

Webinar Praxis-Akademie Corporate/M&A 2013/2014

Joint Ventures vom Set-up bis zum Exit -
Kernprobleme und Lösungen aus Sicht der Praxis

Donnerstag, 23. Januar 2014

Daniel Schmachtenberg, Rechtsanwalt, Maître en Droit & Solicitor | Linde AG

Dr. Lutz Englisch, Rechtsanwalt | Partner Dr. Philip Martinius, Rechtsanwalt | Partner

Dr. Hans Martin Schmid, Rechtsanwalt & Steuerberater | Partner

GIBSON DUNN

Beijing • Brussels • Century City • Dallas • Denver • Dubai • Hong Kong • London • Los Angeles • Munich
New York • Orange County • Palo Alto • Paris • San Francisco • São Paulo • Singapore • Washington, D.C.

Vorstellung der Referenten



Daniel Schmachtenberg ist als Senior Legal Counsel in der Konzern-Rechtsabteilung der Linde AG in München tätig. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung des internationalen Großanlagen-Projektgeschäfts und internationaler Joint Ventures. Zuvor war Daniel Schmachtenberg als Rechtsanwalt im Bereich Corporate/M&A in internationalen Wirtschaftskanzleien tätig.



Dr. Lutz Englisch, berät seit vielen Jahren Unternehmen in Gesellschaftsrecht, Konzernrecht und bei M&A-Transaktionen. Er hat insbesondere umfangreiche Erfahrung mit Carve-Outs vor dem Hintergrund von Unternehmensverkäufen und Joint Venture-Gründungen.



Dr. Philip Martinus ist Partner für Corporate / M&A bei Gibson Dunn. Er berät seit vielen Jahren in- und ausländische Unternehmen und Investoren bei M&A-Transaktionen aller Art, u.a. bei Joint Ventures, der Übernahme börsennotierter Unternehmen sowie bei gesellschaftsrechtlichen Strukturierungen.



Dr. Hans Martin Schmid, MBA, leitet die Steuerpraxis von Gibson Dunn München. Er ist Steuerberater, Fachanwalt für Steuerrecht und berät auf allen Gebieten des nationalen und internationalen Unternehmenssteuerrechtes.



Inhaltsübersicht

- Motive für Gründung eines Joint-Ventures
- Set-up des Joint Ventures
 - Wahl der Rechtsform
 - Governance & Management
 - Rechtswahl & Gerichtsstand
 - Beiträge der JV-Partner
- Day-to-Day Life + Operative Themen
- Bilanzierung im Joint Venture
- Exit-Themen



I. Typische Motive für die Gründung eines Joint Ventures

- Bündelung von Know-how und Ressourcen
- Rückzug aus Geschäftsbereich – „Rückzug auf Raten“
- Lokale regulatorische Anforderungen
- Internationale Expansion mit lokalen Partnern
- Langfristige (exklusive) Kundenbindung
- Spezialfall „Club Deal“ bei großen Akquisitionen



Bündelung von Know-How und Ressourcen

Die Überlegungen dahinter:

- Bündelung von Forschungskapazitäten
- Komplementäre Vertriebsstrukturen
- Erschließung neuer Absatzmärkte
- Rückzug von teuren Produktionsstandorten
- Synergien, z.B. bei Einkauf und Vertrieb



Rückzug aus Geschäftsbereich – „Rückzug auf Raten“

- Teilrückzug des bisherigen Alleingeschafters durch Aufgabe der Kontrolle (Dekonsolidierung)
- Abgabe operativer Führung mit Auswirkungen auf Governance und Organbesetzung
- Möglichkeit der Einflussnahme auf wesentliche Entscheidungen bleibt erhalten (Existenzsicherung)
- Fokus auf Exit-relevante Regelungen; Ziel: ungehindertes Ausscheiden nach Ablauf Wartefrist
- Vorbereitung der endgültigen Beendigung der Konzernbeziehungen



Lokale regulatorische Anforderungen

- Fallbeispiel: Saudi-Arabien
- Fallbeispiel: China



Internationale Expansion

Beispiel: JV in Togliatti/Rußland mit JSC KuibyshevAzot

- JSC KuibyshevAzot (Chemiekonzern) produziert vor Ort Stickstoffdünger & Kunststoffvorprodukte
- Gemeinsame Anlage um Ammoniak-Bedarf des Partners zu decken
- 275m EUR Investitionsvolumen
- Fertigstellung 2016 geplant (langfristiges Projektgeschäft)
- 50:50 Produktions-JV mit Kunden eines langfristigen Ammoniakvertrages
- In lokale Rechtsordnung integriertes SPV mit zusätzlicher JV Vereinbarung nach internationalen Standards
- sprachliche, rechtliche und kulturelle Unterschiede
- Verträge unterschiedlicher Rechtsordnungen & wirtschafts-, gesellschafts- und finanzrechtliche Sicherungsinstrumente
- Vertragsdokumentation mehrere hundert Seiten
- Weiter enge Abstimmung in Genehmigungs-, Bau- und Betriebsphase erforderlich

Set-up des Joint Ventures - Wahl der Rechtsform (1)



Pros & Cons:

- **Synthetisches Joint Venture**
- **Personenhandels-gesellschaft**
- **Kapitalgesellschaft**



Wahl der Rechtsform (2)

- Sondergestaltungen:
 - Mehrstöckige Joint Ventures
 - Teilkonzern-Joint Ventures
 - Off-Shore Holdings
 - Parallele (Teil-) Joint Ventures
 - Duale Holding-Joint Ventures
- In der Gestaltungspraxis häufige Gesellschaftsformen:
 - Deutschland: GmbH,
GmbH & Co. KG
 - Luxemburg: S.à r.l
 - NL: NV oder BV
 - Österreich: GesmbH
 - Schweiz: AG
 - UK: LLC
 - USA: Delaware Corporation,
LLC

Governance & Management

- Bewertung der Beiträge/
Mehrheitsverhältnisse
- Unternehmerisches Konzept
(starker oder schwacher
Einfluss der Gesellschafter, ein
Partner im Lead?)
- Gesellschaftsform:
monistisch/dualistisch
- Mitbestimmung?
- Konsolidierungsfragen


bestimmen →

- Management,
Gesellschafterversammlung,
ggf. weitere Organe: Größe,
Besetzung, Entsenderechte
und Zuständigkeiten
- Zustimmungskataloge/Minder-
heitenschutz
- Interessenkonflikte
- Umgang mit Patt-Situationen



Rechtswahl & Gerichtsstand

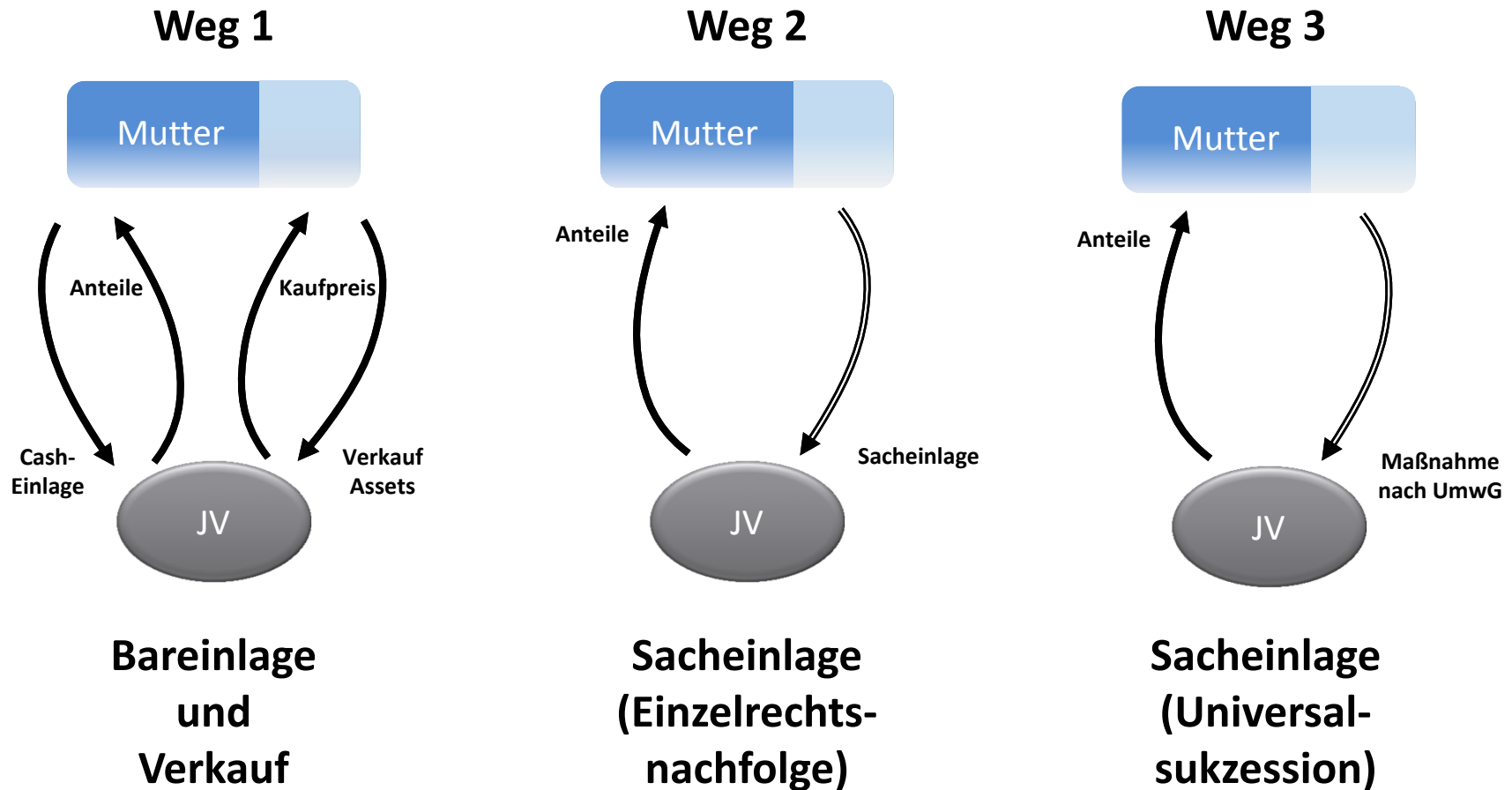
- Grundvereinbarung (JV-Vertrag) und JV-Gesellschaft als kollisionsrechtliche Anknüpfungspunkte:
 - Freie Rechtswahl im JV-Vertrag
 - Gesellschaftsstatut der JV-Gesellschaft nach allg. Regeln
- Regionale Produktions-JV: Anwendung lokalen Rechts schwer vermeidbar
- gestufte Lösungen mit internationalen Holdings oder Verträgen (z.B. englischen Rechts) trotz Problem des Auseinanderfallens der Rechtsordnungen
- JV-interner Eskalations- und Mediationsmechanismus zur frühzeitigen Deeskalation
- Internationale Schiedsgerichtsbarkeit idR lokalen Gerichten vorzugswürdig: Neutralität, Sachkunde, Geschwindigkeit und vor allem Geheimhaltung



Beiträge der JV-Partner – Was wird eingebracht?

- Assets (Auswahl, Bewertung, Gewährleistungen)
- Verträge (Zustimmungen, Splitting, etc.)
- Mitarbeiter/Dienstleistungen (TSAs?)
- Behandlung von IP (Lizenz vs. Übertragung)
- Finanzausstattung:
 - EK (Stammkapital, Zuzahlungen, Zeitplan und Meilensteine)
 - Vorzugsaktien/Hybride Instrumente?
 - FK (Darlehen, Garantien, Cash-Pool-Anbindung)
 - Behandlung zukünftigen Finanzierungsbedarfs
 - Sanktionen fehlender Mitwirkung
 - Sicherungsinstrumente (Hedging / Hermes-Bürgschaften)
- Rückführung von Beiträgen (auch in der Betriebsphase)

Beiträge der JV-Partner – Mögliche Wege





Operative Themen aus der Praxis

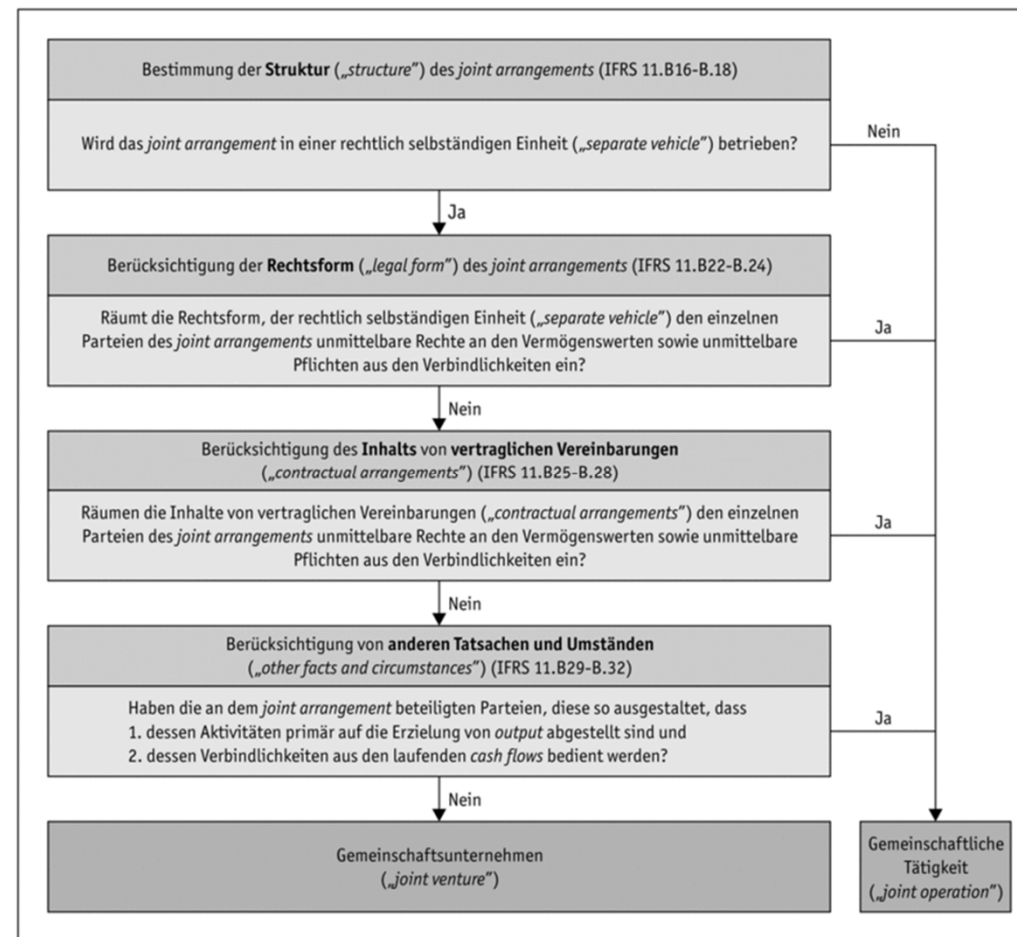
- Im Laufe der Bau-/Betriebsphase auftretendes behördliches Erfordernis zu Finanzierungsstrukturen (Erhöhung der Stammkapitalquote für ausländische Investoren)
- Ausscheiden von Vertrauenspersonen und Verhandlungspartnern beim JV-Partner nach gemeinsam getätigten Investment (Veränderung der Lesart konsensual gelebter Vertragsbestimmungen)
- Vollstreckungsthemen im Auslandsgeschäft trotz entsprechender Rechts- und Gerichtsstandswahl (Beispiele: Russland, China).
- Westeuropäische Compliancestandards im Lebenszyklus von Joint Ventures in der zweiten und dritten Welt



Konsolidierung der JV-Gesellschaft

- IFRS 11 neuer Standard für die Bilanzierung von gemeinschaftlichen Vereinbarungen („joint arrangements“). Diese werden entweder als gemeinschaftliche Tätigkeiten („joint operations“) oder als Gemeinschaftsunternehmen („joint ventures“) konsolidiert. IFRS 11 ersetzt IAS 31
- Inkrafttreten: ab dem 1.1.2013, innerhalb der EU ab 1.1.2014
- Ziele:
 - Herstellung einer weitgehenden Konvergenz mit US-GAAP
 - Bilanzielle Abbildung einer gemeinschaftlichen Vereinbarung nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise
 - Die Konsolidierung von Gemeinschaftsunternehmen erfolgt allein nach der Equity-Methode. Die Möglichkeit der Quotenkonsolidierung bei Gemeinschaftsunternehmen entfällt

Prüfungsschema: Gemeinschaftliche Tätigkeit / Gemeinschaftsunternehmen

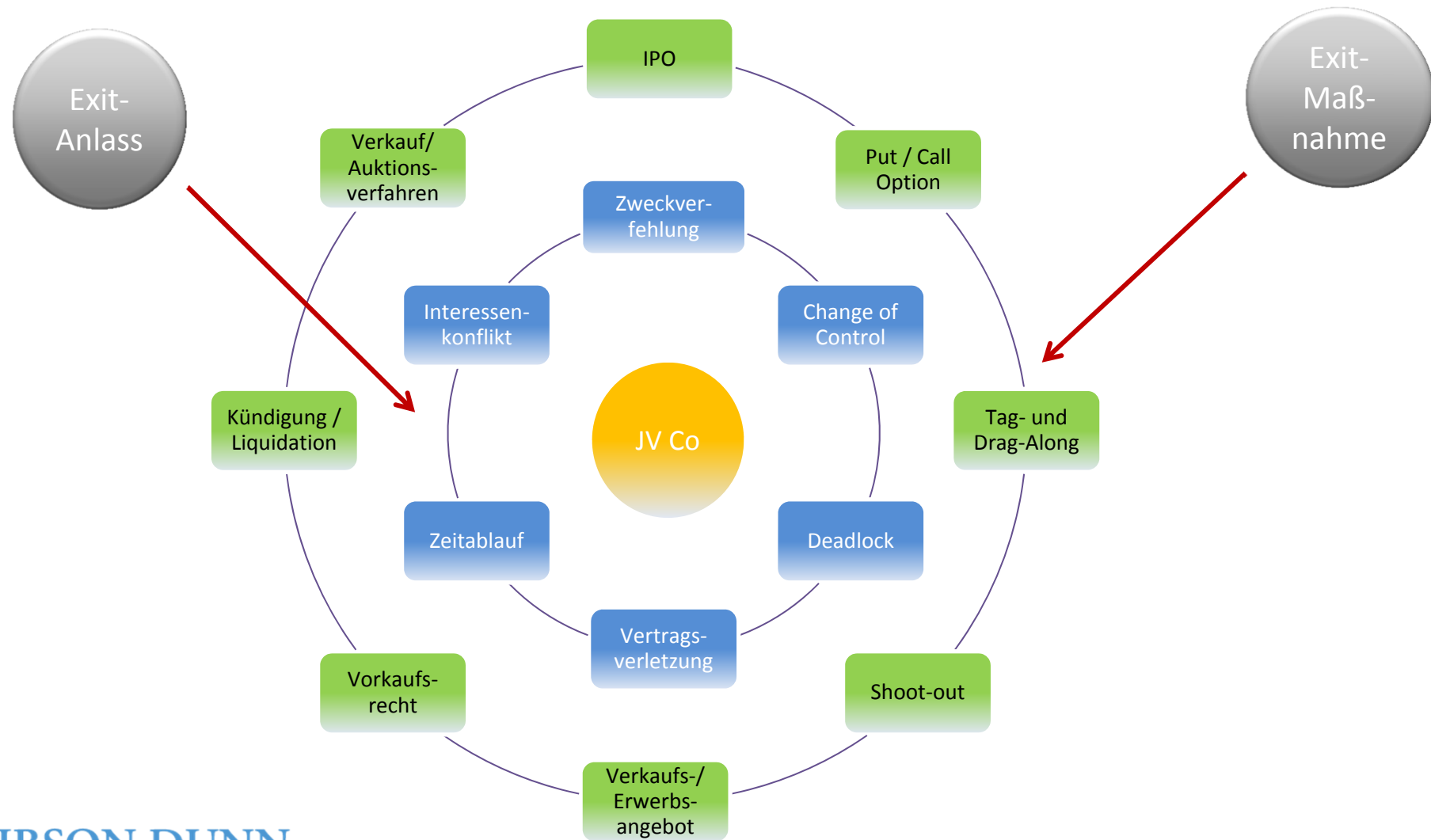




Prüfungsschema: Gemeinschaftliche Tätigkeit / Gemeinschaftsunternehmen

- Rechtsfolge bei gemeinschaftlicher Tätigkeit
 - Ausweis direkt zurechenbarer Vermögenswerte, Schulden, Erlöse, Aufwendungen bzw. Anteilen daran
 - Einzel- und Konzernabschluss nach gleichen Bestimmungen
- Rechtsfolge bei Gemeinschaftsunternehmen
 - Konzernabschluss: JV-Partner „at equity“
 - Einzelabschluss: JV-Partner „at cost“
- Anhangangaben sind in IFRS 12 „disclosure of interest in other entities“ geregelt

Exit-Anlass, Exit-Maßnahme, Exit-Folgen





Exit-Anlass, Exit-Maßnahme, Exit-Folgen

- Sonstige direkte und indirekte Folgen des Exits – Relevanz abhängig von konkreter Exit-Maßnahme
 - Change-of-Control bei JV-Gesellschaft
 - Eintritt des Dritten in Gesellschaftervereinbarung
 - Ersetzung der Beiträge des ausscheidenden JV-Partners
 - Leistungen durch JV-Gesellschaft an ausscheidenden JV-Partner (Cross-Lizenzen, Lieferung und Leistung)
 - Rückzug aus Organen



Zu Ihren Fragen:

Ihre Ansprechpartner:

Dr. Lutz Englisch

Rechtsanwalt, Partner

Tel: +49 89 189 33 250

Mobil: +49 172 82 89 650

Fax: +49 89 189 33 350

LEnglich@gibsondunn.com

Dr. Philip Martinius

Rechtsanwalt, Partner

Tel: +49 89 189 33 221

Mobil: +49 172 82 89 621

Fax: +49 89 189 33 321

PMartinius@gibsondunn.com

Dr. Hans-Martin Schmid

Rechtsanwalt, Steuerberater, Partner

Tel: +49 89 189 33 290

Mobil: +49 172 82 89 690

Fax: +49 89 189 33 390

MSchmid@gibsondunn.com

Gibson Dunn & Crutcher LLP
Widenmayerstraße 10, 80538 München



Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Unser nächster Corporate Webcast findet statt am
30. Januar 2014 um 13.00 Uhr
zum Thema

Organhaftung bei M&A-Transaktionen

Referent wird

Herr Dr. Markus Kaum, Leitung Gesellschaftsrecht,
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG, sein

Unsere Büros

Beijing

Unit 1301, Tower 1
China Central Place
No. 81 Jianguo Road
Chaoyang District
Beijing 100025, P.R.C.
+86 10 6502 8500

Brussels

Avenue Louise 480
1050 Brussels
Belgium
+32 2 554 70 00

Century City

2029 Century Park East
Los Angeles, CA 90067-3026
+1 310.552.8500

Dallas

2100 McKinney Avenue
Suite 1100
Dallas, TX 75201-6912
+1 214.698.3100

Denver

1801 California Street
Suite 4200
Denver, CO 80202-2642
+1 303.298.5700

Dubai

Building 5, Level 4
Dubai International Finance Centre
P.O. Box 506654
Dubai, United Arab Emirates
+971 4 370 0311

Hong Kong

32/F Gloucester Tower, The Landmark
15 Queen's Road Central
Hong Kong
+852.2214.3700

London

Telephone House
2-4 Temple Avenue
London EC4Y 0HB
England
+44 20 7071 4000

Los Angeles

333 South Grand Avenue
Los Angeles, CA 90071-3197
+1 213.229.7000

Munich

Widenmayerstraße 10
D-80538 München
Germany
+49 89 189 33 0

New York

200 Park Avenue
New York, NY 10166-0193
+1 212.351.4000

Orange County

3161 Michelson Drive
Irvine, CA 92612-4412
+1 949.451.3800

Palo Alto

1881 Page Mill Road
Palo Alto, CA 94304-1125
+1 650.849.5300

Paris

166, rue du faubourg Saint Honoré
75008 Paris
France
+33 1 56 43 13 00

San Francisco

555 Mission Street
San Francisco, CA 94105-0921
+1 415.393.8200

São Paulo

Rua Funchal, 418, 35° andar
Sao Paulo 04551-060
Brazil
+55 (11)3521.7160

Singapore

One Raffles Quay
Level #37-01, North Tower
Singapore 048583
+65.6507.3600

Washington, D.C.

1050 Connecticut Avenue, N. W.
Washington, D.C. 20036-5306
+1 202.955.8500