



Deutsch-Russische Juristenvereinigung e.V.

Германо-Российская ассоциация юристов

DRJV-Interview mit Tanja Galander, stv. Vorsitzende der Deutsch-Russischen Juristenvereinigung (Oktober 2016)



Tanja Galander ist Rechtsanwältin und Senior Managerin bei PwC in Berlin und leitet dort die Russian Business Group. Sie berät deutsche Investoren bei ihrem Engagement in der Russischen Föderation sowie russische Investoren in Deutschland in allen damit im Zusammenhang stehenden rechtlichen Belangen. Sie verfügt über langjährige Erfahrung und Praxis. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen im deutschen und russischen Gesellschaftsrecht sowie im deutschen und russischen Zivil- und Handelsrecht. Darüber hinaus hält sie Vorträge zu Fragen des russischen Wirtschaftsrechts und ist, neben einer Vielzahl von Veröffentlichungen zum russischen Recht, Autorin des Buches „Russisches Wirtschaftsrecht – Leitfaden für die Unternehmenstätigkeit“, das im Januar 2016 in 3. Auflage erschienen ist (Schäffer-Pöschel Verlag, 584 S., ISBN: 978-3-7910-3622-9). Sie studierte an der Humboldt-Universität zu Berlin und absolvierte ihr Referendariat in Berlin, Moskau und Lusaka. Vor ihrem Einstieg bei PwC war sie Partnerin der Kanzlei Arzinger & Partner und deutsche Leiterin der Büros in Moskau und Novosibirsk sowie zuständig für das internationale Geschäft der Kanzlei.

Liebe Frau Galander, wie lang gehören Sie dem DRJV-Vorstand an und was sind Ihre Aufgaben? Was ist die DRJV für Sie?

Dem DRJV-Vorstand gehöre ich nunmehr seit vier Jahren an und befasse mich hier wie alle anderen Vorstandsmitglieder auch mit Entwicklungen und der Zusammenarbeit im deutsch-russischen Rechtsverkehr. So habe ich das Projekt „Empfehlungen der DRJV zur Übersetzung russischer Fachbegriffe in die deutsche Sprache“ ins Leben gerufen. Ein erstes Ergebnis ist auf unserer Website unter Publikationen online gestellt: <http://www.drjv.org/index.php/literatur.html>

Ich arbeite mit an der Veröffentlichung unserer Newsletter, der Erstellung von Interviews der DRJV mit Persönlichkeiten des deutsch-russischen Rechtsverkehrs und organisiere vor allem die Stammtische der DRJV in Berlin gemeinsam mit den Kollegen Frank Schmieder und Peter Jonach. Diese Stammtische finden regelmäßig alle zwei Monate in Berlin statt.

Die DRJV sehe ich als die Vereinigung deutscher und russischer Juristen an, in der sich Juristen beider Rechtsordnungen verständigen und austauschen können, die aber auch gleichzeitig eine Stimme in den deutsch-russischen Beziehungen hat. Für mich als Juristin mit Schwerpunkt Wirtschaftsrecht ist die DRJV darüber hinaus ein sehr gutes Mittel, den eigenen Horizont zu erweitern und auch Rechts- und Fachgebiete kennenzulernen und zu erörtern, mit denen ich nicht täglich befasst bin. Die Vereinigung ist aber auch ein Rahmen, sich übergreifenden zivilgesellschaftlichen Fragen in der deutsch-russischen Zusammenarbeit zu stellen. Ich freue mich sehr und bin auch stolz darauf, welchen Weg die DRJV in den letzten Jahren genommen hat, sehe jedoch noch sehr viel Entwicklungspotenzial, vor allem in der Verbreitung in Russland und der Wahrnehmung unserer Vereinigung als wichtige Stimme im Verhältnis Deutschland-Russland.

Sie haben 2016 das Buch „Russisches Wirtschaftsrecht – Leitfaden für die Unternehmstätigkeit“ in dritter Auflage herausgegeben. Bitte schildern Sie uns die Entstehungsgeschichte dieses Werkes. Was sind die thematischen Schwerpunkte? An wen richtet sich Ihr Buch? Wie ist es bei den Lesern angekommen?

Das erste Buch wurde von Dr. Rainer Arzinger und mir gemeinsam verfasst und erschien im Jahre 1997. Dr. Rainer Arzinger war Gründer und Seniorpartner der Kanzlei „Arzinger & Partner“, in der ich bis 2006, zuletzt als Partnerin, tätig war.

Die Kanzlei unterhielt seit Beginn der 90-er Jahre Büros in Novosibirsk, Sankt-Petersburg und später in Moskau. Die erste Ausgabe war Ergebnis vielfältiger Praxiserfahrungen bei der Begleitung deutscher Unternehmen in Russland und beruhte zudem auf einer umfassenden Materialsammlung für viele Artikel und vor allen Dingen Vorträgen zum Geschäftsaufbau in Russland. Zu diesem Zeitpunkt waren nur wenige Verlage an einer solchen Publikation interessiert, sodass das Buch zunächst beim Grundeigentumsverlag Berlin erschien.

Das russische Recht befand sich in einer großen Umbruchsphase. Viele neue Gesetze (wie z.B. der I. und der II. Teil des russischen Zivilgesetzbuches) waren gerade erst erschienen. Dementsprechend gab es relativ wenig Sekundärliteratur und noch weniger Rechtsprechung, die man berücksichtigen konnte.

Im Jahre 2002 erschien dann die 2. Auflage, in der wir mehr auf ergangene Literatur, aber auch Rechtsprechung und natürlich unsere eigenen Praxiserfahrungen zurückgreifen konnten.

Dr. Rainer Arzinger verstarb leider auf Grund eines tragischen Unglücksfalls im Jahre 2006.

Die nunmehr erschienene 3. Auflage ist faktisch ein komplett neues Buch, da es seit dem Jahre 2002 erhebliche Änderungen im russischen Wirtschaftsrecht gegeben hat. Zudem konnte ich nun auf eine fundierte Kommentarliteratur, auf wissenschaftliche Beiträge und umfassende Rechtsprechung zurückgreifen, die sich sehr viel stärker auch mit schwierigen Einzelfragen beschäftigt. Und natürlich habe ich seitdem noch erhebliches Praxiswissen angesammelt.

Das Buch richtet sich an Unternehmer und Juristen mit Geschäft in Russland. Es behandelt die hauptsächlichen Fragen des russischen Wirtschaftsrechts und orientiert sich hierbei an den einschlägigen gesetzgeberischen Grundlagen, im Hinblick auf das Zivilrecht z. B. an der Struktur des russischen Zivilgesetzbuches. Es berücksichtigt das russische Zivilrecht, das GmbH- und Aktienrecht, das Steuerrecht und weitere Aspekte, die bei Investitionen in Russland relevant sind, wie etwa die Gründung und Registrierung von Tochtergesellschaften, den Unternehmenskauf, Genehmigungserfordernisse bei einer Tätigkeit in Russland, Einschaltung von Handelsvertretern und anderen russischen Auftragnehmern, Immobilienrecht, Devisenrecht und streift auch andere Fragen, wie das russische Vergabe- oder Insolvenzrecht. Insofern werden die unterschiedlichsten Aspekte und Möglichkeiten unternehmerischer Tätigkeiten auf dem russischen Markt berührt. Und es gibt meines Erachtens derzeit auf dem deutschen Markt keine weitere derartige umfassende Darstellung.

Das Feedback zum Buch und dessen Rezensionen sind recht positiv und auch der Verlag ist mit den Verkaufszahlen zufrieden.

Sie gehören zu den besten Kennern des russischen Wirtschaftsrechts in Deutschland. Wie würden Sie die rechtlichen Rahmenbedingungen in Russland einem deutschen Unternehmer oder Juristen mit wenig Russlanderfahrung schildern?

Die rechtlichen Rahmenbedingungen unterscheiden sich auf den ersten Blick gar nicht so sehr von denjenigen in Deutschland. Russland hat eine Verfassung, die rechtlichen Vorrang vor allen anderen Rechtsquellen hat. Unterhalb der Verfassung stehen föderale Verfassungsgesetze und sodann die föderalen Gesetze (vergleichbar mit deutschen Bundesgesetzen). Auch völkerrechtliche Verträge und Völkergewohnheitsrecht werden als Bestandteil des russischen Rechts anerkannt. Unterhalb dieser Ebene gibt es noch Rechtsakte der Regierung und des Präsidenten sowie der Auslegung dienende Verlautbarungen von Ministerien, und natürlich die Rechtsprechung. Auch der Aufbau des russischen Zivilrechts ist dem deutschen recht ähnlich, mit der Ausnahme, dass es kein gesondertes Handelsgesetzbuch in Russland gibt. Die handelsrechtlichen Normen sind im Zivilgesetzbuch integriert worden. Das GmbHG RF erinnert auch sehr stark an das deutsche GmbH-Gesetz.

Viele Unterschiede erschließen sich eher im Detail. Das russische Recht ist häufig sehr viel formaler und leider gilt nicht selten noch der Grundsatz: Form vor Inhalt. Für deutsche Juristen sicherlich gewöhnungsbedürftig ist, dass es kein dem deutschen Verständnis entsprechenden Verwaltungsverfahren gibt.

Gleichwohl hat besonders das russische Wirtschaftsrecht eine bemerkenswerte Entwicklung seit dem Untergang der Sowjetunion vollzogen. Mittlerweile hat sich eine verlässliche Rechtsprechung und in weiten Teilen auch Behördenpraxis herausgebildet. Gerade im Steuerrecht konnten wir in der vergangenen Zeit sehr fundiertes Wissen bei den russischen Steuerbehörden verzeichnen. Die

gesetzgeberische Entwicklung gerade des Steuerrechts orientiert sich derzeit auch sehr stark an internationalen Vorgaben, z. B. an der OECD.

Für Juristen und Unternehmen, die Geschäft in Russland haben oder beabsichtigen, gilt: Eine fundierte Auseinandersetzung mit den rechtlichen Grundlagen ist aus meiner Sicht unerlässlich. Ich erlebe nicht selten in meiner Beratungspraxis, dass sich Unternehmen viel zu wenig mit dem rechtlichen Umfeld in Russland beschäftigen und fälschlicherweise von einer sehr viel geringeren Regelungsdichte ausgehen, als diese in Russland vorzufinden ist. Rechtsverstöße oder zumindest risikoreiches Handeln sind dann eine häufige Folge.

Sie beraten in ihrer beruflichen Praxis in der Russian Business Group bei PwC in Berlin deutsche Unternehmen bei deren Russlandaktivitäten und russischsprachige Unternehmer bei Investitionen in Deutschland. Wo liegen Ihre Beratungsschwerpunkte?

Wir beraten vorzugsweise deutsche Unternehmen, die Geschäfte mit russischen Partnern planen oder eigenes Geschäft in Russland aufbauen. Häufigste Fallkonstellationen sind Beratung von Joint-Venture-Verträgen, Kooperationsverträgen, Lieferverträgen oder sonstigen grenzüberschreitenden Kooperationsvereinbarungen.

In unserer Beratungspraxis verbinden wir dabei immer einen rechtlichen und steuerlichen Ansatz.

Nahezu wöchentlich wenden sich deutsche Anlagenbauer an uns mit der Frage, ob ihre Lieferung und damit verbundene Tätigkeit in Russland zur Errichtung einer Betriebsstätte in Russland führt und welche steuerlichen und rechtlichen Folgen (z. B. in aufenthaltsrechtlicher Hinsicht) mit ihren Geschäftsaktivitäten in Russland verbunden sind.

Mit Einführung der neuen Verrechnungspreisregelungen im Jahre 2012 in Russland ergibt sich für viele Unternehmen Handlungsbedarf. Neben entsprechenden Verrechnungspreisdokumentationen in steuerlicher Hinsicht sind auch die rechtlichen Grundlagen (konzerninterne Verträge, wie z. B. Dienstleistungsverträge) zu schaffen.

Viele Unternehmen nutzen darüber hinaus die derzeitige Krisensituation, um ihr Geschäft in Russland einer vertieften Prüfung zur Einhaltung konzerninterner Compliance – Vorschriften zu unterziehen und insgesamt im Hinblick auf die rechtliche Zulässigkeit und wirtschaftliche Sinnhaftigkeit der eigenen Struktur.

Unser hauptsächlicher Beratungsgegenstand umfasst also sämtliche grenzüberschreitende Vereinbarungen mit russischen Partnern, die rechtliche und steuerliche Gestaltung von Lieferungen nach und die Erbringung von Dienstleistungen in Russland, vor allen Dingen beim Anlagenbau (Stichwort: Betriebsstätte), die Begleitung von M&A Transaktionen, die Vornahme von rechtlichen und steuerlichen Due Diligence russischer Unternehmen sowie eine gesellschaftsrechtliche wie auch arbeitsrechtliche Strukturierung der Geschäftsaktivitäten in Russland.

Natürlich ist das Thema „Importsubstitution und Lokalisierung“ ein Thema, das viele deutsche Unternehmen bewegt. Viele denken derzeit über eine Lokalisierung ihrer Produktion in Russland nach, mein Eindruck ist jedoch, dass gerade deutsche Mittelständler sich mit einer Umsetzung noch recht schwertun. Manche versuchen, ihre Lieferstrukturen alternativ aufzustellen, auch hierbei beraten wir.

Haben Sie den Eindruck, dass das Interesse der deutschen Wirtschaft am russischen Markt angesichts der politischen Spannungen und der Wirtschaftskrise in Russland nachlässt?

Geduld haben kann sich lohnen, aber es muss sich auch rechnen. Ich habe den Eindruck, dass das Interesse der deutschen Wirtschaft, insbesondere wegen der Wirtschaftskrise in Russland, nachlässt. Wann eine Verbesserung eintritt, kann ich nicht sagen. Dies hängt meiner Meinung nach vor allem mit dem Ölpreis zusammen. Die russische Wirtschaft muss diversifiziert und modernisiert werden, das ist aber ein langfristiger Prozess und Ergebnisse einer gegen die Krise steuernden russischen Wirtschaftspolitik werden wir auch eher mittel- bis langfristig sehen.

Wie ist aus Ihrer Erfahrung der Trend bei den Investitionen aus den GUS-Staaten nach Deutschland?

Der Trend zu Investitionen aus GUS-Staaten in Deutschland ist nach wie vor ungebrochen und nimmt 50% unserer Beratungspraxis ein. Ob es mehr oder weniger geworden ist, kann ich leider nicht sagen, da mir umfassende Daten fehlen. Wir haben den Eindruck, dass sich russischsprachige Investoren weniger untereinander vernetzen als etwa deutsche Investoren in Russland (z. B. über die AHK).

Unsere Mandanten sind in den verschiedensten Branchen tätig. Hierzu gehört u.a. die Baubranche (über die GUS-Staaten hinausgehend vor allem Unternehmen aus dem baltischen Raum). Viele russische Unternehmen investieren in Immobilien, aber auch in Industriebereiche, in denen sie bereits in Russland tätig sind. Hierzu gehören Baustoffindustrie, der Anlagen- und Kraftfahrzeugbau, Nahrungs- und Genussmittelindustrie, das Dienstleistungsgewerbe oder die Energiewirtschaft.

Es heißt nicht selten, deutsches und russisches Recht hätten viele Gemeinsamkeiten. Sehen Sie das auch so? Was sind Ihres Erachtens die wesentlichen Ähnlichkeiten und was die besonders relevanten Unterschiede im Bereich des Wirtschaftsrechts?

Tatsächlich lassen sich viele Gemeinsamkeiten des deutschen und russischen Rechts feststellen, u.a. was den Aufbau des Zivilrechts betrifft (Unterscheidung in einen allgemeinen und besonderen Schuldrechtsteil) oder auch das GmbH-Recht. Schließlich haben beide Rechtsordnungen dieselben kontinentaleuropäischen Wurzeln.

Anders als im deutschen Recht ist die GbR in Russland zum Beispiel nicht Grundlage aller Gesellschaften und auch der Aufbau der juristischen Personen weicht vom deutschen Verständnis ab. Personengesellschaften sind nach russischem Verständnis kommerzielle Körperschaften und damit auch juristische Personen. Da es anders als in Deutschland auch keine steuerliche Privilegierung von Personengesellschaften gibt, haben diese sich in der Geschäftspraxis wenig durchgesetzt.

Welche Aspekte des russischen Wirtschaftsrechts finden Sie im Vergleich zu den entsprechenden Regelungen im deutschen Recht fortschrittlicher/moderner?

Das heutige russische Wirtschaftsrecht begann sich ja erst gegen Mitte der 90-er Jahre herauszubilden. Damit sind die neuesten gesetzlichen Kodifikationen in Russland sehr viel jünger als in Deutschland und schon aus diesem Grund häufig moderner, weil sie aktuelle Rechtsentwicklungen aufgegriffen haben und Rechtsinstitute, anders als in Deutschland, ausdrücklich geregelt sind (z. B. der Franchising-Vertrag).

Sehr gut finde ich auch, dass es in vielen Bereichen, anders als in Deutschland, in Russland einheitliche Kodifikationen bzw. Gesetzbücher und weniger Einzelgesetze gibt. Das betrifft z. B. das Steuergesetzbuch Teil I. und Teil II. und das Arbeitsgesetzbuch. In der Praxis ist uns Russland im Bereich der Digitalisierung durchaus etwas voraus, was meines Erachtens in Deutschland kaum wahrgenommen wird. Viele Anträge (z. B. bei der Registrierung oder im Steuerrecht) werden mittlerweile elektronisch eingereicht.

Welche Unterschiede zwischen deutschen und russischen Geschäftsleuten oder Juristen stellen Sie in Ihrer Arbeit fest? (z. B. hinsichtlich Verhandlungsführung, Arbeitsorganisation, Hierarchien im Unternehmen)

Russische Unternehmen sind vielfach hierarchisch aufgebaut. Das bedeutet, dass es für den deutschen Geschäftspartner wichtig ist, mit den Entscheidern zu sprechen. Auch werden Projekte oder Verträge von russischer Seite häufig nicht von einem interdisziplinären Team begutachtet, sondern von Abteilung zu Abteilung weitergegeben. Dies kann letztendlich bedeuten, dass Entscheidungswege auf russischer Seite zum einen nicht immer auf den ersten Blick durchschaubar und zum anderen manchmal langwierig sind.

Russische Unternehmen oder Juristen haben darüber hinaus häufig einen formaleren Zugang zu rechtlichen Fragestellungen als deutsche, die teilweise eher pragmatischere Lösungen bevorzugen. Darüber hinaus trifft man nicht selten in der Praxis den Fall an, dass von russischer Seite zu einem bestimmten Termin besonderer Druck aufgebaut wird und Entwürfe oder Reaktionen sehr zeitnah und mit Engagement eingefordert werden, um dann selbst für einen längeren Zeitraum nichts von sich hören zu lassen. Ich habe es in meiner Praxis häufig erlebt, dass dies die deutsche Seite doch etwas irritiert. Dies mag mit russischer kultureller Herangehensweise zu tun haben.

Welche Tipps würden Sie deutschen Unternehmern für Vertragsverhandlungen mit russischen Geschäftspartnern geben?

Verhandlungen werden von russischer Seite zunächst kompromissloser geführt, als von deutscher Seite, so dass russische Beteiligte häufig sehr hart verhandeln und unbedingt einen „ersten“ Sieg erzielen wollen. Hiervon sollte man sich von deutscher Seite nicht zu sehr beeindrucken lassen und diese Verhandlung zunächst einmal genauso führen.

Mein Eindruck ist, dass deutsche Vertragsparteien eher eine Win-win-Situation suchen als die russische, man aber am Ende immer auf einen gemeinsamen Kompromiss gerichtet ist. Ein weiterer Tipp ist, Zeit vorzuhalten. In Russland passieren immer wieder Dinge, die man nicht vorhergesehen hat, Termine werden verschoben oder abgesagt. Und man benötigt Zeit, um seinen Vertragspartner besser kennen zu lernen. Gute und verlässliche Beziehungen zu russischen Partnern sind in Russland unerlässlich und um diese zu entwickeln, benötigt man eben Zeit.

Worauf ist bei der Vertragsgestaltung im deutsch-russischen Wirtschaftsverkehr besonders zu achten?

Verträge gestaltet man in Russland zunächst einmal genauso wie man das in Deutschland kennt: Wichtig ist, alle maßgeblichen Punkte ausreichend zu regeln und möglichst keine missverständlichen

Vorschriften im Vertrag zu zulassen. Jeder Partei muss klar sein, welche Verpflichtungen sie durch den Vertrag übernimmt und welche Sanktionen beim Vertragsverstoß drohen.

In Russland sind darüber hinaus nicht nur zivilrechtliche Regelungen, sondern Vorschriften verschiedenster Rechtsgebiete zu berücksichtigen (Steuerrecht, Buchhaltungsvorschriften, Devisenrecht etc.), die bestimmte Regelungen im Vertrag erfordern. Die Vertragsgestaltung ist also umfassender und ganzheitlicher anzugehen. Man sollte sich von Anfang an fragen, wie bestimmte Regelungen in der Praxis umgesetzt werden.

Internationale Verträge beinhalten i.d.R. eine Rechtswahlklausel. Aus Ihrer Erfahrung: welche Lösung ist im deutsch-russischen Rechtsverkehr konsensfähig? Lassen sich deutsche Unternehmer auf einen Vertrag ein, den die russische Vertragspartei russischem Recht unterstellen möchte? Erklären sich russische Geschäftsleute und Juristen mit der Geltung deutschen Rechts i.d.R. einverstanden?

Ich habe kein Problem damit, wenn auf einen grenzüberschreitenden Vertrag zwischen deutschen und russischen Vertragspartnern das russische Recht Anwendung findet. Wie ich bereits gesagt habe, ist das russische Recht in einigen Bereichen, da jünger, auch moderner, als das deutsche Recht. Das geschriebene russische Recht muss sich jedenfalls keineswegs hinter dem deutschen verstecken. Letztendlich kommt es immer auf den konkreten Vertrag an.

Was sind die größten Fehlvorstellungen ausländischer Unternehmer hinsichtlich des russischen Rechtssystems?

Viele Mandanten bereiten sich zu wenig auf ihre Geschäftstätigkeit in Russland aus rechtlicher und steuerlicher Sicht vor. Manchmal glaube ich, dass sich bei einigen deutschen Unternehmern das Gefühl verfestigt hat, in Russland gäbe es keine Rechtssicherheit, kein richtig ausgebildetes Recht und damit muss man es mit der Einhaltung der rechtlichen Normen in Russland auch nicht so genau nehmen. Das ist natürlich grundfalsch.

Wie in Deutschland und in jedem anderen Land ist es wichtig, seine Geschäftsaktivitäten legal und im Einklang mit der bestehenden Rechtsordnung durchzuführen. Insbesondere deutsche Exporteure stehen immer wieder vor der Frage, ob eine Lieferung nach Russland und damit verbundene Montage- oder Überwachungstätigkeit zur Begründung einer Betriebsstätte in Russland führt. Dies ist in der Praxis nicht immer einfach zu entscheiden und viele Unternehmen schrecken auch vor den hohen administrativen Aufwendungen für die Anmeldung einer Betriebsstätte oder rechtlichen Filiale zurück. Häufig ist vielen Unternehmen auch nicht die Verzahnung zwischen steuerlichen und rechtlichen Aspekten klar: Eine Betriebsstätte wird rein steuerlich angemeldet, über diese kann ich aber keine Arbeitnehmer einstellen. Hierzu muss ich mindestens eine Filiale in Russland registrieren.

Auch konzerninterne Verrechnungen stellen Unternehmen immer wieder vor hohe Herausforderungen in Russland, weil häufig in einem Konzern weltweit übliche Modelle in Russland so nicht 1:1 umgesetzt werden können und man für die Darstellung von Leistungsbeziehungen mit russischen Unternehmen immer noch einen konkreten Vertrag benötigt.

Welche Rechtsentwicklungen in Russland in den vergangenen drei Jahren würden Sie positiv und welche negativ hervorheben?

Die Zivilrechtsreform und damit einhergehende Änderungen im russischen Gesellschaftsrecht und bei der Gründung und Registrierung von Tochtergesellschaften sehe ich eindeutig als positiv. Hier sind in der jüngsten Vergangenheit administrative Hürden verringert und Mängel der bisherigen Rechtslage bereinigt worden. Viele Einzelfragen wurden geklärt und Defekte behoben. Dies betrifft z. B. die Abschaffung der geschlossenen Aktiengesellschaft (ZAO), die zur russischen GmbH (OOO) keine wirkliche Alternative darstellte. Gut ist auch die Möglichkeit der Gesamtvertretung, obwohl auch hier nicht alle Einzelfragen abschließend geklärt sind. Die Einführung einer Option und unabhängigen Garantie ist z. B. zu begrüßen. Wichtig ist, die nun noch ausstehende Änderung des Sachenrechts, die aber offenbar auf sich warten lässt.

Mich hat bei der Zivilrechtsreform allerdings gewundert, dass es bei Einzelfragen immer noch sehr viele Unklarheiten gab und nicht abgestimmte Gesetzesänderungen. Man denke nur an Art. 317.1 ZGB RF. Auch die Einführung einer Option stellte sich bei der Übertragung von GmbH-Geschäftsanteilen zunächst als praktisch nicht abschließend durchdacht heraus und es musste mit nachfolgenden Änderungen nachgebessert werden (z. B. das Eigentum an GmbH-Geschäftsanteilen nun nicht mehr mit der notariellen Beurkundung, sondern mit Eintragung im Register übergeht – wobei auch hier wieder viele Fragen offen bleiben, wenn es nämlich nicht zur Eintragung kommt...). Hier frage ich mich, wie es zu so vielen Schwierigkeiten kam, wo doch so lange an der Arbeit und Umsetzung dieser Reform gearbeitet wurde. Zudem hätte man m. E. auch einzelne Fragen viel leichter und unmissverständlicher regeln können. Ich sehe beispielsweise keinen wirklichen Sinn in der Einführung einer Option und eines Optionsvertrages. Ein Rechtsinstitut hätte wohl durchaus ausgereicht. Die Einführung der Option stand darüber hinaus in Konflikt mit Art. 21 Punkt 11 GmbHG RF, der vorsah, dass ein Geschäftsanteilsübertragungsvertrag notarieller Form unterliegt und in einem Dokument abgeschlossen werden soll. Also musste man später noch einmal ausdrücklich regeln, dass bei einer Option Angebot und Annahme in unterschiedlichen Dokumenten abgefasst werden dürfen. Vielleicht hätte man einfach die Frage des Eigentumsübergangs abweichend – nämlich so, wie im deutschen Recht regeln können, sodass die Parteien den Eigentumsübergang auch aufschiebend bedingt vereinbaren können. Hier vertraut der russische Gesetzgeber meiner Meinung nach eher nicht dem Parteiwillen, sondern einem irgendwie gearteten offiziellen Akt.

Wie sehen Sie die gegenwärtige Politik der Importsubstitution in Russland?

Die russische Regierung versucht durch diese Politik die einheimische Wirtschaft zu stärken und weiter zu entwickeln. Dies ist grundsätzlich richtig und muss auch erfolgen. Ob die Mittel der Importsubstitution, so wie sie derzeit angewendet werden, zum Erfolg führen, ist für mich zumindest fraglich. Derzeit werden ausländische Hersteller in russischen Vergabeverfahren staatlicher Unternehmen benachteiligt.

Ich glaube aber nicht, dass dadurch nun jeder ausländische Hersteller über eine Lokalisierung seiner Produktion in Russland nachdenkt. Viele werden einfach auf andere – ggf. auch einfachere Märkte – ausweichen.

Allerdings wird Russland meiner Meinung nach nicht in allen Bereichen gleiche qualitative Produkte kurz- oder mittelfristig herstellen können. Wir werden die Ergebnisse daher allenfalls langfristig

abschätzen können und es kann durchaus auch sein, dass es über kurz oder lang zu einer Änderung dieser russischen Wirtschaftspolitik kommt.

Würden Sie Ihren deutschen Mandanten beim Markteintritt in Russland raten, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft zu gründen oder ein Joint-Venture-Projekt mit einem russischen Partner einzugehen?

Bei dieser Entscheidung kommt es natürlich immer auf den konkreten Sachverhalt an. Während in den 90-er Jahren der überwiegende Teil deutscher Investoren in Russland, vor allen Dingen aus dem Mittelstand, die Errichtung eines Joint-Ventures avisierte, gingen viele deutsche Investoren ab den 2000-er Jahren dazu über, eine 100% russische Tochtergesellschaft zu errichten. Mit den wirtschaftlichen Krisen 2008/2009 und auch jetzt trat ein Joint-Venture wieder in Vordergrund. Das deutsche Unternehmen liefert sein Know-How und ggf. auch Anlagen und Ausrüstungsgegenstände, der russische Partner bringt Kunden und Marktkenntnis, eventuell auch eine Immobilie ein. Ich kenne allerdings nur wenige Joint-Venture, die länger als 5 Jahre hielten. Häufig hatten die beiden Partner im Ergebnis doch ganz unterschiedliche Vorstellungen der wirtschaftlichen Führung des gemeinsamen Unternehmens und auch im Hinblick auf die zu erzielenden wirtschaftlichen Ergebnisse. Das Problem bei einem Joint-Venture ist, dass Konflikte der Gesellschafter im schlimmsten Falle die gesamte Geschäftstätigkeit des Unternehmens lahmlegen und damit auch die beidseitigen Investitionen beeinträchtigen können.

Ich würde daher einem deutschen Investor empfehlen, zunächst andere Gestaltungsvarianten zu prüfen, bei denen es nicht erforderlich ist, sich sogleich gesellschaftsrechtlich „zu verheiraten“. Anders als in anderen Ländern kann man in Russland als ausländischer Gesellschafter eine 100% Tochtergesellschaft gründen und Partner auch über Kooperationsvereinbarungen oder beispielsweise als Führungskräfte mit einbinden.

Wie sehen Sie die heutige deutsch-russische Community und den fachlichen Austausch zwischen deutschen und russischen Juristen? Würden Sie meiner These zustimmen, dass das Interesse russischer Juristen am deutschen Recht gegenwärtig höher zu sein scheint, als das Interesse deutscher Juristen an Rechtsentwicklungen in Russland?

Mir scheint es nach wie vor einen sehr regen fachlichen Austausch zwischen deutschen und russischen Juristen zu geben. Dafür spricht auch die sehr positive Entwicklung unserer Deutsch-Russischen Juristenvereinigung, die diesen Austausch fördert und unterstützt. Ob die These richtig ist, dass das Interesse russischer Juristen am deutschen Recht gegenwärtig höher zu sein scheint als umgekehrt, vermag ich nicht abschließend zu beurteilen. Ich sehe allerdings, dass tatsächlich sehr viele russische Juristen derzeit eine zusätzliche Ausbildung in Deutschland absolvieren. Wir merken das ja auch am Interesse russischer Juristen, bei uns ein Praktikum zu absolvieren.

Würden Sie den heutigen deutschen Nachwuchsjuristen empfehlen, sich mit dem russischen Recht bzw. den Rechtsordnungen anderer GUS-Staaten zu beschäftigen? Ist es aus Ihrer Sicht sinnvoll, ein Auslandssemester, ein Praktikum oder eine Referendariatsstation in Russland bzw. in der GUS-Region zu absolvieren?

Ein Auslandsaufenthalt ist immer sinnvoll und erweitert den Horizont. Die Frage ist, ob man sich auch zukünftig mit osteuropäischem Recht befassen möchte. Einen Blick über den Tellerrand kann ich jedem Juristen nur wärmstens ans Herz legen.

Umgekehrt: würden Sie jungen russischen Juristen raten, ihre juristische Ausbildung an deutschen Universitäten fortzusetzen? (z.B. im Rahmen eines Master-Studiums)

Auch hier gilt: Selbstverständlich ist ein solcher Auslandsaufenthalt sinnvoll. Er ist gerade für russische Juristen in Deutschland m. E. auch deshalb sinnvoll, weil mir die deutsche Herangehensweise an eine Falllösung doch sehr besonders erscheint und ein sehr gutes Handwerkszeug bietet, das russische Juristen von ihrer Ausbildung her so nicht mitbringen.

Sollten russische Juristen allerdings beabsichtigen, auch später in Deutschland tätig zu sein, empfehle ich ihnen im Vorfeld, genau zu sondieren, welche Berufs- und Karrierechancen ihnen ein russisches Universitätsstudium und ein Masterstudium in Deutschland tatsächlich bieten. Ggf. ist es dann sinnvoller, ein komplettes zweites juristisches Studium in Deutschland anzuschließen.

Wie kann Ihres Erachtens der rechtliche Austausch zwischen Deutschland und Russland weiter ausgebaut werden?

Ein weiterer Ausbau kann m. E. nur durch staatliche Unterstützung erfolgen. Deutsche Universitäten bauen ihre Ostrechtsforschung eher ab als auf. Dies ist kein guter Trend. Weiterhin gibt es viele vereinzelte Initiativen an Universitäten, bei der Bundesrechtsanwaltskammer und durch Verbände, die häufig eher parallel nebeneinander und nicht gemeinsam laufen. Eine größere Vernetzung wäre hier wünschenswert. Ich hoffe, dass unsere Deutsch-Russische Juristenvereinigung als wertvoller und gleichberechtigter Partner in Zukunft hier noch verstärkter wahrgenommen werden wird.

Sie legen Wert – u.a. in Ihrer Tätigkeit bei der DRJV - auf die richtige Terminologie im deutsch-russischen Rechtsverkehr. Wo liegen die größten Fehlerquellen?

Das gängigste Beispiel ist die falsche Übersetzung von «арбитражный суд» in die deutsche Sprache, nämlich nicht als Wirtschaftsgericht, sondern als Schiedsgericht. Obwohl viele Kollegen und ich dieses Beispiel in Beratungsgesprächen und bei Vorträgen immer wieder aufzeigen, wird es in der Praxis doch häufig falsch gemacht. Bei der Verwendung einer Fremdsprache muss man sich immer fragen, ob der jeweilige Begriff in der anderen Sprache auch einen rechtlichen Hintergrund hat. Man denke nur an einen Rücktritt vom Vertrag nach deutschem Recht, den es so in Russland nicht gibt. Will man also einen Rücktritt in einem russischen Vertrag vereinbaren, muss man auch sehr genau und detailliert die Rücktrittsfolgen regeln.

Wie sehen Sie den Wettbewerb auf dem deutsch-russischen Rechtsberatungsmarkt? Es sind nur noch wenige deutsche Anwaltskanzleien auf dem russischen Markt vertreten. Dagegen haben sich einige russische Wirtschaftskanzleien auf dem Markt etabliert. Die Großkanzleien sind alle anglo-amerikanisch geprägt. Hat Deutschland diesen Wettbewerb verloren?

Es gibt ja immer noch einige deutsche Rechtsanwaltskanzleien, die sich auf dem Markt behaupten, denn schließlich sind deutsche Investoren nach wie vor die größte ausländische Investorengruppe in Russland. Mit der zunehmenden Globalisierung rücken allerdings größere Transaktionen in den Vordergrund, geht es nicht nur um deutsch-russischen, sondern europäisch-russischen Rechtsverkehr oder um die Einbindung weiterer Länder. Dann ist nicht mehr die deutsche Sprache vorherrschend, sondern die englische Sprache.

Hier haben sich einige russische Kanzleien in der Vergangenheit sehr erfolgreich entwickelt und etabliert, und sind tatsächlich zu einer ernst zunehmenden Konkurrenz geworden. Deutschland hat m. E. den Wettbewerb nicht verloren, aber der Blick muss größer werden. Eine Tendenz, die ja nicht nur für den Rechtsberatungsmarkt gilt.

Muss man vor Ort in Russland sein, um im russischen Recht zu beraten?

Offensichtlich nicht, da ich meinen Hauptsitz in Berlin habe. Ich berate allerdings ausschließlich zu grenzüberschreitenden Sachverhalten. Es ist für deutsche Kunden angenehm, einen Ansprechpartner in Deutschland zu haben, der in deutscher Sprache berät.

Sie sprechen hervorragend Russisch. Wie kommt das?

Ich lerne seit der 3. Klasse Russisch und mir hat diese Sprache von Anfang an gefallen. Außerdem liebe ich die russische Literatur. Schon als Schülerin hat mich der Roman von Scholochov „Der stille Don“ beeindruckt. Sehr früh wusste ich, dass ich mein berufliches Interesse in irgendeiner Weise mit Russland verbinden möchte.

Haben Sie einen Lieblingsort in Russland?

Ich war Anfang der 90-er Jahre in Novosibirsk (und später immer wieder) und war sehr beeindruckt – weniger von der Stadt, aber von den Menschen, die mich sehr herzlich aufnahmen und wo ich viele Freundschaften fand. Wahrscheinlich mag ich deshalb Novosibirsk besonders.

Interviewfragen: Dmitry Marenkov, Mitglied des DRJV-Vorstandes