



Deutsch-Russische Juristenvereinigung e.V.

Германо-Российская ассоциация юристов

DRJV-Interview mit Dr. Wolfram Gärtner, HeidelbergCement AG, Director Legal für die Region Nord- und Osteuropa/Zentralasien (August 2016)



Dr. Wolfram Gärtner ist seit 2007 für die HeidelbergCement AG tätig, zuletzt als Director Legal für die Region Nord- und Osteuropa/Zentralasien. Er war zuvor in ähnlichen Funktionen bei der Alcatel SEL AG und als Rechtsanwalt tätig und ist Autor verschiedener Veröffentlichungen zum russischen Wirtschaftsrecht.

Sehr geehrter Herr Dr. Gärtner,

Sie sind seit fast zehn Jahren bei der Heidelberg Cement AG für das Osteuropageschäft zuständig. Sie sprechen sehr gut Russisch und kennen sich im russischen Recht sehr gut aus, u.a. haben Sie – als langjähriges und geschätztes aktives Mitglied unserer Vereinigung - bereits mehrfach in unseren DRJV-Mitteilungen veröffentlicht und haben auf DRJV-Veranstaltungen referiert.

Wie entstand Ihr Interesse und Ihre Beschäftigung mit dem russischen Recht?

Am Anfang stand die Beschäftigung mit der russischen Sprache. Ich hatte die im damaligen West-Berlin seltene Gelegenheit, Russisch als zweite Fremdsprache erlernen zu können. Die Lerngruppen waren klein und effektiv, was mir dann auch die Teilnahme an einer Schülerolympiade in russischer Sprache und Literatur in Moskau einbrachte. Von da aus war klar, dass ich auch in Studium und Beruf entsprechende Akzente setzen würde. Die „Wende“ fiel dann mitten in meine Studienzeit, und die nachfolgende Neuorientierung des russischen Rechts habe ich in verschiedenen beruflichen Funktionen mitverfolgen können.

Welche Rechtsbereiche sind für Ihre Tätigkeit von besonderer Bedeutung?

Da wir in Russland und für den russischen Markt produzieren, ist für mich die gesamte Spannweite des privaten und öffentlichen Wirtschaftsrechts von Belang. Das geht vom Vertrags- und Gesellschaftsrecht über das Immobilienrecht bis hin zum Rohstoffrecht und dem Bereich der technischen Betriebserlaubnisse und der Unfallverhütung.

Wie ist Ihre Meinung zur Reform des Zivilrechts in Russland, die seit 2012 im Gange ist? Welche Aspekte der Zivilrechtsreform würden Sie positiv hervorheben? Was ist Ihres Erachtens besonders gelungen und was hätte besser werden können?

Ich sehe die Reform des Zivilrechts im Wesentlichen positiv. Sie erweitert und detailliert die ohnehin schon sehr ordentliche russische Zivilrechtskodifikation. Im allgemeinen Teil bringt das wichtige Ergänzungen mit sich, z.B. die praktisch bedeutsame Unterscheidung zwischen lediglich angreifbaren und nichtigen Rechtsgeschäften oder die Anerkennung einer „Unabhängigen Garantie“. Auch die Regelungen über den Vorvertrag, den Optionsvertrag und den Rahmenvertrag finde ich sinnvoll, wenngleich es zu letzterem eine eher kritisch zu sehende Rechtsprechung gibt. Das Escrow-Agreement ist mir zu stark auf die Rolle der Bank als Escrow-Agent fixiert. Solche Einzelaspekte ändern aber am positiven Gesamtbild der Reform nichts. Gespannt bin ich, wie es mit der noch nicht beschlossenen Sachenrechtsreform weitergeht.

Ein anderer Aspekt ist allerdings der institutionelle Hintergrund, den jede noch so gute Kodifikation benötigt, um zu voller Geltung zu kommen. Hier war die Eingliederung des Obersten Wirtschaftsgerichts mit seiner anerkannten Expertise in die Strukturen des Obersten Gerichts sicher kein Schritt nach vorn.

Wirkt sich diese Reform in irgendeiner Weise auf Ihre Praxis aus?

Ja, wir haben unsere Standardverträge im Einkauf und im Vertrieb überarbeitet und sind auch von den gesellschaftsrechtlichen Aspekten der Reform, insbesondere der Aufgabe der ZAO, betroffen.

Was finden Sie generell besonders gut am russischen Wirtschaftsrecht und wo sehen Sie dessen größte Nachteile?

Das kodifizierte russische Wirtschaftsrecht ist jünger und damit in mancher Hinsicht auch moderner als das deutsche. Man denke nur an das Recht des geistigen Eigentums, dem der russische Gesetzgeber ein eigenes Buch im Zivilkodex gewidmet hat. Russland ist an dieser Stelle durchaus auf der Höhe der Zeit. Entwicklungsbedarf sehe ich eher im Bereich des öffentlichen Wirtschaftsrechts einschließlich des allgemeinen Verwaltungsrechts. Unter welchen Voraussetzungen kann eine einmal erteilte Lizenz wieder aufgehoben oder modifiziert werden? Welche Folgen löst dies aus und wie weit reicht der Vertrauensschutz? Diese Themen sind zwar punktuell in verschiedenen Fachgesetzen geregelt, aber es fehlt doch an einem durchgängigen Konzept.

Traditionell gibt es ferner die hohen Dokumentationserfordernisse, die in dem bekannten Grundsatz „form prevails over substance“ kulminieren. Wir alle haben gelernt, gut damit umzugehen, und in der Praxis läuft das weitgehend reibungsfrei. Trotzdem muss man sich fragen, warum es – nur um ein Beispiel zu nennen - zu jeder Rechnung eines Dienstleisters ein separates Abnahmeprotokoll geben muss. Wird dadurch wirklich irgend ein Missbrauch verhindert?

Sie sind bereits seit vielen Jahren als Unternehmensjurist tätig. Worin liegt Ihrer Auffassung nach der größte Unterschied im Vergleich zum Anwaltsberuf?

Nun sind ja auch Unternehmensjuristen überwiegend Anwälte, genauer gesagt: Syndikusrechtsanwälte. Dennoch gibt es natürlich Unterschiede. So sind Unternehmensjuristen in der Regel deutlich stärker in wirtschaftliche Entscheidungsprozesse eingebunden. Arbeit in interdisziplinären Teams mit Finanzexperten und Ingenieuren ist die Regel und nicht die Ausnahme. Das zieht sich durch das gesamte Tätigkeitsspektrum, von M&A-Projekten über technische Großinvestitionen mit Vertragsthemen aus dem Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus bis hin zur rechtlichen Betreuung von Forschungsprojekten. Aus dieser Interdisziplinarität ergibt sich zuweilen auch ein schärferer Blick auf den „cena voprosa“, sprich den Wert und die Einordnung einzelner Rechtsfragen. Ich habe es mehrfach erlebt, dass sich z.B. bei Verhandlungen über größere Unternehmenskäufe die beteiligten externen Anwälte auf Nebenschauplätzen verhakeln, während z.B. die richtige Abbildung bestimmter „due diligence findings“ in der Diskussion zu wenig Raum einnahm. Oft hilft dann eine Auszeit, bei der die Unternehmensjuristen beider Seiten relativ schnell eine Kompromisslinie finden und so die Schwerpunkte der Verhandlung bestimmen können.

Welche Aufgabenteilung sehen Sie zwischen Unternehmensjuristen und externen Rechtsanwälten?

Das hängt natürlich stark von der Branche ab und auch davon wie schlank eine Rechtsabteilung aufgestellt ist. Nach meiner Erfahrung sollten Inhouse – Juristen zunächst einmal möglichst das gesamte Vertragsrecht abdecken, sowohl im Einkauf als auch im Vertrieb. Das gilt selbst für komplexe Projekte wie die Errichtung und Modernisierung von Zementwerken, weil das Verständnis für den branchenspezifischen technischen und kommerziellen Hintergrund „inhouse“ in aller Regel größer ist als bei nur punktuell einbezogenen externen Juristen. Auch Standardthemen aus den Bereichen Gesellschaftsrecht und Unternehmensfinanzierung gehören hier her. Geht es hingegen etwa um das Umwandlungsrecht – in Russland Reorganisation – oder um komplexere M&A-Geschäfte, ist externe Unterstützung gefragt. Gleiches gilt z.B. für Fusionskontrollverfahren. Bei sonstigen öffentlich-rechtlichen Genehmigungsprozessen, z.B. umweltrechtlichen Genehmigungen, haben eher technische Beratungsinstitute das Sagen als externe Anwälte. Einen Sonderfall stellt im russischen Kontext der Bereich „Litigation“ dar. An sich ist das ein Thema, das schon vom Zeitaufwand und der fehlenden verfahrensrechtlichen Spezialisierung her nichts für Unternehmensjuristen ist. Da es in Russland aber kein Vertretungsverbot für Unternehmensjuristen gibt, werden die dortigen Kollegen gerne auch einmal selbst vor Gericht tätig. Ich finde das bei überschaubaren Sachverhalten völlig in Ordnung, würde in komplexen Verfahren aber nie auf eine kompetente externe Vertretung verzichten.

Arbeiten Sie auch häufig mit russischen Juristen zusammen? Wo sehen Sie – nach Ihrer Erfahrung – deren größte Vorzüge und größten Entwicklungsfelder?

Ja, wir beschäftigen generell in den meisten Ländern, in denen wir tätig sind, Juristen; zumeist auch an größeren Werksstandorten. In Russland unterhalten wir eine eigene Rechtsabteilung, die ich vor Jahren selbst mit aufgebaut habe. Mir ist dabei wichtig, dass sich die Kollegen aktiv in die Geschäftsprozesse einbringen können und nicht auf der Ebene eines „fleißigen Bürokratiesachbearbeiters“ stehen bleiben. Dafür muss man den Blick für das Wesentliche schärfen und auch Geschäftsprozesse entrümpeln. Wenn zum Beispiel die örtliche Personalabteilung oder der örtliche Einkauf jeden routinemäßigen Schriftverkehr erst einmal der Rechtsabteilung vorlegen, ist das pure Ressourcenvergeudung. Andererseits sollte der Jurist bei wichtigen Projektverhandlungen nicht fehlen und dabei auch ein gewisses „Standing“ entwickeln.

Sie gehören zur fachlichen Auswahlkommission des deutsch-russischen Juristenpreises, für den sich immer wieder eine erfreulich hohe Anzahl russischer Juristen bewirbt. Was ist Ihre Meinung zum System der juristischen Ausbildung in Russland?

Es gibt sicherlich immer noch den Unterschied zwischen der eher abstrakten Wissensvermittlung in Russland und der strikten Fallbezogenheit der Ausbildung in Deutschland. Das ist ein ewiges Thema, über das man lange diskutieren kann. Aus Unternehmenssicht kommt es eher darauf an, welche ersten Berufserfahrungen ein

Bewerber nach der Ausbildung erworben hat und welchen Gesamteindruck er dabei macht. Das zählt im Zweifel mehr als die Feinheiten des Ausbildungssystems.

Gibt es eine Empfehlung oder einen Rat, den Sie jungen Juristen mitgeben wollen, die im deutsch-russischen Geschäftsverkehr tätig werden wollen?

Die erste Entscheidung ist sicherlich, in welcher Rolle und mit welchem fachlichen Schwerpunkt man tätig werden will – Anwalt oder Unternehmen? Wirtschaftsrecht oder Familienrecht? Betreuung russischer Mandanten in Deutschland oder deutscher in Russland? Von da aus ergeben sich die jeweils nächsten Schritte eigentlich fast von selbst.

Führen Sie viele Rechtsstreitigkeiten in Russland und wie sind hierbei Ihre Erfahrungen mit russischen Gerichten und Schiedsgerichten?

Wir führen eine überschaubare Anzahl von Rechtsstreitigkeiten vor staatlichen Gerichten und in Einzelfällen auch vor dem MKAS. Positiv fällt die Schnelligkeit der Verfahren auf und die Möglichkeit, sich über den Verfahrensstand auf der Homepage der Wirtschaftsgerichte (www.arbitr.ru) zu informieren.

Bei bestimmten Sachverhalten, z.B. Gesellschafterstreitigkeiten, kann man so aber auch sehr schnell in ein dicht getaktetes Klagedickicht verstrickt sein. Die Hemmschwelle, vor Gericht zu gehen, ist in Russland nicht sehr hoch. In diesem Zusammenhang würde aus meiner Sicht auch das Thema der Rechtskraftwirkung von Urteilen eine vertiefte Untersuchung verdienen. Es ist unerfreulich, wenn es einer Partei gelingt, mit geschickten Akzentuierungen einen eigentlich entschiedenen Sachverhalt wieder Neubewerten zu lassen.

Was ist das Besondere an Verhandlungen mit russischen Vertragspartnern?

Die russische Kultur ist stärker als die deutsche eine Beziehungskultur. Man muss verstehen, in welchem Kontext ein Partner agiert und man sollte versuchen, ein Stückweit auch persönlich ins Gespräch zu kommen. Ein anderer Aspekt ist die immer noch starke Verankerung hierarchischer Strukturen. Bevor man anfängt, auf der „Arbeitsebene“ ein Projekt zu verhandeln, sollte man immer auch mit den Entscheidern auf der russischen Seite gesprochen haben, um sicher zu sein, dass das Vorhaben gewollt ist und die nötige Aufmerksamkeit hat. Schließlich muss man wissen, dass russische Kollegen – insbesondere wenn man ihnen nur gelegentlich begegnet – manchmal dazu neigen, „ja“ zu sagen, nur weil sie glauben, dass das so von ihnen erwartet wird. Die Wirklichkeit kann dann trotzdem ganz anders aussehen. Auch dies hat einen kulturellen Hintergrund und hängt damit zusammen, dass man eher in persönlichen Kontexten als rein sachorientiert denkt. Was hier auf jeden Fall hilft, ist eine engere Kommunikation.

Worin unterscheiden sich Verträge mit russischen Vertragspartnern von Verträgen mit anderen ausländischen Partnern (Inhalt, Umfang etc.)?

Der klassische russische Vertrag ist kurz und beschreibt im Bereich des Unternehmenskaufs einen „as is“-Deal ohne Gewährleistungen und Preisanpassungen. Inzwischen haben aber 25 Jahre intensiver Rechtsentwicklung zu umfangreichen Vertragswerken aller Art geführt, die den internationalen Vergleich nicht scheuen brauchen. Es ist dann eher eine Frage der Einstellung der Vertragsparteien, welche Regelungstiefe sie anstreben.

Wenn Sie Rechtssetzung und Rechtsdurchsetzung in Russland aufgrund Ihrer Erfahrungen in der Praxis mit anderen osteuropäischen Ländern vergleichen – wie und wo würden Sie Russland dann einordnen? Welche Unterschiede sehen Sie in den rechtlichen Rahmenbedingungen?

Was das geschriebene Recht angeht, gilt weiterhin, dass Russland die am weitesten entwickelte Rechtsordnung unter den Staaten östlich der EU hat. Man denke hier nur an den Zivilkodex oder auch an das Gesellschaftsrecht.

Was dagegen den institutionellen Rahmen angeht, so zeigt sich ein eher differenziertes Bild. Es ist zu beobachten, dass die einzelnen Staaten ganz unterschiedliche Wege mit unterschiedlichen Vor- und Nachteilen gehen. So gibt es etwa in der Ukraine nach wie vor ein Thema mit zu vielen unkoordinierten Überwachungsaktivitäten staatlicher Aufsichtsbehörden. Der Gesetzgeber steuert hier gegen, indem er in bestimmten Bereichen die Befugnis, aus solchen „proverka“ Anordnungen folgen zu lassen, den Gerichten zuweist. Das ist systematisch sicherlich fragwürdig, hat aber doch einen dämpfenden Effekt. In Georgien hat die EU-Assoziierung zum Erlass eines bisher fehlenden Wettbewerbsrechts geführt. Dafür wird die Insolvenzverwaltung durch ein „National Enforcement Bureau“ wahrgenommen statt durch private Insolvenzverwalter. Das führt in der Praxis dazu, dass kaum Insolvenzen angemeldet werden, sprich: Insolvenzen verschleppt werden. Das ist sicherlich keine gute Lösung.

Um auf Russland zurückzukommen – das Land muss sich in diesem Vergleich ganz gewiss nicht verstecken. Wichtiger als fortlaufend neue Gesetzgebung wäre aber gerade hier, die rechtsstaatlichen Institutionen zu stärken, und dies nicht nur halbherzig.

Was sind die typischen Rechtsfragen im Geschäftsverkehr mit Russland aus Inhouse-Sicht? Welche der aktuellen Entwicklungen (z.B. Sanktionen, Importsubstitution etc.) bedeuten den meisten Arbeitsaufwand für die Rechtsabteilungen von ausländischen Unternehmen?

Nachdem wir die erforderlichen Compliance-Verfahren eingeführt haben, bereiten uns die Sanktionen keine allzu großen Sorgen mehr. Unerfreulich sind allerdings auf der Importseite Tendenzen zur Marktabschottung durch zusätzliche Zertifizierungspflichten. Was generell zunimmt, sind die klassischen Themen wirtschaftlich herausfordernder Zeiten: Zahlungsabsicherung, Forderungsdurchsetzung, ggf. Inzahlungnahme anderer

Vermögensgegenstände des Schuldners; in der Baustoffbranche betrifft das manchmal auch Immobilien.

Unternehmen aus Russland und anderen Staaten vereinbaren in ihren Verträgen häufig die Geltung des englischen Rechts und scheinen eine Präferenz zu Gunsten von Gerichten und Schiedsgerichten in England zu haben. Wie sehen Sie das? Was sind Ihre Erfahrungen?

Wir haben unseren Holding-Standort in den Niederlanden und schließen viele internationale Verträge nach niederländischem Recht ab. Mit dem pragmatischer Ansatz niederländischer Juristen haben wir durchgehend gute Erfahrungen gemacht. Selbstverständlich haben wir auch schon Transaktionen nach englischem Recht abgewickelt. Ich sehe darin aber außerhalb von bestimmten Finanzmarkttransaktionen keine besonderen Vorzüge, die die höheren Anwalts- und Streitschlichtungskosten aufwiegen würden.

Welche praktische Bedeutung hat die Schaffung der Eurasischen Wirtschaftsunion für den deutsch-russischen Geschäftsverkehr?

Für uns liegt die Bedeutung der Eurasischen Wirtschaftsunion zunächst einmal im Verhältnis ihrer Mitgliedstaaten untereinander. Wenn wir Zement, der in unseren kasachischen Werken hergestellt wurde, nach Russland einführen oder umgekehrt, bedarf es hierfür dank der Eurasischen Wirtschaftsunion keiner gesonderten Verzollung mehr. Das ist ein klarer Vorteil. Allerdings hat Russland im März diesen Jahres die Einfuhr von Zement nach Russland - und zwar auch die Einfuhr aus den Mitgliedstaaten der Eurasischen Wirtschaftsunion - an das Vorliegen einer besonderen Zertifizierung geknüpft. Dies ist eine nationale Handelsbeschränkung, die mit dem Konzept einer Wirtschaftsunion kaum vereinbar ist. Eine ähnliche Situation besteht bei Einfuhren aus Drittstaaten. Wenn in Weißrussland eingeführte und freigegebene Waren von Russland nochmals kontrolliert oder Restriktionen unterzogen werden, liegt eben keine Wirtschaftsunion mehr vor. Daraus ergibt sich dann auch der sehr begrenzte Nutzen für den deutsch-russischen Geschäftsverkehr. Ein richtiger Schuh würde eigentlich erst daraus, wenn die Eurasische Wirtschaftsunion oder deren Mitgliedstaaten auch Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union abschließen würden. Dies wäre zugleich auch eine Brücke über die vielen Konflikte der Gegenwart, weil dadurch eine künstliche und unfruchtbare Integrationskonkurrenz überwunden würde.

Seit wann sind Sie Mitglied bei der DRJV? Wie sehen Sie die Entwicklung der DRJV in den vergangenen Jahren? Welche Ideen und Vorschläge hätten Sie hinsichtlich künftiger DRJV-Aktivitäten?

Ich bin schon seit den 90er Jahren Mitglied der DRJV (die damals noch „Vereinigung für deutsch-russisches Wirtschaftsrecht“ hieß) und kenne auch noch ihren verstorbenen Gründer Jan-Peter Waehler. Unvergessen ist mir aus dieser Zeit noch eine Veranstaltung

im damaligen Forum-Hotel am Berliner Alexanderplatz, die ca. im 20. Stock stattfand und passend zum Aufruf eines insolvenzrechtlichen Themas von Scharen schwarzer Vögel umkreist wurde...

Aber zurück zu ihrer Frage: Die DRJV hat seither eine sehr erfolgreiche Entwicklung genommen und insbesondere in den letzten Jahren ein kaum noch zu übertreffendes professionelles Niveau mit großer Breitenwirkung erreicht. Man denke da nur an die DRJV-Jahrestagungen. Gut wäre es, die Publikationen fortzusetzen, z.B. zum deutschen Recht in russischer Sprache oder zur Rechtsterminologie. Eine weitere Aufgabe wäre es, Ähnliches auch für andere Länder der Region aufzubauen.

Sehr geehrter Herr Gärtner haben Sie vielen Dank für das Interview.

Das Interview führte Tanja Galander, stellvertretende Vorsitzende der DRJV..