

# Rasanter Aufschwung

## Indien bietet interessante Chancen – auch für deutsche Juristen

■ *Tim Goro Luthra und Carmen Christina Heermann*

“*It’s a poor country*” – noch in den 90er Jahren war dies die gebräuchliche Formel, mit der in Indien jeder Missstand erklärt wurde. Und tatsächlich sah es lange Zeit so aus, als würde Indien mit einem schwachen Wirtschaftswachstum, dafür aber einer umso höheren Geburtenrate, den Anschluss an die führenden Wirtschaftsnationen verpassen.

Heute sieht es ganz anders aus. Indien steht hinter Russland auf Position 11 der Gruppe der 20 wichtigsten Industrie- und Schwellenländer (G-20). Der wirtschaftliche Aufschwung Indiens ist jedenfalls in den Städten rasant. Ein Indiz: der Große Preis von Indien im Rahmen der Formel-1-Weltmeisterschaft, der kürzlich erstmals in Noida vor den Toren Delhis ausgerichtet wurde.

*„Der wirtschaftliche Aufschwung Indiens ist jedenfalls in den Städten rasant.“*

### Vielzahl von Besonderheiten

Wer sich mit dem indischen Recht beschäftigt, begegnet einer Vielzahl von Besonderheiten. Das indische Rechtssystem lehnt sich, bedingt durch die Kolonialzeit, an das “*Common Law*” an, das heißt es basiert vielfach nicht wie das deutsche Recht auf Gesetzen, sondern auf maßgeblichen richterlichen Urteilen, sogenannten Präzedenzfällen. Allerdings gibt es gerade im Investitions-, im Außenwirtschafts- und im Steuerrecht zahlreiche sehr eigenständige Gesetze, Verordnungen und Verwaltungsrichtlinien, die, insbesondere in ihrem Zusammenwirken, nicht immer leicht verständlich sind.

Die Gerichtssprache in Indien ist – jedenfalls vor den höheren Gerichten – üblicherweise Englisch. Viele der indischen Kollegen, die internationale Transaktionen beraten, haben einen Teil ihrer Ausbildung oder ihres Berufslebens im Ausland (üblicherweise in Großbritannien, den USA, Singapur oder Australien) verbracht. Wenn man als deutscher Jurist selbst eine solche Erfahrung vorweisen kann, bietet dies die Chance, das gegenseitige Verständnis und den Ablauf einer Transaktion – trotz der verbleibenden Unterschiede in den Rechtssystemen und der Kultur – erheb-

lich zu erleichtern. Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass Juristen aus den *Commonwealth*-Ländern sowohl in Bezug auf die Sprache als auch auf die Kenntnisse im Rechtssystem hierbei mit einem gewissen „Wettbewerbsvorteil“ ausgestattet sind.

Auch für den deutschen Juristen bieten sich in Indien interessante Möglichkeiten sowohl im sogenannten “*Outbound*“-Geschäft (der Beratung deutscher Unternehmen bei der Entfaltung einer Geschäftstätigkeit in Indien) als auch im “*Inbound*“-Geschäft (der Beratung indischer Unternehmen und Unter-

nehmer in Deutschland). Rechtsanwältinnen unserer Kanzlei arbeiten in beiden genannten Richtungen, wobei klarzustellen ist, dass auch die größten internationalen Anwaltskanzleien nicht im indischen Recht an sich beraten. Dies liegt vor allem an dem noch immer streng regulierten Berufsrecht für Rechtsanwältinnen in Indien, das eine eigentliche Vertretung im indischen Recht durch ausländische Anwaltskanzleien ausschließt. Zudem ist eine dauerhafte Kooperation oder Assoziierung indischer Anwaltskanzleien mit (aus indischer Sicht) ausländischen Anwaltskanzleien nicht zulässig. Umso wichtiger ist der Aufbau eines guten Netzwerkes des beratenden deutschen Rechtsanwalts vor Ort, das den Abschluss einer Transaktion beschleunigen oder in manchen Fällen überhaupt erst ermöglichen kann.

*„In der Praxis ist der persönliche Kontakt in Indien insbesondere in Verhandlungssituationen häufig von den kulturellen Besonderheiten geprägt.“*

Gleichzeitig gibt es nur sehr wenige indische Anwaltskanzleien, die ihrerseits international vertreten sind. Sofern

diese überhaupt über Auslandsbüros verfügen, befinden sie sich zumeist im asiatischen Raum, in Großbritannien oder in den USA.

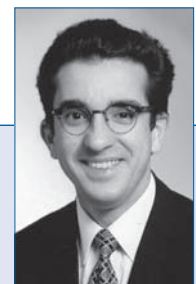
### Zwei Kanzleien, ein Mandant

Aus den genannten Gründen beraten häufig mindestens zwei Kanzleien, nämlich eine indische Kanzlei für das indische Recht und eine deutsche Kanzlei für das deutsche Recht den betreffenden Mandanten. Bei Transaktionen mit zwei Parteien, z.B. bei der Beratung eines Unternehmenskaufes oder der Errichtung eines Joint Ventures, sind also leicht vier Kanzleien beteiligt.

In der Praxis ist der persönliche Kontakt in Indien insbesondere in Verhandlungssituationen häufig von den kulturellen Besonderheiten geprägt. Da es in Indien eine Kultur des nicht-enden-wollenden Verhandeln und Nachverhandeln gibt, kann es eine beträchtliche Weile dauern, bis es zu einem Vertragsabschluss kommt; ein Umstand, der viel Fingerspitzengefühl und noch mehr Geduld erfordert. Dennoch zeigen die zahlreichen zum Teil großvolumigen oder medienwirksamen Transaktionen (z.B. Deutsche Börse/Bombay Stock Exchange, Jaguar, Escada, ArcelorMittal, Hubergroup, Suzlon, etc.) dass sich der Einsatz lohnt. Im Ergebnis lässt sich also durchaus sagen: *„It’s an increasingly richer country“*.

### Die Autoren

Dr. Tim Goro Luthra ist Rechtsanwalt, Partner und Leiter des Indian Desk bei Raupach & Wollert-Elmendorff in München; Dr. Carmen Christina Heermann ist Rechtsanwältin der Kanzlei in Hannover.



Fotos: privat