

/ Rubel im Sinkflug – was deutsche Lieferanten im Russland-Geschäft beachten müssen

12.11.2014

Einkauf, Logistik & Vertrieb | Moskau

Mit Sorge beobachten deutsche Lieferanten den Verfall des Rubels. Im laufenden Jahr hat der Rubel im Verhältnis zum US-Dollar um fast 40% und im Verhältnis zum EUR um fast 25% nachgegeben. Die Zentralbank der Russischen Föderation hat jetzt angekündigt, den Rubel-Kurs ab 2015 freizugeben. Daher ist zu befürchten, dass die Währung in den nächsten Monaten weiter fallen wird. Im Geschäft mit russischen Abnehmern sollten Lieferanten aus dem Ausland sich daher wappnen.

Die Schwäche des Rubels hat auf Verträge deutscher Lieferanten mit russischen Unternehmen zwar keine unmittelbaren rechtlichen Auswirkungen. In den meisten Verträgen ist der Kaufpreis in EUR vereinbart. Ist Zahlung in Rubel vorgesehen, ist der Kaufpreis meist auf der Grundlage des USD- oder EUR-Wechselkurses der Zentralbank der Russischen Föderation am Zahlungstag zu ermitteln.

Die Währungsschwäche erhöht aber den nach dem Vertrag geschuldeten Rubel-Betrag. Russische Gerichte sehen darin regelmäßig keine Grundlage für Ansprüche des Käufers auf Anpassung oder Aufhebung des Vertrags. In der Rubel-Krise 1998 haben russische Instanzgerichte darüber durchaus unterschiedlich entschieden. Teilweise wurden solche Ansprüche wegen Änderung der Umstände zugestanden, wenn sich die Belastung des Schuldners aufgrund des Wechselkurses um mehr als das Vierfache erhöht hat. Letztlich hat das Oberste Arbitragegericht der Russischen Föderation die Frage offen gelassen. Wie die russischen Gerichte in der jetzigen Situation entscheiden werden, lässt sich nicht sicher vorhersagen.

Auch wenn aus rechtlicher Sicht alles klar scheint, sollten Lieferanten mit Blick auf die Unsicherheiten der Rechtsdurchsetzung in der für den russischen Käufer schwierigen Situation maßvoll handeln:

- ▶ Bei bestehenden Verträgen sind Unternehmen im Fall von Zahlungsschwierigkeiten des russischen Abnehmers oft gut beraten, im Gespräch zu bleiben und gemeinsam nach Lösungswegen zu suchen, wie der Vertrag in einer für beide Seiten akzeptablen Weise abgewickelt werden kann. So wird dem Käufer Zeit für die Schaffung von Liquidität gegeben, und dem Verkäufer bleibt ein solventer Schuldner erhalten.
- ▶ In künftigen Verträgen sollten geeignete Maßnahmen zum Schutz vor einem weiteren Rubel-Verfall und etwaigen sich daraus ergebenden Zahlungsschwierigkeiten des russischen Käufers getroffen werden. Wichtig ist dabei in jedem Fall die Zahlung in einer festen Währung wie dem EUR oder dem USD. Die Zahlungsverpflichtung sollte angemessen abgesichert werden. Zu denken ist in erster Linie an Zahlung durch Akkreditiv und durch Besicherung längerfristiger Zahlungsmoratorien durch Bankgarantien, Bürgschaften oder Pfandrechte.

Contact Person