

WILHELM

RECHTSANWÄLTE

Ukraine-Krieg und die Folgen

Auf dünnem Eis: Risiken im Russland-Geschäft für Unternehmen und ihre Manager

Von Raimund Mallmann

Ukraine-Krieg und die Folgen

Auf dünnem Eis: Risiken im Russland-Geschäft für Unternehmen und ihre Manager

Seit dem Beginn des Angriffskriegs Russlands auf die Ukraine am 24. Februar 2022 stellen sich für Unternehmen mit Russland-Geschäft zahlreiche Herausforderungen. Neben der Beachtung sich regelmäßig verschärfender Sanktionen sind auch faktische Schwierigkeiten wie die Erschwerung des Zahlungsverkehrs zu managen und grundsätzliche geschäftspolitische Fragen zu beantworten.

Aus der gegenwärtigen Lage erwachsen zahlreiche Risiken für die Unternehmen, von der Bebußung aufgrund von Embargoverstößen bis hin zu finanziellen Einbußen durch Wechselkursveränderungen oder Lieferkettenunterbrechungen. Für Entscheidungsträger bietet die aktuelle Situation ein erhebliches Haftungspotential.

1. Aktuelle Unternehmensrisiken im Russland-Geschäft

Entscheidungsträgern stellen sich in Bezug auf das Russland-Geschäft derzeit zwei zentrale Fragen:

Ist das bisherige Russland-Geschäft unter dem aktuell geltenden Sanktionsregime rechtlich noch möglich? (Sanktionsrisiken, s. 2.1)

Falls das Geschäft von Sanktionen nicht betroffen ist: Ist die Fortführung des Geschäfts in der bisherigen Form noch rentabel, geschäftspolitisch sinnvoll und faktisch möglich? (Kosten und Risiken der Fortführung oder des Abbruchs, s. 2.2)

1.1 Sanktionsrisiken

EU-Embargos in Bezug auf Russland bestehen seit Annexion der Krim 2014. In derzeit fünf Sanktionspaketen seit dem Beginn des Angriffskriegs Russ-

lands auf die Ukraine hat die EU ihre Embargos jedoch deutlich verschärft (und auf das Russland unterstützende Belarus ausgeweitet).¹ Zu unterscheiden sind personenbezogene Sanktionen, gü-

In vielen Fällen werden Unternehmen auch US-amerikanische Embargos in ihrem Geschäft beachten müssen.

ter- und kapitalmarktbezogene Sanktionen und sonstige Sanktionen.

Zu beachten sind zudem die teilweise schärferen Russland-Sanktionen der

Vereinigten Staaten, da diese extraterritoriale Geltung beanspruchen und ihre Missachtung damit auch für deutsche Unternehmen Konsequenzen haben kann.²

Personenbezogene Sanktionen

Personenbezogene Sanktionen betreffen Unternehmen als Vertragspartner von Personen, die unmittelbar in der Sanktionsliste im Anhang I zur Verordnung (EU) 269/2014³ genannt sind und Vertragspartner von Personen, die mittelbar über

eine solche Person handeln oder in deren Namen handeln.

Unternehmen als Vertragspartner dieser Personen ist verboten, diesen Personen Geld oder wirtschaftliche Ressourcen (Vermögenswerte, die für den Erwerb von Geldern, Waren oder Dienstleistungen verwendet werden können) – zur Verfügung zu stellen („unmittelbares und mittelbares Bereitstellungsverbot“). Dies gilt auch für eine Bereitstellung von Geld oder wirtschaftlichen Ressourcen in Deutschland.

Güter- und kapitalmarktbezogene Sanktionen

Güterbezogene Sanktionen sind Ein- und Ausfuhrverbote bestimmter Güter und Technologien.⁴ Die Embargos betreffen ebenfalls Güter und Technologien mit doppeltem Verwendungszweck (sowohl militärisch wie auch zivil). Zu beachten ist, dass der Katalog der mit einem Ausfuhrverbot belegten Güter und Technologien durch die jüngsten Verschärfungen deutlich erweitert wurde.

¹ Rechtsgrundlage der Sanktionen sind die Verordnungen (EU) Nr. 269/2014 des Rates vom 17. März 2014 und (EU) Nr. 833/2014 des Rates vom 31. Juli 2014.

² Eine Übersicht der umfangreichen US-Sanktionsprogramme bietet das Office of Foreign Asset Controls (OFAC) unter <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-sanctions/sanctions-programs-and-country-information>.

³ Die von den USA sanktionierten Personen sind in der jeweils aktuellen Version der Specially Designated Nationals And Blocked Persons List (SDN-List) einsehbar.

⁴ Auflistungen der vom Exportverbot betroffenen Produkte finden sich in den jeweils aktuellen Anhängen zu den EU-Sanktionsverordnungen bzw. in den US-amerikanischen *Export Administration Regulations* (EAR).

Zu den wichtigsten kapitalmarktbezogenen Sanktionen zählt das Verbot des Devisenhandels mit russischen natürlichen und juristischen Personen.

Einhaltung der Sanktionen

Manager müssen im Hinblick auf die personenbezogenen Sanktionen prüfen (lassen), ob die Vertragspartner der Unternehmen (unabhängig vom Sitz des Vertragspartners) und/oder die hinter ihrem Vertragspartner stehenden Personen auf einer der Sanktionslisten stehen und das Bereitstellungsverbot deshalb dem Unternehmen eine Leistung untersagt.

Im Hinblick auf güter- und kapitalmarktbezogene Sanktionen müssen Manager verkaufte und ausgeführte Güter- und Finanzprodukte einer Güterprüfung und einer Endverwenderprüfung unterziehen.

Aufgrund der dynamischen Entwicklung der EU- und US-Sanktionspolitik ist eine fortwährende Prüfung der Embargosituation in Hinblick auf das unternehmenseigene Russland-Geschäft geboten.

Konsequenzen eines Sanktionsverstößes

Ein Verstoß gegen EU-Sanktionen (insbesondere das Bereitstellungsverbot) hat Konsequenzen für den Manager und das Unternehmen.

Der vorsätzliche Verstoß gegen EU-Sanktionen ist für den Manager eine Straftat gemäß § 18 Außenwirtschaftsgesetz und wird mit Freiheitsstrafe von

drei Monaten bis fünf Jahren bestraft. Der fahrlässige Verstoß gegen EU-Sanktionen wird als Ordnungswidrigkeit mit einer Geldbuße bis zu EUR 500.000,00 geahndet.

Daneben kann gegen das Unternehmen eine Geldbuße verhängt werden (§ 30 Ordnungswidrigkeitengesetz). Die Geldbuße beträgt bei einem vorsätzlichen Verstoß gegen EU-Sanktionen bis zu EUR 10 Millionen und bei einem fahrlässigen Verstoß gegen EU-Sanktionen bis zu EUR 5 Millionen.

Bei Sanktionsverstößen drohen hohe Bußgelder – und für die Verantwortlichen sogar Haftstrafen.

Verstöße gegen US-Sanktionen können ebenfalls weitreichende Konsequenzen haben, etwa mit der Folge, dass die US-Regierung in bestimmten Fällen gegen das deutsche Unternehmen sogenannte „secondary sanctions“ (etwa Finanz- und Eigentumstransaktionsbeschränkungen) verhängen kann.

1.2 Risiken der Fortführung oder des Abbruchs des Geschäfts

Zahlreiche internationale Unternehmen haben sich seit dem Beginn des Angriffskriegs Russlands auf die Ukraine aus Russland zurückgezogen. So verkaufte beispielsweise der französische Automobilhersteller Renault im Mai 2022 100 Prozent der Anteile seiner Tochtergesellschaft Renault Russie für einen symbolischen Rubel an die Stadt

Moskau. Auch einige prominente deutsche Konzerne zogen sich auf ähnliche Weise aus dem Land zurück.

Unternehmen mit Russland-Bezug – sei es über Tochtergesellschaften, Niederlassungen oder lediglich Lieferverträge – kommen angesichts der veränderten politischen Rahmenbedingungen an einer Entscheidung über die weitere Ausgestaltung des Geschäfts nicht umhin, selbst wenn der Güter- oder Dienstleistungsaustausch im konkreten Fall keinem Verbot unterliegt.

Bei der Entscheidungsfindung gilt es jedoch zahlreiche Aspekte zu berücksichtigen, unter anderem:

Faktische Fortführbarkeit

Ist die wirtschaftliche Betätigung in Russland faktisch fortführbar? Faktische Hindernisse könnten etwa die Beschränkungen des Zahlungsverkehrs oder eine Nicht-Verfügbarkeit adäquaten Versicherungsschutzes sein.

Beispiel: Das Projekt eines Anlagenbauunternehmens könnte zwar ggf. trotz der Embargosituation rechtlich zulässig sein. Wenn das Unternehmen jedoch für das Projekt keinen oder nur einen unzulänglichen lokalen Montage- und Bauleistungsversicherungsschutz erhält, ist die Durchführung ggf. faktisch unmöglich. Die bereits investierten Projektkosten gehen verloren.

Rentabilität

Ist die weitere wirtschaftliche Betätigung in Russland unter Berücksichtigung der zu erwartenden dortigen konjunkturellen und Wechselkursentwicklungen wirtschaftlich noch rentabel?

Beispiel: Ein Konsumgüter-Konzern vermarktet in Russland deutsche Produkte. Als der Rubel nach Beginn des Ukraine-Kriegs kurzzeitig einbricht, können die Waren vor Ort nur unter Einkaufspreis verkauft werden. Ob ein Export zukünftig wirtschaftlich weiter sinnvoll ist, hängt von den zu erwartenden weiteren Wechselkursveränderungen ab.

Unternehmensreputation

Drohen bei Fortführung des Russland-Geschäfts sogenannte „Shitstorms“ und Boykottaufrufe und in der Folge Reputations- und Umsatzverluste hierzulande bzw. in weiteren westlichen Staaten?

Beispiel: Ein Lebensmittelproduzent vertreibt einen untergeordneten Anteil seiner Waren in Russland. Durch die Entscheidung, weiter in die russische Niederlassung zu investieren, zieht das Unternehmen den Ärger vieler deutscher Kunden auf sich. Der Markenwert erleidet Verluste, zwischenzeitlich sinken die Umsätze spürbar. Die Verluste in Deutschland übersteigen die Einnahmen in Russland.

Faktische Hürden eines Rückzugs

Ist ein Rückzug aus Russland ohne weiteres möglich? Das Abstoßen russischer Niederlassungen oder Tochterunternehmen dürfte in vielen Fällen nicht kurzfristig möglich sein.

Beispiel: Ein Maschinenbau-Unternehmen betreibt eine Fabrik in Russland. Die geplante Veräußerung der Produktionsanlagen scheitert daran, dass sich kein Käufer findet, der gegenwärtig einen marktgerechten Preis zahlt. Einen Verkauf zu schlechten Konditionen kann sich das Unternehmen wirtschaftlich aber nicht erlauben.

Innerrussische Rechtsrisiken

Welche rechtlichen Risiken in Russland selbst ergeben sich bei Fortführung des Geschäfts oder bei der Aufgabe – insbesondere vor dem Hintergrund

der seitens der russischen Regierung veranlassten Gegen-sanktionen?

Beispiel: Ein deutsches Unternehmen entscheidet, sich, die

nicht mehr profitable russische Tochtergesellschaft abzuwickeln. Die Einstellung des Betriebs in Russland wird von den dortigen Strafverfolgungsbehörden als vorsätzliche Herbeiführung einer Insolvenz gewertet. Dem Management vor Ort drohen Haftstrafen. Auch die steuerlichen Folgen einer möglichen Aufdeckung stiller Reserven sind

Die rechtliche Situation vor Ort ist für westliche Unternehmen in Russland riskanter geworden.

einzukalkulieren; ebenso wie vertragsrechtliche Konsequenzen eines Abbruchs von Projekten.

Die zu berücksichtigenden Faktoren bei der strategischen Entscheidung über das künftige Russland-Geschäft sind demnach vielfältig und variieren von Unternehmen zu Unternehmen. Eine unzureichende Berücksichtigung aller relevanten Faktoren durch das Management kann zu Fehlentscheidungen führen, die existenzbedrohende Vermögensschäden für das Unternehmen zur Folge haben können.

2. Haftung des Managements

Angesichts der komplexen Entscheidungssituation für das Management und den beschriebenen Risiken für die Unternehmen stellt sich die Frage einer möglichen Haftung der handelnden Organe.

2.1 Haftung für Bußgelder

Manager haften dem Unternehmen auf Schadensersatz, wenn sie in ihrer Tätigkeit nicht die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters anwenden. Eine grundsätzliche Pflicht jedes Managers in diesem Zusammenhang ist die sogenannte Legalitätspflicht: Der Manager ist dem Unternehmen gegenüber verpflichtet, die für das Unternehmen geltenden Gesetze einzuhalten. Im Rahmen der Legalitätspflicht muss der Vorstand bzw. Geschäftsführer also auch sicherstellen, dass das Unternehmen die EU-Sanktionen gegen Russland einhält. Manager sind dem Unternehmen in der Regel auch zur Einhaltung der US-Sanktionen

verpflichtet. Dies folgt entweder aus der Legaltätspflicht oder aus der Treuepflicht des Managers, die darin besteht, wirtschaftliche Schäden vom Unternehmen abzuwenden.

Für Vermögensschaden infolge der Verletzung der Pflicht zur Einhaltung von Sanktionen, etwa Geldbußen, kommt daher zwar grundsätzlich eine Managerhaftung in Betracht. In der Rechtsprechung ist jedoch noch nicht höchstrichterlich geklärt, ob ein Unternehmen, das mit einem Bußgeld belegt wurde, hierfür einen Manager auf Schadensersatz in Anspruch nehmen kann. Einige Literaturstimmen vertreten die Auffassung, dem Regress stehe entgegen, dass das Unternehmen Adressat der Geldbuße sei und dies ein „Weiterreichen“ der Strafe verbiete, da sonst der Zweck der Geldbuße verfehlt würde.⁵ Folgt man dieser Auffassung, trifft den Manager keine Innenhaftung, wenn das Unternehmen mit einem Bußgeld belegt wurde. Eine Klärung der Frage durch den BGH steht aus.

Davon unberührt bleibt die Haftung des Managers für persönlich gegen ihn verhängte Bußgelder.

2.2 Haftung für wirtschaftliche Schäden

Manager haften der Gesellschaft gegenüber zwar für Schäden infolge von Pflichtverletzungen, nicht jedoch für reine Fehlentscheidungen, denen keine Pflichtverletzung zugrunde liegt. Der Ermessensspielraum des Vorstands bzw. Geschäftsführers bemisst sich an der sogenannten Business Judgement Rule:

Die Business Judgement Rule beruht auf dem Gedanken, dass das Wesen von unternehmerischem Handeln darin besteht, dass der Manager den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens anstrebt und dabei zukunftsgerichtete Entscheidungen mit ungewissem Ausgang trifft. Der Manager soll bei derartigen Entscheidungen nicht für einen Misserfolg haften, sondern nur tätigkeitsbezogen. Eine Pflichtverletzung liegt daher nicht vor, wenn

Im enger werdenden Handlungsspielraum steigen auch die Haftungsrisiken für Entscheidungsträger.

„der Manager bei einer unternehmerischen Entscheidung vernünftigerweise annehmen durfte, auf der Grundlage angemessener Informationen zum Wohle der Gesellschaft zu handeln.“⁶

⁵ vgl. LAG Düsseldorf, Teilurteil vom 20. Januar 2015 – 16 Sa 459/14 = NJOZ 2015, 782 zur Regressierbarkeit von Kartellbußen; das Verfahren wurde anschließend an das Landgericht Dortmund weiterverwiesen und endete schließlich – bevor es zu einem klarstellenden Urteil kam

– mit einem Vergleich zwischen den Parteien unter Beteiligung der D&O-Versicherer.

⁶ §§ 93 Absatz 1 Satz 2 AktG, 34 Absatz 1 Satz 2 GenG; entsprechendes gilt für § 43 GmbHG.

Dennoch können sich Entscheidungsträger nach Eintritt eines Vermögensschadens häufig nicht erfolgreich einer Haftung entziehen, denn der Sorgfaltsmaßstab ist hoch (die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters) und bereits der einfach fahrlässige Verstoß gegen diesen Sorgfaltsmaßstab reicht aus für eine Schadensersatzpflicht. Zudem profitiert die geschädigte Gesellschaft von der Beweislastverteilung in Organhaftungsfällen: Der Manager muss darlegen und beweisen, dass er nicht pflichtwidrig handelte, um sich entlasten zu können. Das gelingt ihm oftmals nicht – insbesondere dann nicht, wenn die Entscheidungsfindung nicht ausreichend dokumentiert ist.

3. D&O-Deckung der Russland-Risiken?

Die dargestellten Haftungsrisiken sind in der Regel unter der Managerhaftpflichtversicherung nur teilweise gedeckt.

3.1 Verstoß gegen Sanktionen

In den D&O-Versicherungen besteht regelmäßig kein Versicherungsschutz für Bußgelder aufgrund Verstoßes gegen Sanktionen. Die Musterbedingungen des GDV schließen Versicherungsschutz für Haftpflichtansprüche aus wegen Schäden aufgrund von Vertragsstrafen, Kautionen, Bußgeldern und Entschädigungen mit Strafcharakter (punitive

und exemplary damages), die gegen den Versicherungsnehmer oder eine Tochtergesellschaft verhängt oder von ihr übernommen werden.⁷

Individuelle D&O-Versicherungsbedingungen können zwar variieren. In der Regel dürfte sich jedoch der D&O-Versicherer auch ohne expliziten Ausschluss bereits bei der Prüfung der Haftungsfrage auf den – höchststrichterlich ungeklärten – Standpunkt stellen, dass an das Unternehmen gerichtete Bußgelder nicht gegenüber Organmitgliedern regressierbar sind.

3.2 Deckung für Vermögensschäden im Russland-Geschäft

Grundsätzlich können Vermögensschäden im Russland-Geschäft, die auf eine Pflichtverletzung des Managements zurückgehen von der D&O-Versicherung gedeckt sein. Voraussetzung für die Deckung ist unter anderem, dass der schadensersatzpflichtige versicherte Entscheidungsträger nicht wissentlich eine Pflicht verletzte bzw. der Versicherer den Einwand der wissentlichen Pflichtverletzung nicht erfolgreich führen kann.

Risiken mit Russland-Bezug sind aktuell üblicherweise nicht vom D&O-Versicherungsschutz ausgeschlossen. Auch sind Kriegsausschlüsse nicht standardmäßig in D&O-Policen zu finden. Aufgrund der mittlerweile angespannten politischen und

⁷ Allgemeine Versicherungsbedingungen für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung von Aufsichtsräten,

Vorständen und Geschäftsführern, Musterbedingungen des GDV, Stand Mai 2020, Teil A, Ziffer 7.10.

wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Russland-Geschäfts der deutschen Industrie ist jedoch mit einer zurückhaltenderen Zeichnungspolitik der D&O-Versicherer in der nächsten Erneuerungsrunde zu rechnen. Versicherungsschutz für die vor Ort in Russland tätigen Manager könnte dann schwerer als bislang erhältlich sein.

4. Fazit und Handlungsempfehlungen

Unternehmen, deren Geschäftstätigkeit einen starken Russland-Bezug aufweist, sind aktuell besonderen Risiken ausgesetzt. Neben der sich dynamisch wandelnden – und deshalb ständig zu beobachtenden – Embargosituation sind zahlreiche weitere Herausforderungen für die Entscheidungsträger zu managen. Sowohl ein Rückzug aus dem Russland-Geschäft als auch ein Festhalten an Geschäftsverbindungen kann zu teuren Vermögensschäden führen.

Geschäftsführer und Vorstände haben in der aktuellen Krisensituationen einen besonders engen Ermessensspielraum. Kommt es zu einem Schaden – etwa weil in Russland getätigte Investitionen verloren gehen – liegt ein Fehlverhalten des Managements nahe und eine Entlastung wird nur schwer zu führen sein. Für Entscheidungsträger ist deshalb eine lückenlose Dokumentation der Entscheidungsfindung im aktuellen Russland-Geschäft wichtiger denn je.

Um Verstöße gegen EU-Sanktionen zu vermeiden, sollten Manager zudem dafür Sorge tragen, im Unternehmen eine Compliance Organisation einzurichten, die Verstößen gegen Sanktionen vorbeugt und im Rahmen derer die Einhaltung der Sanktionen kontinuierlich überwacht wird.

Diesen Beitrag veröffentlichte die Zeitschrift *Die Versicherungspraxis* in ihrer Ausgabe 06/2022.

Für Rückfragen steht Ihnen der Autor gern zur Verfügung:



Raimund Mallmann
Rechtsanwalt

WILHELM Partnerschaft von
Rechtsanwälten mbB

Tel: +49 211 687746 34
raimund.mallmann@wilhelm-
rae.de

WILHELM

RECHTSANWÄLTE

„Kluge Köpfe, die sehr engagiert und strategisch vorgehen“

JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2016/17

Das Team spezialisiert sich auf die Vertretung von Versicherungsnehmern in Großschadensfällen und gilt in diesem Bereich als „absolute Spitzenklasse“.

The Legal 500 Deutschland 2019

„The firm is always excellent, precise and very flexible,“ enthuses a client. Another client highlights the team's „extraordinary skills in solving complex cases“.

Chambers Europe Guide 2019

Über uns:

Die Sozietät Wilhelm ist spezialisiert auf die Beratung von Unternehmen und deren Entscheidungsträgern in kritischen Situationen – vom Großschaden über die persönliche Inanspruchnahme bis hin zum Compliance-Verstoß im Unternehmen. Rund zwanzig Rechtsanwälte und Berater an zwei Standorten (Düsseldorf und Berlin) vereinen hierfür Expertise aus den Bereichen Versicherung, Haftung, Compliance und Gesellschaftsrecht. Weltweit kooperiert die Sozietät mit Kanzleien unter anderem in den USA, dem Vereinigten Königreich, Frankreich, Belgien, Schweden und Polen.

WILHELM Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

Düsseldorf:

Reichsstraße 43
40217 Düsseldorf

Telefon: + 49 (0)211.68 77 46-0
Telefax: + 49 (0)211.68 77 46-20

info@wilhelm-rae.de

Berlin:

Fasanenstraße 65
10719 Berlin

+ 49 (0)30.81 72 732-0
+ 49 (0)30.81 72 732-0

berlin@wilhelm-rae.de

