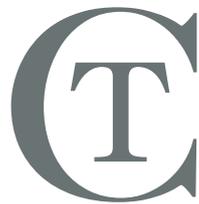


SEPTEMBER 2014



EXECUTIVE SEARCH



NEWSLETTER INTERNATIONAL

RUSSLAND

INTERVIEW | POLITISCH-WIRTSCHAFTLICHE SITUATION

AKTUELL | RUSSLAND-SANKTIONEN: WAS FIRMEN TUN KÖNNEN

VERANSTALTUNGEN



«PLÄNE UNVERÄNDERT, ABER MAN WEISS NIE, WAS PASSIERT»

Wie ist Continental Tyres heute auf dem russischen Markt vertreten?

Das Reifenwerk in Kaluga befindet sich noch im Aufbau und wird erst im Jahr 2016 mit 4 Mio. Reifen seine maximale Kapazität erreichen. Wir sind derzeit dabei, die in Russland verkauften Reifen schrittweise von Importen auf Reifen aus der Produktion in Kaluga umzustellen. Dieser Prozess wird sich mit den steigenden Produktionsvolumina in Kaluga schrittweise vollziehen – für 2015 sind etwa 2,5 Mio. Reifen geplant. Wir produzieren heute Sommer- und Winterreifen der Marken Continental, Matador und Gislaved.

Haben sich die Russlandpläne im Laufe des Jahres 2014 geändert?

Die oben geschilderten Pläne bleiben erst einmal unverändert, aber man weiß nicht, was noch passiert. Das Werk läuft und produziert, da gibt es keinen Weg zurück, aber bei einer weiteren Verschlechterung der Lage weiß man natürlich nie.

Was sind die Gründe für den Rückgang der Kfz-Verkaufszahlen, die Zahlen sind ja im Januar-Juli 2014 um fast 10 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen?

Die russische Wirtschaft geht in eine Stagnation oder sogar Rezession, zusätzlich beflügelt von der Ukrainekrise und den Sanktionen. Wenn es eine Finanzkrise gibt, dann kaufen die Leute natürlich auch weniger Autos. Konkrete Gründe sehe ich bei den Finanzierungsmöglichkeiten, es gibt eine Bereinigung bei den Banken, die nun stringenter auf die Bonität der Schuldner achten. Für die Bevölkerung ist es generell schwieriger, Kredite zu bekommen, die Liquidität im Finanzmarkt nimmt ab, auch wegen des erschwerten Zugangs zu westlichen Mitteln. Auch ist die Inflation gestiegen, die Verbraucher sehen den Trend zu steigenden Preisen und geben nicht mehr so gern Geld aus. Arbeitslosigkeit ist in Russland noch kein Thema, aber das kann sich ab 2015 ändern.

Ist Continental von Sanktionen betroffen oder werden Auswirkungen der Sanktionen erwartet?

Das Reifenwerk ist derzeit nicht direkt von Sanktionen betroffen, aber ich weiß nicht, was als nächstes kommt. Wir werden das sicherlich irgendwann direkt oder indirekt spüren, aber wir sind noch in der Phase, wo wir lediglich Importe durch lokale Produktion ersetzen.

Bei den Produktionsmaterialien bestehen etwa 40 Prozent aus lokalen Produkten und ca. 60 Prozent aus Importen. Wir kaufen in Russland vor allem Synthetikgummi, Ruß und Stahldraht, importiert werden in erster Linie Chemikalien und Naturkautschuk. Ich möchte mir keinen Kopf mit Planspielen machen, die von uns eingesetzten Güter sind allerdings nicht militärisch nutzbar und deshalb bin ich optimistisch. ►



Georgy Rotov

ist als Geschäftsführer der OOO „Continental Kaluga“ für das Reifenwerk in Kaluga verantwortlich. 750 Mitarbeiter produzieren hier in diesem Jahr 1,1 Mio. Reifen. Am gleichen Standort befindet sich auch eine Produktionsstätte von Contitech mit ca. 100 Mitarbeitern. Georgy Rotov hat vor seiner Tätigkeit bei Continental das Magna-Werk in Kaluga geleitet, war unter anderem für die Volkswagen AG in Wolfsburg tätig und hat bei Bain & Company in München gearbeitet. Der gebürtige Moskauer ist Maschinenbauingenieur und hat einen MBA an der INSEAD Business School in Fontainebleau erworben. Im Interview beurteilt Rotov die aktuelle Situation und beschreibt, welche Auswirkungen die politisch-wirtschaftliche Lage auf sein Unternehmen in Russland hat.

Sehen Sie eine Benachteiligung von internationalen Unternehmen, beispielsweise bei der Vergabe von Staatsaufträgen?

Bei Ausschreibungen wird immer gefragt, welchen Lokalisierungsgrad wir haben. Vorteile haben Reifen, die in Russland produziert werden. Wir sind hundertprozentig lokalisiert mit Bezug auf die Wertschöpfung.

Ist in der Belegschaft ein Stimmungswandel gegenüber Deutschland oder der EU spürbar?

Die Leute sind besorgt und stellen Fragen dazu, wie es weitergeht. Ich kann ihnen fair sagen, dass alles weiterhin gilt, wie besprochen. Wir müssen weiter arbeiten und es wird sich nichts ändern. Die Stimmung in meinem Betrieb ist deshalb normal, wir haben gute Arbeitsbeziehungen mit den Kollegen in Deutschland. Die Leute sehen ja, dass es weiter geht, das Produktionsvolumen wird 2015 planmäßig gesteigert. Erfreulicherweise gibt es auch nach wie vor problemlos deutsche Visa für unsere russischen Kollegen.

Wie entwickeln sich die Gehälter vor dem Hintergrund der Ereignisse?

Wir orientieren uns an der lokalen Situation in Kaluga, der Markt ist heiß bei einer Arbeitslosigkeit von 0,5 Prozent. Deshalb müssen wir auf die Lohnpolitik anderer Unternehmen achten und ein wettbewerbsfähiges Niveau gewährleisten. Das Gehaltsniveau hängt vom lokalen Markt und der Inflation ab, weniger von Makrotrends, die werden höchstens ab vielleicht Ende des Jahres relevant. Entspannung könnte es geben, falls einer der OEMs in Kaluga Leute entlassen muss.

Mit welchem Szenario rechnen Sie, mit steigenden Kfz-Verkaufszahlen oder einem weiteren Rückgang der Verkäufe?

Ich denke, es wird weiter runtergehen, aber nicht in dem Maße wie bisher. Der Boden ist wohl noch nicht erreicht. Es kann allerdings sein, dass die Maßnahmen der russischen Regierung zur Utilisation von Gebrauchtwagen greifen, so dass sich die Verkäufe auf niedrigerem Niveau stabilisieren.

Kaluga war jahrelang Magnet für internationale Direktinvestitionen, stehen immer noch Investoren an der Startlinie?

Das ist schwer zu sagen, weil solche Informationen nicht öffentlich gemacht werden. Es werden allerdings nach wie vor Verhandlungen geführt. Aber weniger mit westeuropäischen Unternehmen, sondern eher mit asiatischen. Great Wall geht ja nach Tula, es soll auch Gespräche mit chinesischen Firmen in Kaluga geben.

POLITISCH-WIRTSCHAFTLICHE SITUATION IN ALLEN BRANCHEN SPÜRBAR

Die erneute Rubelabwertung und die wechselseitigen Sanktionen im Gefolge der „Ukraine-Krise“ haben Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit fast aller internationalen Unternehmen, die in Russland tätig sind:

- Produzenten von Investitionsgütern leider darunter, dass ihre importierten Produkte sich für die russischen Käufer erheblich verteuert haben und zum Teil nicht mehr erschwinglich sind. Der Lokalisierungsanteil bei Maschinen und Anlagen ist immer noch sehr gering, der Löwenanteil der Wertschöpfung findet außerhalb von Russland statt. Hinzu kommen Probleme, die durch die Dual-Use-Regelung entstehen: die Genehmigungsverfahren für Lieferungen nach Russland sind nach Aussage unser Mandanten zeitaufwändig und auf Kundenseite wächst offenbar die Befürchtung, dass europäische bzw. amerikanische Vertragspartner in Kürze überhaupt nicht mehr lieferfähig sein könnten. Somit werden langfristige Investitionsprojekte deshalb wohl zunehmend an Lieferanten aus Ländern vergeben, die von den Sanktionen nicht betroffen sind.
- Um knapp 10 Prozent sind die Verkäufe von Neuwagen nach Angaben der Association of European Businesses (AEB) im Zeitraum Januar-Juli 2014 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunken. Einige Produzenten haben als Antwort darauf die Sommerferien verlängert, Volkswagen erwägt eine Produktionspause im Herbst und General Motors reduziert den Ausstoß in seinem Werk bei St. Petersburg. Natürlich sind nicht nur die OEMS, sondern auch die Zulieferer von diesem Rückgang betroffen. Eine Reihe von Unternehmen, die den Aufbau von Werken in Russland beabsichtigt hatten, haben ihre Pläne auf Eis gelegt – die Produzenten sind derzeit nicht mehr in der Lage, den neuen Zulieferern die für einen rentablen Betrieb benötigten Stückzahlen zuzusagen.
- Im Handels- und –konsumgüterbereich ist das Bild uneinheitlich, der Markt für Luxusgüter wird 2014 laut einem GTAI-Bericht um 6 Prozent schrumpfen. Vertreter von Einzelhandelsunternehmen aus unserem Mandantenkreis sprechen jedoch auch davon, dass die Kaufreude der russischen Bevölkerung in Erwartung einer weiteren Rubelabwertung groß ist, was den Umsatz dieser Firmen offenbar zumindest stabil hält.
- Das weitgehende Importverbot für Nahrungsmittel aus den EU-Staaten, den USA, Kanada, Norwegen und Australien hat die europäischen Produzenten unterschiedlich stark getroffen. Während der Anteil der deutschen Agrarausfuhren nach Russland gering ist, so ist der Schaden für manche osteuropäische Staaten deutlich spürbar, etwa für Exporteure in den Ländern des Baltikums. Profiteure sind diejenigen „westlichen“ Firmen, die lokal produzieren und von den Sanktionen zumindest nicht direkt betroffen sind. ▶



Christian Tegethoff

Geschäftsführer

CT Executive Search

Aufgrund der aktuellen Restriktionen, der schon länger andauernden Schwächephase der russischen Wirtschaft und der generellen Unsicherheit sind viele internationale Unternehmen derzeit zurückhaltend mit Bezug auf den russischen Markt. Zwar ist kein genereller Rückzug der Firmen zu beobachten und begonnene Investitionsprojekte wurden und werden in der Regel auch fortgeführt. Neue Investitionsentscheidungen werden jedoch meist vertagt oder abschlägig beurteilt. Nur relativ wenige Firmen begreifen die Rahmenbedingungen als Chance, sich etwa über eine Lokalisierung langfristige Vorteile im Markt zu verschaffen.

Zumindest aus Personalersicht wären die Voraussetzungen dafür günstig. Nach Jahren des Booms sind die Möglichkeiten für russische Manager und „lokale Expatriates“ derzeit vergleichsweise gering, über einen Firmenwechsel Karrieresprünge zu erzielen. Unternehmen, die trotz der besonderen Umstände auf einen Wachstumskurs setzen, haben es zurzeit relativ leicht, dafür gut qualifiziertes Führungspersonal zu finden und auch längerfristig zu binden.

AKTUELL

JUKKA KYLMÄLÄ UNTERSTÜTZT CT ALS BEIRAT

Jukka Kylmälä, geb. 1957, ist seit Mitte der 1980er Jahre in den finnisch-russischen bzw. finnisch-sowjetischen Geschäftskreisen aktiv.

In den letzten 30 Jahren hat Kylmälä einige der profiliertesten finnischen Unternehmen in Russland vertreten. Mit seinem Netzwerk und der Marktkenntnis im Bereich der Investitionsgüter unterstützt er CT Executive Search nun bei der Bearbeitung einschlägiger Mandate als Beirat.

Als Leiter des Moskauer Büros hat Kylmälä das Bauunternehmen YIT beim Übergang in die postsowjetische Phase in Russland begleitet, bevor er als Managing Director das Russlandgeschäft des Aufzugerherstellers Kone verantwortet hat. Während seiner Zeit bei Kone war Kylmälä an zahlreichen prominenten Bauvorhaben in Russland beteiligt, etwa bei der Errichtung von „Moscow City“ im Westen der Hauptstadt.

Zuletzt hat Kylmälä als Geschäftsführer für Metso Power in Moskau gearbeitet und dort gleichzeitig die Sparte „Automation“ geleitet.

Kylmälä hat in Kiew, Moskau und London studiert. Neben Finnisch und Englisch spricht er fließend Russisch und Deutsch.

Jukka Kylmälä ist derzeit beratend für mehrere finnische Unternehmen und Organisationen in Fragen der Internationalisierung tätig. Dabei pendelt er zwischen Helsinki, Moskau und St. Petersburg.



Jukka Kylmälä

Beirat CT Executive Search



RUSSLAND-SANKTIONEN: WAS FIRMAN TUN KÖNNEN

Im Zusammenhang mit der Krise um die territoriale Zugehörigkeit der Krim und von Gebieten der Ost-Ukraine wurde durch mehrere aufeinander folgende Sanktionsmaßnahmen die Ausfuhr bestimmter Güter und Waren aus der EU nach Russland beschränkt. Im Gegenzug dazu hat Russland die Einfuhr bestimmter Waren u. a. aus der EU verboten. Die aktuell geltenden Maßnahmen sind nicht abschließend. Beide Seiten haben sich vorbehalten, die Restriktion auszuweiten.

Die Sanktionen gegenüber Russland stellen für sämtliche Sektoren, insbesondere jedoch Import- und Exportunternehmen eine große Herausforderung dar. Es ist zu beachten, dass die Sanktionen über die Beschränkung des reinen Warenaustauschs hinausgehen und auch Dienstleistungen, den Finanzverkehr etc. erfassen, so dass grundsätzlich jedes Unternehmen mit mittelbaren oder unmittelbaren Geschäftsbeziehungen zu Russland bzw. russischen Unternehmen und Staatsbürgern seine Geschäftsbeziehungen überprüfen sollte.

Die Sanktionen beschränken einerseits die Möglichkeit zum Abschluss von Neuverträgen mit bestimmten Personen. Außerdem besteht aufgrund der weiterhin angespannten politischen Situation die Gefahr, dass die Sanktionsmaßnahmen quasi „über Nacht“ auf weitere Branchen und Personenkreise ausgedehnt werden. In der Praxis ist zu beobachten, dass die Beschränkungen, vielmehr aber noch die im Markt bestehende Unsicherheit, bereits seit mehreren Monaten zu einem sinkenden Transaktionsvolumen zwischen der EU und Russland geführt haben.

Wir beobachten im Markt derzeit vereinzelt Fälle von „Ausweichverhalten“. Unternehmen versuchen den Sanktionsmaßnahmen durch die Abwicklung ihrer Geschäfte über Länder, die von den Sanktionsmaßnahmen nicht betroffen sind, zu entgehen. Wir möchten darauf hinweisen, dass solche Ausweichaktivitäten stets im Einzelfall rechtlich zu prüfen sind, da dieses Verhalten aufgrund von nationalen Bestimmungen einzelner EU-Mitgliedstaaten ebenfalls Beschränkungen unterworfen sein kann.

Des Weiteren stellt sich in der Praxis die Frage, ob vor dem 1. August 2014 geschlossene Verträge zivilrechtlich noch erfüllt werden dürfen bzw. welchen Pflichten nachgekommen werden muss, damit ein gesetzeskonformes Verhalten entsprechend den EU-Beschränkungen gegenüber dem jeweiligen Geschäftspartner gewährleistet ist. ►



Tobias Lüpke ist Partner in der „Legal Services Group“ bei Ernst & Young und leitet das German Business Center in Moskau.



Florian Fetscherin ist Business Development Executive im German Business Center und International Desk in Moskau

I. WIRTSCHAFTSSANKTIONEN DER EU GEGEN RUSSLAND

Seit dem 1. August 2014 sind aufgrund der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 über restriktive Maßnahmen angesichts der Handlungen Russlands, die die Lage in der Ukraine destabilisieren, diverse Wirtschaftssanktionen gegenüber Russland in Kraft getreten. Die Sanktionsmaßnahmen beinhalten:

- Waffenembargos
- Produktbezogene Handelshemmnisse (Dual-Use-Güter sowie Güter des Energiesektors)
- Beschränkungen gegenüber Personen
- „Einfrieren von Geldern und wirtschaftlichen Ressourcen“ sowie Bereitstellungsverbot

1. Waffenembargo

Russland gilt nunmehr als Waffenembargoland. Dies bedeutet, dass der Verkauf, die Lieferung, Verbringung oder Ausfuhr von Rüstungsgütern und zugehörige Güter aller Art nach Russland durch EU-Staatsangehörige oder vom Hoheitsgebiet der EU aus untersagt ist. Das Verbot umfasst dabei auch die technische und finanzielle Unterstützung sowie die Einfuhr, den Kauf oder die Beförderung von entsprechenden Gütern aus Russland.

Eine Ausnahme von dem Verbot kann gelten, wenn eine solche Handlung der Erfüllung eines Vertrags dient, der vor dem 1. August 2014 geschlossen wurde (Altvertragsregelung). Eine entsprechende Ausfuhr unterliegt jedoch der Genehmigungspflicht. ►

Die für die Erteilung von Ausfuhrgenehmigungen zuständige Behörde ist in Deutschland das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle („BAFA“).

2. Produktbezogene Beschränkungen (Dual-Use-Güter) und empfängerbezogene Beschränkung

Mit Inkrafttreten der Verordnung ist nunmehr auch die Ausfuhr von sogenannten Dual-Use-Gütern nach Russland zunehmend Beschränkungen unterworfen.

Dual-Use-Güter sind Waren (einschließlich Software und Technologie) im Sinne von Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 428/2009, die aufgrund ihrer Eigenschaften sowohl für zivile als auch für militärische Zwecke verwendet werden können.

Sofern die russischen Streitkräfte Endnutzer sind, gelten die Dual-Use-Güter automatisch als für militärische Zwecke bestimmt. Es ist zu beachten, dass nach Art. 4 Abs. 2 der Verordnung (EG) Nr. 428/2009 auch nicht als Dual-Use-Güter gelistete Waren den Beschränkungen unterworfen sein können. ►

Auch in diesem Zusammenhang besteht jedoch eine Altvertragsregelung für Ausfuhren, die zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Verträgen, die vor dem 1. August 2014 abgeschlossen wurden, getätigt werden. Solche Ausfuhren sind genehmigungspflichtig, aber grundsätzlich auch genehmigungsfähig. In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass dem BAFA ein Ermessensspielraum in Bezug auf die Erteilung von Genehmigungen zusteht. Die konkrete Ausübung des Ermessensspielraums im Einzelfall bleibt abzuwarten.

Für Dual-Use-Güter, die nicht für militärische Zwecke oder militärische Endverwender bestimmt sind oder bestimmt sein könnten, gilt nach wie vor die allgemeine Ausfuhrgenehmigungspflicht im Sinne von Art. 3 der Verordnung (EG) Nr. 428/2009. Eine Ausfuhrgenehmigung muss hier zwingend beantragt werden.

Ferner ist darauf hinzuweisen, dass Verbringungen auch dann genehmigungspflichtig sind, wenn dem Verbringer bekannt ist, dass Russland das endgültige Bestimmungsland der Lieferung ist.

3.1 „Einfrieren von Geldern und wirtschaftlichen Ressourcen“ sowie Bereitstellungsverbot

Laut der EU Verordnung wird mit dem „Einfrieren von Geldern“ die Verhinderung jeglicher Form der Bewegung, des Transfers, der Veränderung und der Verwendung von Geldern sowie des Zuganges zu ihnen oder ihres Einsatzes gemeint, wodurch die Zweckbestimmung der Gelder verändert oder sonstige Veränderungen bewirkt werden, die eine Nutzung der Gelder einschließlich der Vermögensverwaltung ermöglichen. Das „Einfrieren von wirtschaftlichen Ressourcen“ beinhaltet die Verhinderung der Verwendung von wirtschaftlichen Ressourcen für den Erwerb von Geldern, Waren oder Dienstleistungen, was auch den Verkauf, das Vermieten oder das Verpfänden dieser Ressourcen einschließt, sich aber nicht darauf beschränkt.

Allerdings sucht man eine weitere wichtige Definition in der Verordnung Nr. 269/2014, die zur Beurteilung, ob nun ein Geschäft durchführbar ist oder nicht, vergebens. Dies betrifft die komplexe Problematik des sog. „Bereitstellungsverbots“ (Artikel 2 Abs. 2 der Verordnung Nr. 269/2014). Während Artikel 1 Abs. 1 VO das Einfrieren von Geldern und wirtschaftlichen Ressourcen regelt, soll mit Artikel 1 Abs. 2 VO eine unmittelbare wie auch mittelbare Bereitstellung verhindert werden.

Der Begriff der Bereitstellung im Sinne der EU-Beschlüsse und Verordnungen wird umfassend ausgelegt, so dass jede Zurverfügungstellung einer wirtschaftlichen Ressource oder von Geldern einschließlich einer Handlung für die Zahlung einer wirtschaftlichen Gegenleistung erfasst wird. Im Rahmen dieser weiten Definition werden damit auch wirtschaftlich neutrale Geschäfte, bei denen sich Leistung und Gegenleistung gleichwertig gegenüberstehen, erfasst. ►

Soweit es sich bei dem Geschäft nicht um die unmittelbare Lieferung von Waren an eine gelistete natürliche oder juristische Person handelt, wird die Beurteilung problematisch. Dies betrifft solche Fälle, in denen an eine Tochtergesellschaft einer gelisteten juristischen Person oder an ein Unternehmen einer gelisteten natürlichen Person geliefert werden soll.

Zum Verständnis des Begriffs Bereitstellung hilft die sog. **Sanktionsleitlinie** der EU weiter.

In einem ersten Schritt wird in der Sanktionsleitlinie darauf abgestellt, ob das Unternehmen sich (i) unter der Kontrolle oder (ii) im Eigentum einer sich auf der Liste befindlichen juristischen oder natürlichen Person befindet.

(i) Kontrolle wird dann bejaht, wenn, sehr vereinfacht ausgedrückt, jemand die Möglichkeit hat, die Mehrheit der Leitungs- oder Kontrollorgane einer Gesellschaft zu bestellen oder abuberufen oder eine gelistete Person entsprechend viele Stimmrechte auf sich vereint (z.B. aufgrund des Gesellschaftervertrags). Weitere Kriterien werden in der Sanktionsleitlinie benannt, wobei diese nicht als abschließend zu betrachten sind.

(ii) Eigentum wird angenommen, wenn die gelistete Person mehr als 50% (teilweise wird auch von 50% und mehr gesprochen) der Anteile an einer Gesellschaft hält.

Können die vorgenannten Kriterien – Kontrolle oder Eigentum - bejaht werden, gilt der Grundsatz: Die Lieferung an das Unternehmen ist eine verbotene mittelbare Bereitstellung an die natürliche oder juristische gelistete Person.

4. Technische Hilfe und Finanzdienstleistungen

Die Erbringung von technischer Hilfe oder Finanzdienstleistungen, die im Zusammenhang mit den vorgenannten Rüstungsgütern oder Dual-Use-Gütern im Sinne von Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 428/2009 mit militärischen Endverwendungen oder militärischer Verwendung stehen, ist grundsätzlich verboten. Auch hier kann die Altvertragsregelung greifen, sofern die Dienstleistungen auf Verträgen beruhen, die vor dem 1. August 2014 geschlossen wurden.

5. Beschränkungen für Technologien und Ausrüstung im Energiesektor

Eine weitere Genehmigungspflicht besteht gemäß Art. 3 Abs. 1 der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 für bestimmte Technologien und Ausrüstung im Energiesektor. Die der Genehmigungspflicht unterliegenden Güter werden in Anhang II der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 mitsamt ihren Zolltarifnummern aufgeführt. Die dort genannten Güter sind für die Verwendung bei der Erdölexploration und -förderung in der Tiefsee und der Arktis sowie bei Schieferölprojekten geeignet. ►

Hinsichtlich der genannten Güter bedarf es einer Genehmigung für den Verkauf, die Lieferung, die Verbringung oder die Ausfuhr; dies gilt unabhängig davon, ob die Güter für die vorgenannten Projekte bestimmt sind. Die BAFA wird keine Genehmigung erteilen, sofern hinreichende Gründe zu der Annahme bestehen, dass die Güter im Rahmen der beschriebenen Projekte eingesetzt werden sollen.

Eine Genehmigung kann dagegen erteilt werden, wenn durch die Ausfuhr eine Verpflichtung aus einem Vertrag erfüllt wird, der vor dem 1. August 2014 geschlossen wurde.

Auch Dienstleistungen, die sich auf Güter des Anhangs II der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 beziehen, unterliegen einer vorherigen Genehmigungspflicht.

6. Beschränkungen des Zugangs zum Kapitalmarkt

Artikel 5 der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 verbietet den Kauf sowie den Verkauf von Wertpapieren und Geldmarktinstrumenten mit einer Laufzeit von mehr als 90 Tagen, sofern diese nach dem 1. August 2014 von einer in Anhang III (ggf. i.V.m. Art. 5 lit. a - c) aufgeführten Einrichtung begeben wurden. Das Verbot bezieht sich gleichermaßen auf diesbezügliche Vermittlungs- und Hilfsdienste.

7. Strafkatalog bei Nichtbeachtung

Die Rechtsfolgen sind sowohl strafrechtlich als auch zivilrechtlich geregelt und ergeben sich für Unternehmen in Deutschland aus dem dritten Teil des Außenwirtschaftsgesetzes.

Strafrechtlich werden

- für einen vorsätzlichen aber auch fahrlässigen Verstoß Freiheitsstrafen (von bis zu 10 Jahren) und erhebliche Bußgelder (von bis zu 500.000 Euro bzw. 1 Million Euro und mehr) angedroht;
- die Einziehung und der Verfall von den Gegenständen ermöglicht, auf die sich die Tat bezieht oder die dazu gebraucht worden sind.

In Ergänzung kommt eine Vielzahl an Normen, insbesondere im Ordnungswidrigkeitenrecht in Betracht, welche die handelnden juristischen Personen sowie natürliche Personen adressieren. Wie allseits bekannt können auch abseits von Strafen, Bußgelder und Verfallanordnungen vielfältig Schäden eintreten. Selektiv angeführt seien hier u. a. das Abschöpfen des durch die Taten erlangten wirtschaftlichen Vorteils, ein mögliches Imagerisiko, der Verlust von zollamtlichen Bewilligungen, Erlaubnissen und Vereinfachungen, Eintragungen in öffentlichen (und nichtöffentlichen) Registern und Listen, etc. ►

8. Entschädigungsansprüche von russischen Geschäftspartnern

Zivilrechtlich ist ein Rechtsgeschäft, das ohne die erforderliche Genehmigung vorgenommen wird, nach § 15 Abs. 1 S. 1 Außenwirtschaftsgesetz (AWG) unwirksam. Hierbei handelt es sich um eine schwebende Unwirksamkeit, die von der endgültigen Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts zu unterscheiden ist. Aus dem Vertrag resultieren für die Dauer des Schwebezustandes keine (Haupt-)Leistungspflichten. Die Unwirksamkeit des Vertrages gilt auch gegenüber nicht selbst am Vertrag beteiligten Dritten.

Kommt es zur Erteilung der Genehmigung oder entfällt das Genehmigungserfordernis nachträglich, so wird das Rechtsgeschäft nach § 15 Abs. 1 S. 2 AWG vom Zeitpunkt seiner Vornahme an wirksam. Die schwebende schlägt hingegen in eine endgültige Unwirksamkeit um, wenn es zu einer nicht mehr rechtsmittelfähigen Ablehnung der Genehmigung kommt.

Diese zivilrechtlichen Folgen greifen ein zu jedem Zeitpunkt des Geschäfts, sie betreffen also auch bereits geschlossene Verträge, die noch nicht vollständig erfüllt worden sind. Häufig sind in solchen Geschäften Anzahlungen oder aber Vorauskasse vereinbart worden, die eigentlich bei einer Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts zurückbezahlt werden müssten. Da diese Gelder aber eingefroren werden müssen, dürfen sie nicht zurückerstattet werden, d.h. der Vertragspartner erhält weder die Lieferung noch geleistete Anzahlungen zurück.

Artikel 11 der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 bestimmt, dass Ansprüche im Zusammenhang mit Verträgen oder Geschäften, deren Erfüllung bzw. Durchführung von den Maßnahmen der Verordnung auch nur mittelbar berührt wird, nicht erfüllt werden, wenn es sich um einen Vertrag mit russischen Personen, Organisationen oder Einrichtungen bzw. sonst in Art. 11 genannten Personen, Organisationen oder Einrichtungen handelt.

Die Rechtmäßigkeit der Nichterfüllung vertraglicher Pflichten kann gerichtlich überprüft werden, wobei jedoch die Person, die den Anspruch geltend macht, die Beweislast dafür trägt, dass die Erfüllung des Anspruchs nicht aufgrund der Verordnung verboten ist.

II. RUSSISCHE EMBARGO-MASSNAHMEN: VERBOT DER WARENEINFUHR AUS DEN USA, DER EU UND WEITEREN LÄNDERN

Die Russische Regierung reagiert mit der aktuell in Kraft getretenen Maßnahmen auf die bereits geltenden westlichen Wirtschaftssanktionen gegenüber Russland.

Konkret handelt es sich bei den Maßnahmen um ein Einfuhrverbot von diversen Produkten aus bestimmten Ländern und Regionen. Hintergrund ist der Erlass Nr. 560 „Bezüglich der Nutzung bestimmter wirtschaftlicher Maßnahmen zum Ziele der Sicherung der Sicherheit der Russischen Föderation“ des Russischen Präsidenten Wladimir Putin, vom 6. August 2014. ►

Das Embargo umfasst umfangreiche Einfuhrverbote, insbesondere im Hinblick auf Agrarprodukte und Waren aus diesen wie Rohstoffe und Lebensmittel. Ausgenommen von dem Verbot sind Waren für die Ernährung von Kindern. Die Vorschriften betreffen diese Waren und Produkte aus den USA, der Europäischen Union, Kanada, Australien und Norwegen. Das Verbot tritt mit Veröffentlichung in Kraft und soll über den Zeitraum von einem Jahr gelten.

III. WIE KÖNNEN SICH UNTERNEHMEN SCHÜTZEN??

Die Beschlüsse und Verordnungen normieren die verbindlichen Vorgaben. Konzepte, wie ein Unternehmen in der Praxis damit umgehen kann, enthalten sie aber nicht.

Gerade wegen der politischen Sensibilität und Unübersichtlichkeit der Lage ist es jedem Unternehmen dringend zu raten, einen verantwortungsbewussten Umgang mit getroffenen und zu treffenden Vereinbarungen zu pflegen. Unternehmen mit Russlandgeschäft sollten sich im Detail mit den neuen Beschränkungen vertraut machen.

Bestehende Geschäftsvorfälle und Geschäftsbeziehungen sollten geprüft werden. Sollten Sie von den Sanktionen betroffen sein, empfehlen wir in jedem Falle, die bestehenden Rechte und Pflichten aus Sicht der gesetzlichen Restriktionen einerseits und Ihre vertraglichen Pflichten gegenüber Ihren Geschäftspartnern andererseits rechtlich zu prüfen. Neben der Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen sollte es das evaluierte Wissen um die gegebenen rechtlichen Anforderungen gewährleisten, eine verständige Kommunikation im Sinne der Schadensreduzierung mit betroffenen Geschäftspartnern zu ermöglichen.

Die Anbahnung neuer Geschäfte ist entsprechend den Regelungen möglicherweise (temporär) nicht möglich. Die in Frage kommenden betrieblichen Funktionsbereiche, z. B. Finanzen, Vertrieb, Marketing, Kundenservice, etc. sind entsprechend zu instruieren und die erforderlichen Anpassungen an der Ablauforganisation sowie Kontrollmaßnahmen im Rahmen der betrieblichen Trade Compliance Organisation sind vorzunehmen.

Unternehmen, die noch nicht über eine interne Trade Compliance Organisation verfügen, sollten sich, nunmehr motiviert durch die Russlandbeschränkungen, jedoch vielmehr auch aufgrund der vielfältigen weiteren Beschränkungen und Sanktionen durch die EU oder anderer relevanter Staaten, mit der Einführung entsprechender Organisationmaßnahmen zur Sicherstellung der „Compliance“ auseinandersetzen. Denn für viele unserer Mandanten ist nichts so wichtig wie die Sicherstellung der Exportfähigkeit. ►

Die Überprüfung von möglichen Beschränkungen ist vielfach rechtlich komplex, zumindest aber in jedem Fall administrativ aufwendig. Die Verantwortung für die Einhaltung der Anforderungen und die Beachtung der Maßnahmen liegen stets auf der Unternehmensseite. Eine Verfehlung wird nicht nur bei vorsätzlichem, sondern auch bei fahrlässigem bzw. leichtfertigen Handeln geahndet.

Es empfiehlt sich deshalb, die neue Situation mit einer international aufgestellten Rechtsberatung zu analysieren und die Unternehmensaktivitäten an den neuen rechtlichen Rahmen anzupassen.

VERANSTALTUNGEN

VERANSTALTUNGEN

Russland: Chancen in der Landwirtschaft und in der Lebensmittelindustrie

Termin: 15.10. 2014

Ort: Mannheim

Veranstalter: IHK Rhein-Neckar

Informationen: www.rhein-neckar.ihk24.de

Veranstaltung: Unternehmerreise nach Russland

Termin: 19.10. bis 24.10. 2014

Ort: Sibirien

Veranstalter: IHK-Exportakademie GmbH

Informationen: www.ihk-exportakademie.de/Unternehmerreisen/

Unternehmerreise nach Russland und Kasachstan

Termin: 19.10.2014 - 25.10.2014

Ort: Omsk (Russland), Astana, Öskemen, Almaty (Kasachstan)

Veranstalter: Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (WFS)

Informationen: www.wfs.sachsen.de

Veranstaltung: B2B-Meetings mit Unternehmern aus Russland

Termin: 20.10.2014

Ort: Leipzig, Deutschland

Veranstalter: IHK zu Leipzig

Informationen: www.leipzig.ihk.de/ihre-ihk/veranstaltungen

Zulassung von Medizinprodukten in GUS-Ländern

Termin: 22.10.2014

Ort: Berlin

Veranstalter:

SPECTARIS - Deutscher Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien e.V.

Informationen: www.spectaris.de/verband/veranstaltungen

Russisches Steuer- und Bilanzrecht

Termin: 29.10.2014

Ort: Hamburg

Veranstalter: Ost- und Mitteleuropa Verein e.V. (OMV)

Informationen: www.o-m-v.org

Exportmarkt Russland – Potentiale und Herangehensweisen

Termin: 06.11. 2014

Ort: Villingen-Schwenningen

Veranstalter: IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg

Informationen: www.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de