

M&A: Erwerb von und / oder Joint Venture mit russischen mittelständischen Industrieunternehmen

DENTONS Moskau
26. März 2019

Deutsche Mittelständler in Russland

- ✓ mehr als 5.000 deutsche Unternehmen arbeiten in Russland
- ✓ über 90 Prozent davon sind kleine und mittelständische Unternehmen

Was macht Russland attraktiv?

- ✓ Marktpotenzial
- ✓ Umsatz- und Gewinnaussichten
- ✓ Modernisierungs- und Diversifizierungsbedarf

Typische Markteintrittsformen für Industrieunternehmen

- ✓ 100% Tochtergesellschaft
- ✓ Erwerb eines bereits bestehenden Unternehmens
- ✓ Gründung eines Joint Ventures mit dem russischen Partner

Vorteile der Unternehmensakquisition und / oder JV Gründung

- ✓ geringere Investitionskosten
- ✓ schnellere Markterschließung
- ✓ Möglichkeit zur Nutzung der bereits existierenden Infrastruktur
- ✓ Umgehung bürokratischer Hemmnisse
- ✓ Möglichkeit zur Nutzung von vorhandenen Geschäftsbeziehungen und Kundenstamm

Unternehmenskauf und JV – Strukturen: “Onshore“ – “Offshore“

- ✓ Unternehmensakquisition – in vielen Fällen nicht direkt, sondern durch Erwerb ausländischer Unternehmen
- ✓ Russisches Joint Venture – die Gründung eines JV erfolgt durch inländische und ausländische Partner in Russland und unterliegt dem russischen Recht
- ✓ Nichtrussisches Joint Venture – JV wird in einem neutralen Drittland gegründet, das operative Geschäft in Russland wird durch eine 100% Tochtergesellschaft durchgeführt

JV – Standortwahl - I

- ✓ Zypern ist nach wie vor Vorreiter
- ✓ Flexibilität der Vertragsgestaltung unter dem englischen Recht, Rechtsschutz
- ✓ Befreiung von Einkünften aus Beteiligungen, fehlende Quellenbesteuerung
- ✓ Andere Standorte wie die Niederlande, Österreich nur vereinzelt verhandelbar

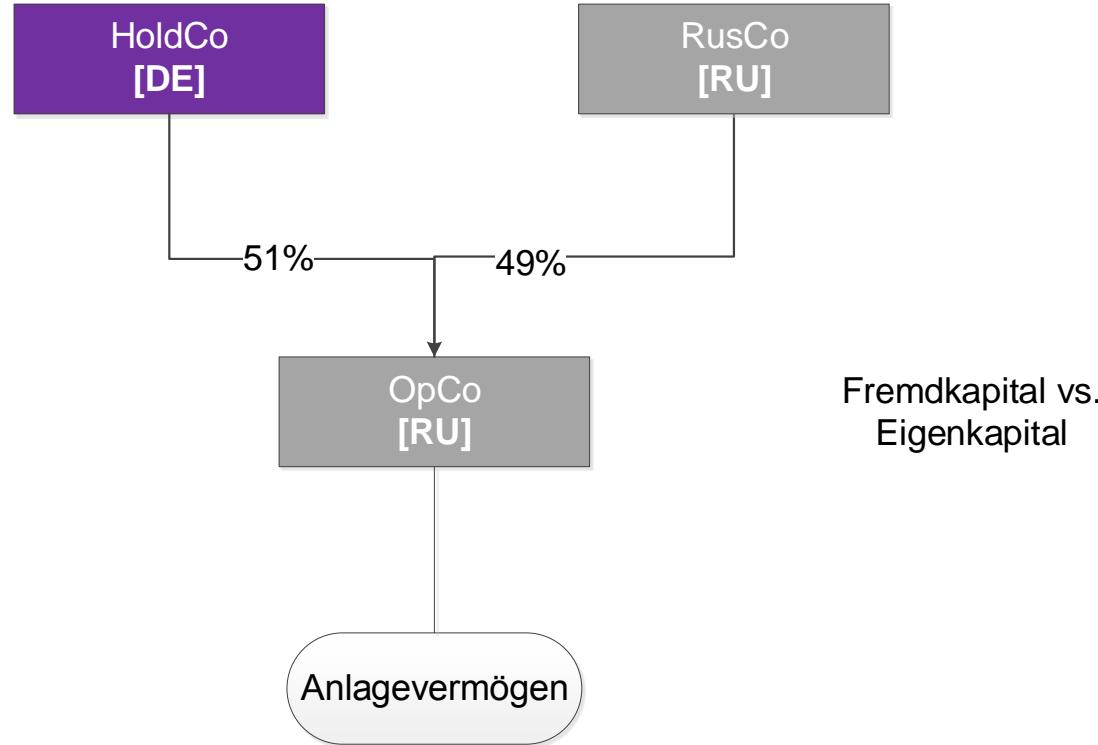
JV – Standortwahl - II

- ✓ Aus russischer Sicht sind substanzarme JV Gesellschaften keine wirtschaftlich Berechtigte
- ✓ Substanzerfordernis ist höher als nach dem EU – Verständnis
- ✓ Look through approach ist zulässig
- ✓ Für russische Partner sind Steueroasen kein Versteck mehr

JV - Wichtige Besprechungspunkte – I

- ✓ Unternehmenskonzept für JV (Produktpalette, Kapazität, Zielmarkt, etc.)
- ✓ Investitionsvolumen, finanzielle Beiträge einzelner Partner, Nachschusspflichten
- ✓ Rechtsform des JV, Kapital und Kapitalanteile einzelner Partner
- ✓ Organe und Organbesetzung. Mehrheiten in den Organen
- ✓ Management während der Errichtungsphase bis zum Produktionsbeginn
- ✓ Beiträge einzelner Partner in der Aufbauphase
- ✓ Personalauswahl und -entsendung

JV – Finanzierung



Fremdkapital vs.
Eigenkapital

JV – Finanzierung

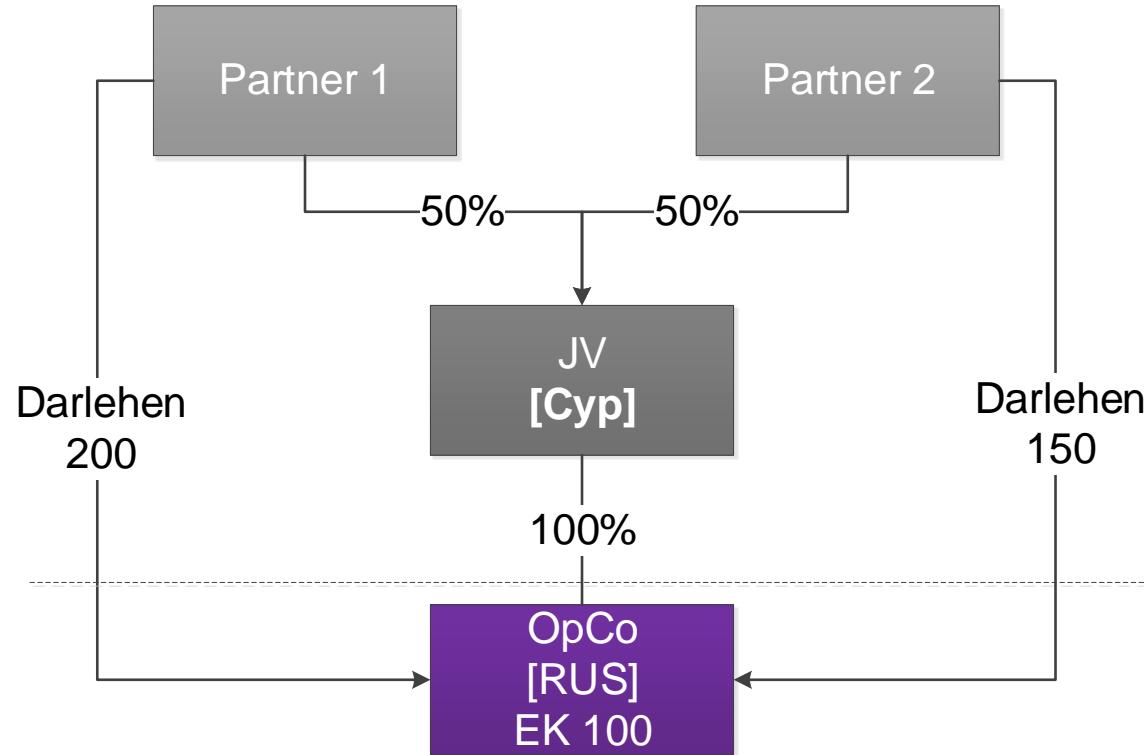
- Bezahlung von neuen Anteilen ggf. mit Aufschlag (Agio)
- Sonstige Einlagen (Einstellung in Kapitalrücklage)
- Gesellschafterdarlehen
- Bankfinanzierung (Sicherheiten durch den ausländischen Investor sind steuerlich per se unschädlich, solange keine Erfüllung durch Dritte vorgenommen wird)
- Keine hybriden Finanzierungsformen (steuerliches Risiko der Umqualifizierung)

JV – Finanzierung / Sonderfälle

- JV-Partner: „count me out“
 - Sonstige Einlagen: Vorteil für den Partner (Erhöhung Abfindungsanspruch)
 - Stammkapitalerhöhung: Änderung des Anteilsverhältnisses (Veto durch JV-Partner)
 - Gesellschafter-Fremdfinanzierung (Grenzen durch die Thin Cap Rules)

JV-Finanzierung

Thin Cap Rules



JV - Wichtige Besprechungspunkte – II

- ✓ Know-How, Lizenzen, Personalschulung, Geheimhaltungspflichten
- ✓ Liefer- und Leistungsbeziehungen des JV zu den Mutterunternehmen
- ✓ Wettbewerbsfragen zwischen Mutterunternehmen und JV
- ✓ Fragen des Rechnungswesens und der Berichtspflichten des JV
- ✓ geschäftspolitische Grundsatzfragen (Gewinnverwendung, Ausschüttungspolitik)
- ✓ Regelungen über die Beendigung eines JV
- ✓ Rechtswahl, Schiedsgerichtsbarkeit

JV – Exit

- Anteilsveräußerung
- Auskehrung aus der Kapitalrücklage
- Herabsetzung des Stammkapitals
- Liquidation



Roman Kozlov

Partner

Real Estate, Construction law,
Mergers and Acquisitions practices.

Dentons

T: +7 495 644 05 00

E: roman.kozlov@dentons.com



Igor Schikow

Counsel

Tax and Customs practice

Dentons

T: +7 495 644 05 00

E: igor.schikow@dentons.com

Als weltweit größte Anwaltskanzlei* deckt Dentons das gesamte Spektrum an Rechtsdienstleistungen ab. Dentons gehört im Kanzleimarken-Index von Acritas zu den Spitzenreitern, wurde mit dem BTI Client Service 30 Award ausgezeichnet und erhielt von Fachzeitschriften Bestnoten für seine Innovationen, darunter auch die Entwicklung von Nextlaw Labs und Nextlaw Global Referral Network. Dentons erbringt Rechtsdienstleistungen für russische und internationale Unternehmen, Banken und andere Finanzinstitute, Fonds für Direktinvestitionen, Staatsunternehmen und Non-Profit-Organisationen.

www.dentons.com

* 2018 The American Lawyer – Ranking von 100 internationalen Anwaltskanzleien nach der Anzahl der Anwälte.