewinne, die ausländische Unternehmen im Oman erzielen unterliegen aufgrund des Welteinkommensprinzips grundsätzlich der deutschen Einkommens- bzw. Körperschaftsteuer. Ein Doppelbesteuerungsabkommen, wie beispielsweise mit den Vereinigten Arabischen Emiraten oder Kuwait existiert zwischen Deutschland und dem Oman bislang nicht. Doppelbesteuerungsabkommen hat der Oman bislang u.a. mit Großbritannien, Frankreich und Indien abgeschlossen.

Das Besteuerungsrecht der deutschen Finanzverwaltung wird daher nicht durch eine Aufteilung des Besteuerungsrechts aufgrund eines DBA entscheidend eingeschränkt. Vielmehr unterliegen die Einkünfte, die das deutsche Unternehmen im Oman (über eine lokale Tochtergesellschaft) erzielt grundsätzlich der Besteuerung in



Deutschland. Die im Oman entrichteten Steuerzahlungen können auf die deutsche Steuerlast angerechnet werden (auf Antrag ist auch ein Abzug der Steuern möglich).

Die Verhandlungen zwischen dem Oman und Deutschland hinsichtlich des Abschlusses eines entsprechenden Abkommens sind bereits seit längerem abgeschlossen. Ein Zeitpunkt des voraussichtlichen Inkrafttretens ist bislang allerdings noch nicht absehbar. Sollte sich das Abkommen inhaltlich an den Abkommen der Bundesrepublik mit den arabischen Nachbarn (Vereinigte Arabische Emirate und Kuwait) orientieren, könnten bald auch ausländische Investoren von den bereits genannten omanischen Steuerleichterungen profitieren, sofern eine Betriebsstätte im abkommensrechtlichen Sinne vorliegt.

Bis dahin besteht grundsätzlich die Möglichkeit mit Hilfe der „Zwischenschaltung“ einer Gesellschaft in den Vereinigten Arabischen Emiraten (die allerdings selbst eine aktive Tätigkeit im Sinne des deutschen Außensteuergesetzes ausüben muss) von den Steuervorteilen zu profitieren (Grundlagen zur Firmengründung in den VAE und den steuerlichen Aspekten siehe Ochs, Investitionsmöglichkeiten deutscher Unternehmen in den Vereinigten Arabischen Emiraten, NWB 15/2002).

## **9. Ausblick**

Ausländische Investoren, die sich zum jetzigen Zeitpunkt im Oman engagieren, erleben ein Land im Aufbruch. Zwar wird die wirtschaftliche Entwicklung Omans noch immer bestimmt von der Entwicklung des Ölpreises. Dennoch sind erste Fortschritte bei der Lösung der Abhängigkeit vom Erdöl und der Wandel von einer staatlich initiierten zu einer privat orientierten Wirtschaft unverkennbar. Vor allem der Ausbau des Tourismussektors ist zu einem wichtigen Baustein der omanischen Entwicklungsplanung geworden. Bis zum Jahr 2010 soll der Tourismus bereits 4-5% des Bruttosozialprodukts erwirtschaften (aktuell sind es erst knapp 1%).

Ausländischen Unternehmern bietet der Oman Investitionsanreize in Form von niedrigen Steuersätzen, Registrierungsvereinfachungen und der Möglichkeit der 100%-Foreign-Ownership.

Ferner für ausländische Unternehmer zu beachten ist die aktive Einbindung des Oman in die gesamtarabischen Bestrebungen zur Einführung einer Wirtschafts- und Währungsunion nach dem Vorbild der Europäischen Union. Bereits seit 2004 sind zwischen den Staaten des Golfkooperationsrates alle Zölle und Abgaben aufgehoben. Weiterhin wurde ein gemeinsamer Außenzoll – der beispielsweise beim Handel mit Deutschland Anwendung findet - in Höhe von 5% eingeführt. Die Zollunion ist jedoch nur der erste Schritt, mit denen die Staaten der Golfregion ihre regionale Integration vorantreiben. Nächster wesentlicher Schritt soll die für 2010 geplante Einführung einer gemeinsamen Währung sein.