

DIENSTAG, 26. MÄRZ 2019

# 15. Rechtskonferenz Russland

Deutsche Unternehmen in Russland – Aktuelle  
Rechtsthemen und ihre Umsetzung in der Praxis

**Landesbank Baden-Württemberg**

Kleiner Schlossplatz 11  
70173 Stuttgart

unterstützt durch:



IHK Region Stuttgart

## **PROGRAMM**

---

### 8.30 Empfang und Registrierung

### 9.00 Eröffnung und Begrüßung

Norwin Graf Leutrum von Ertingen  
Mitglied des Vorstand, Baden-Württembergische Bank

Tassilo Zywiets  
Leiter Außenwirtschaft und Dienstleistungen IHK Region Stuttgart

Michael Harms  
Vorsitzender der Geschäftsführung  
Ost-Ausschuss – Osteuropaverein der Deutschen Wirtschaft e.V.

Dr. Axel Boës  
stellv. Vorsitzender Deutsch-Russische Juristenvereinigung

### 9.30 Überblick wirtschaftliche, wirtschaftspolitische Situation

Jens Böhlmann  
Ost-Ausschuss – Osteuropaverein der Deutschen Wirtschaft e.V.

### 10.00 Kaffeepause

Gelegenheit zum Networking, Erfahrungsaustausch

### 10.30 Recht und Steuern bei Verträgen mit russischen Partnern

Tanja Galander  
Senior Manager, Rechtsanwältin CEE – Russian Business Group, PwC

Ekaterina Cherkasova  
Manager, Russian Business Group, PwC

### 11.00 Aktuelle steuerliche Änderungen und deren praktische Auswirkungen

Dr. iur. Andreas Knauß  
LL.M., d.i.a.p. (E.N.A.), Rechtsanwalt, Partner  
Managing Partner Russland und Kasachstan, Rödl & Partner

Helge Masannek  
Associate Partner, Rechtsanwalt, Steuerberater,  
Leiter Steuerberatung Russland, Rödl & Partner

### 11.30 Steuerliche Aspekte der Digitalisierung – Russland und Deutschland im Vergleich

André Scholz  
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Partner, RSP International

### 12.00 Legal-Tech: Wie IT die Rechtsberatung revolutioniert und Russland Vorreiter sein kann

Alex Stolarsky  
Rechtsanwalt, Direktor Recht, Steuern, Compliance, Mitglied der Geschäftsleitung,  
SCHNEIDER GROUP

### 12.30 Mittagspause

Gelegenheit zum Networking, Erfahrungsaustausch

### 13.30 Russland aus Unternehmenssicht – ein Erfahrungsbericht

Jens Dallendorfer  
Group Vice President Eurasia & General Director of Wilo Rus

### 14.00 „Made in Russia“ & Lokalisierung 3.0 – Ein Überblick über die aktuellen Anforderungen an deutsche Produzenten

Falk Tischendorf  
Rechtsanwalt, Managing Partner des Moskauer Büros, BEITEN BURKHARDT

### 14.30 Russland aus Unternehmenssicht – ein Erfahrungsbericht

Jens Palmen  
Generaldirektor OOO schattdecor

### 15.00 Das Russland-Geschäft in Krisenzeiten – Erfolgreiche (und weniger erfolgreiche) Strategien ausländischer Unternehmen und die maßgeblichen rechtlichen Aspekte

Björn Paulsen  
Noerr LLP, Rechtsanwalt, verantwortlicher Partner für den Standort Moskau

### 15.30 Kaffeepause

Gelegenheit zum Networking, Erfahrungsaustausch

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

Roman Kozlov  
Partner DENTONS Moskau

Igor Schikow  
Counsel (Tax and Customs practice) DENTONS Moskau

### 16.30 Sanktionsrechtliche Einschränkungen im Russland-Geschäft

Dr. Klaus Alten  
Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt), LBBW, Bereich Group Compliance

### 17.00 Empfang

## **PARTNER & THEMENSCHWERPUNKTE**

---

# LBBW

## Das Leistungsangebot der Landesbank Baden-Württemberg im internationalen Geschäft

Die LBBW stellt ihren Unternehmenskunden auch im Geschäft mit Russland unverändert alle Bankdienstleistungen zur Verfügung, die diese brauchen:

- Abwicklung des Zahlungsverkehrs
- Akkreditive
- Garantien
- Exportfinanzierungen

Selbstverständlich beachtet die LBBW dabei das relevante Sanktionsrecht.

## Repräsentanz Moskau

Unsere Repräsentanz in Moskau berät Unternehmen bei:

- der Finanzierung ihrer Exporte nach Russland sowohl im kurzfristigen Bereich (bspw. über Akkreditive) als auch im mittel- und langfristigen Bereich mit ECA-Deckung,
- Finanzierung von Tochter- und Beteiligungsgesellschaften,
- Ausgestaltung des Zahlungsverkehrs,

& unterstützt sie:

- beim Markteintritt,
- bei der Standortsuche und
- stellt Kontakte zu russischen Unternehmen, Behörden, Rechtsanwälten und Banken her.

Dabei ist zu beachten, dass die Repräsentanz nur Beratungsleistungen anbietet, selbst aber nicht operativ tätig wird.

## German Centre Moskau

Daneben betreibt die LBBW in Moskau ein German Centre. German Centres kombinieren Büros, Beratung und Netzwerke - mit deutscher DNA und lokalem Flair. Das German Centre Management-Team berät zu Markteintritt und Firmengründung und gibt seine Erfahrung als Unternehmer jederzeit gerne weiter.

Die German Centres mit ihren Mieterfirmen, Servicepartnern und der deutschen und lokalen Community bieten ein breites Wissen und umfassende Erfahrung.

Die Leistungen des German Centres auf einen Blick:

- Büros in unterschiedlichen Größen
- Konferenz-, Schulungs- und Besprechungsräume
- Eventorganisation
- Deutsches Management
- Beratungs- und Serviceangebot zu Markteintritt und Marktbearbeitung
- Einfacher Zugang zu Netzwerken
- Ausgezeichnete Verkehrsanbindung mit dem Auto und durch die Metrostation Technopark

## SANKTIONSRECHTLICHE EINSCHRÄNKUNGEN IM RUSSLAND-GESCHÄFT

Russland ist wegen der Annexion der ukrainischen Region Krim seit dem Sommer 2014 seitens der Europäischen Union und den USA mit Wirtschaftssanktionen belegt. Neben Handelsrestriktionen, die einzelne Sektoren der russischen Wirtschaft betreffen, gibt es zahlreiche sanktionierte Personen einschließlich von Unternehmen. Insgesamt gibt es ein komplexes Geflecht von sanktionsrechtlichen Einschränkungen. Daher können deutsche Exportunternehmen und Banken ihr Russland-Geschäft nicht ohne Weiteres wie gewünscht durchführen, sondern müssen Sicherungsmaßnahmen zur Einhaltung von Sanktionen ergreifen. Bei Zu widerhandlungen gegen Sanktionsvorgaben droht eine nicht unerhebliche strafrechtliche Haftung.

Dr. Klaus Alten ist als Syndikusrechtsanwalt im Bereich Group Compliance der LBBW tätig. Er ist insbesondere mit dem Themenfeld der Finanzsanktionen und Embargos befasst. Aus seiner täglichen Praxiserfahrung in der Begleitung von Russland-Geschäft möchte Dr. Alten einen Überblick geben über die

- rechtlichen Grundlagen der einschlägigen Sanktionen,
- strafrechtlichen Risiken,
- wesentlichen Handelsbeschränkungen,
- notwendigen Sicherungsmaßnahmen und
- neuesten sanktionsrechtlichen Entwicklungen.

## Ansprechpartner



Dr. Klaus Alten  
Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt)  
T: + 49 711 127 76209  
E: Klaus.Alten@LBBW.de  
www.LBBW.de

## IHK Region Stuttgart

Die Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart ist mit rund 160.000 Mitgliedsunternehmen eine der größten IHKs in Deutschland. Sie vertritt die Interessen der Betriebe gegenüber Land, Bund und EU, um gute Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln zu sichern. Die IHK informiert und berät ihre Mitgliedsunternehmen zu allen wirtschaftlichen Fragen, hat ein breites Dienstleistungs- und Weiterbildungsangebot und ist wichtige Plattform für den Erfahrungsaustausch. Für den Staat übernimmt die IHK zahlreiche Aufgaben, wie die berufliche Ausbildung oder die Ausstellung von Zolldokumenten. Die Kammer pflegt engen Kontakt zu den Auslandshandelskammern (AHKs), die an 130 Standorten in 90 Ländern als Ansprechpartner vertreten sind.

### Leistungen der IHK Region Stuttgart im Geschäftsfeld International

- Information und Beratung zu Ländern und Märkten
- Beratung zu Export- und Importgeschäften und zu Zollverfahren
- Auskünfte zu Exportkontrolle und Embargos
- Beratung zu Export- und Importdokumenten, Lieferantenerklärungen, Formularverkauf
- Ausstellung von (elektronischen) Ursprungszeugnissen und Bescheinigungen im Außenwirtschaftsverkehr
- Beratung zum Ursprung von Waren, Entscheidung deshandelspolitischen Ursprungs
- Ausstellung von internationalen Zollpassierscheinheften (Carnets ATA / CPD)
- Information zum ausländischen und internationalen Wirtschaftsrecht
- Auskünfte zum Mitarbeitereinsatz im Ausland
- Information zu internationaler Handelspolitik
- Auskünfte und Beratung zu Außenwirtschaftsförderung und -finanzierung
- Vermittlung von Ansprechpartnern der Außenwirtschaft, Kooperationspartnervermittlung
- Informationen zu Auslandsmessen und Statistiken
- Veranstaltungen wie Firmenkooperationsgespräche und -börsen, Seminare, Vorträge, Delegationen und Messebeteiligungen
- Export-App: Mobil verfügbares Wissen für Fach- und Führungskräfte zu Export und Außenhandel unter [www.export-app.de](http://www.export-app.de)
- Magazin „Außenwirtschaft Aktuell“
- Enterprise Europe Network: Information und Beratung zu europäischen Märkten und zu EU-Förderprogrammen, Kooperationsvermittlung in Europa, öffentliches Auftragswesen
- IHK ProServ International: Information und Beratung zum Projektgeschäft und zu Ausschreibungen von nationalen und internationalen Finanz- und Entwicklungsorganisationen

### Ansprechpartner



Tassilo Zywietz  
Geschäftsführer  
Abteilung Außenwirtschaft  
und Dienstleistungen  
E: [auwi@stuttgart.ihk.de](mailto:auwi@stuttgart.ihk.de)  
[www.stuttgart.ihk.de](http://www.stuttgart.ihk.de)



Barbara Effenberger  
Fachreferentin Osteuropa und Türkei  
Abteilung Außenwirtschaft  
und Dienstleistungen  
T: +49 711 2005 1407  
E: [barbara.effenberger@stuttgart.ihk.de](mailto:barbara.effenberger@stuttgart.ihk.de)

## wilo

### Services

- High-efficient pumps and pumping systems for development of water resources in all directions
- Technical service, trainings
- Sales & Consulting in all business areas
- Individual decisions for increasing of pressure, fire-fighting equipment and savage pumping stations

### Facts & Figures

- 100 MEUR Turnover
- 290 Employees
- 29 Subsidiaries
- 12 Logistic centers
- 250 Service partners

### Business Areas

- Building Service
- Water Management
- Industry

### Contact



Jens Dallendoerfer  
Group Vice President Eurasia &  
General Director of Wilo Rus  
T: +7 496 5146110  
F: +7 496 5146111  
[www.wilo.ru](http://www.wilo.ru)  
[jens.dallendoerfer@wilo.ru](mailto:jens.dallendoerfer@wilo.ru)





## PwC RUSSIAN BUSINESS GROUP

Der russische Markt ist kein einfacher. Die Herausforderungen gerade für ausländische Investoren sind hoch. Ein sicherer Einstieg in den russischen Markt erfordert präzise Kenntnisse der Marktgesetze und Strukturen des Landes. Die Experten der Russian Business Group (RBG) unterstützen deutsche Unternehmen dabei, ihre Chancen auf diesem Markt erfolgreich wahrzunehmen. Wir sind vertraut mit Hindernissen wie Sprachbarrieren, kulturellen Unterschieden oder den Besonderheiten des russischen Rechts im privaten, kaufmännischen und öffentlich-rechtlichen Bereich und helfen deutschen Unternehmen, diese zu überwinden. So können geschäftliche Risiken oder kostenintensive Fehlentscheidungen von Anfang vermieden werden. Wir entwickeln zusammen Lösungen, die auf die Erfordernisse deutscher Unternehmen in Russland abgestimmt sind, und erleichtern so den Einstieg oder Veränderungen in Russland – bei Inbound- und Outbound-Investitionen ebenso wie bei allen begleitenden Anforderungen.

Unser Leistungsspektrum umfasst u.a.

### Rechtsberatung

- nationale und internationale Vertragsgestaltung
- Gesellschaftsrecht
- Gründung von Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und Joint Ventures
- Arbeitsrecht und Entsendungsfragen
- Real Estate

Erlaubnispflichtige Rechtsberatungsleistungen werden von der PwC Legal AG Rechtsanwaltsgeellschaft erbracht.

### Steuerberatung

- ertragsteuerliche Gestaltungsmöglichkeiten
- Zoll- und Umsatzsteuer
- Verrechnungspreise
- Besteuerungsfragen zu Betriebstätten und Repräsentanzen
- Führungskräfte und Entsendungen

### M&A Beratung

- Unterstützung bei Akquisitionen (Greenfield oder Brownfield) und der Bildung strategischer Allianzen
- Prozessbegleitung im Rahmen von Transaktionen und Vertretung Ihrer Interessen in Verhandlungen
- umfassende Due-Diligence-Leistungen als Basis einer fundierten Entscheidung für oder gegen ein konkretes Vorhaben

### Investitionsförderung und -sicherung

- projekt- oder unternehmensspezifische Fördermöglichkeiten für Ihre Geschäftsaktivitäten
- Abschluss von Sonderinvestitionsverträgen,
- Niederlassung in Sonderwirtschaftszonen sowie Umsetzung und erfolgreicher Abschluss Ihres Projekts
- Fragen der Exportsicherung durch öffentliche oder private Garantiegeber

### PwC

Unsere Mandanten stehen tagtäglich vor vielfältigen Aufgaben, möchten neue Ideen umsetzen und suchen Rat. Sie erwarten, dass wir sie ganzheitlich betreuen und praxisorientierte Lösungen mit größtmöglichem Nutzen entwickeln. Deshalb setzen wir für jeden Mandanten, ob Global Player, Familienunternehmen oder kommunaler Träger, unser gesamtes Potenzial ein: Erfahrung, Branchenkenntnis, Fachwissen, Qualitätsanspruch, Innovationskraft und die Ressourcen unseres Expertennetzwerks in 158 Ländern. Besonders wichtig ist uns die vertraulose Zusammenarbeit mit unseren Mandanten, denn je besser wir sie kennen und verstehen, umso gezielter können wir sie unterstützen. PwC. Mehr als 10.600 engagierte Menschen an 21 Standorten. 2,09 Mrd. Euro Gesamtleistung. Führende Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft in Deutschland.

## RECHT UND STEUERN BEI VERTRÄGEN MIT RUSSISCHEN PARTNERN

### 1. Vertragsgestaltung

Viele Rechtsfragen bei grenzüberschreitenden Verträgen sind jeweils am konkreten Sachverhalt zu klären. Einige Rechtsprobleme treten jedoch regelmäßig beim Abschluss grenzüberschreitender Verträge auf. Diese werden in unserem Vortrag zusammenfassend anhand unserer Praxis und unter Berücksichtigung aktueller Gesetzesänderungen und neuester Rechtsprechung dargestellt:

- Sanktionsbedingte Absicherung in Verträgen (Höhere Gewalt, Kündigungsregelungen),
- Sicherungsmittel
- Vertragspartnerprüfung, Gerichtsstand/Schiedsvereinbarungen und typische Vertragsklauseln

### 2. Betriebstätigkeiten

Die Erbringung von Dienstleistungen durch Mitarbeiter eines deutschen bzw. ausländischen Unternehmens in Russland kann zum Entstehen einer Betriebstätte führen, die der russischen Ertragsbesteuerung unterliegt und eine steuerliche Anmeldung in Russland erfordert. Wir zeigen anhand von kurzen Fallbeispielen typische Gestaltungen und Risiken auf.

### 3. Umsatzsteuerliche Behandlung bei Erbringung sonstiger Leistungen an russische Vertragspartner

Bei grenzüberschreitenden Vertragsgestaltungen müssen die russischen Regelungen zur Bestimmung des Leistungs-ortes berücksichtigt werden. Wir stellen einige praktische Anwendungsbeispiele des Reverse-Charge Verfahren dar.

### 4. Anforderungen zum wirtschaftlich Berechtigten bei Zahlungen aus Russland

Bestimmte Zahlungen aus Russland – wie etwa Dividenden, Darlehenszinsen, Lizenzgebühren etc. – an nichtrussische Zahlungsempfänger im Ausland unterliegen grundsätzlich der russischen Quellensteuer. Diese Einkünfte können jedoch nach den Vorschriften eines Doppelbesteuerungsabkommens vollständig von der Quellensteuer befreit werden bzw. einem ermäßigten Quellensteuersatz unterliegen. Dazu muss der ausländische Zahlungsempfänger eine Ansässigkeitsbescheinigung sowie – neu – einen Nachweis erbringen, dass er der wirtschaftlich Berechtigte ist. Wir erläutern, wie diese Darlegung in der Praxis zu erfolgen hat.

### 5. Neue Vorschriften zu unberechtigten Steuervorteilen

Ein neuer Art. 54.1 des russischen Steuergesetzbuches verbietet die Durchführung rechtlicher Gestaltungsmöglichkeiten mit dem Hauptziel einer Steuerersparnis und ist insofern vergleichbar mit dem deutschen § 42 AO. Was diese Vorschrift in der Praxis bedeuten kann, zeigen wir ins unserem Vortrag.

### Kontakt PwC Russian Business Group



Tanja Galander  
Rechtsanwältin, Senior Manager,  
Head of Russian Business Group,  
PwC  
Kapelle Ufer 4, 10117 Berlin  
T: +49 30 2636 5483  
M: +49 160 9639 2287  
E: tanja.galander@pwc.com  
[blogs.pwc.de/russland-news](http://blogs.pwc.de/russland-news)



Ekaterina Cherkasova  
Tax Advisor (RUS), Manager,  
Russian Business Group  
PwC  
Kapelle Ufer 4, 10117 Berlin  
T: +49 30 2636 1523  
M: +49 151 42555702  
E: cherkasova.ekaterina@pwc.com  
[blogs.pwc.de/russland-news](http://blogs.pwc.de/russland-news)

# Rödl & Partner

Rödl & Partner ist als integrierte Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft an 111 eigenen Standorten in 51 Ländern vertreten. Unseren dynamischen Erfolg in den Geschäftsfeldern Rechtsberatung, Steuerberatung, Steuerdeklaration und Business Process Outsourcing, Unternehmens- und IT-Beratung sowie Wirtschaftsprüfung verdanken wir 4.700 unternehmerisch denkenden Partnern und Mitarbeitern.

Die Geschichte von Rödl & Partner beginnt im Jahr 1977 mit der Gründung als Ein-Mann-Kanzlei in Nürnberg. Unser Ziel, unseren international tätigen Mandanten überall vor Ort zur Seite zu stehen, setzte die Gründung erster eigener Niederlassungen – beginnend – in Mittel- und Osteuropa (ab 1989) voraus. Dem Markteintritt in Asien (ab 1994) folgte die Erschließung wichtiger Standorte in West- und Nordeuropa (ab 1998), in den USA (ab 2000), in Südamerika (ab 2005) und Afrika (ab 2008).

Unser Erfolg basiert seit jeher auf dem Erfolg unserer deutschen Mandanten: Rödl & Partner ist immer dort vor Ort, wo Mandanten Potenzial für ihr wirtschaftliches Engagement sehen. Statt auf Netzwerke oder Franchise-Systeme setzen wir auf eigene Niederlassungen und die enge, fach- und grenzüberschreitende Zusammenarbeit im unmittelbaren Kollegenkreis. So steht Rödl & Partner für internationale Expertise aus einer Hand.

Unser Selbstverständnis ist geprägt von Unternehmergeist – diesen teilen wir mit vielen, vor allem aber mit deutschen Familienunternehmen. Sie legen Wert auf persönliche Dienstleistungen und haben gerne einen Berater auf Augenhöhe an ihrer Seite.

Unverwechselbar macht uns unser „Kümmerer-Prinzip“. Unsere Mandanten haben einen festen Ansprechpartner. Er sorgt dafür, dass das komplette Leistungsangebot von Rödl & Partner für den Mandanten optimal eingesetzt werden kann. Der „Kümmerer“ steht permanent zur Verfügung; er erkennt bei den Mandanten den Beratungsbedarf und identifiziert die zu klären-den Punkte. Selbstverständlich fungiert er auch in kritischen Situationen als Hauptansprechpartner.

Wir unterscheiden uns auch durch unsere Unternehmensphilosophie und unsere Art der Mandantenbetreuung, die auf Vertrauen basiert und langfristig ausgerichtet ist. Wir setzen auf renommierte Spezialisten, die interdisziplinär denken, denn die Bedürfnisse und Projekte unserer Mandanten lassen sich nicht in einzelne Fachdisziplinen aufbrechen. Unser Ansatz basiert auf den Kompetenzen in den einzelnen Geschäftsfeldern und verbindet diese nahtlos in fachübergreifenden Teams.

## Einzigartige Kombination

Rödl & Partner ist kein Nebeneinander von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Buchhaltern, Unternehmensberatern und Wirtschaftsprüfern. Wir arbeiten über alle Geschäftsfelder hinweg eng verzahnt zusammen. Wir denken vom Markt her, vom Kunden her und besetzen die Projekt-teams so, dass sie erfolgreich sind und die Ziele der Mandanten erreichen. Unsere Interdisziplinarität ist nicht einzigartig, ebenso wenig unsere Internationalität oder die besondere, starke Präsenz bei deutschen Familienunternehmen. Es ist die Kombination: Ein Unternehmen, das konsequent auf die umfassende und weltweite Beratung deutscher Unternehmen ausgerichtet ist, finden Sie kein zweites Mal.

## AKTUELLE STEUERLICHE ÄNDERUNGEN UND DEREN PRAKТИSCHE AUSWIRKUNGEN

Der russische Gesetzgeber war in den letzten Monaten wieder sehr aktiv und hat eine Reihe von Änderungen im Steuerrecht verabschiedet, die erhebliche Auswirkungen auf in Russland tätige Unternehmen haben. Weitere Gesetzesänderungen sind noch in Vorbereitung. Einige dieser Änderungen sind grundsätzlich zu begrüßen, wie die Einschränkung der Verrechnungspreiskontrolle bei innerrussischen Geschäften und die Wiedereinführung von Schwellwerten bei Außenhandelsgeschäften. Andere Änderungen – wie z.B. die Mehrwertsteuererhöhung zum 1.Januar 2019 – erhöhen nicht nur die Steuerbelastung und befeuern die Inflation, sondern werden Unternehmen bei periodenübergreifenden Geschäften mit Sicherheit erhebliche Kopfschmerzen im Rahmen der Umsetzung bereiten.

Im Rahmen dieser Präsentation werden wir auf die wichtigsten steuerlichen Änderungen und ihre praktischen Auswirkungen auf das Russlandgeschäft eingehen:

- Mehrwertsteuer
- Praktischen Folgen der Mehrwertsteuererhöhung für Unternehmen mit periodenübergreifenden Geschäften
- Mehrwertsteuer bei elektronischen B2B-Dienstleistungen
- Verfahrensrechtliche Änderungen
- Finanzierung
- Einschränkung der ThinCap-Vorschriften bei Investitionsdarlehen
- Steuerfreie Rückzahlungsmöglichkeit bei Einlagen ins Vermögen/in die Kapitalrücklage
- Besteuerungsfragen bei Liquidation oder dem Ausscheiden eines Gesellschafters
- Aktuelles zu Verrechnungspreisregelungen
- Dividendausschüttungen: Gesetzentwurf zum MLI & Fallstricke bei der Anwendung des DBA-Schachtelpiviliegs

### Ansprechpartner



Dr. Andreas Knau  
LL.M., d.i.a.p. (E.N.A.),  
Rechtsanwalt, Partner,  
Managing Partner  
Russland und Kasachstan  
Rödl & Partner  
T: +7 495 933-5120  
E: Andreas.Knau@roedl.com



Helge Massanek  
Associate Partner,  
Rechtsanwalt, Steuerberater,  
Leiter Steuerberatung Russland  
Rödl & Partner  
T: +7 495 933-5120  
E: Helge.Masanek@roedl.com



... ist ein Team erfahrener Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Steuerberater. Gleichzeitig lokal verwurzelt und langjährig erfahren in der Beratung internationaler Investoren sind wir der einzige Anbieter integrierter Beratungsleistungen in den Bereichen Recht, Steuern und Prüfung in Osteuropa und Zentralasien. Unsere Mitarbeiter sind alle mehrsprachig und international ausgebildet.

**Im Mittelpunkt** unseres Handelns steht der Unternehmenserfolg unserer Mandanten. Ausschließlich daran lassen wir uns messen.

**Unser Beratungsansatz** ist auf Geschwindigkeit und Flexibilität ausgerichtet - in Emerging Markets ist das ein Schlüssel zum Erfolg.

**Lösungsorientiert und praktikabel** erbringen wir kreative und lösungsorientierte Beratung, die in der Praxis umsetzbar ist.

#### RSP International in Russland

In Russland betreuen wir überwiegend Investoren aus Deutschland, Österreich und weiteren europäischen Staaten. Unsere Büros in Moskau und St. Petersburg sowie unsere Zusammenarbeit mit lokalen Partnern in den Regionen Russlands garantieren dabei schnellen Zugang zu Geschäftspartnern und Behörden vor Ort.

#### Weitere Standorte

RSP International ist an folgenden weiteren Standorten mit eigenen Büros vertreten: Almaty, Berlin, Breslau, Kiew, Minsk und Wien

#### Ansprechpartner



André Scholz, WP/StB  
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, Partner  
T: +7 985 773 35 74  
E: andre.scholz@rsp-i.com  
www.rsp-i.com

## STEUERLICHE ASPEKTE DER DIGITALISIERUNG – RUSSLAND UND DEUTSCHLAND IM VERGLEICH

Die zunehmende Digitalisierung der Wirtschaft und des Handels stellt auch die etablierten Besteuerungssysteme vor Herausforderungen. Hierauf haben der deutsche und russische nationale Gesetzgeber sowie die EU und OECD teilweise reagiert.

### 1. Ertragsteuer

Im ertragsteuerlichen Bereich stellt sich zumeist die Frage, welche Anknüpfungspunkte es für die Besteuerung, Einkunftsabgrenzung und Gewinnzuordnung im Rahmen einer unternehmerischen Betätigung gibt. So ist bei elektronischen Dienstleistungen und einer digitalen Präsenz im Tätigkeitsstaat unklar, welche Voraussetzungen für die Begründung einer Betriebsstätte erfüllt sein müssen. Zum anderen wirkt im Rahmen der Digitalwirtschaft das Territorialitätsprinzip und Veranlassungsprinzip für eine Gewinnzuordnung bei der Preisermittlung von grenzüberschreitenden Geschäftsvorfällen zwischen verbundenen Unternehmen relativ unscharf.

Bei den Verrechnungspreisregelungen hat Russland sich in den letzten Jahren den Vorschriften der OECD angenähert und implementiert teilweise Regelungen aus den Anti-BEPS Maßnahmen. Es bleibt daher abzuwarten, inwieweit unter anderem Aktionsplan 1 in Sachen Digitalwirtschaft auch in Russland umgesetzt wird.

Interessant erscheinen die Vorstöße der OECD und EU im Hinblick auf eine digitale Betriebsstätte bei signifikanter digitaler Präsenz sowie das gemeinsame System einer Digitalsteuer, die jedenfalls in Europa bis 2020 von den Mitgliedsstaaten implementiert werden sollen.

### 2. Umsatzsteuer

Aus umsatzsteuerlicher Sicht stellen sich bei grenzüberschreitenden Leistungen insbesondere Fragen nach dem Leistungsort, einer möglichen steuerlichen Registrierung im Bestimmungsland und damit verbundene Fälle einer Nicht- oder Doppelbesteuerung. Sowohl in Deutschland als auch Russland hat man hierauf mit verschiedenen Normen sowohl im B2C als auch im B2B Bereich durch Umsetzung des Bestimmungslandprinzips reagiert. In Russland gibt es nunmehr auch für elektronische Dienstleistungen im B2B Bereich Registrierungspflichten für ausländische Unternehmen. In Europa versucht man darüber hinaus über Portalregelungen (Einbeziehung der Portalbetreiber und -vermittler in die Liefer- und Leistungskette) Missbrächen vorzubeugen und über die Einführung eines MOSS (Mini-One-Stop Shop-Einmalregistrierung für die gesamte EU) sowie die Festlegung von Schwellenwerten Vereinfachungen einzuführen.

Grundsätzlich haben die Vorschriften in beiden Ländern einen ähnlichen Regelungsgehalt. Allerdings sind sie, gerade im Rahmen von komplexeren grenzüberschreitenden Leistungen innerhalb der EU bzw. der EAWU, teilweise nicht aufeinander abgestimmt.



SCHNEIDER GROUP betreut seine internationalen Kunden mit Backoffice-Services beim Markteintritt und der Expansion in Armenien, Belarus, Kasachstan, Polen, Russland, der Ukraine und Usbekistan.

Zu unseren Leistungen zählen allgemeine Markteintrittsberatung, Buchhaltung sowie Finanzmanagement, Import und Verzollung, ERP Systeme (1C, SAP und Microsoft Dynamics NAV) sowie umfassende Rechts- und Steuerberatung.

SCHNEIDER GROUP bietet Ihren Kunden umfassende Lösungen in allen Phasen der Planung bis zur kompletten Umsetzung – ob bei der Marktrepräsentanz, dem Geschäftsaufbau oder der Lokalisierung.

SCHNEIDER GROUP ist unter anderem Teil der LEA (Leading Edge Alliance), der zweitgrößten internationalen Vereinigung mit Schwerpunkt auf Buchhaltungs-, Finanz- und Unternehmensberatungsdienstleistungen, Mitglied bei Allinial Global, einem Verband weltweiter und unabhängiger Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Beratungsunternehmen sowie Mitglied bei der AIP (Association of Industrial Parks of Russia).

Dank dieser Mitgliedschaften, einem etablierten Netzwerk und qualifizierten und erfahrenen Mitarbeitern können wir unsere Kunden länderübergreifend begleiten und geeignete Partner vermitteln.

Vor 15 Jahren gegründet, besitzt SCHNEIDER GROUP mittlerweile Niederlassungen in acht Ländern und begleitet Unternehmen aus der ganzen Welt. Wir sind gemeinsam mit unseren Kunden gewachsen, zumeist Mittelständler aus den unterschiedlichsten Branchen. Ob Mode- und Textilindustrie, Bergbau, Maschinenbau oder Pharma – wir sind Ihr One-Stop-Partner und schaffen Geschäftsbeziehungen zwischen den Märkten in Ost und West. Aber auch auf gesellschaftlicher Ebene engagieren wir uns. Deshalb unterstützen wir die Initiative für einen gemeinsamen Wirtschaftsraum von Lissabon bis Wladiwostok, um die Möglichkeiten von Unternehmen und Menschen in Europa und Eurasien zu verbessern, zusammenzuarbeiten und langfristige Fortschritte zu erzielen.

## LEGAL-TECH: WIE IT DIE RECHTSBERATUNG REVOLUTIONIERT UND RUSSLAND VORREITER SEIN KANN

Die Digitalisierung macht auch vor der traditionell konservativen Rechtsbranche nicht halt. Die Unterstützung juristischer Arbeitsprozesse durch technologische Dienste und Lösungen bzw. die Automatisierung solcher Prozesse stellen alteingesessene Praktiker, den Gesetzgeber aber auch Nachwuchsjuristen vor große Herausforderungen.

IT revolutioniert regelrecht die Art und Weise, wie rechtliche Aspekte recherchiert, zusammengefasst, bewertet und kommuniziert werden. Die Verheißungen künstlicher Intelligenz, dezentralisierter Entscheidungsprozesse und der Automatisierung sorgen einerseits für Befremden und Existenzängste bei traditionellen Kanzleien und Anwälten, bergen andererseits noch ungeahnte Möglichkeiten der zwischenmenschlichen Interaktion und der Verbesserung des Zugangs zum Recht im Allgemeinen.

Russland nimmt in diesem Bereich bislang eine international kaum wahrgenommene, aber nach Auffassung des Referenten künftig mitbestimmende Rolle ein.

Gleichwohl der Rechtsmarkt in Russland im Vergleich zu Deutschland noch sehr klein ist, ist davon auszugehen, dass a) mit Hilfe von Legal Tech das Vertrauen der russischen Bevölkerung in das Recht als solches, b) die Qualität der Rechtsberatung in Russland allgemein sowie c) die Anzahl der Marktteilnehmer steigt.

Für den Anstieg sorgen allerdings nicht zwingend höhere Zulassungszahlen bei Anwälten, sondern der Zuwachs von alternativen Dienstleistern im Rechtsmarkt, was mitunter auch zu besonderen standesrechtlichen Diskussionen führt. Traditionell stark in den Ingenieur- und Computerwissenschaften kann Russland zeitnah vorhandenes Potential realisieren und dazu beitragen, die Rechtsbranche maßgebend zu industrialisieren und der Abwanderung von technisch versiertem Personal vorzubeugen. Interdisziplinarität wird noch stärker als bislang für den Erfolg einer juristischen Abteilung (Inhouse oder Beratung) entscheidend sein.

### Ansprechpartner



Alex Stolarsky:  
Rechtsanwalt  
Direktor Recht, Steuern, Compliance  
Mitglied der Geschäftsleitung  
SCHNEIDER GROUP  
1. Kasatschij pereulok 7, 119017 Moskau  
T: +7 495 956 55 57  
E: StolarskyA@schneider-group.com  
www.schneider-group.com

## BEITEN BURKHARDT

BEITEN BURKHARDT ist eine internationale unabhängige Wirtschaftsrechtskanzlei. Neben unseren Büros in Deutschland verfügen wir über eine starke internationale Präsenz in Russland, China und in Belgien.

Das Moskauer Büro von BEITEN BURKHARDT besteht seit 1992. Als Full-Service-Kanzlei bieten wir optimale Lösungen für die Projekte sowie eine umfassende rechtliche Beratung auf höchstem Niveau in allen wirtschaftsrechtlich relevanten Bereichen an. Wir verfügen über langjährige Erfahrungen bei der rechtlichen Begleitung von Russlandinvestitionen und bei der Betreuung führender Unternehmen, insbesondere aus den Bereichen: des Maschinen- und Anlagenbaus, der Automobil- und Fahrzeugindustrie, der Baustoffindustrie und der holzverarbeitenden Industrie, der IT-Branche und der Massenmedien, der Lebensmittelindustrie, der chemischen und pharmazeutischen Industrie, der Konsumgüterindustrie.

Das hohe professionelle Niveau unseres Teams wurde bei den internationalen sowie nationalen Rating-Agenturen Legal 500, Who's Who Legal, Best Lawyers und Pravo300 festgestellt.

### Unser Beratungsspektrum umfasst unter anderem:

- Allgemeines Gesellschaftsrecht, M&A
- Kartellrecht
- Handelsrecht
- Compliance
- Immobilienrecht
- Öffentliches Recht / Vergaberecht
- Konfliktlösung
- Arbeits- und Migrationsrecht
- IP/IT/Medien
- Umstrukturierung, Sanierung, Insolvenz
- Bank- und Finanzrecht, Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht

## „MADE IN RUSSIA“ & LOKALISIERUNG 2.0 – EIN ÜBERBLICK ÜBER DIE AKTUELLEN ANFORDERUNGEN AN PRODUZENTEN

Jedem, der sich mit dem Russlandgeschäft beschäftigt, dürfte in den letzten Jahren der Begriff der „Lokalisierung“ geläufig geworden sein. Unter dieser Überschrift verabschiedete die russische Regierung eine Reihe von Rechtsvorschriften, welche die Produktion im Inland begünstigen sollen. Auf diese Weise soll insbesondere die Abhängigkeit Russlands von Importen verringert werden. Nunmehr bestimmen die Lokalisierungsvorschriften für viele Unternehmen den rechtlichen Rahmen und beeinflussen in hohem Maße auch ihr Russlandgeschäft. Hierzu gehört auch, dass Produkte, die als Erzeugnisse russischer Herkunft eingestuft wurden und den Titel „Made in Russia“ tragen, beim Vertrieb im Inland und insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen bevorzugt werden.

Eine der wesentlichen dieser Lokalisierungspolitik zugrundeliegenden Vorschriften ist die Regierungsverordnung Nr. 719<sup>1</sup>, die ständig ergänzt wird. In dem Dokument werden die Voraussetzungen und das Verfahren für die Erteilung einer Bestätigung „Made in Russia“ festgelegt. Die Entscheidung, wann und warum ein deutsches Unternehmen, das auf dem russischen Markt tätig ist, seine Produkte von „Made in Germany“ zu „Made in Russia“ umlabeln sollte, hat immer noch große Bedeutung. Gleichzeitig stellt sich für deutsche Unternehmen die Frage, wie mit dieser Herausforderung umzugehen ist.

Darüber hinaus wurden in den letzten Monaten zum Gesetz über die Industriepolitik Ergänzungen der russischen Regierung vorgeschlagen, die momentan noch erörtert werden. Die Änderungen betreffen den rechtlichen Rahmen für die Lokalisierung in Russland bzw. das Verfahren für den Abschluss einer Sonderinvestitionsvereinbarung, der jetzt neu festgelegt werden soll. Hinzu kommt noch ein ebenfalls durch die Regierung ausgearbeiteter Gesetzesentwurf zum Schutz und zur Förderung von Investitionen in der Russischen Föderation. Mit Hilfe dieses Gesetzesentwurfs sollen Investitionen in die russische Wirtschaft durch zusätzliche rechtliche Garantien, welche die Umsetzung von Investitionsvorhaben besser vorhersagbar machen, attraktiver werden.

Bei der Veranstaltung haben Sie die Möglichkeit, sich einen Überblick über die aktuelle rechtliche und steuerliche Behandlung von Investitionsprojekten zu verschaffen.

### Ansprechpartner



Falk Tischendorf  
Rechtsanwalt, Managing Partner des Moskauer Büros  
BEITEN BURKHARDT  
Turchaninov per., 6/2  
119034 Moskau Russland  
T (Russland): +7 495 232 96 35  
M (Russland): +7 985 411 29 88  
M (Deutschland): +49 160 584 43 56  
E: Falk.Tischendorf@bblaw.com  
www.beitenburkhardt.com

<sup>1</sup> Verordnung der Regierung der Russischen Föderation „Über die Bestätigung der Herstellung von Industriprodukten auf dem Gebiet der Russischen Föderation“ vom 17. Juli 2015.

## 大成 DENTONS

Dentons ist die größte internationale Anwaltskanzlei in Russland und vereint die einzigartige Expertise von Salans und SNR Denton. Bereits seit mehr als 25 Jahren bieten wir in Russland das gesamte Spektrum an Rechtsdienstleistungen in allen Wirtschaftsbereichen. Dentons wurde bei der alljährlichen Verleihung der Chambers Europe Awards 2018 als „Anwaltskanzlei des Jahres in Russland“ ausgezeichnet.

In der russischen Praxis der Kanzlei sind über 150 Anwälte tätig. In der Region hat Dentons Niederlassungen in Russland, Kasachstan, Usbekistan, Aserbaidschan, Georgien und in der Ukraine. Außerdem arbeiten wir erfolgreich mit führenden Anwaltskanzleien in anderen GUS-Staaten wie Armenien, Weißrussland, Kirgisistan, Moldawien und Turkmenistan zusammen.

Zu den Mandanten von Dentons gehören russische und internationale Großkonzerne, mittelständische Unternehmen, Banken und andere Finanzinstitute, Fonds für Direktinvestitionen, Staatsunternehmen und Non-Profit-Organisation.

### Schwerpunkte

- Gesellschaftsrecht / M&A
- Immobilien- und Baurecht
- Wettbewerbsrecht
- WTO / internationaler Handel
- Steuerfragen
- Bankwesen / Finanzen
- Arbeitsrecht
- Private Equity
- Geistiges Eigentum / Markenrecht
- Strafrecht

### Kontakt

Dentons, 125047 Moskau  
Ul. Lesnaja 7  
BC Belye Sady, 11. Stock  
moscow@dentons.com  
T: +7 495 644 0500

[www.dentons.com/de](http://www.dentons.com/de)

### Ansprechpartner



Roman Kozlov  
Partner (Real Estate,  
Construction law, Mergers  
and Acquisitions practices)  
Dentons  
T: +7 495 644 0500  
E: roman.kozlov@dentons.com



Igor Schikow  
Counsel  
(Tax and Customs practice)  
Dentons  
T: +7 495 644 0500  
E: igor.schikow@dentons.com

### M&A: ERWERB VON UND/ODER JOINT VENTURE MIT RUSSISCHEN MITTELSTÄNDISCHEN INDUSTRIEUNTERNEHMEN

Russland benötigt ausländische Direktinvestitionen, um Arbeitsplätze zu schaffen, die Wettbewerbsfähigkeit auszubauen und die eigene Technologielandschaft zu modernisieren. Man könnte davon ausgehen, dass sich die aktuelle politische Lage und die geltenden Sanktionen gegen Russland negativ auf ausländische Investitionen und die Gründung von Joint Venture unter Beteiligung von ausländischen Unternehmen auswirken. Allerdings ist zum Beispiel im Jahr 2017 die Anzahl von Investitionsprojekten ausländischer Unternehmen in den russischen Industriesektor im Vergleich zum Jahr 2016 gestiegen (2017: 127/ 2016: 109)

Um die Investition nicht aus den Händen zu geben, ist es für den ausländischen Investor empfehlenswert insbesondere bei der Beteiligung an einem Joint Venture die Joint Venture Gesellschaft faktisch zu kontrollieren und die Investition rechtlich abzusichern. Betrachtet man die rechtliche Strukturierung von Investitionen in russische mittelständische Unternehmen so unterscheidet sich diese grundsätzlich nicht von Investitionen in russische „Blue Chips“. In einem ersten Schritt wird eine Vertraulichkeitsvereinbarung und zumeist auch ein „memorandum of understanding“, „letter of intent“ oder „term sheet“ unterzeichnet. Darauf basierend führt der Käufer eine Prüfung des Kaufgegenstands durch („due diligence“) und verhandelt nach zufriedenstellendem Ergebnis den Anteils-/Aktienkaufvertrag und (bei dem Erwerb einer Beteiligung) die Gesellschaftervereinbarung („shareholders agreement“).

In der Praxis erweisen sich Investitionen in mittelständische Unternehmen allerdings schwieriger. Der Zeitaufwand und auch die Kosten sind im Vergleich zu dem finanziellen Umfang der Transaktion viel höher als bei einer großen M&A Transaktion. Das liegt in der Regel daran, dass die russische Seite keine Erfahrung in der Abwicklung von M&A Transaktionen aufweist und zumeist auch nicht auf externe juristische Beratung zurückgreift. Um eine Transaktion abschließen zu können muss der Käufer teilweise in die „Fortsbildung“ der Verkäuferseite investieren.

Schon bei der Strukturierung sollte geklärt werden, wie und wo die Verhandlungen durchgeführt werden, damit möglicherweise erforderliche Visa für alle Beteiligten organisiert werden können. Ist eine ausländische Person an der Transaktion beteiligt, so können die Parteien bei dem (teilweisen) Erwerb von Anteilen an einer russischen Gesellschaft russisches oder auch ausländisches Recht anwenden. Auch nach russischem Recht können die Parteien in einem Kaufvertrag Garantien und Zusicherungen, Haftungsfreistellungen, aufschiebende Bedingungen und andere international bekannte Rechtsinstrumente wirksam vereinbaren. Ist der Verkäufer eine natürliche Person und die Zielgesellschaft ist das einzige signifikante Vermögen, so sollte ein Kaufpreis nicht vollständig ausgezahlt werden, damit Garantien und Haftungsfreistellungen auch finanziell abgesichert werden können. Wenn die Zielgesellschaft eine russische GmbH („ООО“) ist, so muss für den Abschluss des Kaufgeschäfts ein russischer Notar mitwirken. In der Praxis muss der Notar früh genug eingeschaltet werden, damit die zwischen den Parteien vereinbarten zeitlichen Abläufe eingehalten werden können.

Auch bei Transaktionen im mittelständischen Bereich sollten die Parteien immer prüfen, ob für den Erwerb von Anteilen eine Zustimmung des russischen Antimonopoldienstes erforderlich ist. Auch muss untersucht werden, ob eine zusätzliche staatliche Zustimmung eingeholt werden muss, weil die Transaktion ein Investment in einen strategischen Bereich in Russland darstellt. Im Rahmen eines Joint Ventures (einer teilweisen Beteiligung) sollte zwischen den Gesellschaftern eine Gesellschaftervereinbarung abgeschlossen werden. Diese kann bei einer direkten Beteiligung an einer russischen Gesellschaft nur russischem Recht unterliegen. Als zuständige Gerichte können die Parteien nur ein russisches staatliches Arbitragegericht oder ein in Russland zertifiziertes Handelsgericht vereinbaren.

Neben der russischen Gesellschaftervereinbarung können die Parteien eine weitere Vereinbarung nach ausländischem Recht treffen, die die Bereiche regelt, die nicht nach russischem Recht durchsetzbar sind. Die Praxis zeigt, dass sich die Rechtssicherheit bei M&A Transaktionen in Russland durch die Internationalisierung des russischen Civil- und Gesellschaftsrecht in den letzten Jahren stark verbessert hat.



Noerr stands for excellence and entrepreneurial thinking. With well-verses teams of strong characters, Noerr devises and implements solutions for the most complex and sophisticated legal matters. United by a set of shared values, the firm's 500+ professionals are driven by one goal: the client's success. Listed groups and multinational companies, large and medium-sized family businesses as well as financial institutions and international investors all rely on the firm.

#### Firm in Russia

Since the Moscow office opened in 1994, Noerr has established a strong reputation for highly complex corporate and commercial work in Russia. A strong team of 25+ Russian and international experts (including 9 partners) provides a multitude of corporate clients with premium full service advice on all legal and tax matters of their Russian businesses. In 2019 Noerr celebrates its 25-years anniversary in Russia.

#### Our Expertise

- Antitrust & Competition
- Banking & Finance
- Capital Markets
- Commerce & Trade
- Corporate / Mergers & Acquisitions
- Data Privacy
- Employment & Pensions
- Intellectual Property
- IT & Outsourcing
- Litigation, Arbitration & ADR
- Regulatory & Governmental Affairs
- Restructuring & Insolvency
- Tax & Private Clients
- Automotive & New Mobility
- Compliance & Investigations
- Digital Business
- Energy
- Financial Services Regulation
- Healthcare
- Insurance & Reinsurance
- Media
- Private Equity
- Real Estate Investment Group
- Telecommunications

#### Contact



Björn Paulsen  
Rechtsanwalt, verantwortlicher Partner für den Standort Moskau  
NOERR (Hamburg|Moskau)  
1-ya Brestskaya str., 29  
125047 Moscow  
Russia  
T: +49 40 300 397 106  
M: +49 151 17478844  
E: bjoern.paulsen@noerr.com

## DAS RUSSLAND-GESCHÄFT IN KRISENZEITEN – ERFOLGREICHE (UND WENIGER ERFOLGREICHE) STRATEGIEN AUSLÄNDISCHER UNTERNEHMEN UND DIE MASSGEBLICHEN RECHTLICHEN ASPEKTE

Seit 2014 befindet sich die russische Wirtschaft aus Sicht westlicher Investoren in der Krise. Unter anderem

- die gesunkene Kaufkraft der Verbraucher
- eine geringe Investitionsbereitschaft russischer Unternehmen
- die russische Politik der sogenannten „Impotsubstition“ mit einem unklaren rechtlichen Regelungswerk
- Sanktionen gegen russische Unternehmen – vor allem die sehr weitgehenden US-Sanktionen

waren und sind Ursache für teils erhebliche Umsatzeinbußen westlicher Unternehmen in Russland und führen – im Zusammenspiel mit gegenwärtig zahlreichen politischen Spannungen – zu einem generellen Vertrauensverlust in den russischen Markt.

Deutsche und europäische Unternehmen reagieren hierauf mit verschiedenen Strategien. Dazu zählen vor allem:

- Verlassen des russischen Marktes
- „Winterfestmachen“ der russischen Tochtergesellschaft
- Stärkung des lokalen Managements
- Lokalisierung von Produkten
- Restrukturierung bestehender Joint Ventures
- Neuaufsetzen der Vertriebswege (Direktvertrieb aus dem Ausland an Stelle des Vertriebs über eine lokale Landesgesellschaft).

Bei allen Vorgehensweisen ist eine Vielzahl rechtlicher Aspekte zu beachten.

In unserem Vortrag werden wir die maßgeblichen rechtlichen Aspekte, die von betriebswirtschaftlicher Relevanz sind sowie unsere Erfahrungen, welche der verschiedenen Strategien sich als erfolgreich und welche als weniger erfolgreich erwiesen haben, vorstellen.

# schattdes

Schattdecor ist ein global agierendes Familienunternehmen, das sich seit der Firmengründung in 1985 von dem reinen Dekordruck-Unternehmen hin zu einem innovativen Oberflächenspezialisten entwickelt hat. Schattdecor begeistert seine Kunden mit qualitativ hochwertigen Produkten zur Herstellung von dekorativen Möbeloberflächen und Fußböden sowie exzellenter Designberatung zu aktuellen Dekor- und Markttrends. Mit Produktionsstätten in Brasilien, China, Deutschland, Italien, Polen, Russland, der Türkei und den USA erreichen ca. 2.550 Mitarbeiter einen Jahresumsatz von ca. 750 Millionen Euro.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.schattdes.com](http://www.schattdes.com).



## Ansprechpartner



Jens Palmen  
OOO «schattdecor»  
Generaldirektor  
RU-142324 Moskovskaja obl., Tschechovskij Rayon  
SP Baranzevskoje, Promzona «Ljutorezkoje», vlad. 2  
Russland  
T: +7 495-662 3150 (Zentrale)  
E: J.Palmen@schattdes.com

## **INFORMATIONEN**

#### Unser Profil

Am 23. März 2018 stimmten die Mitglieder des Ost-Ausschusses und des Osteuropavereins der deutschen Wirtschaft in Berlin einstimmig für die Verschmelzung zum „Ost-Ausschuss – Osteuropaverein der Deutschen Wirtschaft e.V.“ (OAOEV). Diese neue einheitliche Regionalinitiative bündelt die Kompetenzen der beiden traditionsreichen Vereine und fördert die deutsche Wirtschaft in den 29 Ländern Mittel-, Ost- und Südosteuropas, des Südkaukasus und Zentralasiens. Der deutsche Osthandel steht für rund ein Fünftel des gesamten deutschen Außenhandels und ist damit bedeutender als der Handel mit den USA und China.

#### Unsere Mitglieder

Der Ost-Ausschuss – Osteuropaverein der Deutschen Wirtschaft (OAOEV) hat rund 350 Mitgliedsunternehmen und -verbände. Getragen wird der Verein zudem von sieben Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft: Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) Bundesverband deutscher Banken, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels (AVE), Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA).

#### Unsere Aktivitäten

Der OAOEV ist jährlich an rund 100 Veranstaltungen beteiligt. Organisiert werden zum Beispiel Fachkonferenzen und Delegationsreisen sowie Gesprächsrunden mit Regierungsmitgliedern unserer 29 Partnerländer. Der Verband vertritt zudem die Interessen der Mitgliedsunternehmen in zahlreichen bilateralen Wirtschaftsgremien. Wir stehen im engen Austausch mit der Bundesregierung und werben aktiv für den Abbau von Handelsschranken sowie für die Verbesserung der Investitionsbedingungen in unseren Partnerländern.

Im OAOEV tagen regelmäßig zwölf Arbeitskreise. Darunter sind sieben Arbeitskreise zu Ländern: Belarus, Mittelosteuropa, Russland, Südkaukasus, Südosteuropa, Ukraine und Zentralasien und fünf Arbeitskreise zu Branchen: Agrarwirtschaft, Digitalisierung, Gesundheitswirtschaft, Logistik und Verkehrsinfrastruktur, Urbane Infrastruktur und Energieeffizienz.



#### ANREISE MIT ÖFFENTLICHEN VERKEHRSMITTELN

Vom Stuttgarter Hauptbahnhof zehn Minuten zu Fuß oder eine Minute Fahrzeit mit der Stadtbahn bis zur Haltestelle „Schlossplatz“ mit den Linien U6, U7, U12 oder U15.

#### ANREISE MIT DEM AUTO

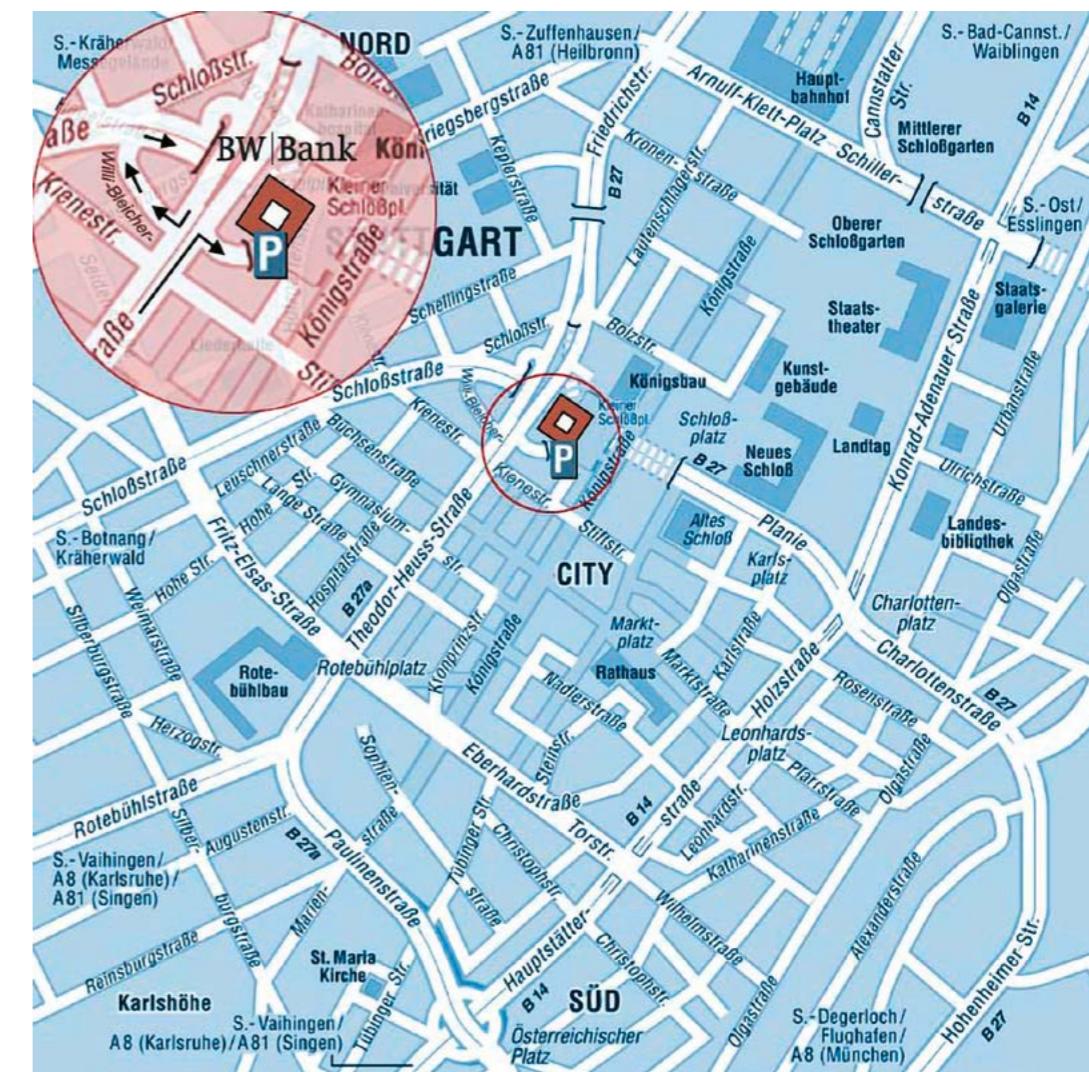
A8 aus Richtung Karlsruhe/Singen:  
 Ausfahrt Autobahnkreuz Stuttgart auf der B14 Richtung Stadtmitte

A8 aus Richtung München:  
 Ausfahrt Stuttgart-Degerloch, auf der B27 Richtung Stadtmitte

A81 aus Richtung Heilbronn:  
 Ausfahrt Stuttgart-Zuffenhausen, Richtung Zuffenhausen auf die B10, dann auf der B27 (Heilbronner Straße) Richtung Stadtmitte

#### Kostenpflichtiges Parken

Tiefgarage der BW-Bank am Kleinen Schlossplatz, Einfahrt über Theodor-Heuss-Straße



## **ANSPRECHPARTNER**



Ost-Ausschuss – Osteuropaverein der Deutschen Wirtschaft e.V.  
Breite Straße 29  
10178 Berlin

Jens Böhlmann  
Leiter Kontaktstelle Mittelstand  
T: +49 30 2061 67-127  
E: J.Boehlmann@bdi.eu

Petya Hristova  
Leiterin AK Urbane Infrastruktur und Energieeffizienz  
Referentin Mitgliederbetreuung  
T: +49 30 2061 67-155  
E: P.Hristova@bdi.eu

[www.oaoev.de](http://www.oaoev.de)