

Dagmar Lorenz
Geschäftsführerin, Dagmar Lorenz Rechts- und Steuerberatung

Dmitry Mikityuk
Partner, Jurist, Dagmar Lorenz Rechts- und Steuerberatung



→ Formen des Markteintritts in Russland – vom Vertrag mit russischen Geschäftspartnern bis zur Tochtergesellschaft

Die Wahl der Form des Markteintritts hat in Abhängigkeit davon, welche Ziele ein deutsches Unternehmen auf dem russischen Markt verfolgt, zu erfolgen.

Formen des Markteintritts

Viele deutsche Unternehmen sind über den Abschluss von Verträgen mit russischen Geschäftspartnern auf dem russischen Markt präsent. Bereits diese Form der Präsenz bedarf der sorgfältigen Vorbereitung, die mit der Prüfung des russischen Geschäftspartners beginnen sollte, die Prüfung, inwieweit Schutzrechte auch für Russland gelten, einschließen muss und die Frage, welche steuerliche Konsequenzen das Engagement in Russland nach sich zieht, beinhalten sollte. Bauausführung, Montage, Planungs- und Überwachungsleistungen sollten unter dem Aspekt, ob in Russland eine steuerliche Betriebsstätte entsteht, betrachtet werden. Eine Bauausführung oder Überwachung wird mit Überschreitung einer 12-Monatsfrist zur steuerlichen Betriebsstätte. Planungs- und Überwachungsleistungen sowie sonstige Dienstleistungen, die nicht als Bau- und Montageleistungen anzusehen sind, begründen bereits bei einer Dauer von 30 Tagen im Jahr eine Betriebsstätte. Konsequenz der Begründung einer Betriebsstätte ist die, steuerliche Registrierung beim zuständigen russischen Finanzamt und die Pflicht zur Buchführung und die Einreichung von Steuererklärungen, die dem russischen recht zu entsprechen haben. Des Weiteren Verträgen im Vorfeld, ob in Russland Mehrwertsteuer anfällt.

Handelsvertreterverträge

Eine Erschließung des russischen Absatzmarktes ist auch über den Abschluss von Handelsvertreterverträgen möglich. Hierbei sollte bei der detaillierten Gestaltung des Handelsvertretervertrages die gebotene Sorgfalt walten, beginnend von der Festlegung des Vertragsgebietes bis hin zu den Konditionen der Auflösung des Vertragsverhältnisses.

Repräsentanzen

Unternehmen, die sofort selbst mit eigenem Büro und unter eigener Firma präsent sein wollen, auch wenn vor Ort keine Geschäftstätigkeit entfaltet werden soll, können sich als Repräsentanz niederlassen. Repräsentanzen besitzen keine Rechtspersönlichkeit, sind Struktureinheiten außerhalb des Sitzes ihres Stammhauses. Repräsentanzen werden ab dem 01.01.2015 unbefristet akkreditiert.

Filialen

Neben Repräsentanzen stellt die Gründung einer Filiale eine interessante Form des Markteintritts dar. Im Unterschied zur Repräsentanz kann die Filiale auch selbst eine Geschäftstätigkeit ausüben, vollumfänglich wie das Stammhaus oder in Teilen.

Tochtergesellschaften

Viele Unternehmen lassen sich sofort mit einer eigenen Tochtergesellschaft in Russland nieder, dies kann durch Neugründung, Übernahme oder Beteiligung geschehen. Einer Akquisition muss ein umfassender Due Diligence in allen Bereichen vorausgehen, um mögliche Risiken abschätzen zu können. Hier sind auch kartellrechtliche Aspekte zu prüfen. Eine Neugründung kann sowohl mit einem russischen Partner erfolgen oder im Alleingang. Wird eine 100-prozentige Tochter gegründet, so hat in der Regel die russische GmbH Vorrang.

Die GmbH (OOO)

In ihrer Rechtsnatur, der Stellung der Gesellschafter, der Haftung unterscheidet sich die russische GmbH kaum von der im deutschen Recht bekannten GmbH.

Die Gründung einer Einmann-GmbH ist möglich, jedoch nur, wenn der Gesellschafter selbst keine Einmanngesellschaft ist. Die Mindesthöhe des Stammkapitals einer russischen GmbH beträgt derzeit unabhängig von einer ausländischen Beteili-

gung 10.000 Rubel, was ca. 200 Euro entspricht. Der russische Gesetzgeber strebt jedoch eine Anhebung des Mindeststammkapitals an.

Die Ausstattung eines russischen Unternehmens mit Umlaufmitteln ist nicht immer unbürokratisch und oft wird die Seriosität eines Unternehmens auf dem russischen Markt an der Höhe des Stammkapitals gemessen. Daher empfiehlt sich, das Stammkapital in einer international üblichen Höhe festzulegen.

Zur Gründung einer GmbH ist ein Gesellschafterbeschluss erforderlich. Darüber hinaus ist eine Satzung anzunehmen, die neben allgemeinen Angaben u.a. die Ziele der Gesellschaft, ihre Geschäftsfelder, die Höhe des Stammkapitals, Rechte und Pflichten der Gesellschafter, die Organe der Gesellschaft sowie deren Befugnisse festlegt.

Vor einem Notar ist der Antrag an das Register zu unterzeichnen. Die Gesellschaftsunterlagen sind mit allen beizubringenden Unterlagen beim zuständigen Handelsregister (in Russland wird das Handelsregister durch bestimmte Finanzämter geführt) einzureichen. Für die Eintragung selbst gilt eine Bearbeitungsfrist von 5 Tagen. Gleichzeitig erfolgt die Anmeldung beim Amt für Statistik, Finanzamt, staatlicher Kranken-, Sozial- und Rentenversicherung.

Russland ist ein großer und insbesondere für die deutsche Wirtschaft interessanter Markt, der die rechtlichen Rahmenbedingungen aufweist, die den Erfordernissen einer Marktwirtschaft gebührt. Diese zu kennen und von Anbeginn zu berücksichtigen, ist Voraussetzung für Erfolg auf dem russischen Markt.

Dagmar Lorenz Rechts- und Steuerberatung
ul. Bolschaja Moskovskaja
4, Office 1
191002 Sankt Petersburg

Tel.: + 7 812/320 92 51
Fax: + 7 812/320 92 52
E-Mail: info@dagmarlorenz.ru
Internet: www.dagmarlorenz.ru