

Recht der Internationalen Wirtschaft

1–2 | 2025

Betriebs-Berater International

31.1.2025 | 71. Jg.
Seiten 1–92

DIE ERSTE SEITE

Dr. Constantin Frank-Fahle und **Marcel Trost**

Economic Participation Policy in Saudi-Arabien – Neue Lokalisierungsanforderungen in der öffentlichen Auftragsvergabe

UPDATE AUS DER PRAXIS

Kristina Weiler, Dr. Anita Bell und **Hendrik Wilkens**

Die neue Produkthaftungsrichtlinie – Auswirkungen auf und Implikationen für die Praxis | 1

AUFSÄTZE

Prof. Dr. Rolf Wagner

Der Begriff des „Auslandsbezugs“ als Anwendungsvoraussetzung der Zuständigkeitsvorschriften der EuGVVO | 5

Rainer Burkardt und **Ondrej Zapletal**

High-Tech-Unternehmen in China – aktuelle Vergünstigungen, Anforderungen und Risiken – was Unternehmen bei der Beantragung des HNT-Status wissen müssen | 13

Prof. Dr. Claudius Petzold

Firmenstempel in Taiwan – Mehr als Folklore | 17

Dr. Andreas Respondek, Sutthida Norasarn und **Piriya Kimsawat**

Ausländische Investitionen unter dem thailändischen „Foreign Business Act“: Fünf Optionen zur Erlangung von Mehrheitsbeteiligungen in einer „limited liability company“ | 21

Lauritz Luttermann

Nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten: Eine europäische Eröffnungsbilanz aus Finanzdaten der Bankenregulierung (EU, EZB) | 26

LÄNDERREPORTE

Christian Klein

Länderreport Frankreich | 43

Giulia Dall’Anese

Länderreport Italien | 48

INTERNATIONALES WIRTSCHAFTSRECHT

OLG Düsseldorf: Ausländische Schiedsvereinbarung – internationale Zuständigkeit deutscher Gerichte für Entscheidungen im einstweiligen Rechtsschutz | 81

mit RIW-Kommentar von **Dr. Philipp Fölsing** | 87

ten Verfahren wurden bisher mehr mit dem Säbel geschlagen als mit dem Florett gefochten. Die Erfahrung lehrt, dass eine Veruntreuung von höheren Summen über längere Zeit geplant wird und dem Unternehmen oft weitere, noch unbekannte Beteiligte gegenüberstehen werden. Aus anwaltlicher Sicht ist es wichtig, den Mandanten über die großen Unterschiede zwischen dem rechtlichen „Dürfen“ und dem praktischen „Können“ klar aufzuklären und ihn zu Sofortmaßnahmen zu drängen. Insbesondere weniger erfahrene Unternehmensgründer verlassen sich zu stark auf ihre materiellen Rechte, ohne die Problematik der ineffizienten Durchsetzbarkeit zu berücksichtigen.

VI. Vorsorgemaßnahmen

Aufgrund der schwerwiegenden Folgen eines Stempelmissbrauches, deren Gefahren höher als beim Missbrauch einer Blankounterschrift sind, weil ohne Zeit- und Platzlimit Vertrags- und weitere wirksame Texte rückdatiert erstellt werden können, sind Vorsorgemaßnahmen wichtig. Mit den internen Regelungen sind zwei Ziele zu verfolgen: Die Verhinderung von unbefugtem Verwendungen und die Vermeidung eines Rechtsscheins nach Art. 169 Civil Code. Zunächst sollte beim Stempel wegen der höheren Fälschungssicherheit auf hochwertige Materialien geachtet werden. Die Schriftzeichen sind in der komplexen Variante zu gestalten. Je spezifischer die konkrete Gestaltung, desto schwieriger ist eine Fälschung. Mit den vorgenannten Maßnahmen können nur Fälschungen vermieden werden, sind aber ein erster Schritt zur höheren Sicherheit. Wichtig sind interne Aufbewahrungs- und Kontrollrichtlinien. Für jeden Gebrauch sollten unterschiedliche Stempel angefertigt sein, zumindest für Bank und Unternehmensstempel. Firmeninhaber sollten sich nicht auf die überpositiven Abhandlungen und Reiseberichte über die Zuverlässigkeit bestimmter Kulturen verlassen: Fehlende Kontrolle schafft Möglichkeiten, Möglichkeiten schaffen Versuchungen – in jeder Kultur. Die Stempel sollten sicher verschlossen aufbewahrt und nur einem sehr engen Personen-

kreis zugänglich sein. In kleinen Firmen kann dies nur der Direktor sein. Sollte dies aufgrund des Geschäftsverkehrs praktisch nicht möglich sein, muss der Gebrauch exakt geregelt und löckenlos dokumentiert werden. Der Umfang der Vertretungsmacht ist jeweils in einer Email schriftlich zu fixieren, um späteren Schutzbehauptungen begegnen zu können. Ein Zugriff auf den Stempel ist von der jeweiligen Person schriftlich zu vermerken, die Stempel sind nach Gebrauch unverzüglich zurückzugeben. Es ist sinnvoller, dem Mitarbeiter das Taxi und Überstunden zu bezahlen als die Mitnahme nach Hause zu gestatten. Erfahrungsgemäß beginnen Auseinandersetzungen mit kleineren Verstößen im guten Glauben, die sich später langsam ausweiten. Daher ist bei einem unautorisierten Gebrauch im vermeintlichen Interesse der Firma schon bei geringen Verstößen eine Anmahnung und, falls erforderlich, eine Abmahnung geboten.

VII. Resümee

Der Beitrag zielt darauf ab, Firmengründer in Taiwan und im ostasiatischen Raum für die Risiken sowie die Vorteile der Stempelsystems zu sensibilisieren. Für Firmen, die mit den Besonderheiten des Systems nicht vertraut sind und keine internen Kontrollmechanismen etablieren, besteht ein erhebliches Schadensrisiko im Falle eines Missbrauchs.



Prof. Dr. Claudius Petzold

arbeitet seit 2007 als deutscher Rechtsanwalt in Taiwan. Selbst während seiner Zeit als Assistant Professor an verschiedenen taiwanischen Universitäten für Internationales Recht und Wirtschaftsdeutsch blieb er dem Rechtsanwaltsberuf stets treu. Obwohl der Schwerpunkt seiner Arbeit im Vertragsrecht für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) liegt, sieht er sich immer wieder mit strafrechtlichen Auseinandersetzungen im deutschen und taiwanischen Recht konfrontiert.

Dr. Andreas Respondek, Rechtsanwalt, Attorney at Law (USA), Chartered Arbitrator (FCIArb), Bangkok/Singapur, Sutthida Norasarn, Rechtsanwältin, und Piriya Kimsawat, Rechtsanwältin, beide Bangkok

Ausländische Investitionen unter dem thailändischen „Foreign Business Act“: Fünf Optionen zur Erlangung von Mehrheitsbeteiligungen in einer „limited liability company“

Thailand zieht kontinuierlich eine große Zahl ausländischer Investitionen an und gilt unverändert als Schlüsselland in Südost-Asien für Investitionen in

bestimmten Industriezweigen wie der Automobil-, Elektronik- und Maschinebauindustrie. Im Gegensatz zu vielen anderen asiatischen Ländern unterlie-

gen ausländische Investoren allerdings in Thailand recht engen rechtlichen Beschränkungen hinsichtlich der Strukturierung von Investitionsbeteiligungen und der Art und Weise, wie ausländische Investoren in den thailändischen Markt eintreten können.

Da die ganz überwiegende Anzahl ausländischer Investoren sich einer thailändischen Gesellschaft mit beschränkter Haftung („LLC“) bedienen, konzentrieren sich die nachfolgenden Ausführungen auf die LLC (bis zu einem gewissen Grad ist die thailändische LLC mit der deutschen GmbH vergleichbar).

Nach dem thailändischen „Foreign Business Act“ („FBA“) (abrufbar unter: https://www.boi.go.th/upload/Foreign%20Business%20Act_5dd766122ff27.pdf) können ausländische Investoren in der Regel nicht sämtliche Aktien an einer thailändischen LLC halten, die in bestimmten, als „eingeschränkt“ oder „verboten“ eingestuft – sehr weit gefassten – Geschäftsbereichen tätig ist. Vielmehr ist die ausländische Beteiligung an einer solchen thailändischen LLC in der Regel auf maximal 49% beschränkt, d.h., alle ausländischen Investoren zusammen können grundsätzlich nicht mehr als 49% der Aktien halten.

I. Das wichtigste Gesetz zur Regelung ausländischer Investitionen in Thailand: Der thailändische „Foreign Business Act B.E. 2542“

Die wichtigste gesetzliche Regelung in Thailand, die sich mit ausländischen Investitionen in Thailand befasst, ist der „Thai Foreign Business Act B.E. 2542“.¹ Ergänzend hierzu gibt es branchenspezifische gesetzliche Regelungen, die die Rechte ausländischer Investoren weiter einschränken.²

Der FBA ist jedoch das bei weitem wichtigste Gesetz, das den Umfang ausländischer Geschäftstätigkeiten in Thailand regelt. Dies geschieht durch ein 3-stufiges Verfahren:

1. Zunächst wird eine Definition vorgegeben, wer „Ausländer“ und was die für Investitionen in Thailand „infrage kommenden Ausländer“ sind;
2. Sodann erfolgt eine enumerative Auflistung der Kategorien von Geschäftsvorfällen, die Ausländer nicht oder nur mit einer Sondergenehmigung ausüben dürfen;
3. Anschließend wird das Verfahren ausgestaltet, durch das Ausländer eine solche Genehmigung beantragen können.

Zusätzlich zu diesen Verfahrensvorschriften enthält das FBA auch Bestimmungen hinsichtlich

- der Errichtung von Behörden, die zur Erteilung von Genehmigungen befugt sind sowie
- der Sanktionen für Verstöße gegen das Gesetz.

Der FBA unterteilt generell die einer Einschränkung unterliegenden geschäftlichen Aktivitäten in Thailand in drei verschiedene Listen, die jeweils im Einzelnen festgelegten Einschränkungen unterliegen. Diese Vorschriften regeln in erster Linie, ob eine ausländische Beteiligung überhaupt möglich ist und ggfs. wie hoch der Anteil ausländischer Gesellschafter an einer LLC für jeweils bestimmte Tätigkeiten sein darf.

Diese 3 Listen des FBA untersagen ausländischen Investoren die Ausübung von etwa 50 Geschäftsarten, darunter u. a.:

- **Liste 1** enthält Geschäfte, die ausländischen Investoren aus verschiedenen branchenspezifischen Gründen vollständig untersagt sind (d.h. also auch keine Minderheitsbeteiligung) darunter Zeitungsgeschäfte, Viehzucht, Landhandel und andere Tätigkeiten etc. Ausländern ist es aus „besonderen Gründen“ untersagt, Unternehmen der Liste 1 zu betreiben, und es gibt keine Genehmigungsmöglichkeit für diese Geschäftsfelder.
- In **Liste 2** sind Unternehmen aufgeführt, die mit der nationalen Sicherheit Thailands in Zusammenhang stehen oder die Kultur, Kunst, traditionellen Bräuche und Volkskunsthandwerk oder natürliche Ressourcen und die Umwelt betreffen. Liste 2 enthält drei weitere Untergruppen und umfasst auch Unternehmen, die mit der nationalen Sicherheit und dem inländischen Land-, Wasser- oder Luftverkehr (einschließlich inländischer Fluggesellschaften). Ausländische Staatsangehörige oder ausländische juristische Personen können mit Genehmigung des Handelsministers und des Kabinetts ein Unternehmen betreiben, das Tätigkeiten der Liste 2 ausübt. Tatsache ist allerdings, dass eine solche Genehmigung nur selten erteilt wird.
- **Liste 3:** Ausländern und ausländischen juristischen Personen ist die Ausübung von Tätigkeiten der Liste 3 untersagt, da thailändische Staatsangehörige nach Auffassung des Gesetzgebers hierin noch nicht mit Ausländern konkurrieren können, z. B. bei der Erbringung von Buchhaltungs-, Architektur- und Ingenieurdienstleistungen etc. Ausländische Staatsangehörige und ausländische Unternehmen können für diese Tätigkeiten eine Genehmigung vom Generaldirektor der Abteilung für Unternehmensentwicklung und dem Ausschuss für ausländische Unternehmen erhalten. Liste 3 umfasst auch „andere Kategorien von Dienstleistungsgeschäften mit Ausnahme derjenigen, die durch ministerielle Vorschriften vorgeschrieben sind“.

Im Wesentlichen schreibt der FBA vor, dass ausländische Investoren nicht mehr als maximal 49% der Aktien eines Unternehmens in Thailand in den aufgelisteten eingeschränkten Geschäftsbereichen halten dürfen, wodurch ausländische Investoren grundsätzlich auf Minderheitsbeteiligungen beschränkt werden.

Dies bedeutet, dass die Standard-Investitionsstruktur in Thailand für ausländische Investoren ein (obligatorisches) Joint Venture mit einem thailändischen Investor oder einer thailändischen Gesellschaft ist, wenn keine der anderen unten im Einzelnen beschriebenen Optionen verfolgt werden können.

II. Legale Wege, um mehr als 50% der Aktien durch einen ausländischen Investor halten zu können

Die meisten ausländischen Investoren ziehen es vor, keine Fremdkapitalbeteiligung an ihren Unternehmen zu haben und ziehen es vor – wenn überhaupt rechtlich möglich – ihre Investition gemäß einer der unten beschriebenen Optionen zu strukturieren, mit dem Ziel, Anteilmehrheit und Ma-

1 „B.E.“ steht für „Buddhist Era“ und bezeichnet die Jahreszahl nach der buddhistischen Zeitrechnung. Das Jahr des gregorianischen Kalenders erhält man, indem man die Zahl 543 zur Jahreszahl der buddhistischen Zeitrechnung addiert.

2 Z. B.: Air Navigation Act BE 2497; Financial Institution Business Act BE 2551; Land Code BE 2497; Non-Life Insurance Act BE 2535, Life Insurance Act BE 2535; Telecommunications Business Act 2544; Thai Vessels Act BE 2481 etc.

nagementkontrolle in dem Unternehmen ohne Einflüsse Dritter zu erreichen.

Der Vollständigkeit halber sei vorab hinzugefügt, dass einzelne Freihandelsabkommen besondere Investitionsprivilegien enthalten, z. B.:

- Das thailändisch-australische Freihandelsabkommen von 2004,³
- Das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen Japan-Thailand von 2007,⁴
- Das umfassende ASEAN-Investitionsabkommen von 2009⁵ und
- Das ASEAN-Rahmenabkommen für Dienstleistungen von 1995.⁶

Jede der in diesen Abkommen enthaltenen Ausnahmeregelungen ermöglicht es qualifizierten Antragstellern, nur bestimmte Geschäfte und nicht alle im FBA aufgeführten eingeschränkten Geschäftstätigkeiten auszuüben.

Zusätzlich zu den oben genannten Abkommen gibt es im Wesentlichen fünf Möglichkeiten, die belastenden Bestimmungen des FBA auf legalem Wege zu vermeiden (siehe im Einzelnen unten).

1. Herstellung – Verarbeitendes Gewerbe

Ein Unternehmen, das im verarbeitenden Gewerbe mittels einer Produktion tätig ist, unterfällt nicht dem FBA und muss daher keine thailändischen Aktionäre in seiner LLC beteiligen.

Ein herstellender Betrieb in Form einer LLC kann sich also mehrheitlich oder vollständig in ausländischem Aktienbesitz befinden, ohne Einschränkungen durch die Bestimmungen des thailändischen FBA.

2. Der amerikanisch-thailändische „Treaty of Amity“⁷

Während des Vietnamkriegs boten die USA an, Thailand um den Preis zu „schützen“, dass US-Unternehmen in Thailand im Wesentlichen die gleichen Investitionsrechte wie thailändischen Investoren eingeräumt werden. Vor diesem Hintergrund sind die US-Unternehmen also von den restriktiven Bestimmungen des FBA weitestgehend ausgenommen.

Der amerikanisch-thailändische „Treaty of Amity“, auch bekannt als „Vertrag über freundschaftliche und wirtschaftliche Beziehungen zwischen dem Königreich Thailand und den Vereinigten Staaten von Amerika“, wurde daraufhin am 29. 5. 1966 unterzeichnet, um amerikanischen Bürgern oder Unternehmen, die sich in Thailand niederlassen wollen, besondere Rechte und Vorteile einzuräumen.

Der thailändische Freundschaftsvertrag zielt darauf ab, US-Investoren bei der Führung von Geschäften in Thailand sowohl für Unternehmen als auch für Einzelpersonen gegenüber anderen Nationalitäten nicht unerhebliche Vorteile zu bieten. Insbesondere bietet der thailändische Freundschaftsvertrag den USA zwei wichtige Handelsvorteile:

- Der „Treaty of Amity“ erlaubt es amerikanischen Unternehmen, die Mehrheit oder sogar alle Aktien an einer LLC in Thailand zu halten.
- Amerikanische Unternehmen können auf der gleichen Grundlage wie thailändische Unternehmen geschäftlich tätig werden und sind von den meisten Beschränkungen

für ausländische Investitionen befreit, die durch den FBA auferlegt werden.

Beschränkungen des Freundschaftsvertrags

Während der US-thailändische Freundschaftsvertrag die oben genannten Vorteile bietet, gelten für US-Bürger gleichzeitig auch einige im Vertrag festgelegte Beschränkungen. Der US-thailändische Freundschaftsvertrag verbietet amerikanischen Investoren die Ausübung der folgenden Tätigkeiten:

- Kommunikation;
- Transportwesen;
- Treuhänderische Funktionen;
- Bankwesen mit Verwahrungsfunktionen;
- Landbesitz, Nutzung von Land oder anderen natürlichen Ressourcen und
- Inländischer Handel mit einheimischen landwirtschaftlichen Erzeugnissen.

Darüber hinaus ist anzumerken, dass dieser Vertrag nur für Unternehmen gilt, die

- (i) nach dem Recht der USA oder Thailands gegründet wurden und
- (ii) sich mehrheitlich in US-Besitz befinden und
- (iii) mehrheitlich US-amerikanische oder thailändische Staatsbürger im Vorstand („board of directors“) haben und
- (iv) sich nicht im Besitz einer Nicht-US-Holding befinden (d. h. die Unternehmen müssen auf allen Ebenen der Eigentümerschaft mehrheitlich US-Aktionäre haben).

Für die überwiegende Mehrheit der europäischen Unternehmen können diese Anforderungen in der Regel nicht erfüllt werden, da ihre US-Tochtergesellschaften fast immer europäische Muttergesellschaften als Endaktionäre haben.

3. Antrag auf Erteilung einer „Foreign Business License“

Wenn ein ausländisches Unternehmen in Thailand eine der in Liste 2 oder Liste 3 des FBA aufgeführten Tätigkeiten ausüben möchte, muss es eine „Foreign Business License“ („FBL“) beantragen.

Um eine FBL zu erhalten, muss ein Antrag beim Handelsministerium (MOC) oder dem Generaldirektor des „Department of Business Development“ eingereicht und vom Kabinett oder dem „Foreign Business Committee“ der Regierung geprüft und gebilligt werden.

Um eine Lizenz für Geschäftstätigkeiten gemäß Liste 3 zu erhalten, muss der Antragsteller unter anderem nachweisen, dass (i) das Unternehmen in der Lage ist, thailändische Arbeitnehmer zu beschäftigen, (ii) es in der Lage ist, sein Know-how oder seine neue Technologie an thailändische Arbeitnehmer weiterzugeben, (iii) seine Investitionen sich positiv auf das Land auswirken und (iv) thailändische Staats-

3 Text abrufbar unter: https://www.customs.go.th/data_files/2e22281978d7ebe438c6beed6b08fabcd.pdf.

4 Text abrufbar unter: available: <https://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/thailand/epa0704/agreement.pdf>.

5 Text abrufbar unter: : <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/treaties-with-investment-provisions/3273/asean-comprehensive-investment-agreement-2009>.

6 Text abrufbar unter: <https://asean.org/wp-content/uploads/2021/08/ASEAN-Framework-Agreement-on-Services-AFAS.pdf>.

7 Text des US-Thai Treaty of Amity: <https://treaties.un.org/doc/publication/unts/volume%20652/volume-652-i-9345-english.pdf>.

angehörige nicht in der Lage sind, derartige Geschäftstätigkeiten auszuüben bzw. noch nicht in der Lage sind, mit ausländischen Unternehmen zu konkurrieren.

Bei der Prüfung der Anträge werden verschiedene Kriterien berücksichtigt, u. a.:

- die Vor- und Nachteile für die Sicherheit des Landes,
- die wirtschaftliche und soziale Entwicklung Thailands,
- die Größe des Unternehmens und
- lokale Beschäftigungsmöglichkeiten etc.

Die Chancen auf Erteilung einer Lizenz steigen erheblich, wenn die prüfenden Behörden zu dem Ergebnis gelangen, dass das Unternehmen:

- einen klaren und offensichtlichen Nutzen für Thailand bringt,
- die thailändischen Interessen schützt und fördert und
- nicht in direktem Wettbewerb mit Unternehmen in thailändischem Besitz steht.

Die FBL ermöglicht es ausländischen Aktionären, mehrheitlichen Aktienbesitz an der entsprechenden LLC zu halten (bis zu 100% der Aktien).

Ein FBL-Antrag muss jedoch zwei nicht zu unterschätzende Hürden nehmen:

Erstens werden FBLs in der Regel nur Unternehmen gewährt, die im High-Tech-Bereich tätig sind.

Zweitens ist das Antragsverfahren für eine FBL vergleichsweise aufwendig, kann zwischen 6 und 12 Monaten dauern und ist der Ausgang vollständig offen, da der MOC-Ausschuss, der über den FBL-Antrag entscheidet, einen großen Ermessensspielraum besitzt.

Erfolgversprechend kann ein FBL-Antrag sein, wenn es sich um einen technologisch hochwertigen Geschäftszweig handelt, der nicht mit thailändischen Unternehmen konkurriert oder Geschäfte zwischen Mitgliedern verbundener Unternehmen beinhaltet.

4. Das thailändische Board of Investment

Das Board of Investment („BOI“)⁸ ist eine staatliche Behörde, die Investitionen ausländischer Unternehmen in Thailand fördern soll. Durch die Förderung von Unternehmen in Schlüsselsektoren will das BOI die Wettbewerbsfähigkeit Thailands erhöhen und das Land auf Augenhöhe mit regionalen Konkurrenten wie Hongkong und Singapur bringen. Sobald eine BOI-Lizenz erteilt ist, können ausländische Investoren sämtliche Aktien einer LLC halten, um sich in den vom BOI vorgegebenen Geschäftsfeldern zu betätigen. Zuweilen werden Investoren auch bestimmte Vorzugsrechte gewährt (z. B. ermäßigte Zollsätze für die Einfuhr von Maschinen etc.). Ein sehr hilfreiches Dokument, um sich mit den verschiedenen Investitionskategorien des BOI vertraut zu machen, ist der offizielle Investitionsführer des BOI.⁹

Zu beachten ist hierbei, dass alle Geschäftstätigkeiten des Unternehmens unter eine oder mehrere der vom BOI vorgegebenen Kategorien fallen müssen. Wenn ein Teil der geschäftlichen Aktivitäten einer oder mehreren BOI Kategorien unterfällt, ein weiterer Teilbereich allerdings nicht, dann gelten für diesen Teilbereich für nicht vom BOI vorgegebene Geschäftsfelder weiterhin die oben skizzierten Beschränkungen.

Unternehmen, die an einer BOI-Förderung interessiert sind, müssen die vom BOI festgelegten Zulassungskriterien erfül-

len und im Rahmen der vom BOI vorgegebenen Aktivitäten ein Investitionsprojekt vorschlagen. Bei positiver Bescheidung kann das BOI-Unternehmen in Form einer LLC – was für ausländische Investoren besonders wichtig ist – bis zu 100% in ausländischem Besitz sein, Land besitzen (bei einigen BOI-Projekten) und ermöglicht es u. a. auch, erheblich einfacher eine Arbeitserlaubnis für ausländische Mitarbeiter zu erhalten.

Im Vergleich zu einem regulären thailändischen Unternehmen können weitere BOI-Vorteile weiterhin auch steuerliche Anreize (z. B. Befreiung oder Ermäßigung von Einfuhrzöllen, Befreiung von der Einkommensteuer und von Dividenden, doppelte Abzüge für Transport-, Strom- und Wasserversorgungskosten etc.) sowie nichtsteuerliche Anreize (z. B. die Erlaubnis, ausländische Fachkräfte und Experten zu beschäftigen, das Recht, Land zu besitzen und Geld in Fremdwährung ins Ausland zu überweisen usw.) umfassen.

5. THB 100 mio Kapitalisierung der LLC

Nach dem FBA sind ausländische Mehrheitsbeteiligungen sowohl in Groß- als auch Einzelhandelsunternehmen grundsätzlich ausgeschlossen, wobei es allerdings gewisse Ausnahmen – abhängig von der Höhe des eingezahlten Mindestkapitals der LLC – gibt. Im FBA selbst wird der genaue Unterschied zwischen „Großhandel“ und „Einzelhandel“ nicht definiert. Das Department of Business Development („DBD“) hat sich jedoch in einer im Juli 2015 veröffentlichten Stellungnahme mit dieser Frage befasst.

Der Verkauf eines Produkts, das das ausländische Unternehmen nicht selbst hergestellt hat, durch einen Handelsvertreter, für den der Handelsvertreter gemäß einer Vereinbarung eine Provision erhält, fällt gemäß Liste 3 des FBA in die Kategorie 14 „Einzelhandelsgeschäfte“. Rechtlich gesehen wird diese Situation als Verkauf von Waren direkt an den Verbraucher betrachtet, wobei die Einschaltung eines Handelsvertreters eine mögliche Form des Einzelhandels darstellt.

Der Verkauf eines Produkts, das das ausländische Unternehmen nicht selbst hergestellt hat, über einen Vertriebshändler fällt dagegen unter die Kategorie 15 „Großhandel“ gemäß Liste 3.

Wenn ein ausländisches Unternehmen, das sich mehrheitlich in ausländischem Besitz befindet, ein Geschäft betreiben möchte, das entweder als „Einzelhandel“ oder als „Großhandel“ definiert ist, muss es grundsätzlich eine Lizenz beantragen. Die Lizenz wird vom Generaldirektor des DBD (MOC) mit Genehmigung des Ausschusses für ausländische Unternehmen erteilt.

Eine Ausnahme von dieser Regel besteht jedoch dann, wenn das bereits gezeichnete und eingezahlte Mindestkapital der LLC für das Einzel- oder Großhandelsgeschäft jeweils mindestens THB 100 Mio. beträgt. Was den Einzelhandel betrifft, so sind bei einem Mindestkapital von THB 100 Mio. bis zu fünf Niederlassungen zulässig, während im Großhandel nur eine Niederlassung zulässig ist. Darüber hinaus ist der vorgenannte Betrag des Stammkapitals nur für das Groß- und/oder Einzelhandelsgeschäft zu verwenden und kann nicht auf das Stammkapital der Gesellschaft für andere Tätigkeiten angerechnet werden, wie es im Gesetz über ausländische Unternehmen oder in anderen Gesetzen festgelegt ist

⁸ Die Webseite des BOI: www.boi.go.th.

⁹ https://www.boi.go.th/upload/content/BOI_A_Guide_EN.pdf.

Dieses Kapital von THB 100 Mio. befreit die Gesellschaft jedoch nur von einem FBL-Antrag hinsichtlich Groß- oder Einzelhandel. Das bedeutet, dass die Gesellschaft mit einem Kapital von THB 100 Mio. sowohl im Groß- als auch im Einzelhandel tätig sein kann, ohne eine FBL beantragen zu müssen (d. h. für jede Tätigkeit ist ein Kapital von mindestens THB 100 Mio. erforderlich). Wenn gleichzeitig Groß- und Einzelhandel betrieben werden, muss die Gesellschaft also über ein Kapital von insgesamt mindestens THB 200 Mio. verfügen, um von einem FBL-Antrag für beide Tätigkeiten befreit zu sein.

Wie bereits erwähnt, gilt dieses Konzept des THB 100 Mio. Kapitals nur für Groß- und Einzelhandelsaktivitäten. Wenn das Unternehmen also noch andere Tätigkeiten ausübt, können die Beschränkungen des FBA weiter für diese anderen Tätigkeiten gelten. Und für diese anderen Tätigkeiten sollte neben den THB 100 Mio. für den Groß- oder Einzelhandel (oder neben den THB 200 Mio. für Groß- und Einzelhandel zusammen) ein gesonderter Betrag an eingetragendem Mindestkapital (wie gesetzlich vorgeschrieben) vorhanden sein.

III. Möglichkeiten im Rahmen des FBA für den ausländischen Minderheitsaktionär, die Managementkontrolle über die Geschäftsführung eines 51 % thailändischen/49 % ausländischen Unternehmens (LLC) in Thailand zu erlangen

Wenn keine der oben dargestellten Optionen für das ausländische Unternehmen infrage kommt, kann eine Unternehmensgründung anhand der nachfolgend dargestellten Strukturen in Betracht gezogen werden.

Als Vorbemerkung sei darauf hingewiesen, dass es nach dem FBA illegal ist, „Nominees“ als thailändische Gesellschafter einzusetzen. Es ist jedoch auch zu beachten, dass es bislang keine gesetzlich verbindliche Definition des Begriffs „Nominee“ gibt.

Trotz der Tatsache, dass ausländische Investoren nach dem FBA nur eine Minderheitsbeteiligung von höchstens 49% der Unternehmensanteile bei einer LLC halten dürfen, gibt es bestimmte Unternehmensstrukturen, mit denen der ausländische Minderheitsaktionär letztendlich die Managementkontrolle über das Unternehmen ausüben kann, auf Basis der nachfolgend dargestellten Strukturen.

1. Einführung zweier verschiedener Aktienkategorien, Vorzugs- und Stammaktien

Bei der LLC können zwei verschiedene Aktienklassen eingeführt werden, d. h. Aktien der Klasse A mit z. B. einem Stimmrecht für eine Aktie für den ausländischen Aktionär und Aktien der Klasse B mit einem Stimmrecht für zwei Aktien für den thailändischen Aktionär. Zu beachten ist hierbei allerdings, dass eine bestehende Aktienstruktur nicht einfach in verschiedene Aktienklassen umgewandelt werden kann. Dies kann nur im Rahmen einer Kapitalerhöhung erreicht werden.

In einer solchen Konstellation mit verschiedenen Stimmrechten der Aktien wird der ausländische Aktionär immer die Mehrheit der Stimmen haben und kann somit den thailändischen Aktionär regelmäßig überstimmen und damit letztlich die Managementkontrolle über das Unternehmen ausüben.

2. Darlehensvertrag in Verbindung mit einem Verpfändungsvertrag und einem Aktienoptionsvertrag

In der Regel gewährt der ausländische Aktionär dem thailändischen Aktionär ein Darlehen für den Erwerb der Aktien oder die Zeichnung neuer Aktien der LLC.

Im Gegenzug für die Darlehensvergabe vereinbaren der thailändische und der ausländische Aktionär eine Verpfändung, in der der thailändische Aktionär als Sicherheit für das gewährte Darlehen seine Aktien an der LLC an den ausländischen Aktionär verpfändet. Als Folge der Verpfändung kann der ausländische Aktionär dann auch für die 51 % der thailändischen Aktien die Stimmrechte ausüben.

Darüber hinaus kann auch eine Aktienoptionsvereinbarung als Sicherheit für das Darlehen abgeschlossen werden, die vom thailändischen und ausländischen Aktionär unterzeichnet wird. Diese Vereinbarung kann so abgefasst werden, dass der ausländische Aktionär das Recht hat, den thailändischen Aktionär aufzufordern, die Anteile zu jedem beliebigen Zeitpunkt auf Verlangen (oder bei Eintritt eines bestimmten Ereignisses) an den ausländischen Aktionär (oder eine von ihm benannte Person) zu übertragen.

Diese Option bietet auch eine Lösung für finanzielle Hürden der thailändischen Aktionäre, z. B. wenn das Unternehmen beabsichtigt, mittels Kapitalerhöhung weiter in das Unternehmen zu investieren, um das Wachstum des Unternehmens zu fördern. Wenn der thailändische Aktionär der LLC sich möglicherweise an der Kapitalerhöhung nicht beteiligen will, dann kann der ausländische Aktionär dem thailändischen Aktionär ein Darlehen für die Zeichnung der neuen Aktien des Unternehmens gewähren, gefolgt von den hier beschriebene Sicherungsinstrumenten als Sicherheit für das Darlehen. Auf diese Weise müssen die thailändischen Aktionär nicht ihr eigenes Geld in das Unternehmen investieren, und die unter dem FBA vorgeschriebene 49%/51 %-Konstellation kann dennoch unverändert bestehen bleiben.

3. Joint-Venture Vereinbarung

Zusätzlich kann zwischen dem ausländischen und dem thailändischen Aktionär auch ein Joint-Venture-Vertrag abgeschlossen werden, der die verschiedenen Rechte und Pflichten der jeweiligen Vertragsparteien festlegt, wo insbesondere auch die Themen „management & governance“, zustimmungspflichtige Geschäftsvorfälle sowie insbesondere auch eine Exit Strategie klar festgelegt werden sollten.

4. Blanko unterschriebene Aktienübertragungsdokumente

Nicht zuletzt ist es auch ratsam, für den/die thailändischen Aktionär(e) ein Blanko-Aktienübertragungsdokument zu erstellen.

Ein Aktienübertragungsdokument muss für jede Aktienübertragung von Käufer und Verkäufer der Aktien unterzeichnet werden. D. h. es handelt sich hier um eines der Dokumente, das für die Übertragung der Aktien zwingend erforderlich ist. In diesem vom thailändischen Aktionär unterschriebenen Dokument erklärt sich der thailändische Aktionär schon heute damit einverstanden, dass seine Aktie(n) zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft (der im Dokument offen gelassen wird) auf einen neuen (thailändischen) Aktionär übertragen werden, ohne dass er selbst noch ein-

mal zustimmen muss. Damit hat der ausländische Investor die Möglichkeit, sich bei Konflikten einen (neuen) kooperativeren Partner zu suchen.

IV. Ausblick

Anzeichen dafür, dass der thailändische FBA liberalisiert werden würde, sind derzeit nicht ersichtlich. Zu hoffen bleibt allerdings, dass der FBA zumindest „de lege ferenda“ – auch im Hinblick auf die Nachbarländer, die keine vergleichbaren gesetzlichen Restriktionen kennen – einer grundlegenden Reform unterzogen wird.



Dr. Andreas Respondek, LL.M.

ist deutscher Rechtsanwalt, amerikanischer Attorney at Law und Chartered Arbitrator (FCIArb). Er ist Gründer der Kanzlei Respondek & Fan mit Büros in Bangkok und Singapur sowie Gründungsmitglied der Allianz Deutscher Wirtschaftsanwälte in Asien (ADWA, www.adwa-law.com). Seit 1988 war er zunächst als Leiter der Auslandsrechtsabteilung eines führenden internationalen Unternehmens in Luxembourg tätig, sowie anschließend als Geschäftsführer in Thailand und China sowie als Regionaler Geschäftsführer Asien. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Beratung in allen Rechtsfragen des internationalen Wirtschaftsverkehrs zwischen der D-A-CH Region und Singapur/Thailand, die Betreuung von komplexen Investitionsvorhaben in beiden Ländern sowie die internationale Schiedsgerichtsbarkeit.



Sutthida Norasarn (LL.B. Thammasat)

Senior Associate, ist Mitglied des „Lawyers Council of Thailand“ und der „Thai Bar Association“. Zu ihren Schwerpunkten gehören Gesellschafts-, Handels- und Schiedsrecht. Sie unterstützt internationale Mandanten bei ihrem täglichen Bedarf an Rechtsberatung, einschließlich der Gründung, Strukturierung, Umstrukturierung, Fusion, Übernahme, Auflösung und Liquidation von Unternehmen, der Beantragung von ausländischen Geschäftslizenzen und Investitionsförderungszertifikaten durch das thailändische Board of Investment etc. Darüber hinaus berät sie bei komplexen internationalen Verträgen und behandelt relevante Rechtsfragen und Verträge, die sich im Laufe der Tätigkeit von Investoren in Thailand ergeben.



Piriya Kimsawat (LL.B. Chulalongkorn)

Associate, ist Rechtsanwältin, Mitglied des „Lawyers Council of Thailand“ und außerdem Notaranwältin. Sie berät Mandanten aus einer Vielzahl von Sektoren mit besonderem Schwerpunkt auf gesellschafts-, handels- und schiedsrechtlichen Fragen. Ihre Tätigkeit umfasst auch die Gründung und Umstrukturierung von Unternehmen und Stiftungen, ausländische Investitionen (Beantragung ausländischer Geschäftslizenzen und -zertifikate für internationale Mandanten) und Anträge auf Investitionsförderung beim „Board of Investment“, sowie Anträge auf Visa und Arbeitsgenehmigungen für internationale Mandanten.

Lauritz Luttermann, M.Sc., München

Nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten: Eine europäische Eröffnungsbilanz aus Finanzdaten der Bankenregulierung (EU, EZB)

Nachhaltigkeit benötigt für unternehmerische Entscheidungsfindung und Wertschöpfung belastbare Daten, die bislang mangeln. Die Europäische Union bildet den größten Binnenmarkt der Welt und ist führend bei der klimabezogenen Transformation (Green Deal). Die Kapitalflüsse sollen in nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten gelenkt werden. Maßgebend wirkt die Regulierung der bei Unternehmensfinanzierung und Investition intermediären Banken. Das wird hier fokussiert mit den 110 systemrelevanten Banken im Single Supervisory Mechanism der Europäischen Zentralbank. Der Verfasser hat die geprüften Finanzdaten dieser EZB-Banken, die nachhaltigkeitspezifisch berichten, für 2023 ermittelt und untersucht: im Ganzen und in Detailanalysen anhand Gesamtaktiva und Green Asset Ratios, aufgeschlüsselt nach Taxonomiefähigkeit und Taxonomiekonformität mit transitorischen und ermöglichenden Wirtschaftsaktivitäten (jeweils Umsatz, CapEx),

Ländervergleich und Prüfungsqualität. Das bietet erstmals eine wissenschaftliche Basis für nachhaltige Führung, Finanzierung und Bewertung, Organisation, Risikomanagement und Regulierung von Unternehmen. Insgesamt entsteht (im Anschluss an Luttermann, RIW 2024, 410) im Sinne einer europäischen Eröffnungsbilanz originär ein belastbares Bild zum tatsächlichen Stand der Nachhaltigkeit, die damit sachgerecht weiterentwickelt werden kann.

I. Einleitung

Banken arbeiten intermediär maßgebend bei der Unternehmensfinanzierung und Investition. Sie sind Schlüsselement im Klimawandel, um Wirtschaft (Makroökonomie) und Unternehmen (Mikroökonomie) nachhaltig zu transformieren. Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union haben 2019 – infolge des Pariser Übereinkommens 2015 zum welt-