

Vernünftige Exit-Planung bei Joint Ventures

Kooperationsformen, Gestaltungsmöglichkeiten und Beendigung der Zusammenarbeit von Unternehmen

von Peter Melicharek

erschienen am 9. April 2010 auf www.wirtschaftsanwaelte.at

„Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne“, schreibt Hermann Hesse in seinem Gedicht „Stufen“ und ermahnt uns, dass wir zu kommenden Veränderungen und zum Aufbruch bereit sein mögen. Der gleiche Rat sei den Partnern von Joint Ventures erteilt. In der volkswirtschaftlichen Literatur wird seit den 1980er Jahren immer wieder vor der so genannten „inhärenten Instabilität“ von Joint Ventures gewarnt. Eine von 1900 bis 1975 durchgeführte Langzeitstudie an 5000 internationalen Joint Venture-Unternehmen mit US-Bezug ergab, dass diese doppelt so hohe Instabilitätsraten aufwiesen wie Tochtergesellschaften im Alleineigentum. Instabilität im Sinne von gesellschaftsrechtlichen Veränderungen für sich genommen ist nicht notwendiger Weise eine negative Entwicklung. Von Beginn an unzureichend geplante gemeinschaftliche Unternehmungen allerdings, führen nicht selten zu juristisch anspruchsvollen und kostspieligen internationalen Prozessen.

Kooperationsformen. Nur das Gesellschaftsrecht der ehemaligen UdSSR kannte „das Joint Venture“ als eigene Rechtsform, den meisten aktuellen Rechtsordnungen ist der Begriff des Joint Ventures fremd. Das klassische Joint Venture (auf Deutsch

„gemeinsames Wagnis“ oder „gemeinsames Unternehmen“) ist eine gemeinsame Tochtergesellschaft, typischer Weise eine Kapitalgesellschaft, von zumindest zwei selbständigen Unternehmen, auch „Equity Joint Venture“ genannt. Daneben existieren unzählige Kooperationsformen, die oft als „Contractual“ oder „Cooperative“ Joint Ventures bezeichnet werden: nicht vollrechtsfähige Personenvereinigungen und Partnerschaften (Gesellschaft bürgerlichen Rechts, auch als „ARGE“ oder „Konsortium“ aufscheinend), wechselseitige Anteilsbeteiligungen, Personengesellschaften, Dachverbände und dergleichen.

Betriebswirtschaftliche Ziele. Der so genannte Portfolio-Effekt von Joint Ventures führt dazu, dass unterschiedliche Investitions-Risiken gemischt werden und sich hierdurch das Gesamtrisiko für die beteiligten Unternehmen relativ verringern lässt (jüngst T-Mobile UK und Orange UK). Bei Errichtung einer eigenen Gesellschaft für potentiell riskante Projekte lässt sich die Haftung minimieren. Im Bereich des Marketing sind oftmals Spillover-Effekte gewünscht, bei welchen eine Übertragung des guten Images auf die Tochter angestrebt wird (beispielsweise Fujitsu und Siemens, Daimler und

Beigi Foton Motors). Durch die Kooperation soll sich das Management gezielt verbessern, neue Absatzmärkte sollen erschlossen werden, neue Technologien gemeinsam erforscht oder auch international transferiert werden. Im öffentlichen Bereich sind Private Public Partnership Joint Venture – Modelle sehr beliebt. Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Joint Ventures ist enorm.

Flexible Gestaltungsmöglichkeiten ausnützen. Sind die strategischen Zielsetzungen für ein neues Joint Venture erst einmal definiert, müssen die Teilnehmer oft wettbewerbsrechtliche Genehmigungen und öffentlich-rechtliche Bewilligungen einholen und es gilt steuer- und arbeitsrechtliche Themen zu lösen. Bei der vertraglichen Gestaltung sollten die Partner strategisch vorausschauend planen und Regelungen für verschiedene Szenarien des Ausbaus, aber auch für die Beendigung der Zusammenarbeit treffen. Im österreichischen GmbH-Recht lassen sich beispielsweise Nachschusspflichten zur Finanzierung von vornherein gesellschaftsvertraglich vereinbaren, was Meinungsverschiedenheiten vermeiden kann. Um von Anfang an eine langfristige paritätisch ausgewogene Kontrolle bei GmbHs zu gewährleisten, bieten sich Sperrminoritäten oder eine individuelle Stimmgewichtung im Gesellschaftsvertrag an. Ein ähnlicher Effekt kann jedoch meist verlässlicher und weniger konfliktträchtig mit Sonderentsendungsrechten der Partner für die Geschäftsführung, kombiniert mit Weisungsrechten, erzielt werden.

Vertragsgestaltung für den Ausstieg. Während das Recht zur Kündigung bei Personengesellschaften ein gesetzliches und prinzipiell nicht ausschließbares Gestaltungsrecht eines jeden Gesellschafters ist, muss es bei der GmbH ausdrücklich im Gesellschaftsvertrag vorgesehen werden. Im Interesse einer beiderseitigen strukturellen Investitionssicherheit empfiehlt es

sich oft, die Kündigung für die erste Zeit des Joint Ventures vertraglich auszuschließen. In der Gerichtspraxis hat es sich bewährt, diese unkündbare Zeit zusätzlich mit einem ausdrücklich definierten Gesellschaftszweck zu hinterlegen. Werden im Vertrag wechselseitige Aufgriffsrechte bei Ausscheiden eines Partners vorgesehen, so ist höchste Sorgfalt bei der Formulierung der Abfindungsmethode an den Tag zu legen: Es wurden schon Prozesse darüber geführt, welches von mehreren „einschlägigen Fachgutachten“ zu Anwendung kommen sollte. Individuelle Berechnungsmethoden für die Anteilsabfindung wiederum müssen oft nur schwer vorhersehbare wirtschaftliche Entwicklungen antizipieren.

Martialische Exit-Klauseln. Geht es um die Aufteilung von einzelnen Teilen des Anlagevermögens, oder auch um die Vermeidung von schwer zu überbrückenden Stimmblockaden, werden so genannte „Revolver“- oder „Russisches Roulette“- Klauseln immer beliebter. In Streitfällen, die sich nicht durch Einigung lösen lassen, kann bei einer typischen „Revolverklausel“ beispielsweise jeder Gesellschafter die Zusammenarbeit kündigen, was dem jeweils anderen das erste Wahlrecht bei der Aufteilung des Anlagevermögens einräumt. Beim „Russischen Roulette“ darf jeder Joint-Venture Teilnehmer seine Anteile dem Partner zu einem von ihm gewählten Preis anbieten; wird das Angebot nicht angenommen, ist der Anbieter zur Übernahme der Anteile des anderen zum gleichen Preis berechtigt. Das „Texas Shoot Out“ ist eine Variante hiervon, die bei Ablehnung des Erstanbots ein – unter Umständen auch mehrmals – erhöhtes Gegenanbot mit Annahmepflicht, manchmal aber auch ein Bieterverfahren im versiegelten Kuvert vorsieht. Zahlreiche Gestaltungsvarianten bieten sich an, die allerdings individuell genau geplant und adaptiert werden müssen, um einst ein faires und zufriedenstellendes Ende einer hoffentlich gelungenen Zusammenarbeit zu garantieren.

Peter Melicharek ist Rechtsanwalt in Wien und Spezialist für Konfliktlösungen im Joint Venture-, Gesellschafts- und Stiftungsrecht.“

www.advocatur-bureau.at