

**RECHTLICHE GRUNDLAGEN FÜR DIE
UNTERNEHMERISCHE BETÄTIGUNG
IN DEUTSCHLAND**

BERLIN

OKTOBER 2005

INHALTSVERZEICHNIS

1. VORBEMERKUNGEN	3
2. GESCHÄFTLICHE OPERATIONSFORMEN.....	3
2.1. Vorbemerkungen	3
2.2. Handelsverträge	3
• Vorbemerkungen.....	3
• Inhalt des Vertrages	4
• Der Vertragspartner	5
• Absicherung der Vertragsleistung.....	6
2.3. Nutzung unabhängiger Vertreter	7
• Vorbemerkungen.....	7
• Der Handelsvertreter.....	7
• Der Vertriebshändler	8
• Andere unabhängige Vertreter.....	8
• Auswahl des Vertreters	9
2.4. Gründung einer Niederlassung	9
• Vorbemerkungen.....	9
• Gründung.....	10
• Wesen.....	10
• Die Filiale.....	11
• Steuerrecht.....	11
2.5. Gründung einer deutschen Tochtergesellschaft	11
• Vorbemerkungen.....	11
• Gründung.....	13
• Wesen.....	14
• Steuerrecht.....	16
2.6. Schlussbemerkungen.....	18
3. WEITERE WIRTSCHAFTSRECHTLICHE ASPEKTE.....	19
3.1. Vorbemerkungen	19
3.2. Genehmigungen, Zulassungen, Registrierungen	19
3.3. Finanzen und Versicherungen	20
3.4. Gewerblicher Rechtsschutz und Wettbewerbsrecht	21
3.5. Zollfragen	22
3.6. Personal und ausländerrechtliche Aspekte	23
3.7. Beendigung des wirtschaftlichen Engagements.....	24
3.8. Schlussbemerkungen.....	25
4. SCHLUSSBEMERKUNGEN, DIE AUTOREN	25

1. VORBEMERKUNGEN

Deutschland und Russland verbindet eine jahrhundertlange Tradition von politisch-kulturellem Austausch und intensiven Handelsbeziehungen. Diese bilateralen Beziehungen sind mehr denn je in einem stetigen Wachstum begriffen. Politische Institutionen, wirtschaftliche Verbände und kulturelle Vereinigungen unterstützen den Fortgang dieser positiven Entwicklung auf allen Ebenen. Die äußeren Rahmenbedingungen für eine bilaterale unternehmerische Betätigung sind somit grundsätzlich gegeben.

Dennoch ist auf der anderen Seite weiterhin zu beobachten, dass es Unternehmern gelegentlich äußerst schwer fällt, im jeweilig anderen Land wirtschaftlich Fuß zu fassen. Die Gründe sind vielschichtig. Es können sprachliche Barrieren sein, das fehlende Verständnis für andere Mentalitäten und Kulturen. Manchmal ist es auch nur oder auch die Unkenntnis von den juristischen Voraussetzungen für eine unternehmerische Betätigung.

Nachfolgende Ausführungen sollen einen kurzen Überblick über die rechtlichen Möglichkeiten eines wirtschaftlichen Engagements in Deutschland geben. Sie richten sich an Unternehmer, die sich Schritt für Schritt den ausländischen Markt erschließen wollen oder beabsichtigen, ihre bereits bestehende Unternehmung in Deutschland zu intensivieren.

2. GESCHÄFTLICHE OPERATIONSFORMEN

2.1. VORBEMERKUNGEN

Üblicherweise wächst die Geschäftspräsenz wie im Heimatland, so auch auf fremden Märkten *in logischen, folgerichtigen Schritten*. Werden anfänglich nur Handelsverträge in Form von Import- und Exportverträgen abgeschlossen, entschließen sich Unternehmen später, mit ausländischen Partnern beständige Beziehungen aufzubauen. Will man dann sein eigenes Unternehmen in Deutschland repräsentiert sehen, ist daran zu denken, eine am Ort ansässige natürliche oder juristische Person dauerhaft mit der Interessenwahrnehmung zu beauftragen, und eröffnet später vielleicht sogar eine eigene Zweigniederlassung. Sind diese Schritte erfolgreich vollzogen, kann man die Gründung einer Tochterfirma in Erwägung ziehen und möglicherweise ganze Geschäftsbereiche nach Deutschland verlagern. Nicht selten entschließen sich Unternehmen, sofort eine Niederlassung oder eigene Firma zu gründen, um vom ersten Augenblick an direkten Einfluss auf die weitere Entwicklung zu nehmen. Letztlich hängt der Umfang des wirtschaftlichen Engagements von vielen Faktoren ab, die der Unternehmer sorgfältig abwägen muß.

2.2. HANDELSVERTRÄGE

- VORBEMERKUNGEN

Waren und Dienstleistungen werden mittlerweile weltweit angeboten. So stellt der Unternehmer fest, dass das eigene Produkt in Deutschland gewinnbringend verkauft werden

oder die Maschinen für die eigene Produktion gerade in Deutschland zu einem günstigen Preis erworben werden können.

- **INHALT DES VERTRAGES**

Es werden dann Kauf- und Lieferverträge abgeschlossen. Diese weisen insofern keine Besonderheiten auf, als sowohl Russland als auch Deutschland Partei der *Wiener UN-Konvention über den Internationalen Warenkauf (CISG)* sind. Deshalb finden in der Regel, sofern nicht ausdrücklich ausgeschlossen, die internationalen Vorschriften über das Zustandekommen, die Form, die Leistungspflichten des Vertrages sowie die Rechtsfolgen bei Nicht- oder Schlechtleistung Anwendung.

Besondere Beachtung beim Abschluss von Handelsverträgen sollten dennoch nachstehende Punkte finden.

In der CISG sind zahlreiche andere Punkte, wie Fragen der Gültigkeit des Vertrages, des Eigentumsübergangs, der Verjährung u.a. nicht geregelt. Dann kommt es auf die *Rechtswahl* der Vertragsparteien an. Man neigt oft dazu, sein eigenes Recht zu wählen, zumal das *Russische Zivilgesetzbuch* seit mehr als zehn Jahren sehr ausführliche und ausgewogene Regelungen zum Kaufrecht getroffen hat. Das *deutsche Kaufrecht*, im wesentlichen seit über 100 Jahren bestehend, ist im Gegensatz zum russischen Recht nicht so detailliert gesetzlich festgeschrieben, weshalb die deutschen Gerichte etwaige Gesetzeslücken in Form einer beständigen Rechtsprechung geschlossen haben. Auch wenn einige Regelungen in beiden Ländern sehr ähnlich sind, sollten Sie sich beraten lassen, falls Ihr Vertragspartner vorschlägt, die Anwendung deutschen Rechts festzuschreiben, denn naturgemäß gibt es einige Abweichungen. Insbesondere Fragen der Gewährleistung, d.h. wie und in welchem Umfang der Verkäufer für etwaige Mängel an den zu liefernden Waren einzustehen hat, sind unterschiedlich geregelt. Es empfiehlt sich eine vertragliche Lösung, wobei immer auch beachtet werden muss, dass bestimmte Gewährleistungsrechte nach deutschem Recht nicht ausgeschlossen werden können. Lässt man die ausdrückliche Rechtswahl weg, kommt in der Regel das Recht des Verkäufers zur Anwendung.

Da Verträge letztlich vor allem dazu da sind, Streitigkeiten mit dem Vertragspartner sachlich zu regeln, ist besonderes Augenmerk auf die Vereinbarung eines bestimmten Gerichts, eine sogenannte *Gerichtsstandsvereinbarung*, zu richten. Dabei stellt sich immer die Frage, wo man am besten seine Rechte durchsetzen kann. Es kann durchaus von Nachteil sein, wenn Sie darauf bestehen, die Auseinandersetzung vor Ihrem heimischen *Arbitragegericht* zu führen. Zwischen Deutschland und Russland besteht nämlich noch kein Abkommen für die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung von Gerichtsurteilen. Auch wenn beide Staaten auf diesem Gebiet intensiv daran arbeiten, Veränderungen herbeizuführen, muss man im Moment noch davon ausgehen, dass ein Gerichtsurteil Ihres Russischen Gerichts in Deutschland, also bei Ihrem Vertragspartner, nicht vollstreckbar ist. Deshalb sollten Sie alternativ ein *deutsches Gericht* vereinbaren. Allerdings benötigen Sie dann auch deutsche

Anwälte, die Ihre Interessen vertreten, was zusätzliche Kosten auslöst. Vor dem Hintergrund der dargestellten Schwierigkeiten mit nationalen Gerichten ist die *Vereinbarung eines Internationalen Schiedsgerichts* zu empfehlen, die sich in zahlreichen europäischen Großstädten befinden, so zum Beispiel auch in Moskau. Der Vorteil liegt auf der Hand. Zum einen können Sie sich in der Regel selbst vertreten und haben bei der Besetzung mit drei Schiedsrichtern die Möglichkeit, einen Schiedsrichter selbst auszuwählen. Zum anderen ist die Entscheidung des Internationalen Schiedsgerichts abschließend, da man einen solchen Schiedsspruch nur aus bestimmten formellen Gründen anfechten kann. Somit sparen Sie sich den kostenintensiven und zeitaufwendigen Instanzenzug vor den nationalen Gerichten. Hier gilt noch zu ergänzen, dass im Gegensatz zu Russland, wo man mehrere Instanzen in der Regel in wenigen Monaten durchläuft, in Deutschland nicht selten mehrere Jahre bis zur letzten Entscheidung des nationalen Instanzenzuges verstreichen können. Darüber hinaus sind Entscheidungen Internationaler Schiedsgerichte entsprechend eines Internationalen Vollstreckungsabkommens auch international vollstreckbar, in Deutschland, Russland und über 120 anderen Ländern. Damit haben Sie die Freiheit und Möglichkeit, Ihre Forderungen beinahe weltweit durchzusetzen.

Anzuraten ist die klare Vereinbarung von Lieferbedingungen entsprechend den Regeln der Internationalen Handelskammer zur Auslegung von Handelsklauseln – *Incoterms 2000*. Somit wird klargestellt, wer wann wohin zu liefern hat, wann die Gefahren des Verlusts übergehen und wer welche Kosten trägt. Vorteil einer solchen Vereinbarung ist die Klarheit der Bestimmungen, die im Streitfall keiner weiteren Auslegung bedürfen.

Insgesamt sollte ein Vertrag immer den entsprechenden Bedürfnissen angepasst werden. Je größer ein möglicherweise eintretender Schaden sein könnte, um so umfangreicher müsste das *Regelwerk des Vertrages* verfasst sein. Es ist zwar richtig, dass Verträge durchaus per Handschlag bei einem Geschäftsessen abgeschlossen werden können und die Abwicklung dann reibungslos verläuft. Deutsche Unternehmer legen aber in der Regel Wert auf einen ausgearbeiteten Vertrag. Deshalb wird Ihnen damit kein besonderes Misstrauen entgegengebracht. Ihr Vertragspartner legt bei Ihnen lediglich den gleichen Maßstab wie bei allen anderen Geschäftsleuten an.

- **DER VERTRAGSPARTNER**

Wie Sie es auch aus Ihrem Heimatland mit russischen Vertragspartnern kennen, so spielt auch im grenzüberschreitenden Warenverkehr gerade beim Beginn einer neuen Geschäftsbeziehung die *Zuverlässigkeit des Vertragspartners* eine entscheidende Rolle. Da es sich in der Regel um seit längerer Zeit bestehende Unternehmen handeln wird, hat man vielfältige Möglichkeiten, sich Informationen über den Vertragspartner zu beschaffen. Zum einen können Sie Kontakt mit der Repräsentanz der Handels- und Industriekammer der RF in Deutschland aufnehmen oder auch mit dem Handels- und Wirtschaftsbüro der Botschaft der RF in Deutschland, die Ihnen möglicherweise bei der Informationsbeschaffung behilflich sein können. Des Weiteren sind auch russische Unternehmerverbände in Deutschland vertreten,

die ihre heimischen Firmen beim Markteintritt in Deutschland unterstützen. Zum anderen ist neben der Möglichkeit von Internetrecherchen an eine *Bonitätsprüfung* über internationale bzw. deutsche Unternehmen für Wirtschaftsauskünfte wie Dun & Bradstreet, Creditreform, Coface oder Bürgel zu denken. In besonderen Fällen kann man durchaus die Vorlage der aktuellen Bilanz des Unternehmens verlangen.

Oft stellt sich auch die Frage nach der Vertretungsbefugnis Ihres Geschäftspartners, also ob er denn auch für die bestimmte Firma handeln darf. Hierüber gibt das *Handelsregister* Auskunft, das am Ort des Sitzes Ihres Vertragspartners geführt wird. Hier erfahren Sie nicht nur, wer tatsächlich und in welchem Umfang vertretungsberechtigt ist, sondern auch beispielsweise die Höhe des Stammkapitals der Firma. Dieses Handelsregister ist zu vergleichen mit dem Register für Unternehmen in Russland, welches bei den Steuerbehörden geführt wird. Im Gegensatz zum Handelsregister in Russland kann man sich jedoch in Deutschland auf die Angaben im Register verlassen. Wird Ihnen also ein aktueller Handelsregisterauszug vorgelegt, dürfen Sie auf die Rechtsgültigkeit der Angaben vertrauen, man spricht in diesem Zusammenhang vom öffentlichen Glauben des Handelsregisters. Beruft sich zum Beispiel Ihr deutscher Geschäftspartner darauf, dass eine bestimmte Vertretungsmacht einer Person entzogen worden ist und er stattdessen jetzt agieren dürfe, so können Sie ihm entgegenhalten, dass Sie sich nur auf die Informationen aus dem Handelsregisterauszug verlassen. Außerdem kann sich der Vertragspartner natürlich auch durch Vorlage einer Vollmacht von einer vertretungsberechtigten Person legitimieren.

- **ABSICHERUNG DER VERTRAGSLEISTUNG**

Letztlich stellt sich die Frage, wie die Vertragsleistung Ihres Geschäftspartners selbst sichergestellt werden kann, wenn beispielsweise Ihre Lieferung nicht erst nach einer hundertprozentigen Vorauszahlung erfolgt. Zu denken ist dabei an die klassischen Sicherungsinstrumente, wie die *Bankgarantie* oder auch das *Dokumentenakkreditiv*. Zunehmender Popularität erfreuen sich auch *Factoringfirmen*, die – vereinfacht ausgedrückt – letztlich gegen ein gewisses Entgelt das Risiko des Forderungsausfalls übernehmen. Wie das russische Recht kennt die deutsche Gesetzgebung und Rechtspraxis auch den sog. *Eigentumsvorbehalt* oder *Pfandrechte*. Mit diesen Möglichkeiten blieben Ihnen gewisse Rechte an den gelieferten Waren erhalten. Allerdings ist die Vereinbarung derartiger Sicherungsinstrumente aus praktischen Erwägungen nicht zu empfehlen, wenn leicht weiterverkäufliche Waren geliefert worden sind. Dann sind diese in der Regel schon längst nicht mehr im Besitz Ihres Vertragspartners, und Sie haben kaum eine Möglichkeit der Verwertung. Auch ist die Geltendmachung und endgültige Durchsetzung solcher Rechte kostenaufwendig und langwierig. Im Wege des *einstweiligen Rechtsschutzes* können bereits Maßnahmen, wie Beschlagnahme, eingeleitet werden. Damit können wie in Russland auch kurzfristig Rechte gesichert werden.

2.3. NUTZUNG UNABHÄNGIGER VERTRETER

• VORBEMERKUNGEN

Ist man als ausländischer Unternehmer aus logistischen oder finanziellen Gründen selbst nicht in der Lage, vor Ort in Deutschland seine Geschäftstätigkeit zu realisieren und möchte man noch nicht den Schritt der Gründung einer Zweigniederlassung oder gar einer Tochtergesellschaft wagen, kann man sich unabhängige Vertreter in Deutschland zu Nutzen machen. Diese könnten den Kauf bzw. Verkauf von Waren organisieren, Werbekampagnen realisieren oder andere Marketingaufgaben wahrnehmen. Da die Vertreter recht unabhängig agieren, ist grundsätzlich besonderes Augenmerk auf die *Auswahl des Vertreters* zu richten.

Wie im russischen Recht stehen auch in Deutschland vielfältige Möglichkeiten der Interessenvertretung zur Verfügung. Entscheidend bei der *Wahl der Rechtsform* ist letztlich die Intention des Investors, inwiefern er sich finanziell beteiligen und welche Befugnisse er seinem unabhängigen Vertreter zugestehen möchte. Denkbar sind verschiedene Varianten, die dann vertraglich ausgehandelt werden müssten. Bei der sprachlichen Gestaltung im Vertragswerk ist genau auf die Wortwahl zu achten, da sich die einzelnen Arten von Vertretern mit ihren jeweiligen, spezifischen Besonderheiten in beiden Rechtssystemen zum Teil unterscheiden. Beispielsweise kennt das deutsche Recht im Gegensatz zum russischen Rechtssystem nicht den sog. Agenten. Folgende, wichtige Formen sind in Deutschland vorgesehen. Vorab sei erwähnt, dass Sie als Ihren Vertreter sowohl eine juristische Person als auch eine Privatperson wählen können.

• DER HANDELSVERTRETER

Ausländische Unternehmer bedienen sich gern eines Handelsvertreters. Im Gegensatz zum russischen Recht, wo der Handelsvertreter lediglich im Rahmen der Regelungen zur Vertretung und Vollmacht auftauchen, ist dem deutschen Handelsvertreter ein umfassendes Regelwerk im deutschen *Handelsgesetzbuch* (HGB) gewidmet. Das HGB ist ein eigenständiges Gesetz, welches – allgemein formuliert – das Recht der Kaufleute, also Unternehmer beschreibt. Ein Handelsvertreter ist demnach ein selbständiger Gewerbetreibender, der ständig für einen anderen Unternehmer tätig ist und *in dessen Namen und für dessen Rechnung* Geschäfte vermittelt oder abschließt.

In der Praxis agiert nicht selten ein Handelsvertreter für mehrere russische Unternehmen, da gemeinsame Interessen auf Grund sich ergänzender Produktpaletten auch Nützlicheweise gebündelt vertreten werden können. Sollte man diese Rechtsform wählen wollen, so ist auf die vertragliche Ausgestaltung besonders zu achten, da das deutsche Handelsvertreterrecht *zum Teil zwingende Vorschriften* vorsieht, Regelungen also, die vertraglich nicht abbedungen werden dürfen. Im Grundsatz genießt der deutsche Handelsvertreter auf Grund der regelmäßigen Abhängigkeit von dem Unternehmer einen besonderen Schutz, was sich

beispielsweise in den Kündigungsvorschriften oder den Regelungen zum Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters nach Beendigung des Vertrages widerspiegelt.

In Russland ist es auf Grund der Größe des Landes oft sinnvoll, Handelsvertreter für bestimmte Regionen einzusetzen, während in Deutschland durchaus ein Handelsvertreter für das gesamte *Vertragsgebiet* Deutschland ausreichend sein kann. Dennoch gibt es auch in Deutschland regionale Besonderheiten, die der Handelsvertreter beachten muss. Insofern ist nochmals der Hinweis erlaubt, dass es bei der Auswahl des Vertreters neben der fachlichen Kompetenz auch sehr auf die Fähigkeit ankommt, die lokalen Mentalitäts- und Sprachkomponenten zu berücksichtigen. Der geschäftliche Kontakt mit Unternehmern aus nördlichen Regionen kann ganz andere Qualitäten erfordern als der Umgang mit Geschäftsleuten aus Bayern.

Der Handelsvertreter kann beispielsweise auch ein sog. *Auslieferungslager* in Deutschland verwalten, welches Sie einrichten. Sie bleiben Eigentümer der Waren, sind jedoch jederzeit und kurzfristig in der Lage, den deutschen Endabnehmer über Ihren Handelsvertreter zu bedienen.

- **DER VERTRIEBSHÄNDLER**

Gesetzlich nicht ausdrücklich geregelt, aber im internationalen Warenverkehr häufig eingesetzt ist der Vertriebshändler, oder auch Eigenhändler genannt. Dieser ist ständig damit betraut, *im eigenen Namen und auf eigene Rechnung* die Produkte eines anderen zu verkaufen. Die Rechtsform des Vertriebshändlers ist der des Handelsvertreters recht ähnlich, weshalb auch im wesentlichen diese Vorschriften Anwendung finden. Aus diesem Grund ist insgesamt auch auf obige Ausführungen zu verweisen.

Der Vorteil des Vertriebshändlers liegt für Sie darin, dass Sie letztlich den grenzüberschreitenden Warenverkehr formell mit Ihrem vertrauten Eigenhändler abwickeln und dieser dann auf eigenes Risiko Inlandsgeschäfte abschließt. Vertragspartner Ihres deutschen Endabnehmers werden nicht Sie, sondern Ihr Eigenhändler. Somit hat beispielsweise der deutsche Käufer den Vorteil, nicht mit Ihnen Zollformalitäten abzuwickeln, da der Geschäftsabschluss mit dem Vertriebshändler ein Inlandsgeschäft bedeutet. Da der Vertriebshändler aber in rechtlicher Hinsicht dem Handelsvertreter gleichgestellt ist, sollte man vorab aufmerksam die Regelungen hierzu studieren, denn auch der Vertriebshändler genießt besonderen Schutz. Im Gegensatz zum Handelsvertreter bezieht der Vertriebshändler jedoch seinen Gewinn in der Regel nicht aus einer Provision, sondern aus einem Aufschlag auf den Preis der Waren, die er vom russischen Unternehmer – also von Ihnen – bezogen hat.

- **ANDERE UNABHÄNGIGE VERTRETER**

Neben den dargestellten, in der Praxis am häufigsten gebrauchten Rechtsformen des Einsatzes eines Vertreters in Deutschland existierten nach deutschem Recht weitere Gestaltungsmöglichkeiten. So ist – wie im russischen Recht – die *Einsetzung eines*

Kommissionärs denkbar. Dieser schließt im eigenen Namen, jedoch auf Rechnung des Unternehmens einen Vertrag ab. Diese Form ist jedoch im bilateralen Wirtschaftsverkehr nicht weit verbreitet. Auch ein *Auftragsverhältnis* zwischen russischem Unternehmer und deutschen Auftragnehmer ist vorgesehen. Da der Auftragnehmer – der im Namen und auf Rechnung des Unternehmers Verträge abschließt – jedoch lediglich seine Aufwendungen ersetzt bekommt, hat auch diese Möglichkeit im Import- und Exporthandel eher Seltenheitswert.

- **AUSWAHL DES VERTRETERS**

Wie erwähnt hängt die *Auswahl der Rechtsform* ganz von den Vorstellungen des Unternehmers ab. Jedenfalls sollte in allen dargestellten Fällen sicher sein, dass der Vertreter Ihre Interessen gebührend vertritt, da er wirtschaftlich von dem Erfolg des Geschäfts in der einen oder anderen Weise abhängig ist. Allerdings ist bei der *Auswahl der Person* zu beachten, dass man auch schnell in bestimmte Abhängigkeitsverhältnisse geraten kann. Ihr Vertreter, der sich die Geschäftskontakte mit Ihrer Hilfe erarbeitet hat, kann durchaus geneigt sein, nach einer gewissen Zeit, für einen Wettbewerber tätig zu werden. Sie können sich in dieser Hinsicht insoweit absichern, als Sie ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbaren, wobei Sie dann aber auch eine Entschädigungszahlung leisten müssen. Eine bessere Möglichkeit ist die dauerhafte Beobachtung Ihres Vertreters, bemühen Sie sich, die Interessenvertretung auf mehr als eine Person zu verteilen, um nicht in ein absolutes Abhängigkeitsverhältnis zu geraten.

2.4. GRÜNDUNG EINER NIEDERLASSUNG

- **VORBEMERKUNGEN**

Hat man als ausländisches Unternehmen bereits erfolgreich diverse Handelsgeschäfte abgewickelt, oder/und durch unabhängige Vertreter eine gewisse Geschäftsbasis in Deutschland aufgebaut, ist daran zu denken, etwas zu gründen, das für das heimatliche Unternehmen in bestimmter Weise Funktionen nach außen wahrnehmen kann, und zwar mit dem Namen der Gesellschaft, um die *Präsenz auf dem deutschen Markt* auch für die Konkurrenz und potentielle Geschäftspartner deutlich zu machen. Zwar kann auch beispielsweise der Handelsvertreter Ihr Firmenlogo und Ihre Marken in Deutschland einführen. Jedoch ist damit Ihr Unternehmen selbst nicht direkt repräsentiert.

Während man in Russland von der Akkreditierung von Repräsentanzen oder Filialen spricht, sieht das deutsche Recht – formuliert im HGB – die Gründung von Zweigniederlassungen vor. Das Recht zur Errichtung einer solchen Zweigniederlassung steht auch den ausländischen Unternehmern uneingeschränkt zu. Dabei handelt es sich nicht um eine eigenständige juristische Person, vielmehr ist sie *rechtlich unselbständig*, gehört mithin zu dem ausländischen Unternehmen. Man könnte sagen, dass die Zweigniederlassung als verlängerter Arm Ihrer Gesellschaft agiert, mit der Folge, dass Träger von Rechten und Pflichten weiterhin Ihre ausländische Hauptniederlassung bleibt. Entscheidend ist das

beispielsweise für den Fall, dass Verbindlichkeiten der Zweigniederlassung bestehen, die dann nicht ihre eigenen sind, sondern die des Unternehmens im Ausland.

- **GRÜNDUNG**

Die Zweigniederlassung entsteht durch die *tatsächliche Geschäftsaufnahme*.

Allerdings bedarf es einer *Eintragung im deutschen Handelsregister*, welches von dem Gericht geführt wird, in dessen Bezirk die Zweigniederlassung errichtet wird. Die Anmeldung erfolgt durch die Geschäftsführung des ausländischen Unternehmens. *Die Formalitäten zur Registrierung* entsprechen im übrigen jenen, denen auch deutsche Unternehmen unterworfen sind. Es sind zahlreiche Informationen zur ausländischen Gesellschaft und zur Zweigniederlassung anzugeben und diverse Unterlagen beizufügen, der Gesellschaftsvertrag der Hauptniederlassung, die Legitimation des oder der Geschäftsführer der Firma sowie ein Handelsregisterauszug. Für Russland würde dies beispielsweise die Vorlage der Satzung Ihrer Firma bedeuten, der Vollmacht des Generaldirektors Ihrer russischen GmbH und eines Auszugs aus dem Register für juristische Personen, welches bei den Steuerbehörden geführt wird. Da Ihre Unterlagen in der Regel in Russisch abgefasst sind, benötigt man zusätzlich eine beglaubigte Übersetzung, die zur Legalisierung im Rechtsverkehr mit Deutschland mit einer Apostille zu versehen ist. Man sieht, es ist schon ein gewisser formeller, zeitlicher und finanzieller Aufwand nötig.

Eine *gewerberechtliche Genehmigung* ist in der Regel nicht einzuholen.

Allerdings existieren auch *Einschränkungen* in der Freiheit zur Gründung von Zweigniederlassungen durch ausländische Unternehmer. Beispielsweise bedürfen Zweigniederlassungen von ausländischen Kreditinstituten ebenso einer speziellen Erlaubnis wie die von Versicherungsunternehmen.

- **WESEN**

Die Zweigniederlassung verfügt über eine *eigene Geschäftsleitung*. Der Umfang der Vertretungsmacht des Niederlassungsleiters sollte vorab schriftlich niedergelegt werden, da – wie oben dargestellt – die ausländische Hauptniederlassung in vollem Umfang haftet.

Die *Firma der Zweigniederlassung* – also deren Bezeichnung – kann im Grundsatz relativ frei gewählt werden, sollte aber in jedem Fall im eigenen Interesse den Bezug zur Hauptniederlassung erkennen lassen. Denkbar ist auch der Zusatz Repräsentanz, um auch für Ihre russischen Geschäftspartner deutlich zu machen, dass es sich um eine solche Rechtsform handelt, wie man sie in Russland auch kennt. Ansonsten kennt das deutsche Recht den Begriff Repräsentanz nicht.

Eine getrennte *Buchführung* ist erforderlich, die Geschäfte der Zweigniederlassung sind deshalb auch getrennt auszuweisen.

- **DIE FILIALE**

Die eben beschriebene Rechtsform könnte man auch als selbständige Zweigniederlassung bezeichnen. Daneben gibt es auch die *Möglichkeit einer unselbständigen Zweigniederlassung – einer Filiale*, einer Betriebs- oder Hilfsstelle. Gemeint sind dabei die Einrichtung eines Lagerplatzes, eines Auslieferungslagers, einer Verkaufsstelle oder einer Fabrikationsanlage. Diese weist keinerlei Selbständigkeit auf, sie ist von dem Hauptgeschäft in jeder Hinsicht abhängig, wo sich auch letztlich weiterhin die zentrale Verwaltung befindet, von der die Aktivitäten der Filiale gesteuert werden. Eine Besonderheit besteht darin, dass es zur Errichtung einer solchen unselbständigen Zweigniederlassung keiner Eintragung in das deutsche Handelsregister bedarf. Somit fallen auch die damit in Zusammenhang stehenden Kosten und Formalitäten weg. Diese Rechtsform ist allerdings nur für o.g. Aktivitäten denkbar. Man könnte es so formulieren, dass es sich um einen einheitlichen Geschäftsbetrieb mit räumlich getrennten Stellen handelt.

- **STEUERRECHT**

Eine andere Frage ist die, wie die Zweigniederlassung steuerrechtlich betrachtet wird. Hierbei kommt es jedoch nicht auf die Rechtsform an, sondern vielmehr auf die Art der Tätigkeit. Das deutsche wie das russische Steuerrecht haben den Begriff *Betriebsstätte* geschaffen. Handelt es sich bei der Zweigniederlassung um eine solche, ist diese also in Deutschland kommerziell tätig, so unterliegen diese Tätigkeit bzw. die Erträge aus dieser Tätigkeit der Besteuerung in Deutschland. Hat die Zweigniederlassung reine repräsentative Aufgaben, so ist das Geschäft der Hauptniederlassung zuzurechnen und wird in Russland besteuert. Diese sehr allgemeine Faustregel – grundsätzlich besitzt derjenige Vertragsstaat das Vorrecht, Steuern zu erheben, auf dessen Gebiet die zu steuernden Werte entstanden sind – ist nur geeignet, um sich eine ungefähre Vorstellung zu machen. Bevor man die Tätigkeit mit einer Zweigniederlassung beginnt, sollte man genau prüfen lassen, wie diese Aktivitäten steuerrechtlich zu beurteilen sind. Es ist in diesem Zusammenhang zu erwähnen, dass seit 1996 ein *Doppelbesteuerungsabkommen* zwischen Deutschland und Russland besteht.

2.5. GRÜNDUNG EINER DEUTSCHEN TOCHTERGESELLSCHAFT

- **VORBEMERKUNGEN**

Falls Sie in Deutschland eine selbständige Operation durchführen wollen, Waren produzieren oder importieren, um diese selbst im deutschen Markt zu vertreiben, so ist im Prinzip die Gründung einer eigenen juristischen Person deutschen Rechts die geeignete Form.

In erster Linie ist entsprechend dem Zweck der Geschäftstätigkeit, den Interessen, der Haftung und Gesichtspunkten der Unternehmensführung die richtige Rechtswahl zu treffen. Das deutsche Recht sieht ähnlich dem russischen Recht *unterschiedliche Rechtsformen* vor. Man kann sie grob unterteilen in Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften. Sie unterscheiden sich im Wesentlichen durch die Stellung der Gesellschafter, die rechtliche Selbständigkeit, die Haftung und die Besteuerung.

Die Personengesellschaften sind als deutsches Tochterunternehmen schon deshalb nicht interessant, weil sie – da sie selbst keine juristischen Personen sind – im wesentlichen geprägt sind von der erweiterten Haftung ihrer Partner. Es gibt eine Vielzahl von Gesellschaftsarten. Neben den festgeschriebenen Rechtsformen bestehen vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Überhaupt können Personen formlos eine Gesellschaft gründen und ihren Gesellschaftszweck bestimmen. Für kommerzielle Tochtergesellschaften spielen diese Rechtsformen jedoch nur eine untergeordnete Rolle.

Die Kapitalgesellschaften als juristische Personen hingegen sind die klassischen Unternehmensformen, die sich für die Gründung einer Tochtergesellschaft eignen. Hier haftet grundsätzlich nur das Gesellschaftsvermögen, die Mitglieder stehen also nicht mit ihrem Privatvermögen bzw. ihrem eigenen Gesellschaftsvermögen ein. Neben der Aktiengesellschaft (AG), die jedoch nicht mehr als 1,5% der Gesellschaften in Deutschland ausmacht, besteht die Möglichkeit der Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die mit etwa 70% die populärste Gesellschaftsform in Deutschland ist. Wie auf Ihrem Heimatmarkt in Russland, wo man von etwa 43% Anteil von GmbHs und 12% AGs ausgeht, favorisiert man unter den Kapitalgesellschaften die Rechtsform der GmbH.

Des Weiteren existieren diverse *Mischformen von Gesellschaften*, wie sie in Russland nicht vorgesehen sind, weshalb hier nicht weiter darauf eingegangen werden soll. In der Regel wählt der ausländische Unternehmer eine gleiche oder zumindest ähnliche Rechtsform für die Tochtergesellschaft. Beispielhaft sei die GmbH & Co KG genannt, eine Kommanditgesellschaft – eine Personengesellschaft, ähnlich dem russischen Recht, bei der jedoch der persönlich haftende Gesellschafter nicht eine natürliche Person, sondern eine Kapitalgesellschaft, eine GmbH ist.

Im Folgenden soll sich auf die *Rechtsform der GmbH* konzentriert werden. wird erfahrungsgemäß auch von ausländischen Unternehmern bevorzugt. Oft nur sehr große ausländische Gesellschaften mit großem Investitionsbedarf, die beispielsweise ganze Produktionslinien nach Deutschland verlagern möchten, wählen die *Rechtsform der AG*. Das Stammkapital ist im Vergleich zur GmbH beispielsweise doppelt so hoch, mehr Formalitäten sind einzuhalten, die Verwaltungsstruktur ist starrer. Eine Vereinfachung einiger Vorschriften und damit eine Erleichterung in mancherlei Hinsicht brachte die Einführung der sog. Kleinen Aktiengesellschaft. Nach russischem Verständnis wäre sie im entferntesten noch zu vergleichen mit der SAO – der geschlossenen Aktiengesellschaft. Da sie im Grundsatz aber eben doch eine Aktiengesellschaft bleibt, fand die sog. kleine AG keine große Verbreitung und ist deshalb auch für den ausländischen Investor in der Regel nicht die best geeignete Rechtsform zur wirtschaftlichen Betätigung in Deutschland.

Wie im russischen Rechtssystem existiert ein eigenständiges *Gesetz über die Gesellschaften mit beschränkter Haftung*. Natürlich nehmen auch viele andere Gesetze Einfluss auf die Rechte und Pflichten von GmbHs und ihre Gesellschafter.

- **GRÜNDUNG**

Alle natürlichen und juristische Personen, also auch Sie als ausländische Privatperson oder Unternehmen dürfen in Deutschland eine GmbH gründen. Der *Ausländer* braucht hierfür weder seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt in Deutschland noch einen bestimmten ausländerrechtlichen Status zu haben. Ob die *Beteiligung der russischen Gesellschaft an einer deutschen GmbH* zulässig ist, bestimmt sich sowohl nach deutschem als auch nach russischem Recht. Gibt es also nach russischem Recht Beteiligungsverbote an Gesellschaften im Ausland, so ist dies zu berücksichtigen.

Die Gründungsformalitäten lassen sich in drei Etappen einteilen.

In der ersten Phase arbeiten Sie alleine oder mit Ihren Geschäftspartnern den Gesellschaftsvertrag aus, treffen Absprachen, suchen sich Büroräume etc. Man spricht hierbei von einer sog. *Vorgründungsgesellschaft*. In dieser Zeit besteht die GmbH natürlich noch nicht als juristische Person, aber es können doch schon unternehmensbezogene Verträge abgeschlossen werden. Allerdings haftet dann der tatsächliche Inhaber der Gesellschaft oder auch einfach derjenige, der den Vertrag abgeschlossen hat, obwohl er nicht Gesellschafter der zukünftigen GmbH ist, als Privatperson mit seinem gesamten Vermögen.

Die Gründung der Gesellschaft erfolgt durch notarielle Beurkundung. Sobald man dann den ausgearbeiteten Gesellschaftsvertrag notariell abgeschlossen hat, spricht man von einer sog. Vorgesellschaft oder *Vor-GmbH*. Diese Gesellschaft nähert sich bereits der späteren GmbH in wesentlichen Zügen. Sie kann Träger von Rechten und Pflichten sein, so auch zum Beispiel bereits Bankkonten errichten. Bestimmte Regelungen zur GmbH finden bereits Anwendung. So werden beispielsweise die handelnden Organe der GmbH bestellt, es besteht Buchführungspflicht und die Vor-GmbH darf bereits die spätere Firma – also den Namen der Gesellschaft – tragen, wobei sie allerdings mit dem Zusatz „i.G.“ versehen werden muss, um auch nach außen hin erkennbar zu machen, dass es sich noch nicht um eine eingetragene GmbH handelt. Handelt jemand, wie der Geschäftsführer der Vor-GmbH, im Namen der Gesellschaft, so haftet er für etwaige Verbindlichkeiten aus dieser Handlung persönlich und solidarisch. Man spricht von der sog. Handelndenhaftung. Sie sollten in dieser Phase also noch besonders vorsichtig agieren.

Die GmbH entsteht in einer dritten, abschließenden Phase erst mit der Eintragung ins deutsche Handelsregister. Damit wird sie als juristische Person voll rechtsfähig, die persönliche Haftung der Gesellschafter ist dann nur noch auf wenige Ausnahmen beschränkt. Zur Anmeldung einer GmbH zum Handelsregister sind umfangreiche Angaben zu machen und zahlreiche Unterlagen vorzulegen, auf die hier nicht näher eingegangen werden soll. Das

Registergericht – das Amtsgericht am Sitz der GmbH, welches das Handelsregister führt – führt eine formelle und inhaltliche Prüfung durch, beispielsweise ob die gesetzlichen Mindesteinlagen erbracht worden sind oder der Gesellschaftsvertrag die gesetzlich vorgeschriebenen Mindestangaben enthält, und trägt – wenn es keine Beanstandungen gibt – die GmbH in das Handelsregister ein. Danach hat unverzüglich die Bekanntmachung der Eintragung im Bundesanzeiger und den Amtsblättern zu erfolgen. Bei der Namenswahl der Gesellschaft ist zu beachten, dass in dem Registerbezirk keine Gesellschaft mit gleichem oder sehr ähnlichem Namen bereits existieren darf.

- **WESEN**

In wesentlichen Grundzügen ist die deutsche GmbH mit der russischen GmbH vergleichbar. Nachfolgende Tabelle soll einen kurzen Überblick über die entscheidenden Unterschiede und Gemeinsamkeiten geben.

MERKMAL	DEUTSCHLAND	RUSSISCHE FÖDERATION
<i>Mindestzahl der Gesellschafter zum Gründungszeitpunkt</i>	Einmanngesellschaft zulässig	Einmanngesellschaft zulässig, Ausnahme: Der Gesellschafter selbst ist eine Einmanngesellschaft
<i>Höchstzahl der Gesellschafter</i>	keine gesetzliche Beschränkung	50
<i>Stammkapital</i>	mindestens EUR 25 000	hundertmal aktuellen Minimallohn (etwa EUR 285)
<i>Mindestbetrag der Stammeinlage</i>	EUR 100	gesetzlich nicht vorgesehen
<i>Einzahlung zum Gründungszeitpunkt</i>	mindestens ein Viertel des Gesamtbetrages bei Bareinlagen, jede Sacheinlagen voll; dabei Gesamtbetrag mindestens EUR 12 500	50 Prozent des Stammkapitals
<i>Gründungsgebühren</i>	EUR 100 (ohne Sacheinlagen), EUR 150 (mit Sacheinlagen), plus Auslagen	etwa EUR 60
<i>Übersetzungskosten</i>	pro Zeile EUR 2 bis 3 netto	pro Seite (etwa 22 Zeilen) EUR 15 bis 20
<i>Notariats- und Rechtsanwaltskosten (Pauschale)</i>	etwa EUR 2000 bis 4000 ¹ (ohne Übersetzungskosten)	etwa EUR 7000 (mit Übersetzungskosten)
<i>Behördengänge und Zeitaufwand</i>	gering	Zahlreiche Behördengänge / etwa vier Wochen
<i>Konkurrenzverbot</i>	gesetzlich nicht vorgesehen,	gesetzlich nicht vorgesehen

¹ Enthalten sind Notariatskosten (etwa 400 Euro), Bekanntmachung (bis 500 Euro), Anwaltshonorar (wird nach Aufwand kalkuliert)

	jedoch ausnahmsweise unter bestimmten Voraussetzungen Wettbewerbsverbot kraft Treuepflicht bejaht	
<i>Beschlusserfordernisse bei Auferlegung zusätzlicher Pflichten</i>	Abänderung des Gesellschaftsvertrages nur mit drei Viertel der abgegebenen Stimmen (Zustimmung des betroffenen Gesellschafters erforderlich)	– Alle Gesellschafter betreffend: einstimmiger Beschluss – Einen bestimmten Gesellschafter betreffend: drei Viertel aller Stimmen inkl. der Stimme des Betroffenen
<i>Austrittsrecht des Gesellschafters (AusR)</i>	gesetzlich nicht vorgesehen, jedoch nach Satzung möglich; außerdem möglich: aus wichtigem Grund (von der Rechtsprechung anerkannt)	jederzeitiges, nicht begründungsbedürftiges, gesetzliches AusR.
<i>Ausschlussrecht (AR)</i>	gesetzlich nicht vorgesehen, jedoch möglich: aus wichtigem Grund (von der Rechtsprechung anerkannt)	AR des Gesellschafters, dessen Anteil mindestens 10 Prozent des Stammkapitals beträgt
<i>Übertragung eines Gesellschaftsanteils</i>	bedarf eines in notarieller Form geschlossenen Vertrages (erforderliche Genehmigung der Gesellschafter kann in der Satzung festgeschrieben werden)	– an andere Gesellschafter: Zustimmung aller Gesellschafter allenfalls per Satzung – an Dritte: Vorkaufsrecht der Gesellschafter + formelle Erfordernisse (D)
<i>Gesellschafterversammlung</i>	Beschlussfähigkeit gesetzlich nicht geregelt, kein bestimmtes Quorum vorgesehen	kein bestimmtes Quorum vorgesehen
<i>Geschäftsführer (GF)</i>	mindestens ein GF	ein GF
<i>Wirtschaftsprüfung</i>	– intern: keine zwingenden Bestimmungen – extern: keine zwingenden Bestimmungen	– intern: keine zwingenden Bestimmungen – extern: ab Umsätzen in der Höhe des 500-fachen gesetzlichen Minimallohns pro Jahr
<i>Haftung des Gesellschafters</i>	solidarisch in der Höhe der nicht voll bezahlten Stammeinlage, Durchgriffshaftung unter bestimmten Voraussetzungen (Unterkapitalisierung)	solidarisch in der Höhe der nicht voll einbezahlten Stammeinlage
<i>Rücklagen</i>	keine zwingenden Bestimmungen	keine zwingenden Bestimmungen

Zur *Funktionsweise einer deutschen GmbH* sei auf folgende Grundmerkmale hingewiesen. Die GmbH trifft Entscheidungen auf zwei Ebenen. Dinge, die in erster Linie das Verhältnis der Gesellschafter untereinander angeht, werden auf der Ebene der Gesellschafterversammlung getroffen. Entscheidungen der Unternehmensleitung trifft die Geschäftsführung.

Die *Geschäftsführung* besteht dabei aus einem oder mehreren Geschäftsführern. Im Gegensatz zum russischen Recht mit einem Generaldirektor dürfen durchaus mehrere Geschäftsführer bestellt werden. Wie in Russland hat die Geschäftsführung bestimmte Rechte und Pflichten als Vertretungsorgan nach außen sowie als Leitungsorgan im Innenverhältnis zur Gesellschaft. Als Geschäftsführer können Sie auch Ihren russischen Mitarbeiter einsetzen, denn Ausländer können unter denselben Bedingungen wie deutsche Staatsangehörige als Geschäftsführer tätig werden. Dies gilt natürlich nicht, soweit ein Gewerbe- oder Berufsverbot für ihn besteht. Voraussetzung ist nach einhelliger Meinung jedoch, dass der ausländische Geschäftsführer bereit und imstande ist, seine Tätigkeit tatsächlich auszuüben. Lediglich brieflicher oder telefonischer Kontakt soll hingegen nicht genügen.

Die *Gesellschafterversammlung* als oberstes Willensorgan der GmbH hat von Gesetzes wegen eine Reihe von Zuständigkeiten zugeordnet bekommen. Darüber hinaus bietet der Gesellschaftsvertrag reichlich Möglichkeit, bestimmte Zuständigkeiten auf andere Organe zu übertragen. Insofern können Sie sich Gedanken machen, über welche Dinge Sie als Muttergesellschaft allein bestimmen möchten oder welche Befugnisse beispielsweise Ihr Geschäftsführer erhalten soll.

Da Sie sicherlich keine Tochtergesellschaft mit mehreren hundert Beschäftigten zu errichten beabsichtigen, müssen Sie keinen obligatorischen Aufsichtsrat bilden. Allerdings steht es Ihnen frei, unabhängig von Mitarbeiterzahlen als Kontrollorgan einen fakultativen *Aufsichtsrat* zu schaffen. Damit könnten Sie mit bestimmten Personen eine gewisse Kontrolle über die Tätigkeit der Geschäftsführung ausüben. Die Mitglieder des Aufsichtsrats könnten von Ihrem Geschäftsführer Berichte anfordern, bei ihm Unterlagen einsehen oder einfach nur Gespräche zu Geschäftslage etc. führen.

• STEUERRECHT

Jede deutsche GmbH ist auch in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig. Das deutsche Steuersystem ist hinsichtlich der Unternehmensbesteuerung äußerst komplex. Für eine steuerlich sinnvolle unternehmerische Betätigung ist der konkrete Einzelfall zu prüfen. Hier sollen deshalb nur aus Verständnisgründen Grundzüge erläutert werden. Die GmbH wird als Kapitalgesellschaft wie in Russland als eigenständiges Steuersubjekt betrachtet.

Ihre Gewinne unterliegen der *Körperschaftsteuer* – zu vergleichen mit der Einkommenssteuer für Privatpersonen – in Höhe von 25% zuzüglich 5,5% dieser Steuer als Solidaritätszuschlag. Die steuerliche Gewinnermittlung basiert auf den Bilanzen, die von der

GmbH zu erstellen sind. Zu erwähnen ist, dass natürlich unter bestimmten Voraussetzungen betriebliche Ausgaben den Gewinn einer GmbH mindern. Gemeinnützige Körperschaften, die beispielsweise ausschließlich und unmittelbar gemeinnützigen, mildtätigen Zwecken dienen, sind steuerbefreit.

Des Weiteren unterliegt der Gewinn einer GmbH der *Gewerbsteuer*. Ausgangswert ist grundsätzlich der Gewinn der Gesellschaft, welcher sich in einem komplizierten System von Kürzungen und Hinzurechnungen errechnet, weshalb hier keine konkrete Angabe über die Höhe gemacht werden kann. Außerdem ist die Höhe der Gewerbesteuer ohnehin von Gemeinde zu Gemeinde recht unterschiedlich, da es den Gemeinden obliegt, in bestimmten Rahmen die Höhe festzulegen. Es lohnt sich eine Erkundigung über die einzelnen Sätze einzuholen. Manche Gemeinden locken mit niedrigen Gewerbesteuern, um Investoren zur Ansiedlung zu bewegen. Die Gewerbesteuer entfällt für die freien Berufe.

Besondere Vorschriften und Verfahren liegen der Besteuerung von Gewinnausschüttungen der GmbH an ausländische Gesellschafter zugrunde, d.h. wenn Sie als Muttergesellschaft von der Tochtergesellschaft Dividenden ausgezahlt bekommen. Für diesen Fall fällt die *Kapitalertragssteuer* in Höhe von 20% an, die entsprechend dem oben erwähnten Doppelbesteuerungsabkommen auf entsprechende Steuern des anderen Staates angerechnet werden kann.

Lieferungen und Dienstleistungen, die Ihre Tochtergesellschaft erbringt unterliegen der *Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)* in Höhe von derzeit 16%. Ermäßigte Steuersätze in Höhe von 7% ergeben sich vor allem für zahlreiche Lebensmittel, Bücher und Zeitungen. Im grenzüberschreitenden Verkehr ist die Umsatzsteuerbefreiung zu prüfen.

Ist eine GmbH Eigentümer von Grundstücken, fällt auch die *Grundsteuer* an. Auch die Grundsteuer lässt sich nicht ohne weiteres festlegen, sondern wird in einem mehrstufigen Verfahren ermittelt.

Es wurde dargestellt, dass die GmbH als Kapitalgesellschaft Steuersubjekt ist. Auf der anderen Seite sind aber auch die *Gesellschafter*, also Anteilseigner, in bestimmten Fällen in Deutschland *steuerpflichtig*. Dies gilt für den Fall, dass die Gesellschafter Dividenden oder Gewinne von der Gesellschaft erhalten. Diese Einnahmen sind, unabhängig davon, ob Sie als Privatperson oder als Firma Gesellschafter sind, auch zu versteuern. Sind Sie eine ausländische natürliche oder juristische Person, so sind Sie in Deutschland nur beschränkt steuerpflichtig, mit der Folge anderer Steuersätze. Aber auch hier besteht ein komplexes Besteuerungssystem, weshalb im Einzelnen nicht darauf eingegangen wird. Es sei lediglich darauf hingewiesen, dass ein ausländischer Gesellschafter, der mehr als 183 Tage eines Jahres in Deutschland verbringt, in steuerlicher Hinsicht als deutscher Steuerinländer betrachtet wird, weshalb er dann auch unbeschränkt steuerpflichtig ist.

2.6. SCHLUSSBEMERKUNGEN

Möchten Sie vorerst auf die Infrastruktur Dritter zurückgreifen, ist die Einsetzung eines unabhängigen Dritten, in welcher rechtlichen Ausgestaltung auch immer, empfehlenswert. Als Zwischenlösung ist die Gründung einer Zweigniederlassung sicherlich der richtige Weg. Für sogenannte Inlandsgeschäfte mit deutschen Vertragspartnern ist die Gründung einer deutschen Kapitalgesellschaft als Tochterfirma empfehlenswert. Um ein breites Spektrum an unternehmerischer Betätigung abdecken zu können, ist auch an eine Kombination verschiedener Rechtsformen zu denken. Dies ermöglicht flexible Gestaltungsmöglichkeiten aus logistischer oder auch steuerlicher Sicht.

Als Abwägungskriterien stehen beispielhaft folgende Kriterien:

Gegenüber der *Nutzung unabhängiger Vertreter* hat die *Gründung einer Zweigniederlassung* einige Vorteile. Sie etablieren sich auf dem deutschen Markt mit der eigenen Firma, der eigenen Gesellschaftsbezeichnung. Sie haben die Kontrolle des neuen Einzugsgebiets mit eigenen Mitarbeitern, gestalten offizielle Repräsentationen Ihres heimatlichen Unternehmens und realisieren unabhängig die Marketingaktivitäten und Vertragsanbahnungen. Als nachteilig wäre allenfalls der administrative, kostenintensive Aufwand aufzuführen.

Gegenüber der *Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft* hat die *Errichtung einer Zweigniederlassung* ebenfalls Vorteile aufzuweisen. Während für eine Tochtergesellschaft, gemeint ist eine Kapitalgesellschaft, eben das Stammkapital aufgebracht werden muss, kann eine Zweigniederlassung ohne eigenes Betriebsvermögen auskommen. Auch kann die Beendigung der Aktivitäten mit einer Zweigniederlassung einfacher, schneller und kostengünstiger abgewickelt werden, als es bei einer Tochtergesellschaft im Rahmen eines Liquidationsverfahrens der Fall ist. Der Niederlassungsleiter kann in der Vertretungsmacht beschränkt werden, während der Geschäftsführer Ihrer Tochtergesellschaft beinahe uneingeschränkt nach außen tätig werden kann. Nachteilig ist sicherlich die unmittelbare Haftung der Hauptniederlassung für die Tätigkeit der Zweigniederlassung, während Sie als ausländisches Unternehmen in der Regel nicht für die Aktivitäten Ihrer Tochtergesellschaft haften. Eine sog. Durchgriffshaftung ist wie im russischen Recht theoretisch denkbar, in der Praxis allerdings selten durchsetzbar.

Abschließend lässt sich sagen, dass die *Gründung einer Zweigniederlassung* sicherlich dann zu empfehlen ist, wenn ausschließlich die Durchführung von Außenhandelsgeschäften geplant ist. Hat sich das ausländische Unternehmen auf dem russischen Markt etabliert, beständige Geschäftspartner an seiner Seite oder möchte es Teile seines Geschäftsbereichs ausgliedern, so ist die *Gründung einer Tochtergesellschaft*, einer juristischen Person nach deutschem Recht zu empfehlen. Dies ermöglicht die Beteiligung am Inlandsgeschäft. Auch vereinfacht es die Geschäftskontakte mit den deutschen Unternehmern. Verträge können direkt zwischen der Tochtergesellschaft und dem deutschen Unternehmer abgeschlossen

werden. Eventuelle Probleme mit der Verzollung, devisenrechtliche Beschränkungen fallen in dieser direkten Geschäftsbeziehung weg. Auf die haftungsrechtlichen Vorteile wurde bereits hingewiesen.

Resümierend ist festzuhalten, dass die *Gründung einer GmbH die geeignete Form* einer unternehmerischen Betätigung ist, wenn man Inlandsgeschäfte abwickeln, dabei die volle Kontrolle über die Geschäftstätigkeit haben und das Risiko auf ein angelegtes Kapital – das Gesellschaftervermögen – begrenzen möchte. Nur wenn man auch eine börsennotierte Unternehmung anstrebt, ist die Gründung einer AG erstrebenswert. Insgesamt ist jedoch die Gründung einer GmbH auf Grund ihrer Einfachheit und ihrer Organisationsstruktur die ideale Rechtsform für Sie als ausländischer Unternehmer, um in Deutschland zu agieren.

3. WEITERE WIRTSCHAFTSRECHTLICHE ASPEKTE

3.1. VORBEMERKUNGEN

Die unternehmerische Betätigung in Deutschland weist noch einige Besonderheiten auf, die Sie zum einen aus Ihrer Praxis auch in Russland kennen, zum anderen aber spezifische *Eigenheiten des deutschen Wirtschaftslebens* bedeuten. Beispielhaft und deshalb nicht abschließend sei auf folgende Aspekte hingewiesen.

3.2. GENEHMIGUNGEN, ZULASSUNGEN, REGISTRIERUNGEN

Hinsichtlich der Wahl der Rechtsform gibt es für bestimmte Berufsgruppen *Beschränkungen*. Beispielsweise können Versicherungen nicht als GmbH gegründet werden.

Manche Tätigkeiten bedürfen zu ihrer Ausübung einer *behördlichen Genehmigung* oder einer *Zulassung*. Dies betrifft zum Beispiel den Betrieb von Bankgeschäften oder die Ausübung eines bestimmten Handwerks. Betreiben Sie ein Handwerk, ist Ihre Gesellschaft darüber hinaus in eine sog. *Handwerksrolle* einzutragen. Beispielhaft seien Maurer, Bäcker, Straßenbauer und Stukkateure zu nennen.

Die *Anmeldung beim zuständigen Gewerbeamt* ist je nach Tätigkeit erforderlich. Befreit sind freie Berufe, wie Rechtsanwaltsgesellschaften oder auch land- und forstwirtschaftliche Betriebe.

Generell verboten ist zum Beispiel die Gründung einer GmbH unter Beteiligung von Ausländern, gegen die ein *ausländer- oder gewerbepolizeiliches Tätigkeitsverbot* besteht.

Wie erwähnt genießen die Eintragungen im *Handelsregister* den sog. öffentlichen Glauben. Im Gegensatz zu Russland kann man sich auf den Inhalt des Registers beispielsweise bei Geschäftsabschlüssen verlassen. Ändert sich in der Zwischenzeit die Rechtslage, indem zum Beispiel der Geschäftsführer gewechselt hat, ist dies für den Abschluss des Vertrages nicht

entscheidend. Verlassen Sie sich auf die aktuellen Auskünfte des Handelsregisters. Sollten sich wiederum bei Ihnen Änderungen zum Sitz der Gesellschaft oder auch hinsichtlich der Geschäftsführer ergeben, so sind diese unverzüglich beim Handelsregister anzumelden. Wie dargestellt, kann anderenfalls Ihr bereits abberufener Geschäftsführer noch einiges Unheil anrichten.

3.3. FINANZEN UND VERSICHERUNGEN

Ihre Tochtergesellschaft eröffnet als deutsche juristische Person *Geschäftskonten*. Für ausländische Gesellschafter bestehen nur einige Besonderheiten, was die Angaben, Informationen und Unterlagen der Muttergesellschaft betrifft, die beizubringen sind. Da das Formerfordernis von Bank zu Bank unterschiedlich ist, lässt sich hier keine allgemeingültige Aussage tätigen. Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrer deutschen Bank, da Sie auch klären müssen, unter welchen Voraussetzungen Sie ein Konto eröffnen können, wenn die Gründung der Tochtergesellschaft noch nicht abgeschlossen ist. Schließlich ist es ggf. notwendig, vorab die Stammeinlagen auf diese Konten einzuzahlen. Für Zweigniederlassungen gilt das Gleiche, wobei das Konto dann aber auf den Namen der Hauptniederlassung läuft, da die Zweigniederlassung – wie oben erläutert – keine eigene Rechtspersönlichkeit besitzt.

Bei der *Auswahl einer Bank* sollten Sie sich von deutschen Ratgebern leiten lassen. Insgesamt verfügt Deutschland über ein intaktes und zuverlässiges Bankensystem. Finanzkrisen, wie man sie aus Russland in den Jahren 1998 oder auch 2004 kennt, als sowohl Privatpersonen als auch Firmen zum Teil ihr gesamtes Finanzkapital verloren, sind in Deutschland nicht zu erwarten. Sie sollten sich eine Bank suchen, die auch in Russland über eigene Interessenvertretungen verfügt oder zumindest Korrespondenzbanken hat, über die Sie dann problemlos Ihre Transfers abwickeln können.

Der *Kapitalverkehr zwischen Deutschland und Russland* unterliegt einigen Beschränkungen und wird sowohl von russischer Seite, beispielsweise mit dem Devisengesetz, als auch von deutscher Seite, zum Beispiel mit dem Außenwirtschaftsgesetz, wonach ausnahmsweise bestimmte Meldevorschriften einzuhalten sind, beeinflusst. Hier ist im Einzelfall zu prüfen, unter welchen Voraussetzungen Transfers ins jeweilig andere Ausland vorgenommen werden können. Es sei lediglich erwähnt, dass die Gewinne, die Sie als Gesellschafter Ihrer deutschen Tochtergesellschaft erzielt haben, zwar der Besteuerung unterliegen, jedoch dann zu Ihrer freien Verfügung stehen, also auch an Sie nach Russland überwiesen werden können.

Finanzierungen von Import- oder Exportgeschäften sind denkbar. Lassen Sie sich von den Banken diesbezüglich individuell beraten. Das Thema Handelskredite wird mittlerweile auch für mittelständische Unternehmen im grenzüberschreitenden Verkehr von den großen Kreditanstalten sehr ernst genommen. Politisch unterstützt wurde diese Entwicklung gerade in der jüngsten Zeit durch den Abschluss diverser Kooperationsverträge. Zu diesem Thema

bedarf es jedoch einer individuellen Beratung. Daneben gibt es natürlich auch in Deutschland alternative Finanzierungsinstrumente wie das Factoring.

Ähnliches gilt für den Versicherungsmarkt. Sie können praktisch jede *Versicherung* für Sie als Unternehmer oder auch als Privatperson auch in Deutschland erhalten. Zum Teil ist dies auch ratsam, da der Versicherungsschutz Ihrer russischen Versicherung im Ausland in der Regel nur gegen eine erhöhte Prämie erhältlich ist. Große Versicherer sind mit dem Umgang mit ausländischen Kunden aus dem Wirtschaftsbereich vertraut, zum Teil sogar auf die russische Klientel spezialisiert. Auch hier ist eine Empfehlung schwierig auszusprechen, da verschiedene Versicherungssparten auch ggf. den Abschluss von Verträgen mit verschiedenen Versicherern erfordern.

3.4. GEWERBLICHER RECHTSSCHUTZ UND WETTBEWERBSRECHT

Ein wichtiger Faktor bei der unternehmerischen Betätigung ist der *Rechtsschutz für Marken und Patente*. Sollten Sie bereits in Russland über eine Warenzeichenregistrierung verfügen, stellt sich die Frage nach einem Rechtsschutz auch in Deutschland. Wie auch Russland ist Deutschland Mitglied zahlreicher internationaler Verträge und Abkommen. Somit können Sie beispielsweise für Ihre Marke im Wege der Internationalen Registrierung gem. Madrider Abkommen Rechtsschutz in Deutschland erhalten. Daneben steht Ihnen natürlich alternativ die nationale deutsche Registrierung offen. Sollten Sie jedoch ein Engagement in mehreren Staaten planen, so ist die internationale Registrierung schon deshalb zu empfehlen, weil Sie damit Zeit und Aufwand sparen. Es besteht ebenfalls die Möglichkeit, eine sog. Gemeinschaftsmarke zu registrieren, die für sämtliche EU-Länder Geltung erlangt. Haben Sie eine Marke mit kyrillischem Schriftzug, ist daran zu denken, eine Registrierung mit lateinischen Lettern vorzunehmen. Der Wiedererkennungseffekt für das für russische Buchstaben ungeübte deutsche Auge erhöht sich damit. Als registrierter und geschützter Inhaber der Marke haben Sie das alleinige Verfügungsrecht. Folgerichtig sind Sie dann berechtigt, sich gegen den unbefugten Gebrauch von Dritten zur Wehr zu setzen, können auf Unterlassung und Schadensersatz klagen.

Ähnlich wie die russische Antimonopolbehörde wachen auch in Deutschland die sog. *Kartellbehörden* darüber, dass es nicht zu unzulässigen Monopolstellungen von Unternehmen oder Unternehmensverbänden kommt. Für Sie dürfte dieser Aspekt vermutlich eine eher untergeordnete Rolle spielen, da Sie beispielsweise mit der Gründung einer Tochtergesellschaft selten eine marktbeherrschende Position einnehmen werden.

Spezielle Regelungen existieren hinsichtlich des sog. *unlauteren Wettbewerbs* in Deutschland. Sollte beispielsweise ein anderes Unternehmen irreführende oder anderweitig unzulässige Werbung betreiben, fremden Ruf ausnutzen oder anderweitig Handlungen vornehmen, die gegen die guten Sitten verstoßen, so können Sie dagegen vorgehen, notfalls auch gerichtlich. In diesen Bereich fallen auch das Verbot von Schmiergeldern, die Nutzung

eines fremden Namens oder einer fremden Firma oder auch der Verrat von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen.

3.5. ZOLLFRAGEN

Befasst man sich mit dem grenzüberschreitenden Warenverkehr, ist immer auch die Frage zu beantworten, unter welchen Voraussetzungen und Bedingungen Waren importiert und exportiert werden können. Zu beachten sind in diesem Zusammenhang sowohl die *Regelungen des russischen als auch des deutschen Zollrechts*. Russland gehört im Verhältnis zu Deutschland im Gegensatz zu den Ländern der Europäischen Union zu den sog. Drittländern. Deshalb sind dabei besondere Vorschriften zu berücksichtigen.

Eine Darstellung der Regelungen wäre an dieser Stelle zu umfassend, es soll deshalb nur ein kurzer Hinweis gegeben werden.

Beabsichtigen Sie Waren nach Deutschland zu exportieren, müssen Sie sich zunächst mit Ihren einheimischen Vorschriften zum Export auseinandersetzen. Ihr deutscher Vertragspartner sollte Ihnen dann mitteilen, welche Förmlichkeiten von Ihnen für die *Einfuhr nach Deutschland* einzuhalten sind. Wenn Sie die Waren mit Ihrer Tochtergesellschaft selbst „importieren“, haben Sie gleichzeitig den Import zu realisieren, insbesondere folgende Dokumente vorzubereiten: Einfuhrzoll- und Zollwertanmeldung, Warenverkehrsbescheinigung, Rechnung Ihrer russischen Gesellschaft, Ursprungszeugnis und –erklärung und ggf., soweit notwendig, eine Einfuhrgenehmigung und –lizenz. Erwägen Sie wiederum Waren nach Russland zu importieren und wickeln das Geschäft über Ihre deutsche Tochtergesellschaft ab, so haben Sie auch den *Export aus Deutschland* durchzuführen. Dann haben Sie die deutsche Ausfuhranmeldung durchzuführen und ggf. eine Ausfuhrgenehmigung beizubringen. Ein- und Ausfuhrgenehmigungen sind im übrigen lediglich für eine abschließende Liste von Waren wie Waffen und Chemieanlagen einzuholen, betreffen mithin in der Regel nicht die mittelständige Handelsfirma.

Bei der Einfuhr nach Deutschland sind *Zölle und Verbrauchssteuern* inkl. der Einfuhrumsatzsteuer zu entrichten. Die Höhe der Zölle hängt von der bestimmten Ware bzw. Dienstleistung ab und ist deshalb hier nicht zu beziffern. Für einige Waren existieren auch ermäßigte Zollsätze, oder die Einfuhr ist so privilegiert, dass auf die Erhebung von Zöllen ganz verzichtet wird. Daneben fällt die Einfuhrumsatzsteuer in Höhe von 16% an. Diese Steuer ist dafür gedacht, den Importeur von Waren nicht besser zu stellen, als denjenigen, der die Waren im Inland erwirbt. In der Regel ist die Einfuhrumsatzsteuer jedoch nur ein buchhalterischer Durchlaufposten, wenn der Importeur ein Unternehmen ist, das vorsteuerabzugsberechtigt ist. Die gezahlte Umsatzsteuer wird als Vorsteuer abgezogen und damit als eine Forderung gegenüber dem Finanzamt geltend gemacht. Auf diese Besonderheit sei deshalb hingewiesen, damit Sie in der Kalkulation der Exportpreise nicht zwingend die Einfuhrumsatzsteuer berücksichtigen. Letztlich müssen Sie diese Sache mit Ihrem deutschen Geschäftspartner absprechen.

3.6. PERSONAL UND AUSLÄNDERRECHTLICHE ASPEKTE

Haben Sie sich entschlossen, eine deutsche Tochtergesellschaft zu gründen, stellt sich als nächste Frage, wer Sie dabei unterstützen kann, die Frage nach den Mitarbeitern.

Es liegt auf der Hand, dass Sie zum Teil Ihre heimischen Arbeitskräfte nutzen möchten, da diese Ihre Gesellschaft und das bestimmte Produkt immer noch am besten kennen dürften. Grundsätzlich ist es unter bestimmten Voraussetzungen auch ausländischen Personen gestattet, in Deutschland zu arbeiten. Das deutsche Recht sieht *drei verschiedene Formen von Aufenthaltstiteln* vor: das Visum – welches in der Regel für Kurzaufenthalte von bis zu drei Monaten ausgestellt wird, die Aufenthaltserlaubnis – die befristet ist und zu bestimmten Aufenthaltszwecken, wie Arbeitsaufnahme, erteilt wird – und die Niederlassungserlaubnis – welche unbefristet ist und das Recht zu arbeiten mit einschließt. Im Gegensatz zum bis vor kurzem geltenden Ausländerrecht ist es nunmehr nicht mehr notwendig, sich getrennt einen Aufenthaltstitel und eine Arbeitsgenehmigung zu beschaffen.

Um eine *Aufenthaltserlaubnis* zu erhalten, die die *unselbständige Erwerbstätigkeit* in Deutschland ermöglicht, bedarf es des Nachweises bestimmter Kriterien. Als Faustregel lässt sich folgender Grundsatz formulieren: Der Ausländer hat eine bestimmte Berufsqualifikation, die eine konkrete Beschäftigung in Deutschland erfordert, und sog. bevorzugte Arbeitnehmer wie Deutsche oder EU-Bürger stehen nicht zur Verfügung. Tatsächlich ist die Thematik natürlich sehr viel komplexer, das Antragsverfahren langwierig und formell aufwendig. Darüber hinaus existieren für bestimmte Berufsgruppen zahlreiche Ausnahmen. Die Praxis hat gezeigt, dass man gewillt ist, eine Aufenthaltserlaubnis zum Zwecke der Erwerbstätigkeit zu erteilen, wenn es sich um leitende Angestellte einer Tochtergesellschaft handelt. Man geht in diesen Fällen davon aus, dass vor allem einheimische – aus Russland stammende – qualifizierte Mitarbeiter das Mutterhaus sachgemäß repräsentieren können. Gelegentlich schreibt die Bundesagentur für Arbeit die gewünschte Stelle aus und wartet ab, ob nicht ein deutscher Arbeitnehmer, der möglicherweise arbeitslos ist, dem Anforderungsprofil entspricht. Letztlich ist es immer eine Einzelfallprüfung.

Eine *Aufenthaltserlaubnis* für die *selbständige Tätigkeit* erfordert wiederum die Erfüllung anderer Kriterien. Als Grundsatz lässt sich formulieren, dass ein solcher Aufenthaltstitel gewährt wird, wenn ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse besteht und die Tätigkeit positive Auswirkungen auf die Wirtschaft erwarten lässt. Es versteht sich, dass die finanzielle Umsetzung des unternehmerischen Projekts abgesichert sein muss. Bei der Entscheidungsfindung werde mehrere, meist berufsspezifische Behörden beteiligt. Es soll verhindert werden, dass jemand lediglich eine operative Firma ohne Angestellte und ohne tatsächlichen Geschäftsbetrieb gründet, nur um sich eine Aufenthaltserlaubnis zu verschaffen. Insofern werden relativ hohe Bewertungsmaßstäbe angesetzt.

Die *Niederlassungserlaubnis* wird oft erst nach Ablauf einer gehörigen Zeit erteilt und ist deshalb für den Beginn einer Tätigkeit nicht von immanenter Bedeutung.

Im Innenverhältnis, also was die *Rechte und Pflichten von Arbeitnehmern* auf der einen Seite und die des Arbeitgebers auf der anderen Seite angeht, spielt es keine Rolle, ob Ihr Mitarbeiter ein Ausländer ist oder ein deutscher Angestellter. *Das deutsche Arbeitsrecht* ist nicht nur in einem Gesetz, sondern in mehreren Regelungswerken verstreut normiert und unterliegt zum Teil ständigen Veränderungen. Informieren Sie sich, worauf Sie zu achten haben. Als Stichpunkte seien folgende Aspekte erwähnt:

Ein *Arbeitsvertrag* ist zwar nicht zwingend schriftlich abzuschließen, gleichwohl empfiehlt es sich, abgesprochene Dinge auf dem Papier festzuhalten. Anderenfalls wird es in einem Streitfall schwierig sein, bestimmte Abmachungen zu beweisen. Vereinbaren Sie eine sog. *Probezeit*, innerhalb derer Sie den Angestellten auf seine Qualifikationen und Fähigkeiten testen können. Nach Ablauf der Probezeit besteht für Sie keine Verpflichtung zur Übernahme des Arbeitnehmers, wenn er nicht Ihren Vorstellungen entspricht. Ist Ihr Arbeitnehmer aber erst einmal fest angestellt, ist eine *Kündigung* von Gesetzes wegen nicht ohne weiteres auszusprechen. Je nachdem, wie viele Angestellte Sie haben, gelten unterschiedliche Regelungen. Sie sind in Russland die arbeitnehmerfreundlichen Regelungen gewohnt, weshalb es keine große Umstellung für Sie sein wird. Um sich auch abzusichern, dass der Angestellte nicht mit einer sehr kurzen Frist kündigt, können Sie eine Kündigungsfrist von mehreren Monaten vereinbaren, die dann aber auch für Sie gilt. Schwangere und Kranke genießen einen besonderen Schutz. Dies betrifft sowohl die Lohnfortzahlung für eine bestimmte Zeit als auch die Kündigungsmöglichkeiten.

Im Vergleich zu Russland sind in Deutschland die *Lohnnebenkosten* relativ hoch. Zum einen ist die *Lohnsteuer* – abhängig von der jeweiligen Steuerklasse des Arbeitnehmers und der Höhe seines Gehalts zwischen 15-42% – abzuführen. Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, die Lohnsteuer vom Gehalt einzubehalten und an das Finanzamt weiterzuleiten. Auch sind Sie verpflichtet, die *Sozialabgaben* abzuführen. Diese setzen sich zusammen aus Rentenversicherung, Pflegeversicherung und Arbeitslosenversicherung und machen knapp 28% des Bruttolohns aus. Diese teilen sich jedoch Arbeitnehmer und Arbeitgeber je zur Hälfte. Gleiches gilt für die gesetzliche bzw. private Krankenversicherung. Im Endeffekt überweisen Sie als Unternehmer einer deutschen Gesellschaft an den Arbeitnehmer den Bruttolohn abzüglich der kompletten Lohnsteuer und der Hälfte der Sozialabgaben. Daneben ist noch der sog. Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5% der Lohnsteuer zu beachten, einer Sonderabgabe, die zur Förderung der neuen Bundesländer verwendet wird.

3.7. BEENDIGUNG DES WIRTSCHAFTLICHEN ENGAGEMENTS

Auch wenn man bei Beginn einer unternehmerischen Betätigung nicht an die Beendigung denkt, so sollte man zumindest informiert sein, mit welchen Konsequenzen zu rechnen ist, falls das Engagement beendet werden muss. Ähnlich wie in Russland geht es dann um die Rückabwicklung. Die *Liquidation* einer GmbH ist wie ihre Gründung an bestimmte Formalien gebunden. So wie sie mit der Eintragung ins Handelsregister beginnt zu existieren,

erfolgt die Beendigung der Gesellschaft mit der Löschung aus dem Handelsregister. Sollte Ihre Tochtergesellschaft zahlungsunfähig geworden sein, steht Ihnen unter bestimmten Voraussetzung der Weg für das *Insolvenzverfahren* offen.

3.8. SCHLUSSBEMERKUNGEN

So wie Russland seine Besonderheiten bei der wirtschaftlichen Betätigung von Unternehmern aus dem Ausland aufweist, ist auch in Deutschland auf spezielle Eigenheiten zu achten. Betrachtet man sich diese Aspekte jedoch genauer, erkennt man, dass es durchaus große Ähnlichkeiten in beiden Rechtssystem gibt.

4. SCHLUSSBEMERKUNGEN, DIE AUTOREN

Es wurde aufgezeigt, dass Deutschland auch ausländischen Unternehmern *vielfältige Möglichkeiten zu einer wirtschaftlichen Betätigung* bietet. Man kann sein Engagement auf dem deutschen Markt in logischen Schritten vollziehen oder auch bei Bedarf und Notwendigkeit sofort ein umfassendes unternehmerisches Projekt starten. Letztlich hängt die Wahl der Rechtsform von den strategischen Konzepten des Unternehmers ab und von der Beantwortung der Frage, wie groß das finanzielle Risiko sein kann und darf.

Neben dem Wissen um die erläuterten rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte trägt ein besonderes *Verständnis um die deutsche Kultur und Mentalität* sicherlich zu einem Gelingen der Tätigkeit bei. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer unternehmerischen Betätigung in Deutschland.