

*Dr. Constantin Frank-Fahle, LL.M., Rechtsanwalt, und  
Marc Zimmermann, Rechtsanwalt, beide Abu Dhabi*

## Zum angefachten Wettbewerb um Regional Headquarters im Nahen Osten



### Die Autoren

Constantin Frank-Fahle (links) ist Rechtsanwalt und Founding Partner, emltc Ltd. in Abu Dhabi, Marc Zimmermann (rechts) ist Rechtsanwalt und Associate, emltc Ltd. in Abu Dhabi.

Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) und insbesondere das Emirat Dubai gelten seit Jahren als führender Standort für regionale Unternehmenszentralen (Regional Headquarters) im Nahen Osten und für Afrika. Grund hierfür ist der im direkten Vergleich zu anderen Staaten des Golfkooperationsrats (GCC) gute Zugang zu Märkten, die exzellente Infrastruktur (zwei Regionalflughäfen in Dubai und Abu Dhabi) und der Zugriff auf qualifizierte Arbeitskräfte. Zudem spielten die steuerliche Situation in den VAE (keine Einkommen- und Körperschaftsteuer) sowie die verhältnismäßig liberalen Lebensbedingungen eine zentrale Rolle, so dass viele Unternehmen eine Regionalverwaltung in den VAE unterhalten.

Diese Führungsposition der VAE gerät nun ins Wanken. Das Königreich Saudi-Arabien (KSA) hat kürzlich angekündigt, ab 2024 keine öffentlichen Aufträge mehr an Unternehmen zu vergeben, deren regionales Hauptquartier sich nicht im KSA befindet. Diese Entscheidung zielt primär darauf ab, ausländische Investoren zu verpflichten, sich im KSA niederzulassen. Es steckt jedoch mehr hinter dieser Entscheidung bzw. dem aggressiven Werben um ausländische Direktinvestitionen. Durch die Niederlassung von Unternehmen sollen Arbeitsplätze geschaffen und die Kaufkraft im Land gestärkt werden. Insofern soll Wertschöpfung im Land verbleiben. Dieser

Schritt fügt sich in die nationale Vision des Landes (Vision 2030) mit dem Ziel ein, Riad zu einer der zehn größten Wirtschaftsstädte der Welt zu entwickeln. Durch den Modernisierungskurs will das Land unabhängiger vom Öl werden. Die Sprache, mit der nun für ausländische Direktinvestitionen geworben wird, ist ein klares Indiz dafür, dass das Land regionale Unternehmenszentralen in Dubai, welche lange Zeit als solide Lösung dienten, nicht länger tolerieren wird. Potenzielle Steuererleichterungen für Unternehmen (Körperschaftsteuerbefreiungen von bis zu 50 Jahren) und die Aussetzung des Nationalitätserfordernisses der Arbeitskräfte (Saudisierung – bis zu 10 Jahre) gleichen die Bedingungen an die Nachbarn in den VAE an. Während die Details der Vergabevoraussetzungen und Investitionsförderprogramme im Einzelnen nur schemenhaft umrissen sind, insbesondere im Hinblick auf die Definition und den strukturellen Umfang eines regionalen Hauptsitzes, sind die Signale, die das Königreich aussendet, eine klare Aussage, dass das Land in den Wettbewerb um regionale Unternehmenszentralen eintritt.

Ein weiterer „Konkurrent“ im Rennen um ausländische Direktinvestitionen ist Katar. Mit der Entschärfung der Katar-Blockade ist Doha wieder als potenzieller Ort für die Errichtung regionaler Zentralen in den Blickpunkt gerückt. In der Vergangenheit mussten aufgrund von embargoähnlichen

Restriktionen und der Dauer der Blockade etliche Handelsgeschäfte über andere Länder umgeleitet werden (z. B. Warenlieferung über den Oman) bzw. nahmen Unternehmen ihre Katar-bezogenen Geschäfte gänzlich aus dem Geschäftsbereich ihres regionalen Hauptsitzes im Nahen Osten heraus. Mit dem Ende des Katar-Embargos stellt sich Investoren die Frage, wie sie ihr

### *Drohender Headquarter-Wettbewerb führt zu einer Fragmentierung der Märkte*

Katar-Geschäft künftig strukturieren. Gleichzeitig hat Katar die investitionsrechtlichen Rahmenbedingungen erleichtert sowie spezielle Investitionserleichterungen in der Finanzfreihandelszone (Qatar Financial Centre) eingeführt. Bis 2022 sollen sich mehr als 1000 Unternehmen im QFC ansiedeln und ausländische Direktinvestitionen anziehen.

Bleibt schließlich Dubais Reaktion auf die Maßnahmen der Konkurrenten abzuwarten. Generell haben die VAE in der Vergangenheit eine liberale Haltung gegenüber ausländischen Direktinvestitionen eingenommen und erlauben traditionell in ihren verschiedenen Freihandelszonen eine ausschließliche Beteiligung von Ausländern (full foreign ownership). Ende 2020 wurde im Hinblick auf ausländische Direktinvestitionen im VAE-Mainland ein neuer Ansatz beschritten (grundsätzlich keine lokale Mehrheitsbeteiligung [51 %] mehr erforderlich). Mit der Ausweitung der Local-Content-Politik (In-Country-Value-Programme) auf andere Sektoren und der Umsetzung von internationalen Steuer- und Transparenzstandards (z. B. Economic Substance Regulations, Ultimate Beneficial Ownership etc.) werden im Übrigen regulatorische Maßnahmen eingeleitet, um die lokale Wirtschaft zu stärken. Im Hinblick auf das positive Investitionsklima, den liberalen Lebensstil sowie die im Emirat Dubai bereits ansässigen Unternehmenszentralen ist das Emirat im Vergleich zu seinen Mitbewerbern gut aufgestellt. Ungeachtet dessen hat Dubai strukturelle Veränderungen in der Zusammensetzung seiner regionalen Unternehmenszentralen aufgrund von Kostensenkungsmaßnahmen erfahren. Neben Downsizing ist ein neuer Trend das (indirekte) Outsourcing der zweiten Managementebene an Schwester-gesellschaften in Ägypten.

Das KSA und Katar haben Steuererleichterungen und die Lockerung von regulatorischen Bedingungen angekündigt. Die VAE müssten andere Antworten auf den angestiegenen Wettbewerb finden.