

# OST-WEST CONTACT

Das Wirtschaftsmagazin für Ost-West-Kooperation

## Investitionsklima Russland 2015



Mit freundlicher Unterstützung



Association  
of European  
Businesses

Successful Together





*Von der Idee  
zur Realisierung.*



*Die Spezialbank für  
deutsch-russische  
Handelsbeziehungen*

Zuverlässigkeit, Kompetenz und Vertrauen sind die Grundlage für jede Partnerschaft. Wir bieten individuelle Lösungen bei Ihren Geschäften in Russland und auch weltweit. Unsere Schwerpunkte bilden Handels-

finanzierungen, Zahlungsverkehr und Treasury. Mit über 40 Jahren Erfahrungen als deutsche Spezialbank für deutsch-russische Handelsbeziehungen verstehen wir uns als die Bank in diesem Segment.

**+49 (0) 69 2168-0**  
VTB Bank (Deutschland) AG  
[www.vtb.de](http://www.vtb.de)



**Impressum**

**Herausgeber und Geschäftsführende Gesellschafter:**

Dr. Jutta Falkner, Klaus Leger

**Redaktion:**

Ost-West-Contact  
 Ritterstraße 2 B, 10969 Berlin  
 Tel. +49 30 615089-0  
 Fax +49 30 615089-29  
 redaktion@owc.de  
 Chefredakteur: Dr. Jutta Falkner  
 Redaktion: Stephan Mittelhäuser, Grit Horn,  
 Marcus Scholz

**Verlag:**

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH  
 Regenskamp 18, 48157 Münster  
 Tel. +49 251 924309-0  
 Fax +49 251 924309-99  
 info@owc.de

**Anzeigenleiter:**

Norbert Mayer  
 nm@owc.de

**Anzeigen-Verkauf:**

Thomas Stölzner, Jens Steinhäuser,  
 Dorothea Korona

**Verlagsbüro Düsseldorf:**

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH  
 Berliner Allee 67, 40212 Düsseldorf  
 Tel. +49 211 550426-0  
 Fax +49 211 550426-55  
 anzeigen@owc.de

**Erscheinungsweise/ Abonnement:**

Die Monatszeitschrift Ost-West-Contact ist gemeinsam mit den Ost-Ausschuss-Informationen im Abonnement erhältlich. Das Jahresabonnement für beide Publikationen beträgt zusammen €120,- + 7 % MwSt., (Auslandsversendung zzgl. Porto)

**Abonnement-Service:**

Astrid Leger  
 Tel. +49 251 924309-33  
 Fax +49 251 924309-99  
 abo@owc.de

**Gestaltung:** Stefan Thümmel

**Grafiken + Fotos:** Udo Zelmer

**Anzeigen-Verwaltung:** Barbara Keizers

**Gerichtsstand:** Münster, HRB 4574  
 ISSN 0948 – 1680

**Druck:** merkur Print & Service Group, Detmold

**Titelfoto:** Moscow City

Foto: OWC

www.owc.de

Für die Übernahme von Artikeln in Ihren elektronischen Pressespiegel erhalten Sie die erforderlichen Rechte unter [www.presse-monitor.de](http://www.presse-monitor.de). Beiträge in Ost-West-Contact sind im Archiv der Homepage unter [www.owc.de](http://www.owc.de) zu recherchieren. Alle Rechte vorbehalten. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass hinsichtlich der Inhalte Urheberrecht besteht. Alle Informationen werden mit journalistischer Sorgfalt erarbeitet, für Verzögerungen, Irrtümer oder Unterlassungen wird jedoch keine Haftung übernommen.



Fotos: Ust Luga, OWC, Ford, Metropolis, Ford

- 4 Pragmatismus in allen Bereichen. Interview mit Dr. Frank Schauff, Geschäftsführer der Association of European Businesses in Russia (AEB)
- 8 Hohe Unsicherheit. Gesetz zum Schutz personenbezogener Daten geändert/ Weitreichende Auswirkungen auf die Unternehmen
- 11 Beseitigung von Unklarheiten. Neue Bestimmungen in der Abfallwirtschaft/ Überstürzte Änderungen bei der Herstellerhaftung
- 14 Parallelimporte in Russland. Eine neue Schlacht in einem alten Krieg
- 16 Besonderheiten des operativen Geschäfts für den Mittelstand. Mehr als 50 Prozent der kleinen und mittelständischen Unternehmen im Handel tätig/ Regierung gewährt umfangreiche Unterstützung
- 18 Stärkung der industriellen Produktion. Strategie für Lokalisierung und Importsubstitution/ Sorgfältige Analyse ist gefragt
- 21 Die wichtigsten Handelspartner Russlands

*Themen im Hauptheft OWC 6/15*

- **Polen:** Mehr Innovation mit deutschen Partnern
- **Bulgarien:** Steigende Aktivitäten im Bereich Outsourcing
- **Ukraine:** Weniger Fläche, mehr Ertrag
- **Baltikum:** Gute Stimmung bei deutschen Firmen



Fordern Sie ein kostenloses Probeexemplar an unter [info@owc.de](mailto:info@owc.de) oder +49 251 924309-0

**DR. FRANK SCHAUFF**

Geschäftsführer der Association of European Businesses in Russia (AEB)



## Pragmatismus in allen Bereichen

Die Interessenvertretung der europäischen Unternehmen in Moskau, die Association of European Businesses (AEB), hat sich dezidiert gegen die EU-Sanktionen gegenüber Russland ausgesprochen. Ebenso verschafft sich der Verband bei der russischen Administration Gehör, wenn sich die russische Gesetzgebung gegen einen fairen Wettbewerb auf dem russischen Markt richtet. OWC sprach mit Frank Schauff, Geschäftsführer des Verbandes, über aktuelle Probleme europäischer Unternehmen in Russland und über Möglichkeiten, pragmatisch und erfolgversprechend damit umzugehen.

**OWC:** Herr Schauff, die deutschen Exporte sind im vergangenen Jahr um 18 Prozent eingebrochen. Wie schwer hat es die anderen europäischen Länder getroffen?

■ **Schauff:** Der europäische Handel mit Russland ist um mehr als zehn Prozent zurückgegangen. Aber auch andere Länder außerhalb des Sanktionsregimes von EU und USA konnten nicht profitieren, denn der russische Außenhandel insgesamt hat im vergangenen Jahr schlecht abgeschnitten. Das ist in erster Linie auf den Verfall des Ölpreises zurückzuführen.

Insofern bestätigt sich die Angst vor der Hinwendung Russlands zu anderen Märkten auf Kosten Europas nicht. Der Anteil der Europäischen Union am Außenhandel Russlands blieb relativ stabil. Realisierte Russland 2013 49,6 Prozent der Umsätze mit der EU, so waren es im vergangenen Jahr 48,2 Prozent. In dieser Bandbreite bewegen wir uns seit zehn Jahren, seit der Erweiterung der Europäischen Union. Kurz: Der Marktanteil der Europäer am russischen Außenhandel ist stabil. Bemerkenswert ist jedoch, dass die USA gegen den Trend und trotz Sanktionen ihren Außenhandelsanteil anheben konnten.

**OWC:** Gibt es auch Gewinner der Krise?

■ **Schauff:** Ich sehe in der gegenwärtigen Entwicklung vor allem Verlierer. Im Automobilbereich sieht es für die Unternehmen ziemlich schlecht aus. Unser Verband verfolgt die Entwicklung in dieser Branche sehr genau und erstellt die monatliche Statistik über Verkauf und Produktion. Im April hatte Russland einen Rückgang beim Verkauf von Pkw von 40 Prozent zu verzeichnen. Das ist ein wichtiges Zeichen. Schließlich muss man bedenken, dass die Anschaffung eines Autos als langlebiges Konsumgut ein Zeichen dafür ist, wie die russischen Konsumenten die Entwicklung ihrer Wirtschaft betrachten – nämlich sehr skeptisch.

**OWC:** Vor allem die ausländischen Marken haben verloren.

■ **Schauff:** Aufgrund der Rubelabwertung haben alle Autohersteller Sorgen. Die Unternehmen, die hier produzieren, halten sich noch ganz ordentlich. Der Rubel liegt noch immer unterhalb seines Wertes von Anfang 2014. Auch wenn wir in den vergangenen Wochen eine Aufwärtsentwicklung der russischen Währung gesehen haben – das Problem verschwindet nicht so schnell. Letztlich ist es eine Frage der Entwicklung des Ölpreises. Wenn der Ölpreis anzieht, steigt der Rubel und dann werden auch die Importe für die Russen wieder billiger.

**OWC:** Welchen Anteil an den negativen Entwicklungen haben die Sanktionen?

■ **Schauff:** Die meisten Firmen, die in Russland tätig sind, sind von den Sanktionen nicht betroffen. Unter den Finanzsanktionen haben sicher alle zu leiden – aber 90 Prozent der Firmen spüren keine direkten Auswirkungen, sie arbeiten unter dem Sanktionsregime genau so weiter, wie sie auch vorher gearbeitet haben. Und Firmen, die tatsächlich beim Handel eingeschränkt sind, versuchen pragmatisch damit umzugehen.

Am schwierigsten zu handhaben ist sicher der Bereich ‚Dual Use‘, also Lieferungen für Güter, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Hier gibt es die größten rechtlichen Unsicherheiten.

Man kann sicher davon ausgehen, dass die Sanktionen bis Ende des Jahres verlängert werden, da man deren Aufhebung an die Erfüllung der Minsker Erklärung gebunden hat. Danach wird sich erweisen, was passiert.

**OWC:** Und wie reagieren die europäischen Unternehmen auf die aktuellen wirtschaftlichen Schwierigkeiten in Russland?

■ **Schauff:** Es gibt einen bekannten Fall, der in den Medien eine Rolle spielt: General Motors wird seine Produktion in Russland einstellen. Aber das ist das einzige Beispiel, das ich nennen kann. Insgesamt werden die Strukturen angepasst, man findet Pragmatismus in allen Bereichen. Die Unternehmen gehen von einem Minus-Wachstum aus, aber der Rückgang des Bruttoinlandsproduktes wird geringer ausfallen als ursprünglich erwartet. Doch es gibt keine Unternehmen, die davon reden, den russischen Markt zu verlassen. Bei allen Schwierigkeiten ist er zu wichtig.

**OWC:** Was genau heißt das: Strukturen anpassen?

■ **Schauff:** Es gibt Produktionsunterbrechungen im Automobilbereich. Ausländer, die bisher die Positionen in der zweiten Reihe oder in Spezialbereichen besetzt haben, werden nach Möglichkeit nach Hause geschickt, weil sie in der jetzigen Situation ihren Unternehmen zu teuer werden.

Aber im Vergleich zu 1998 sind die Ausländer heute stärker in Russland engagiert. Letztlich weiß jeder: Wer jetzt den Markt verlässt, ist nicht da, wenn es wieder losgeht.

**OWC:** Wie unterstützt die AEB ihre Firmen in diesen schwierigen Zeiten?



■ **Schauff:** 2014 war sicher ein besonderes Jahr. Wir haben uns kritisch mit den Sanktionen auseinandergesetzt und viele Veranstaltungen organisiert, um zu erklären, worauf die Unternehmen achten müssen. Nach Einschätzung unserer Mitglieder ist es jetzt aber wichtiger, dass wir uns auf die aktuellen Fragen der russischen Marktentwicklung konzentrieren.

**OWC:** Welche Fragen sind das?

■ **Schauff:** Ein großes Thema ist die Importsubstitution. Wenn die russische Regierung einen fairen Rahmen vorstellt, um stärker im Land zu produzieren, und europäische Firmen eingeladen sind, an diesem Prozess gleichberechtigt teilzuhaben, kann das natürlich ein interessanter Ansatz sein – wenn es sich rechnet. Wenn diese Gleichbehandlung von russischen und ausländischen Unternehmen nicht gegeben ist, gibt es Probleme. Wir versuchen darauf hinzuwirken, dass die Konzeption der Importsubstitution nicht für protektionistische Maßnahmen ausgenutzt werden kann.

Eine weitere Frage, die unsere Mitglieder derzeit bewegt, ist die Liberalisierung von Parallelimporten. Wir vertreten hierzu eine klare Position gegen diese Liberalisierung, sowohl gegenüber der russischen Regierung als auch gegenüber der Eurasischen Wirtschaftsunion.

Das neue Gesetz über die persönliche Datenspeicherung sorgt sowohl bei unseren Mitgliedern als auch bei russischen Firmen für Unbehagen. Es tritt im Herbst in Kraft, aber viele Fragen zur praktischen Umsetzung sind nicht geklärt.

Ein anderes Gesetz, bei dem die Umsetzung ansteht, ist das Abfallwirtschaftsgesetz. Das wirft viele praktische Fragen auf –

schaftt aber auch neue Möglichkeiten für ausländische Firmen in Russland. Recycling und Abfallwirtschaft sind ja interessante Geschäftsfelder.

**OWC:** Welche Möglichkeiten hat die AEB, auf solche Gesetze Einfluss zu nehmen?

■ **Schauff:** Beim Gesetz zur Datenspeicherung auf russischem Territorium zum Beispiel haben wir es geschafft, dass die Fristen verschoben wurden. Es sollte schon im Januar in Kraft treten. Das hätte die russische Wirtschaft überfordert. Wir sind in intensiver Diskussion mit den russischen Stellen, das Gesetz so zu gestalten, dass sich die Kosten in Grenzen halten und es einfach zu handhaben ist.

Was letztlich dabei herauskommt, ist schwer zu sagen. Im Lobbying-Geschäft spielen viele Faktoren, viele Interessen eine Rolle.

**OWC:** Sie haben drei Beispiele im Bereich Gesetzgebung genannt, die ausländischen Unternehmen in Russland das Leben nicht unbedingt erleichtern. Werden die Rahmenbedingungen schlechter?

■ **Schauff:** Es gibt in Russland schon immer zwei Tendenzen: Auf der einen Seite will man eine engere Zusammenarbeit mit dem Westen, auf der anderen Seite grenzt man sich vom Rest der Welt ab. Unter den gegebenen politischen Bedingungen ist die Lage nicht einfach. Russland hofft, dass anstelle der EU China der große wichtige Partner werden wird – aber das wird sich nicht so schnell realisieren.

Europäische Firmen sind weiterhin willkommen. Den russischen Akteuren ist klar, dass die Modernisierung inklusive der Import-



**Wir verhelfen  
Ihrer Vision  
zum Erfolg!**

# DAGMAR LORENZ Legal & Tax

Kanzlei der Vertrauensanwältin  
des Generalkonsulates der Bundesrepublik Deutschland  
und des Generalkonsulates der Schweiz in Sankt Petersburg

- Unternehmensgründungen, -beteiligungen und -übernahmen
- Due Diligence
- Vertragsgestaltung und -prüfung
- Arbeitsrecht, incl. Ausländerarbeits- und Migrationsrecht
- Immobilien- und Baurecht
- Interessenvertretung vor Gericht
- Krisenmanagement
- Steuerberatung
- Steuer- und Sozialversicherungserklärungen
- Abschlüsse und Reporting
- Buchführung
- Finanz- und Lohnabrechnung
- interne Buchprüfung

Sankt Petersburg  
+ 7 812 320 92 51

Moskau  
+7 499 962 41 82

Naumburg / Saale  
+ 49 3445 234 366

mehr als **20** Jahre in  
Russland

[www.dagmarlorenz.com](http://www.dagmarlorenz.com) • [info@dagmarlorenz.com](mailto:info@dagmarlorenz.com)

substitution weiterhin nicht ohne europäische Partner funktionieren wird.

**OWC:** Gibt es schon Anzeichen dafür, dass russische Unternehmen es tatsächlich schaffen, Importe abzulösen?

■ **Schauff:** Das Gesetz zu den Imports substitutionen wurde ja erst Ende vergangenen Jahres verabschiedet. Die konkrete Ausgestaltung ist noch im Gange und es lässt sich schwer absehen, welche Auswirkungen das auf die Wirtschaft hat.

Wir wissen aber, dass – wenn russische Interessen mit denen ausländischer Unternehmer kollidieren – natürlich die russischen bevorzugt werden. Das ist keine Überraschung. Aber es ist für Russland ein Problem. Im Hightech-Bereich zum Beispiel bestehen erhebliche Defizite, eine weitere Modernisierung ohne ausländisches Know-how ist schwer vorstellbar.

Allerdings dürfen wir nicht vergessen: Die Diskussion um die Imports substitution ist natürlich auch ein Effekt des Sanktionsregimes der EU und der USA. Wir müssen damit konstruktiv umgehen, aber es darf keine Diskriminierungen geben.

**OWC:** Wo sind die Europäer heute benachteiligt?

■ **Schauff:** Wir schätzen vor allem das Dekret 656 der russischen Regierung als schwierig ein. Entsprechend dieser Anordnung werden ausländische Unternehmen von bestimmten staatlichen Aufträgen ausgeschlossen. Einige Firmen im Baumaschinenbereich zum Beispiel produzieren in Russland, werden aber nicht als russische Produzenten anerkannt. Man braucht eine Definition des Begriffs „russischer Hersteller“, der auf klaren Faktoren beruht. Daran arbeiten wir.

**OWC:** Ab dem 1. Januar 2016 dürfen ausländische Gesellschaften nur noch 20 Prozent Anteile an russischen Medienunternehmen halten. Wie groß ist die Aufregung in diesem Bereich?

■ **Schauff:** Die großen Verlage verhandeln das Problem individuell, hier sind wir als Verband nicht involviert. Aber nicht nur Springer oder Burda sind betroffen, sondern auch firmeneigene Journale mit einer Auflage von über 1.000 Exemplaren. Damit hat das Gesetz breitere Konsequenzen, als es in der Öffentlichkeit und möglicherweise vom Gesetzgeber selbst wahrgenommen wird.

**OWC:** Was soll damit erreicht werden?

■ **Schauff:** Das weiß ich nicht. Fakt ist: Bei der russischen Gesetzgebung finden immer wieder Kollateralschäden statt. Eigentlich wird das Gesetz für eine Handvoll Unternehmen gemacht, und zum Schluss sind eintausend juristische Personen betroffen, die ihre Firmenprospekte nicht mehr drucken dürfen. Auch beim Datengesetz wurden die Folgen nicht im Einzelnen richtig abgeschätzt.

Russland zeigt eine Neigung, seine eigenen russischen Lösungen finden zu wollen. Gegenüber dem Rest der Welt lässt sich ein solcher Investitionsstandort aber nicht immer einfach verkaufen.

Letztlich werden die Entscheidungen über Investitionen in Russland in den Hauptquartieren getroffen. Die Firmenvertreter in Russland haben in der Regel eine sehr positive Haltung zum Land. Aber wenn man im Hauptquartier sitzt, muss das politische Risiko bewertet werden. Dafür werden mathematische Modelle entworfen. Und wenn man dann diese Gesetzgebung in Betracht zieht, hat Russland eben zuweilen schlechte Karten.

**OWC:** Es gibt in Deutschland inzwischen Veranstaltungen, in denen dafür geworben wird, gerade jetzt in Russland zu investieren. Immobilien sind preiswert, Wettbewerber lassen sich günstig übernehmen. Sehen Sie diese Tendenz?

■ **Schauff:** Nein. Wie ich bereits sagte: Das politische Risiko spielt eine große Rolle bei Investitionsentscheidungen. Es muss eine

gewisse Stabilität gegeben sein, um Kapital in andere Länder zu transferieren.

Richtig ist: Der Rubel hat an Wert wieder zugenommen, liegt aber noch deutlich unter dem Wert von vor einem Jahr. Die Reallöhne steigen nicht mehr, Immobilienpreise sind gesunken. Das russische Umfeld hat sich verändert. Aber es gibt wegen der hohen Abhängigkeit Russlands von den Öl- und Gaspreisen immer einen Aufwertungstrieb der Währung.

Sicher gibt es Leute, die die aktuellen Entwicklungen mit Interesse verfolgen, aber einen Drang nach Investitionen, den gibt es im Moment nicht.

**OWC:** Die AEB veranstaltet seit vielen Jahren in St. Petersburg den europäisch-russischen Kongress „Northern Dimension Forum“. Welche Funktion hat diese Zusammenkunft heute?

■ **Schauff:** Vor dem Hintergrund, dass eine Reihe von russisch-europäischen Gesprächskanälen geschlossen wurden – ich nenne hier nur den Petersburger Dialog –, hat dieses „Northern Dimension Forum“ als Diskussionsplattform für europäische Geschäftsleute und russische Politiker natürlich an Bedeutung gewonnen. Trotz aller Probleme zwischen Brüssel und Moskau – unterhalb der großen politischen Entscheidung haben beide Seiten Interesse, miteinander zu reden und zu arbeiten. Es macht Sinn, einen Modus Vivendi zu finden, der eine Kooperation ermöglicht. Die Tatsache, dass Bundeskanzlerin Angela Merkel anlässlich des 60. Jahrestages des Kriegsendes in Moskau einen Kranz niedergelegt hat, zeigt, dass man Wege finden will, im Gespräch zu bleiben. Hierbei kann das „Northern Dimension Forum“ hilfreich sein.

**OWC:** Aber in Brüssel scheint man das anders zu sehen. Selbst eine Zusammenarbeit mit der Eurasischen Wirtschaftsunion ist bisher nicht zustande gekommen.

■ **Schauff:** Unser Verband arbeitet intensiv mit der Eurasischen Wirtschaftsunion zusammen, und wir haben auch vor der Europäischen Union darauf hingewiesen, dass eine Kooperation notwendig ist. Es funktionieren informelle Kontakte – aber in Brüssel gibt es bisher keinen Durchbruch, was offizielle Kontakte betrifft.

**OWC:** Wie nützlich ist die Eurasische Union für Ihre Mitglieder?

■ **Schauff:** Unsere Mitglieder, die in Russland investiert haben, wissen durchaus den Vorteil zu schätzen, dass man in weiteren Märkten ähnliche Standards wie in Russland vorfindet. Sie sehen eine Perspektive, dass man aus Russland heraus gut in die benachbarten Länder exportieren kann.

**OWC:** Wie verhalten sich die Russen gegenüber den Europäern? Es wird viel von verlorengangenenem Vertrauen gesprochen.

■ **Schauff:** Die russischen Stellen sind sehr freundlich zu uns, wir haben bisher keine Probleme. Sicher ist unser Ruf bei der russischen Administration und in der Wirtschaft auch vor dem Hintergrund sehr gut, dass wir uns kritisch zu den Sanktionen geäußert haben. Als Verband werden wir nicht von Treffen ausgeschlossen. Die Kommunikation läuft ganz entspannt. Vielleicht ist es an manchen Stellen unkompliziert, Gesprächstermine zu bekommen, weil sie zeigen wollen, dass sie an der Zusammenarbeit mit Europa weiter interessiert sind.

**OWC:** Ihre Prognose für 2015?

■ **Schauff:** Die Stimmung innerhalb der europäischen Geschäftswelt hellt sich auf. In diesem Jahr werden wir noch einmal einen Rückgang im Handel haben. Aber wir erwarten, dass sich die Lage zum Ende des Jahres verbessert.

**OWC:** Vielen Dank für das Gespräch.

*Das Interview führte Dr. Jutta Falkner.*





 **POLAND CONSULTING**



 **RUSSIA CONSULTING**



 **BELARUS CONSULTING**



 **UKRAINE CONSULTING**



 **GERMANY CONSULTING**



 **KAZAKHSTAN CONSULTING**

**We  
unite  
for you.**

Gemeinsam kann man Berge versetzen. Um noch besser für unsere Kunden da zu sein, vereinen wir unsere bestehenden Unternehmen zu einem, SCHNEIDER GROUP. Als internationale Unternehmensgruppe wenden wir uns Technologien zu und streben kontinuierlich nach Effizienzsteigerung. Unseren Kunden bieten wir technologische Lösungen in den Bereichen Buchhaltung, Steuern, ERP Systeme, Recht und Import. Entwickeln Sie Ihr Geschäft weiter in Russland, Kasachstan, Belarus, der Ukraine, Polen und Deutschland mit uns. Denn wir vereinen uns für Sie.

[www.schneider-group.com](http://www.schneider-group.com)

 **SCHNEIDER GROUP**





## Investitionsklima in Russland

Die Association of European Businesses (AEB) wurde 1995 auf Initiative mehrerer in der Russischen Föderation niedergelassener europäischer Unternehmen, Botschafter von EU-Mitgliedstaaten und dem Leiter der Delegation der Europäischen Kommission in der Russischen Föderation gegründet. Der Verband ist ein unabhängiger nichtkommerzieller Verband mit über 600 Mitgliedern. Zusammengeschlossen im AEB sind Unternehmen und Unternehmer aus den Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) und der Europäischen Freihandelszone (EFTA), die Geschäfte mit und in der Russischen Föderation tätigen.

Ziel der Association of European Businesses ist es, die Interessen seiner Mitglieder zu vertreten und zu unterstützen. Zur Seite steht ihnen der Verband bei ihren Geschäften mit und in Russland mit Lobbying, der Bereitstellung von Informationen und mit verschiedenen Aktivitäten zur Verbesserung des russischen Handels- und Geschäftsumfeldes in Übereinstimmung mit international anerkannten Geschäftspraktiken sowie mit der Förderung der Integration und Partnerschaft zwischen der Europäischen Union und Russland.

Die Lobbyarbeit des AEB erfolgt über seine Ausschüsse und Arbeitsgruppen, die ein großes Spektrum an Branchen und Sektoren abdecken: Finanzen und Investitionen, Visa-Taskforce, Energie, Zoll und Verkehr, Maschinenbau und -entwicklung; Arbeitsschutz, Gesundheit, Umwelt und Sicherheit und andere mehr.

Die Ausschüsse arbeiten eng mit den russischen und europäischen Behörden zusammen, zum Beispiel durch öffentliche und geschlossene Treffen mit Regierungsvertretern und durch Einreichen von Kommentaren und Änderungsanträgen zu Gesetzentwürfen.

Mit ihrer Webseite und ihren Veröffentlichungen, Pressekampagnen, Umfragen und durch aktuelle Meldungen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Themen liefert die Association of European Businesses der europäischen Geschäftswelt zahlreiche Informationen. Der Verband unterstützt seine Mitglieder in ganz Russland durch die Organisation von regionalen Präsentationen oder Unterneh-

merreisen sowie durch regionale Vertretungen wie den Lenkungsausschuss Krasnodar und die Vertretung in Jekaterinburg.

In der Association of European Businesses (AEB) arbeiten übergreifende Komitees und Industriekomitees. Die branchenübergreifenden Komitees beschäftigen sich mit Fragen, die alle Mitgliedsunternehmen in Russland gleichermaßen betreffen: Zoll- und Transport, Energieeffizienz, Finanzierung und Investitionen, Personalmanagement, Intellektuelles Eigentum, Rechtsfragen, Migration, PR & Kommunikation, Produktkonformität, Immobilien, Sicherheit, Gesundheit und Umwelt, Kleine und Mittelständische Unternehmen und Steuern.

Im Industriebereich sind folgende Komitees aktiv: Agrarindustrie, Luftfahrt, Automobilindustrie, Banken, Commercial Vehicles, Bauausrüstungen, Bauindustrie und Zulieferungen für Baumaterialien, Crop Protection, Energie, Gesundheit und Pharmaindustrie, Haushaltgeräte, Hotel und Tourismus, Versicherungen und Pensionen, IT und Telekommunikation, Maschinenbau und Engineering, Immobilien, Reifenproduktion.

Für die vorliegende Ausgabe äußern sich die Vorsitzenden des Komitees für IT und Telekommunikation, der Arbeitsgruppe für Umwelt, Arbeits- und Gesundheitsschutz und Sicherheit, der Arbeitsgruppe Parallelimporte, des Komitees für Mittelstand und der Arbeitsgruppe Innovation und Modernisierung zu aktuellen Entwicklungen des Investitionsklimas in Russland.

### KONTAKT

Association of European Businesses (AEB)

127473 Moskau

Krasno proletarskaya ul. 16

Gebäude 3, Eingang 8, 4. Etage

Tel.: +7 (495) 234 2764

Fax: +7 (495) 234 2807

info@aebrus.ru

http://www.aebrus.ru



## Hohe Unsicherheit

### Gesetz zum Schutz personenbezogener Daten geändert/ Weitreichende Auswirkungen auf die Unternehmen

**Am 1. September 2015 tritt das Gesetz Nr. 242-ФЗ in Kraft. Mit dem Gesetz wird die Erhebung und Speicherung personenbezogener Daten der Staatsbürger neu geregelt. Was bedeutet dieses Gesetz für die Wirtschaft, insbesondere für die weltweit agierenden Unternehmen in Russland?**

Von Edgars Puzo

Im Juni 2014 wurde in die Staatsduma ein Gesetzentwurf eingebracht, der bereits jetzt den Status eines Föderalgesetzes



\* Der Autor

Edgars Puzo, Generaldirektor von OOO „Atos IT Solutions and Services“, ist Vorsitzender des IT-Telekom-Komitees und Vorsitzender der Arbeitsgruppe für Personenbezogene Daten in der „Association of European Businesses – AEB“.

zes hat: „Über die Vornahme der Änderungen in einzelnen gesetzlichen Bestimmungen der Russischen Föderation in Bezug auf die genauere Festlegung der Vorgehensweise bei der Verarbeitung personenbezogener Daten in den Informations- und Kommunikationsnetzen“ – oder kurz: Gesetz Nr. 242-ФЗ vom 21. Juli 2014 (im Folgenden „Gesetz Nr. 242“ genannt).

Das Gesetz, das am 1. September 2015 in Kraft treten soll, hat bereits im Entwurf für große Aufmerksamkeit gesorgt – sowohl bei den russischen als auch den internationalen Unternehmen. Der Grund liegt darin, dass die verantwortlichen Stellen durch dieses Gesetz dazu verpflichtet werden, bei der Erhebung personenbezogener Daten der Staatsbürger



der Russischen Föderation auch über das Internet die Erfassung und Systematisierung dieser Daten mithilfe der Datenbanken sicherzustellen. Ausgenommen sind Sonderfälle, die durch das föderale Gesetz Nr. 152-Φ3 „Über personenbezogene Daten“ vom 27. Juli 2006 geregelt werden.

### Gegenmaßnahme zu westlichen Sanktionen

Als Gegenmaßnahme zu den westlichen Sanktionen erhielt dieser Gesetzesentwurf in nur einem Monat den Status eines Gesetzes. Gemäß der ersten Fassung des Gesetzes hatten die Unternehmer gut zwei Jahre Zeit, um sich auf dessen Durchführung vorzubereiten. Um ihre IT-Infrastruktur vorzubereiten, die Datenbanken zu ermitteln, in denen personenbezogene Daten der Bürger der RF gespeichert werden, und – falls sich die Datenbanken außerhalb Russlands befinden – über deren eventuelle Verlegung und die weitere Arbeit mit personenbezogenen Daten unter Berücksichtigung der Anforderungen des Gesetzes Nr. 242 zu gewährleisten.

Aber im Herbst 2014 traten die Abgeordneten der Staatsduma mit der neuen Initiative an, um das Inkrafttreten des Gesetzes auf den 1. Januar 2015 vorzulegen. Der Gesetzesentwurf mit dem neuen Datum des Inkrafttretens löste eine breite Diskussion aus. Es wurde offensichtlich, dass niemand bereit sein würde, so schnell seine Tätigkeit dem neuen Gesetz Nr. 242 anzupassen – weder die Unternehmer oder die technischen Dienste russischer Datenzentren, noch die Organe der Rechtsanwendung, darunter die russische Aufsichtsbehörde für den Datenschutz „Roskomnadsor“.

Im Verlauf des vierten Quartals 2014 wurde eine Reihe von Beratungen unter Teilnahme von Behörden und Unternehmen organisiert und durchgeführt, bei denen über die praktische Durchsetzbarkeit des Gesetzes diskutiert wurde. Auf diesen Treffen sowie in zahlreichen Anfragen baten die Unternehmer darum, die Norm des Gesetzes Nr. 242 zu erläutern, die Liste von Ausnahmen genauer festzulegen, den Begriff „Personenbezogene Daten“ genauer zu definieren und auf das ursprüngliche Datum für das Inkrafttreten des Gesetzes zurückzukommen.

Als Ergebnis dieser Treffen wurde ein einziger Änderungsvorschlag zum Gesetz Nr. 242 akzeptiert. Als der Tag

des Inkrafttretens des Gesetzes wurde der 1. September 2015 bestätigt. Damit ist es leider nicht gelungen, das Inkrafttreten ab dem Jahr 2016 durchzusetzen und eine offizielle Erklärung zu allen offenen Fragen der Anwendung der neuen Rechtsnorm zu erhalten. Somit besteht nun für jedes Unternehmen in Russland sowie jedes Unternehmen, das seine Geschäftstätigkeit in Russland ohne Rechtspersönlichkeit, eine Filiale oder Vertretung, ausübt (z. B. eine an die Verbraucher in der Russischen Föderation gerichtete Internetseite) die Notwendigkeit, einen internen Audit durchzuführen, um festzustellen, ob man vorbereitet ist, die Anforderungen des Gesetzes Nr. 242 ab September 2015 zu erfüllen. Es ist klar, dass diese Frage für weltweit tätige Unternehmen, deren IT-Infrastruktur für viele Standorte global ausgelegt ist und für solche, deren Geschäftstätigkeit auf der Suche nach Kunden im Internet basiert und zu deren Internetseiten der Zugang aus der Russischen Föderation möglich ist, von besonderer Bedeutung ist.

### Hauptanforderungen des Gesetzes

Was sind nun die Hauptanforderungen, die sich aus der neuen Gesetzesnorm ergeben? Aufgrund des Fehlens offizieller Erläuterungen durch staatliche Behörden kann aufgrund der aktuellen Deutung des Gesetzes Nr. 242 Folgendes festgehalten werden: Die Verpflichtung sicherzustellen, dass die Erhebung von personenbezogenen Daten der Staatsbürger der Russischen Föderation und deren Erfassung und Systematisierung erfolgen kann. Bei Nichterfüllung ist mit einer verwaltungsrechtlichen Verfolgung zu rechnen.

Es bleibt die Frage, ob eine Datenbank-Kopie in der Russischen Föderation erstellt werden kann, während die ursprüngliche Datenbank außerhalb der Russischen Föderation bleibt. Die heutige Antwort lautet: Nein. In der Russischen Föderation muss eine Original-Datenbank eingerichtet sein, also die ursprüngliche Datenbank, in der personenbezogene Daten der Staatsbürger erhoben und angepasst werden.

Was bedeutet eine Datenbank im Sinne des Gesetzes Nr. 242? Ohne eine schriftliche Stellungnahme haben die Rechtsanwendungsorgane mündlich mitgeteilt, dass darunter eine beliebig geordnete Informationsmenge auf einem beliebigen



**LEGALIFE - EINE INTERNATIONAL ANGESEHENE KANZLEI, DIE IHRE MANDANTSCHAFT MIT QUALITATIV HOCHWERTIGEN UND ZUGLEICH KOSTENEFFIZIENTEN DIENSTLEISTUNGEN IN DEN BEREICHEN RECHTSBERATUNG, STEUERBERATUNG UND BUCHHALTUNG UNTERSTÜTZT**



#### UNSERE JURISTISCHEN DIENSTLEISTUNGEN

Legalife kann auf ein Team hochkarätiger, auf dem russischen Markt nachhaltig anerkannter Juristen zurückgreifen. Zu unseren Tätigkeitsschwerpunkten gehören die vollumfängliche Beratung in handels- und gesellschaftsrechtlichen Fragen, die wir gerne unter dem Blickwinkel des Steuerrechts beleuchten, sowie in Fragen des Immobilien- und des Immaterialgüterrechts. Die hohe banken-, zoll-, arbeits- und migrationsrechtliche Kompetenz von Legalife rundet unser Profil ab. Wenn außergerichtlich keine gütliche Einigung erreicht werden kann, setzen unsere erfahrenen Juristen Ihre Interessen auch in Schiedsverfahren und Gerichtsprozessen durch.



#### UNSERE DIENSTLEISTUNGEN IN DEN BEREICHEN STEUERBERATUNG UND BUCHHALTUNG

Wir sind Spezialisten in den Bereichen Buchhaltung und Finanzberatung. Unser Angebotsspektrum reicht von der „alltäglichen“ Buchhaltung bis zur Vorlage verpflichtender Steuererklärungen und Bilanzen bei staatlichen Behörden. Des Weiteren helfen wir unserer internationalen Mandantschaft gerne, das Berichtswesen ihrer russischen Tochtergesellschaften an die konzerninternen Rechnungslegungs- bzw. Reportingstandards anzupassen.



#### Legalife LLC

Myasnitskaya 24, Building 1,  
Office 73, Moscow, Russia

#### Ansprechpartner:

Jan Dresel  
[jan.dresel@legalife.ru](mailto:jan.dresel@legalife.ru)

Massimiliano Ballotta  
[massimiliano.ballotta@legalife.ru](mailto:massimiliano.ballotta@legalife.ru)

[www.legalife.ru](http://www.legalife.ru)

Datenträger, einschließlich Word- und Excel-Dateien o. ä., zu verstehen ist. Muss das Unternehmen, das in der Russischen Föderation in keiner verfügbaren Rechtsform präsent ist, seine Geschäfte aber per Internet in der Russischen Föderation führt (z. B. Internetshops, Touristenservice zur Hotelbuchung o. ä.) die Anforderungen des neuen Gesetzes erfüllen? Wenn die Geschäftstätigkeit eines solchen Unternehmens auf die Staatsbürger der Russischen Föderation ausgerichtet ist, lautet die offizielle Antwort: Ja, es muss. Es sei aber betont, dass es keine Kriterien dafür gibt, nach denen beurteilt wird, ob das Internet-Geschäft auf die Russische Föderation gerichtet ist oder nicht.

Dürfen personenbezogene Daten der Staatsbürger über die Grenzen der Russischen Föderation hinaus übertragen werden (praktisch bedeutet das, ob die Datenbank-Kopien in Datenzentren in den anderen Ländern erstellt werden dürfen)? Die Antwort findet sich in Art. 12 des Gesetzes Nr. 152-ФЗ „Über personenbezogene Daten“ vom 27. Juli 2006. Hier geht es um die Freigabe einer grenzüberschreitenden Übertragung personenbezogener Daten der Staatsbürger mit deren Zustimmung und zum Zweck der Verarbeitung dieser Daten in deren Interesse – vorausgesetzt, diese Daten werden im Ausland entsprechend sicher geschützt. Unter Berücksichtigung der politischen Hintergründe und der aktuellen Situation lässt sich Folgendes feststellen: Es ist leider schwer vorherzusagen, ob das Gesetz Nr. 242 praktisch realisierbar ist. Jedes Unternehmen hat alle Risiken sowie die „Pro und Contra“ abzuwägen und seine Entscheidung selbst zu treffen. Die Vertreter von Roskomnadsor haben versprochen, einige Änderungen am Gesetz vorzunehmen. Auf jeden Fall werden

diese keinesfalls das Wesen und die Grundsätze des Gesetzes berühren. Verfahrensaspekte für die praktische Umsetzung des Gesetzes sollen aber genauer definiert werden.

Während auf die offiziellen Erläuterungen noch gewartet wird, können folgende Haupttendenzen hinsichtlich der von den Unternehmen getroffenen möglichen Entscheidungen hervorgehoben werden: 1. die IT-Landschaft komplett sanieren und die ganze Datenbank in die Russische Föderation verlegen; 2. den Teil der IT-Infrastruktur, in dem personenbezogene Daten von Staatsbürgern der Russische Föderation erhoben und anschließend gespeichert werden, aussondern und diesen Teil in der Russischen Föderation unterbringen; 3. nichts ändern und auf die Ergebnisse der Anwendung der Gesetzesnorm warten, dabei aber bereit sein, eine Strafe zu zahlen, die aktuell zirka 200.000 Rubel beträgt (Anm.: Es wird über eine mögliche Erhöhung auf zwei bis drei Prozent des Jahresumsatzes des Unternehmens diskutiert.) und/oder eventuell auf die jeweilige „schwarze“ Liste von Unternehmen zu geraten, die gegen das Gesetz verstoßen. Der Zugang zum Server mit den personenbezogenen Daten der Staatsbürger vom Gebiet der Russischen Föderation aus wird dann gesperrt. Diese Maßnahme wird aber ausschließlich aufgrund eines Gerichtsurteils und bei der Nichterfüllung der Verordnung zur Beseitigung dieses Verstoßes angewendet.





**EINE RUSSISCHE FIRMA VON EUROPÄISCHER QUALITÄT**

**WIR WISSEN ALLES ÜBER VERZOLLUNG UND LOGISTIK IN RUSSLAND**

Russland, Sankt Petersburg

**+7 812 335-76-97; sales@translogix.ru; www.translogix.ru**



# Beseitigung von Unklarheiten

## Neue Bestimmungen in der Abfallwirtschaft/ Überstürzte Änderungen bei der Herstellerhaftung

Ende Dezember 2014 wurde in Russland das Föderationsgesetz Nr. 458 verabschiedet, das zusammen mit dem bereits verabschiedeten Föderationsgesetz Nr. 219 das Abfallmanagementsystem in Russland grundlegend ändert. Nachdem sich die Arbeit an der Gesetzesvorlage mehrere Jahre hingezogen hatte, wurde das Gesetz übereilt verabschiedet. Demzufolge ergaben sich zahlreiche Fragen zu seiner Umsetzung.

### Von Mikhail Divovich

Im letzten Moment wurden an der Gesetzesvorlage Änderungen und Ergänzungen ohne die notwendigen Konsultationen mit dem Expertenteam und ohne öffentliche Diskussion vorgenommen. Eine derartig überstürzte Verabschiedung des Dokuments überraschte selbst das Ministerium für Naturschätze und Ökologie der Russischen Föderation, der Hauptbehörde zur Regelung von Naturschutzfragen, welche die Gesetzesvorlage eingebracht hatte.



#### \* Der Autor

Mikhail Divovich ist stellvertretender Vorsitzender des Ausschusses für Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz und Sicherheit, Vorsitzender des Unterausschusses für Umweltschutz beim AEB und Generaldirektor ECOTEAM LLC.

Die meisten Fragen bezogen sich auf eine wesentliche Gesetzesneueinführung, dem „Institut für erweiterte Herstellerhaftung“, das erstmalig in Russland mit dem Föderationsgesetz Nr. 458 eingeführt wird. Unter erweiterter Hersteller- bzw. Importeurhaftung für eigene Ware versteht man die Pflicht des Herstellers bzw. des Importeurs, Sammlung und Wiederverwertung der Waren mit eigenen Kräften oder auf eigene Kosten vorzunehmen, die von den genannten in Verkehr gebracht wurden, und die von den Eigentümern, die die Ware erworben haben, in den Abfall gegeben wurden.

### Eigenständige Wiederverwertung

Bei bestimmten Warenarten wurde diese Haftung in Europa umgesetzt. Im Zusammenhang mit der Einführung in Russland behauptet der Gesetzgeber, dass er sich Europa als Beispiel genommen hat – doch ein Europäer wird schnell den Unterschied bemerken. Ein Hersteller bzw. Importeur in Europa ist meist berechtigt, eigenständig seine Ware wiederzuverwerten, die zu Abfall geworden ist. Die Association

## BRAND & PARTNER

RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER

### MOSKAU MINSK

WIR VERBINDEN INTERNATIONALES WIRTSCHAFTSRECHTLICHES KNOW-HOW ERGEBNISORIENTIERT MIT UNSEREM EXZELLENTEM LOKALEN WISSEN.

GESELLSCHAFTSRECHT, STEUERRECHT, IMMOBILIEN- UND BAURECHT, ARBEITSRECHT, HANDELS- UND VERTRIEBSRECHT SOWIE PROZESSRECHT SIND UNSERE SCHWERPUNKTE.

ANSPRECHPARTNER:  
THOMAS BRAND  
RECHTSANWALT UND PARTNER  
THOMAS.BRAND@BBPARTNERS.DE

ANSPRECHPARTNERIN:  
VALERIA KHMELEVSKAYA  
JURISTIN UND STEUERBERATERIN (RF),  
PARTNERIN  
VALERIA.KHMELEVSKAYA@BBPARTNERS.DE

TEL.: +7 495 662 33 65  
FAX.: +7 963 966 33 66  
POKROVSKIJ BULVAR 4/17  
101000 MOSKAU  
WWW.BBPARTNERS.RU



of European Businesses in the Russian Federation (AEB) forderte gleich zu Beginn der Arbeiten an der Gesetzesvorlage für die Unternehmen das Recht auf eigenständige Wiederverwertung.

Der AEB startete sogar ein Pilotprojekt im Bereich der Herstellung von Pflanzenschutzmitteln, das die Möglichkeiten einer eigenständigen Wiederverwertung erfolgreich veranschaulicht. Im Ergebnis, darunter auch aufgrund der Bemühungen des AEB, fordert das Gesetz die Einziehung einer Umweltgebühr tatsächlich nur von denen, die eine eigenständige Wiederverwertung nicht organisiert haben oder nicht im erforderlichen Maße damit zurechtkommen. Allerdings entstehen viele weitere Fragen, wie das Gesetz und die Entwürfe amtlicher Schriftstücke die Möglichkeit einer eigenständigen Wiederverwertung regeln.

### Unbestätigte Liste

Die am 29. Dezember 2014 verabschiedete und am 1. Januar 2015 in Kraft getretene Norm verpflichtet die in der Liste enthaltenen Hersteller, die eine eigenständige Wiederverwertung nicht eingerichtet haben, eine Umweltgebühr bis zum 15. Oktober 2015 zu entrichten. Diese Liste ist von der Regierung zu bestätigen, ist aber bis dato noch unbestätigt. Mit einer solchen Bestätigung ist in naher Zukunft auch kaum zu rechnen.

Die Unternehmen wissen somit bis heute nicht, wer von ihnen genau auf der endgültigen Liste steht, und wer denn zur Wiederverwertung der eigenen Ware, die zu Abfall geworden ist, verpflichtet sein wird.

Nach Verabschiedung der Liste müssen die Warenhersteller, die dort vermerkt sind, sehr schnell eine eigenständige Wiederverwertung in einem Umfang einrichten, der z. B. 30 Prozent der 2014 hergestellten Produkte entspricht. Derartige Kenngrößen waren Teil der ersten Version des normativ-rechtlichen Aktes, der die Wiederverwertungsnormen festlegte. Die Lebensdauer der Ware und das Datum des erstmaligen Erscheinens dieser Ware in Russland fanden hierbei keine Berücksichtigung.

Natürlich könnte man in diesem Jahr die Umweltgebühr zahlen und im nächsten Jahr die eigenständige Wiederverwertung einrichten. Doch fallen hierbei für die Firma doppelte Kosten an, und zwar die Bezahlung der Gebühr und parallel dazu die folgenden Investitionen für den Aufbau eines Wiederverwertungssystems. Andererseits hat die Praxis gezeigt, dass das Ministerium für Naturschätze und Ökologie und die Regierung nicht in der Lage waren, kurzfristig alle für die Einführung des Umweltgebührensystems erforderlichen Dokumente abzustimmen. In den fünf Monaten der Gültigkeit des Gesetzes wurde noch kein einziges amtliches Schriftstück verabschiedet! Mehr noch: Jetzt wird ein Gesetzesentwurf vorbereitet, der die Zahlungsfristen der Umweltgebühr verschiebt.

### Differenzierte Wiederverwertungsnormen

Der Entwurf der Liste wurde nach Diskussionen mit der Wirtschaft von 4.000 Positionen auf 500 gekürzt. Die Wiederverwertungsnormen, die früher zwischen 30 und 80 Prozent schwankten, sollen jetzt nach Jahren differenziert verabschiedet werden. 2015 soll bei einigen Positionen eine Nullwiederverwertungsnorm gelten, bei anderen hauptsächlich eine von fünf Prozent, obwohl auch ein Satz von 30 Prozent bei einzelnen Waren- und Verpackungsarten festgesetzt wurde. 2016 steigt die Wiederverwertungsnorm im Mittel um fünf Prozent, 2017 soll die Steigerung in der Regel dann nochmals fünf Prozent betragen. Währenddessen wird in der

Regierung ein vom Ministerium für Wirtschaftsentwicklung unterbreitetes Moratorium zur Einziehung eines Teils der vorhandenen nichtsteuerlichen geschäftlichen Zahlungen, inklusive Umweltgebühr erörtert. Das Moratorium soll bis 2019 gelten. Es bleibt zu hoffen, dass der gesunde Menschenverstand siegt und die Geschäftswelt genügend Zeit bekommt, sich auf eine Reaktion unter den Bedingungen der Umsetzung des Prinzips der erweiterten Herstellerhaftung in Russland vorbereiten zu können.



# Personal in Russland

Ein Leitfaden für Praktiker

Personal in Russland verbindet das Know-how von 15 Autoren, die ihre Erfahrungen aus vielen Jahren Tätigkeit in und mit Russland weitergeben. Die Themen werden sehr praxisnah aus Unternehmenssicht behandelt und durch Erfahrungsberichte in Russland tätiger Gesellschaften ergänzt.

Das Werk richtet sich an Geschäftsführer, Personalleiter und andere Russlandverantwortliche, die vor Ort oder aus Deutschland heraus mit Fragen des Personals in russischen Unternehmen befasst sind oder sich darauf vorbereiten wollen.

**Herausgeber:**  
**Hannelore Schmidt**  
**Prof. Dr. Rainer Wedde**

**Verlag:**  
**Institut für Außenwirtschaft GmbH**  
**220 Seiten, Januar 2015**

**Softcover, EUR 29,80**  
**148 x 210 mm**  
**ISBN: 978-3-939717-15-7**

INTERNATIONAL BUSINESS GUIDES



**PRINT &  
EBOOK**

## PERSONAL IN RUSSLAND

Ein Leitfaden für Praktiker

Hannelore Schmidt, Rainer Wedde



OWC Verlag für Außenwirtschaft GmbH  
[www.owc.de](http://www.owc.de)

Auch erhältlich unter: [shop.owc.de](http://shop.owc.de)

### Bestellung

Ich bestelle ein Exemplar des Buches „Personal in Russland“ inkl. eBook-Version zum Gesamtpreis von EUR 29,80 (inkl. Versand und MwSt., Ausland zzgl. Porto).

**OWC** Verlag für Außenwirtschaft GmbH  
[www.owc.de](http://www.owc.de)

Frau Pia Humburg  
Regenskamp 18, D-48157 Münster  
Tel.: +49 251 924309-0  
[ph@owc.de](mailto:ph@owc.de), [www.owc.de](http://www.owc.de)

### Absender

Firma	
Herr/Frau	
Abt./Funktion	
Straße	PLZ/Ort
Telefon/Fax	E-Mail
Datum, Unterschrift, Firmenstempel	

**FAXANTWORT**  
**+49 251 924309-99**

# Parallelimporte in Russland

## Eine neue Schlacht in einem alten Krieg

Die Frage, ob Parallelimporte in Russland erlaubt werden oder weiter verboten bleiben sollten und ob die Erschöpfung von Markenrechten national bleiben oder international werden soll – was de facto zu einer Liberalisierung der Parallelimporte führen würde – wird von der Rechtsgemeinschaft und den Inhabern der Rechte seit vielen Jahren gestellt. Nun scheint sich in Russland eine recht unerwartete und rasche Tendenz zur Liberalisierung der Parallelimporte zu entwickeln, die durch die russische Kartellbehörde – den Föderalen Antimonopoldienst (FAS) – unterstützt wird. Sollte diese Entwicklung von Erfolg gekrönt sein, wird sich das rechtliche Umfeld, allein schon im Hinblick auf das Geschäfts- und Investitionsklima, dramatisch verändern.

### Von Denis I. Khabarov

Im russischen Recht findet das Prinzip der nationalen Erschöpfung von Markenrechten Anwendung. Jegliche Nutzung einer Marke, einschließlich des Imports von mit Warenzeichen gekennzeichneten Waren oder die Platzierung von solchen Waren auf dem Markt, ist ausschließlich durch den Markeninhaber oder mit dessen Einwilligung erlaubt. Parallelimporte, d. h. wenn Originalwaren ohne die ausdrückliche Zustimmung des Inhabers der auf diesen Waren angebrachten Warenzeichen aus anderen Ländern nach Russland eingeführt werden, gelten als Markenrechtsverletzung. In solchen Fällen können sich die Markeninhaber auf die gesetzlich vorgesehenen Rechtsmittel zur Verhinderung von Parallelimporten nach Russland verlassen.

Die Änderungen, die explizit die nationale Erschöpfung von Markenrechten vorsehen, wurden im Jahre 2002 in das russische Markenrecht eingeführt. Gerade in dieser Zeit kamen zahlreiche ausländische Unternehmen und Investoren ins Land oder standen vor der Entscheidung, dies zu tun. Allerdings entschieden die russischen obersten Gerichte schon vor 2002 in einigen Gerichtsprozessen zugunsten der Markeninhaber und verhängten Verbote für nicht autorisierte Importe von Originalprodukten unter deren Marken nach Russland.

Seit 2009 wurden die Erschöpfung von Markenrechten und die Liberalisierung von Parallelimporten auf allen Ebenen stets lebhaft diskutiert. Der Föderale Antimonopoldienst (FAS), die russische Wettbewerbsregulierungsbehörde, vertrat von Anfang an die Position der Parallelimporteure. In all diesen Jahren hat sich der FAS intensiv für Parallelimporte eingesetzt und darauf beharrt, dass eine Liberalisierung der Parallelimporte den Wettbewerb fördern, ihr Verbot hingegen einen Missbrauch der dominierenden Position des Markeninhabers darstellen würde.

Gegner einer Liberalisierung der Parallelimporte sind Hersteller und Investoren, die bei ihrem Eintritt auf den russischen Markt die nationale Erschöpfung von IP-Rechten berücksichtigt hatten, autorisierte Händler, das Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung, das Industrieministerium

und eine Reihe weiterer Industrie-Aufsichtsbehörden. Sie argumentieren, dass Parallelimporte zu einem Rückgang der Investitionen, einer Schwächung des Verbraucherschutzes und der lokalen Produktion führen werden, während der Zufluss von Produktfälschungen zunehmen würde. Sie glauben außerdem, dass eine Liberalisierung der Parallelimporte unabhängigen Importeuren die Möglichkeit schaffen wird, ohne eigenes Zutun aus den Investitionen der Inhaber von IP-Rechten Vorteile zu schlagen.

Während der inzwischen lang andauernden Diskussionen zum Thema wurden zahlreiche anspruchsvolle Marktforschungsprojekte von verschiedenen Forschungseinrichtungen umgesetzt, die diese Befürchtungen im Hinblick auf eine potenzielle Liberalisierung der Parallelimporte bestätigten. Auch die Association of European Businesses (AEB) gab eine Studie zu den finanziellen und wirtschaftlichen Konsequenzen für Investoren in Russland in Auftrag, die sie der russischen Regierung und weiteren offiziellen Stellen vorlegte.

Wer dieses Thema verfolgt hat, wird sich erinnern, dass die russische Regierung als Folge dieser Diskussionen Ende 2013 ankündigte, die Aufrechterhaltung des Verbots von Parallelimporten bis 2018-2020 nicht zu überprüfen.

Nun wurde eine ganz neue Runde recht unerwarteter Diskussionen und Lobbyinitiativen sowohl innerhalb der Regierung als auch auf der Ebene der Eurasischen Wirtschaftskommission eingeläutet.

Russland ist Mitglied der Zollunion mit Belarus und Kasachstan sowie der Eurasischen Wirtschaftsunion. Wie in der EU regeln internationale, von den Mitgliedern der Zollunion – bzw. auf der Ebene der Eurasischen Wirtschaftsunion – bestätigte Verträge die regionale Erschöpfung von Markenrechten. Solange Russland Mitglied dieser internationalen regionalen Organisationen ist, werden die von Russland im Rahmen der betreffenden internationalen Verträge übernommenen Verpflichtungen keine einseitige Änderung der Markenrechtserschöpfung durch Russland erlauben. Jede solche Entscheidung ist auf der Ebene der Eurasischen Wirtschaftsunion zu diskutieren und muss von den anderen Mitgliedsstaaten befürwortet werden.

Seit einiger Zeit zeigt die russische Regierung den großen Wunsch, das auf der Ebene der Zollunion bestehende Prinzip der regionalen Erschöpfung von Rechten sowie das auf der Ebene des nationalen russischen Rechts bestehende Prinzip der nationalen Erschöpfung von Markenrechten zu überprüfen. Der Grund hierfür erscheint ganz einfach: Es wird vermutet, dass der Zufluss von Parallelimporten durch unabhängige Importeure nach Russland im Falle einer Liberalisierung der Parallelimporte zu einer Preissenkung führen und den Verbrauchern den Zugriff auf billigere Produkte ermöglichen



#### \* Der Autor

Denis I. Khabarov ist Partner, Co-Vorsitzender Baker & McKenzie Moscow IP Practice, Vorsitzender der AEB-Arbeitsgruppe Parallelimporte.





**STUPINO<sup>1</sup>  
INDUSTRIAL  
PARK**

Stupino 1 Industrial Park  
Ul. Industrialnaya, 4  
Stupino, Region Moskau  
142804 Russland

+7 495 518 73 11



[www.industriezone.com](http://www.industriezone.com)

chen wird. Wie schon in der Vergangenheit geht diese Initiative vom FAS aus und wird von diesem stark unterstützt. Die Geschäftswelt weiß nicht, ob zusätzliche Untersuchungen zu den möglichen Folgen eines solchen Schritts durchgeführt wurden – die Untersuchungsergebnisse lassen allerdings bezweifeln, dass dieser Schritt langfristig Vorteile bringt.

Zeitgleich mit den Diskussionen innerhalb der Regierung wird die Frage der Erschöpfung von Rechten und der Liberalisierung von Parallelimporten auch durch die Eurasische Wirtschaftskommission auf der Ebene der Eurasischen Wirtschaftsunion diskutiert. Vor einigen Monaten wurde von Herrn Suleimenov, einem Minister der Eurasischen Wirtschaftskommission, eine „Arbeitsgruppe Parallelimporte“ – ein Expertenrat aus Vertretern der Wirtschaft, verschiedener staatlicher Organe und Juristen – ins Leben gerufen.

Dmitry Medvedev, Premierminister der Russischen Föderation, scheint eine vom FAS vorgeschlagene Idee ernsthaft in Erwägung zu ziehen, wonach die Erschöpfung von Markenrechten internationalisiert und ein Schutz vor Parallelimporten nur denjenigen Unternehmen gewährt werden soll, die in Russland fertigen. Russland versucht offenbar, die Eurasische Wirtschaftskommission zu überzeugen, die derzeit übliche Praxis der regionalen Erschöpfung von Rechten aufzugeben und einer Liberalisierung der Parallelimporte zuzustimmen.

Bisher scheinen diese Vorschläge allerdings auf keine große Gegenliebe seitens der Eurasischen Wirtschaftskommission zu stoßen. Diese glaubt nicht, dass der Wechsel von der regionalen zur internationalen Erschöpfung von Markenrechten im Hinblick auf Investitionen, Wirtschaft und andere Gesichtspunkte einen wesentlichen Fortschritt bedeuten würde. Die neueste Idee, die jetzt innerhalb der Eurasischen

Wirtschaftskommission diskutiert wird, besteht darin, die nationale/regionale Erschöpfung von Rechten insgesamt beizubehalten und nur in drei Industriebereichen – Automobilersatzteile, Pharmaerzeugnisse und medizinische Ausrüstung – zu einer internationalen Erschöpfung überzugehen. Da es Russland kaum gelingen wird, die Erschöpfung der Markenrechte einseitig ohne die Zustimmung der übrigen Mitglieder der Eurasischen Wirtschaftskommission zu ändern, sind hier harte Verhandlungen zu erwarten.

Gleichzeitig begeistert keine der beiden Vorgehensweisen die Inhaber der Rechte oder wird als vorteilhaft für die russische Wirtschaft und die der anderen Mitgliedsstaaten angesehen. Die Praxis zeigt, dass das Geschäftsmodell der Parallelimporte – reine Wiederverkaufssysteme – dazu dient, Produkte so billig wie möglich und mit so geringem Aufwand wie möglich anzubieten und Kosten einzusparen. Kundenservice, lokale Produktion, Garantiereparaturen, Werbung, Verbraucherschutz oder die Erhaltung des Rufs einer Marke werden häufig nicht berücksichtigt.

Die Vertreter der Wirtschaft in Russland, insbesondere ausländische Unternehmen, sind über diese neuen und unerwarteten Entwicklungen und Vorschläge tief beunruhigt. Für viele Unternehmen und Investoren war die Erschöpfung der IP-Rechte und das Verbot von Parallelimporten bei ihrem Markteintritt ein wichtiger Faktor. Der mangelnde Schutz von Investitionen in Russland ist derzeit ein Hauptkritikpunkt und das Investitionsklima könnte ernsthaften Schaden nehmen, wenn eine Entscheidung für die Liberalisierung von Parallelimporten getroffen wird, ohne die Geschäftsinteressen bereits vorhandener und potenzieller Investoren angemessen zu berücksichtigen.

# Besonderheiten des operativen Geschäfts für den Mittelstand

Mehr als 50 Prozent der kleinen und mittelständischen Unternehmen im Handel tätig/ Regierung gewährt umfangreiche Unterstützung

Der Sektor der kleinen und mittelständischen Unternehmen in Russland ist seit 2005 stetig gewachsen, sowohl in Bezug auf die Anzahl der Unternehmen als auch auf deren Umsatz. Allerdings liegt der aktuelle Anteil des Mittelstandes gemessen am Bruttoinlandsprodukt gerade einmal bei 20 bis 25 Prozent. Das ist nicht nur deutlich niedriger als in den Industrienationen, sondern liegt auch unter dem Durchschnitt in anderen Entwicklungsländern.

## Von Tobias Luepke

Diese Tatsache sowie die regionalen und industriellen Strukturen des Mittelstandes zeigen die Unterentwicklung des Sektors in Russland.

- Mehr als die Hälfte (57 Prozent) des Umsatzes kleiner und mittelständischer Unternehmen fällt auf den Handelssektor;
- Auf die Fertigung entfallen nur 11,5 Prozent des Gesamtumsatzes;
- Auf das Bauwesen entfallen elf Prozent;
- Auf den Immobilienbereich entfallen 9,7 Prozent.

Damit machen diese vier Sektoren etwa 90 Prozent des gesamten Umsatzes des russischen Mittelstandes aus – der Anteil jedes weiteren Sektors beträgt nicht mehr als fünf Prozent.

Die regionale Struktur des Mittelstandes zeigt ebenfalls eine äußerst ungleichmäßige Verteilung der Umsatzanteile:



\* Der Autor

Tobias Luepke, MBA, ist Partner, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Law & Tac, CIS Transaction, M&A Law Leader, Leiter des German Business Center (GBC) EY, Mitglied des AEB-Vorstandes.

- Etwa 80 Prozent konzentrieren sich auf den europäischen Teil Russlands, wovon alleine 48 Prozent des Gesamtumsatzes der kleinen und mittelständischen Unternehmen auf den Mittel- und Nordwesten der föderalen Distrikte entfallen.
- In Moskau erwirtschaftet der Mittelstand rund 19 Prozent des Gesamtumsatzes. In St. Petersburg sind es sieben Prozent.

Eines der wichtigsten Hindernisse für die Entwicklung kleiner und mittelständischer Unternehmen ist die geringe Verfügbarkeit finanzieller Mittel. Traditionelle Industrieunternehmen, junge Unternehmen und Einzelunternehmer sind besonders abhängig von einer externen Finanzierung. Die wichtigsten Finanzierungsinstrumente für KMU auf dem russischen Markt sind Bankkredite, Leasing, Factoring, Mikrofinanzierung sowie Privatkapital.

## Verbesserungen im Doing Business Report

Russlands Regierung bemüht sich verstärkt darum, die Finanzierungsbedingungen für den Mittelstand zu verbessern. Nach Ansicht von Ernst & Young haben die Maßnahmen der russischen Regierung in den Jahren 2012 und 2013 dazu geführt, dass sich Russland im jüngsten Weltbank-Report „Doing Business 2014“ um 20 Positionen verbessern konnte. Ziel der Regierung ist es, bis zum Jahr 2018 unter die ersten zwanzig Länder zu kommen. Die staatliche Unterstützung für kleine und mittlere Unternehmen wurde im Jahr 2013 über eine Vielzahl von Kanälen realisiert: Die Mittelstandsbank gewährte



Wir beraten und begleiten europäische Investoren in Russland seit mehr als 10 Jahren. Wir bieten Ihnen mit unseren breiten Fachkenntnissen eine einzigartige Lösung für Managementfragen vor Ort in Russland.

Mehr Informationen finden sie unter: [www.sirotaconsulting.com](http://www.sirotaconsulting.com)

Unser Leistungsangebot:

- Administrative Geschäftsbesorgung (per Prokura)
- Interim-Management vor Ort
- Finanzen und Controlling
- Übernahme der Buchhaltungsaufgaben einschließlich der damit verbundenen Abgabe von Steuererklärungen sowie der Kommunikation mit Finanzbehörden und Banken.

**Business  
in Russland –  
Zusammen sind  
wir stark!**



eine Gesamtunterstützung von 2,3 Milliarden Euro, der regionale Garantiefonds übernahm Garantien in Höhe von 1,1 Milliarden Euro und die Regionalregierungen unterstützten den Mittelstand mit 451 Millionen Euro.

Die Bedeutung der KMU für die russische Wirtschaft zieht auch internationale Marktteilnehmer an. Die wichtigsten Institutionen für Russland sind in diesem Bereich die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD), deren Investment-Portfolio 9,7 Milliarden Euro beträgt, die International Finance Corporation, eine Tochter der Weltbank, die seit 1993 7,6 Milliarden Euro investierte, und die KfW Bankengruppe, die in der Vergangenheit verschiedene Darlehen an die VTB-Bank zur Weiterreichung an den russischen Mittelstand vergab.

Trotz des stetigen Wachstums des Finanzierungsmarktes bietet die Mittelstandsfinanzierung im Vergleich zu Europa noch ein erhebliches Wachstumspotenzial für weitere Banken und andere Finanzierer. Die Mehrheit der kleinen und mittelständischen Unternehmen befindet sich noch immer in der Entwicklungsphase und bietet ein großes Potenzial für internationale Finanzinstitutionen.

### **Viele deutsche Mittelständler sind auf dem russischen Markt aktiv**

Seit einigen Jahren beobachten wir im German Business Center (GBC) von Ernst & Young die wachsende Bedeutung des europäischen Mittelstands in Russland. Insbesondere deutsche Unternehmen spielen heute eine wichtige Rolle. Das lässt sich nicht zuletzt aus der Struktur des deutschen Mittelstandes erklären: kurze, schnelle Entscheidungswege, Flexibilität bei der Anpassung an die lokalen Gegebenheiten, langfristige strategische Planung sowie Nischen-Fachwissen und -Produkte, die häufig im russischen Markt so nicht vorhanden sind.

### **Herausforderung und Chance zugleich**

Die derzeitigen wirtschaftlichen Schwierigkeiten stellen sowohl eine große Herausforderung als auch eine Chance für westliche Mittelständler dar.

Die Risiken sind offensichtlich und waren Thema zahlreicher Vorträge und Seminare der Association of European

Businesses in der letzten Zeit. Zum einen gibt es die allgemeinen wirtschaftlichen Probleme, die alle Marktteilnehmer treffen: Rückgang der Konsumausgaben, mangelnde Liquidität, Wechselkursrisiken sowie wachsende Schwierigkeiten bei der Suche nach einer angemessenen Finanzierung. Dazu kommen noch die Turbulenzen, die Unternehmen aus Ländern, die Sanktionen gegen die russische Wirtschaft verhängt haben, beeinflussen. Diese Unternehmen können direkt oder indirekt betroffen sein und sehen sich mit zusätzlichen Herausforderungen in ihrem operativen Geschäft konfrontiert.

Die Chancen sind weniger offensichtlich, machen aber in vielen Fällen die Risiken wett. Es ist eine Tatsache, dass westliche Unternehmen oft effizientere Arbeitsprozesse etabliert haben und über ihre Muttergesellschaften den Zugang zu attraktiven Finanzierungsquellen im Ausland haben. Das sind zwei wichtige Wettbewerbsvorteile, besonders in einer so schwierigen wirtschaftlichen Situation wie derzeit in Russland. Ausländischen KMU eröffnen sich mit Unterstützung ihrer Muttergesellschaften zudem große Chancen aufgrund attraktiver Investitionsmöglichkeiten in unterbewertete Vermögenswerte oder die einfachere Rekrutierung von Talenten auf dem Arbeitsmarkt. Dies kann die Wettbewerbsfähigkeit ausländischer kleiner und mittelständischer Unternehmen weiter stärken, um von ihren angeschlagenen russischen Wettbewerbern weitere Marktanteile zu gewinnen.

## **MOGLINO** **Industrielle Sonderwirtschaftszone** Pskower Gebiet, Russland



**Optimale Infrastruktur für Direktinvestitionen**  
**Steuervorteile**  
**Zollbegünstigungen**



**Business-Distrikt mit exzellenten Rahmenbedingungen für Ihre Auslands-Niederlassung**

Moglino SWZ, OAG  
Lenina Straße, 17  
180000, Pskow

Tel./Fax +7 (8112)68-20-80  
E-Mail: info@moglino.com  
www.moglino.com



# Stärkung der industriellen Produktion

Strategie für Lokalisierung und Importsubstitution/ Sorgfältige Analyse ist gefragt

Das Thema Lokalisierung war in Russland für viele Jahre von hoher Priorität. Das war von entscheidender Bedeutung angesichts der Situation der national begrenzten, wirtschaftlichen Diversifikation und Entwicklung sowie der kontinuierlich wachsenden Einfuhren von innovativen Industriegütern. Aber in der gegenwärtigen politischen Lage ist dies zu einer Frage von noch größerer Bedeutung geworden.

Von Michael Akim

Produktion in Russland bietet einige Wettbewerbsvorteile. Allerdings besteht eine gewisse Anfälligkeit im Hinblick auf die Kosten für die lokale Produktion. Landestypische Einschränkungen sind die hohen Transportkosten aufgrund der enormen Distanzen, Arbeitskräfte, Rohstoffe und des Klimas, was hohe Energiekosten verursacht. Das Ziel eines jeden Unternehmens ist es, ein optimales Gleichgewicht zwischen einem marktspezifischen Dezentralisierungsansatz und globalen Synergieeffekten zu erreichen. Dafür sind Entscheidungen notwendig, welche Funktionen lokal zu bewältigen sind und in welchem Ausmaß. Firmen müssen gewisse Kernbereiche gezielt evaluieren: Verkauf, Herstellung, Beschaffung, F&E. Es ist essenziell, deren Maßstäbe mit denen von Wettbewerbern zu vergleichen, um feststellen zu können, wo strategische Justierungen anzustellen sind.

In Entwicklungsländern fehlt es häufig an Finanzkraft, Mitteln für die Weiterentwicklung und Implementierung neuer Technologien oder politischem Vermögen, neue Steuerungsmodelle zu gestalten. Vielleicht sind es gerade solche Strategien, die am dringendsten gebraucht würden, um die Adaptation moderner Technologien für produktive, „grüne“ Herstellungstechniken, Elektrofahrzeuge, erneuerbare Energien, medizinische und andere Innovationen zu gewährleisten.

## Warum lokalisieren?

Die größten Investitionen des Landes, besonders für infrastrukturelle Projekte, werden gemäß staatlicher Planung von staatseigenen oder -kontrollierten Unternehmen realisiert. Deshalb sind deren lokale Anforderungen äußerst wichtig für alle Zulieferer. 2013/14 wurde eine ganze Reihe von Gesetzen, Erlassen und Anordnungen rechtskräftig, die den Einsatz von Produkten in der einen oder anderen Weise einschränken. Im Einzelnen:

- Föderales Gesetz #44 vom 5. April 2013 „Über das Vertragssystem auf den Gebieten Einkauf, Arbeitsleistung und Dienstleistung für staatliche und kommunale Aufträge“
- RF-Regierungserlass #1224 vom 24. Dezember 2013 „Über die Etablierung von Verboten und Einschränkungen bezüglich des Zugriffs auf Waren aus dem Ausland, Arbeiten (Dienstleistungen) ausgeführt (geliefert) von

ausländischen Personen zum Zwecke des Einkaufs von Waren, Arbeiten (Dienstleistungen) für den Gebrauch auf den staatlichen Verteidigungs- und Sicherheitssektoren“

- Juli 2014 – Liste von für das öffentliche Beschaffungswesen verbotenen Importgütern
- 2. Oktober 2014 – Föderales Gesetz #1948 „Über Einfuhr-Ersatz in der Landwirtschaft“
- 12. Dezember 2014 – neue Version vom Föderalen Gesetz #223 „Über öffentliches Beschaffungswesen“
- Anordnung #155 des russischen Ministeriums für Wirtschaftliche Entwicklung.

Eine Anzahl von Regulationsentwürfen zur Einführung weiterer Einschränkungen und Verbote sind in Vorbereitung zur Implementierung oder in der öffentlichen Diskussion sowie abteilungsübergreifenden Koordination: Im Hinblick auf den Wareneinkauf im Automobilbereich, in der Leicht- und Medizinindustrie aus föderalen und regionalen Budgets für föderale und kommunale Projekte.

Den Russen verlangt es im Grunde nach den gleichen Produkten, wie sie in Europa, Japan oder den USA verkauft werden und sie sind nicht bereit, lokal adaptierten Ersatz zu akzeptieren. Im russischen Markt ist das Motto „So wie im Westen“ ein wichtiges Verkaufsargument, besonders für Luxusartikel. Im Niedrigpreissegment haben internationale Wettbewerber ihren Marktanteil mit Einfuhren aus anderen Ländern gemacht. Die meisten, einheimischen Hersteller haben dabei keine Erfahrung entwickelt. Stattdessen haben sie ihre Aktivitäten eher auf die Weiterentwicklung existierender Produkte ausgerichtet.

## Begrenzte Anzahl

Trotz des großen Reservoirs an F&E-Arbeitskräften (über 400.000 graduierte Ingenieure jedes Jahr), Skolkovo-RVC (Russian Venture Company), Rosnano und anderen Staatsinitiativen gibt es nur eine begrenzte Anzahl internationaler Hersteller oder Zulieferer, die ein F&E-Zentrum in Russland errichtet haben. Es gibt viele Gründe dafür. Russische Konsumenten bevorzugen einfach ausländische Marken. Ihren Ingenieurs-Landsleuten fehlt es an relevanter, zeitgemäßer F&E-Erfahrung in der Industrie. Denn traditionell wurden hoch qualifizierte Spezialisten und Entwickler in den Militärdienst gesteckt. Und die Kosten für diese Fachkräfte steigen und nähern sich denen von westlichen F&E-Zentren.

Das Automobilsegment kann als erfolgreichstes Beispiel für Lokalisierung in Russland gelten. Die Vorteile für heimische Marken gegenüber importierten wurden durch den Ablauf – Vorzugsbedingungen für lokale Hersteller (Erlass #166) und die Herabsetzung der Einfuhrabgaben entsprechend der WTO-Bestimmungen – minimiert. Aber nun sind neue Bedenken aufgetaucht: Eine allgemein geschwächte Wettbewerbsfähigkeit, verstärkt durch Inflation. Die Herausforderungen gelten auch für andere Industrien und Bereiche: begrenzte Lokalisierung von Zulieferern, steigende



\* Der Autor

Michael Akim ist Vize-Präsident ABB in Russland, Mitglied des AEB-Vorstandes und Leiter der Arbeitsgruppe Innovation und Modernisierung.



# DIE BESTE GESCHÄFTSVERBINDUNG IST EINE PARTNERSCHAFT

*mit einer Bank, die mein Geschäft versteht*

## Cash Management

Wir leben in einer schnelllebigen Zeit – Geschwindigkeit ist auch eine Voraussetzung für Ihren geschäftlichen Erfolg. Unser Cash Management (CM) bietet Ihnen eine umfangreiche Palette erstklassiger Tools, Produkte und Dienstleistungen, die Ihre internationalen Transaktionen schneller und sicherer machen – für Sie und Ihre Geschäftspartner. Unsere CM-Experten und „International Desk“-Mitarbeiter in den Ländern Zentral- und Osteuropas unterstützen Sie bei Ihren täglichen CM-Anforderungen. Wir passen unsere Zahlungsverkehrs- und CM-Lösungen an Ihre individuellen Bedürfnisse an. Mit der RBI und SEPA steht Ihnen ein einheitlicher Euro-Zahlungsverkehrsraum für grenzenlosen Zahlungsverkehr in ganz Europa offen. Die RBI übernimmt für Sie gerne auch die Abwicklung von Fremdwährungsüberweisungen in Exotenwährungen. [www.rbinternational.com](http://www.rbinternational.com)

**Raiffeisen Bank International – MEINE BUSINESS-BANK.**

 **Raiffeisen Bank  
International**

Arbeitskraft-, Transport- und Energiekosten. Eine besondere Herausforderung für internationale Hersteller bedeuten die staatlichen Lokalisierungsverpflichtungen, zumal die Bedingungen nicht immer klar sind und ständigen Änderungen unterliegen.

### Einschränkungen beim weiteren Ausbau

Was die TIER-1-Zulieferer betrifft, haben die Hersteller die entsprechenden Vorschriften erfüllen können. Schwieriger ist es, TIER-2- und -3-Zulieferer zu lokalisieren. Einschränkungen beim weiteren Ausbau lokaler Produktion sind aufgrund der abgeschwächten Kosten/Nutzen-Relation zu erwarten. Das hat in einigen Werken schon zum Herunterfahren der Produktionskapazitäten geführt. In einem Bericht der Boston Consulting Group heißt es: „Die Hersteller kostet die Produktion in BRIC-Ländern im Allgemeinen fünf bis 15 Prozent mehr, hauptsächlich wegen negativer Skaleneffekte und höheren Einsätzen zur Sicherung der Produktqualität. Nur in Brasilien wird eine Ersparnis bei der Herstellung erzielt.“ Einigen Industrieanalysen zufolge könnte ein Anzahl von OEM die Produktion in Russland bis 2020 aufgeben, was natürlich einen negativen Effekt auf die lokalen Zulieferer und Montagepartner ausüben würde. Der Produktionsbereich ist ebenso dem Risiko der Überkapazität ausgesetzt. Es ist außerdem zu erwarten, dass chinesische Automarken in Zukunft vollständig importiert werden – wegen der inländischen Größenkostensparnisse, niedrigeren Lohnkosten und höherer Produktivität.

### Anreize zum Importersatz und zur Lokalisierung

Das groß angelegte Programm zum Importersatz wurde geschaffen, nachdem durch westliche Sanktionen die Abhängigkeit verschiedener, wichtiger Branchen der russischen Wirtschaft klar wurde. Produktionspläne für Importersatz von Teilen und Komponenten werden schon bald zur Verpflichtung. Die einheimische Industrie ist oft nicht fähig, eine echte Alternative zu bieten – entweder aus Qualitätsgründen oder es sind schlicht keine adäquaten lokalen Hersteller für die entsprechenden Teile vorhanden.

Der Aufbau von russischen Produzenten wird eine spezielle Staatsunterstützung verlangen: „Quality Control – QC“-Programme, verschlankte Produktionsabläufe, Geschäftsplanung, Ausbildung und Training der Arbeitskräfte. Die Größe des russischen Marktes könnte für globale Zulieferer unzureichend sein, um eine lokale Produktion profitabel zu machen. Das russische Importersatz-Programm wird den Staat ein Minimum von 2,5 Trillionen RUR (rund 50 Milliarden US-Dollar) kosten, wird Denis Manturow, Minister für Industrie und Handel, von der Nachrichtenagentur RIA Novosti zitiert.

### Kein Verstoß gegen WTO-Regeln

Russland ist im Jahr 2012 der WTO beigetreten. Moskau ist weiterhin überzeugt, nicht gegen irgendeine WTO-Vereinbarung zu verstoßen. Das russische Außenministerium sagte aus, dass sich das WTO-Mitglied strikt an die Verpflichtungen der Organisation halte. Die USA und die EU hingegen äußerten auf einer Konferenz des Committee on Trade-Related Investment Measures of the World Trade Organization – WTO TRIMs Bedenken zum russischen Regelwerk für den Importersatz.

Das Ministerium für Industrie und Handel hat kürzlich spezielle Rechtsvorschriften für Investmentverträge vorgelegt. Anreize, um das finanzielle Engagement in die Gründung und Modernisierung industrieller Produktion auf

dem Staatsgebiet attraktiver zu machen: Sparten-Präferenzen/-Privilegien und stabile Konditionen. Ein weiteres, angekündigtes Ziel ist die Förderung der industriellen Produktion, die bislang noch nicht in Russland etabliert ist. Entwicklung entsprechender Branchen, Einführung bestmöglicher Technologien, Aufbau und Angleichung im Hightech-Bereich, Automation und Roboterisierung, Software- und weitere Technologieentwicklung, neue Materialien, digitale Produktionsmethoden.

„Regeln für die Zuordnung von industriellen Produkten zu industriellen Produkten, die auf dem Gebiet der Russischen Föderation hergestellt wurden“ hat vor Kurzem das Ministerium für Industrie und Handel festgelegt, zum Zweck der „Unterstützung der Regelung für die industriellen Marktteilnehmer“ in Übereinstimmung mit dem Ministerium. Die Vorgaben des Ministeriums: „Realisierung von Investmentprojekten, die die Gründung und Modernisierung sowie die Assimilierung von industrieller Produktfertigung zum Ziel haben. Ohne Analogien, produziert auf dem Staatsgebiet der Russischen Föderation, ohne Anleihe an die Verfahrenswege aus dem Land der Original-Produkte wegen der Anwendung von Tarif- und Nicht-Tarif-Bestimmungen im Einklang mit den internationalen Vereinbarungen, beschlossen von der Russischen Föderation.“ Diese neue Regeln bestimmen die staatliche Unterstützung in Form von Steuervorteilen, Befreiung von Zollabgaben, verminderter Miete für öffentliches und kommunales Eigentum, weiteren Privilegien und Präferenzen, Garantien gegen etwaige, nachteilige Änderungen von Gesetzen und Bestimmungen.

Das Ministerium hat aktuell einen „Industry Development Fund“ gegründet, der für folgende Probleme Lösungen erarbeiten soll: Einsatz veralteter Technologien, Mangel an russischen Technologien, Wettbewerbsfähigkeit mit Import-Technologien in Hinsicht auf Kosten, Qualität und Risiken. Das russische Ingenieurwesen hat keine Kompetenzen akkumuliert, die mit ausländischen Wettbewerbern konkurrieren können. Diese Institution wird Finanzierungsprogramme anbieten, die den Umfang und die Anzahl von Projekten für die lokale Produktion steigern sollen. Gleichwohl konzentriert sich diese Initiative nur auf bestimmte Produkte und Großunternehmen und lässt mittlere Firmen und welche mit breitem Portfolio außer Acht.

### Was wird für die lokale Produktion gebraucht?

Wirtschaftlich solide Strategien für eine Lokalisierung mit dem Fokus auf ‚Best international practices‘ können einen entscheidenden Beitrag zur Verbesserung des Investmentklimas und zu einer für beide Seiten nutzbringenden Kooperation von russischen und internationalen Partnern leisten, und so auch der strategischen Zielvorgabe Modernisierung zum Erfolg verhelfen. Die vielversprechendsten Mittel zur Anregung einer Lokalisierung sind Steuervorteile, Verbesserungen der Zollbestimmungen sowie in der Verwaltung und ganz besonders Lösungsansätze für Probleme im Zusammenhang mit der Einfuhr von Komponenten, Technologietransfer und die Ausfuhr fertiger Produkte.

Die Anforderungen für die Industrielokalisierung und die Berechnungsmethode für den Grad der Lokalisierung sollten auf spezifische Industrien und deren Entwicklungsstand in Russland maßgeschneidert sein. Maßnahmen für die Rekrutierung qualifizierter Arbeitskräfte spielen für den Erfolg von Lokalisierungsprojekten eine wichtige Rolle. Fachliche Ausbildung und Trainingseinrichtungen auf regionaler Basis in der Umgebung von Lokalisierungsprojekten, Schaffung von Wohnraum für die Belegschaft und ein attraktives Bonuspro-



gramm sind von fundamentaler Bedeutung für den Erfolg. Ebenso ist die Schaffung eines gesunden, urbanen Umfelds mit Komfort, Sicherheit, Schulen und Freizeiteinrichtungen wichtig, um einen Anreiz für hochbezahlte, hoch qualifizierte Spezialisten zu bieten – Ausländer eingeschlossen.

Für Investoren wird das Wichtigste sein, welche Langzeitvisionen und -strategien die Regierung für diese Entwicklung vorlegt – wie den Wettbewerb anzuregen, um eine industrielle Infrastruktur zu bilden, Fördermittel bereitzustellen, den Rubelkurs zu managen und die Bestimmungen und Bedingungen der WTO einzuhalten. Es ist entscheidend für Investoren, Investment- und Lokalisierungsbestrebungen richtig einschätzen und Lokalisierungsverpflichtungen aufgrund

von Marktentwicklungen nachverhandeln zu können. Nur so lässt sich das Risiko zukünftiger Verluste minimieren und die lokale Produktpalette und deren Herstellung langfristig effektiv planen.

Willkürliche, unreflektierte Definitionen von Lokalisierungs-Parametern, ohne sorgfältige Analyse von industrienspezifischen Bedingungen und Anforderungen, können zu überzogenen Ansprüchen führen, die Investments nachteilig beeinflussen. Die tatsächliche Größe des Marktes, die Kostenstruktur, die Präsenz russischer Hersteller und die Transportkomponente sollten auf lange Sicht eine günstige Kombination für eine erfolgreiche Lokalisierung von industrieller Produktion in allen Regionen Russlands versprechen.

## Die wichtigsten Handelspartner Russlands

Außenhandel der Russischen Föderation mit den Ländern der EU in Mio. US-Dollar

	Russische Exporte			Russische Importe		
	2013	2014	Veränderung in %	2013	2014	Veränderung in %
Belgien	5.817	6.945	19%	3.037	2.689	-11%
Bulgarien	1.669	1.101	-34%	529	491	-7%
Dänemark	1.114	2.184	96%	1.640	1.208	-26%
Deutschland	27.880	27.944	0%	28.550	24.812	-13%
Finnland	10.020	8.567	-15%	4.063	3.441	-15%
Frankreich	6.929	5.704	-18%	9.797	8.087	-17%
Griechenland	4.702	2.763	-41%	460	375	-19%
Großbritannien	12.385	8.660	-30%	6.103	5.879	-4%
Island	248	253	2%	1.033	980	-5%
Italien	29.602	26.907	-9%	10.959	9.577	-13%
Niederlande	52.802	51.157	-3%	4.395	3.950	-10%
Österreich	964	579	-40%	2.896	2.588	-11%
Polen	14.744	11.992	-19%	6.269	5.326	-15%
Rumänien	1.217	1.100	-10%	1.541	1.664	8%
Schweden	3.370	3.609	7%	2.949	2.439	-17%
Slowakei	4.412	3.911	-11%	2.661	2.156	-19%
Spanien	4.538	3.447	-24%	3.701	3.270	-12%
Tschechien	4.505	3.886	-14%	4.004	3.687	-8%
Ungarn	4.783	3.869	-19%	2.264	2.062	-9%
Zypern	1.448	459	-68%	32	33	2%

Quelle: Rosstat, Russland in Zahlen 2015

### EU-Importe aus Russland 2014

181.844 Mio. Euro (-12,1 Prozent gegenüber 2013)

### EU-Exporte nach Russland

103.296 Mio. Euro (-13,5 Prozent gegenüber 2013)

### Anteil Russlands an den Importen der EU

10,8 Prozent

### Anteil Russlands an den Exporten der EU

6,1 Prozent

Quelle: Eurostat

### Top-EU-Handelspartner bei Importen 2014

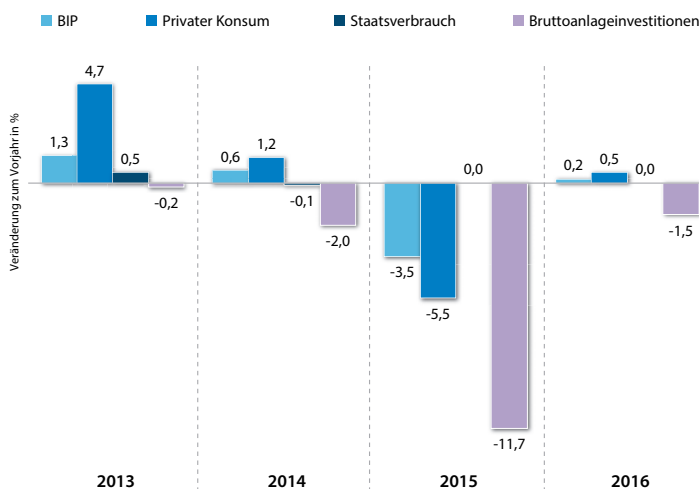
1. China	203,5 Mrd. Euro	18 Prozent Anteil
2. USA	204,8 Mrd. Euro	12,2 Prozent
3. Russland	181,8 Mrd. Euro	10,8 Prozent
4. Schweiz	96,5 Mrd. Euro	5,7 Prozent

### Top-EU-Handelspartner bei Exporten 2014

1. USA	310,7 Mrd. Euro	18,3 Prozent
2. China	164,7 Mrd. Euro	9,7 Prozent
3. Schweiz	140,3 Mrd. Euro	8,2 Prozent
4. Russland	103,2 Mrd. Euro	6,1 Prozent

Quelle: Eurostat

### Frühjahrsprognose der EU-Kommission



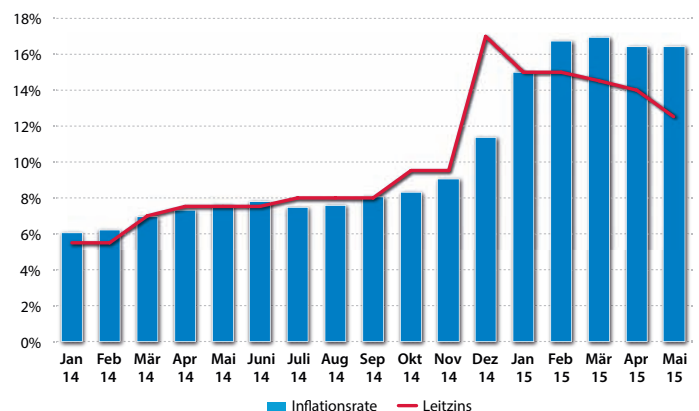
Für das laufende Jahr rechnet die EU-Kommission in ihrer Frühjahrsprognose mit einer erheblichen Schrumpfung des russischen BIP (-3,5 Prozent), mit einem noch heftigeren Einbruch des Konsums (-5,5 Prozent) und – als dem schwerwiegendsten Faktor – mit dem Rückgang der Bruttoanlageinvestitionen um fast zwölf Prozent. Bereits 2013 und 2014, so die Zahlen der EU-Kommission, kam es zu leichten Desinvestitionen. Dieser Trend halte auch 2016 an. Zumindest bei Konsum und BIP-Wachstum könnte der freie Fall dann gestoppt werden: Brüssel prognostiziert Zuwächse von 0,5 Prozent beziehungsweise 0,2 Prozent.

Quellen: EU-Kommission, Frühjahrsprognose 2015

### Inflationsrate und Leitzins

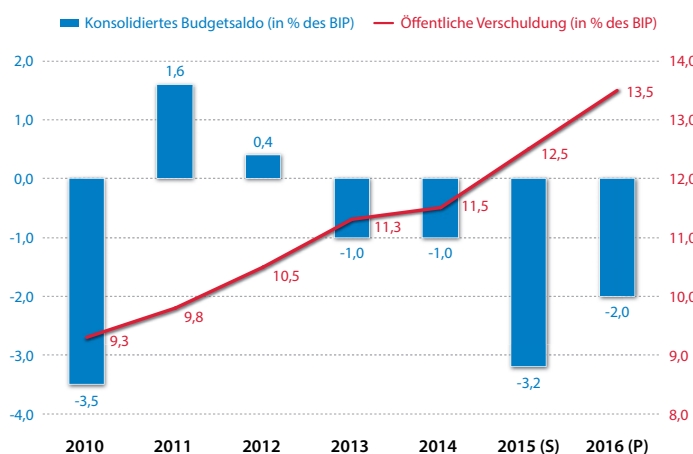
Anfang Mai verkündete die russische Notenbank (CBR) einen Zinsschritt von -1,5 Prozentpunkten auf 12,5 Prozent. Das war die bereits dritte Kürzung des nationalen Leitzinses im laufenden Jahr. Die CBR begründete ihre Entscheidung mit einer niedrigeren Inflation sowie den erwarteten negativen Wachstumsperspektiven. Durch die Zinsschritte sind die Zinsniveaus der Geschäftsbanken leicht gesunken. Die gegenwärtige Zinslage ist nach CBR-Angaben günstig für Rubel-Anleihen, verteuert jedoch Kredite für Unternehmer und Investoren.

Die Inflation verharrt seit März bei 16,4 Prozent. Sie befindet sich damit zugleich in einer allmählichen Erholungsphase gegenüber den Ausschlägen Ende 2014.



Quellen: Zentralbank der RF, Rosstat

### Budgetsaldo und öffentliche Verschuldung



Seit 2010 steigt die öffentliche Verschuldung Russlands stetig – von 9,3 Prozent, gemessen am jeweiligen BIP, auf 11,5 Prozent im vergangenen Jahr. Das entspricht einem Anstieg um 20 Prozent. Für dieses und das kommende Jahr erwartet Raiffeisen Research eine weitere Erhöhung der Staatsverschuldung. Das konsolidierte Budgetsaldo, also die Differenz zwischen den staatlichen Einnahmen und Ausgaben, blieb 2014 unverändert bei -1,0 Prozent. Für dieses Jahr wird allerdings ein starker Einbruch erwartet: Durch den Niedrigölpreis von derzeit durchschnittlich 60 US-Dollar pro Barrel Öl werden laut Institute of Transition der Bank of Finland die Steuereinnahmen aus Öl- und Gasverkäufen 2015 um ein Viertel sinken. Daher werde nun, zum ersten Mal seit 2009, der „Reserve Fund“ eingesetzt, um den Staatshaushalt teilzufinanzieren.

Quellen: Thomson Reuters, Raiffeisen RESEARCH, BOFIT



# Erfolg durch Information



**Ost-West-Contact** erscheint seit über 60 Jahren und liefert als führendes deutschsprachiges Außenwirtschaftsmagazin praxisorientierte Informationen für das Geschäft mit den neuen EU-Staaten, Südosteuropa und der GUS. Ost-West-Contact erscheint monatlich, davon 2x pro Jahr in Form des Nachschlageverzeichnisses Directory Ost-West-Contacter.

■ Ja, ich möchte **Ost-West-Contact** für 19,00 EUR (statt 36,00 EUR im Einzelkauf) drei Monate lang testen! Preis inkl. Versandkosten im Inland, zzgl. 7% MwSt. Ausland plus Porto. Das Probeabo endet automatisch!



Name

Adresse

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Unterschrift

OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH, Regenskamp 18, 48157 Münster  
Fax: +49 251 924309-99 | Telefon: +49 251 924309-0 | E-Mail: abo@owc.de

 [ow.my/owcp](http://ow.my/owcp)

# RC RUFIL CONSULTING

Accounting & Management in Russia



BUCHHALTUNG & STEUERN | RECHTSBERATUNG | IMMOBILIEN

“WIR HELFEN DEUTSCHEN UNTERNEHMEN IN RUSSLAND!  
DADURCH SCHAFFEN WIR MEHR LEBENSQUALITÄT FÜR  
UNSERE KUNDEN, MITARBEITER UND INVESTOREN!”

RUFIL OOO

125009 Moskau, Russland

Ul. Bolshaya Dmitrovka 23/1, 6th Floor

Direkt an der  Tverskaya / Chekhovskaya

Tel: +7 (495) 221 26 65, +7 (495) 233 01 25

Fax: +7 (495) 221 26 67

Ansprechpartner:

Alexandra Kostina (Marketing Manager) und Philipp Rowe (Geschäftsführer)

info@rufil-consulting.com

WWW.RUFIL-CONSULTING.COM

