

NEWSLETTER

INTERNATIONAL

 DEUTSCHE VERSION

RUSSLAND



RUSSLAND – DAMOKLESSCHWERT SANKTIONEN?



S. 2

INTERVIEW:

Interview Schauff

„SANKTIONEN SIND HAUPTTHEMA“ ▶



S. 4

Christian Tegethoff

„CHANCEN GERATEN AUS DEM BLICK“ ▶



S. 6

Tanja Galander, Lothar Müller

RUSSLAND-SANKTIONEN: STAND
UND EMPFEHLUNGEN ▶

„SANKTIONEN SIND HAUPTTHEMA“

Welche wirtschaftliche Entwicklung erwarten Sie für 2019 in Russland?

Unsere Sicht unterscheidet sich nicht wesentlich von der Einschätzung der russischen Regierung. Es dürfte auch 2019 ein Wachstum um die 1,5 Prozent geben. Das ist besser als das, was wir 2015 und 2016 hatten. Ein noch höheres Wirtschaftswachstum wäre aber wünschenswert, damit Russland international aufholen kann.

Die russische Regierung setzt seit einiger Zeit stark auf die Förderung des Exports. Wie sehen Sie das Potential dafür?

Seit der Abwertung des Rubels in den Jahren 2014 und 2015 ist die Konkurrenzfähigkeit der russischen Wirtschaft gestiegen. Das hat dazu geführt, dass inzwischen auch europäische Firmen aus Russland heraus exportieren, etwa im Bereich der Automobilindustrie. Das ist eine neue und bisher auch noch kleine Entwicklung. Wenn der Rubel nicht aufwertet und sich dieser Trend fortsetzt, dann können industrielle Exporte einen wachsenden Anteil an der russischen Wirtschaft ausmachen.

Nutzen russische Unternehmen diese Chancen?

Die Struktur des russischen Außenhandels ist bisher einigermaßen konstant. Es gab immer vor allem Rohstoffexporte und das ist weiterhin die Stärke der russischen Wirtschaft. Dies ist allerdings auch ihre Schwäche, denn die Abhängigkeit von den Rohstoffpreisen ist und bleibt groß.

Man kann nicht davon ausgehen, dass eine Volkswirtschaft sich unter neuen Rahmenbedingungen schnell umstrukturiert. Selbst in Krisenzeiten sind die Gewinne im Rohstoffbereich am höchsten, so dass dort stets am meisten investiert wird.

Wie beeinflussen die Sanktionen die Geschäfte europäischer Firmen in Russland?

Die Sanktionen sind zurzeit das Hauptthema in der europäischen Geschäftswelt, vor allem auch die US-Sanktionen. Die damit geschaffene Unsicherheit im Zusammenhang mit den für die Zukunft angekündigten Sanktionen verhindert Investitionsentscheidungen der europäischen Unternehmen, die ja weiterhin die wichtigsten Investoren in Russland sind.

Eine Umfrage der AEB hat ergeben, dass die Sanktionen für 80 Prozent der europäischen Unternehmen ein Problem darstellen. Die Sanktionen haben ganz konkrete Auswirkungen auf ihre Geschäfte in Russland.

Welche Schritte werden in der EU unternommen, um zu einer Rücknahme der wechselseitigen Sanktionen zu kommen?

Wir sind in engem Kontakt mit den Strukturen in Brüssel. Wir führen Diskussionen mit ihnen und erwarten, dass europäische Interessen gegenüber den USA verteidigt



Dr. Frank Schauff

ist CEO der Association of European Businesses (AEB), der Interessenvertretung der europäischen Wirtschaft in der Russischen Föderation. Die Mitgliederorganisation wurde 1995 auf Initiative verschiedener europäischer Unternehmen und Botschaften sowie dem Delegationsleiter der Europäischen Union in der Russischen Föderation ins Leben gerufen.

werden. Das Problem ist, dass die Europäer in der Frage der US-Sanktionen nicht einig sind.

Die Stellung der USA auf den internationalen Finanzmärkten ist so stark, dass die Entwicklung einer Strategie schwerfällt, die zu Unabhängigkeit von Entscheidungen der USA führen würde. Dazu bedarf es struktureller Änderungen und auch eines gemeinsamen Willens der Europäer. Vorstellbar ist, dass einzelne Staaten wie Deutschland oder Frankreich Strukturen aufsetzen, um mit Russland unter Umgehung amerikanischer Sanktionen zusammenzuarbeiten. Solche Maßnahmen brauchen aber Zeit.

Wie bewerten Sie die Kontroverse um Nord Stream 2? Halten Sie die Argumente der Gegner des Projekts für plausibel?

Ich glaube, dass Nord Stream 2 gebaut wird, egal ob die USA Sanktionen verhängen oder nicht. Die Frage ist eher, wie die Investorenstruktur aussieht – zur Not setzt Russland das Projekt alleine um. Die Lage auf dem Gasmarkt spricht für Nord Stream 2. Erstens ist Flüssiggas zu teuer, zweitens benötigt Deutschland aufgrund der Energiewende mehr Gas. Die Versorgungslücke ist nur durch russisches Gas zu schließen. Die Vollendung von Nord Stream 2 ist also vollauf im Sinne Deutschlands und der EU.

Die Abhängigkeit von Russland wird zwar graduell steigen, aber sie ist gegenseitig. Die EU ist der größte Abnehmer russischen Gases, dies bedeutet auch, dass ein Großteil der russischen Einnahmen aus Europa kommt. Ich glaube, diese Verquickung ist ein wichtiges Faktum, um beide Partner im Geschäft und im Gespräch zu halten.

Welche Empfehlungen geben Sie europäischen Unternehmen in Bezug auf Russland?

Aus meiner Sicht hat der russische Markt viel Potential. Die Reallöhne sind in den vergangenen Monaten gestiegen, was nach den Einbußen in den Vorjahren gute Nachrichten für den Konsumgüterbereich und den Einzelhandel sind.

Der Handel zwischen Russland und der EU entwickelt sich insgesamt positiv. Wenn die politische Lage sich nicht verschlechtert und keine härteren US-Sanktionen hinzukommen, dann kann Russland wieder wachsen – auch durch neue Direktinvestitionen aus der EU. Allerdings muss Russland große Rückstände bei der Produktivität aufholen. Europäische Unternehmen können helfen, dieses Defizit zu beheben.

„CHANCEN GERATEN AUS DEM BLICK“

Die Medienberichterstattung zur russischen Wirtschaft wird von der Sanktionsthematik und den Querelen um Nord Stream 2 dominiert. Inwiefern sind diese Themen im Alltag Ihrer Kunden von Bedeutung?

Das mediale Interesse an der Sanktionsthematik und dem diplomatischen Streit um das Pipeline-Großprojekt ist nachvollziehbar. Dabei wird leicht übersehen, dass ein Großteil des europäischen Russlandgeschäfts von den Sanktionen nicht direkt betroffen ist und weiter betrieben werden kann. Es sind andere Faktoren, die das Geschäftsklima in Russland mindestens so deutlich prägen wie die gegenseitigen Sanktionen: Der Verfall des Rubelkurses seit 2014 und die Verfolgung einer Importsubstitutionspolitik durch die russische Regierung.

Der schwache Rubel verteuert Importprodukte und hat deshalb die Wettbewerbsfähigkeit der russischen Wirtschaft gesteigert. Gleichzeitig benachteiligt die russische Regierung ausländische Unternehmen bei Ausschreibungen, wenn sie nicht in Russland produzieren. Diese beiden Faktoren sind es vor allem, die europäische Unternehmen zu einer Änderung ihres Geschäftsmodells zwingen – der klassische, reine Export ist in vielen Branchen nicht mehr ohne Weiteres möglich.

Die Debatte um Nord Stream 2 hat wohl keine Auswirkungen für Unternehmen, die nicht direkt an dem Projekt beteiligt sind. Die Kontroverse trägt aber dazu bei, die Wahrnehmung des Russlandgeschäfts insgesamt negativ zu beeinflussen. Dies kann vor allem in kleineren Unternehmen dazu führen, dass die Chancen des Marktes aus dem Blick geraten und die dortigen Potentiale nicht genutzt werden.

Mit welcher Art von Mandaten haben Sie derzeit vor allem zu tun?

Wir beobachten seit Jahren, dass die Zahl der neu nach Russland kommenden Unternehmen abnimmt. Natürlich ist ein großer Teil der relevanten europäischen Firmen ohnehin schon vor Ort, so dass die Zugangszahlen rückläufig sind. Ich gehe jedoch davon aus, dass das bestenfalls durchwachsene mediale Gesamtbild Russlands dazu führt, dass Unternehmen vor einem möglichen Engagement die weiteren Entwicklungen abwarten wollen.

Somit arbeiten wir derzeit vorwiegend für Unternehmen, die schon länger in Russland aktiv sind. Bei den Mandaten handelt es sich um Nachbesetzungen oder die Besetzung neuer Führungspositionen im Zusammenhang mit Expansionen. Es gab in Russland in den letzten Jahren eine ganze Reihe von Werkseröffnungen europäischer Unternehmen, bei denen wir Teile der Führungsebene besetzt haben.



Christian Tegethoff

Geschäftsführer

CT Executive Search

In welchen Branchen und Regionen ist die Nachfrage nach Führungskräften derzeit am größten?

Im letzten Jahr waren wieder der Lebensmittelbereich und seine Nachbarbranchen besonders aktiv, etwa der Verpackungssektor und die Landwirtschaft. Auch in der Pharmazie geht der Trend zum Aufbau von Produktionskapazitäten weiter.

Etwa die Hälfte der im letzten Jahr zu besetzenden Positionen war in Moskau angesiedelt. Die übrigen Projekte verteilten sich geographisch über West- und Zentralrussland bis hin zum Ural.

Welche Anfragen erreichen Sie von russischen Unternehmen? Nutzen die russischen Unternehmen die Exportchancen, die sich aus dem schwachen Rubel ergeben?

Nach meiner Wahrnehmung hat vor allem die russische Regierung erkannt, dass sich unter den neuen Rahmenbedingungen Möglichkeiten für heimische Unternehmen ergeben. Inzwischen gibt es auch einschlägige Förderinstrumente, wie das Russische Exportzentrum. Deren Effektivität muss sich allerdings erst noch erweisen. Offen ist auch noch, inwieweit russische Unternehmer überhaupt an einer Zusammenarbeit mit staatlichen Organen interessiert sind.

Während die russischen Großkonzerne größtenteils fest in den Weltmarkt integriert sind, so tut sich der Mittelstand mit der Internationalisierung schwerer. Vielen fehlt es wohl auch an der Expertise, ein internationales Vertriebssystem aufzubauen. Nicht überall ist Bereitschaft vorhanden, in Vertrieb und Service zu investieren. Aber auch ein noch so gutes und preislich attraktives Produkt verkauft sich nicht von selbst.

Die meisten Anfragen russischer Unternehmen an uns betreffen die Rekrutierung eines ausländischen Spezialisten, um ein eng umrissenes Problem zu lösen. Dabei kann es um die Einrichtung einer Käseproduktion gehen, den Aufbau von Treibhäusern in Südrussland oder die Optimierung der Prozesse in einem Kraftwerk. Wir verfügen über Zugang zu entsprechenden Spezialisten in Europa und haben in den letzten Jahren eine Reihe derartiger Positionen platziert.

RUSSLAND-SANKTIONEN: STAND UND EMPFEHLUNGEN

Welche Bereiche sind derzeit von den amerikanischen, europäischen und russischen Sanktionen betroffen?

Die EU- und die US-Sanktionen gegen Russland lassen sich in personenbezogene sowie branchenbezogene Sanktionen einteilen, einschließlich Verboten bezüglich der Krim und Sewastopol.

Personenbezogene Sanktionen umfassen Einreiseverbote, das Einfrieren von Vermögen und das Verbot geschäftlicher Aktivitäten mit solchen sanktionierten Personen.

Die branchenbezogenen Wirtschaftssanktionen beinhalten unter anderem ein Waffen- und Rüstungsembargo, Beschränkungen für bestimmte Bereiche der Ölförderung, Dual-Use-Güter und bei Finanzdienstleistungen. Die US-Sanktionen sind dabei teilweise weiter gefasst als die EU-Sanktionen und betreffen auch Bereiche wie Metallurgie, Bergbau und Ingenieurwesen.

Bezüglich der Krim verbieten die US-Sanktionen sämtlichen Import, Export sowie geschäftliche Aktivitäten auf der Krim. Die EU-Sanktionen beinhalten Importverbote, Investitionsbeschränkungen in bestimmten Bereichen, ein Verbot von Tourismusdienstleistungen und die Lieferung von gesondert gelisteten Waren auf die Krim.

Russland hat als Gegenmaßnahmen bereits 2014 Einfuhrverbote für landwirtschaftliche Waren verhängt. Dazu zählen unter anderem Fleisch, Fisch, Obst, Gemüse, Nüsse und Milchprodukte.

In Russland trat am 4. Juni 2018 ein neues Föderales Gesetz „Über Gegenmaßnahmen hinsichtlich unfreundlicher Handlungen der Vereinigten Staaten von Amerika und anderer fremder Staaten“ in Kraft, das zu weiteren russischen Gegensanktionen ermächtigt. Dazu zählen Ein- und Ausfuhrverbote und -beschränkungen sowie Beschränkungen bei Privatisierungsmaßnahmen. Konkrete Maßnahmen in Umsetzung dieses Gesetzes stehen aber noch aus.

Wie und wo kann ein Unternehmen feststellen, ob ein geplantes Geschäft gegen eine Sanktion verstößt?

Ein Sanktionsverstoß birgt hohe Risiken für Unternehmen und sollte daher auf jeden Fall vermieden werden. Die Strafen für Sanktionsverstöße sind hoch und eine Abwehr von Haftungsansprüchen aufgrund von mangelndem Vorsatz oder Unwissenheit ist meist nicht möglich. Daher ist es wichtig, dass Unternehmen ihre Risiken kennen und sowohl geplante als auch schon laufende Geschäfte dementsprechend überprüfen. Oft sind sich Unternehmen jahrelang nicht bewusst, dass ihre



Tanja Galander

Senior Manager, Rechtsanwältin
Leitung Russian Business Group
PwC Deutschland



Lothar Müller

Senior Manager Forensic
Services Sanction Team PwC

Geschäfte sanktionsbedingte Risiken bergen. Zu beachten ist außerdem, dass alle Branchen betroffen sind und Banken längst nicht mehr alleine im Mittelpunkt der Aufsichtsbehörden stehen.

Jedes europäische Unternehmen ist verpflichtet, professionelle und angemessene Complianceverfahren zu implementieren, einschließlich Maßnahmen zur Sanktionskontrolle. In diesem Zusammenhang ist es empfehlenswert, dass Unternehmen – auch um dem von den US-Aufsichtsbehörden verlangten Mindestmaß an Sorgfaltspflichten zu genügen – ein gruppenweites „Sanctions Compliance Framework“ implementieren. Der Mehrwert eines Sanctions Compliance Frameworks liegt in der effektiven Bündelung von Kompetenzen und Aktivitäten sowie in der zentralisierten, gruppenweiten und einheitlichen Compliance-Steuerung. So kann sichergestellt werden, dass Sanktionsvorschriften gruppenweit beachtet werden und Unwissenheit nicht zu einem Sanktionsverstoß führt.

Ferner soll ein Sanctions Compliance Framework auch Rollen und Verantwortlichkeiten definieren und so das Sanktionsbewusstsein innerhalb des Unternehmens stärken. Ein unternehmensweites Bewusstsein für Sanktionsthemen und -pflichten ist eine unabdingbare Voraussetzung, um das Sanktionsrisiko zu minimieren.

Im Mittelpunkt des Compliance Frameworks steht die Kontrolle und Überwachung. International anerkannte Datenbanken und Screeningtools helfen, Überprüfungen von Kunden und deren Gesellschaftern vorzunehmen. Entsprechende Exportkontrollsoftware hilft Unternehmen zu kontrollieren, ob ein konkretes Produkt den EU-Sanktionen unterliegt. Die Funktion ist vor allem deshalb wichtig, weil hier nicht nur Lücken identifiziert werden, sondern auch Verstößen vorgebeugt wird.

Wieso unterliegen europäische Unternehmen eigentlich dem amerikanischen Sanktionsregime?

a) Primäre Anwendung der Sanktionen

Grundsätzlich sind die US-Sanktionen von US-Staatsbürgern und US-Unternehmen (nach föderalem US-Recht oder den Regeln der Bundesstaaten gegründete Unternehmen einschließlich ihrer ausländischen Niederlassungen) einzuhalten, und zwar unabhängig von ihrem Aufenthaltsort bzw. Unternehmenssitz. Damit werden die US-Sanktionen zum Beispiel für alle US-Staatsbürger relevant, die für europäische Unternehmen arbeiten.

US-Muttergesellschaften europäischer Unternehmen wie auch deren US-Töchter unterfallen unmittelbar den US-Sanktionsregelungen und haben diese als US-Person einzuhalten. US-Behörden betrachten zudem in der Regel die gesamte Unternehmensgruppe, so dass nicht ausgeschlossen werden kann, dass Handlungen einer europäischen Konzerngesellschaft einem US-Unternehmen zugerechnet werden.

Der konkrete US-Nexus muss hier für jeden Einzelfall genauestens geprüft werden.

Weiterhin sind die US-Sanktionen auch direkt von Nicht-US-Personen einzuhalten, die sich in den USA aufhalten, dort ihren Wohnsitz haben oder eine US-Green-card besitzen.

b) Sekundäre Anwendung der US-Sanktionen

Problematisch sind sog. sekundäre Sanktionen gegen Nicht-US-Bürger, falls diese geschäftliche Beziehungen in signifikantem Umfang („significant transactions“) im Auftrag sanktionierter russischer Personen eingehen bzw. haben.

Nach Art. 228 CAATSA hat der amerikanische Präsident gegen ausländische Personen Sanktionen zu verhängen, wenn er feststellt, dass die ausländische Person bewusst bei oder nach Inkrafttreten der entsprechenden gesetzlichen Regelungen, des „Countering Russian Influence in Europe and Eurasia Act of 2017“ (CAATSA)

(1) diese wesentlich verletzt, versucht zu verletzen, sich verabredet zu verletzen oder eine Verletzung einer Executive order, sonstigen Regelung oder eines Verbots, das im CAATSA oder dem „Ukraine Freedom Support Act of 2014“ enthalten ist oder diesem entspricht, verursacht

oder

(2) eine signifikante Transaktion oder Transaktionen, einschließlich betrügerischer oder strukturierter Transaktionen, für oder im Namen jeder Person, die den Sanktionen der Vereinigten Staaten hinsichtlich der Russischen Föderation unterliegen, ermöglicht.

Welche juristischen Folgen kann ein Sanktionsverstoß haben?

Die entsprechenden EU-Verordnungen enthalten keine Strafregelungen bei Verstoß. Diese werden von den jeweiligen EU-Mitgliedsstaaten festgelegt und angewendet.

Strafen und Bußgelder bei Rechtsverstößen gegen EU-Sanktionen sind in Deutschland im Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und in der Außenwirtschaftsverordnung (AWV) geregelt.

Im Fall einer vorsätzlichen Verletzung droht eine Freiheitsstrafe von 3 Monaten bis 5 Jahren. Der Versuch ist ebenfalls strafbar.

Eine fahrlässige Verletzung stellt eine Ordnungswidrigkeit dar und wird gemäß § 19 Abs. 6 AWG mit einer Geldbuße von bis zu fünfhunderttausend Euro belegt.

In der Praxis sind bei Verstößen gegen EU-Sanktionen häufig auch § 130 und § 9 OWiG wegen einer fahrlässigen oder vorsätzlichen Verletzung der Aufsichtspflicht des Vorstandes oder der Geschäftsleitung anwendbar.

Der Höchstbetrag einer entsprechenden Geldbuße für Mitglieder der Geschäftsleitung in solchen Fällen beträgt 1 Mio. Euro. Daneben kann gegen das Unternehmen selbst ein Bußgeld von 5 bis 10 Mio. Euro verhängt werden.

Auch ein Verstoß gegen US- Sanktionen kann zu einer strafrechtlichen Haftung und Geldbußen führen. Es drohen auch Nicht-US-Unternehmen empfindliche Konsequenzen, sollten sie „signifikante Transaktionen“ mit gelisteten Personen und Unternehmen durchführen. Dies kann bis zu einer eigenen Listung des jeweiligen Nicht-US-Unternehmens als sanktioniertes Unternehmen führen, was zumeist eine komplette Lähmung des Unternehmens zur Folge hat.

Im Zusammenhang mit den Anforderungen aus US Sanktionsprogrammen sollten Unternehmen die folgenden Risiken kennen:

- **Finanzielle Risiken**

Die von den US-amerikanischen Aufsichtsbehörden verhängten Strafzahlungen sind vor allem für ihre extremen Höhen bekannt. Die Höhe der Strafzahlung hängt dabei nicht ausschließlich vom Transaktions- bzw. Geschäftsvolumen ab. Auch Transaktionen mit einem geringeren Volumen können durchaus ein erhöhtes Risiko darstellen.

Des Weiteren kann ein Sanktionsverstoß den Ausschluss vom US-Währungsmarkt oder ein Verbot für sämtliche US-Importe und -Exporte zur Folge haben. Diese Maßnahmen können zur teilweisen oder kompletten Lähmung eines Unternehmens führen. Ferner gelten für Verstöße gegen US-Sanktionen äußerst strenge Haftungsregeln, die eine Abwehr der Haftungsansprüche aufgrund von beispielsweise mangelndem Vorsatz oder Unwissenheit ausschließen.

Außerdem ist gemäß US-Sanktionen der bloße Nachweis von Fahrlässigkeit in Bezug auf Wirtschaftssanktionen strafbar. Dabei ist es oft zweitrangig, ob tatsächlich ein Verstoß gegen relevante Wirtschaftssanktionen stattgefunden hat.

- **Reputationsrisiko**

Ein Sanktionsverstoß geht immer mit einem bedeutenden Reputationsverlust einher. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass amerikanische Geschäftspartner (insbesondere Banken) häufig Sicherungsmaßnahmen verlangen oder eine Umsetzung solcher sogar vertraglich regeln. Dabei besteht das potentielle Risiko, dass Geschäftsabschlüsse oder Transaktionen versagt werden. Dies kann Auswirkungen auf das gesamte amerikanische Geschäft haben.

- **Risiko für Management und Mitarbeiter**

Bei Untersuchungen durch amerikanische Behörden besteht die Möglichkeit, dass nicht nur das Unternehmen, sondern auch die Aktivitäten von Einzelpersonen geprüft werden, was gleichermaßen für Management wie auch Mitarbeiter gilt.

Unsere Empfehlungen

Unternehmen sollten zur Beurteilung von potentiellen Maßnahmen ihre Risiken und die Einflussfaktoren in Bezug auf Finanz- und Wirtschaftssanktionen kennen. Die Komplexität erfordert eine individuelle Beurteilung der jeweiligen Situation und betrifft neben der Vertragsgestaltung mit russischen Parteien auch die Ausgestaltung der eigenen Aufbau- und Ablauforganisation.

Nicht-US-Unternehmen sollten den eigenen US-Bezug sowie notwendige risikominimierende Maßnahmen im Hinblick auf Sanktionen kennen und bei Bedarf optimieren.

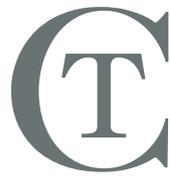
Die Einflussfaktoren von amerikanischen Primär- und Sekundärsanktionen sollten klar analysiert und dokumentiert werden, um entsprechende Sicherungsmaßnahmen ableiten zu können.

Die Ungewissheit angesichts der Rechtsunsicherheiten im US-Recht und die Tendenz zu immer neuen Sanktionen könnte Unternehmen dazu bringen, ihre Geschäfte in und mit Russland einzuschränken und so wertvolle Geschäftsmöglichkeiten zu verlieren. Solche drastischen Schritte müssen nicht immer notwendig sein und Unternehmen können den aus den komplexen

Sanktionsvorschriften resultierenden Herausforderungen mit einem gut funktionierenden Sanctions Compliance Framework begegnen.

Eine richtige Sanctions Compliance Strategie unterstützt Unternehmen, im Einklang mit ihren gesetzlich vorgeschriebenen Pflichten zu handeln und trägt zum Gesamterfolg der Unternehmen bei. Es ist daher zu empfehlen, Sanktionen im Rahmen der Unternehmensstrategie zu berücksichtigen, insbesondere vor dem Hintergrund eines stark dynamischen politischen Umfelds.

Im Verhältnis zu russischen Vertragspartnern ist bei der Vertragsgestaltung darauf zu achten, dass im Falle von Sanktionen Beendigungs- oder Anpassungsmöglichkeiten gegeben sind. Dies ist nicht immer einfach, da zum Beispiel die russische Rechtsprechung Sanktionen nicht als Fälle höherer Gewalt akzeptiert und z.T. die Einhaltung gegen Russland gerichteter Sanktionen als treuwidrig eingestuft wird. Aus deutscher Sicht ist u.a. darauf zu achten, dass entsprechende vertragliche Regelungen nicht als unzulässige Boykottklärungen gemäß § 7 AWW qualifiziert werden.



EXECUTIVE SEARCH

EXPERTEN FÜR BESETZUNGEN IN DEN EMERGING MARKETS

CT Executive Search ist eine Personalberatung mit Schwerpunkt auf Besetzungen in den Emerging Markets. Unsere Kompetenz ist es, Führungspositionen in Russland/GUS, Afrika, dem Mittleren Osten und Asien effektiv zu besetzen.

Wir sind Experten in der Abwicklung grenzüberschreitender Suchprozesse und kennen die Eigenschaften, die Kandidaten für die erfolgreiche Arbeit in internationalen Unternehmen benötigen. Dazu greifen wir auf ein weit verzweigtes internationales Beratungs- und Research-Netzwerk zurück.

MOSCOW

CT Executive Search LLC
Central Office
Shlyuzovaya nab. 8,1
115114 Moscow, Russia
Telephone: +7 499 678 2111
E-Mail: office@ct-executive.com

- ★ CT Executive Search Central Office
- CT Executive Search Liaison Locations
- International Research Capacities

