



FÜRSTENBERG FORUM

Zukunftspartner Russland
Schloss Donaueschingen 26. Mai 2011

WWW.FUERSTENBERG-FORUM.DE



Prof. Dr. Klaus Mangold – Internationale Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH

Honorarkonsulat der Russischen Föderation für Baden-Württemberg in Stuttgart

„Russlands Perspektiven bis zum Jahre 2020“

Kontakt:

IWB GmbH

Prof. Dr. Klaus Mangold

Leitzstrasse 45

70469 Stuttgart

Tel.: 0711/93307102

Fax: 0711/93307333

E-Mail: klaus.mangold@iwbconsult.com

Fürstenberg-Forum

Donauschingen, 26. Mai 2011

- Struktur -

1. Russland auf einen Blick
2. Russland und die B(R)IC-Staaten
3. Deutsch-Russische Wirtschaftsbeziehungen

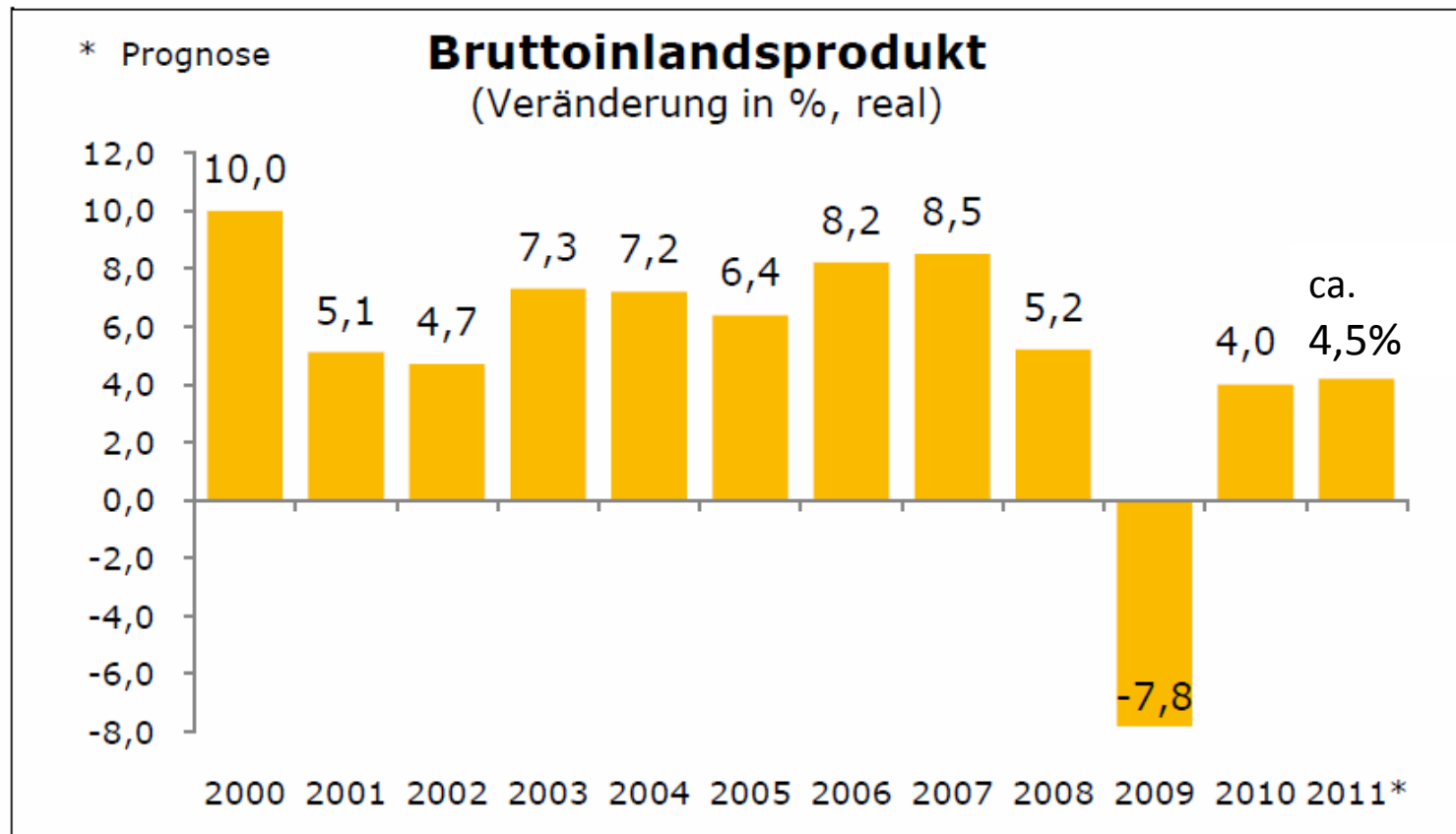


1. Russland auf einen Blick

- Russland auf einen Blick -

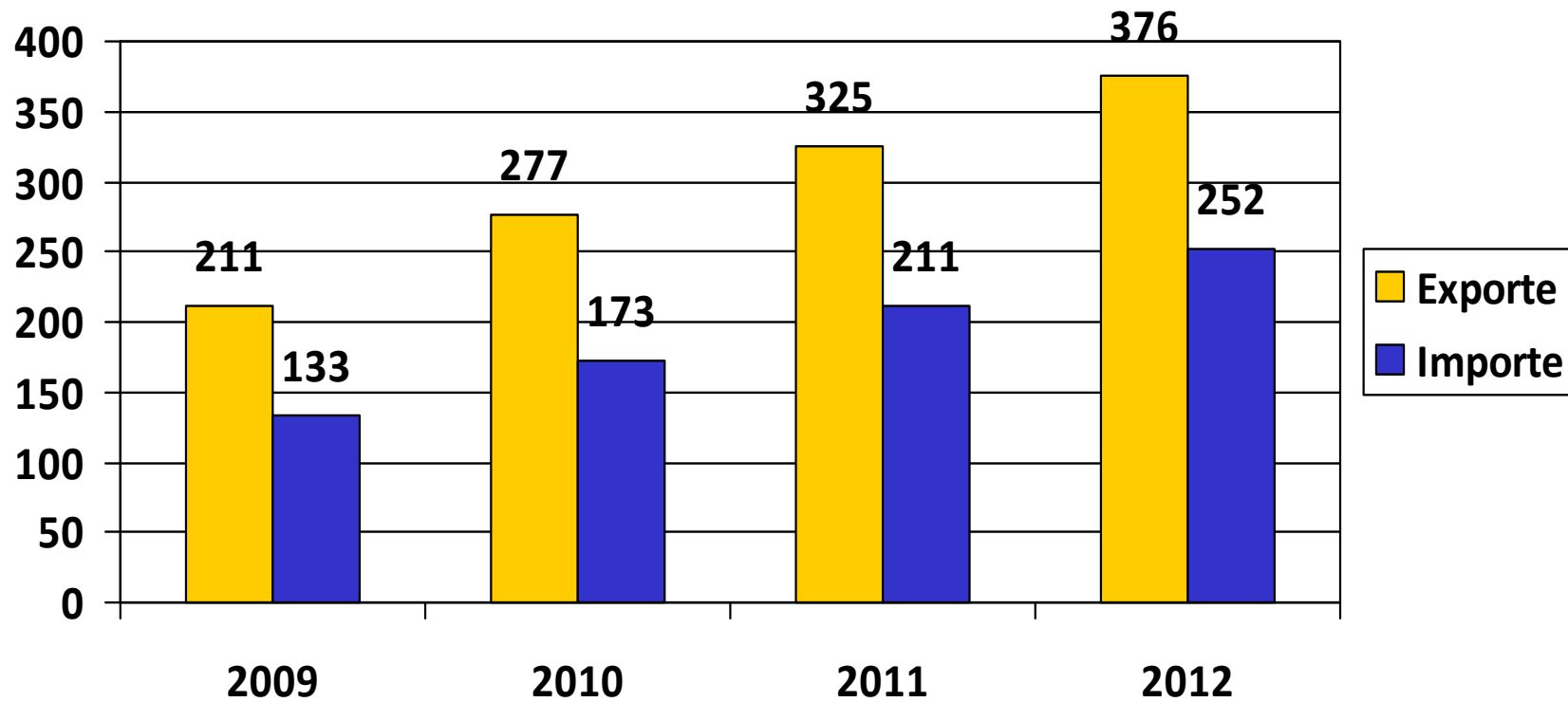
	2009	2010	2011 (S)	2012 (S)
BIP-Wachstum (%)	- 7,8	4,0	4,2 – 4,3	4,5
Industrieproduktion (%)	6,9	6,3	6,0	6,0
Inflation (%)	8,8	8,8	11,0	11,2
Ausländische Direktinvestitionen (Zufluss in Mrd. Euro)	15,9	13,8	14,8	14,3
Importe (in Mrd. Euro)	133	173	211	252
Exporte (in Mrd. Euro)	211	277	325	376
Währungsreserven (in Mrd. Euro)	306	346	346	374
Außenverschuldung (in Mrd. Euro)	327	343	390	462
Umfang Stabilisierungsfonds (in Mrd. Euro)	110	86	98	101
Gold- u. Devisenreserven (in Mrd. Euro)	324	360	357	346

- Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts innerhalb eines Jahrzehnts -

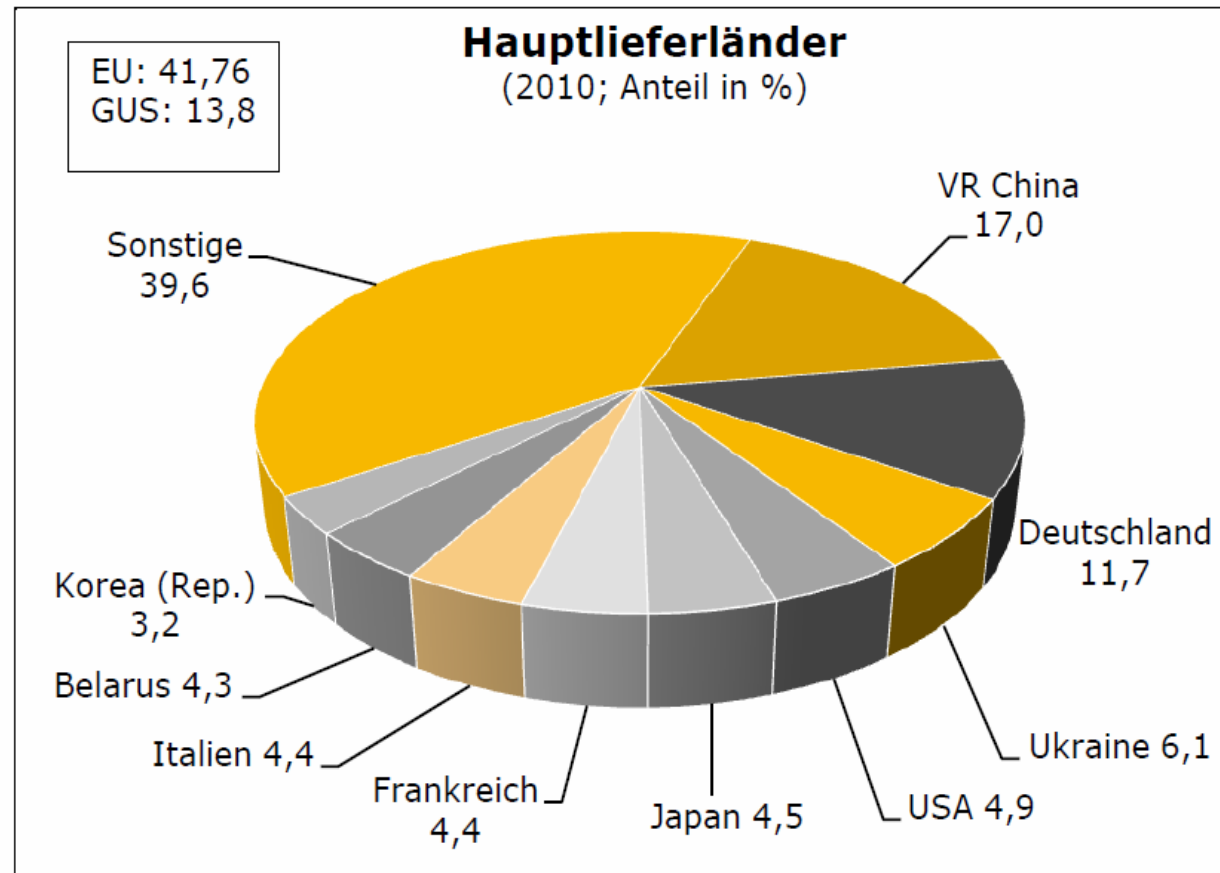


- Russlands Auslandshandel wächst schnell -

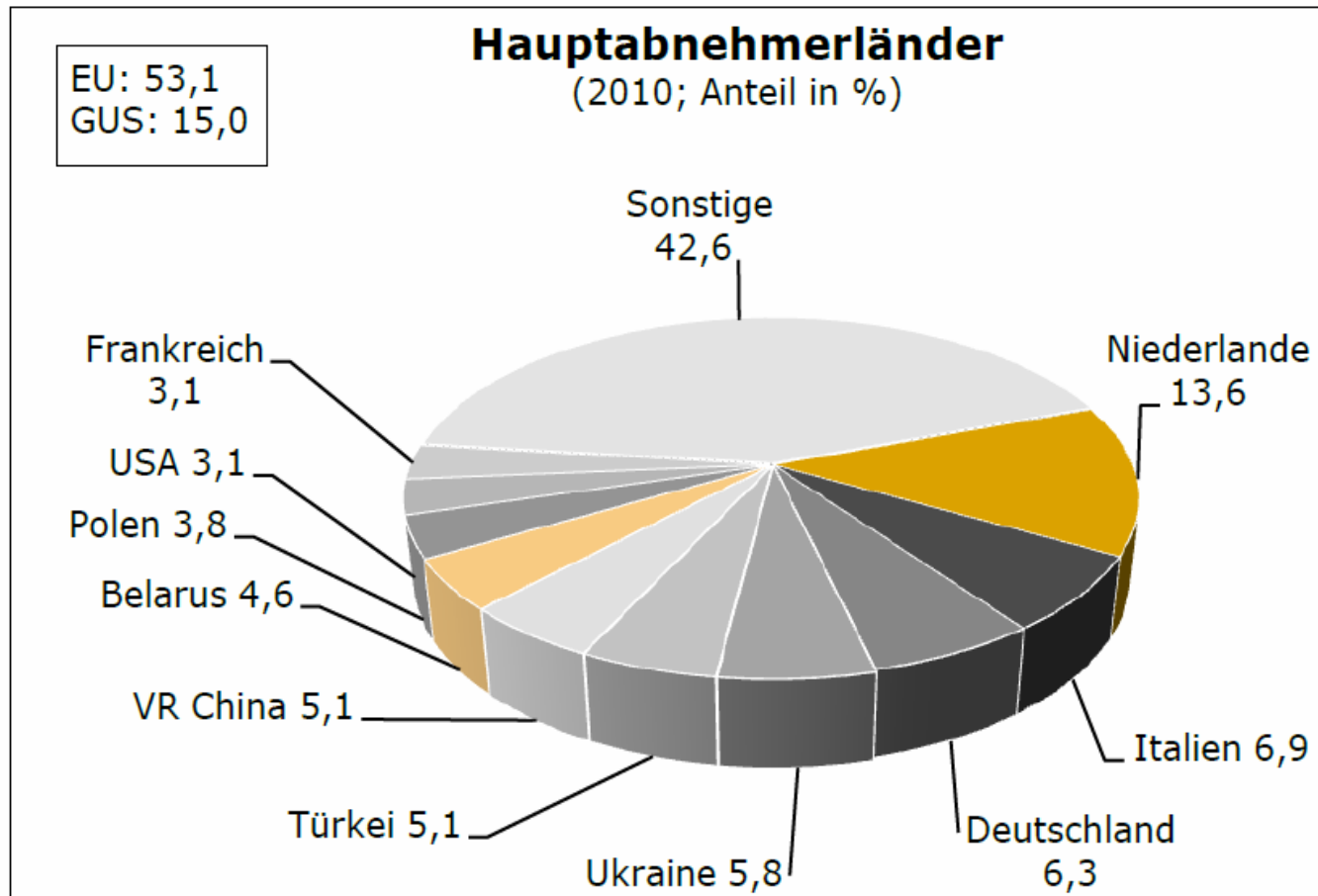
- 2010 betrug der gesamte russische Überschuss + 167 Mrd. Euro (zu 2009: +25%)



- Russlands Haupthandelspartner -



- Russlands Haupthandelspartner -



- Russlands Stärken und Schwächen -

(Stärken)

- großer Binnenmarkt
- konsumfreudige Verbraucher, geringe Sparquoten
- Entwicklung der Regionen
- hohe Devisenreserven
- Stabilisierungsfonds
- geordnete Staatsfinanzen
- politische Stabilität

(Schwächen)

- Wirtschaft und Staatsbudget stark abhängig von Rohstoffeinnahmen
- hohe Inflationsrate
- Bürokratie und Korruption
- zu wenig Unterstützung für Mittelstand

- Russlands Chancen und Risiken -

(Chancen)

- weitere Diversifizierung der russischen Wirtschaft
- Modernisierungsoffensive des Präsidenten
- wachsender Mittelstand
- boomende Regionen, z.B. Sotschi als Austragungsort der Olympischen Winterspiele 2014
- milliarden schwere Zielprogramme (klassische Industriezweige, Transportsektor, Wasservirtschaft, Nordural-Erschließung)
- Energieeffizienz als Vorrangprojekt

(Risiken)

- langsame Implementierung von regulativen und rechtlichen Normen
- exogene Schocks im Rohstoffsektor (Beispiele: Erdöl, Stahl), nur teilweise Kompensierung durch Stabilisierungsfonds
- schwach entwickeltes Bankensystem, Kreditvergabe
- demographische Entwicklung: massiver Rückgang bei Absolventen von Hoch- und Berufsschulen
- Trend zu Protektionismus und Bevorzugung russischer Waren

2. Russland und die B(R)IC-Staaten

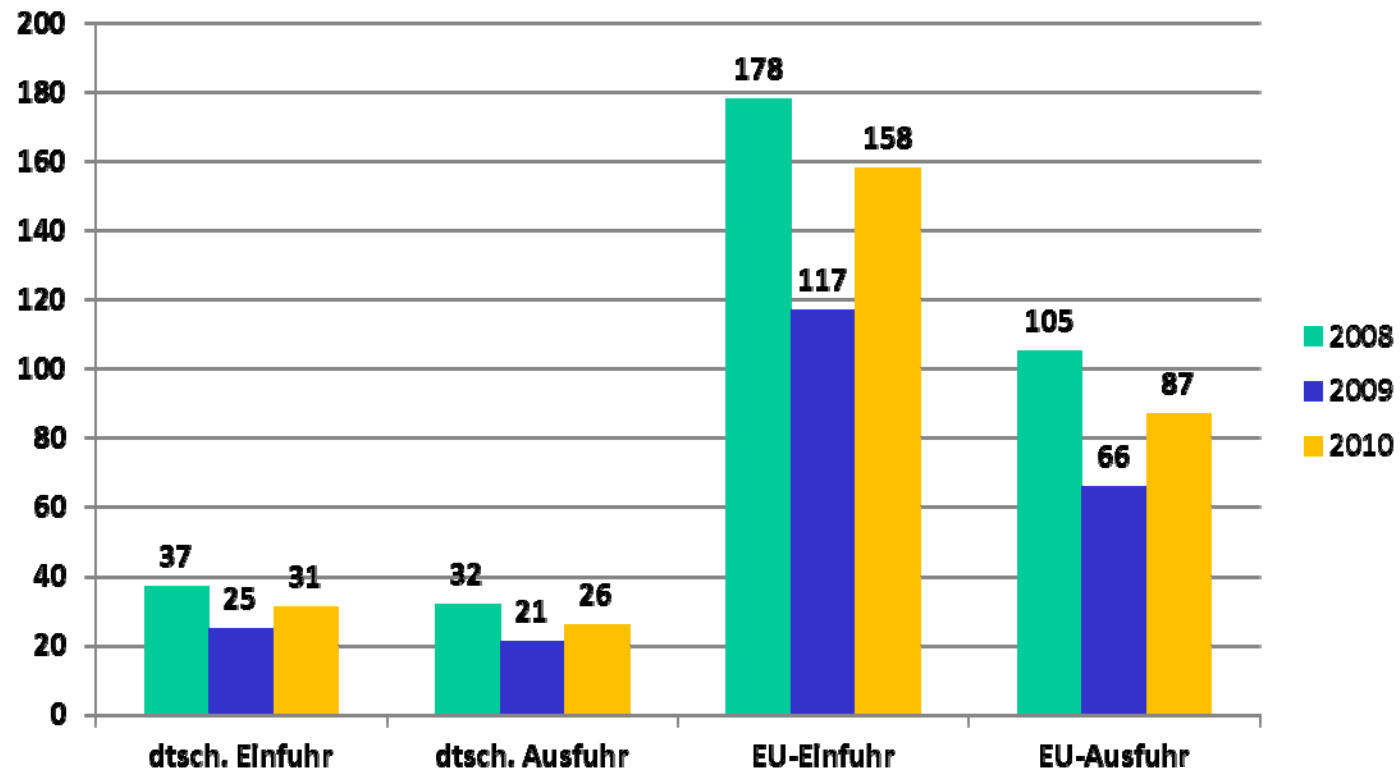
Russland und die B(R)IC-Staaten im Jahr 2010 im Vergleich

	Bevölkerung in Mio.	BIP in Mrd. Euro	BIP- Wachstum	Importe in Mrd. Euro	Exporte in Mrd. Euro	Auslands- investitionen (Zufluss in Mrd. Euro)
Brasilien	150	1331	5,5%	127	141	26
Russland	143	1118	4,0%	173	277	10
Indien	1230	1072	10,4%	202	125	18
China	1340	5100	10,3%	972	1100	74

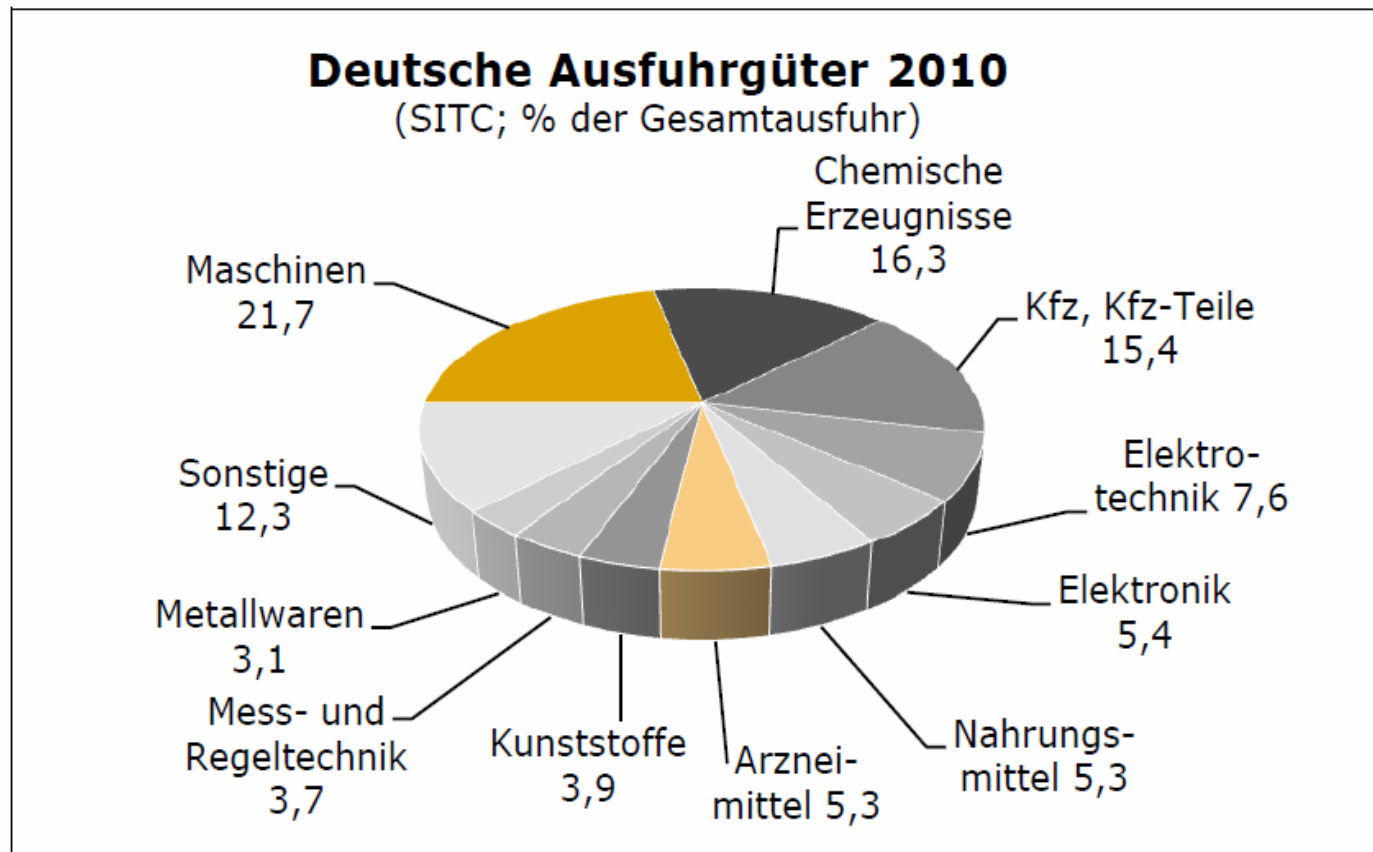


3. Deutsch-Russische Wirtschaftsbeziehungen

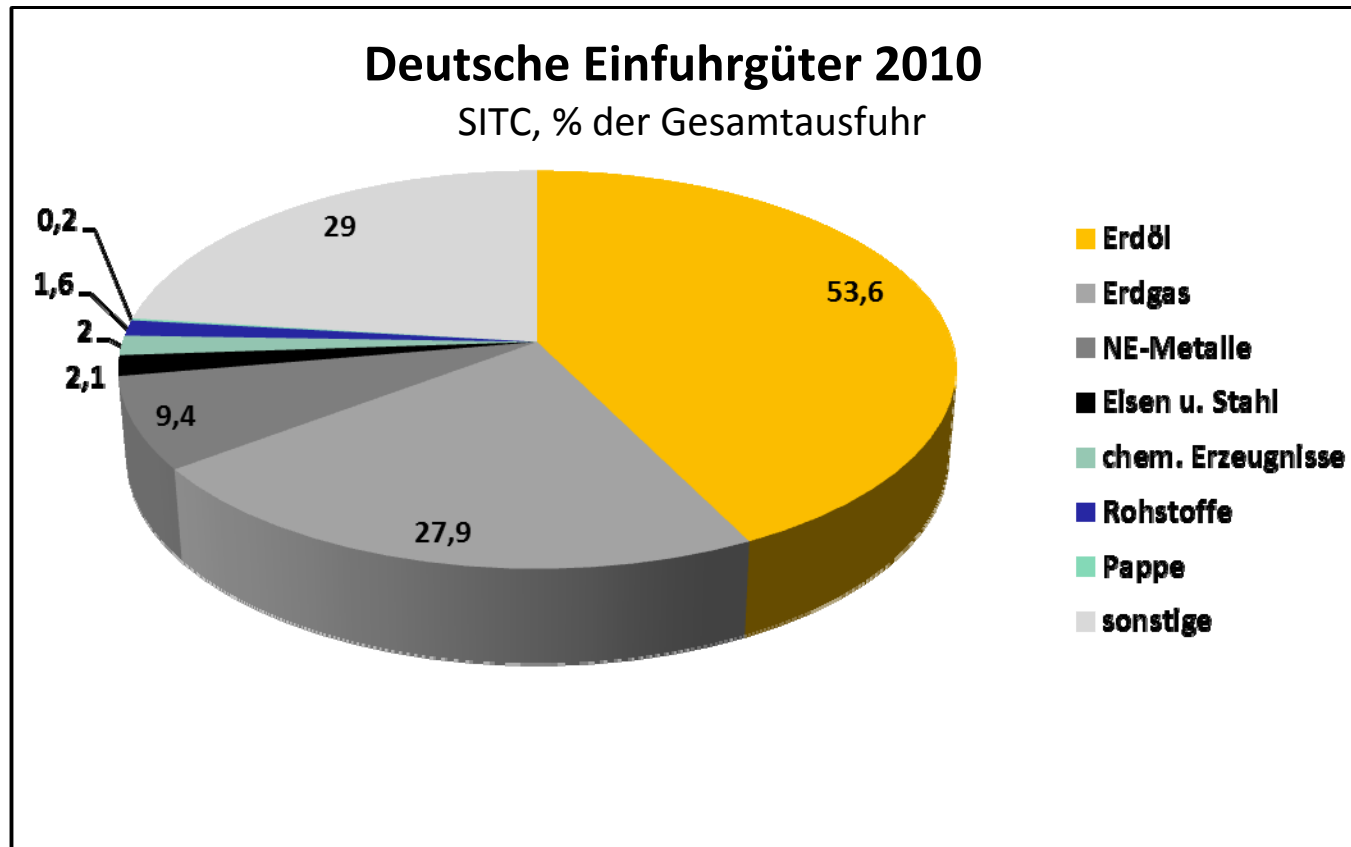
- Deutsch-Russischer Außenhandel und EU im Vergleich in Mrd. Euro -



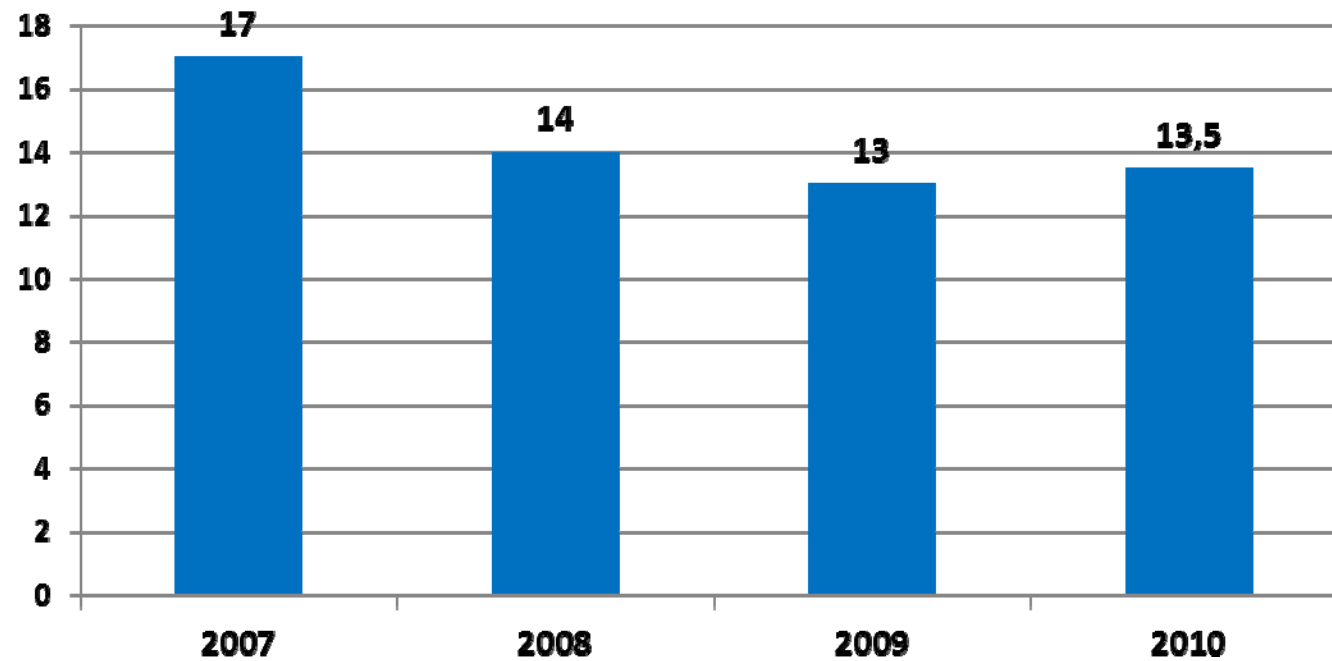
- Deutscher Handel mit Russland 2010 -



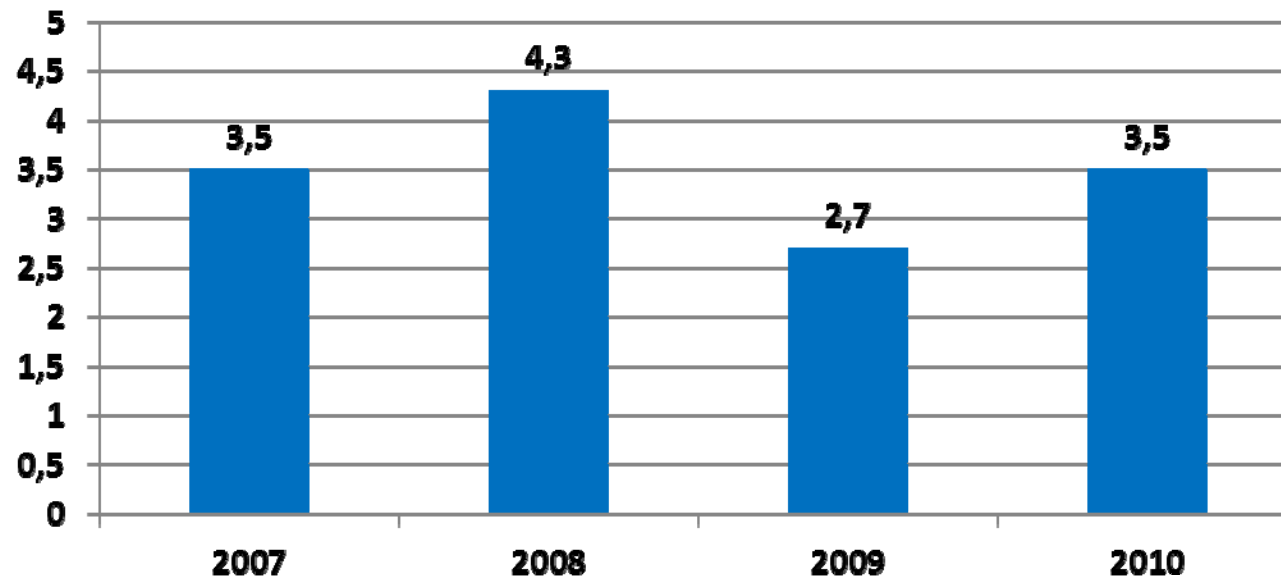
- Deutscher Handel mit Russland 2010 -



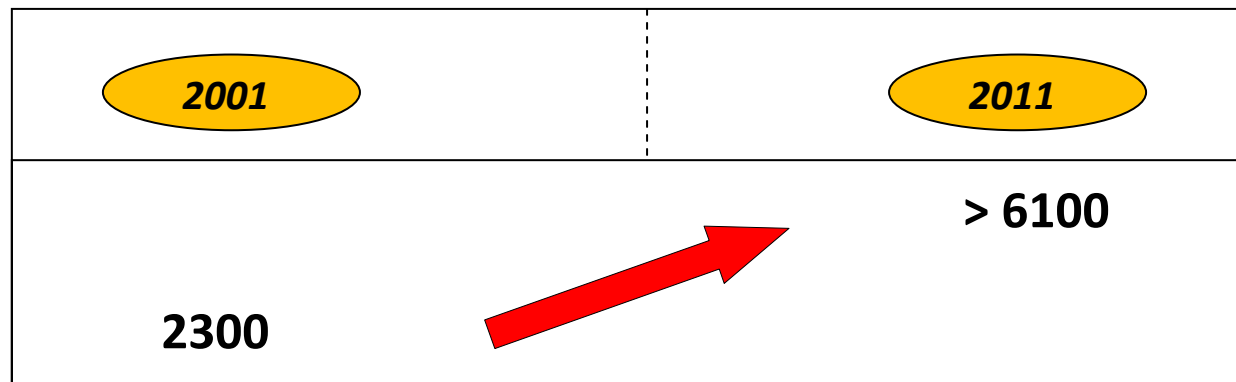
- Deutsche Direktinvestitionen (FDI) in Russland in Mrd. Euro -



- Russische Direktinvestitionen (FDI) in Deutschland in Mrd. Euro -



- Präsenz deutscher Unternehmen in Russland -



- deutsche Unternehmen haben die stärkste Präsenz aller ausländischer Unternehmen in Russland mit zunehmendem Fokus auf russischen Regionen

- Umfrage deutscher Unternehmen im Jahr 2010 zu Russland 2011 -

- für zwei Drittel der deutschen Unternehmen ist eine Erholung der russischen Wirtschaft spürbar (2009: nur 12%)
- 87 Prozent sehen 2011 einen Wirtschaftsaufschwung in Russland
- nur 13 Prozent erwarten eine Stagnation
- an eine Rückkehr der Krise in Russland glaubt keines der befragten deutschen Unternehmen
- 65 Prozent der befragten Unternehmen planen Neueinstellungen
- nur neun Prozent der befragten Unternehmen beurteilen ihre aktuelle Geschäftslage als schlecht
- allein die an der Umfrage beteiligten Firmen planen 2011 weitere 700 Millionen Euro in Russland zu investieren
- die jüngsten Modernisierungsbemühungen der russischen Regierung beurteilen 41 Prozent der befragten Unternehmen als positiv
- der größte Reformbedarf in Russland wird von den Unternehmen nach wie vor bei den Themen Bürokratieabbau, Korruption und Zoll- und Visafragen gesehen

Praxisbericht

OOO Dürr Systems Russia
Michael Broese

Schloss Donaueschingen, den 26.05.2011



Agenda

1. **Gesamtwirtschaftliche Prognose**
2. **Der russische Fahrzeugmarkt**
3. **Dekret 166**
4. **Lokalisierung**
5. **Der Standort**
6. **Gesellschaftsform**
7. **Personalrekrutierung**
8. **Arbeitsvisum / Migrationserfassung**
9. **Russische Lieferanten**
10. **Doing Business in Russia**



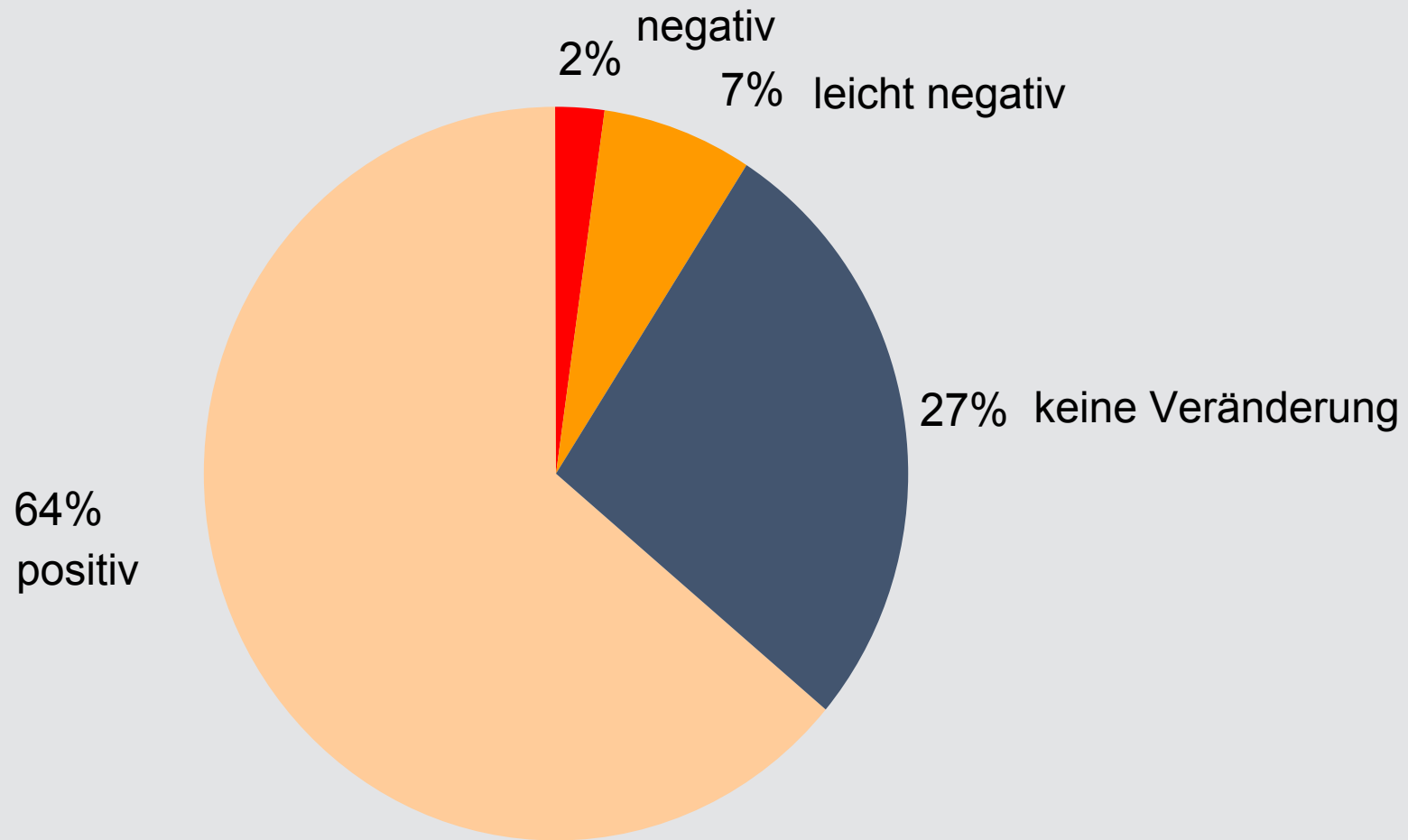
Gesamtwirtschaftliche Prognose für Russland



	2009	2010	2011	2012
Gross Domestic product	-7.9	↑ 3.8	3.8	3.9
Gross investment into equipment	-16.2	↑ 2.5	10.0	3.5
Private consumption	-4.9	↑ 5.2	5.0	5.6
Import of goods (fob)	-37.3	↑ 25.7	14.9	9.4
Export of goods (fob)	-35.5	↑ 24.6	2.9	5.9
Increase of actual wages	-3.5	↑ 4.9	3.5	4.0
Available money income	2.3	↑ 4.4	3.6	3.6
Inflation rate	8.8	↓ 8.4	7.0	5.5
Unemployment rate (acc. ILO)	9.2	↓ 7.1	6.9	-
Credit interest rate	13.0	↓ 8.75	-	-
National debt in % of GDP	9.8	↓ 11.0	13.6	15.7



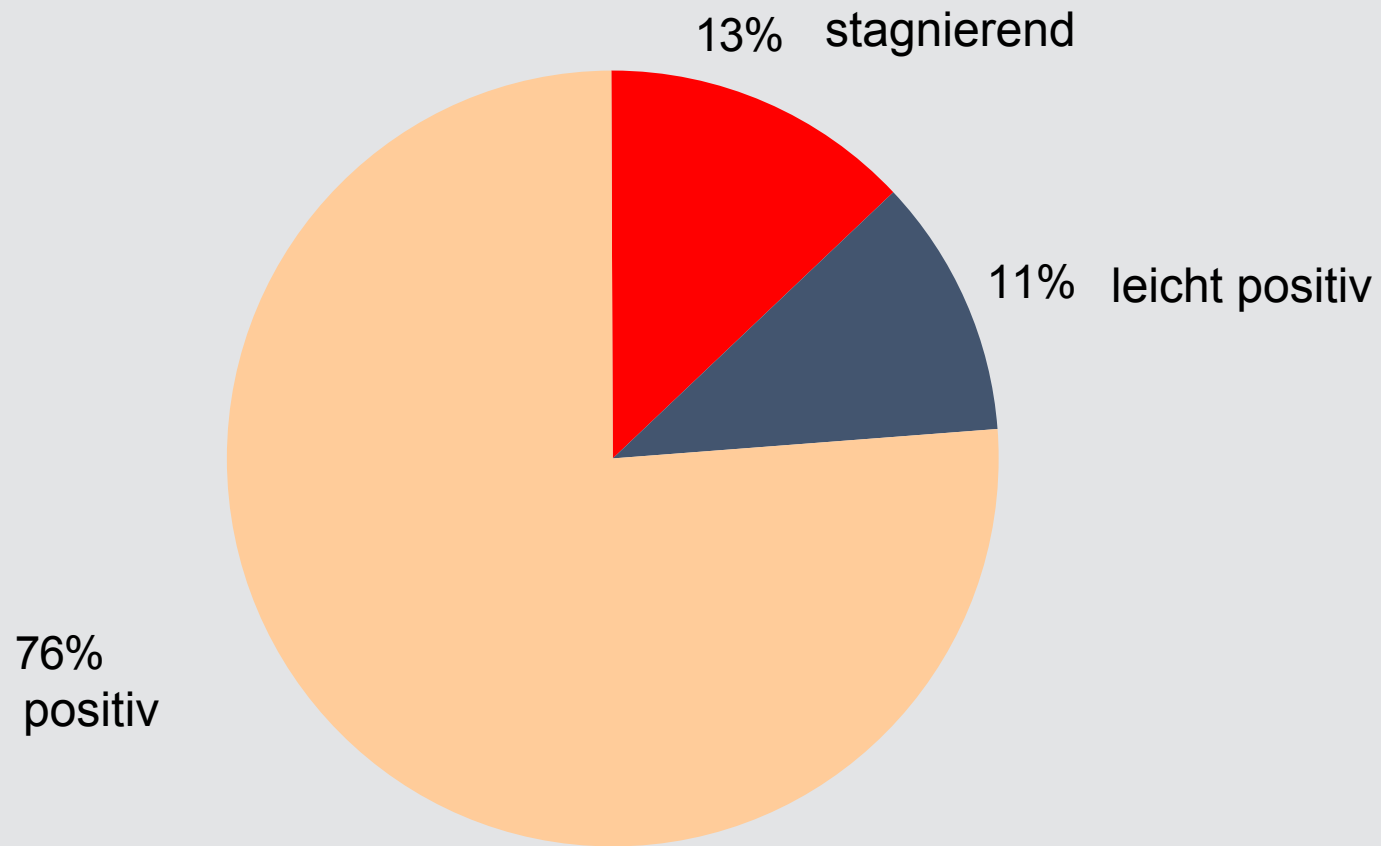
Wie hat sich das allgemeine Geschäftsklima in Russland seit Anfang 2010 bis heute entwickelt?



Quelle: Umfragewerte der AHK Moskau



Wie entwickelt sich die russische Wirtschaft 2011?



Quelle: Umfragewerte der AHK Moskau



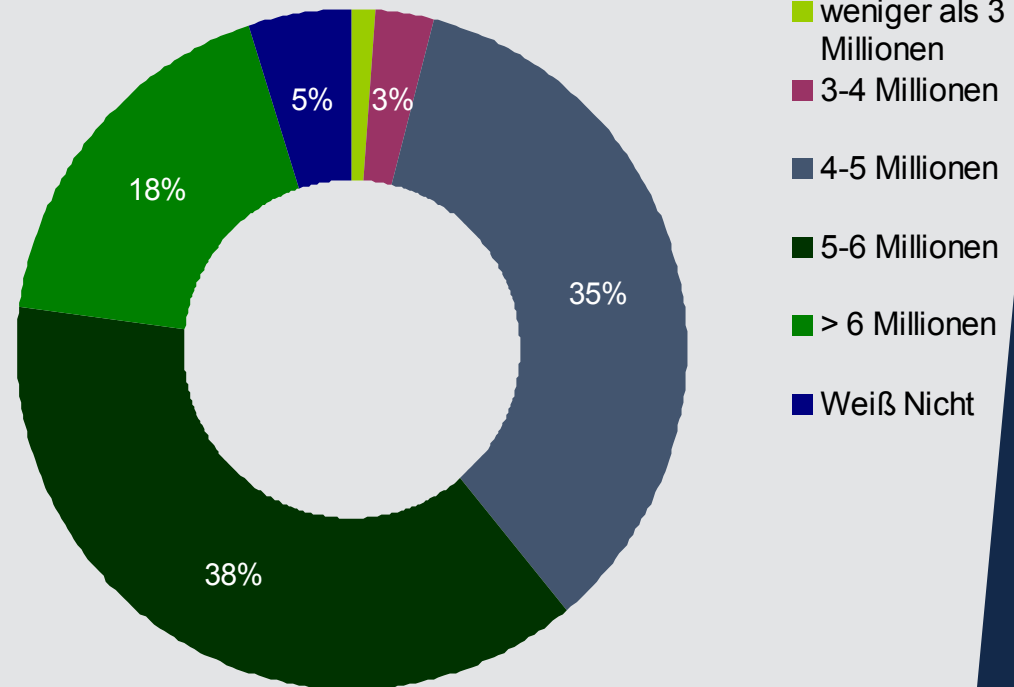
Die russische Automobilindustrie

Russland hat noch Nachholbedarf

Zwei Drittel der Automobilhersteller in Russland glauben, dass die Autoverkäufe bis zum Jahr 2014 auf drei Millionen verkaufte Fahrzeuge pro Jahr steigen werden.

Es ist eher unwahrscheinlich, dass Russland in diesem Zeitraum zehn Prozent des weltweiten Fahrzeugabsatzes erreichen wird.

Es ist auch unwahrscheinlich, dass es in den nächsten fünf Jahren einen russischen Fahrzeughersteller geben wird, der Produktionsstätten außerhalb Russlands betreiben wird.

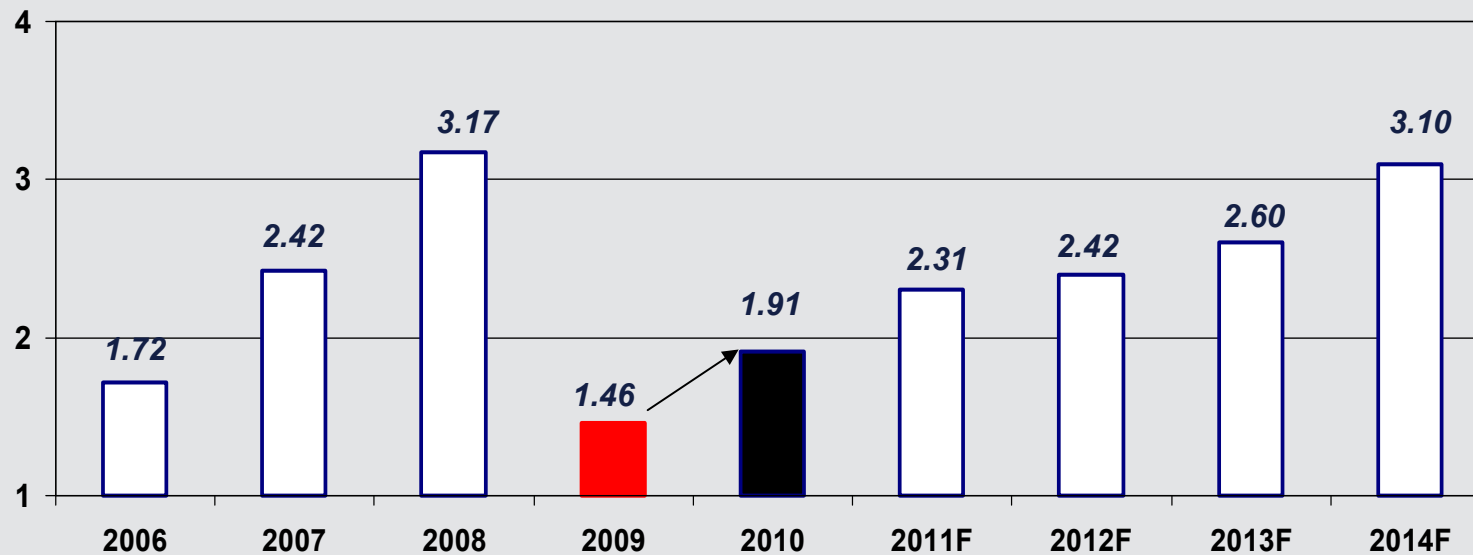


Die russische Automobilindustrie

- Der Verkauf von Neuwagen ist im Jahr 2010 um 30% gestiegen, dieser positive Trend wird sich auch im Jahr 2011 durchsetzen
- Die Hersteller von ausländischen Marken konnten Ihre Verkaufszahlen verdoppeln. Die russischen Hersteller haben von der Abwrackprämie in Russland stark profitiert, die bis ins Jahr 2012 verlängert wurde.

Entwicklung der russischen Fahrzeugindustrie

Mio units, incl.LCV



Die derzeitige russische Produktionslandschaft



DOMESTIC



- Erbe der Sowjetunion
- Isoliert
- Überproportional hohe Wertschöpfung
- Russisches Design
- Keine Produktentwicklung
- Keine globale Wettbewerbsfähigkeit
- Schrumpfender Marktanteil

▪ Niedrige Qualität

▪ Niedriger Preis

NEW DOMESTICS



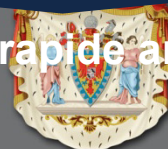
- SKD Fertigung durch Steuervorteile begünstigt (Dekret 166)
- Niedriger Wertschöpfungsanteil in Russland
- Produktion von Fahrzeugen, speziell für den russischen Markt (VW Polo)
- Global wettbewerbsfähig
- Steigender Marktanteil

▪ Hohe Qualität

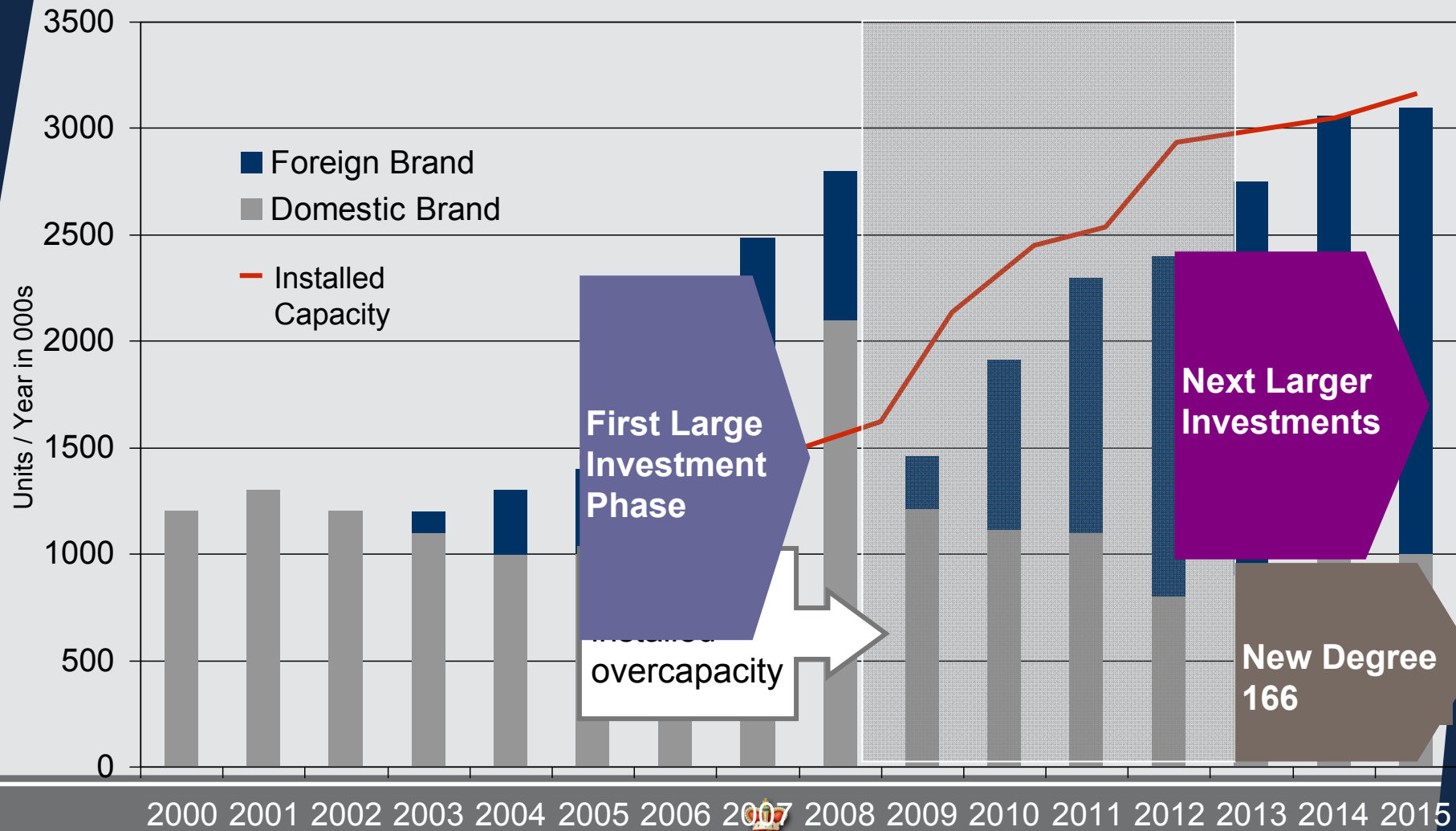
▪ Hoher Preis

Resümee

Die Ausländischen Hersteller gewinnen **rapide** an Marktanteil und verdrängen die russischen Hersteller



Die russische Automobilindustrie



Einer der Hauptgründe für die verstärkte Lokalisierung in der Zukunft

Im neuen Dekret wird festgelegt, dass ausländische Hersteller während der kommenden **acht Jahre**, aber nicht länger als **bis Ende 2020**, Präferenzen für den Import von Komponenten erhalten, wenn ihre Produktion **mehr als 300.000 Einheiten** im Jahr (im Falle einer Neuproduktion) **und 350.000 Kraftfahrzeuge im Jahr (im Falle der Modernisierung der bestehenden Produktion)** innerhalb von drei Jahren erhalten, nachdem die Vereinbarung geschlossen wurde. Der Anteil der im Land hergestellten Komponenten soll innerhalb **von fünf Jahren auf 60 Prozent steigen, Motoren und Getriebe aus lokaler Produktion müssen in 30 Prozent der produzierten Autos eingebaut sein**, wenn die Importvorteile weiter genutzt werden wollen.



Lokalisierung

Lokalisierung bezieht sich auf die Angleichung eines Produkts, um der Sprache, den kulturellen und lokalen Anforderungen des Zielmarktes zu entsprechen.

Vorteile der Lokalisierung

- Einsparung von Zollgebühren und Mehrwertsteuer (ca.30%)
- Geringere Personalkosten
- Geringerer Aufwand bei den Genehmigungsverfahren und Zertifizierungen
- Keine sprachlichen Barrieren
- Verrechnung in Landeswährung (RUR)
- Kürzere Abwicklungszeit



Die Automobilzentren in Russland



Die Mehrzahl der Zulieferer siedelt seine Produktionsstätten in einem der bestehenden Zentren (Cluster) der russischen Automobilindustrie an

Cluster 1 St. Petersburg : 735.000 units p.a. (2012)

1. Ford Vsevolozhsk : Focus 146' p.a.
2. GM SP: Captiva, Cruz, Antara, Astra, Corsa 173' p.a.
3. Hyundai / KIA SP: New Midsize, Spectra 122' p.a.
4. Toyota SP: Belta, Camry 199' p.a.
5. Suzuki SP: Grand Vitara, SX4 55' p.a.
6. Renault-Nissan SP: Teana, X-Trail 40' p.a.

Cluster 2 Kaluga 482.000 units p.a. (2012)

7. Avtoframos Moscow: Logan, Sandero 141' p.a.
8. Mitsubishi Kaluga: Outlander 33' p.a.
9. PSA Kaluga: C4, C-Crosser, 308, 4007 122' p.a.
10. VW Group Kaluga: Polo, Octavia 186' p.a.

Cluster 3 Nizhny Novgorod 1.424.000 units p.a (2012)

11. GAZ NN: Gazelle / Sobol, Maxus, Siber 252' p.a.
12. Izh Avto Izevsk: 135' p.a..
13. UAZ Uljanovsk: Hunter, Patriot, Unspec. 95' p.a.
14. Sollers Naberezhnye Chelny: Albea 18' p.a.
15. Sollers Yelabuga: Ducato 62' p.a.
16. AvtoVaz Togliatti: 1118 Kalina, 2170 Priora, New Compact, Niva, Samara, Siluet 735' p.a.
17. GM Togliatti: Niva, 98' p.a.

Others 428.000 units p.a. (2012)

18. Avtotor Kaliningrad: Cerato, Sorento, BMW 128' p.a.
19. GM Tambov: Global Small EM 124' p.a.
20. TagAZ Taganrog: Elantra, Accent, Sonata, Sorento 151' p.a.
- TagAz Rostov: Road Partner, Tager 11' p.a.



Zulieferer und Zulieferzentren in Russland

Zulieferer und Zulieferzentren (Cluster) in Russland

- Die russischen OEM's, Kamaz, GAZ und Avtovaz, waren der Grund für die erste Ansiedlung von Zulieferern in Togliatti, Nab. Chelny und Nishny Novgorod
- Die Ansiedlung der ausländischen OEM's in St. Petersburg und Kaluga entwickelte diese Regionen zu neuen Zulieferzentren
- Die Cluster in St. Petersburg und Kaluga gewinnen durch die geplanten Kapazitätserhöhungen an Bedeutung



Bild Quelle: Ernst & Young Investmet Climate in St. Petersburg



Die Gesellschaftsform

Gestaltungsmöglichkeiten

▪ Gestaltungsmöglichkeiten

Unternehmenskauf
Strategische Beteiligung

Joint Venture

Tochterunternehmen:
Vertriebstochtergesellschaft

Repräsentanz
Filiale

Betriebsstätte

Vertragliche
Strukturierung, ohne
eigene Niederlassung

Entscheidungskriterien

- Markt / Auftragslage
- Auftragsabwicklung
- Lokaler Service und Ersatzteilverkauf
- Lokaler Zukauf von Waren und Dienstleistungen
- Genehmigungen / Arbeitsvisa
- Vertriebsstrategie
- Erfahrungen im Markt
- Präsenz der Wettbewerber



▪ Zeit & Kosten

Gründung der Gesellschaft

Rechtsform

- Gesellschaft **mit beschränkter Haftung** („Obschtschestvo s ogranitschennoj otvetstvennostju“, Abkürzung: „**OOO**“)

Kapitalausstattung

- Zuschüsse in das Vermögen und unentgeltliche Zuwendungen: In beiden Fällen werden Zuschüsse der Gesellschafter auf dem Gewinn- und Verlustkonto erfasst.
- Darlehen der Muttergesellschaft



Zuschüsse in das Vermögen sind mit **geringem bürokratischen Aufwand** zu bewerkstelligen, soweit das in der Satzung vorgesehen ist.

Aufnahme von Darlehen, z.B. von der Muttergesellschaft, ist auf Grund der Ausstellung eines Handelspasses mit **3 Wochen Vorlauf** zu planen.

Formale Vorschriften und interne Anweisungen spielen für die Behörden in Russland oft eine größere Rolle als die tatsächliche Rechtslage. **“Schon die Nichtbeachtung scheinbar unbedeutender formeller Anforderungen kann Geldtransfers und Überweisungen verhindern“**

Der Standort

Sonderfall Moskau und St. Petersburg

- Mietpreise von 800 Euro/m² jährlich sind vergleichsweise günstig und für teilrenovierte Gewerbeimmobilien (B+) zu bezahlen
- Städte wie Moskau und St. Petersburg verfügen zwar wieder über Leerstand bei den Gewerbeimmobilien, jedoch Mietpreiserhöhungen von 10% jährlich sind immer noch die Regel
- Die meisten Mietverträge sind vermietetfreundlich ausgelegt und verlangen der Nachbesserung
- Renovierungs- und Handwerkerarbeiten dauern sehr lange und überschreiten meistens die Budgetkosten
- Der Standort spielt für viele Mitarbeiter eine wichtige Rolle und ist zum Teil auch prestigebedingt



Personalrekrutierung



Sonderfall Moskau

- **38%** der Einwohner/Innen **haben Hochschulbildung**
- **Arbeitslosigkeit** von **nur 0,5%(!)**
- **Jede Woche** werden **ca. 215.000 Stellenanzeigen** geschaltet
- 2.500 Vertretungen von ausländischen Firmen und mehr als 7.500 Unternehmen mit ausländischem Kapital



Allgemein

- Der Mangel an Fachkräften ist generell ein großes Problem in Russland.
- Jährliche Gehaltsanpassungen in Höhe der realen Inflationsrate sind in Moskau, Kaluga und St. Petersburg der Standard.
- Hohe Fluktuation und Jobhopping sind an der Tagesordnung und können nur durch gezielte Mitarbeitermotivation und Weiterbildungsmaßnahmen reduziert werden.
- Die Lage und die Ausstattung des Arbeitsplatzes spielen für die Mitarbeiter zudem eine wichtige Rolle.
- Scharfe Sanktionen erwarten Unternehmen, die sich nicht an die Arbeitsbestimmungen halten.



Gute Mitarbeiter findet man über Beziehungen und Bekannte, sowie über die Direktansprache und Empfehlungen.

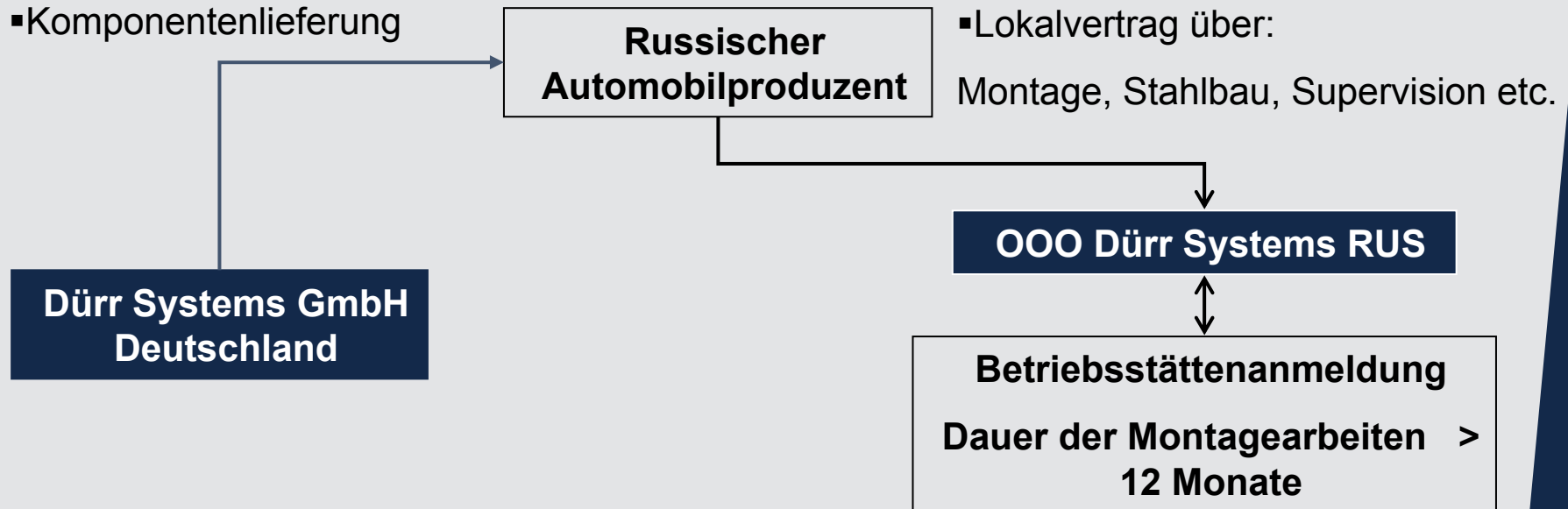
Buchhaltung, Administration und Controlling sind in Russland mit deutlich mehr Personal ausgestattet.



Projektentwicklung in Russland

Zusammenspiel von Lokalisierung und Import

- Komponentenlieferung



- Lokalvertrag über:
Montage, Stahlbau, Supervision etc.

**Dürr Systems GmbH
Deutschland**

**Russischer
Automobilproduzent**

OOO Dürr Systems RUS

**Betriebsstättenanmeldung
Dauer der Montagearbeiten >
12 Monate**

- Mitarbeiter, welche länger als 90 Tage im Zeitraum von 180 Tagen in Russland tätig sind, benötigen ein russisches Arbeitsvisum.



Arbeitsvisa sind nur in Zusammenhang mit einem lokalen, russischen Arbeitsvertrag zu erhalten. Spezielle Businessvisa für Mitarbeiter, welche nur kurzfristige Einsätze in Russland planen, reichen für die Montage von eigenen Anlagen aus.

Arbeitsvisum



Verfahren

- Einholung der Genehmigung (Quote) zur Anwerbung und Beschäftigung von ausländischen Arbeitnehmern (nachfolgend "**Arbeitsgenehmigung für die Gesellschaft**") bei der Föderalen Migrationsbehörde in Moskau; Gemäß Art. 13 Abs. 4 des Föderalen Gesetzes“. Zusätzlich benötigt der ausländische Arbeitnehmer (Generaldirektor) auch eine persönliche Arbeitserlaubnis, die der Arbeitgeber beantragen muss.
- Auf Grundlage der Arbeitsgenehmigung für die Gesellschaft werden die Plastikkarten, die unmittelbar als persönliche Arbeitserlaubnisse der ausländischen Arbeitnehmer in Russland gelten, beantragt.
- **Gültigkeitsdauer** der beiden Genehmigungen: **höchstens drei Jahre**



Erteilungsfrist: ca. **2- 4 Monate** bis zum Erhalt der **Plastikkarte**, **5 Monate** bis zum Erhalt des **Arbeitsvisums**



Erfahrung mit russischen Lieferanten

Vorteil

- Preisvorteil durchschnittlich 30% im Vergleich zu Deutschland:

Beispiel Stahlbau:

Russland 1,75 – 2,00 €/kg, Deutschland 2,10 – 2,60 €/kg

- Einsparung von MwSt, Verzollung und Transport

Nachteil

- Sehr betreuungsintensiv
- Hohe Anzahlungen (30%) sind Standard
- Qualität und Effizienz liegen im Vergleich zu Mitteleuropäischen Lieferanten bei 65 %
- Hoher Nacharbeitsaufwand



Russische Lieferanten

Zusammenfassung

- Sehr betreuungsintensiv mit abweichenden Qualitätsstandards
- Niedrige Eigenkapitaldecke, daher sind hohe Anzahlungsbeträge (30-40%) die Regel
- Nur vereinzelte Lieferanten sind zuverlässig hinsichtlich der Termin- und Liefertreue
- Zuweilen noch große Verständnisprobleme mit europäischen Normen, Zeichnungen und kommerziellen Bedingungen
- Auftragsvergabe ist nur nach Abschluss und Unterschrift eines Vertrages gültig. Ohne abgeschlossenen und gestempelten Vertrag haben Absprachen und Angebote keine Gültigkeit



Eine Fertigungsüberwachung ist zu empfehlen, um Verständnisproblemen und der falschen Interpretation von Qualitäts- und Lieferanforderungen vorzubeugen

Vorsicht bei sog. Tagesfirmen und Scheinverträgen, die zu größten Problemen bei einer Steuerprüfung führen können und zu Verlust der geleisteten Anzahlung

Doing Business Survey World Bank 2011

The Ease of Doing Business in Russia

- World Bank Report 2011: Rang 123 (112 in 2007) Nigeria: Rang 116
- Geschäftsaufbau: Rang 108 (Rang 45 in 2007)
Brasilien: Rang 122; China: Rang 135; Indien: 111
- Eigentumsregistrierung: Rang 51 (44 in 2007)
- Investorenschutz: Rang 93 (81 in 2007)
- Genehmigungen, Lizenzen: Rang 182 (172 in 2007)



Fehlende Transparenz von Verwaltungsentscheidungen und Behördenwillkür sind immer noch ein großes Problem in Russland



Zusammenfassung

A

Russland besitzt großes Wachstumspotential für die Zukunft und bleibt einer der attraktivsten Märkte für die deutsche Automobil- und Zulieferindustrie.



B

Eine klare strategische Positionierung während der Markterholungsphase verspricht neue Geschäftsmöglichkeiten in der Zukunft

C

Die Automobilindustrie in Russland hat die Krise überwunden. Durch die Schaffung neuer staatlicher Anreize und Vorschriften (Abwrackprämie, Dekret 166) wird in den nächsten Jahren ein enormer Produktions- und Kapazitätswachstum erwartet

D

Vorraussetzung für den zukünftigen Erfolg sind: Wettbewerbsfähige Produkte, Lokale Präsenz und lokale Wertschöpfung. Der Aufbau eines leistungsfähigen lokalen Servicenetzes ist unabdingbar.

E

Fehlende Liquidität und das hohe Währungsrisiko machen Finanzierungen von Projekten extrem schwierig und führen vermehrt zu Zahlungsausfällen.

FAZIT



Russland ist das Land, in dem das Erwartete niemals eintritt, aber das Unerwartete jeden Tag passiert



Thank you for your attention!

Michael Broese
General Manager
OOO Dür Systems Rus
Oruzheyny Pereulok 15A
125047 Moscow, Russia
Telephone +7 495 741 00-64
Telefax +7 495 741 00-52
michael.broese@durr.com
<http://www.durr.com>

CMS Legal Services EEIG is a European Economic Interest Grouping that coordinates an organisation of independent member firms. CMS Legal Services EEIG provides no client services. Such services are solely provided by the member firms in their respective jurisdictions. In certain circumstances, CMS is used as a brand or business name of some or all of the member firms. CMS Legal Services EEIG and its member firms are legally distinct and separate entities. They do not have, and nothing contained herein shall be construed to place these entities in, the relationship of parents, subsidiaries, agents, partners or joint ventures. No member firm has any authority (actual, apparent, implied or otherwise) to bind CMS Legal Services EEIG or any other member firm in any manner whatsoever.

CMS member firms are: CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni (Italy); CMS Albiñana & Suárez de Lezo, S.L.P. (Spain); CMS Bureau Francis Lefebvre (France); CMS Cameron McKenna LLP (UK); CMS DeBacker (Belgium); CMS Derks Star Busmann (The Netherlands); CMS von Erlach Henrici Ltd (Switzerland); CMS Hasche Sigle (Germany) and CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH (Austria).

CMS offices and associated offices: Amsterdam, Berlin, Brussels, London, Madrid, Paris, Rome, Vienna, Zurich, Aberdeen, Algiers, Antwerp, Beijing, Belgrade, Bratislava, Bristol, Bucharest, Budapest, Buenos Aires, Casablanca, Cologne, Dresden, Duesseldorf, Edinburgh, Frankfurt, Hamburg, Kyiv, Leipzig, Ljubljana, Luxembourg, Lyon, Marbella, Milan, Montevideo, Moscow, Munich, Prague, São Paulo, Sarajevo, Seville, Shanghai, Sofia, Strasbourg, Stuttgart, Utrecht, Warsaw and Zagreb.

www.cmslegal.com

FÜRSTENBERG FORUM

Doing M&A in Russland:

**M&A-Transaktionen unter russischen
Vorzeichen**

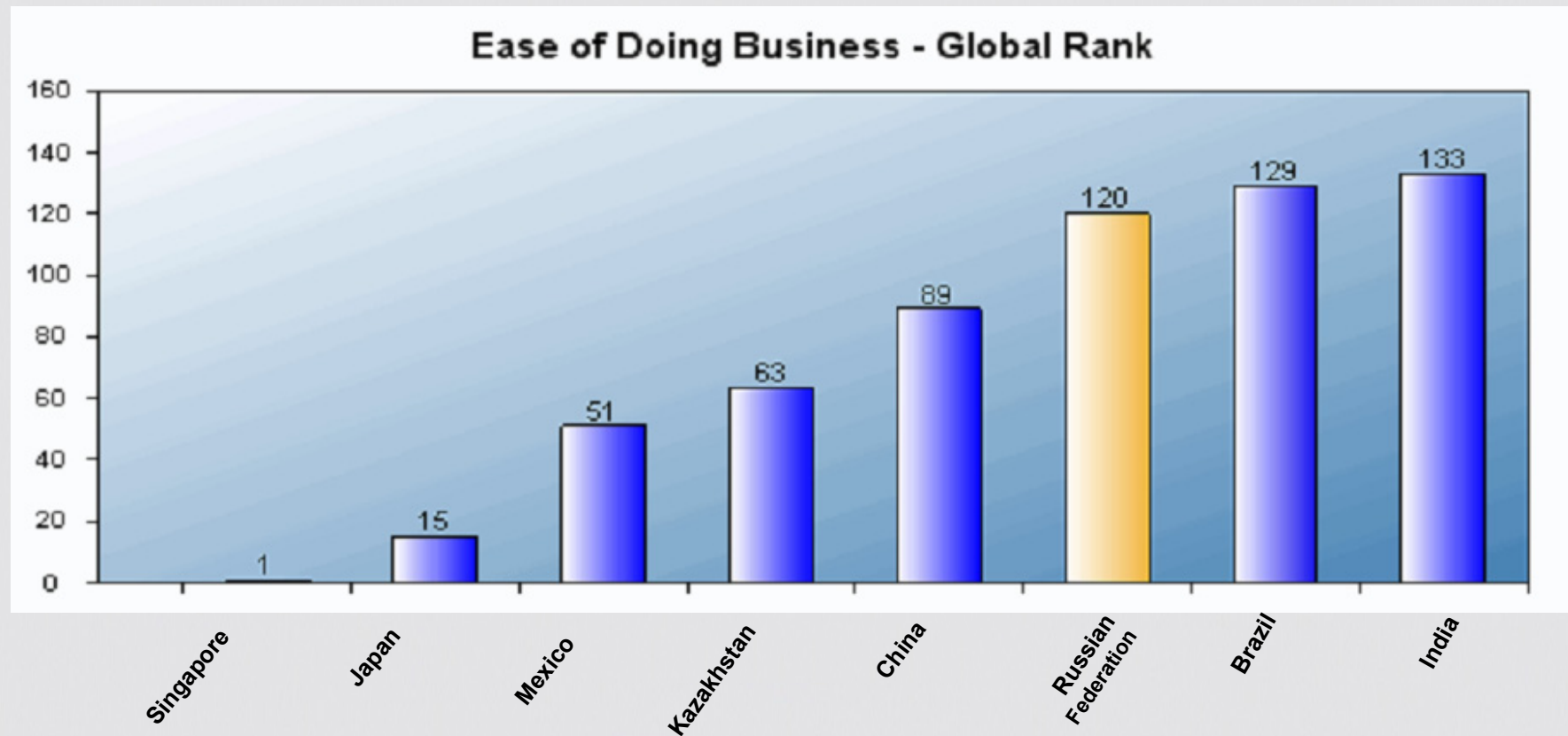


[WWW.FUERSTENBERG-FORUM.DE](http://www.FUERSTENBERG-FORUM.DE)

ANGERMANN
An M&A International Inc. firm 

Grundsätzlich ist Russland kein einfacher Geschäftspartner, aber ein unverzichtbarer

Gemäß einer Studie der International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank liegt Russland im internationalen „Doing Business Ranking 2010“ auf Platz 120 von 183 in der Studie erhobenen Volkswirtschaften.



Das Doing Business Ranking der Weltbank stützt sich auf verschiedenste „Klimafaktoren“

Russian Federation's ranking in Doing Business 2010

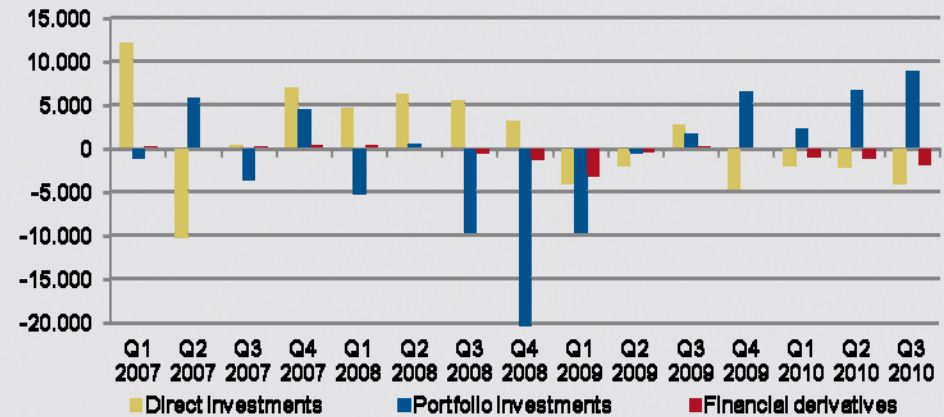
Rank	Doing Business 2010
Ease of Doing Business	120
Starting a Business	106
Dealing with Construction Permits	182
Employing Workers	109
Registering Property	45
Getting Credit	87
Protecting Investors	93
Paying Taxes	103
Trading Across Borders	162
Enforcing Contracts	19
Closing a Business	92



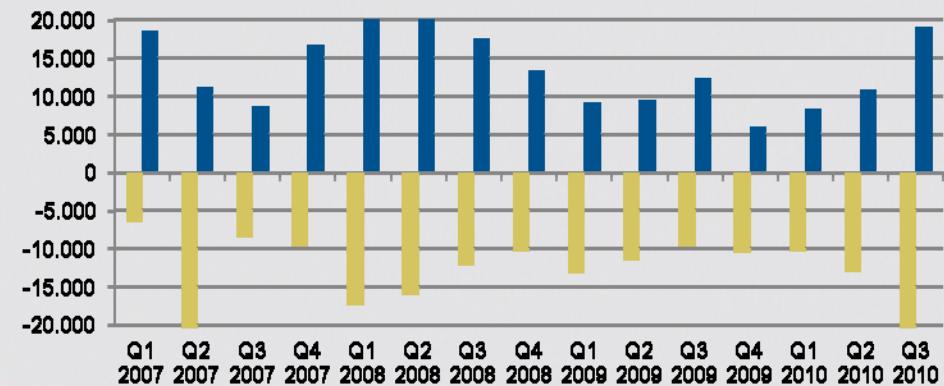
Es ist erklärtes Ziel, Auslandsinvestitionen anzuziehen

- Der Finanzminister, Alexey Kudrin, schätzt das Volumen der FDI in Russland auf über **USD 40 Mrd. in 2010** (zum Vergleich: USD 36 Mrd. in 2009).
- Trotz aller Ankündigungen der russischen Regierung, ein investitionsfreundliches Klima zu schaffen, existieren trotzdem noch viele **Investitionsbarrieren** wie hohe bürokratische Hürden und komplizierte Verfahren für Investitionsprojekte.
- Einer Ankündigung von Putin zufolge sollen kurzfristig umfangreiche **Privatisierungen** im Volumen von USD 59 Mrd. angegangen werden: auf der **Verkaufsliste** stehen Staatsbetriebe wie Rosneft, Russian Railways, Rushydro, VTB, Sovkomflot und Aeroflot.

Investment Balance, MUSD



Direct Investment, MUSD



Source: Central Bank

■ Abroad ■ In Russia

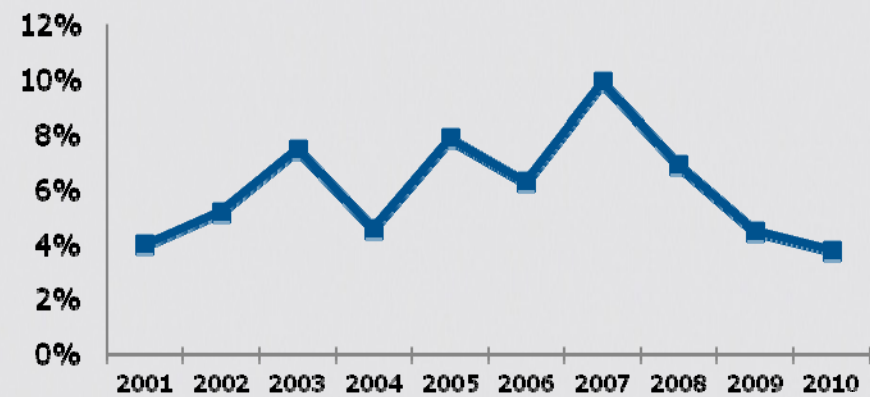


M&A Aktivitäten in Russland: ein Überblick

M&A Market Volume, 2001 - 2010



M&A Market Volume/GDP Ratio, 2001 - 2010

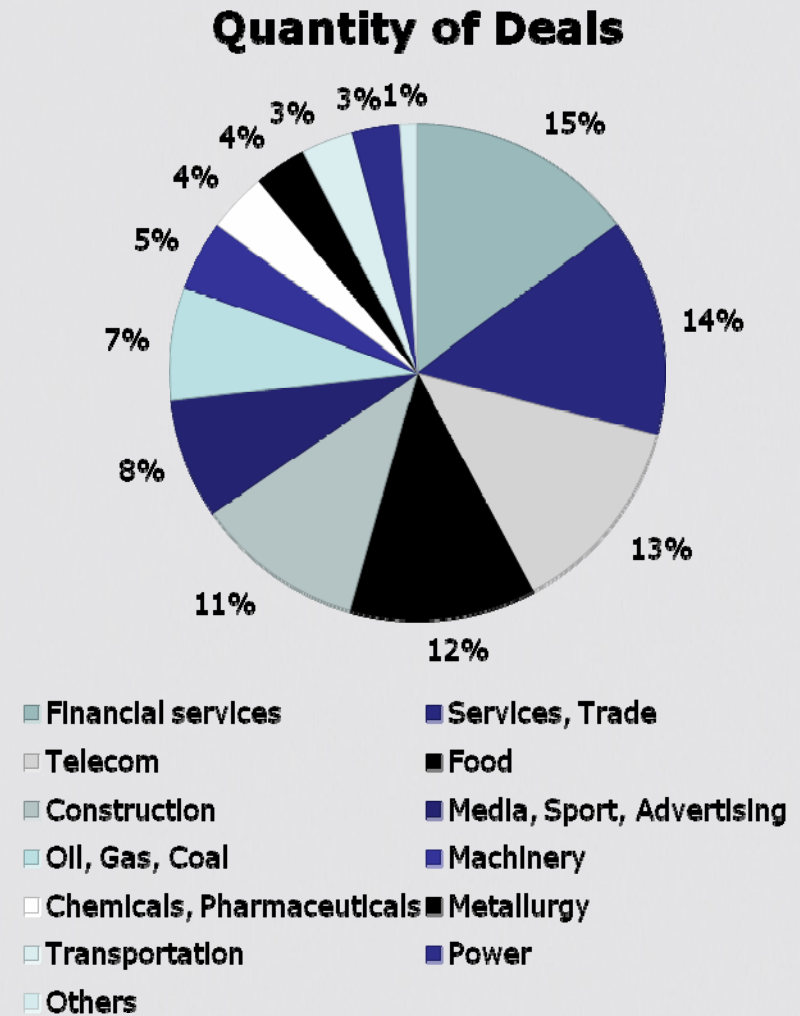


Source: Mergers.ru



M&A Markt in Russland: Aufteilung nach Industriesektoren

- Wertmäßig hat der Telekommunikationsbereich den größten Anteil am M&A-Markt (40% des Gesamtvolumens), was aber u.a. auf eine Einzeltransaktion zurückzuführen ist: Vimpelcom hat nach 5jährigem Disput die Übernahme des ukrainischen Mobilfunkers KyivStar für USD 5 Mrd. abgeschlossen.
- Grenzüberschreitende Übernahmen gingen entgegen dem Markttrend leicht zurück, aufgrund der zunehmenden Notwendigkeit lokaler Produktionen/Zulieferungen wird aber ein deutlicher Anstieg ab dem 2. Hj. 2011 erwartet.
- Interessanterweise ist der Automotive-Bereich deutlich unterrepräsentiert, obwohl gerade hier eine hohe Zunahme zu erwarten ist: gemäß dem im Februar 2011 in Kraft getretenen Dekret 166 müssen internationale Autobauer mindestens 300.000 Autos p.a. in Russland produzieren und 60% ihrer Zulieferungen von Herstellern in Russland beziehen, um auf lange Sicht von Zöllen auf Importe befreit zu bleiben. Da alle Experten ein gewaltiges Potenzial prophezeien (BCG: bis 2010 Top 6 der größten Automärkte der Welt), werden hier gewaltige Verschiebungen erwartet.

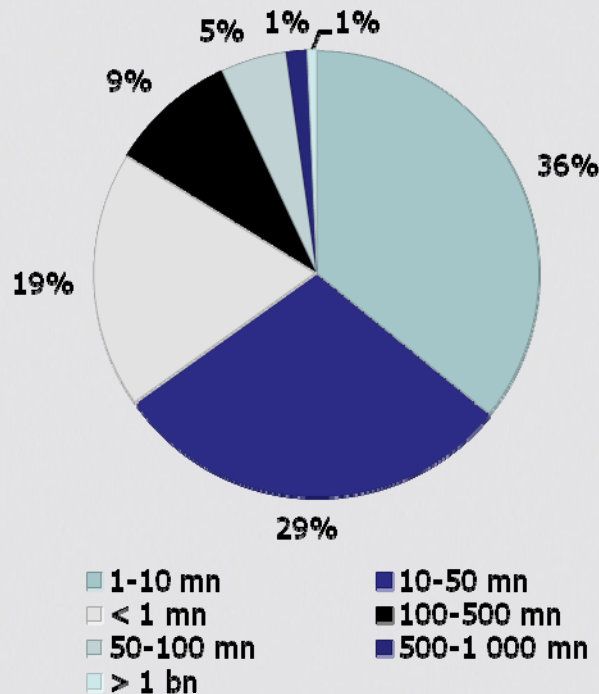


Source: Mergers.ru



M&A Markt in Russland: Kommentierung der Zahlen und Fakten

Anteil an der Anzahl Deals nach Dealvolumen



Source: Mergers.ru

- Die Anzahl Transaktionen hat in 2010 mit 872 gegenüber 772 Transaktionen im Jahr 2009 wieder deutlich zugenommen..
- Der überwältigende Teil der M&A Transaktionen in Russland ist klein bis mittelständisch.
- Das M&A Marktvolumen ist trotz der gestiegenen Anzahl an Transaktionen bezüglich der Transaktionswerte leicht gesunken. Der Gesamtwert der Transaktionen belief sich auf USD 55,65 Mrd. (2009: USD 56,29 Mrd.). Deutlicher macht sich dieser Rückgang in Relation zum deutlich gestiegenen GDP bemerkbar, wo der Wert von 4,5% auf 3,8% der Gesamtwirtschaftsleistung gesunken ist.
- Die Erwartungen wachsen jedoch noch schneller als sich die Wirtschaft erholt, so dass von einem stark steigenden Bewertungsniveau in naher Zukunft auszugehen ist.



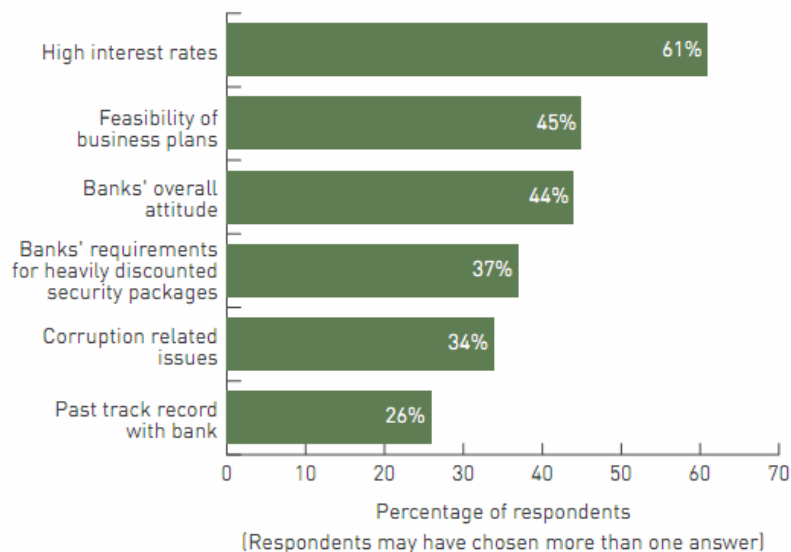
Inhalt

- ▶ M&A Aktivitäten in Russland
- ▶ **Chancen und Risiken von Akquisitionen in Russland**
- ▶ Beachtenswertes für den M&A Prozess in Russland
- ▶ Über M&A International

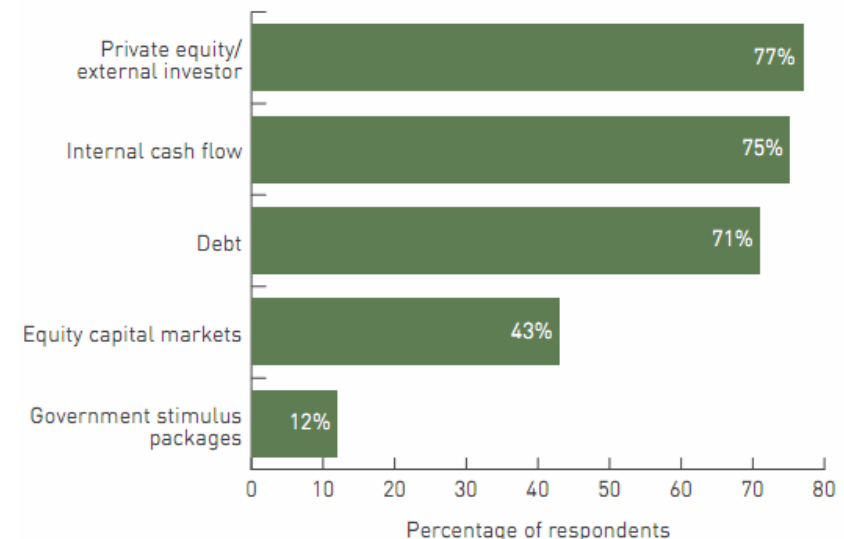


Finanzierungsthemen stellen eine Hürde für M&A Aktivitäten in Russland dar

What are the biggest challenges Russian businesses are facing when trying to secure funding?



How do you expect the majority of Russian buyers to finance their acquisitions over the next 12-24 months?



Quelle: Mergermarket 2010

Gemäß einer aktuellen Studie von Mergermarket über M&A Aktivitäten in Russland sind klassische Bankdarlehen extrem knapp und teuer. Private Equity als Medium zur Transaktionsfinanzierung ist in Russland deutlich billiger als jede andere Finanzierungsform.



Politische Interessen und rechtliche Themen verhindern M&A Aktivitäten in Russland

What upcoming legislative and regulatory changes should buyers in Russia be aware of?

„Es wird Reformen im russischen Civil Code geben. Diese werden momentan abgewogen; innerhalb der kommenden zwei Jahre wird mit der Formulierung gerechnet.“

„Mit Änderungen im russischen Steuersystem ist zu rechnen.“

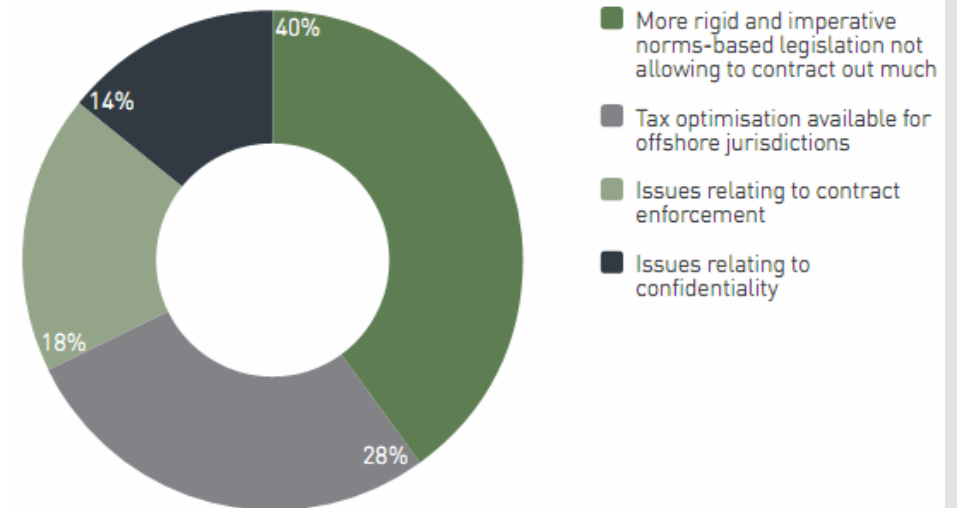
„Auch im Einzelhandel wird es Veränderungen in Bezug auf Marktmonopole geben.“

„In den Bereichen Beteiligungspolitik, Auslandsinvestition und Steuerpositionen könnte es zu größeren Veränderungen kommen.“

„Steuerlasten werden reduziert um mehr ausländische Investoren anzuregen in den Markt zu investieren, und Maßnahmen werden ergriffen, die Korruption zu reduzieren.“

„Lockerung der Kreditüberwachungsrichtlinien.“

Why are Russian laws not favoured by investors even for pure Russian deals, i.e. Russian buyer of Russian target?

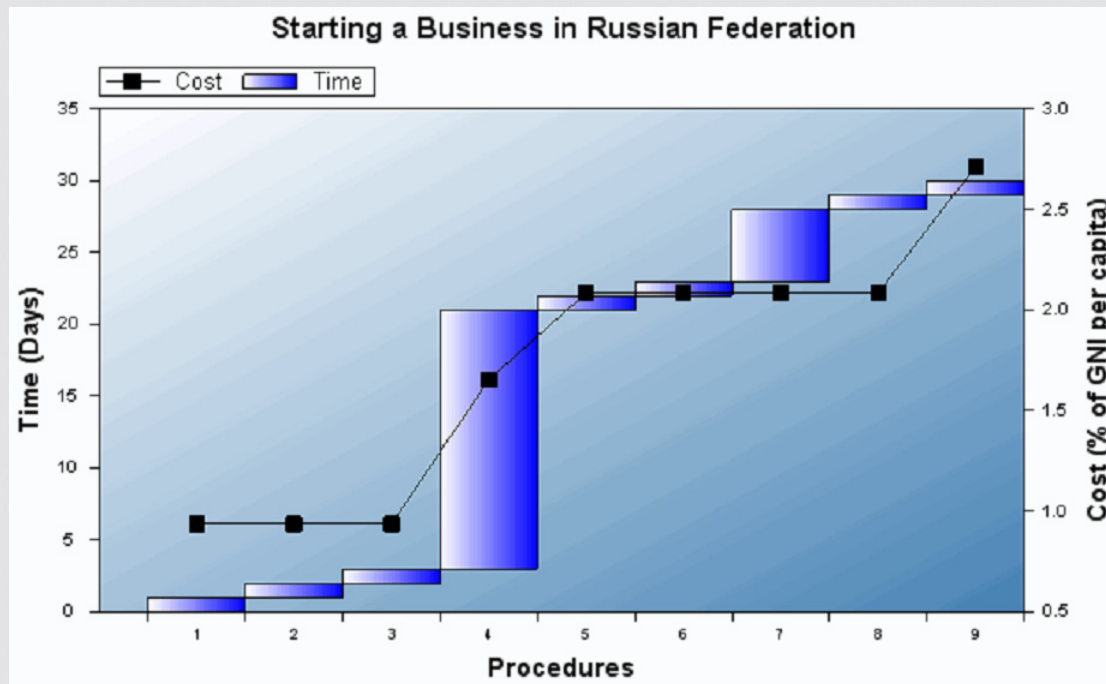


Quelle: Mergermarket 2010



Korruption hat in Russland deutlich abgenommen, aber Prozessdauern stellen ein Problem dar (I/II)

Beispiel: Starting a Business – mit einer Gesamtdauer von 30 Tagen und insgesamt 9 zu durchlaufenden Schritten im internationalen Vergleich auf Platz 106.



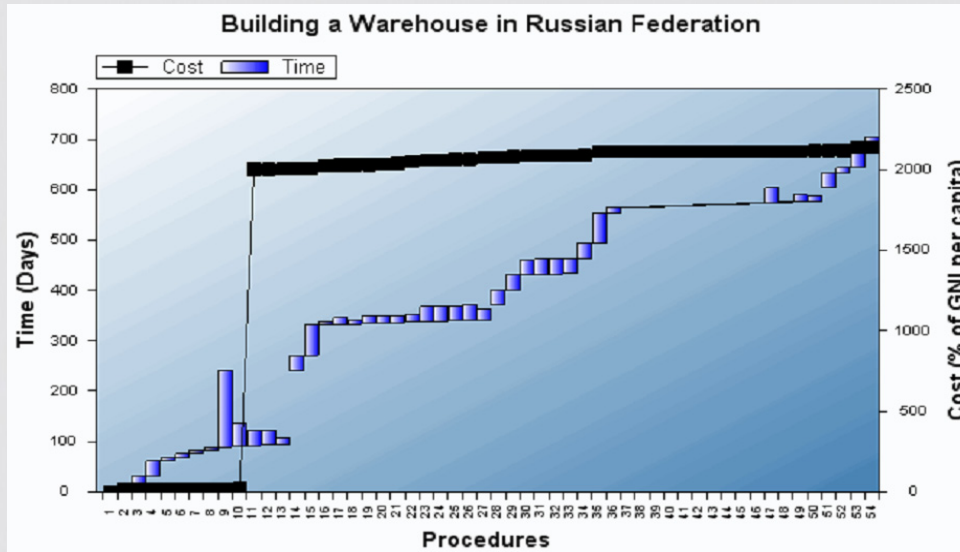
Quelle: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank „Doing Business Ranking 2010“

List of Procedures:

1. Notarize foundation documents
2. Deposit capital in the bank and get proof thereof
3. Pay registration fee
4. Register with the unified register at the Federal Tax Service on the local level, to obtain the single number of state registration and the number of tax registration (identification number of taxpayer, INN); register with the State Pension Fund, the State
5. Notarize Registration Certificate, Tax Payer Identification Number Certificate and Bank SignatureCard.
6. Open the company bank account
7. Inform Federal Tax Service of the company bank account number and obtain a special letter of confirmation
8. Register the company with Moscow Center of Quotation of Work Places
9. Register seal with the local Registration Chamber



Korruption hat in Russland deutlich abgenommen, aber Prozessdauern stellen ein Problem dar (II/II)








Beispiel: Genehmigungsverfahren für ein Lagergebäude – mit einer durchschnittlichen Dauer von 704 Tagen und 54 zu durchlaufenden Prozessschritten das internationale Schlusslicht.




Dealing with Construction Permits data	Doing Business 2008	Doing Business 2009	Doing Business 2010
Rank	..	182	182
Procedures (number)	54	54	54
Time (days)	704	704	704
Cost (% of income per capita)	3788.4	2612.7	2140.7

Quelle: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank „Doing Business Ranking 2010“








Russischer M&A-Markt: Zusammenfassung Chancen und Risiken (I/II)




Sphäre	Chance 	Risiko 	
Wirtschaftswachstum	Russischer Markt weist nach schwierigen Jahren 2008 und 09 nun wieder gute erschwerte Wachstumsraten auf. Der wachsende Markt wird die Gewichte bei M&A Transaktionen verschieben.	Das unstete Wachstum die UN-Bewertung mit Hilfe von Multiples. Verwerfungen als Resultat des hohen Wachstumstempos sind vielfach noch nicht absehbar.	
Größe des Landes	UN welche in den russischen Markt eintreten, stehen einem großen Kreis potentieller neuer Kunden gegenüber –Kundendiversifizierung –Erschließung eines Wachstumsmarktes	Russland besteht aus marktwirtschaftlich unterschiedlich einzuschätzenden Teilregionen. Keine einheitliche Handhabung in: –rechtliche Rahmenbedingungen –Ausbildungsstand –Soziales Umfeld –Modernität des Managements	
Produktionskosten	Russland bietet Arbeiter für geringe Lohnkosten.	Lohnkosten in Russland stark abhängig von der Region. Nach der Krise wird Lohnanstieg erwartet. „Billiglohnländer“ liegen weiter im Osten.	

Ch./Risk.:  = Chancen überwiegen  = ausgewogenes Chancen-/Risiko-Verhältnis  = Risiken überwiegen



Russischer M&A-Markt: Zusammenfassung Chancen und Risiken (II/II)

Sphäre	Chance 	Risiko 	
Technologie- und Know-how Transfer	Traditionell war Russland in vielen Forschungsdisziplinen führend. Heute noch gutes Know-how vielerorts vorhanden, teilweise veraltet.	Technologietransfer kann mittel- bis langfristig ungewollt zu einem Verlust von Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteilen führen. Gefahr besonders bei JVs, Minderheitsbeteiligungen und öffentliche Aufträgen.	
Handhabung Steuer- und Rechtssystem	Internationale Rechnungslegungsstandards zumindest für die offizielle Rechnungslegung verbreitet. Niedrigste Unternehmenssteuersätze aller BRIC Staaten. Guter Schutz geistigen Eigentums.	Beendigung illegaler Steuerpraktiken kann zu Unwirtschaftlichkeit eines Targets führen. Gesellschaftsstrukturen aufgrund Russland-spezifischen Risikomanagements häufig verschachtelt. Umständliche Genehmigungsprozeduren.	
Finanzbereich	Freie Kapitalflüsse zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften. Starke monetäre Orientierung aller Marktteilnehmer.	Teure Kredite, schwerer Zugang zu finanziellen Ressourcen. Angelsächsische Begrifflichkeiten des Finanzbereichs teilweise unbekannt.	

Ch./Risk.:  = Chancen überwiegen  = ausgewogenes Chancen-/Risiko-Verhältnis  = Risiken überwiegen



Inhalt

- ▶ M&A Aktivitäten in Russland
- ▶ Chancen und Risiken von Akquisitionen in Russland
- ▶ **Beachtenswertes für den M&A Prozess in Russland**
- ▶ Über M&A International



Einige Themen komplizieren Inbound M&A Aktivitäten in Russland (I/II)

Zeitpunkt

- Wachstum, Konsolidierung und UN-Zusammenschlüsse in Russland treiben Unternehmens- und Börsenwerte nach oben. Wann eine neue Bewertungsblase entsteht, ist ebenso unklar wie die Frage, wann sich das Wachstum abschwächen wird

Einbindung von Management Kapazitäten

- Russlands Engagements binden auf Grund der Risiken und Besonderheiten erhebliche Mgmt. Kapazitäten. Trotz des hohen Tempos der wirtschaftl. Entwicklung und des hohen Zeitdrucks bei Realisierung von Projekten sind Geduld und gutes Prozessmanagement Schlüsselfaktoren zum Erfolg

Wirtschafts-system

- Überschneidung von marktwirtschaftlichen und planwirtschaftlichen Elementen
- Regierung greift stark koordinierend in M&A Aktivitäten ein, häufig agieren Regierungsmitarbeiter mit im Hintergrund
- Gesprächsmitschnitte kommen vor

Korruption und horrende Honorare

- Korruption ist ein Thema, aber deutlich besser als noch vor einigen Jahren
- Honorare für Beratungen für westliche Unternehmen überproportional hoch im Vergleich zum russischen Durchschnittseinkommen
- Russen sehen westliche UN mit \$ und € Augen an



Einige Themen komplizieren Inbound M&A Aktivitäten in Russland (II/II)

Größe des Marktes

- Russische Dimensionen sind unvorstellbar: Inlandsflüge > 3h
- Unüberschaubare Vielzahl von Anbietern
- Vollkommener Marktüberblick quasi unmöglich, gute Recherche-Datenquellen erschließen sich nur für lokale Berater

Bewertung & Rechnungslegung

- Westliche Standards der Unternehmensbewertung werden nur zum Teil angewandt (und verstanden)
- Unzuverlässige Rechnungslegungs- und Buchhaltungssysteme – Russische Unternehmen verwenden zumeist mehrere Bücher für unterschiedliche Zwecke
- Due Diligence daher weniger auf Unterlagenprüfung als auf Hintergrundgespräche ausrichten!

Praxis der Unternehmensführung

- Häufig hemdsärmelige Unternehmensführung, Entrepreneur sehr operationell
- Geschäftsprozesse wenig formalisiert/standardisiert und dokumentiert
- Abstimmung der späteren Zusammenarbeit/Integration aufwendig, Sicherstellung, dass der Verkäufer incentiviert ist, die Überführung zu gestalten



Gesamtbewertung: strategisch motivierte Zukäufe in Russland bieten umfassende Chancen

Gute Beratung hilft, Chancen zu realisieren und Risiken zu minimieren

- Auch wenn hohe wirtschaftliche Risiken vorhanden sind, bietet der Markt für solide Käufer ein positives Chancen-/Risikenprofil.

- Once-in-a-lifetime Opportunities, da Märkte noch nicht verteilt und Bewertungen (noch) niedrig sind: dynamische Entwicklung bietet gerade jetzt viele Chancen.

- Aufgrund der hohen Grundrisiken und den absehbar steigenden UN-Preisen erfordern M&A Transaktionen in Russland eine genaue Analyse des Geschäfts-umfeldes sowie ein gutes interkulturelles Verständnis erfahrener Berater:

- Recherche schwierig.
- Kontaktaufnahme muss lokal und in Landessprache erfolgen.
- Moderation und Verhandlungsführung folgen eigenen Gesetzen.

- Warnung vor vermeintlichen Schnäppchen-Käufen!



Inhalt

- ▶ M&A Aktivitäten in Russland
- ▶ Chancen und Risiken von Akquisitionen in Russland
- ▶ Beachtenswertes für den M&A Prozess in Russland

- ▶ **Über M&A International**



Angermann M&A International bringt Sie zum erfolgreichen Abschluss Ihrer Transaktion

Transaktionsexpertise

- Erfahrung aus fast 60 Jahren M&A-Beratung in Deutschland
- Weltweit über 200 Abschlüsse p.a.
- 26köpfiges Team in Deutschland mit kumuliert 200 Jahren M&A-Erfahrung

Internationalität

- Globale Präsenz in 40 Ländern
- Über 500 Professionals weltweit
- 70% grenzüberschreitende Transaktionen

Erfolgreicher Abschluss – Optimaler Kaufpreis – Zukunftssichernde Lösung

- Persönliche Kontakte
- Strategie- und Marktverständnis
- Branchenspezifisches Know-how

Branchenerfahrung

- Diskretion
- Von Individuallösungen bis Bieterwettbewerbe
- Geschäftsführende Partner arbeiten operativ am Projekterfolg mit

Projektmanagement



M&A International Inc. - Führend im Mittelstand

In den vergangenen 5 Jahren hat M&A International, Inc. **über 1.400 Transaktionen** mit einem **Gesamtwert von über US\$ 85 Mrd.** abgeschlossen

2010

264 erfolgreiche Transaktionen

2009

224 erfolgreiche Transaktionen

2008

258 erfolgreiche Transaktionen

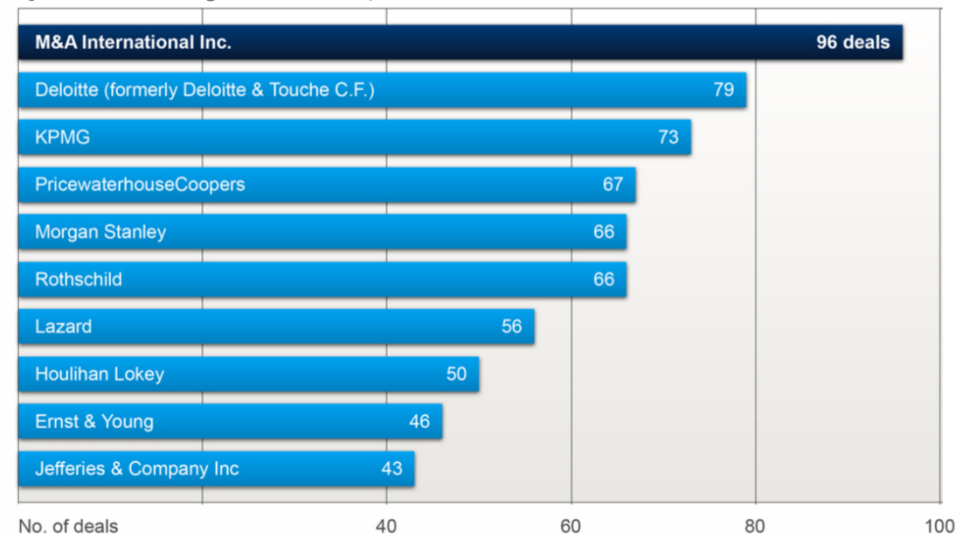
2007

389 erfolgreiche Transaktionen

Anzahl abgeschlossener Transaktionen in 2010

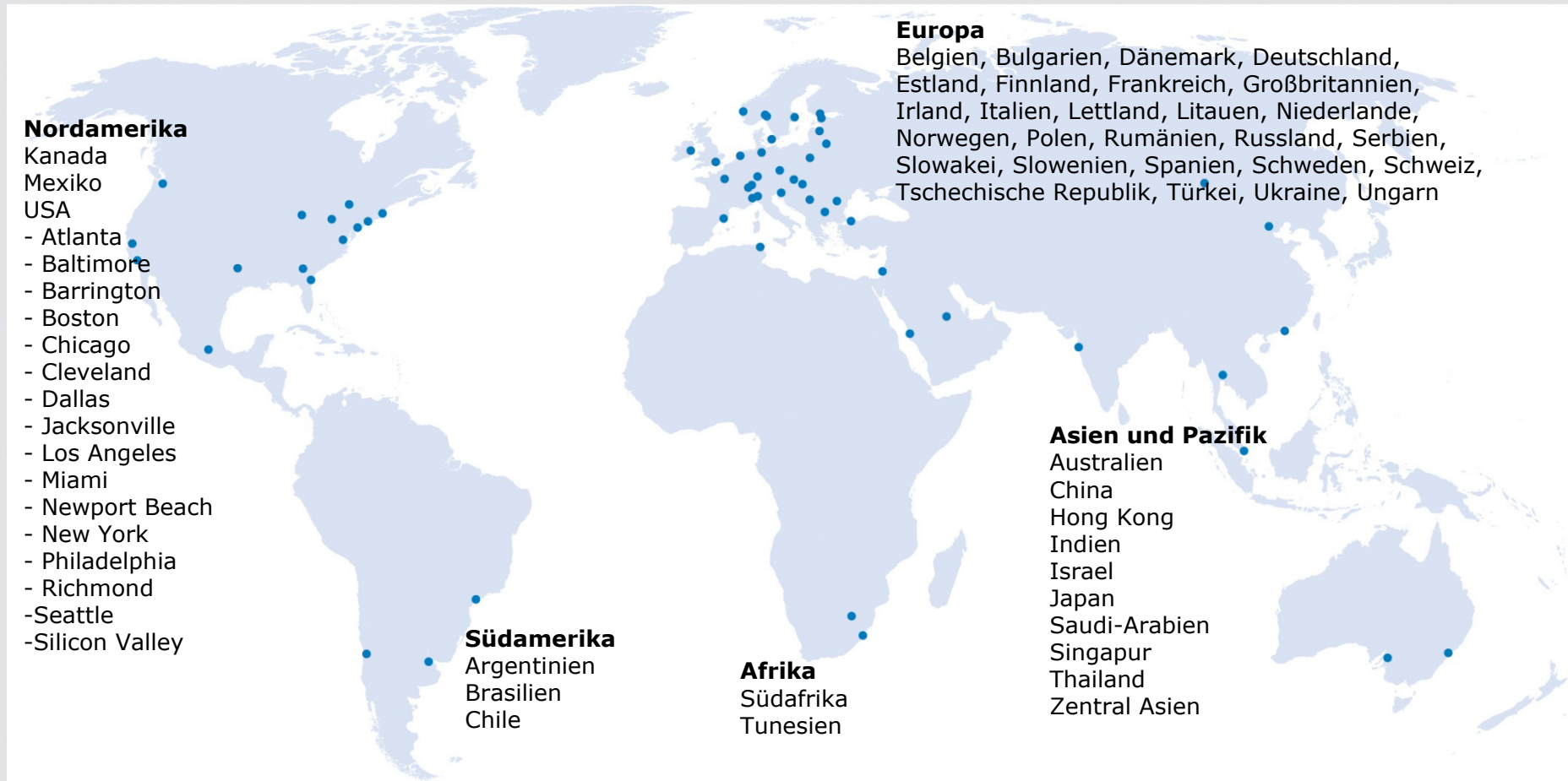
Weltweit im Mid Market (US-\$ 5m-250m)

Quelle: www.mergermarket.com, M&A International Inc.



M&A International Inc. globaler Zugang

40 Länder – 64 Büros – über 500 Professionals



Auswahl erfolgreicher Transaktionen der vergangenen Monate

world's leading
M&A alliance

M&A
INTERNATIONAL

GREENKOTE

Greenkote Ptc.
Ohio, USA

has sold its German manufacturing plant within an Asset Deal

to

IMPREGLO
WORLDWIDE QUALITY CONTRACTS

IMPREGLO AG
Lueneburg, Germany
Angermann M&A International GmbH

www.mergers.net

Januar 2010

**Automobilzulieferer/
Oberflächentechnik**

Veräußerung des Produktionsstandortes im Rahmen eines Asset Deals

Cross-border Deal
USA/Israel - Deutschland

world's leading
M&A alliance

M&A
INTERNATIONAL

Kiri Dyes and Chemicals Ltd.

has acquired

DyStar
Shaping Success

from the Insolvency Administrators of the estate of Dystar

The undersigned advised the buyer in this transaction

SBI Capital Markets Limited / Angermann M&A International GmbH

www.mergers.net

Februar 2010

Hersteller chemischer Farben

Übernahme von Dystar durch das börsennotierte Unternehmen Kiri Dyes & Chemicals Ltd., Indien

Cross-border Deal
Indien - Deutschland

world's leading
M&A alliance

M&A
INTERNATIONAL

Hasec Elektronik GmbH

HASEC
ELEKTRONIK GMBH

has acquired a minority stake in

EMS Electra SRL

ELECTRA
GRUOP

Angermann M&A International GmbH / Capital Partners

www.mergers.net

Februar 2010

Hersteller Elektronikmodule

Minderheitsbeteiligung in Folge eines Joint Ventures

Cross-border Deal
Rumänien - Deutschland

world's leading
M&A alliance

M&A
INTERNATIONAL

eDuct AB

eDuct AB
Kalmar, Sweden

has been acquired by

CENTROTEC
SUSTAINABLE AG

Centrotec Sustainable AG
Brilon, Germany

Our partner Aventus Corporate Finance acted as advisor to the seller.

www.mergers.net

Februar 2010

Hersteller von Kanalbelüftungssystemen

Übernahme von 100 % der Anteile der schwedischen eDuct AB

Cross-border Deal
Schweden - Deutschland



the world's leading
M&A alliance

M&A
INTERNATIONAL

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA



Baisch
GmbH

The administrator of Karl Baisch GmbH i.l.,
Weinstadt/Germany, has sold all intangible assets to



ZIEGLER

Ziegler Group, Offenberg/Germany

Angermann M&A International GmbH

www.mergers.net

März 2010

**Equipment für das
Gesundheitswesen**


Asset Deal im Zuge des
Insolvenzverfahrens der Karl
Baisch GmbH

Deutschland

the world's leading
M&A alliance


M&A
INTERNATIONAL

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA




Kayalar

has acquired 50% stake of



düfa

from



Meffert AG
Farberwerke

PDF Corporate Finance

www.mergers.net

März 2010

**Hersteller von Industrielacken
und Farben für Möbel**

Übernahme von 50 % der Anteile
der türkischen Düfa


Cross-border Deal
Türkei - Deutschland

the world's leading
M&A alliance

M&A
INTERNATIONAL

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA

ADA Cosmetic Group, Germany



ADA

Refinancing of a sellers loan

The undersigned advised the
loaner in this refinancing

Angermann M&A International GmbH

www.mergers.net

März 2010

Kosmetik

Refinanzierung eines
Verkäuferdarlehens im Anschluss
an eine M&A Transaktion in 2006

Deutschland

the world's leading
M&A alliance

M&A
INTERNATIONAL

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA

EOS International Beteiligungs-Verwaltungsgesellschaft
mbH



EOS

has entered into a joint venture with
CreditCN Business Consulting Ltd.



信用中国
www.creditcn.com

to found EOS CreditCN Credit Management (Beijing) Ltd.

The undersigned advised EOS International in this
transaction

Angermann M&A International GmbH / Strategic European Investment
Management Ltd.

www.mergers.net

Juli 2010

Forderungsmanagement

EOS, eine Tochter der
OTTO-Gruppe, erweitert
das Dienstleistungsangebot
in Asien

Cross-border Deal
Deutschland - China



Auswahl erfolgreicher Transaktionen der vergangenen Monate

the world's leading M&A alliance 

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA

Coveright

Coveright Surfaces Holding GmbH (Essen, Germany)
a portfolio company of

 **Deutsche Beteiligungs AG**
Deutsche Beteiligungs AG (Frankfurt a.M., Germany)

has sold together with its joint venture partner
Jacobs Trading Ltd. (British Virgin Islands)
100 % of the shares of
OOO Coveright RUS (Samara, Russia)
to

 **INTERPRINT IP**
Interprint GmbH (Amsberg, Germany)

Together with Avanko Capital we have initiated the transaction and acted
as advisor to the seller.
Angermann M&A International GmbH


www.mergers.net

Juli 2010


Hersteller von Oberflächenbeschichtungen

Verkauf der russischen Landesgesellschaft mit Produktionsstandort

Cross-border Deal
Deutschland - Russland


the world's leading M&A alliance 

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA



has been acquired by

Jaeger Automobil-Technik

 **JAGER**
Automobil-Technik

MASI, Ltd.

www.mergers.net

August 2010

Automotive

Verkauf eines Herstellers von spezialgeformten Gummi- und Plastikteilen

Cross-border Deal
USA - Deutschland

the world's leading M&A alliance 

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA

Sturm Beteiligungs GmbH & Co. KG,
Mulfingen, Germany

has acquired a 30% stake in

JAKO AG,
Mulfingen, Germany

 **JAKO**
LIVING SPORTS

The undersigned advised the buyer in this transaction
Angermann M&A International GmbH


www.mergers.net

September 2010

Hersteller von Sportartikeln


Einstieg eines Privatinvestors beim Sportartikelhersteller
JAKO AG

Deutschland


the world's leading M&A alliance 

NORTH AMERICA SOUTH AMERICA EUROPE AFRICA ASIA AUSTRALIA

The shareholders of

 **ROTRING ENGINEERING**
ROTRING ENGINEERING AG
Euxtehude, Germany

has sold 100% of their shares
to

 **BILFINGER BERGER**
Power Services

Bilfinger Berger Power Services GmbH
Oberhausen, Germany
Angermann M&A International GmbH

www.mergers.net

Oktober 2010

Engineering-Unternehmen im Bereich Brennstoffsysteme

Verkauf von 100% der Anteile an Bilfinger Berger Power Services

Deutschland



Auswahl erfolgreicher Transaktionen der vergangenen Monate



RAUCH
POWER FOR PRECISION

RAUCH Landmaschinenfabrik GmbH
Sinzheim, Germany
has granted a minority stake via capital increase to

BUCHER

BUCHER Industries AG
Niederweningen, Switzerland
for its division




KUHN Group
Saverne Cedex, France
Angermann M&A International GmbH
www.mergers.net

Januar 2011

Hersteller Landmaschinen

Beratung bei einer Kapitalerhöhung durch Verkauf einer Minderheitsbeteiligung Kapitalerhöhung

Cross-border Deal
Deutschland – Schweiz/France



The sole shareholder of

VDS Vosskühler

VDS Vosskühler GmbH, Osnabrück
has sold 100% shares to

///ALLIED
Vision Technologies

Allied Vision Technologies GmbH, Stadtrode
a company of

///AUGUSTA
Technologie AG
Angermann M&A International GmbH
www.mergers.net

Januar 2011

Hersteller Kameras

Verkauf von 100 % der Anteile an Allied Vision Technologies GmbH

Deutschland



Kneipp

Kneipp Group, Würzburg (Germany)
has acquired via its French subsidiary
Kneipp France, Wasquehal (France)

100% of the shares of

CATTIER
PARIS
COSMÉTIQUE & NATURE

Pierre Cattier, Bondoufle (France)
Angermann M&A International GmbH / Aelius Finance
www.mergers.net

April 2011

Hersteller von Naturkosmetik

Übernahme von 100 % der Anteile am französischen Bio-Naturkosmetikhersteller Pierre Cattier

Cross-border Deal
Deutschland – Frankreich



Coveright

Coveright Surfaces Holding GmbH (Essen, Germany)
a portfolio company of

Deutsche Beteiligungs AG

Deutsche Beteiligungs AG (Frankfurt a.M., Germany)
has sold 100% of the shares of
Coveright Surfaces Spain S.A.U. (Martorelles, Spain)
to

SHERPA
CAPITAL
GESTION

SHERPA CAPITAL GESTION, S.L. (Valencia, Spain)
Angermann M&A International GmbH / Closa Merger & Acquisition Advisors
www.mergers.net

April 2011

Hersteller von Oberflächenbeschichtungen

Verkauf der spanischen Landesgesellschaft mit Produktionsstandort

Cross-border Deal
Deutschland – Spanien



Zukunftspartner Russland

Dr. Thomas Heidemann – CMS Hasche Sigle

Schloss Donaueschingen, den 26.05.2011



Industrielle Ansiedlungen in Russland – der rechtliche Rahmen

Dr. Thomas Heidemann



1. "Russland ist schwierig"

- "Bei uns läuft es wie immer: zuerst mobilisieren wir alle Kräfte, und dann verlieren wir die Kontrolle" (Medvedev)
- Herausforderung an die rechtliche Regelung
 - Widerstreiten formeller/rechtlicher und informeller Regelungssysteme
 - Bürokratie und Formalismen
 - Mangelnde Verlässlichkeit des rechtlichen Systems
 - mangelhafte Verfahren
 - korruptive Einflussnahme
 - mangelhafte Rechtsschutz



2. Rechtliche Themen bei industrieller Ansiedlung

- gesellschaftsrechtliche Rahmenbedingungen
- immobilienrechtliche Fragen
- geistiges Eigentum
- Arbeitsrecht
- Vertriebsstruktur



3. Gesellschaftsrechtlicher Rahmen

- Rechtsformen
- Vergleichbarkeit zum deutschen Recht
- Einbindung von Partnern
 - gesellschaftsrechtlich/außerhalb des Gesellschaftsrechts
 - insbesondere: Shareholders' Agreements
- insbesondere: zollfreie Einfuhr von Produktionsanlagen



4. Immobilien

- Grundsituation: die Neuordnung des gesamten Immobilienrechts und der Eigentumsverhältnisse in vergangenen 20 Jahren hat zu Turbulenzen und Ungenauigkeiten geführt
- heutige Situation:
 - funktionierende Immobilienregister
 - aber: kein öffentlicher Glaube an Grundbucheinträge
 - Prüfung der Rechtslage ist immer erforderlich
 - Eigentum/Belastungen/Bebaubarkeit
 - insbesondere: Baugenehmigung ist nicht objekt-, sondern personenbezogen
 - insbesondere: Medienversorgung ist entscheidend
 - insbesondere: greenfield/braunfield: meist ist ein Neubau vorzugswürdig



5. Weitere Themen

- Geistiges Eigentum
 - Schutzrechte bestehen, müssen aber dokumentiert werden
 - Registrierung in Russland bzw. Schutzrechterstreckungen müssen vorgenommen werden
- Arbeitsrecht
 - arbeitnehmerfreundliche Vorschriften (insbesondere: Kündigungsfristen)
 - der ausländische Arbeitgeber muss sich über extrem enge Beachtung der Vorschriften und interner Regelungen schützen
 - insbesondere: Migrationsrecht
- Vertriebsstruktur: es bestehen die aus westlichen Verhältnissen bekannten Möglichkeiten



6. Fazit

- Das russische Rechtssystem ist zwar relativ jung, aber weitgehend verlässlich, durchkodifiziert und den kontinental-europäischen Systemen ähnlich
- Es gibt verschiedene Absicherungsmechanismen in Russland. Verlässlich ist letztlich nur die rechtliche Absicherung
- Gegen die Tendenz, rechtliche Vorschriften auszuhebeln, hilft deren genaue und auch formalistische Beachtung



6. Kontaktdaten

CMS Moskau:

Dr. Thomas Heidemann

CMS International

Gogolevsky Blvd. 11

119019 Moskau

Russland

T: + 7 495 786 4000

F: + 7 495 786 4001

E: Thomas.Heidemann@cmslegal.ru

Russian Desk Düsseldorf:

Dr. Thomas Heidemann

CMS Hasche Sigle

Breite Strasse 3

40213 Düsseldorf

Deutschland

T: + 49 211 4934-430

F: + 49 211 4934-580

E: Thomas.Heidemann@cms-hs.com



CMS Legal Services EEIG is a European Economic Interest Grouping that coordinates an organisation of independent member firms. CMS Legal Services EEIG provides no client services. Such services are solely provided by the member firms in their respective jurisdictions. In certain circumstances, CMS is used as a brand or business name of some or all of the member firms. CMS Legal Services EEIG and its member firms are legally distinct and separate entities. They do not have, and nothing contained herein shall be construed to place these entities in, the relationship of parents, subsidiaries, agents, partners or joint ventures. No member firm has any authority (actual, apparent, implied or otherwise) to bind CMS Legal Services EEIG or any other member firm in any manner whatsoever.

CMS member firms are: CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni (Italy); CMS Albiñana & Suárez de Lezo, S.L.P. (Spain); CMS Bureau Francis Lefebvre (France); CMS Cameron McKenna LLP (UK); CMS DeBacker (Belgium); CMS Derks Star Busmann (The Netherlands); CMS von Erlach Henrici Ltd (Switzerland); CMS Hasche Sigle (Germany) and CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH (Austria).

CMS offices and associated offices: Amsterdam, Berlin, Brussels, London, Madrid, Paris, Rome, Vienna, Zurich, Aberdeen, Algiers, Antwerp, Beijing, Belgrade, Bratislava, Bristol, Bucharest, Budapest, Buenos Aires, Casablanca, Cologne, Dresden, Duesseldorf, Edinburgh, Frankfurt, Hamburg, Kyiv, Leipzig, Ljubljana, Luxembourg, Lyon, Marbella, Milan, Montevideo, Moscow, Munich, Prague, São Paulo, Sarajevo, Seville, Shanghai, Sofia, Strasbourg, Stuttgart, Utrecht, Warsaw and Zagreb.

www.cmslegal.com