

Erfahrungsberichte und Handlungs- alternativen zum Marktaustritt

Natalia Wilke

Partnerin, Generaldirektorin
SCHNEIDER GROUP SPb

24. Oktober 2024



TRANSFORMATION

Inhalt

- Aktuelle Situation beim Verkauf von Anteilen an russischen Unternehmen
- Verschärfung der Austrittsbedingungen
- Risiken der Zwangsverwaltung
- Alternative Option für den Marktausstieg
- Erfüllung der festgelegten Leistungsindikatoren (KPI) durch neue Eigentümer

Status Quo

- Übertragung von Anteilen und Immobilien unterliegt der Genehmigung der Regierungskommission
- Bedingungen für den Ausstieg werden für Verkäufer immer unattraktiver (Verkaufspreis, Rückkaufoption)
- Management-Buy-Out – es ist praktisch unmöglich, die erforderliche Genehmigung zu erhalten
- Unternehmensliquidation – Tendenz zur Notwendigkeit der Einholung der Genehmigung der Regierungskommission

- Unmöglichkeit, Transaktionen zu erfüllen, die vor September 2022 abgeschlossen wurden (d. h. vor der Einführung der Anforderung, die Zustimmung der Regierungskommission einzuholen)
- Anzahl der erteilten Genehmigungen sinkt :
 - 2022 – 204 Genehmigungen
 - 2023 – 120 Genehmigungen
 - 1. HJ 2024 – 34 Genehmigungen
- Gründe und Folgen:
 - Ausstieg wird praktisch unmöglich oder sehr schwierig
 - Risiko der Einführung einer externen Zwangsverwaltung

Verschärfung der Austrittsbedingungen

- **Exit tax** wurde von **15 %** auf **35 %** des Marktwertes der russischen Vermögenswerte erhöht, davon sind:
 - 25 % innerhalb eines Monats nach dem Abschluss der Transaktion zu zahlen
 - 5% - innerhalb eines Jahres
 - restliche 5% - innerhalb von 2 Jahren.
- **Genehmigung durch den Präsidenten:** bei Vermögenswerten mit einem Marktwert von über **50 Milliarden Rubel** erforderlich.



- Ein obligatorischer Preisabschlag beim Verkauf wurde von **50 %** auf **60 %** erhöht.

Die neuen Regeln gelten für alle Anträge - neue und bereits gestellte, jedoch noch nicht geprüfte.

Praktische Folgen

- **Grundprinzip:** der Staat und die russische Wirtschaft sollen vom Rückzug der ausländischen Unternehmen profitieren
- Rückkauf-Optionen sind im Interesse der künftigen russischen Eigentümer geregelt
- Unternehmen, die Russland verlassen wollen, übergeben ihre Vermögenswerte entweder zu einem geminderten Preis an genehmigte Käufer oder laufen evtl. Gefahr, diese vollkommen zu verlieren (Risiko Zwangsverwaltung)

Alternativen?

- „Asset hive-down“ (Ausgliederung von Vermögenswerten) – Überführung von Verträgen und Mitarbeitern an eine neue Gesellschaft unter Kontrolle einer russischen Person
- Übergabe der Kontrolle über der ausländischen Muttergesellschaft (rechtlich fraglich)
- Ausschüttung der kumulierten Gewinne und Schlafmodus / Liquidation

Zwangsverwaltung

Erlaß des Präsidenten Nr. 302 vom 25. April 2023

- Möglichkeit zur Einführung einer externen Zwangsverwaltung der Vermögenswerte von Personen, die mit den „unfreundlichen Staaten“ in Verbindung stehen.
- Mögliche Auslöser:
 - Entzug / Einschränkung der Eigentumsrechte Russlands, russischer Firmen oder Staatsbürger (oder ihre Gefahr)
 - Bedrohung der nationalen, wirtschaftlichen, energetischen oder sonstigen Sicherheit der Russlands (auch: Rubel-Kurs)
- Die Zwangsverwaltungsrechte sind zeitlich befristet und beinhalten nicht das Recht, über die Geschäftsanteile / Aktien zu verfügen.

Gesellschaften unter Zwangsverwaltung

Mehr als 15 russische Tochtergesellschaften (zuletzt ergänzt am 15.10.2024), inkl.

- **PAO Unipro** / Uniper SE (Deutschland)
- **PAO Fortum** / Fortum (Finnland)
- **AO Danone Russia** / Produits Laitiers Frais Est Europe (Frankreich)
- **OOO Baltica Brewery** / Carlsberg (Dänemark)
- **OOO Ariston Thermo Rus** / Ariston Holding N.V. (Italien)
- **OOO BSH Bytovye Pribory** / BSH Hausgeräte GmbH (Deutschland)

Alternative Option: Asset Deal

Sachverhalt:

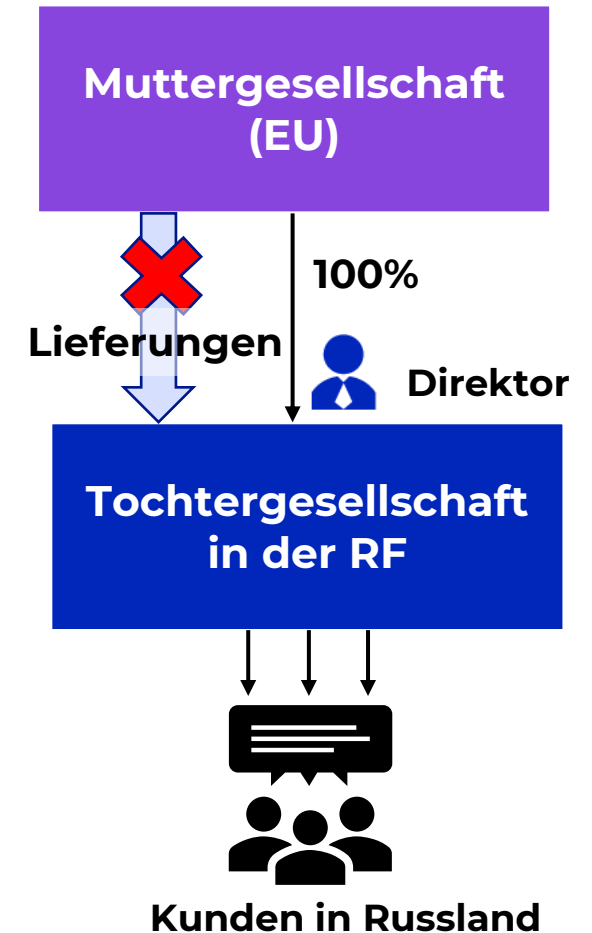
Ein russisches Unternehmen mit beschränkter Haftung erbringt Service- und Wartungsdienstleistungen für von seiner ausländischen Muttergesellschaft gelieferte Ausrüstungen und darf aufgrund von EU-Sanktionsbeschränkungen seine Tätigkeit nicht fortsetzen.

Vorteile für das russische Management:

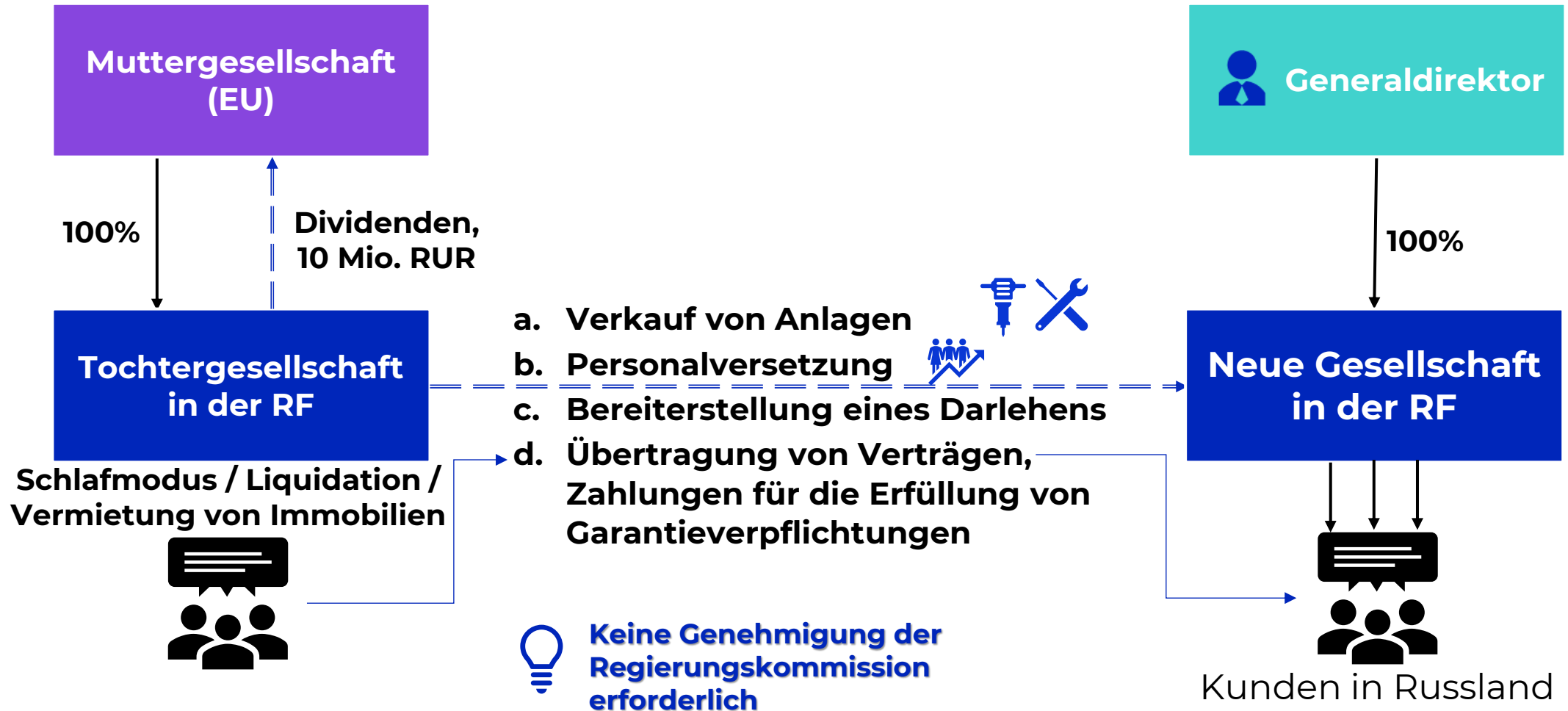
- Möglichkeit, den Service für Kunden in Russland unter Verwendung vorhandener Kenntnisse und Erfahrungen fortzusetzen;
- Möglichkeit, Garantieverpflichtungen gegenüber russischen Kunden auf eine neue juristische Person zu übertragen;
- Erweiterung des Kundenkreises durch Unternehmen, die von Sanktionen betroffen sind.

Vorteile für den ausländischen Eigentümer:

- Imagefaktor;
- Aufrechterhaltung freundschaftlicher Beziehungen mit dem neuen Unternehmen;
- Vermeidung des Risikos des Verkaufs des russischen Unternehmens zu einem nicht marktgerechten Preis.



Asset Deal: mögliche rechtliche Struktur



Optionen für die Tochtergesellschaft

Fortsetzung der Geschäftstätigkeit

- Personoptimierung
- Umstellung auf neue Infrastruktur (andere Ausrüstungen, Software)

„Einfrieren“ des Unternehmens (dormant mode)

- Personalabbau
- Verkauf / Vermietung von Vermögenswerten
- Beseitigung finanzieller Risiken

Liquidation. Voraussetzungen:

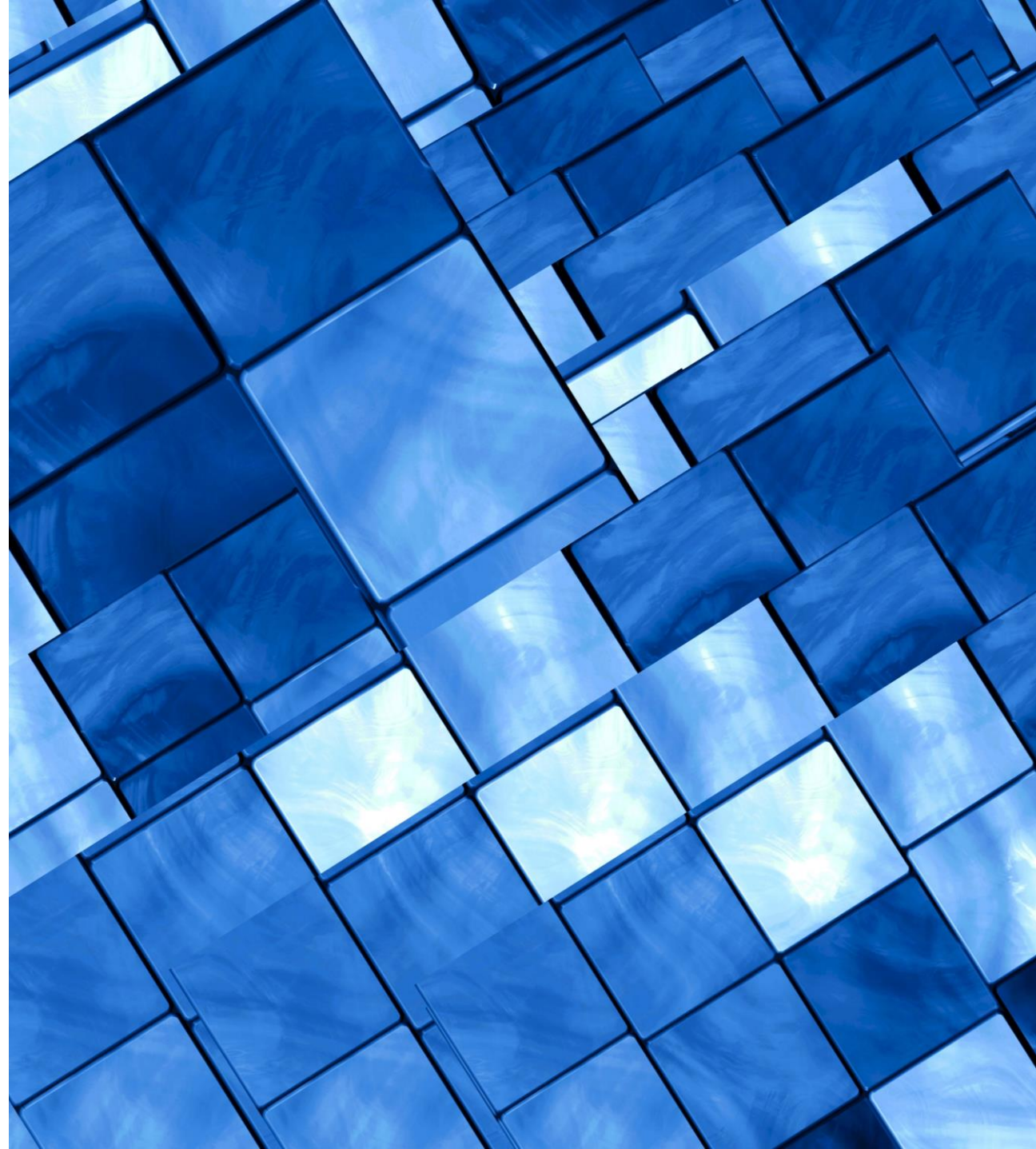
- Keine Verbindlichkeiten
- Möglichkeit des Verkaufs von Vermögenswerten
- Keine Arbeitnehmer



Erfüllung der festgelegten Leistungsindikatoren

- Kapitalisierungsrate (mindestens 3,03)
- Arbeitsplatzschaffung
- Gesamtumsatz
- Zeitraum – 3 Jahre

Nicht anwendbar, wenn die Transaktion keiner Genehmigung der Regierungskommission bedarf.



Kontakt

Natalia Wilke

Partnerin
SCHNEIDER GROUP

+7 / 921 / 999 16 47

WilkeNG@schneider-group.com

www.schneider-group.com



**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit!**

