

## Joint Ventures in Russland

Rechtsberater  
Steuerberater  
Wirtschaftsprüfer  
Unternehmensberater

### Inhalt:

- Einführung
- Gesellschaftsformen
- Joint Venture Varianten
- Russisches Joint Venture
- Nicht-russisches Joint Venture
- Errichtung eines Joint Venture
- Finanzierung
- Thin- Capitalization- Rules
- Ablauf einer Joint Venture Prozedur
- Exit - Strategie
- Fazit

### Einführung

Nachdem die Krise größtenteils überstanden ist, macht sich erneut ein positiver Trend hinsichtlich Auslandsinvestitionen bei deutschen und internationalen Unternehmen bemerkbar. Das Joint Venture bietet mit seinen zahlreichen Ausgestaltungsmöglichkeiten ausländischen Unternehmern einen Weg, in Russland Fuß zu fassen. Dieser Beitrag soll einen ersten Überblick über die diversen Rechtsfragen geben, welche bei einem Joint Venture auftreten können.

Deutsch-russische Joint Ventures haben eine starke Position in Russland. Nach Angaben der Deutschen Botschaft in Moskau gab es im Jahr 2008 2250 Unternehmen mit deutscher Beteiligung, davon 1350 deutsch-russische Joint Venture. Viele namhafte deutsche Unternehmen sind am russischen Markt aktiv. Egal ob es sich um Daimler, Siemens oder Wintershall handelt, sie alle führen ihre unternehmerischen Tätigkeiten in Russland auch in der Form eines Joint Ventures.

Dabei wäre das Potential für Joint Venture wesentlich höher. Analysen zufolge haben viele Unternehmer Angst vor einem



Joint Venture in Russland. Unüberwindbare Bürokratie, Korruption und die Meldungen von gescheiterten Joint Ventures nehmen vielen Unternehmern die Lust an einer Expansion in den Osten, insbesondere nach Russland. Ein weiterer Fehler, welcher ausländischen Unternehmen in Russland passiert, ist, dass sie zu wenige Manager vor Ort haben. Kontakte und genaue Marktkenntnis zählen in Russland weit mehr, als in Ländern der Europäischen Union. Man benötigt Mitarbeiter, welche mit der Region und dem Markt vertraut sind. Joint Ventures bieten dafür eine passende Lösung. Schaut man seinem zukünftigen Partner genau in die Bücher, erhält man von ihm als wertvollen Beitrag lokales Know How, Vertriebsstruktur und vielleicht sogar eine fertige Infrastruktur.

### Gesellschaftsformen

Das russische Recht kennt zahlreiche Rechtsformen. Das Äquivalent zur deutschen GmbH, die OOO und die geschlossene Aktiengesellschaft ZAO, eignen sich am besten für die

Errichtung eines Joint Venture. Die beiden Gesellschaftsformen unterscheiden sich nur im Detail voneinander. Nachfolgend wird auf die OOO als am meisten verbreitete Rechtsform näher eingegangen.

In Russland gibt es ca. 3 Millionen OOO. Das macht 75 % aller juristischen Personen aus. Seit Juli 2009 gilt das reformierte OOO-Gesetz. Bei dieser Gesetzesnovelle ging es darum, Formalitäten hinsichtlich der OOO zu senken. Bezüglich Joint Ventures gab es durch die Gesetzesnovelle eine Änderung. Gesellschaftervereinbarungen sind nun ausdrücklich zugelassen. Bei Gesellschaftervereinbarungen handelt es sich um Vereinbarungen, die nicht in die Satzung der Gesellschaft aufgenommen werden. Eine Rechtsprechung hinsichtlich dieser Vereinbarungen muss sich jedoch in Russland noch entwickeln.

Die OOO kann durch eine oder mehrere natürliche oder juristische Personen gegründet werden. Bei der Anzahl der Gesellschafter ist darauf zu achten, dass mit dem Zeitpunkt ab dem die Gesellschaft über mehr als 50 Gesellschafter verfügt, eine Umwandlung in eine offene Aktiengesellschaft erforderlich ist.

Das einzige Gründungsdokument der OOO ist die Satzung. Das Mindeststammkapital beträgt 10.000 Rubel, was ca. 230 Euro ausmacht. Eine Sacheinlage ist möglich, wobei darauf zu achten ist, dass ab einem bestimmten Betrag eine Bewertung der Sacheinlage erforderlich ist.

In Russland gilt das Enkelverbot. Das bedeutet, dass eine OOO, die von einem Gesellschafter gegründet worden ist, nicht wiederum selbst eine „Enkel“-OOO gründen kann, in der sie den einzigen Gesellschafter stellt. Dieses Verbot kann man jedoch leicht umgehen, indem der Gründer der ersten Gesellschaft, sich ebenfalls an der „Enkel“-OOO beteiligt. Das russische Gesetz schreibt nicht vor, wer der zweite Gesellschafter sein muss und wie hoch seine Einlage sein soll.

Bei der OOO ist die Gesellschafterversammlung oberstes Organ. Sie trifft sich einmal jährlich zur ordentlichen Gesellschafterversammlung. Das Exekutivorgan der OOO ist der Generaldirektor. Er genießt eine starke Stellung nach russischem Recht. Es ist jedoch möglich, dem Generaldirektor vertraglich Pflichten aufzutragen, um seine umfangreichen Befugnisse dadurch einzuschränken. Fakultative Organe sind der Aufsichtsrat und eventuell ein kollektives Exekutivorgan. Bei Joint Venture Verträgen ist es sinnvoll zu vereinbaren, welche Entscheidungen gemeinsam zu treffen sind, damit die Kontrolle über die gemeinsame Gesellschaft gleich verteilt ist.

## Joint Venture Varianten

### Russisches Joint Venture

Bei dieser Variante gründen der deutsche und der russische Partner eine JV-Gesellschaft in Russland. Das Gründungsdokument unterliegt dabei dem russischen Recht. Der JV-Vertrag kann gemäß russischer Rechtsprechung nicht einer ausländischer Jurisdiktion unterliegen. Der Vorteil dieser Variante liegt bei der einfacheren Abwicklung. Ein Nachteil kann sein, dass der deutsche Partner dem russischen Recht quasi ausgeliefert ist. Ebenfalls können sich bei der Steueroptimierung einige Nachteile ergeben, die bei einem nichtrussischen Joint Venture nicht auftreten.

### Nichtrussische Joint Ventures

Bei dieser Variante gründen die Partner gemeinsam in einer beliebigen Jurisdiktion eine JV-Gesellschaft, die wiederum im zweiten Schritt in Russland eine operative Gesellschaft gründet und dabei als einziger Gesellschafter fungiert. Meistens wird die JV-Gesellschaft in einer Jurisdiktion gegründet, die aus steuerrechtlicher Sicht attraktiv ist (Zypern oder bei Holding-Gesellschaften auch Österreich). Der Vorteil bei solch einer Variante ist, dass es mehr Freiraum für die Rechtswahl und die Gerichtsbarkeit gibt. Zusätzlich können sich Vorteile aus steuerrechtlicher Sicht ergeben. Die Nachteile solch einer Variante sind, dass die gesellschaftsrechtliche Struktur schnell unübersichtlich werden kann, da schon alleine das Management auf zwei Gesellschaften aufgeteilt ist. Ebenfalls kann es problematisch werden in Russland Gerichtsentscheidungen ausländischer Gerichte durchzusetzen.

## Errichtung eines Joint Venture

Bei der Errichtung eines Joint Venture gibt es mehrere Vorgehensmöglichkeiten. Man kann die JV-Gesellschaft neu gründen oder Anteile an einer bestehenden Gesellschaft erwerben. Bei der Neugründung ist der Vorteil, dass man sich keine Sorgen über auftretende Altlasten machen muss, während dies beim Erwerb der Anteile einer bestehenden Gesellschaft gegeben ist. Jedoch ist eine Neugründung immer mit mehr Aufwand und Kosten verbunden als ein Anteilserwerb.

Beliebt ist in Russland die Variante, bei der ein russischer Partner im ersten Schritt die JV-Gesellschaft selber neu gründet. Die errichtete JV-Gesellschaft erwirbt im zweiten Schritt die Assets vom russischen Partner. Im letzten Schritt erwirbt der deutsche Partner die Anteile der errichteten JV-Gesellschaft. Bei dieser Variante übernimmt der deutsche Partner keine Altverbindlichkeiten und die Last der Übertragung der Assets liegt beim russischen Partner.

## Finanzierung

Man kann die JV-Gesellschaft durch eine Erhöhung des Satzungskapitals, durch Zuschüsse in das Vermögen oder durch unentgeltliche Zuwendungen mit Eigenkapital ausstatten.

Die Erhöhung des Satzungskapitals ist erst zulässig, nachdem das Satzungskapital vollständig eingezahlt worden ist. An dieser Erhöhung können sich alle oder einzelne Gesellschafter durch Einlagen beteiligen. Zieht solch eine Einlage die Änderung des Nennwerts und der prozentuellen Höhe nach sich, so ist grundsätzlich ein Gesellschafterbeschluss erforderlich.

Die Gesellschafter haben die Möglichkeit, Zuschüsse in das Vermögen der Gesellschaft zu leisten, sofern eine solche Möglichkeit in der Satzung der Gesellschaft vorgesehen ist. Die Satzung kann Regelungen hinsichtlich von Zuschüssen vorsehen, die von den gesetzlichen Vorschriften abweichen. Bei dieser Form der Finanzierung ist eine Änderung der Gründungsunterlagen nicht erforderlich.

Unentgeltliche Zuwendungen erfolgen auf der Grundlage einer Zuwendungsvereinbarung, die mit der zu finanzierenden Gesellschaft abgeschlossen wird. Der Vorteil liegt darin, dass weder ein gesellschaftsrechtlicher Beschluss noch eine Registrierung erforderlich sind. Zu beachten ist dabei, dass die Zuwendungsvereinbarung dem deutschen Recht unterliegen muss, da es sich nach dem russischen Recht um eine verbotene Schenkung handeln würde. Bei dieser Form der Finanzierung entfällt ebenfalls die Pflicht, eine Änderung der Gründungsunterlagen vorzunehmen.

## Thin-Capitalization-Rules

Gewährt die deutsche Muttergesellschaft der russischen Tochter ein Darlehen, so dürfen unter bestimmten Voraussetzungen die abgeführten Zinsen an die Muttergesellschaft nicht als Betriebsausgabe abgezogen werden. Sie werden als Dividende behandelt und unterliegen der Gewinnsteuer, wenn die Muttergesellschaft an der Tochtergesellschaft 20 Prozent (oder mehr) hält bzw. sich für die russische Tochtergesellschaft verbürgt. Es genügt jedoch auch schon ein Naheverhältnis zu jener Gesellschaft, die der russischen Tochter ein Darlehen gewährt hat bzw. sich für die russische Tochtergesellschaft verbürgt hat. Eine weitere Voraussetzung ist, dass das Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital bei der russischen Tochter 1:3 betragen muss. Dieser Stand wird quartalsweise berechnet.

## Ablauf einer Joint Venture Prozedur

Üblicherweise beginnt die Prozedur mit einem Letter of Intent, der an den Partner gerichtet ist. Dieser beinhaltet bereits die Einigung über die Struktur des Joint Ventures, den Aufbau des operativen Geschäfts sowie die Durchführung der Due Diligence.

Weiter folgt die Durchführung der Due Diligence. Dabei schaut man dem Partner genau in seine Bücher, um das Risiko besser abschätzen zu können. Wie hoch der Umfang der Prüfung ist, hängt von der gewählten JV-Variante ab. Üblicherweise fallen unter die Prüfung Immobilien, Lizenzen für Gewerbe, Bau, Anlagen usw., Geistiges Eigentum, Steuern sowie die wichtigsten Verträge wie z.B. Arbeitsverträge, Zuliefererverträge usw.

Ist die Due Diligence abgeschlossen folgt der Abschluss des Joint Venture Vertrages. Dieser sollte möglichst umfangreich sein und Themen wie Aufbau und Struktur des Unternehmens, Rechte und Pflichten der Gesellschafter, Finanzierungspflichten und Exit-Strategien behandeln. Es ist zu beachten, dass ein Joint Venture Vertrag nicht obligatorisch ist und dass die meisten der im Joint Venture Vertrag vereinbarten Angelegenheiten ebenfalls in der Satzung der JV-Gesellschaft enthalten sein können.

Die letzten beiden Schritte sind die Errichtung der Joint Venture Gesellschaft und die Ausstattung der Gesellschaft mit Assets. Eine zusätzliche Due Diligence kann bei der Errichtung der JV-Gesellschaft unter Umständen anfallen.

## Exit-Strategie

Studien zufolge wird ein Joint Venture im Durchschnitt nach 6–7 Jahren aufgelöst. Ist es mal soweit, ist eine passende Exit-Strategie unersetzbar. Es ist besonders darauf hinzuweisen, dass die Parteien schon bei der Schaffung des Joint Ventures Vorkehrungen treffen sollen, die eine etwaige Auflösung für beide Parteien akzeptabel machen. Es ist ratsam, bereits bei der Partnerauswahl langfristig zu planen. Häufig wird ein Joint Venture Partner nur gewählt, damit er lokales Know How und eine Infrastruktur zu Verfügung stellt. Nach einer gewissen Zeit sind diese Faktoren für den deutschen Partner häufig weniger wert, da er bereits selbst über diese Marktkenntnisse verfügt.

Einigen sich die Parteien vertraglich auf eine Exit-Strategie, so ist es besonders wichtig, dass diese auch in Russland durchsetzbar ist. Seit 2009 sind Gesellschaftervereinbarungen in Russland zulässig. Es ist jedoch ratsam, abzuwarten, wie sich die gerichtliche Praxis zu solchen Vereinbarungen entwickeln wird. Somit sollten Exit-Strategien in der Satzung der JV-Gesellschaft geregelt sein.

Besonders vorbereitet muss man auf den Fall sein, dass ein Partner seinen Anteil oder Anteilsteil verkaufen will. Laut einer Studie enden 80 % der Joint Venture damit, dass ein Partner seinen Anteil dem anderen Partner verkauft.

Es existieren Möglichkeiten solch ein Szenario vertraglich zu regeln. Eine Variante sind die Call/Put Options. Dabei wird vereinbart, dass bei Nichterreichung des JV-Zieles oder bei Vertragsbruch, ein Partner verpflichtet ist, seinen Anteil an den anderen Partner zu verkaufen. Dabei ist es empfehlenswert sich auf einen Modus hinsichtlich der Kaufpreisbestimmung zu einigen. Es kann z.B. ein Sachverständiger hinzugezogen werden, der den Anteil bei Verkauf bewertet.

Right of first refusal (ROFR) – Recht der ersten Ablehnung – bezeichnet ein Szenario, in dem ein Gesellschafter, der seinen Anteil oder Anteilsteil verkaufen will, diesen zuerst den bestehenden Gesellschafter anbieten muss. Lehnen diese ab, steht der Weg frei, den Anteil an dritte Personen zu verkaufen.

Right of first offer (ROFO) – Recht des ersten Angebotes – ist dem ROFR ähnlich, unterscheidet sich jedoch dadurch, dass der verkaufswillige Gesellschafter zuerst verpflichtet ist, Verhandlungen mit den übrigen Gesellschaftern zu führen, bevor er seinen Anteil oder Anteilsteil verkaufen kann. Die Gesellschafter haben dabei das Recht, das erste Angebot zu stellen.

Weitere Möglichkeiten einen Anteilsverkauf zu regeln sind TAG-along und DRAG-along rights. TAG-along rights regeln den Anteilsverkauf seitens der Gesellschafter-Mehrheit. Dabei hat die Gesellschafter-Minderheit das Recht, sich diesem Verkauf zu denselben Konditionen anzuschließen. Bei DRAG-along rights verkauft ebenfalls die Gesellschafter-Mehrheit ihre Anteile. Der Unterschied dabei ist jedoch, dass bei dieser Variante, die Gesellschafter-Minderheit gezwungen ist, sich dem Deal anzuschließen. Während TAG-along rights die Gesellschafter-Minderheit schützen, bevorzugen DRAG-along rights die Gesellschafter-Mehrheit.

Es ist besonders aufmerksam zu machen auf Deadlock-Situationen, die besonders bei einem 50:50 Joint Venture auftreten können. Dabei kommt es zu einer Situation, in der keine gemeinschaftliche Entscheidung getroffen werden kann und dadurch die Gesellschaft handlungsunfähig wird. Im Laufe der Zeit haben sich zahlreiche Praktiken (Deadlock provisions) entwickelt, um eine Lösung für solche Situationen zu schaffen. Dabei kamen Varianten mit besonders originellen Bezeichnungen hervor wie z.B. Texas Shoot-out oder Russian roulette. Bei einem Texas shoot-out senden die Gesellschafter ein versiegeltes Kuvert an einen vorher bestimmten Obmann. Im Kuvert befindet sich ein Angebot, zu welchem ein Gesellschafter bereit ist, den Anteil des anderen

Gesellschafters zu kaufen. Beide Kuverts werden gleichzeitig geöffnet und das höhere Angebot gewinnt. Der Gesellschafter mit dem niedrigeren Angebot ist gezwungen, seinen Anteil zu verkaufen.

## Fazit

Joint Ventures sind grundsätzlich eine Möglichkeit, um in Russland Fuß zu fassen. Es empfiehlt sich, langfristig zu planen und den Partner für sein gemeinsames Unternehmen sorgfältig auszusuchen. Bei der Planung und Abwicklung sollten Experten konsultiert werden, da Fehler in Russland teuer werden können. Man sollte keine Angst vor der Herausforderung Russland haben, denn mit der richtigen Strategie und dem richtigen Partner an seiner Seite gibt es in Russland noch immer viel zu holen.

## Marina Yankowskaya

Marina Jankowskaya ist Teamleiterin für Gesellschaftsrecht und M&A bei Rödl und Partner in Moskau und betreut Unternehmen im Bereich der Gründung, Umstrukturierung und Liquidation von Kapitalgesellschaften in Russland. Frau Jankowskaya spricht Russisch, Deutsch und Englisch.

## Dr. Andreas Knaul, LL.M.

Dr. Andreas Knaul ist Rechtsanwalt und Leiter der Rechts- und Steuerberatung bei Rödl und Partner in Moskau. Seit 1993 ist er mit dem Russland-Geschäft vertraut und betreut überwiegend mittelständische Unternehmen beim Markteintritt in Russland und internationale Unternehmenskäufe.

Dr. Knaul spricht Deutsch, Englisch, Russisch und Französisch.

## Kontakte für weitere Informationen:

### Kontakt:

Dr. Andreas Knaul, LL.M. —  
d.i.a.p. (E.N.A.),  
Rechtsanwalt und Partner  
Leiter Rechtsberatung in Russland

Rödl & Partner Moskau  
Tel.: (+7 495) 933 51 20  
E-Mail: andreas.knaul@roedl.pro



### Kontakt:

Marina Yankovskaja —  
Juristin  
Leiterin der Abteilung für  
Gesellschaftsrecht

Rödl & Partner Moskau  
E-Mail: marina.yankovskaya@roedl.ru



## Büros in Russland

### Rödl & Partner Moskau

Business Center LeFort  
Elektrosawodskaja 27, Haus 2  
107023 Moskau

Phone: +7 (495) 933 51 20  
+7 (495) 933 20 55  
Telefax: +7 (495) 933 51 21

Website: [www.roedl.com/ru](http://www.roedl.com/ru)

### Rödl & Partner St. Petersburg

Linija 14, Haus 7  
Wasiljewskij Ostrow  
199034 St. Petersburg

Phone: +7 (812) 320 66 93  
Telefax: +7 (812) 320 66 95

**Stand: November 2010**

Wirtschaftsprüfer ■ Steuerberater ■ Rechtsanwälte  
Unternehmensberater

Bosnien-Herzegowina ■ Brasilien ■ Bulgarien ■ Deutschland ■ Estland ■ Frankreich ■ Georgien ■ Großbritannien ■ Hong Kong  
Indien ■ Indonesien ■ Italien ■ Kasachstan ■ Kroatien ■ Lettland ■ Litauen ■ Moldawien ■ Österreich ■ Polen ■ Rumänien  
Russische Föderation ■ Schweden ■ Schweiz ■ Singapur ■ Slowakische Republik ■ Slowenien ■ Spanien ■ Südafrika ■ Thailand  
Tschechische Republik ■ Türkei ■ Ukraine ■ Ungarn ■ USA ■ Vereinigte Arabische Emirate ■ Vietnam ■ VR China ■ Weißrussland