Deutscher AnwaltSpiegel International

Ausgabe 1/2026

CrossingBorders

Wirtschaftsrecht weltweit

Die Welt im Dauerkrisenmodus

Wie Unternehmen ihre Auslandsstrategie anpassen



Eine Publikation von

CBBL
CROSS BORDER BUSINESS LAWYERS

Deutscher AnwaltSpiegel International

F.A.Z. BUSINESS MEDIA
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe



Inhalt

3 **Editorial Deutscher AnwaltSpiegel International**

5 **Editorial CBBL Cross Border Business Lawyers**

6 **Stabilisierung internationaler Handelsverträge**
Wie das UN-Kaufrecht (CISG) internationale Liefervereinbarungen rechtssicherer macht
Von Prof. Dr. Burghard Piltz

10 **Geopolitik als Compliancethema**
Was Unternehmen bei Auslandsgeschäften heute beachten müssen
Von Prof. Dr. Robin van der Hout, LL.M.

12 **Zwischen KI-Boom und wirtschaftlicher Unsicherheit**
Worauf Investoren in den USA achten müssen
Von Moritz C. Schumann und Julia Poppe, LL.M.

16 **Südkorea 2026: Recht im Krisentakt**
Neue Risiken in Arbeitsrecht und Compliance
Von Anton Schröder

18 **Unternehmensnachfolge unter Druck**
Was Familienunternehmen mit Spanienbezug jetzt beachten müssen
Von Gustavo Yanes Hernández

20 **Weshalb Luxemburg für international ausgerichtete Unternehmen eine gute Wahl ist**
Von der SARL-Reform bis zum Carried Interest: Luxemburg modernisiert seinen Rechts- und Finanzrahmen
Von Marie-Thérèse Wich

24 **Ägypten und Golfregion: Investieren trotz des Irankrieges**
Die Welt im Dauerkrisenmodus:
Wie Unternehmen ihre Auslandsstrategie anpassen
Von Dr. Christian Ule und Philipp Bremer

27 **Raus aus der Schockstarre! – Perspektivwechsel Maghreb**
Algerien, Marokko und Tunesien versuchen, die neue Welt(un)ordnung mitzugestalten. Was machen wir?
Von Dr. Christian Steiner

32 **Rechtsnews weltweit**

33 **Impressum**

Editorial
Deutscher AnwaltSpiegel International



Liebe Leserin, lieber Leser,

der Titel dieser Ausgabe von CrossingBorders ist Programm, und die Tatsache, dass wir uns im zweiten Jahr in Folge mit geopolitischen Themen befassen, zeigt: Die Welt ist im Dauerkrisenmodus. Flexibilität in der Unternehmensführung und Kreativität in der internationalen Rechtsberatung – das sind heute entscheidende Faktoren für ein erfolgreiches Navigieren in volatilen Zeiten.

Die Themen, auf die es dabei ankommt, beleuchten Autoren der CBBL-Kanzleien aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln und aus der Perspektive verschiedener Weltregionen. Ich möchte nur einige herausgreifen.

So hat der Irankrieg gezeigt, wie anfällig internationale Lieferketten für externe Störungen sind. Die Sperrung der Straße von Hormus – ein Nadelöhr des Welthandels – führte schon bald zu explodierenden Energiekosten. Prof. Dr. Burghard Piltz beschreibt in seinem Beitrag, wie durch Anwendung des UN-Kaufrechts (CISG) internationale Liefervereinbarungen stabilisiert und rechtssicher gestaltet werden können. – Pflichtlektüre.

Bleiben wir in der Region: Dr. Christian Ule und Philipp Bremer betonen, dass der Nahe Osten schon immer eine unruhige Zone gewesen sei. Es kann daher für Exporteure keine Strategie sein, zukünftig auf dauerhaften Frieden und damit verlässliche Handelsbedingungen zu hoffen. Vielmehr gilt: Investieren auch in unsicheren Zeiten, das ist das Gebot der Stunde.

Szenenwechsel: Die USA befinden sich derzeit zwischen einem Boom in Bezug auf künstliche Intelligenz und einer allgegenwärtigen wirtschaftlichen Unsicherheit. Die Begriffe Hype und (beginnende) Blasenbildung fallen immer häufiger. In ihrem sehr lesenswerten Beitrag geben die Autoren Moritz C. Schumann und Julia Poppe vor diesem Hintergrund praxisorientierte Hinweise für Investoren in den Vereinigten Staaten.

Schließlich: Geopolitik ist heute mehr denn je auch ein Compliancethema. Prof. Dr. Robin van der Hout weiß, was das insbesondere für in der EU ansässige Unternehmen bedeutet, die in der Realität einer nicht mehr schrankenlos globalisierten Handelswelt angekommen sind. – Sie sollten das auch wissen.

Ihr



Thomas Wegerich
Herausgeber, Deutscher AnwaltSpiegel International

5 Kontinente – 70 Länder

CBBL – Das einzige weltweite Netzwerk
deutschsprachiger Wirtschaftskanzleien im Ausland

CBBL
CROSS BORDER BUSINESS LAWYERS

Unternehmen treffen deutschsprachige Wirtschaftsanwälte aus aller Welt

16. CBBL Jahreskonferenz

**Die Welt im Dauerkrisenmodus:
Wie Unternehmen ihre
Auslandsstrategie anpassen**

CBBL Anwälte geben Einblick
in Politik und Wirtschaft

**Fokus Asien, Nordamerika,
Europa und Naher Osten**



Foto: Adobe Stock

Donnerstag, 17. Juni 2027
Historischer Rathaussaal Nürnberg

Kontakt für Informationen und Rückfragen:
Dorothée Stumpf, LL.M., Leiterin der CBBL-Geschäftsstelle
stumpf@cbbl-lawyers.de oder +49 (0)7221 922 866 0

Editorial
CBBL Cross Border Business Lawyers



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die CBBL Cross Border Business Law AG wurde im Jahr 2005 gegründet, um Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz kompetente Ansprechpartner für Rechtsberatung im Wirtschaftsrecht weltweit in deutscher Sprache zu bieten.

Nach über 20 Jahren vereint CBBL deutschsprachige Rechtsanwaltskanzleien in 70 Ländern weltweit zu einem dynamischen sowie explizit unternehmerisch geprägten Netzwerk, das auf die Beratung von Unternehmen aus der DACH-Region spezialisiert ist. Zurzeit wird das Angebot auf der CBBL-Webseite um Steuerberatungskanzleien und weitere Dienstleister erweitert, die Unternehmen bei ihrem Auslandsgeschäft begleiten.

Die Wirtschaftskanzleien bei CBBL sind unabhängig und wurden nach besonderen CBBL-Qualitätsstandards persönlich vor Ort ausgewählt.

Auf **www.cbbl-lawyers.de** finden Sie ausführliche Informationstexte zum Wirtschaftsrecht der 70 Länder: praxisorientiert strukturiert und in deutscher Sprache verfasst.

Einmal im Jahr veranstaltet die CBBL AG eine internationale Konferenz in Deutschland, um Unternehmen und Berater aus dem deutschsprachigen Raum an einem Tag und Ort mit CBBL-Partneranwälten aus zahlreichen Ländern weltweit zusammenzuführen.

Unsere nächste **CBBL-Konferenz findet am 17. Juni 2027** in Nürnberg statt und beschäftigt sich damit, wie Unternehmen ihre Strategie anpassen, um Chancen des Auslandsgeschäfts auch in krisenhaften Zeiten nutzen zu können. Unsere CBBL-Anwälte aus Asien, Nordamerika, Europa und dem Nahen Osten geben bei der Konferenz aus erster Hand Einblick in Politik und Wirtschaft ihrer Länder. Die CBBL-Konferenz ist grundsätzlich eine geschlossene Veranstaltung für geladene Gäste der CBBL-Partnerkanzleien. Bei Interesse kontaktieren Sie bitte unsere Geschäftsstelle unter **mail@cbbl-lawyers.de**.

Wir freuen uns, Ihnen in dieser Ausgabe von CrossingBorders interessante Länderbeiträge unserer CBBL-Partnerkanzleien zu den Rahmenbedingungen und Strategien im Auslandsgeschäft präsentieren zu dürfen, und hoffen, Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, wertvolle Perspektiven bei der Entwicklung Ihrer Auslandsaktivitäten bieten zu können.



Emil Epp, Rechtsanwalt
Vorstand CBBL Cross Border Business Law AG

Stabilisierung internationaler Handelsverträge

Wie das UN-Kaufrecht (CISG) internationale Liefervereinbarungen rechtssicherer macht

Von Prof. Dr. Burghard Piltz – erstveröffentlicht in AW-Prax 11/2026, Reguvis Fachmedien

Die Welt ist von einer bipolaren Ordnung in eine multipolare Unordnung geraten (so Bundesaußenminister a.D. Heiko Maas auf der diesjährigen Tagung der Cross Border Business Lawyers). Nationaler Protektionismus, kriegerische und ähnliche Ereignisse sowie international wenig abgestimmte Maßnahmen einzelner Staaten stören ganz besonders die internationalen Lieferketten. So mancher Vertragspartner reagiert darauf, indem er versucht, sich einseitig aus vertraglich eingegangenen Verpflichtungen zu lösen oder diese zumindest in seinem Sinne abzuändern. Wenn etwa ein Käufer die bei Abschluss des Liefervertrages noch nicht absehbaren, nun aber bei Einfuhr der Ware anfallenden Zölle oder zusätzlich aufgekommene Beförderungskosten nicht tragen will oder kann, wird er alle Hebel nutzen wollen, um irgendwie den Vertrag zu ändern oder ganz aus diesem Vertrag herauszukommen.

Anwendbares Recht

Welche Möglichkeiten bestehen, von einem verbindlich abgeschlossenen Vertrag zurückzutreten oder ihn aufzuheben oder abzuändern, beurteilt das Recht, das für den jeweiligen Vertrag gilt. Da internationale Verträge mit mindestens zwei Rechtsordnungen in Verbindung stehen, versuchen deutsche Exporteure gerne, zulasten des ausländischen Rechts vertraglich die Geltung des deutschen bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) und des Handelsgesetzbuches (HGB) zu vereinbaren.

> „Häufig wird in Europa nicht bedacht, dass die Möglichkeit, das für einen Vertrag geltende Recht frei wählen zu können, lediglich eine von dem EU-Gesetzgeber eröffnete Option zur Gestaltung internationaler Verträge ist."

Diese Lösung setzt allerdings voraus, dass die andere Seite zustimmt und die Wahl des Rechts zudem rechtlich wirksam vorgenommen wird. Weist der deutsche Exporteur etwa in seiner Auftragsbestätigung auf die Geltung seiner AGB hin, die eine solche Rechtswahlklausel enthalten, genügt im internationalen – anders als im nationalen – Geschäftsverkehr das bloße Schweigen der anderen Partei in aller Regel nicht als rechtswirksame Zustimmung. Das gilt auch, wenn der Exporteur nicht nur auf die Geltung seiner AGB hinweist, sondern zudem einen Link vermittelt, unter dem der Text der AGB eingesehen werden kann oder gar den vollständigen Text der AGB der Auftragsbestätigung beifügt.

Häufig wird in Europa nicht bedacht, dass die Möglichkeit, das für einen Vertrag geltende Recht frei wählen zu können, lediglich eine von dem EU-Gesetzgeber eröffnete Option zur Gestaltung internationaler Verträge ist. Außerhalb der EU ist EU-Recht aber nicht verbindlich. Ob eine nicht in der EU ansässige Partei das für einen internationalen Vertrag geltende Recht wählen kann, bestimmt allein das dort geltende und nicht das EU-Recht. Der für diese Art von Rechtsvorschriften verwendete Begriff „Internationales Privatrecht" ist irreführend, da es sich nicht um ein Recht aus internationaler Quelle (wer sollte auch der Gesetzgeber sein?), sondern um Recht der nationalen Gesetzgeber zur Handhabung internationaler Verträge handelt.



Verlässliche Regeln für den Welthandel: Das UN-Kaufrecht (CISG) schafft eine gemeinsame Rechtsgrundlage für internationale Lieferverträge und reduziert rechtliche Unsicherheiten.

Es darf daher nicht ausgeblendet werden, dass die Staaten jenseits der EU ihr eigenes Recht für internationale Verträge haben. Eine Reihe dieser Rechtsordnungen gestattet eine Rechtswahl zum Teil überhaupt nicht oder – so etwa Brasilien – nur unter besonderen Voraussetzungen. Werden diese nicht beachtet, kann es vorkommen, dass die Rechtswahl und damit das weitere Schicksal des Vertrags in der einen Jurisdiktion anders als in der anderen beurteilt wird (sogenannte hinkende Verträge). Dass hinkende Verträge keine belastbare Basis für die mit internationalen Kaufverträgen ausgelösten Warenbewegungen und Finanztransaktionen bilden, liegt auf der Hand. Im Gegenteil, derartige Situationen bieten vielerlei Ansätze, um vermeintlich wirksame Verträge zu zerpflücken.

Selbst bei Geschäften innerhalb der EU kann nicht davon ausgegangen werden, dass das Schweigen der anderen Partei immer Zustimmung bedeutet, wenn auf AGB hingewiesen wird, auch nicht, wenn diese AGB die Geltung deutschen Rechts vorsehen, vgl. Art. 10 Abs. 2 Rom I-VO der Europäischen Union. Besonders kompliziert ist die Einbeziehung von AGB beispielsweise gegenüber italienischen Vertragspartnern. Das italienische Recht verlangt nämlich, dass – auch unter Kaufleuten – sogenannte belastende Klauseln nach Art. 1341 Abs. 2 Codice Civile einer gesonderten schriftlichen Zustimmung der anderen Seite bedürfen, um wirksam vereinbart zu sein. Aufgrund des Rechts der EU, Art. 10 Abs. 2 Rom I-VO, ist auch ein deutsches Gericht verpflichtet, diese Vorschrift zu berücksichtigen.

Gleichgültig, ob der Vertragspartner in der EU oder außerhalb ansässig ist, es ist nicht einfach, in internationalen Lieferverträgen rechtssicher und unangreifbar das deutsche Recht des BGB bzw. HGB als das verbindliche Recht durchzusetzen. Allerdings besteht dazu auch keine Notwendigkeit; das Lösungswort lautet nämlich: UN-Kaufrecht (CISG).

UN-Kaufrecht/CISG

Eben um Probleme der geschilderten Art und die damit verbundenen Erschwernisse zu vermeiden, hat die UNO ein Kaufgesetz entwickelt, das für grenzüberschreitende Lieferverträge konzipiert ist und auf breiter rechtsvergleichender Grundlage unter Mitwirkung von Fachleuten aus der ganzen Welt erstellt aus Sicht praktisch aller Rechtsordnungen, auch aus deutscher Sicht, unschwer akzeptabel ist. Der von der UNO verabschiedete Text ist zwischenzeitlich von 97 Parlamenten dieser Welt mit identischem Wortlaut als geltendes Recht übernommen worden und erfasst danach gut 85% des deutschen Außenhandels. Dieser Text wird in der Praxis als UN-Kaufrecht oder CISG (Convention on the International Sale of Goods) bezeichnet.

> „Für internationale Kaufverträge haben die Parteien zwei Optionen: Grundsätzlich gilt automatisch das CISG. Wenn die Parteien dieses nicht wollen, können sie es ausschließen."

Das CISG gilt, wenn der Verkäufer und der Käufer in unterschiedlichen Vertragsstaaten ansässig sind, vgl. Art. 1 Abs. 1 (a) CISG. Wohin die Ware geliefert oder der Kaufpreis bezahlt wird oder wo der Vertrag geschlossen wurde, ist insoweit unerheblich. Für in der EU ansässige Exporteure gilt das CISG darüber hinaus praktisch immer, unabhängig davon, ob der Käufer in einem Vertragsstaat des CISG ansässig ist oder nicht, vgl. Art. 1 Abs. 1 (b) CISG, sodass aus deutscher Sicht für mehr als 90% des deutschen Außenhandels das CISG maßgeblich ist. Das CISG kommt in diesen Fällen automatisch zur Anwendung, erübrigt damit die oben aufgezeigten Probleme zur Vereinbarung des für einen Vertrag geltenden Rechts und beseitigt auf diese Weise problematische Störungsquellen. Andererseits wird das CISG den Kaufleuten nicht aufgezwungen: Es gilt zwar automatisch, ohne dass es dazu einer Vereinbarung der Parteien bedarf, es kann aber von den Parteien – so sie es denn wollen – auch ausgeschlossen werden, vgl. Art. 6 CISG.

Für internationale Kaufverträge haben die Parteien also zwei Optionen: Grundsätzlich gilt automatisch das CISG. Wenn die Parteien dieses nicht wollen, können sie es ausschließen. Dann bestimmt sich der Vertrag nach den oben dargestellten Mechanismen der internationalen Privatrechte der beteiligten Staaten.

Was spricht gegen das UN-Kaufrecht/CISG

Gegen das CISG und damit für seine Abwahl werden immer wieder die gleichen Argumente angeführt. Letztlich leiden diese Argumente alle an dem gleichen Mangel: Die Befürworter der Abwahl sind nicht wirklich mit dem CISG vertraut, oder aber – wie es ein deutscher Professor des internationalen Handelsrechts formuliert hat – es handelt sich um Denkfaulheit der deutschen Juristen. Denn da das UN-Kaufrecht nicht lediglich ein BGB bzw. HGB übersetzt in Englisch ist, gibt es schon einige Unterschiede zum deutschen Recht. Diese sind jedoch nicht unüberwindbar und lassen sich unschwer bewältigen. Während auf der einen Seite der Waage die mangelnde Vertrautheit mit dem CISG und die Notwendigkeit, dieser abhelfen zu müssen, gegen das CISG sprechen mögen, sind auf der anderen Seite als positive Aspekte dagegen abzuwägen:

- Das CISG gilt automatisch. Jede Diskussion oder Vereinbarung dazu, welches Recht für den Vertrag gelten soll (internationales Privatrecht), ist überflüssig.

- Zutreffend regelt das CISG nicht alle denkbaren Rechtsfragen. Aber auch bei Wahl deutschen Rechts für den Vertrag gilt das deutsche Recht nicht für alle vertragsrelevanten Rechtsfragen. 35 Jahre Praxis belegen jedoch, dass die große Masse der bei internationalen Kaufverträgen aufkommenden Rechtsstreitigkeiten mit dem Instrumentarium des CISG gelöst werden konnte.

- Die Geltung des CISG ist ein ausgewogenes Ergebnis: Da das CISG in allen Vertragsstaaten mit identischem Wortlaut gilt, wird nicht eine Partei mit einem für sie fremden Recht konfrontiert. Diese Rechtsneutralität eignet sich besonders als brückenbauendes Verhandlungsargument.

- Da das CISG auch deutsches Recht ist, werden unter seiner Geltung abgeschlossene Geschäfte auch von den gängigen Versicherungspolicen abgedeckt. Die Geltung und erst recht die Vereinbarung eines ausländischen Rechts hat hingegen häufig negative Folgen für den Versicherungsschutz.

- Das CISG gilt derzeit in 97 Staaten. Der deutsche Unternehmer kann demzufolge mit einem Vertragsmuster oder einem einzigen Satz AGB Geschäfte mit Parteien in 96 Staaten machen.

- Weil das CISG in 97 Staaten gilt und daher von den dort tätigen Juristen beherrscht werden sollte, sind Verträge auf der Basis des CISG kostengünstiger. Anders als bei der Geltung eines nationalen Rechts für den Vertrag erspart das CISG einer Partei, sich mit einem für sie fremden Recht befassen zu müssen.

- Das CISG gewährleistet eine identische Terminologie. Demgegenüber ist es außerordentlich schwer, etwa deutsches Recht zutreffend in Englisch wiederzugeben. Der Begriff „termination" wird nicht einmal in der angloamerikanischen Rechtswelt überall gleich verstanden.

- Das CISG ist im Vergleich zum deutschen BGB/HGB sowohl für den Verkäufer wie auch für den Käufer vorteilhafter, weil es für Verkäufer wie für Käufer attraktive Rechtspositionen vorsieht, die bei Geltung des BGB/HGB-Rechts wegen des AGB-Rechts nicht einmal vereinbart werden dürfen. Nicht gewollte Vergünstigungen für die andere Vertragsseite können demgegenüber vertraglich unschwer ausgeschlossen werden, vgl. Art. 6 CISG. Das CISG bietet den Parteien damit inhaltlich einen sehr weiten Spielraum zur Gestaltung ihrer Verträge, der deutlich über das hinausreicht, was das deutsche Recht gestattet. Dass das CISG inhaltlich nicht passe, ist demzufolge kein valides Argument gegen das CISG.

- Das CISG geht hierarchisch gegenüber nationalem Recht vor. Gesetzliche Änderungen des nationalen Gesetzgebers zum Kaufrecht schlagen daher – anders als bei der Geltung deutschen Rechts – nicht auf das CISG durch. Das CISG bietet damit langfristige Orientierungsgewissheit und weite Planungshorizonte. Seit Geltung des CISG wurde das Kaufrecht des BGB bzw. HGB bereits dreimal novelliert. Eine weitere Änderung steht gerade an. Rechtsprechung und Erfahrungen zu den neuen Regelungen müssen sich erst entwickeln. Für das CISG kann auf 35 Jahre ungebrochene Erfahrung zurückgegriffen werden.

Fazit: Internationale Kaufverträge sollten auf Basis des CISG abgewickelt werden. Neben der den langzeitigen, nationalen Gesetzgebungsakten vorausgehenden Orientierung, mit der das CISG Planungssicherheit für die Zukunft vermittelt, wird der Vertrag zusätzlich stabilisiert, weil – wie aufgezeigt – mit Geltung des CISG Störquellen vielfältigster Art vermieden werden, die sonst bestehen und nur teilweise und mit hohem Aufwand ausgeschlossen werden können, wenn für den Vertrag ein nationales Kaufrecht gilt. Anders gewendet: Wer die automatisch vorgesehene Geltung des CISG nicht will, muss dies begründen und erklären, wie er die oben aufgezeigten Störfaktoren rechtssicher ausschaltet. ←

Hinweis der Redaktion:
Der Beitrag wurde zuerst veröffentlicht in AW-Prax 11/2026;
weitere Informationen zum Bezug siehe **hier**.



Prof. Dr. Burghard Piltz
PiltzLegal, Berlin
Rechtsanwalt, Partner
piltz@cbbl-lawyers.de
www.piltz.legal

Geopolitik als Compliancethema

Was Unternehmen bei Auslandsgeschäften heute beachten müssen

Von Prof. Dr. Robin van der Hout, LL.M.



Globale Geschäfte, neue Spielregeln: Investitionskontrolle, Sanktionen und handelspolitische Maßnahmen werden zunehmend zu festen Parametern unternehmerischer Auslandsstrategien.

Gerade in der EU ansässige Unternehmen, die im Ausland Geschäfte tätigen möchten, müssen längst mehr berücksichtigen als nur die eigene Wettbewerbsfähigkeit oder eine mögliche Fusionskontrolle im Zielland. Denn die mögliche Überprüfung ausländischer Investitionen und drittstaatlicher Subventionen, das Sanktionsrecht sowie die Auswirkung handelspolitischer Schutzinstrumente gehören inzwischen in jede Auslandsstrategie – neue Realitäten in einer nicht mehr grenzenlos globalisierten Handelswelt.

Investitionskontrolle: Unternehmen als ausländische Investoren

Ein Unternehmen, das im Ausland investiert, gilt dort zunächst als ausländischer Investor und kann dem dortigen Investitionskontrollregime unterliegen. Dies kann bei Investitionen außerhalb der EU, zum Teil aber auch bei Investitionen in anderen EU-Mitgliedstaaten der Fall sein. Innerhalb der EU werden mit der Verordnung (EU) 2026/1386 (Geltungsbeginn: 17.01.2028) demnächst erstmals alle Mitgliedstaaten verpflichtet, einen eigenen Überprüfungsmechanismus für ausländische Investitionen in bestimmten Bereichen einzurichten – etwa bei Dual-Use- oder Verteidigungsgütern, bestimmten Halbleitern, Quantentechnologie und künstlicher Intelligenz (KI) sowie kritischen Rohstoffen. Erfasst sind auch Investitionen, die Drittstaatsinvestoren über ihre EU-Tochtergesellschaften tätigen. Darüber hinaus können Mitgliedstaaten ergänzende nationale Vorschriften erlassen. Die Mitgliedstaaten werden ihre nationalen Überprüfungsmechanismen bis zum Geltungsbeginn der Verordnung anpassen müssen. Unter-

nehmen sollten daher diese Änderungen im Blick behalten und bei der Planung zukünftiger Auslandsinvestitionen rechtzeitig berücksichtigen.

Foreign Subsidies Regulation: Relevanz auch bei Erwerben in der EU

Plant ein in der EU ansässiges Unternehmen eine Fusion, einen Unternehmenserwerb oder die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens in einem anderen EU-Mitgliedstaat, kann die Foreign Subsidies Regulation [Verordnung (EU) 2022/2560] greifen. Eine Anmeldepflicht bei der Europäischen Kommission besteht ab bestimmten Umsatz- und Zuwendungsschwellen (mindestens 500 Millionen Euro Gesamtumsatz in der Union und mehr als 50 Millionen Euro finanzielle Zuwendungen von Drittstaaten). Unternehmen sollten deswegen drittstaatliche Zuwendungen intern fortlaufend dokumentieren und ausreichend Zeit für die Prüfung der Kommission einplanen. Denn wenn eine Genehmigung erforderlich ist, kann die Transaktion vorher nicht wirksam vollzogen werden.

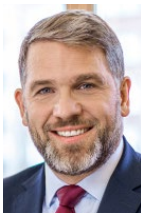
Sanktionsrecht: Laufendes Monitoring bei Drittstaatengeschäft

Auch ein belastbares Sanktions-Compliance-System ist bei Drittstaatengeschäften heute unverzichtbar. Insbesondere die EU-Sanktionsregime ändern sich fortlaufend. Inzwischen sind längst nicht mehr nur russische Personen und Unternehmen sanktioniert, sondern unter anderem solche aus China, der Türkei oder den Vereinigten Arabischen Emiraten. Deutsche Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen, Lieferketten oder Tochtergesellschaften in Drittstaaten müssen Geschäftspartner, Finanzierungsstrukturen und Warenströme laufend anhand der aktuellen Sanktionen prüfen – ein einmaliges Screening zu Beginn der Geschäftsbeziehung reicht nicht aus. Besonderes Augenmerk verdient die Sanktionsumgehung über Drittländer, die einen zunehmenden Prüfungsschwerpunkt der Behörden bildet.

Handelsschutzinstrumente: Zwischen Schutz und Kostenfaktor

Für deutsche Unternehmen sind zudem die handelspolitischen Schutzinstrumente der EU relevant, etwa Antidumpingzölle. Solche Instrumente können deutschen Herstellern helfen, wenn ihre Produktion durch sehr günstige oder plötzlich stark ansteigende Einfuhren aus Drittstaaten unter Druck gerät. Umgekehrt können EU-Handelsschutzmaßnahmen aber auch die Beschaffungskosten erhöhen, wenn ein EU-Unternehmen Rohstoffe oder Vorprodukte aus betroffenen Drittstaaten bezieht. Die daraus resultierenden Zusatzkosten – darunter Strafzölle – müssen frühzeitig in die Preiskalkulation und den Business Case eingepreist werden.

Insgesamt gilt also mehr als je zuvor: Augen auf beim Auslandsgeschäft! ←



Prof. Dr. Robin van der Hout, LL.M.
Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB, Brüssel
Partner
vanderhout@cbbl-lawyers.de
www.kapellmann.de

Zwischen KI-Boom und wirtschaftlicher Unsicherheit

Worauf Investoren in den USA achten müssen

Von Moritz C. Schumann und Julia Poppe, LL.M.

Wachstum trotz Preisdruck

Die USA bleiben 2026 ein grundsätzlich attraktiver Investitionsstandort, allerdings in einem konjunkturellen Umfeld, das unsicherer ist als noch im Vorjahr. Nach Angaben des US Bureau of Economic Analysis (**BEA**) wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt der USA im zweiten Quartal 2026 auf annualisierter Basis um 2,2%, nachdem im ersten Quartal ein Wachstum von 2,5% verzeichnet worden war. Getragen wurde das Wachstum vor allem von Konsum sowie Investitionen und Exporten, während die Staatsausgaben zurückgingen.

Belastend wirkt der gestiegene Preisdruck. Seit Ende Februar 2026 befinden sich die USA und Israel im Krieg mit Iran; ein Ende ist trotz Verhandlungen derzeit kaum absehbar. Der Krieg hat eine Energiekrise ausgelöst: Iran hat die Durchfahrt durch die Straße von Hormus weitgehend gesperrt, wodurch die Öl- und Kraftstoffpreise stark gestiegen sind. Die **Inflationsrate** stieg in der Folge von 2,4% im Februar 2026 auf 4,2% im Mai 2026 und lag im August 2026 noch bei 3,4% (siehe hierzu auch den **Wirtschaftsausblick USA**, unter Berufung auf das US Bureau of Labor Statistics). Die **Federal Reserve** hob den Leitzins im September 2026 erstmals seit dem Jahr 2023 an, auf eine Spanne von 3,75% bis 4,00%. Höhere Finanzierungskosten dämpfen vor allem zinssensible Branchen wie Bau und Automobilwirtschaft.

Investitionen konzentrieren sich auf Zukunftsbranchen

Die Investitionstätigkeit bleibt dennoch hoch in den USA. Sie konzentriert sich aber auf wenige Bereiche, insbesondere künstliche Intelligenz (KI), Halbleiter und Pharma. Für 2026 werden KI-Investitionen von 800 bis 900 Milliarden US-Dollar erwartet. In der Halbleiterbranche wurden laut der **Semiconductor Industry Association** seit 2020 Projekte mit einem privaten Investitionsvolumen von über 820 Milliarden US-Dollar angekündigt.

Die wirtschaftliche Entwicklung in den USA verteilt sich jedoch ungleichmäßig auf die Branchen. So stehen Hochbau, Automobilwirtschaft und Landwirtschaft unter Druck. Auch die Konsumnachfrage entwickelt sich zunehmend uneinheitlich: Der private Konsum bleibt zwar weiter eine tragende Säule des Wachstums. Finanzschwächere Haushalte schränken ihre Ausgaben jedoch ein, während wohlhabendere Haushalte weiterhin vergleichsweise kräftig konsumieren. Bei den Unternehmen wirken sich vor allem gestiegene Kosten aus, insbesondere für Energie, Finanzierung und Zölle (siehe **hier**).

Entscheidende Faktoren für Investitionen sind unverändert die Größe und die Kaufkraft des US-Binnenmarkts. Hinzu kommen leistungsfähige Kapitalmärkte, eine starke Innovationsdynamik und eine rege Aktivität im Bereich Forschung und Entwicklung. Förder- und Industrieprogramme wie der CHIPS and Science Act und der Inflation Reduction Act stützen die Attraktivität des Standorts USA. Der One Big Beautiful Bill Act von 2025 hat allerdings zahlreiche Steuervergünstigungen des Inflation Reduction Act für saubere Energien eingeschränkt oder vorzeitig auslaufen lassen. Die Frage ist daher nicht, ob man in den USA investiert, sondern in welchen Branchen.

Energieversorgung als Standortfaktor

Die USA haben sich 2026 verstärkt zu einem Standort für technologie- und energieintensive Großprojekte entwickelt. Der Ausbau von KI-Rechenzentren löst erhebliche Folgeinvestitionen in Energieversorgung, Netze, Kühlung und weitere Infrastruktur aus.

Die Energieversorgung ist damit zu einem zentralen Standort- und Regulierungsthema geworden. Im Juni 2026 wies die Federal Energy Regulatory Commission (FERC) die sechs ihrer Zuständigkeit unterliegenden regionalen Netzbetreiber an, ihre Regelungen für den Anschluss von Rechenzentren, Produktionsanlagen und anderen Großverbrauchern zu rechtfertigen oder zu überarbeiten (siehe **hier**). Ziel sind schnellere Anschlüsse bei gleichzeitigem Schutz von Netzstabilität und Stromkunden. Kurzfristig bleiben jedoch erhebliche regionale Unterschiede bei Anschlussverfahren, Kostenverteilung und verfügbaren Kapazitäten bestehen.



Der US-Markt bleibt 2026 attraktiv – Investoren müssen jedoch politische, regulatorische und energiewirtschaftliche Unsicherheiten einkalkulieren. Im Bild: Boston University Center for Computing and Data Sciences.

Handelsrecht im Umbau: USMCA und neue Zollgrundlagen

Auch der Handel innerhalb Nordamerikas ist in Bewegung. Die USA stimmten am 01.07.2026 einer Verlängerung des United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) in seiner bestehenden Form nicht zu. Das Abkommen ist dadurch nicht außer Kraft getreten, sondern bleibt noch bis zum 01.07.2036 vollständig wirksam. Bis zu einer Einigung über eine Verlängerung werden nun jährliche Überprüfungen stattfinden. Für Unternehmen mit nordamerikanischen Lieferketten entsteht dadurch Planungsunsicherheit: Es ist offen, welche Ursprungsregeln künftig gelten und welcher Anteil der Wertschöpfung in Nordamerika erbracht werden muss, um den Zollvorteil des USMCA weiter zu nutzen (siehe **hier** und **hier**).

Die Rechtsgrundlagen für Handel und Zoll haben sich in den USA im Jahr 2026 erheblich verändert. Nachdem der Supreme Court im Februar 2026 die auf den International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) gestützten Zölle für unzulässig erklärt hatte, stützte die US-Verwaltung ihre Handelspolitik auf andere Ermächtigungsgrundlagen, insbesondere § 122 des Trade Act of 1974 (befristete Zölle bei Zahlungsbilanzproblemen), § 232 des Trade Expansion Act of 1962 (Zölle aus Gründen der nationalen Sicherheit) und § 301 des Trade Act of 1974 (Maßnahmen gegen unfaire Handelspraktiken ausländischer Staaten). Für Unternehmen liegt die Herausforderung weniger in der Höhe einzelner Zollsätze als in der Unsicherheit darüber, welche handelspolitischen Maßnahmen die US-Verwaltung künftig auf Grundlage dieser Ermächtigungen ergreifen wird und welche Waren oder Herkunftsländer davon betroffen sein werden.

Auswirkungen der politischen Situation

Die politische Lage beeinflusst Investitionsentscheidungen in den USA weiterhin sowohl positiv als auch negativ. Industrie- und technologiepolitische Maßnahmen unterstützen Investitionen in Halbleiter, Digitalisierung, Energieversorgung, Infrastruktur und künstliche Intelligenz. Gleichzeitig erschweren politische Polarisierung und häufige Kurswechsel in den Bereichen Handel, Steuern, Regulierung

und Einwanderung die langfristige Planung. Mit Spannung erwartet wurden die Kongresswahlen (Midterms) vom 03.11.2026: Die Demokraten gewannen sowohl im Repräsentantenhaus als auch im Senat die Mehrheit. Damit dürfte der Handlungsspielraum von Präsident Donald Trump insbesondere in der Handels- und Steuerpolitik künftig deutlich eingeschränkt werden.

In den USA müssen Unternehmen neben Bundesgesetzen zunehmend auch Executive Orders, behördliche Vorgaben sowie Regelungen auf Ebene der einzelnen Bundesstaaten berücksichtigen. Dies gilt besonders für die Regulierung künstlicher Intelligenz. Während die US-Bundesregierung die technologische Führungsrolle der USA fördern möchte, entwickeln einzelne Bundesstaaten eigene Vorgaben für die Entwicklung und den Einsatz von KI-Systemen. Daraus kann ein uneinheitliches Regelungsumfeld mit zusätzlichen Anforderungen in den Bereichen Datenschutz, Transparenz und automatisierte Entscheidungsprozesse entstehen.

Sanktionen und Investitionskontrolle verschärfen Compliancepflichten

Im Zuge des Irankriegs verschärften die USA ihre Sanktionspolitik gegenüber dem Iran: Im Rahmen der im August 2026 angekündigten „Operation Economic Outcast“ wurden zahlreiche Unternehmen, Personen und Schiffe sanktioniert, die dem Iran Einnahmen, insbesondere aus dem Ölhandel, ermöglichen. Zugleich wurde der Anwendungsbereich von Sekundärsanktionen auf fünf weitere Wirtschaftssektoren ausgeweitet: Luftfahrt, digitale Vermögenswerte, Gold, Technologie und Schifffahrt (siehe **hier**).

Für international tätige Unternehmen erhöht dies die Anforderungen an Sanktions- und Compliancеprüfungen von Geschäftspartnern, Transaktionen und Lieferketten. Wegen möglicher Sekundärsanktionen können auch Transaktionen mit Unternehmen oder Finanzinstituten in Drittstaaten betroffen sein.

> „Das größte Investitionshindernis ist derzeit eine Kombination aus politischer und regulatorischer Unsicherheit, Fachkräftemangel und Engpässen bei der Infrastruktur.“

Schließlich bleibt die Investitionskontrolle relevant. Das Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) prüft Transaktionen, die die nationale Sicherheit berühren, weiterhin streng, weshalb ausländische Erwerber mögliche CFIUS-Anforderungen frühzeitig in ihre Transaktionsplanung einbeziehen sollten.

Größtes Investitionshindernis: Fachkräfte und Infrastruktur

Das größte Investitionshindernis ist derzeit eine Kombination aus politischer und regulatorischer Unsicherheit, Fachkräftemangel und Engpässen bei der Infrastruktur. Kurzfristige Änderungen in den Bereichen Handel, Einwanderung, Steuern, Energie und Regulierung erschweren insbesondere langfristige Investitionsentscheidungen.

Der Fachkräftemangel bleibt in den USA weiterhin ein strukturelles Problem. Besonders hoch ist der Bedarf an qualifiziertem Personal in den Bereichen Technologie, Ingenieurwesen, Halbleiter, Energieversorgung und industrielle Fertigung. Gleichzeitig erschweren komplexe Visa- und Einwanderungsverfahren die Personalplanung und die grenzüberschreitende Entsendung von Fachkräften. Für energieintensive Vorhaben kommt die begrenzte Verfügbarkeit von Strom und Netzanschlüssen als eigenständiges Investitionshindernis hinzu (siehe **hier**).

Trotz dieser Herausforderungen bleibt der US-Markt für viele Unternehmen weiter attraktiv. Erfolgreiche Investitionen erfordern jedoch eine integrierte Planung von Standort, Energieversorgung, Personal, Lieferketten und Compliance. ←



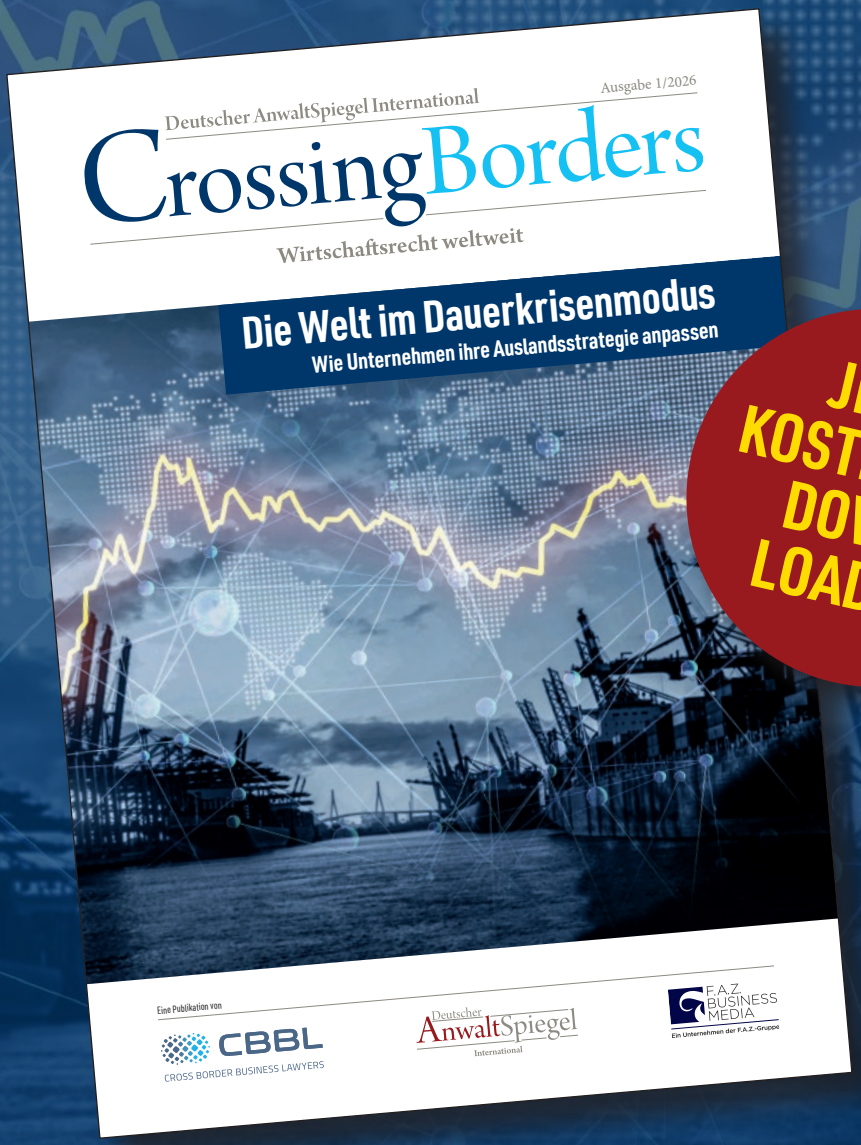
Moritz C. Schumann
Schumann Burghart LLP, New York
Rechtsanwalt, Attorney-at-Law, Partner
schumann@cbbl-lawyers.de
sbuslaw.com



Julia Poppe, LL.M.
Schumann Burghart LLP, New York
Rechtsanwältin
poppe@cbbl-lawyers.de
sbuslaw.com

CrossingBorders

Wirtschaftsrecht weltweit



JETZT KOSTENFREI DOWN-LOADEN!

www.deutscheranwaltspiegel.de/crossingborders

Eine Publikation von

CBBL
CROSS BORDER BUSINESS LAWYERS

Deutscher AnwaltSpiegel

F.A.Z. BUSINESS MEDIA
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe

Südkorea 2026: Recht im Krisentakt

Neue Risiken in Arbeitsrecht und Compliance

Von Anton Schröder



Südkoreas Wirtschaft profitiert vom KI-Boom. Doch neue Vorschriften im Arbeitsrecht und Datenschutz erhöhen den Anpassungsdruck auf deutsche Unternehmen.

Südkoreas Wirtschaft ist im Aufwind. Wegen des KI-Superzyklus hat das Korea Development Institute (KDI) seine Wachstumsprognose für 2026 auf 3,2% angehoben. Gleichzeitig wird es für deutsche Unternehmen schwieriger, sich auf die stabilen Rahmenbedingungen, die sie in Korea bisher geschätzt haben, zu verlassen. Die Regierung in Seoul agiert häufig im Krisenmodus und reagiert mit neuen Regelungen oft sehr schnell auf aktuelle Vorfälle. Für eine sorgfältige Ausarbeitung bleibt dabei leider nicht immer die erforderliche Zeit.

Yellow Envelope Act: Südkorea verschärft das Arbeitsrecht

Besonders deutlich zeigt sich das im koreanischen Arbeitsrecht. Seit dem 10.03.2026 gilt der novellierte Trade Union and Labor Relations Adjustment Act („Yellow Envelope Act“). Als Arbeitgeber gilt demnach auch, wer Arbeitsbedingungen tatsächlich und konkret bestimmen kann. Diese neue Definition trifft häufig auf Auftraggeber von Subunternehmern zu.

Über 1.100 Subunternehmergewerkschaften fordern Verhandlungen direkt mit dem Auftraggeber. Nach einer Entscheidung der Central Labor Relations Commission beispielsweise muss eine Werft auch mit der Gewerk-

schaft ihres Kantinendienstleisters verhandeln. Verbindliche Leitlinien fehlen bislang, erste Fälle werden gerichtlich geklärt.

Geschäftsführerhaftung bei Arbeitsunfällen

Der seit 2022 geltende Serious Accidents Punishment Act zeigt, wie eine bestehende Norm neues Gewicht erhalten kann. Dieses Gesetz sieht vor, dass der „Representative Director", also der gesetzliche Vertreter der koreanischen Landesgesellschaft, bei schweren und tödlichen Arbeitsunfällen persönlich strafrechtlich zur Verantwortung gezogen werden kann, auch für Fremdpersonal, das auf dem eigenen Gelände tätig ist. Er kann sich jedoch entlasten, wenn er nachweist, dass er die komplexen gesetzlichen Pflichten zum Sicherheits- und Gesundheitsmanagement vollständig erfüllt und schriftlich dokumentiert hat.

Bei deutschen Tochtergesellschaften ist der Representative Director nicht selten ein entsandter Manager, dem sich diese Komplexität und das damit verbundene Haftungsrisiko erst nach und nach erschließen.

Eine tödliche Werksexplosion im Juni 2026 führte beispielsweise zu branchenweiten Sonderinspektionen und Betriebsstopps.

In produzierenden Unternehmen trägt vor allem der Representative Director das strafrechtliche Risiko bei Betriebsunfällen. Mit dem neuen Yellow Envelope Act wächst für Unternehmen in Korea zudem das Risiko von Streiks.

Datenschutz: Neue Compliancepflichten

Ähnliches gilt hinsichtlich der Risiken im Datenschutz. Zum Beispiel betraf die Rekordbuße von rund 400 Millionen Dollar gegen Coupang, eine südkoreanische Website für den Onlinehandel, neben der festgestellten Sicherheitslücke auch den anschließenden Umgang mit dem Sachverhalt, von verletzten Meldepflichten bis zur fehlenden Unabhängigkeit des Privacy Officers.

> „Die Regierung in Seoul agiert häufig im Krisenmodus und reagiert mit neuen Regelungen oft sehr schnell auf aktuelle Vorfälle."

Als Reaktion auf eine Reihe großer Datenpannen führte die Novelle des Personal Information Protection Act dazu, dass seit dem 11.09.2026 der Representative Director datenschutzrechtlich der Letztverantwortliche ist. Größere Unternehmen benötigen seitdem Boardbeschlüsse zur Bestellung und Abberufung des Privacy Officers. Ab Juli 2027 kommt eine Zertifizierungspflicht hinzu.

Geopolitische Risiken

Auch im internationalen Umfeld gibt es Unsicherheiten. Im August wurde das gemeinsame Abschreckungsmanöver mit den USA gegen Nordkorea kurzfristig und für die koreanische Seite überraschend reduziert. Seoul selbst hat nach dem Raketentreffer auf einen koreanischen Frachter bei Hormus die Versorgungssicherheit per Special Act on National Resources Security zu einem strategischen Ziel erklärt.

Empfehlungen für die Praxis

Für die Koreastrategie deutscher Unternehmen ergeben sich daraus vor allem drei Empfehlungen:

1. Verträge sollten mögliche Störungen einpreisen.
2. Compliance sollte sich jederzeit lückenlos belegen lassen.
3. Es lohnt sich, Fremdvergabestrukturen frühzeitig selbst zu prüfen, bevor Gewerkschaften, Behörden oder Ermittler es tun.

Unternehmen tun gut daran, die weiteren Entwicklungen in Südkorea aufmerksam zu verfolgen und sich dort selbst Planungssicherheit zu erarbeiten. ←



Anton Schröder
D&A LLC, Seoul
Rechtsanwalt
schroeder@cbbl-lawyers.de
www.draju.com

Unternehmensnachfolge unter Druck

Was Familienunternehmen mit Spanienbezug jetzt beachten müssen

Von Gustavo Yanes Hernández

Der Generationenwechsel ist für jedes Familienunternehmen ein wichtiges Thema. Noch wichtiger wird es, wenn es sich um ein Familienunternehmen handelt, das international expandiert ist. Solche Konstellationen erfordern eine sorgfältige Planung des Generationenwechsels, da davon in hohem Maße auch der Fortbestand der Geschäftstätigkeit im Ausland abhängt.

Ein Faktor, der die Fortführung der Geschäftstätigkeit im Ausland gefährden kann, ist die Steuerbelastung im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge. Erhebliche Steuerforderungen des Fiskus kann ein Unternehmer auch mit einer Finanzierung bedienen. Finanzierungen sind in Europa jedoch aufgrund der allgemeinen Krisen in letzter Zeit kostspieliger geworden.

Seit April 2026 begrenzt das Vereinigte Königreich die für bestimmte Betriebsvermögen geltenden Steuervergünstigungen. In Deutschland stehen die erbschaftsteuerlichen Vergünstigungen für Familienunternehmen erneut zur Überprüfung durch das Bundesverfassungsgericht an; ein Urteil wird für Anfang 2027 erwartet.

Spanien hält derzeit an seiner steuerlichen Schutzregelung für Familienunternehmen fest, so dass Beteiligungen, die die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllen, von der Vermögensteuer befreit sein können. Gleichzeitig sehen die spanischen Vorschriften zur Erbschaft- und Schenkungsteuer eine Reduzierung der Bemessungsgrundlage um 95% des Werts vor, wenn die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt sind, unbeschadet der anwendbaren Regelungen der Autonomen Gemeinschaften.

Gut zu wissen:
Die 17 spanischen Autonomen Gemeinschaften lassen sich nicht mit deutschen Regierungsbezirken gleichsetzen. Sie verfügen über eigene Parlamente und Regierungen und haben teilweise erhebliche Gesetzgebungs- und Verwaltungsbefugnisse.

Allerdings muss geprüft werden, ob das betreffende Unternehmen die Voraussetzungen für die steuerliche Befreiung erfüllt. Dabei sind verschiedene Faktoren maßgeblich:

- die individuelle Mindestbeteiligung von 5% bzw. die Mindestbeteiligung von 20% innerhalb des gesetzlich vorgesehenen Familienverbunds,
- die wirtschaftliche Tätigkeit sowie
- die tatsächlich ausgeübten Leitungsfunktionen mit vorgeschriebener Vergütung.

Die Steuerbefreiung gilt nur für den Teil des Beteiligungswerts, der den für die Tätigkeit erforderlichen Nettoaktiva entspricht.

Darüber hinaus müssen bei der Übertragung des Familienunternehmens die Voraussetzungen und Fristen betreffend die Aufrechterhaltung des Betriebs beachtet werden. Bei Schenkungen müssen gegebenenfalls auch die Einkommensteuer des Schenkers (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, IRPF) und dessen mögliche Steuervergünstigungen geprüft werden.

Grenzüberschreitende Nachfolge: Doppelbesteuerung vermeiden

Bei Familienunternehmen mit Verbindungen zu Spanien und anderen Ländern muss die steuerliche Analyse alle berührten Rechtsordnungen umfassen, da eine spanische Steuervergünstigung eine mögliche Besteuerung im Ausland nicht ausschließt. Fehlt – wie im Verhältnis zwischen Spanien und Deutschland – ein erbschaftsteuerliches Doppelbesteuerungsabkommen,



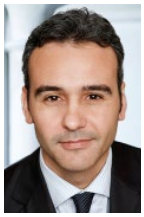
Vermögen über Generationen bewahren: Bei der Übertragung von Familienunternehmen mit Spanienbezug entscheiden steuerliche Privilegien und deren Voraussetzungen über die finanzielle Belastung der Nachfolge.

müssen die steuerliche Ansässigkeit, die Belegenheit des Vermögens und die Anrechnung zur Vermeidung der Doppelbesteuerung aufeinander abgestimmt werden.

> „Die steuerliche Analyse muss alle berührten Rechtsordnungen umfassen."

Praxistipp:

Wir empfehlen, die Nachfolgestruktur vor jedem Wohnsitzwechsel beziehungsweise vor jeder Übertragung von Beteiligungen zu überprüfen, da der Nachweis des Vorliegens der Voraussetzungen und die Bezifferung des erforderlichen Finanzierungsbedarfs (insbesondere für Steuern) dazu beitragen, den Fortbestand des Unternehmens zu sichern und den Generationenwechsel zu erleichtern. ←



Gustavo Yanes Hernández
Monereo Meyer Abogados, Madrid, Teneriffa
Abogado, Steuerberater
yanes@cbbl-lawyers.de
www.mmmm.es/de/

Weshalb Luxemburg für international ausgerichtete Unternehmen eine gute Wahl ist

Von der SARL-Reform bis zum Carried Interest: Luxemburg modernisiert seinen Rechts- und Finanzrahmen

Von Marie-Thérèse Wich

Die Ausgangslage

In einem zusehends instabilen geopolitischen Kontext müssen Unternehmen vorausschauend planen und einen Standort für ihre Geschäftstätigkeiten wählen, der ihnen Stabilität und Rechtssicherheit bietet.

Luxemburg ist hierfür eine naheliegende Wahl. Das Großherzogtum ist Gründungsmitglied der Europäischen Gemeinschaften und damit der heutigen Europäischen Union. Es liegt im Herzen Europas und beherbergt mehrere EU-Institutionen (zum Beispiel den Gerichtshof der Europäischen Union).

Hinzu kommen weitere Vorteile Luxemburgs wie

- eine ausgeprägte politische Stabilität,
- die Präsenz hochqualifizierter und mehrsprachiger Fachkräfte sowie
- ein traditionell international ausgerichtetes, wirtschaftsfreundliches Umfeld.

Luxemburg ist zudem der führende Fondsstandort in Europa und nach den USA der zweitgrößte weltweit.

Luxemburgs rechtlicher Rahmen wird ständig modernisiert

Luxemburgs Gesetzgeber hat wiederholt gezeigt, dass eine schnelle und pragmatische Reaktion auf wirtschaftliche und rechtliche Entwicklungen entscheidend ist und zum Erfolg des Landes und seiner Wirtschaft beiträgt.

Ein dynamisches Gesellschaftsrecht in Luxemburg

Diese Reaktions- und Anpassungsfähigkeit zeigt sich auch in den Reformen des Gesellschaftsrechts der letzten Jahre.

Eine der großen Reformen, das luxemburgische Gesetz vom 10.08.2016, modernisierte das Gesetz vom 10.08.1915 über die Handelsgesellschaften. Es schrieb bewährte Praktiken gesetzlich fest und schuf so mehr Rechtssicherheit, ohne jedoch die Vertragsfreiheit einzuschränken.

Durch das Gesetz wurde ein Großteil der bestehenden Gesellschaftsformen reformiert und die vereinfachte Aktiengesellschaft (Société par actions simplifiée, SAS) in Luxemburg eingeführt.

Außerdem wurden in das Gesetz ausdrücklich Instrumente aufgenommen, die sich in der Praxis bereits durchgesetzt hatten, wie zum Beispiel Tracking Shares als eigene Klasse von Aktien mit unterschiedlichen Rechten, abhängig von einem bestimmten Vermögensanteil an der Gesellschaft.

Eine weitere Reform gab es mit dem luxemburgischen Gesetz vom 18.05.2026: Seit dem 02.06.2026 muss das Mindeststammkapital einer luxemburgischen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Société à responsabilité limitée, SARL) in Höhe von 12.000 Euro bei der Gründung der SARL nicht tatsächlich auf einem Bankkonto eingezahlt sein. Bisher setzte die Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung die Eröffnung eines Bankkontos voraus, was aufgrund europarechtlicher Geldwäsche- und Know-your-Customer-Prüfungen (KYC) einige Zeit in Anspruch nehmen konnte. Das neue



Luxemburg verbindet die Nähe zu zentralen EU-Institutionen mit einem modernen, wirtschaftsfreundlichen Rechtsrahmen.

Gesetz erlaubt nun, den Prozess der Eröffnung des Bankkontos bis zu zwölf Monate nach der Gründung der SARL hinauszuschieben.

> „Luxemburg ist der führende Fondsstandort in Europa und nach den USA der zweitgrößte weltweit."

Das Mindestkapital von 12.000 Euro ist weiterhin bei der Gründung der SARL voll zu zeichnen, aber es muss dann erst innerhalb von zwölf Monaten auf das Bankkonto eingezahlt werden, sofern die Satzung keine kürzere Frist vorsieht. Der Aufschub gilt für Bareinlagen bis zur Höhe des Mindestkapitals; Sacheinlagen, Agio und höhere Beträge sind hingegen sofort fällig.

Die luxemburgische SARL kann somit ohne die Blockierung des Mindestkapitals auf einem Bankkonto unmittelbar durch die notarielle Beurkundung ihrer Satzung gegründet werden und ist ab der Gründung sofort rechts- und handlungsfähig. Eine Registrierung beim Luxemburger Handelsregister hat nur deklaratorische Wirkung. Die Gläubiger der SARL sind in jedem Fall geschützt, da bis zur Einzahlung des Mindestkapitals die Gesellschafter für die SARL haften.

Diese neue gesetzliche Möglichkeit beschleunigt die Gründung von SARLs, die häufig in Verbindung mit Private-Equity- und Akquisitionsstrukturen, aber auch für Investmentfonds (als Special Purpose Vehicle [SPV] oder als Komplementärin) eingesetzt werden.

Entwicklungen im Recht der Investmentfonds in Luxemburg

Auch das luxemburgische Investmentfondsrecht profitiert von der Flexibilität der Luxemburger Gesetzgebung.

Initiatoren können zwischen verschiedenen Fondstypen wählen, je nachdem, welche Anleger (Privatpersonen oder institutionelle beziehungsweise professionelle Anleger) in das Fondsprodukt investieren sollen und welche Investmentstrategie verfolgt wird.

Für Kleinanleger bietet sich der Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren (OGAW) an, der als vertraglicher Investmentfonds (Fonds commun de placement, FCP) oder als Investmentgesellschaft mit variablem Kapital (Société d'investissement à capital variable, SICAV) aufgelegt werden kann und dessen Anlagestrategie vor allem auf Investitionen in Aktien und andere Wertpapiere ausgelegt ist.

> „Luxemburg verbindet pragmatische Flexibilität mit Stabilität und Rechtssicherheit – beides ist für die Entwicklung von Unternehmen entscheidend."

Daneben gibt es regulierte Vehikel für alternative Anlagestrategien wie zum Beispiel Private Equity oder Infrastrukturinvestitionen, die sachkundigen Anlegern vorbehalten sind, nämlich den spezialisierten Investmentfonds (SIF) und die sogenannte Risikokapitalgesellschaft (SICAR).

Besonders bedeutsam ist der reservierte alternative Investmentfonds (RAIF), der keiner aufsichtsrechtlichen Genehmigung bedarf und jede Anlagestrategie abbilden kann. Er wird nur indirekt über seinen Alternative-Investments-Fondsmanager (AIFM) beaufsichtigt und kann schnell und weniger kostenintensiv aufgelegt werden.

Diese Bandbreite an flexiblen Fondsvehikeln zahlt sich aus:

Nach Angaben der Vereinigung der Luxemburger Fondsindustrie (ALFI) erreichte das Vermögen der in Luxemburg ansässigen Fonds – OGAW wie alternative Investmentfonds – im Juni 2026 mit 9,065 Billionen Euro (Assets under Management) einen neuen Spitzenwert. Damit überschreitet das in Luxemburg verwaltete Fondsvolumen erstmals die Marke von 9 Billionen Euro.

Ein weiteres beliebtes Gesellschaftsvehikel, das auch für Investmentfonds in Luxemburg genutzt wird, ist die Spezialkommanditgesellschaft (Société en commandite spéciale, SCSp). Sie wurde 2013 mit der Umsetzung der AIFM-Richtlinie eingeführt und kann als einfache SCSp oder kombiniert mit einem Fondsvehikel (RAIF oder SIF) aufgelegt werden. Sie hat keine eigene Rechtspersönlichkeit, ist steuerlich transparent, benötigt kein Mindestkapital und ihr Gesellschaftsvertrag (Limited Partnership Agreement, LPA) lässt sich flexibel gestalten. Sie dient oft als Fonds-, Co-Investment- oder Carried-Interest-Vehikel. Ein Gesetzentwurf vom 30.06.2026 sieht außerdem vor, dass die SCSp künftig mit mehreren Teilfonds (und damit mit mehreren Anlagestrategien) aufgelegt werden kann, ohne dass sie mit einem Fondsvehikel kombiniert werden oder ein Produktgesetz berücksichtigen muss.

Carried Interest

Luxemburg hat auch die steuerliche Behandlung von Carried Interest (erfolgsabhängige Gewinnbeteiligung der Fondsmanager, kurz Carry) modernisiert.

Die am 22.01.2026 verabschiedete Regelung unterscheidet zwischen

- vertraglichem Carried Interest, das ohne Halten von Fondsanteilen per Vertrag gewährt wird, und
- beteiligungsgebundenem Carried Interest, das mit einer Investition in den Fonds zusammenhängt.

Vertraglicher Carried Interest wird seit dem 01.01.2026 als außerordentliches Einkommen mit einem Viertel des globalen Steuersatzes besteuert (maximal circa 11,45%).

Das beteiligungsgebundene Carried Interest ist bei einer Haltedauer von mehr als sechs Monaten grundsätzlich steuerfrei, vorbehaltlich der Regeln für wesentliche Beteiligungen.

Begünstigt sind natürliche Personen mit Managementfunktionen bei AIFMs/Fonds sowie Berater, die in Luxemburg steueransässig sind. Das neue Carry-Regime ist besonders interessant für Portfoliomanager und sogenannte Front-Office-Mitarbeiter.

Green Bonds: Luxemburg als Drehscheibe für nachhaltige Finanzierungen

Auch bei nachhaltigen Finanzierungen nimmt Luxemburg eine führende Position ein.

Mit der Luxembourg Green Exchange (LGX) hat die Luxemburger Börse 2016 die weltweit erste Plattform eingerichtet, die ausschließlich grünen, sozialen und nachhaltigen Wertpapieren gewidmet ist.

Ein erheblicher Teil der weltweit börsennotierten Green Bonds ist heute in Luxemburg gelistet. Das Großherzogtum hat 2020 zudem als erster Staat Europas eine staatliche Nachhaltigkeitsanleihe (Sustainability Bond) begeben, deren Erlöse auf Grundlage eines eigenen Rahmenwerks für grüne und soziale Projekte verwendet werden.

Grenzgänger in Luxemburg: Homeoffice ohne steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Nachteile

Auch das Arbeitsrecht ist, mit seinen steuerrechtlichen und sozialversicherungsrechtlichen Auswirkungen, Teil der Standortfrage in Luxemburg.

Fast die Hälfte der in Luxemburg Beschäftigten pendelt täglich aus Frankreich, Belgien und Deutschland ein.

Entscheidend ist daher, dass Homeoffice nicht zu einer Verlagerung der Besteuerung oder der Sozialversicherungspflicht in den Wohnsitzstaat führt.

Steuerlich haben Luxemburg und seine Nachbarstaaten Toleranzschwellen vereinbart: Arbeitet ein Grenzgänger höchstens 34 Tage im Jahr außerhalb Luxemburgs, bleibt das Besteuerungsrecht für das gesamte Gehalt in Luxemburg.

Sozialversicherungsrechtlich erlaubt das seit dem 01.07.2023 geltende multilaterale Rahmenübereinkommen zur grenzüberschreitenden Telearbeit auf Antrag, bis maximal 49,9% der Arbeitszeit im Wohnsitzstaat zu arbeiten, ohne das luxemburgische System der Sozialversicherung zu verlassen.

Ausblicke für die Wirtschaft Luxemburgs

Gerade in Zeiten weltwirtschaftlicher Unsicherheit erweist sich Luxemburg als stabiler und verlässlicher Standort.

Das Großherzogtum genießt bei Unternehmen, Investoren, Banken und Fondsmanagern ein hohes internationales Ansehen und dient vielen von ihnen als Tor zum europäischen Binnenmarkt.

Auch in den Bereichen Digitalisierung und Krypto-Assets strebt Luxemburg eine Vorreiterrolle an.

Der Rechtsrahmen wird dabei kontinuierlich weiterentwickelt und gezielt an die Bedürfnisse des Marktes angepasst. So verbindet Luxemburg pragmatische Flexibilität mit Stabilität und Rechtssicherheit – beides ist für die Entwicklung von Unternehmen entscheidend. ←



Marie-Thérèse Wich
GSK Stockmann, Luxemburg
Counsel
wich@cbbl-lawyers.de
www.gsk-lux.com

Ägypten und Golfregion: Investieren trotz des Irankrieges

Die Welt im Dauerkrisenmodus: Wie Unternehmen ihre Auslandsstrategie anpassen

Von Dr. Christian Ule und Philipp Bremer

Die deutsche Wirtschaft hat sich seit Beginn des Krieges mit dem Iran und der Schließung der Straße von Hormus am 28.02.2026 aus den arabischen Golfstaaten sowie dem Nahen Osten nicht zurückgezogen, der Handel ist jedoch geschrumpft. Die Exporte in die Golfstaaten gingen im ersten Quartal 2026 um 19% zurück, doch die meisten deutschen Großunternehmen treiben ihre Projekte vor Ort weiter voran. Die Projektvergaben in den einzelnen Ländern zeichnen ein uneinheitliches Bild. Insgesamt stiegen sie im Golf in den ersten drei Monaten des Jahres gegenüber dem Vorjahresquartal noch leicht. Während Saudi-Arabien nur noch die Hälfte an neuen Projekten vergab, legten Oman, Kuwait und Katar zu.

Insgesamt stellt sich nicht die Frage des „Ob", sondern des „Wie" und „Wo genau" der wirtschaftlichen Aktivität in der Region. Der Nahe Osten galt schon immer als instabil. Auf einen dauerhaften stabilen Frieden zu warten ist für Exporteure keine echte Strategie. Die strategische Frage ist deshalb nicht „Krieg oder Frieden", sondern: Wie strukturiert man das vorhandene Risiko, was ist die beste Strategie in einer dauerhaft instabilen Umgebung?

Der Ausnahmezustand ist der Normalzustand

Der Waffenstillstand, der etwa fünfeinhalb Wochen nach Beginn des Krieges im April verkündet wurde, hielt nicht. Auch die Absichtserklärung vom Juni scheiterte zwei Wochen später am Streit über die Öffnung der Straße von Hormus. Bis heute – im September 2026 – bleibt diese Schiffspassage unsicher und die Lage unübersichtlich. Iran hält die Straße weiterhin unter Kontrolle. Anfang des Monats passierten die Meerenge rund zehn Schiffe täglich; vor dem Krieg waren es etwa 90 Schiffe täglich. Der Iran verkündete am 07.09.2026 eine Sperrzone. Die USA blockieren derweil seit über zwei Monaten iranische Häfen. Nach Angriffen nahe der Hauptstadt Riad und auf Medina legte Saudi-Arabien am 11.09.2026 nun auch die Ost-West-Pipeline zwischen Abqaiq und Yanbu still. Diese hatte Saudi-Arabien bisher deutlich stabilisiert. Die Huthi-Milizen haben, mit der Einnahme von Mokka – einer Küstenstadt im Jemen gegenüber dem südlichen Zipfel Eritreas am Bab al-Mandab –, ihre Kontrolle ausgeweitet. Wer auf eine völlige Normalisierung wartet, muss sich wohl noch lange gedulden.

> „Der Nahe Osten galt schon immer als instabil. Auf einen dauerhaften stabilen Frieden zu warten ist für Exporteure keine echte Strategie."

„Nahost" und „MENA" (Middle East and North Africa) als einen einheitlichen Risikoblock zu behandeln wird der Region und der Lage nicht gerecht und führt zu vergebenen Chancen. Ägypten wurde von mangelnden Gasimporten, sinkenden Suezkanaleinnahmen und Portfolioabflüssen hart getroffen. Dennoch erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) für Ägypten ein Wirtschaftswachstum von rund 4,2% für 2026. Die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) standen besonders in der Schusslinie des Iran, der größte Hafen im Arabischen Golf dort ist bis heute völlig stillgelegt. Die VAE haben jedoch die Angriffe und den erfolgten Kapitalabfluss verkraftet. Am 10.09.2026 unterzeichnete das Land in Berlin ein Investitionspaket über 40 Milliarden Euro sowie 29 Unternehmensabkommen über 9,4 Milliarden Euro.



Straße von Hormus: So wollen die Golfstaaten die Meerenge bei Iran umgehen.

Während vor allem Bahrain und Kuwait besonders hart vom Krieg getroffen wurden und weniger Möglichkeiten hatten, ihre Wirtschaftssysteme rasch anzupassen, haben sich die meisten Länder, so gut es ging, bereits neu aufgestellt. Für belastbare strategische Investitionsentscheidungen ist es jedenfalls essentiell und sachgerecht, zwischen den einzelnen Ländern in der Region zu unterscheiden.

Die Handelsgeographie wird neu sortiert

Aufgrund der Schließung der Straße von Hormus und der von den Huthis provozierten Unsicherheit im Roten Meer weicht der Seeweg auf Landrouten aus. Immer mehr Lkws (aktuell: rund 1.300) fahren täglich vom Südirak bis an das Mittelmeer (entsprechend 5% der Vorkriegsexporte).

Die Bahnverbindung Kuwait–Oman soll beschleunigt ausgebaut werden. Ägypten etabliert sich als Brücke zwischen dem Golf und Europa, über die ägyptischen Häfen Damietta am Mittelmeer, Safaga am Roten Meer und dem Hafen von NEOM in Saudi-Arabien. Auch planen die Länder in der Region eine Eisenbahnverbindung. Ägypten baut mit Siemens Mobility und der Deutschen Bahn ein Hochgeschwindigkeitsnetz mit insgesamt rund 2.000 Kilometern, verteilt auf drei Linien, mit Gesamtprojektkosten von 23 Milliarden Euro. Der Zugverkehr zwischen Marsa Matruh am Mittelmeer und Ain Sukhna am Golf von Suez soll 2027 aufgenommen werden. Der Probebetrieb läuft seit diesem Jahr.

Das zweite Containerterminal (betrieben von Damietta Alliance for Container Terminals) im Hafen von Damietta steht wirtschaftlich unter deutscher Kontrolle. Es bestehen somit europäische Vertragsstandards und Investitionsmöglichkeiten auf einer immer aktiveren Handelsroute, die die Transportzeit in den Golf wesentlich verkürzt.

Strategie und Strukturierung sind gefragt, nicht Rückzug

83% der von der DIHK (Deutsche Industrie- und Handelskammer) im April befragten 2.400 Unternehmen in Deutschland meldeten negative Auswirkungen des Krieges, 43% bauen ihr Risikomanagement aus, 37% verschieben Investitionen. Die Unternehmen werden vor allem von höheren Kosten getroffen, seien es Energie-, Transport- oder Rohstoffkosten. Im Golf berichten 94% der Unternehmen der DIHK von Beeinträchtigungen aufgrund des Konflikts.

Strategisch gibt es jedoch Möglichkeiten, gegen die verschiedenen Unsicherheiten vorzugehen.

Vor allem sollte man in der Region gut und strategisch beraten sein. Vertragliche Force-Majeure-Klauseln sollten geprüft und angepasst werden, ebenso Preisanpassungsklauseln. Es sollten nochmals vermehrt Schiedsklauseln nach den Regeln der Inter-

national Chambers of Commerce (ICC) oder der International Centres for Settlement of Investment Disputes (ICSID) eingesetzt werden statt lokaler Gerichtsstände. Es sollte stets an Holdingstrukturen in stabileren Drittstaaten gedacht werden. Oftmals bestehen auch bilaterale Investitionsschutzabkommen.

Die Region bleibt für Investoren sehr wichtig. Der Golf ist mit seinen Staatsfonds eine Kapitalmacht. Die fünf großen Staatsfonds der Region standen 2024 für rund 60% der weltweiten Staatsfondsinvestitionen in Höhe von 136 Milliarden US-Dollar. Sie sind nicht nur Kapitalanleger, sondern Auftraggeber, die Technologiepartner suchen.

> „Wer die Region scheut, überlässt die Chancen chinesischen, indischen und türkischen Wettbewerbern, die derzeit deutlich risikofreudiger agieren."

Auch die geopolitische Neuordnung schafft Nachfrage, und die Region bietet sich für Nearshoring an; insbesondere im Energiesektor positioniert sich die Region auch in Bezug auf erneuerbare Energien neu. Zudem verfügt die Region über eine der jüngsten Bevölkerungen weltweit. Das bedeutet wachsende Konsummärkte und eine steigende Nachfrage nach Infrastruktur, Bildung, Gesundheit und Technologie.

Das größte Risiko für deutsche Investoren ist somit nicht der nächste Angriff, sondern die strategielose Abwesenheit von diesen Märkten. Wer die Region scheut, überlässt die Chancen chinesischen, indischen und türkischen Wettbewerbern, die derzeit deutlich risikofreudiger agieren. ←



Dr. Christian Ule
Ule & Steiner SLP | MIDEAST Law, Kairo/Dubai/Riad
Rechtsanwalt, Managing Partner
ule@cbbl-lawyers.de
www.mideastlaw.de



Philipp Bremer
Ule & Steiner SLP | MIDEAST Law, Kairo/Dubai/Beirut
Rechtsanwalt, Senior Associate
bremer@cbbl-laywers.de
www.mideastlaw.de

Raus aus der Schockstarre! – Perspektivwechsel Maghreb

Algerien, Marokko und Tunesien versuchen, die neue Welt(un)ordnung mitzugestalten. Was machen wir?

Von Dr. Christian Steiner

Als ich in einem Gespräch mit meinen nordafrikanischen Kollegen über die sich häufenden Brüche des Völkerrechts sprach und beklagte, dass meine Kinder „in einer ganz anderen Welt" aufwüchsen als wir, da wir noch Kinder waren, da erntete ich ungläubige Blicke. Eine andere Welt?

Ich halte mich eigentlich für einen relativ aufgeklärten und weltkundigen Menschen. Aber trotz nunmehr gut 26 Jahren privater und beruflicher Tätigkeit außerhalb der friedensverwöhnten EU-Staaten ist mein Blick auf die Geschehnisse in der Welt immer noch eurozentristisch geprägt. Und in der EU nahmen und nehmen wir die tiefen Verwerfungen seit dem 11.09.2001 anders wahr als in weiten Teilen des Globus.

Eine neue Lage für uns Europäer

Der Eindruck, die Welt befinde sich in Unordnung, erfasst uns nach 70 Jahren stetigen Wohlstands und Friedens in der EU im Grunde erst wieder, seit unsere Routine aus den Fugen geraten ist.

Plötzlich sind die Länder der EU gefühlt wieder bedroht von brutalen Unterwerfungskriegen im Osten und hybriden Attacken sowie einem launischen Verbündeten im Westen, der zu Recht mehr Eigenverantwortung einfordert, aber multilaterale Lösungen der globalen Probleme verwirft, uns mit Zöllen überzieht, sich Territorien einverleiben will und sich am Aufstieg des Rechtsextremismus in Europa erfreut.

Hinzu kommt, dass nun auch andere Player gute Maschinen und Autos bauen können, und dies – staatliche Subventionen hin oder her – offenbar günstiger als wir!

Unser Wohlstand ist in Gefahr. Jahrzehnte des Friedens (in Europa) drohen zu enden. Unsere Energie wird teurer und mit ihr vieles, was von ihr abhängt.

Unser Lohnniveau scheint international nicht mehr wettbewerbsfähig zu sein, weil wir nicht mehr denselben Wissensvorsprung haben. Hybride Angriffe kratzen an unserem Vertrauen in die Fähigkeit Deutschlands und der EU, für unsere Sicherheit zu sorgen. Und Rattenfängern an den politischen Rändern gelingt es immer mehr, wachsenden Teilen der Bevölkerung einzureden, dass die „Lösung aller Probleme" ganz einfach zu erreichen sei, nämlich indem man die Ukraine opfert, aus der EU aussteigt und diejenigen, die „nicht zu uns gehören", „nach Hause" schickt.

So weit unsere Sicht, die zu großer Sorge führen muss, aber eben auch zu entschlossenem Handeln mit dem Selbstbewusstsein eines vielfältigen und starken Europas. Was wir Europäer vielleicht noch mehr lernen können von anderen, sind Anpassungsfähigkeit und eine gewisse Steh-auf-Mentalität.

Für uns neu – für die anderen nichts Neues

Die Länder Nordafrikas, ebenso wie die des Nahen Ostens und südlich der Sahara, kennen – mit wenigen Ausnahmen – nicht das Gefühl eines dauerhaften Friedens und des Wohlstands.

Menschen und Staaten südlich des Mittelmeeres waren in den letzten 70 Jahren mit Revolutionen, Unabhängigkeits-, Bürger- und Angriffskriegen, Terroranschlägen, wechseln-



Blick auf Casablanca: Marokko hat sich als führender Industriestandort Afrikas positioniert – mit wachsender Bedeutung für deutsche Investoren.

den Diktaturen und wirtschaftlichen Desastern konfrontiert.

Für unsere Freunde und Kollegen in diesen Staaten fühlt sich die neue Welt(un)ordnung daher nicht wie eine Zeitenwende an. Und auch wenn sie einen Wandel beobachten, dann nicht unbedingt einen Wandel zum Schlechteren für sie. Wobei es hier zu differenzieren gilt.

Wie positionieren sich die Maghrebstaaten in der neuen Welt(un)ordnung?

Tunesien diversifiziert seine Allianzen

Tunesien war schon früh gesellschaftlich liberaler und wirtschaftlich integrierter in internationale Lieferketten als seine Nachbarn. Am 17.12.2010 wählte der tunesische Gemüsehändler Mohamed Bouazizi in aller Öffentlichkeit den Flammentod, aus Verzweiflung über die Willkür der Behörden, die seinen Verkaufsstand konfisziert hatten. Er löste damit Umwälzungen in der gesamten arabischen Welt aus. Tunesien wurde zum Hoffnungsträger des demokratischen Wandels in der muslimischen Welt. Dieser Impuls dürfte als vorläufig gescheitert angesehen werden.

Vielleicht auch deshalb gescheitert, weil mehr Fokus auf die Demokratisierung gelegt wurde als auf die Beseitigung der wirtschaftlichen und sozialpolitischen Ursachen des sogenannten Arabischen Frühlings. Der Ausbruch aus dem „authoritarian deal“ ist misslungen, weil die neuen demokratischen Institutionen nicht lieferten.

Die Menschen wollen zuerst überleben und dann eventuell auch freiheitsorientiert wählen – das gilt im Übrigen überall, auch bei uns in Europa, wie wir seit dem Einsetzen der Dauerkrise besorgt feststellen müssen. Präsident Saïd versucht nun mit harter Hand eine Neuausrichtung und sucht neben der EU auch die Nähe zu anderen Ländern und Institutionen, die die Finanzierung nicht an die Einhaltung von Demokratieprinzipien und Menschenrechten knüpfen.

Der Krieg im Nahen Osten trifft die tunesische Wirtschaft wegen der steigenden Rohölpreise hart:

Die Energiesubventionen Tunesiens im Jahr 2026 werden mit 63,3 US-Dollar je Barrel angegeben. Jeder Dollar mehr pro Barrel kostet das Land rund 48 Millionen Euro. Die Gewinnung weiterer ausländischer Investoren bleibt für Tunesien überlebenswichtig. Deutschland war 2025 insoweit an

zweiter Stelle. Die deutschen Exporte nach Tunesien stiegen um 10,5% auf 2,1 Milliarden Euro, die Importe aus Tunesien um 13,8% auf 3,3 Milliarden Euro.

Rund 280 Kfz-Zulieferer beschäftigen in Tunesien etwa 95.000 Menschen, und das Land ist nach Marokko und Rumänien drittwichtigster Lieferant von Kabelsätzen für Europa.

Deutsche Firmen bauen in Tunesien ihre Aktivitäten in den Bereichen Kfz-Zulieferung, Bekleidung, Forschungszentren und IT-Nearshoring aus. Die Regierung bemüht sich um einen Spagat zwischen der Bewahrung ihrer Devisenreserven und besseren Konditionen für Investoren. Letztere schätzen die gute Ausbildung der lokalen Fachkräfte sowie die Professionalität der lokalen Partner in der Industrie.

Algerien fasziniert und gibt zugleich Rätsel auf

Im größten Land Afrikas mit historisch großem Einfluss auf dem Kontinent und riesigen Gasreserven haben die politisch Verantwortlichen lange nicht die Notwendigkeit gesehen, die Wirtschaft des Landes zu diversifizieren. Dies will das Land nun behutsam nachholen.

Dabei wird der Zugang ausländischer Akteure und Mittel streng kontrolliert. Die Entstehung neuer externer Abhängigkeiten soll vermieden werden.

Die Einfuhr von Waren, Dienstleistungen und Know-how gegen Devisen mutet zuweilen wie ein Katz-und-Maus-Spiel an.

Die historische Rivalität mit Marokko – nicht nur wegen des umstrittenen Status der Westsahara – verhindert eine regionale Integration, von der beide Länder profitieren würden.

Und dennoch lockt das algerische Energie- und Industrialisierungsprojekt mit außergewöhnlichen Chancen. Algerien profitiert kurzfristig vom Kriegsgeschehen im Nahen Osten mit 20% höheren Flüssiggasexporten im August 2026. Die Weltbank hob die Wachstumsprognose für Algerien auf 3,5 bis 3,7% an.

> „Was wir Europäer vielleicht noch mehr lernen können von anderen, sind Anpassungsfähigkeit und eine gewisse Steh-auf-Mentalität."

Algerien nutzt die hohen Öl- und Gaseinnahmen auch für Investitionen in andere Wirtschaftsbereiche. Darunter sind etwa die Nahrungsmittel-, Pharma- und Automobilindustrie, erneuerbare Energien und Infrastruktur.

Ziel der Wirtschaftspolitik des Landes ist es, die Abhängigkeit von Importen zu verringern, indem eigene Industrien aufgebaut werden. Maschinen und viele Vorprodukte dafür müssen aber vorläufig aus dem Ausland kommen. Dazu passt, dass zwar die Exporte insgesamt von Deutschland nach Algerien im 1. Quartal 2026 um 5,6% zurückgingen, die Exporte von Maschinen im Jahr 2025 aber um 23% auf 462 Millionen Euro anstiegen.

Marokko mit viel Selbstbewusstsein

Die Wahrnehmung Marokkos ist so ambivalent wie das Land selbst. Marokko agiert als Partner der USA und Europas in Sicherheitsfragen, in der wirtschaftlichen Zusammenarbeit und in der Migrationspolitik. Das Land pflegt gute Beziehungen zu Israel (wo knapp eine Million Juden marokkanischen Ursprungs leben).

Im Gegenzug verlangt die konstitutionelle Monarchie Anerkennung und „Austausch auf Augenhöhe". Letzteres ist den Europäern lange schwergefallen, weil sie es als ungewohnt – bisweilen gar als unerhört – empfanden, dass frühere Kolonialgebiete und „Entwicklungsländer" nun plötzlich selbstbewusst ihre ureigenen Interessen vertreten.

In der Frage der Westsahara (gemäß der marokkanischen Sprachregelung: südliche Provinzen) verändern die von Marokko mit dem Rückhalt der USA geschaffenen Fakten langsam, aber stetig den rechtlichen Status. Die von Marokko stets präferierte Autonomielösung wird nun auch von zentralen EU-Staaten und dem UN-Sicherheitsrat getragen. Mit der **UN-Sicherheitsratsresolution 2797 vom 31.10.2025** wurde der marokkanische Autonomieplan erstmals ausdrücklich als Verhandlungsgrundlage bestätigt.

Dieser Plan dürfte tatsächlich die sinnvollste Lösung sein, angesichts der Bedrohungslage in der Sahelzone, wo zuletzt ein Putschist nach dem anderen die französische Militärpräsenz durch das Afrika-Corps (vormals: Wagner-Gruppe) ersetzt hat und Jihadisten ihr Unwesen treiben. Dies gilt unabhängig von den historischen Befindlichkeiten,

über die wohl nie Einigkeit erzielt werden wird.

Nicht durch Entwicklungshilfe, sondern durch eine kluge Wirtschaftspolitik und geschickte Diplomatie hat sich der nordafrikanische Staat zu einem Stabilitätsanker mit einem konstant hohen Wirtschaftswachstum (zuletzt: knapp 5%) und einem Anstieg der Investitionen um 16,3% entwickelt.

Laut der Afrikanischen Entwicklungsbank hat Marokko im Jahr 2025 sogar Südafrika als führende Industrienation des Kontinents verdrängt. Auch die Rekordmarke von 19,8 Millionen ausländischen Touristen im Jahr 2025 ist beachtlich.

Noch gelingt es jedoch nicht, die infolge der (bis zur Jahrtausendwende) hohen Geburtenraten zahlreichen jungen Marokkaner ausreichend in Lohn und Brot zu bringen. Die Jugendarbeitslosigkeit steht in einem Missverhältnis zu den makroökonomischen Kennzahlen Marokkos. Perspektivisch ist hervorzuheben, dass die Fertilitätsrate (= durchschnittliche Anzahl der Kinder einer Frau im Laufe ihres Lebens) zwischen 1960 und 2024 von 7 auf 2,2 gesunken ist. Ähnlich wie in anderen nordafrikanischen Ländern reicht das nur noch zum Erhalt der aktuellen Bevölkerungszahl.

Treiber des wirtschaftlichen Wachstums in Marokko sind vor allen Dingen Großinvestitionen in Infrastruktur, Gesundheit und Bildung sowie die Vorbereitungen auf die Fußball-Weltmeisterschaft 2030, die das Land gemeinsam mit Spanien und Portugal austragen wird.

Die jüngsten Parlamentswahlen vom 23.09.2026 dürften den politischen Kurs Marokkos nicht signifikant verändern. Risiken bleiben weiterhin die Volatilität der Rohstoffverfügbarkeit, die Wasserknappheit und die laut IWF zu geringe Positivwirkung des Wirtschaftswachstums auf den Arbeitsmarkt.

> „Fertigungsanteile vor Ort, Servicepräsenz und lokale Partner treffen das Regierungsziel aller drei Länder: weniger Importabhängigkeit."

Daneben bestehen weiterhin große Chancen für ausländische Investitionen in Marokko in einer Vielzahl von Bereichen. Qualifizierte Fachkräfte haben genügend Anreize, ihre Expertise und Arbeitskraft in Marokko anzubieten. Gründe hierfür sind eine proaktive Integration der marokkanischen Wirtschaft in die internationalen Fertigungsketten und eine vergleichsweise geringe Regulierung für ausländische Investoren. Daneben bieten staatliche Programme günstige Arbeitskosten für Unternehmen, insbesondere durch den Ausbau der Bereiche Infrastruktur, Bahntechnik, Wasserwirtschaft und Energieeffizienz.

Rechtliche Grundlage der Investitionsförderung ist seit 2023 die Investitionscharta Marokkos (Loi-cadre n° 03-22) mit Prämien für die Schaffung stabiler Arbeitsplätze, die Implementierung strategischer Projekte und Förderung für sogenannte Next-Generation-Industrien.

Hinzu kommt eine Verschiebung, die der Krieg im Nahen Osten beschleunigt: Die Häfen Tanger und Nador profitieren vom Asien-Europa-Verkehr, der aktuell das Rote Meer meidet.

Ebenso wie Tunesien positioniert sich auch Marokko für IT- und Finanzdienstleistungen, die aus Sicherheitsgründen von der Golfregion wegverlagert werden.

Unser Rat: Vorurteile ablegen und handeln

Auf der Angebotsseite entscheidet selten der Preis, sondern die Finanzierung.

Knappe Devisen und Haushalte unter Druck verschieben die Frage, wie bezahlt wird, an die erste Stelle. Wer Exportkreditdeckung, Leasing oder eine Vergütung aus den erzielten Einsparungen einplant, ist im Vorteil gegenüber dem technisch stärkeren Wettbewerber ohne Finanzierungskonzept.

Ähnlich wirkt die Lokalisierung: Fertigungsanteile vor Ort, Servicepräsenz und lokale Partner treffen das Regierungsziel aller drei Länder: weniger Importabhängigkeit.

Da Lieferwege unzuverlässiger geworden sind, sollte auch stets die Verfügbarkeit von Ersatzteilen mitbedacht werden. Am nachhaltigsten und willkommensten wird es daher sein (wenn auch schwieriger umzusetzen), in solche Geschäfte zu investieren, die den Energieverbrauch, die Wasser-

verknappung und die Betriebskosten reduzieren, da solche Investitionen genau die Probleme beheben, die die Krise verschärft haben.

Rechtlich ist dabei auf Folgendes zu achten: Preisanpassungs- und Währungsklauseln gehören in jeden Liefervertrag mit Partnern aus den Maghreb-Staaten, denn Energiekosten und Wechselkurse bleiben – vorläufig mit Ausnahme von Marokko – volatil.

Algerien hat die Frist zur Rückführung von Exporterlösen außerhalb des Kohlenwasserstoffsektors von 360 auf 120 Tage verkürzt – auch für laufende Verträge. Zahlungsziele und Exportkreditversicherungen sollten daher überprüft werden.

Nicht nur in tunesischen Lieferverträgen sind ausdrückliche Streik- und Force-Majeure-Regelungen sinnvoll. Compliance ist in Nordafrika noch wichtiger als andernorts, wenn man nicht in die Mühlen einer sich nur langsam professionalisierenden Bürokratie geraten will.

Die oben beschriebenen Differenzen bei der Wahrnehmung der Rahmenbedingungen für Investitionen führen oftmals zu einer Kluft zwischen den Erwartungshorizonten des ausländischen Investors und des lokalen Partners: Während ein Schweizer Investor auf Jahrzehnte hin plant, hofft der krisengeplagte nordafrikanische Partner auf eine kurzfristige Rendite. Ein Stereotyp, gewiss. Jedoch eines, das man in Verhandlungen und bei der rechtlichen Absicherung von Joint Ventures gleichwohl im Hinterkopf behalten sollte.

Die Maghreb-Staaten beklagen sich nicht über die neuen geopolitischen Krisen und Gegebenheiten. Sie gehen mit ihnen um und machen sich die Auswirkungen zunutze. Deutsche Unternehmen sind gut beraten, wenn sie ohne Vorurteile und Vorbehalte prüfen, wie eine verstärkte Kooperation mit den Ländern Nordafrikas ihren Interessen dienen kann. Die Schnittmenge der deutschen bzw. europäischen Interessen mit den Interessen dieser Länder ist groß. Hier gilt es, die Chancen für beide Seiten mit Mut zu ergreifen. ←

Hinweis der Redaktion:
Der Beitrag entstand unter Mitwirkung von Philipp Bremer, Rechtsanwalt und Senior Associate bei Ule & Steiner SLP | MIDEAST Law, Cairo/Dubai/Beirut.k



Dr. Christian Steiner
Ule & Steiner SLP | MIDEAST Law, Maghreb
Rechtsanwalt, Managing Partner
c.steiner@cbbl-lawyers.de
www.mideastlaw.de

Rechtsnews weltweit

CBBL
CROSS BORDER BUSINESS LAWYERS

VAE: Hormus-Krise – Was deutsche Unternehmen bei Verträgen in den Emiraten prüfen sollten

Rechtsanwalt Dr. Christian Ule, ule@cbbl-lawyers.de,
Tel. +971 - 4 - 443 30 13, www.mideastlaw.de

Die Sperrung der Straße von Hormus stellt deutsche Unternehmen mit Liefer-, Bau- oder Immobilienverträgen in den Vereinigten Arabischen Emiraten vor steigende Kosten und Verzögerungen. Das seit Juni 2026 geltende neue Zivilgesetzbuch eröffnet unter bestimmten Voraussetzungen Möglichkeiten zur gerichtlichen Vertragsanpassung oder Vertragsaufhebung und enthält eine besondere Regelung für Bauverträge. Ein im Beitrag geschilderter Fall aus Dubai zeigt jedoch, dass der allgemeine Verweis auf die regionale Krise nicht genügt. Entscheidend sind insbesondere die Vorhersehbarkeit des Ereignisses und der konkrete Zusammenhang mit den geltend gemachten Belastungen.

Hier ganze News lesen.

EU-Recht: EU-Sanktionen und öffentliche Aufträge – Wann ein Russlandbezug zum Ausschluss führen kann

Rechtsanwalt Prof. Dr. Robin van der Hout, LL.M.,
vanderhout@cbbl-lawyers.de, Tel. +32 - 2 - 234 11 60,
www.kapellmann.de

Eine russische Staatsangehörigkeit in der Geschäftsführung führt nicht automatisch zum Ausschluss eines Unternehmens von öffentlichen Aufträgen. Der Europäische Gerichtshof hat in einer Entscheidung vom Februar 2026 präzisiert, dass es auf die tatsächlichen Kontrollmöglichkeiten und die plausible Gefahr einer Umleitung öffentlicher Mittel in die russische Wirtschaft ankommt. Für öffentliche Auftraggeber und Unternehmen stellt sich damit die Frage, welche Eigentumsstrukturen, persönlichen Verbindungen und Einflussmöglichkeiten im Vergabeverfahren geprüft werden müssen. Die Entscheidung verdeutlicht die Grenzen pauschaler Ausschlüsse und die Anforderungen an eine Prüfung des Einzelfalls.

Hier ganze News lesen.

China: Weiterarbeiten im Rentenalter in China – Neue Anforderungen an Arbeitgeber

Rechtsanwalt Rainer Burkardt, burkardt@cbbl-lawyers.de,
Tel. +86 - 21 - 632 100 88, www.bktlegal.com

Mit der Alterung der chinesischen Gesellschaft wächst die Zahl der Menschen, die über das gesetzliche Renteneintrittsalter hinaus arbeiten. Seit dem 01.07.2026 gelten für diese Beschäftigten besondere Schutzbestimmungen, die unter anderem Fragen zu Urlaub sowie Arbeitsunfall-, Renten- und Krankenversicherung regeln. Für deutsche Unternehmen mit Beschäftigten in China entsteht daraus konkreter Prüfungsbedarf, auch bei bereits zuvor begründeten Beschäftigungsverhältnissen. Der Beitrag erläutert die Rechte und Pflichten von Unternehmen und Beschäftigten sowie Besonderheiten bei der Beschäftigung von Ausländern.

Hier ganze News lesen.

Frankreich: Konkurrenz aus der eigenen Geschäftsführung – Risiken für französische Tochtergesellschaften

Marianne Grange, Avocate, grange@cbbl-lawyers.de,
und **Joan Kinder,** Jurist, kinder@cbbl-lawyers.de,
Tel. +33 - 1 - 53 93 82 90, www.rechtsanwalt.fr

Gründet der Geschäftsführer einer französischen Société à responsabilité limitée (SARL) während seiner Amtszeit ein konkurrierendes Unternehmen, kann bereits darin ein Verstoß gegen seine gesellschaftsrechtliche Loyalitäts- und Treuepflicht liegen. Ein zusätzlicher Nachweis unlauteren Wettbewerbs ist nach der im Beitrag erläuterten Rechtsprechung des französischen Kassationsgerichts nicht erforderlich. Für einen Schadensersatzanspruch muss die Gesellschaft jedoch weiterhin einen konkreten Schaden belegen. Für deutsche Unternehmen mit französischen Tochtergesellschaften ist diese Unterscheidung dann relevant, wenn sie Interessenkonflikte in der Geschäftsführung beurteilen und mögliche Ansprüche prüfen.

Hier ganze News lesen.

Dänemark: Immobilienkauf in Dänemark – Wie ein Badesteg die umsatzsteuerliche Einordnung verändert

Lissi Andersen Roost, Advokat, ph.d., andersen-roost@cbbl-lawyers.de,
Tel. +45 - 762 - 222 37, www.andersen-partners.dk

Bei einer dänischen Immobilientransaktion gingen Käufer und Verkäufer von einem umsatzsteuerpflichtigen Verkauf eines Baugrundstücks aus. Der dänische Steuerrat kam jedoch zu einem anderen Ergebnis: Ein fest installierter Badesteg war als Bauwerk einzustufen, weshalb der Verkauf umsatzsteuerfrei blieb. Für Investoren und Projektentwickler können solche Abweichungen erhebliche Folgen haben. Wird Umsatzsteuer irrtümlich in Rechnung gestellt, muss der Aussteller sie abführen, während dem Empfänger kein entsprechender Vorsteuerabzug zusteht. Der Fall zeigt, weshalb auch scheinbar untergeordnete bauliche Anlagen bei der steuerlichen Prüfung eines Grundstückskaufs berücksichtigt werden sollten.

Hier ganze News lesen.

Thailand: Erweiterung der Ausnahmeregelungen für Dienstleistungsunternehmen in ausländischem Besitz

Rechtsanwalt Dr. Andreas Respondek, respondek@cbbl-lawyers.de, Tel. +66 - 2 - 635 54 98, https://respondekfan.com

Am 28.08.2026 hat Thailand eine Ministerialverordnung erlassen, die ausländischen Unternehmen zugutekommen soll. Es wurden mehrere Kategorien von Dienstleistungsunternehmen in die Liste derjenigen Tätigkeiten aufgenommen, die ausländische Betreiber – gemäß dem Gesetz über ausländische Unternehmen B. E. 2542 (1999) (FBA) – ohne Erwerb einer Auslandsgeschäftslizenz (FBL) in Thailand ausüben dürfen. Die vom Handelsministerium erlassene Vorschrift zielt darauf ab, ausländische Investitionen in Thailand in solchen Bereichen zu erleichtern, in denen thailändische Unternehmen als wettbewerbsfähig gegenüber ausländischen Betreibern gelten, sowie für bestimmte Dienstleistungen, die zwischen verbundenen Unternehmen erbracht werden.

Die neu vom Erfordernis einer Geschäftslizenz (FBL) ausgenommenen Unternehmen umfassen folgende Aktivitäten:

- Wertpapier- und Derivatgeschäfte
- Telekommunikation sowie
- weitere Dienstleistungsunternehmen

Hier ganze News lesen.

Alle CBBL-News zum Wirtschaftsrecht weltweit:
www.cbbl-lawyers.de/rechtsnews-weltweit

Anmeldung zum vierteljährlich erscheinenden CBBL-Newsletter per E-Mail an **mail@cbbl-lawyers.de**
Stichwort „Newsletter"

Impressum

Herausgeber
Deutscher AnwaltSpiegel International,
F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH –
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe,
German Law Publishers GmbH,
CBBL Cross Border Business Law AG

© November 2026

Verlag
F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH –
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe
Geschäftsführung:
Dominik Heyer, Hannes Ludwig
Pariser Straße 1, 60486 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454,
Amtsgericht Frankfurt am Main
www.faz-bm.de

German Law Publishers GmbH
Verleger: Prof. Dr. Thomas Wegerich
Stalburgstraße 8, 60318 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0)69 95 64 95 59
thomas.wegerich@germanlawpublishers.com

Projektmanagement
Karin Gangl
F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH
Telefon: +49 (0)69 75 91-22 17
redaktion@faz-bm.de

Redaktion
Thomas Wegerich (V.i.S.d.P.); Karin Gangl,
Dr. Thomas R. Wolf
F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH

Layout
Christine Lambert
F.A.Z. BUSINESS MEDIA GmbH

Titelfoto
© m.mphoto – stock.adobe.com

Haftungsausschluss
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Verlag, Redaktion, Herausgeber und Autoren keine Gewähr.

Genderhinweis
Wir streben an, gut lesbare Texte zu veröffentlichen und in unseren Texten alle Geschlechter abzubilden. Das kann durch Nennung des generischen Maskulinums, Nennung beider Formen („Unternehmerinnen und Unternehmer" bzw. „Unternehmer/-innen") oder die Nutzung von neutralen Formulierungen („Studierende") geschehen. Bei allen Formen sind selbstverständlich immer alle Geschlechtergruppen gemeint – ohne jede Einschränkung. Von sprachlichen Sonderformen und -zeichen sehen wir ab.

Eine Gemeinschaftspublikation von:

F.A.Z. BUSINESS MEDIA
Ein Unternehmen der F.A.Z.-Gruppe

GLP German Law Publishers

Unternehmensrelevantes Recht, aktuell und praxisnah

Jetzt bequem und kostenfrei per Multiformular abonnieren!















www.deutscheranwaltspiegel.de/newsletter

Führende deutschsprachige Kanzleien weltweit

unabhängig, unternehmerisch, lösungsorientiert

CBBL
CROSS BORDER BUSINESS LAWYERS

5 Kontinente – 70 Länder

CBBL – Das einzige weltweite Netzwerk deutschsprachiger Wirtschaftskanzleien im Ausland

Brasilien

SNA Stüssi Neves Advogados

stussi.sp@cbbl-lawyers.de

Costa Rica

Lexincorp
CENTRAL AMERICAN LAW FIRM

andre@cbbl-lawyers.de

Frankreich

EPP RECHTSANWÄLTE AVOCATS

epp@cbbl-lawyers.de

Großbritannien

IM irwinmitchell

s.steiner@cbbl-lawyers.de

Israel

Heskia-Hacmun Law Firm

hacmun@cbbl-lawyers.de

Italien

bureau Plattner

jenny@cbbl-lawyers.de

Kroatien

BORIĆ ODVJETNIČKO DRUŠTVO

domacrickovic@cbbl-lawyers.de

Mauritius

ATTORNEYS ZUMPT

zumpt@cbbl-lawyers.de

Naher Osten, Nord- u. Westafrika

Ule Steiner

ule@cbbl-lawyers.de

Polen

LYNX

goessling@cbbl-lawyers.de

Portugal

mm MONEREO MEYER mm ADVOGADOS

pinheiro@cbbl-lawyers.de

Serbien

TSG TOMIĆ SINĐELIĆ GROZA

tomic@cbbl-lawyers.de

Spanien

mm MONEREO MEYER mm ABOGADOS

s.meyer@cbbl-lawyers.de

USA (Chicago)

Reinhart

thiedmann@cbbl-lawyers.de

und weitere Kanzleien in insgesamt 70 Ländern auf **www.cbbl-lawyers.de**