

RECHT: FORMEN DER KOOPERATION

Joint Ventures – ein erfolgreiches Modell

Joint Venture heisst gemeinsames Wagnis. Damit dem gemeinsamen Wagnis Erfolg beschieden ist, sollten sich die künftigen Kooperationspartner über ihre Anforderungen an die Struktur und Ausgestaltung des Joint Ventures frühzeitig klar werden.

TEXT CHASPER KAMER

Die Gründe für ein Joint Ventures sind vielseitig. Ausschlaggebend können sein: Der Wunsch nach Erschliessung neuer Märkte, das Zusammenführen von Know-how, strategische Allianzen, die Hinzufügung fehlender Erfolgspotentiale, Finanzbeschaffung oder die gemeinsame Nutzung von Ressourcen.

Allen Joint Ventures ist eigen, dass wirtschaftlich und rechtlich unabhängige Partner gemeinsam die führungs-mässige Verantwortung, das Erfolgspotential und das wirtschaftliche Risiko ihrer Zusammenarbeit übernehmen.

Joint Venture ist keine eigene Rechtsform

Das Schweizer Obligationenrecht enthält keine explizite Regelung für ein Joint Venture. Aus juristisch struktureller Sicht werden **Contractual Joint Ventures** und **Equity Joint Ventures** unterschieden. Beim Equity Joint Venture gründen die Kooperationspartner eine rechtlich selbstständige Unternehmung, welche das Unternehmen betreibt, oder kaufen gemeinsam ein solche. Beim Contractual Joint Venture wird kein eigenständiges neues Unternehmen gegründet. Die Zusammenarbeit erfolgt ausschliesslich auf vertraglicher Grundlage.

Welche Form gewählt wird, hängt von der Interessenlage der Partner ab. Kriterien sind unter anderem Zeithorizont, Haftungsbeschränkung, Steuern und ein eigenständiger Marktauftritt.

Contractual Joint Venture

Solche Kooperationen sind beispielsweise im Baugewerbe häufig. Ärzte oder Berater schliessen gemeinsam für ihre Geschäftsräumlichkeiten einen Mietvertrag ab oder kaufen gewisse Produkte oder Dienstleistungen gemeinsam ein. Eine Werbeagentur will zusammen mit einer Multimediaagentur einen Auftrag eines Grosskunden für den medialen Gesamtauftritt gewinnen und erfüllen.

Unterlassen es die Partner eines Contractual Joint Ventures einen schriftlichen Joint Venture Vertrag zu schliessen, so finden in vielen Fällen die Regeln über die einfache Gesellschaft Anwendung. Danach haben beide Partner die gleichen Beiträge an ihr Joint Venture zu leisten. Die Geschäftsführung des Joint Ventures steht jedem Partner einzeln zu. Beschlüsse unter den Partnern kommen jedoch nur einstimmig zustand.

Gesellschaftsvertrag empfohlen

Die Vorteile eines schriftlichen Gesellschaftsvertrags sind zahlreich. So können die Partner vereinbaren, dass sie in verschiedenem Umfang Mittel zur Zweckverfolgung beisteuern. Anstelle der gesetzlich vorgesehenen Gewinn- und Verlustbeteiligung nach Köpfen kann diese auch proportional zu den Beiträgen der Partner vereinbart werden. Ver-

traglich festgelegt werden kann, welche Beschlüsse der Einstimmigkeit bedürfen und welche mit einfacher Mehrheit zustande kommen sollen. Zulässig ist es, die Vertretung der Gesellschaft gegen aussen nur einem der Gesellschafter zu zusprechen.

In einen Gesellschaftsvertrag gehören auch Bestimmungen über die Auflösung des Joint Ventures, Kündigungsfristen und ein allfälliges Recht, den Gesellschaftsanteil an einen Dritten zu übertragen. Zweckmässig ist eine Regelung darüber, von wem und wie die Liquidation des Joint Venture erfolgen soll.

Vertraglich jedoch nicht wegbedungen werden kann die Rechtstatsache, dass jeder der Joint Venture Partner gegenüber Dritten für Schulden des Joint Ventures persönlich, primär, unbeschränkt und solidarisch haftet. Wer als Partner eines Joint Ventures dieses Risiko nicht tragen will, wählt für ein Joint Venture oft die Form des Equity Joint Ventures.

Equity Joint Ventures

Die wohl häufigste Form von Equity Joint Ventures in der Schweiz sind paritätische Zweiparteien Joint Ventures (50:50% Joint Ventures).

Ein Equity Joint Ventures wird grundsätzlich in folgenden drei Bereichen strukturiert: Durch eine Grundvereinbarung zwischen den Joint Venture Partnern, in Satellitenverträgen zwischen dem Joint Venture und den Unternehmer der Joint Venture Partnern und durch die gesellschaftsrechtliche Ausgestaltung der Joint Venture Gesellschaft mit massgeschneiderten Statuten und einem Organisationsreglement.

Joint Venture Vertrag

In der Grundvereinbarung – dem Joint Venture Vertrag – legen die Parteien die Gründung, die Finanzierung, die Beteiligungsverhältnisse, die Leitungsbefugnisse, die Vertretungsrechte und die Beendigung der Joint Venture Gesellschaft fest.

Bestandteil des Joint Venture Vertrags bilden regelmässig auch die untereinander und mit der Grundvereinbarung abzustimmenden Statuten, das Organisationsreglement und die Satellitenverträge.

Frühzeitig zu klären sind die steuerrechtlichen Konsequenzen der Gründungsvarianten, die steuerliche Situation bei einer Gewinnzuführung an die Joint Venture Partner sowie die steuerliche Anerkennung von Leistungsbezügen von den Joint Venture Partnern.

AG oder GmbH als Rechtsform des Joint Ventures?

Die in der Schweiz vorherrschende Rechtsform für ein Joint Venture Unternehmen ist die AG. Seit der Gesetzesrevision ist grundsätzlich auch eine GmbH eine geeignete Rechtsform, wobei bei der GmbH im Gegensatz zur AG die



Joint Ventures ermöglichen Synergien, führen Erfolgspotentiale zusammen oder helfen, neue Märkte zu erschliessen.

Foto: bilderbox.de

FÜNF PUNKTE ZU JOINT VENTURES:

1. Joint Venture ist der Oberbegriff für mehrere Arten der Zusammenarbeit von selbstständigen Unternehmen.
2. Mit einem Joint Venture sollen neue Märkte erschlossen, Know-how vereinigt oder gemeinsam entwickelt, Synergien bewerkstelligt oder Wettbewerbsnachteile beseitigt werden.
3. Bei Equity Joint Venture wird das Joint Venture über eine neu gegründete Gesellschaft abgewickelt. Die Partner schliessen dazu einen Grundvertrag über die Errichtung und die Führung der Joint Venture Gesellschaft.
4. Basiert das Joint Venture dagegen lediglich auf einem Vertrag, so sind in diesem Vertrag die Rechte und Pflichten der Joint Venture Partner festzulegen. Solche Joint Venture Partner haften oft solidarisch und unbeschränkt für Schulden des Joint Ventures.
5. Welche Form für ein Joint Venture gewählt wird, hängt von der Interessenlage der Partner ab. Kriterien sind unter anderem Zeithorizont, Haftungsbeschränkung, Steuern und eigenständiger Marktauftritt.

Gesellschafter und deren Anteile aus dem Handelsregister ersichtlich sind. Für weitere Unterschiede zwischen den Rechtsformen AG und GmbH kann auf den Beitrag in der UnternehmerZeitung Nr. 1/2 2008 verwiesen werden (auch einsehbar unter: <http://www.rvpartner.ch/de/publikationen/downloads.html>)

Satellitenverträge

In den Satellitenverträgen zwischen der Joint Venture Gesellschaft und den Unternehmen der Joint Venture Partnern legen die Partner fest, welche Aktiven die Partner in die Joint Venture Gesellschaft einbringen und welche Produkte oder Leistungen die Joint Venture Gesellschaft von der Joint Venture Partner bezieht. Satellitenverträge sind deshalb in der Regel Finanzierungsverträge, Lizenzverträge, Arbeitsverträge, Lieferungsverträge oder Dienstleistungsverträge.

Diese Verträge sind für den wirtschaftlichen Erfolg des Joint Venture von grosser Bedeutung. Die Konditionen sind at arm's length zu vereinbaren.

Welche Joint Venture Form?

Als Grundregel für die Wahl zwischen den Formen des Joint Venture gilt: Wird eine langfristige Kooperation gewünscht und sollen Haftungsrisiken eingeschränkt werden, ist der höhere Aufwand für die Errichtung eines Equity Joint Ventures gerechtfertigt. Die Erfahrung zeigt, dass die höhere strukturelle Komplexität des Equity Joint Ventures die Kooperationspartner veranlasst, frühzeitig ihren Business Case genau zu prüfen und den Business Plan realistisch zu gestalten.

Für eine eher kurzfristige Zusammenarbeit kann auch ein Contractual Joint Venture durchaus adäquat sein, jedoch sollten die wichtigsten Grundsätze der Zusammenarbeit in einem schriftlichen Vertrag festgehalten werden. Wichtig sind aufgrund der Haftungssituation Abklärungen über die Solvenz des Joint Venture Partners.

DER AUTOR



Rechtsanwalt
Chasper
Kamer,
LL.M., ist
Partner bei
der Wirt-

schaftskanzlei Ruoss Vögele Partner in Zürich. Er berät Unternehmen und Unternehmer in Bereichen des Gesellschafts- und Handelsrechts sowie beim Schutz und der Verwertung von Immaterialgütern.
kamer@rvpartner.ch
www.rvpartner.ch