



Wie beendet man ein thailändisches Joint Venture?

von Dr. Ulrich Eder

Das Joint Venture (nachfolgend „JV“) ist eine beliebte Form der Zusammenarbeit von thailändischem und ausländischem Unternehmen. Wer sich auf diese langfristige Rechtsbeziehung einlässt, sollte die zukünftige Beendigung im Auge behalten. Der Beitrag stellt die in der Praxis bedeutsamen Scheidungsklauseln dar.

Was ein Joint Venture ist

Ein JV ist ein Zusammenschluss von Kapital, Personal und Know-how zu einem gemeinsamen unternehmerischen Zweck. Der kritische Fall sind hierbei zwei Partner mit Beteiligungsverhältnissen von jeweils 50%. Das gleichstarke JV wird mit dem Grundverständnis abgeschlossen, dass sich für alle unternehmerischen Entscheidungen einvernehmliche Lösungen finden lassen werden. Diese Erwartung wird über kurz oder lang enttäuscht. Die Beendigung eines JV kann auf drei Gründen beruhen. Der Zusammenschluss kann von vornherein zeitlich begrenzt sein oder die Auflösung auf einem Vertragsbruch beruhen. Drittens kann die Situation eintreten, dass die Partner sich in strategischen Fragen uneinig werden und ein Ende mit Trennung besser erscheint als eine Blockade ohne Ende.

Wie das Joint Venture von selbst endet

Ein JV kann auf ein gemeinsames (Bau-) Projekt beschränkt sein oder

nach einem vorgegebenen Zeitablauf von selbst enden. Danach wollen die Partner wieder getrennte Wege gehen.

Knackpunkt einer entsprechenden Regelung ist die Frage, welche Beiträge nach Beendigung zurückfließen und welche Güter während des JV verbraucht werden sollen.

Häufig kann es sich empfehlen, das Know-how nicht zu übertragen, sondern nur die Nutzungsmöglichkeit einzubringen. Auch andere Vermögenswerte sind vor einer faktischen Entwertung sachgerecht zu schützen.

Was die Folgen eines Vertragsverstosses sind

Bei einem Vertragsverstoß steht dem vertragstreuen Partner ein Anspruch auf Schadensersatz zu. Dieser bestimmt sich nach allgemeinen Regeln und das JV wird anschließend fortgeführt. Die vertraglichen Regelungen können für erhebliche Verstöße jedoch auch vorsehen, dass ein Vertragspartner heraus gekündigt werden oder sich selber von dem JV verabschieden kann. Der vertragstreue Partner kann hierbei wählen, ob er die eigenen Anteile verkaufen oder die anderen Anteile kaufen will.

Sinnvollerweise stellen die Parteien hierbei auf den aktuellen Marktwert ab, der durch einen unabhängigen Wertgutachter zu ermitteln ist. Als pauschalierter Schadensersatz kann z.B. vorgesehen werden, dass der vertragswidrig Handelnde nur 75% des Marktpreises erhält oder aber 125% des Marktpreises zahlen muss.

Wie eine Blockade vermieden wird

Gleich starke Partner können sich gegenseitig blockieren. Dies kann auf einem Strategiewechsel beruhen oder auf einem veränderten geschäftlichen Umfeld. Es geht hierbei also nicht um Fälle des Vertragsbruchs.

Die Verträge enthalten für diesen Fall Regelungen, um Gespräche zu fördern, Kompromisse zu erzielen und einen Stillstand zu vermeiden. In vielen Fällen scheitert jedoch eine Verhandlungslösung. Die unterschiedlichen Sichtweisen sind unüberbrückbar.

Wenn das Vertragsverhältnis zerrütet, die Partner sich endgültig auseinander gelebt haben, hilft auch kein Schiedsrichter. Die Blockade beruht ja nicht auf einem Rechtsstreit, sondern auf wirtschaftlich auseinanderfallenden Interessen.

Wenn das JV somit nicht mehr fortgeführt werden kann, muss es beendet werden. Dies kann durch eine Aufspaltung in zwei Unternehmen, durch eine Zerschlagung oder durch eine Versteigerung erfolgen. Alle drei Wege führen in der Praxis jedoch zur Vernichtung erheblicher Vermögenswerte und zum Entstehen von unnötigen Steuerlasten.

Sinnvoller ist daher die Übernahme aller Anteile durch einen der Partner. Die Frage ist nur, welcher Partner übernimmt und wer bestimmt den Preis? Hierzu hat die Praxis verschiedene Gestaltungsformen entwickelt.

Bewährt ist die Regelung, wonach der Scheidungswillige den Preis festlegt und der andere Partner bestimmt, ob er zu diesem Preis seine eigenen Anteile lieber verkaufen oder aber die gegnerischen Anteile ankaufen will.

Möglich ist auch, dass beide Seiten den Ankaufspreis gleichzeitig in versiegelten Umschlägen festlegen. Der höhere Wert gewinnt und der Gewinner wird Alleingesellschafter.

Alternativ sind weitere Verfahrenswege üblich, auch unter Einbeziehung von Klauseln, die für den Fall des Vertragsbruchs entwickelt wurden. Der Partner, der den Blockadefall ausruft, muss sich dann so behandeln lassen, als handele er vertragswidrig.

Die Unvorhersehbarkeit der Blockadefolgen ist das beste Mittel, um die Blockadesituation bereits im Vorfeld zu vermeiden. Insoweit haben die aggressiv strukturierten Klauseln vorgebenden Charakter.

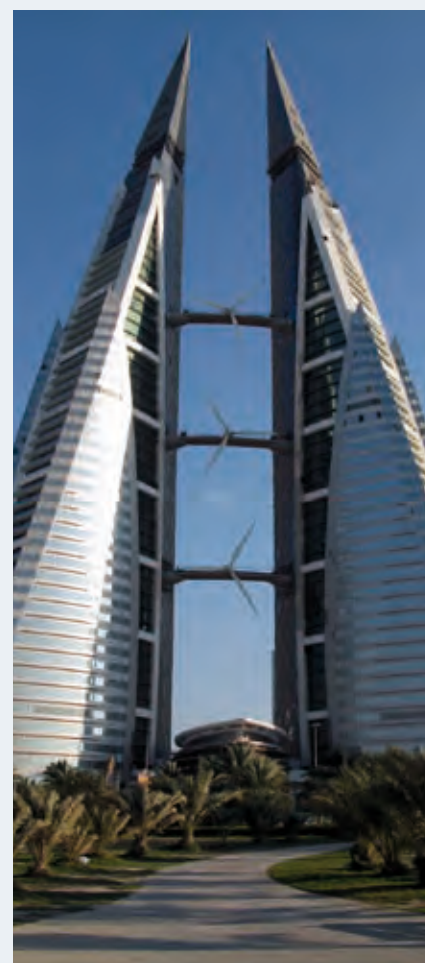
Wie man den Rosenkrieg gewinnt

Die Stärke des JV, nämlich die Einbindung von zwei gleich starken Partnern ist somit - dies zeigt die Praxis - gleichzeitig seine größte Schwäche. Diese Eigendynamik sollte nicht unterschätzt werden.

Eine Blockadesituation führt für die thailändische Seite häufig nur zu entgangenen Unternehmensgewinnen. Der anderen Seite droht jedoch ein Vertragsverstoss gegenüber ihren ausländischen Kunden.

Der angeblich beidseitige kaufmännische Druck zu einer Einigung wird in den Vertragsverhandlungen daher typischerweise von der (thailändischen) Seite vorgebracht, die ihn tatsächlich nicht hat. Dies bei der Exit-Strategie zu berücksichtigen, kann nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Dr. Ulrich Eder
Rechtsanwalt und Steuerberater,
Bangkok, Thailand,



Dr. Ulrich Eder
Rechtsanwalt und Steuerberater
Managing Director
PUGNATORIUS Ltd., Bangkok, Thailand
u@pugnatorius.com www.pugnatorius.com