



Das Maracana-WM-Stadion in Rio de Janeiro.

FOTO: PICTURE ALLIANCE/ABACA

JOINT VENTURES

MARKTEINSTIEG IN BRASILIEN

Brasilien ist ein sehr interessanter Markt für deutsche Unternehmen. Ohne eine eigene Präsenz vor Ort ist die Markterschließung jedoch nicht einfach. Joint Ventures können den Markteinstieg erleichtern.

Durch die Gründung eines Joint Ventures mit einem brasilianischen Partner können vor allem mittelständische Unternehmen ihr Brasiliengeschäft auf- oder ausbauen, ohne selbst mit einer eigenen Tochtergesellschaft sozusagen bei null anfangen zu müssen. Für ein Joint Venture spricht, dass man bestehende Kundenkontakte und Erfahrungsgutten des brasilianischen Partners nutzen kann und als deutsches brasilianisches Unternehmen sowohl Zugang zu nationalen Subventionen oder Krediten hat als auch auf die Unterstützung

deutscher Kapitalgeber zurückgreifen kann.

Wenn vor Ort produziert wird, können zudem sogenannte Local-Content-Auflagen erfüllt werden, die Produkte aus brasilianischer Produktion bevorzugen. Der brasilianische Unternehmenspartner wiederum erlangt durch die Zusammenarbeit internationales Know-how und die Möglichkeit, seine bereits bestehender Geschäftsaktivitäten auszuweiten. Ein weiterer Vorteil liegt in den wechselseitigen Lernpotenzialen und den damit verbundenen Synergieeffekten.

In Brasilien gibt es keine Devisenbeschränkungen und kaum andere Beschränkungen für ausländische Investoren. Dieses positive Investitionsumfeld erleichtert die Gründung von Joint Ventures und spiegelt sich auch in der starken Präsenz deutscher Unternehmen im brasilianischen Markt wider. Schätzungen des Auswärtigen Amtes zufolge gibt es bereits etwa 1 400 deutsch-brasilianische Unternehmen in Brasilien. Brasilianische Direktinvestitionen in Deutschland sind in einem geringeren Umfang zu verzeichnen, nehmen aber

ebenfalls zu. Laufende und angekündigte deutsch-brasilianische Joint Ventures konzentrieren sich vor allem auf den Pharmasektor, die Chemieindustrie, den Umweltbereich, den Energiesektor sowie den Maschinen- und Anlagenbau.

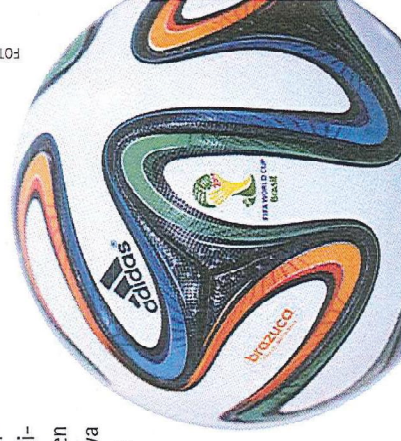


FOTO: PICTURE ALLIANCE/DPA

Das Joint Venture wird rechtlich als vertragliches Verhältnis (Contractual Joint Venture) oder direkter Anteilserwerb (Equity Joint Venture) gestaltet. Bei der Gründung einer rechtlich selbstständigen Geschäftseinheit im Rahmen eines Equity Joint Ventures gewährleisten die Gesellschafter die Begrenzung ihrer Haftung hauptsächlich auf das Haftkapital der Joint-Venture-Ge-

sellschaft beziehungsweise eine effektive mittel- oder langfristige Marktpräsenz, die mehr Eigenkapital erfordert. Hingegen ist das Contractual Joint Venture für bestimmte Projekte und kurzfristige Kooperationen besser geeignet, da es etwa in Form von Forschungs- und Entwicklungsverträgen bis hin zu Auftragsproduktionen eine vielfältige Ausgestaltungsmöglichkeit bietet.

Eine weitverbreitete Form des Contractual Joint Ventures in Brasilien ist das sogenannte Consórcio. Es erlaubt den einzelnen Unternehmen, die jeweilige Haftung im Rahmen des Konsortialvertrags trotz der Abwesenheit eines gesonderten Vermögens einzuschränken. Sowohl nach deutschem als auch nach brasilianischem Zivilrecht gilt eine grundsätzliche Vertragsfreiheit bei der Gestaltung der Kooperation zwischen den Vertragsparteien. Außerdem können Contractual Joint Ventures nach beiden Rechtssystemen bei rein schuldrechtlichen Verbindungen ohne weitere gesellschaftsrechtliche Grundverträge (zum Beispiel stille Gesellschaft oder die brasilianische Variante Sociedade em conta de participação) vorliegen.

Auch in Bezug auf Equity Joint Ventures ähneln sich die Gesellschaftsformen unter deutschem und brasilianischem Recht. Auf diese Weise gelten die Sociedade limitada (Ltda.) und die Sociedade anônima (S.A.) als klassische Rechtsform für ein Equity Joint Venture, die jeweils der deutschen AG und GmbH entsprechen. Die S. A. hat strengere Form-, Rechnungslegungs- und Publizitätsvorschriften, die im Vergleich mit der Ltda. zu einem höheren Gründungs-, aber auch laufenden Aufwand führen. Dennoch kann es im Einzelfall sinnvoller sein, ein Equity Joint Venture in der Form einer S. A. zu gründen. Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn Unternehmen die Ausgestaltung von unterschiedlichen Beteili-

gungsrechten, eine Basis für die Corporate-Governance-Struktur oder die Aufnahme weiterer Kapitalgeber beabsichtigen.

Der Erfolg von internationalen Joint Ventures hängt maßgeblich von einer soliden Vertragsgestaltung ab, bei der mögliche Risiken vorhersehbar sind und die Interessen beider Partner berücksichtigt werden. Die Beendigung eines Joint Ventures sollte ebenfalls von Anfang an berücksichtigt werden, denn in der Praxis haben Joint Ventures nur eine begrenzte Lebensdauer und dienen vor allem der Markterschließung oder der Durchführung zeitlich begrenzter Projekte. Ungachtet der Vielfältigkeit der deutsch-brasilianischen Geschäftschancen, erfordert die rechtliche Gestaltung von Joint Ventures ein umfassendes und strukturiertes Konzept, um den Erfolg bei der Zusammenarbeit zu sichern. Last, but not least, erfordern Joint Ventures ein überdurchschnittliches Maß an interkultureller Kompetenz und Lernbereitschaft auf beiden Seiten. Die handelnden Personen sollten sich intensiv darauf vorbereiten und neben einer fundierten Rechtsberatung auch interkulturelle Trainings in Anspruch nehmen. ■

FRANKFURTER AUSSENWIRTSCHAFTSKALENDER

Internationaler Stammtisch
Montag, 1. September, 18.30 Uhr,
Bar James, English Theatre,
Gallusanlage 7, Frankfurt, Telefon
069/71 91 65 81, E-Mail info@newcomers-network.de, Internet www.newcomers-network.de, Stammtisch

38. China Jour Fixe
Mittwoch, 11. Juni, Messer Group,
Bad Soden, 17 bis 19 Uhr, Telefon
069/2197-1216

China-Personalreihe des China Competence Centers: Trends und Lösungen 2014
Montag, 16. Juni, IHK Frankfurt, 13.30 Uhr, Telefon 069/2197-1216

Compliance im internationalen Geschäft
Mittwoch, 25. Juni, IHK Frankfurt, 10 bis 17 Uhr, Telefon 069/2197-1460

Strafvorschriften des Außenwirtschaftsgesetzes
Donnerstag, 3. Juli, IHK Frankfurt, 9 bis 13 Uhr, Teilnahmegebühr 90 Euro, Telefon 069/2197-1434

Großhandel Jour Fixe
Donnerstag, 10. Juli, IHK Frank-

furt, 16 bis 18 Uhr, Telefon 069/2197-1436

Shanghai 2020
Donnerstag, 21. August, IHK Frankfurt, 17 bis 20 Uhr, Teilnahmegebühr 40 Euro, Telefon 069/2197-1433

Wirtschaftstag Türkei
Donnerstag, 18. September 2014
IHK Frankfurt, 10 bis 17 Uhr
Telefon 069/2197-1212

Interkulturelle Kommunikation mit arabischen Geschäftspartnern
Dienstag, 14. Oktober, IHK Frankfurt, 9 bis 17.30 Uhr, Telefon 069/2197-1216

Global Mobility in Frankfurt-RheinMain – Willkommenskultur für internationale Fach- und Führungskräfte als Standortfaktor
Freitag, 21. November, IHK Frankfurt, 10 bis 17 Uhr, Telefon 069/2197-1436, Internet www.global-mobility-fm.de

Weitere Infos und Anmeldung zu den Veranstaltungen online unter www.frankfurt-main.ihk.de/veranstaltungen.de. Die Teilnahme an den Veranstaltungen ist teilweise gebührenpflichtig.

Personal-Assistent IHK Personal-Assistentin IHK

Effektive Personalarbeit in kleinen und mittleren Unternehmen

Starttermin: 08.10.2014

online
Lehrgang

IHK-Akademie Koblenz e.V.
Josef-Görres-Platz 19 · 56068 Koblenz
Telefon 0261 30471-16 · www.ihk-akademie-koblenz.de



IHK Akademie Koblenz



AUTORIN
LUIZA SAITO
SAMPAIO

Advogada und Leilerin, Brazil Desk, Noerr, Frankfurt
luiza.saitosampaio@noerr.com