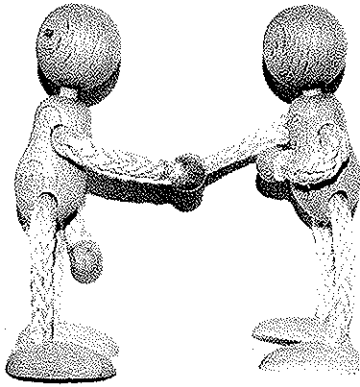


Joint-Ventures als Kooperationsform in der Automobilindustrie



Im Hinblick auf die Dynamik der Globalisierung ist es gerade für Unternehmen in der Automobilindustrie unerlässlich, bestehende Märkte zu verteidigen und neue Märkte zu erschließen, um im schärfer werdenden Wettbewerb zu bestehen. Solche neuen Märkte können sich zum einen in sachlicher Hinsicht ergeben, z.B. durch Innovationen, oder aber zumindest für das Unternehmen neue Betätigungsfelder betreffen. Dies ist gerade im Bereich der Entwicklung umweltschonender Energien aktuell. Zum anderen steht die räumliche Expansion, insb. auch durch Verlagerung von Produktionsstandorten, zur Debatte. Eine Art und Weise, sich hierbei zu positionieren, stellt die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen dar. Ein Beispiel für eine solche Zusammenarbeit, die sowohl auf derselben Ebene (z. B. OEM und OEM oder Zulieferer und Zulieferer) als auch in vertikaler Hinsicht (z. B. OEM und Zulieferer) denkbar ist, stellt das »Joint-Venture« dar, über das dieser Beitrag einen kurzen Überblick gibt.

1. RAHMEN FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT

Grundvoraussetzung für Kooperationen ist, für die beabsichtigte Zusammenarbeit einen geeigneten Rahmen zu finden und diesen auszugestalten. Dabei ist insb. zu gewährleisten, daß – bei aller Euphorie in der Anfangsphase – auch für härtere Zeiten ausreichend Vorsorge getroffen ist, bis hin zu Regelungen zur Beendigung von Joint-Ventures, sog. Exit-Strategien. Demzufolge lassen sich als Phasen des Joint-Ventures (1) der Weg ins Joint-Venture, (2) das Leben des Joint-Ventures und (3) die Beendigung des Joint-Ventures unterscheiden.

Hinsichtlich der Art des Joint-Ventures differenziert man, ob lediglich auf schuldrechtlicher Ebene ein sog. »Contractual Joint-Venture« verfolgt wird, oder die Zusammenarbeit gesellschaftsrechtliche Formen annehmen soll, insb. über einen eigenständigen Rechtsträger. In letzterem Fall spricht man von Equity Joint-Ventures. Den wettbewerbsrechtlichen Rahmen – und damit manchmal das Ende hochfliegender Strategien zur Schaffung dominierender Marktstellungen durch Kooperation – setzt das Kartellrecht. Insoweit sind maßgeschneiderte Konzepte

innerhalb des wettbewerbsrechtlichen Rahmens zu entwickeln. Nachfolgend werden beide Formen des Joint-Ventures, Equity Joint-Venture und Contractual Joint-Venture, kurz vorgestellt. Anschließend folgt ein Überblick über die kartellrechtlichen Rahmenbedingungen.

2. CONTRACTUAL JOINT-VENTURES – EQUITY JOINT-VENTURES

2.1 Contractual Joint-Ventures

Contractual Joint-Ventures können sich in rein schuldrechtlichen Absprachen zwischen den beteiligten Unternehmen, unter Umständen auf die Durchführung einzelner Projekte z.B. gegenüber eines OEM beschränkt, erschöpfen. Der geringste Organisations- und Integrationsgrad ist dann erreicht, wenn eine gemeinsame Projektdurchführung im Wege einer Teilschuldnerschaft bzw. unter Anwendung der Regeln von §§ 420ff. BGB stattfindet. Einen passenderen Rahmen stellen jedoch oftmals die Regelungen zur BGB-Gesellschaft dar, selbstverständlich angepaßt auf die speziellen Bedürfnisse des Joint-Ventures. Regelmäßig steht, als Charakter-



ristikum einer »Gesellschaft« beim Joint-Venture, eine gemeinsame Zweckverfolgung im Mittelpunkt. Je nach Grad der Zusammenarbeit und der wechselseitigen Integration wird im Rahmen einer solchen BGB-Gesellschaft gesamthänderisches Gesellschaftsvermögen gebildet oder aber auf rein schuldrechtlicher Ebene untereinander abgerechnet. Eine typische Ausprägung des Contractual Joint-Ventures auf Basis einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts sind sog. Arbeitsgemeinschaften, d.h. BGB-Gesellschaften, bei denen sich mehrere Unternehmen zur gemeinschaftlichen Leistungserbringung auf projektbezogener Basis zusammenschließen. Nach Abschluß des Projektes wird das Joint-Venture liquidiert.

Im Innenverhältnis schließen die Joint-Venture Partner eine Kooperationsvereinbarung, die insb. den Gegenstand der Zusammenarbeit einschließlich des Grades der Kooperation/Integration und die Verteilung der Chancen und Risiken regeln muß. Wird kein Gesamthandsvermögen gebildet, muß für eine eventuell erforderliche Zwischenfinanzierung von Projektaufwendungen gesorgt sein. Darüber hinaus sind z.B. Rechtswahl-, Streitbeilegungs- und Beendigungsklauseln sowie Regelungen zu den (vertraglichen und nachvertraglichen) Wettbewerbspflichten und Geheimhaltungspflichten unerlässlich. Bei der Vertragsgestaltung kommt es maßgeblich auf die Klarheit der getroffenen Regelungen zur Vermeidung unnötigen Abstimmungsbedarfs zwischen den Partnern an; gleichzeitig muß aber der Austausch der erforderlichen, wechselseitigen Information sichergestellt sein. So müssen inhaltliche Kriterien für die Besetzung von Leitungspositionen, für Abstimmungsregeln und Mehrheitserfordernisse nebst Vetorechten geregelt sein. Bei den projektbezogenen Verträgen des Joint-Ventures im Außenverhältnis zu den Kunden des Joint-Ventures ist es wichtig, den Inhalt des Gesamtprojektes nebst den Beiträgen der beteiligten Unternehmen, vor allem die Frage der Außenhaftung bzw. der Vertragspartner, klar zu definieren und mit der Kooperationsvereinbarung im Innenverhältnis in Kongruenz zu bringen.

2.2 Equity Joint-Ventures

Beim Equity Joint-Venture ist die Kooperation im Rahmen einer Gesellschaft mit eigenständiger Rechtspersönlichkeit in größerem Maße als beim Contractual Joint-Venture verselbständigt. Als Ausgangspunkt wird auf die zwingenden Regelungen, die das Gesellschaftsrecht für die entsprechende Rechtsform zur Zusammenarbeit der Gesellschafter und deren Haftung nach außen zur Verfügung stellt, zurückgegriffen. Zunächst stellt sich die Frage der Wahl der Rechtsform, natürlich in Abhängigkeit von

der Rechtsordnung, in der das Joint-Venture tätig sein soll. Nach deutschem Recht wird für ein Equity Joint-Venture oftmals die Rechtsform einer GmbH gewählt, wegen der fehlenden Einflußmöglichkeit der Aktionäre durch die Zwischenschaltung von Aufsichtsrat und Vorstand seltener eine Aktiengesellschaft. Regelmäßig spielen bei der Rechtsformwahl auch steuerliche Erwägungen eine Rolle, weiterhin Fragen im Zusammenhang mit der Zulässigkeit bestimmter Arten der Finanzierung und der Möglichkeit des Schuldzinsabzugs für Finanzierungsmöglichkeiten. Ggf. haben Spezialisten verschiedener Disziplinen und Rechtsordnungen bei der Ausgestaltung des rechtlichen Rahmens zusammenzuarbeiten.

Neben dem Gesellschaftsvertrag gibt es als weiteres Kerndokument des Equity Joint-Ventures ein sog. Shareholders' Agreement. Mit diesem regeln die Gesellschafter Einzelheiten betreffend ihres Verhältnisses untereinander. Zur Vermeidung der Registerpublizität werden solche Regelungen regelmäßig nicht im Gesellschaftsvertrag getroffen. Im Shareholders' Agreement können z.B. der erste Business Plan und das Budget, die einzulegenden Güter, Einzelheiten zur Übertragung gegenwärtiger Kunden- und Lieferantenbeziehungen nebst deren Bewertungen, Mitarbeiterübernahmen, Nutzung von IP-Rechten sowie eventuelle Ausgleichszahlungen festgelegt oder Vereinbarungen über Verrechnungspreise beschlossen werden. Was die innere Ordnung des Unternehmens angeht, werden in Ergänzung zum Gesellschaftsvertrag häufig Regelungen zur Geschäftsordnung für Geschäftsführung und Aufsichtsrat getroffen. Weiterer Regelungsgegenstand sind auch hier die Wettbewerbsabreden, wobei regelmäßig zwischen solchen, die das Verhältnis zwischen Gesellschaftern und Joint-Venture betreffen, und solchen, die das Verhältnis zwischen den Gesellschaftern regeln sollen, zu differenzieren ist. Den Rahmen hierfür stellt das Kartellrecht, wobei zunächst zu klären ist, ob überhaupt kartellrechtliche Relevanz besteht, zum einen im Hinblick auf die Fusionskontrolle, zum anderen im Hinblick auf das generelle Kartellverbot. Maßgeblich sind die fusionskontrollrechtlichen Aufgreifkriterien und die das Kartellverbot betreffenden »Spürbarkeitskriterien«.

2.3 Zusammenfassung

Schon dieser kurze Überblick verdeutlicht, daß die im Zusammenhang mit Joint-Ventures zu erarbeitenden und strukturierenden Verträge komplex und umfangreich sind und regelmäßig eine Zusammenarbeit von Experten verschiedener Disziplinen erfordern. Für die Beteiligten gilt es zunächst, herauszufinden, was sie möchten, z.B. welche Stärken sie



haben und ins Joint-Venture einbringen möchten und welche Schwächen sie im Rahmen des Joint-Ventures kompensiert sehen wollen. Unbedingt zu klären ist auch die Frage, welche Bereiche, Gegenstände oder Informationen nicht in das Joint-Venture eingebracht werden sollen. Hierfür sind entsprechende Vorkehrungen zu treffen. Allerdings ist dabei immer zu berücksichtigen, daß eine gemeinsame Zusammenarbeit auch eine gewisse Transparenz erfordert, d.h. jeder Joint-Venture Partner – in Grenzen – gezwungen ist, sich seinen Partnern zu öffnen, um nicht von vornherein aufgrund fehlenden Vertrauens ein Scheitern der Kooperation zu provozieren.

Maßgeblich sind natürlich auch die Vorstellungen, welche Kunden des potentiellen Joint-Ventures hinsichtlich dessen Struktur und Haftung akzeptieren würden, (insb., in welchem Verhältnis die einzelnen Partner des Joint-Ventures zum Kunden zu stehen haben). Insoweit sind Interessen der Joint-Venture Partner mit den Erwartungen der (künftigen) Geschäftspartner in Ausgleich zu bringen. Aus der Vielzahl von Rechtsinstituten ist demgemäß ein aus der wirtschaftlichen Sicht sinnvolles Paket unter Berücksichtigung der Interessen der Partner des Joint-Ventures und von dessen Geschäftspartnern zusammenzustellen und zu verhandeln.

3. KARTELLRECHTLICHE IMPLIKATIONEN

Wenn bestimmte Märkte künftig gemeinsam über das Joint-Venture bearbeitet werden sollen, so impliziert dies gleichzeitig regelmäßig, daß die Partner des Joint-Ventures dort nicht mehr als Einzelunternehmen, als eigenständige Akteure auftreten. Die entsprechenden Abgrenzungen werden im Rahmen von Wettbewerbsabreden, z.B. im Shareholders' Agreement, getroffen, für welche in erster Linie das Kartellrecht die Richtschnur des Zulässigen gibt. Hierbei sind die wirtschaftlichen Hintergründe der Tätigkeit der Partner des Joint-Ventures, insb. auch im Hinblick auf die Abgrenzung der kartellrechtlich relevanten Märkte, zu verstehen, um die Situation zu analysieren und eine tragfähige Strategie zu entwickeln.

Die Stoßrichtungen von Wettbewerbsbeschränkungen im Zusammenhang mit Joint-Ventures (und gleichzeitig ihre kartellrechtliche Relevanz) liegen zum einen in einem »Gruppeneffekt«, zum anderen im »Netzeffekt«. Der Gruppeneffekt betrifft die Auswirkungen des Joint-Ventures auf den Wettbewerb zwischen den Mutterunternehmen, auf den Markt des Joint-Ventures und auf dritte Märkte. Hinsichtlich der Drittmärkte geht es insb. um die Gefahr, daß die Mutterunternehmen wechselseitig auf ihre Zusammenarbeit im Joint-Venture Rücksicht nehmen, und

so ihr Wettbewerb untereinander auf dritten Märkten erlahmt. Der Netzeffekt impliziert die Gefahr, daß wenige Mutterunternehmen in einer großen Anzahl von Joint-Ventures beteiligt sind und hierdurch der Markt mit einem Netz an Beteiligungen überzogen wird, was zu einer Wettbewerbsbeschränkung führt bzw. zu der Gefahr, daß die bestehenden Joint-Ventures zu Plattformen von Kartellabsprachen werden.

3.1 Konzentrierte und Kooperative Gemeinschaftsunternehmen

Die Erfassung der Problematik geschieht regelmäßig im Rahmen einer Differenzierung zwischen Vollfunktions- (konzentrierten) Gemeinschaftsunternehmen (bzw. Joint-Ventures) und Teilfunktions- (kooperativen) Gemeinschaftsunternehmen. Von dieser Unterscheidung hängt auch die kartellrechtliche Beurteilung von Nebenabreden ab, wie sie in den Verträgen im Zusammenhang mit der Errichtung und Durchführung des Joint-Ventures geschlossen werden. Hierbei geht es im wesentlichen darum, ob das Joint-Venture den strengeren Kartellregeln betreffend die Zusammenarbeit von Wettbewerbern unterliegt, oder aber – im Hinblick auf die Verselbständigung des Joint-Ventures – lediglich die großzügigeren Regeln zur Fusionskontrolle Anwendung finden. Aber selbst diese erlauben nur unter bekannten Voraussetzungen und in bestimmtem Umfang Wettbewerbsabreden. In jedem Fall ist vorab die Frage zu klären, ob die beabsichtigte Zusammenarbeit auf den Märkten, die von den oben geschilderten Stoßrichtungen betroffen sind, überhaupt nennenswert beeinträchtigt ist. Andernfalls wird die kartellrechtliche Problematik nicht virulent.

Konzentrierte Gemeinschaftsunternehmen erfüllen auf Dauer alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit. Ein entsprechendes Joint-Venture muß auf seinem Markt also diejenigen Funktionen ausüben, die auch von anderen Unternehmen in diesem Markt ausgeübt werden. Kooperative Gemeinschaftsunternehmen nehmen hingegen nur Hilfstätigkeiten für die Mutterunternehmen wahr. Entscheidend zur Abgrenzung ist im Einzelfall die Ausstattung, die ein Joint-Venture von seinen Müttern in finanzieller, sachlicher, personeller und sonstiger Hinsicht erhält. Um sich im Markt selbständig entwickeln zu können, benötigt ein als konzentriertes Gemeinschaftsunternehmen ausgestaltetes Joint-Venture ausreichend Ressourcen (z.B. Immobilien, Produktionsanlagen, Finanzmittel, Vertriebskapazität, Personal, Lizenzen usw.), damit eine eigenständige sachliche Grundlage zur Lebensfähigkeit geschaffen wird. Ferner muß das Joint-Venture auf Dauer angelegt sein. Es muß seine Tä-



tigkeit zeitlich unbegrenzt oder zumindest langfristig (üblicherweise mindestens fünf Jahre) ausüben können. Dies bedeutet, daß – bei kartellrechtlicher Relevanz der beabsichtigten Kooperation – Gesellschaftsvertrag und Shareholders' Agreement auch im Hinblick auf diese generellen Kategorien der Zusammenarbeit und die sich hieran anschließenden Rechtsfolgen ausgestaltet werden müssen.

3.2 Besondere Privilegien bei Konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen

Bei konzentrativen Gemeinschaftsunternehmen sind vom generellen Kartellverbot Nebenabreden ausgenommen, soweit sie von einer Fusionskontrollentscheidung unmittelbar erfaßt sind und damit dem Schicksal der kartellrechtlichen Beurteilung der Vereinbarungen zur Gründung des Joint-Ventures unterliegen. Zulässig sind – da für die Umsetzung der Hauptvereinbarung erforderlich – z.B. Wettbewerbsklauseln zur Gewährleistung des Gutgläubenschutzes während der Verhandlungen, zur Ermöglichung einer vollumfänglichen Nutzung der Vermögenswerte des Joint-Ventures, zur Aneignung des Know-hows und des Geschäftswertes der Gründer durch das Joint-Venture, zum Schutz der Interessen der einzelnen Gründer des Joint-Ventures vor Wettbewerbsverhandlungen anderer Gründer, insb. durch den privilegierten Zugang der Gründungspartner zu dem Know-how und Geschäftswert, welches bzw. welcher auf das Joint-Venture übertragen oder von diesem selbst aufgebaut wurde.

Solche Klauseln sind jedoch grundsätzlich auf das Gebiet und den Unternehmensgegenstand, in dem die Gründer die betreffenden Waren- oder Dienstleistungen vor der Gründung des Joint-Ventures abgesetzt bzw. erbracht haben, zu beschränken; ausnahmsweise können sie auf das Gebiet bzw. den Unternehmensgegenstand, in dem die Gründer der Unternehmen zur Zeit der Unternehmensgründung geschäftlich tätig zu werden planen, erstreckt werden, sofern sie bereits entsprechende Investitionen getätigt haben. Gleiches gilt für das Gebiet bzw. den Unternehmensgegenstand des Joint-Ventures, wenn das Joint-Venture gegründet wird, um einen entsprechenden neuen Markt zu erschließen. Hierbei gilt aber, daß die Interessen eines Gründers auf keinen anderen Märkten des anderen Gründers vor Wettbewerbshandlung zu schützen sind als auf denjenigen, in denen das Joint-Venture tätig wird. In zeitlicher Hinsicht sind Wettbewerbsbeschränkungen nur solange zulässig, wie das Joint-Venture besteht. Das Kartellverbot greift aber uneingeschränkt ein, sobald die Gründungsunternehmen (i) über das Joint-Venture oder (ii) aber mittelbar bei Gelegenheit des Zusammenwirkens im Joint-Ven-

ture ihr Verhalten – auch auf Drittmärkten – untereinander koordinieren.

Wie die vorstehende Darstellung verdeutlicht, ist insb. bei kartellrechtlicher Relevanz des Joint-Ventures der Privatautonomie der Beteiligten in ihren Beziehungen (und denen des Joint-Ventures) zu Dritten ein Rahmen gesetzt, der bei der Vertragsgestaltung zusätzlich zu beachten ist.

4. RESÜMEE

Dieser kurze Überblick zeigt bereits, daß eine Kooperation von Unternehmen, wie beispielsweise in Form eines Joint-Ventures, häufig ein äußerst komplexer Vorgang ist. Die Zusammenarbeit, sei es in Form eines Contractual Joint-Ventures oder eines Equity Joint-Ventures, bedarf einer umfangreichen Vorbereitung und Planung aller Beteiligten unter Berücksichtigung der Erwartungen der (potentiellen) Kunden. Nur wenn dies gewährleistet ist, wird ein Joint-Venture auf die Beine gestellt, das in guten wie in schwierigen Zeiten allen Beteiligten einen tragfähigen Rahmen bietet, den angestrebten Erfolg der Zusammenarbeit zu erreichen.



DR. FRIEDRICH SCHEUFFELE

Dr. Friedrich Scheuffele ist nach dem Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Würzburg, Caen/Frankreich und München und Promotion im Kartellrecht als Rechtsanwalt in München tätig. Seit 2005 ist er Partner in der Kanzlei Weiss Walter Fischer-Zernin und dort schwerpunktmäßig in den Bereichen Mergers and Acquisitions, Gesellschafts- und Bankrecht tätig.



JAN KREKLAU

Jan Kreklau studierte Rechtswissenschaften mit wirtschaftswissenschaftlicher Zusatzausbildung an der Universität Bayreuth. Seit Abschluß seiner Ausbildung im Jahr 2003 ist er als Rechtsanwalt in der Kanzlei Weiss Walter Fischer-Zernin in München tätig. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt in den Bereichen Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht.