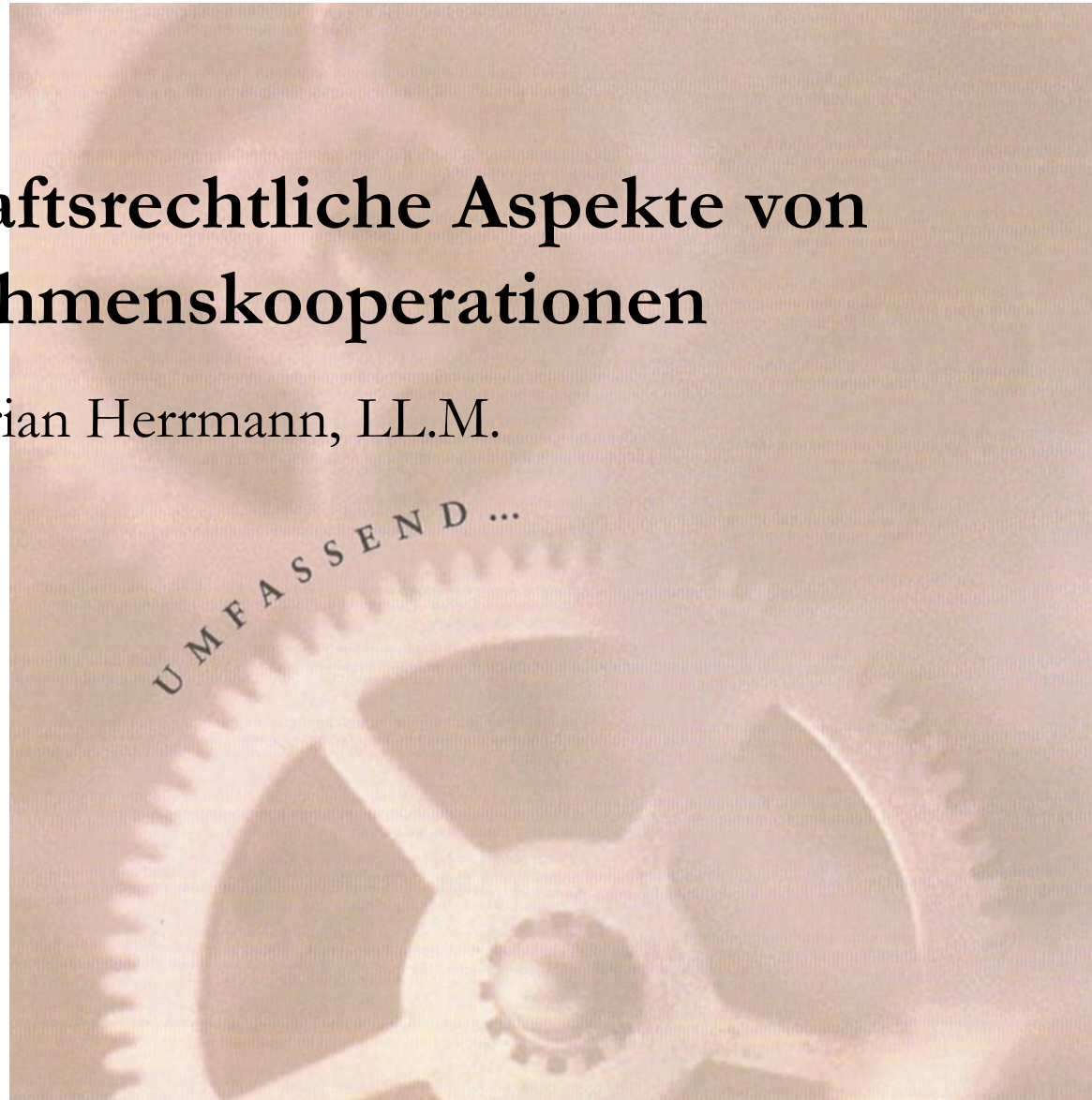


Wirtschaftsrechtliche Aspekte von Unternehmenskooperationen

RA Dr. Florian Herrmann, LL.M.



Gliederung

1. Modelle strategischer Ausrichtung
2. Vorteile der Kooperation
3. Nachteile der Kooperation
4. Partnersuche
5. Vorphase der Kooperation
6. Vertragsinhalt
7. Besonderheiten bei Joint Ventures
8. Franchise-Systeme
9. Kartellrecht
10. Fazit

1. Modelle strategischer Ausrichtung

1.1. Kooperation zwischen rechtlich selbständigen Unternehmen

- Horizontale Kooperation (*Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbern*)
- Vertikale Kooperation (*Vertriebsverträge, Franchise-System*)
- Funktionale Kooperation (*Lizenzverträge, FuE-Verträge, gemeinsamer Einkauf, Auftritt im Ausland*)
- Vorteil:
 - Synergieeffekte ohne zwingende gesellschaftsrechtliche Maßnahmen
- Nachteil:
 - Geringe Bindung der Partner

1. Modelle strategischer Ausrichtung

1.2. Management Buy-Out (MBO) / Management Buy-In (MBI)

- Veräußerung von Geschäftsanteilen an eigenes Management
- Beteiligung von Beteiligungsgesellschaft
- Vorteil:
 - Risikoarme Unternehmensnachfolge
 - Sicherung der Finanzkraft
- Nachteil:
 - Für BG nur interessant bei renditestarken Unternehmen bzw. aussichtsreichen Vorhaben

1. Modelle strategischer Ausrichtung

1.3. Joint Venture / Mittelstandsholding

- Strategische Kooperation
- Synergieeffekte

- Vorteil:
 - Vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten

- Nachteil:
 - Aufwändig
 - Starke Bindung, Reibungsverluste

1. Modelle strategischer Ausrichtung

1.4. Fusion

- Verschmelzung zweier Unternehmen
- Vorteil:
 - Wirtschaftlich einflussreicheres Unternehmen entsteht
- Nachteil:
 - Aufgabe der Eigenständigkeit

2. Vorteile der Kooperation

- Bessere Ausnutzung der verschiedenen Geschäftsbereiche
- Verringerung der Kosten in den einzelnen Bereichen
- Erweiterung der Produkt- bzw. Leistungspalette
- Gemeinsame Forschung und Entwicklung
- Gemeinschaftliches Erkunden überregionaler oder ausländischer Märkte
- Erhöhung der Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit / Erlangung oder Verstärkung von Marktmacht
- Steigerung des Eigenkapitalanteils
- Durch höhere Leistungskapazität bessere Möglichkeiten der Arbeitsplatzsicherung
- Bessere Verteilung des Risikos, auch in finanzieller Hinsicht
- Vorbereitung einer späterer Fusion der Mutterunternehmen bzw. der gemeinsamen Übernahme eines Dritten

3. Nachteile der Kooperation

- Voneinander abweichende Auffassung von der Partnerschaft
- Missverständliche Abmachungen über Aufgabenverteilung
- Lückenhafte Informationsübermittlung
- Unzulängliche Arbeiten des Partners
- Verschiebung der Leistungsverhältnisse
- Übervorteilung des einen durch den anderen Partner
- Verringerung des eigenen Einflusses
- Reibungsverluste durch Abstimmungserfordernisse

4. Partnersuche

- Hausbanken
- Kooperationsbörsen in den Zeitschriften der Handwerks- und Handelskammern
- Wirtschaftsseiten von Zeitschriften und Zeitungen
- Datenbanken und Vermittlungsagenturen auch für Europa oder das Ausland
- Fachausstellungen und Messen
- Berater oder Makler bei Kammern und Verbänden
- Persönliche Kontakte / Wettbewerber

5. Vorphase der Kooperation

- Vertraulichkeitsvereinbarung
- Letter of Intent (*LoI*) / Memorandum of Understanding (*MoU*)
- Term Sheet
- Vorvertrag
- Due Diligence-Prüfung

6. Vertragsinhalt

- Genaue Anschriften der Vertragspartner und ihrer Vertreter
- Genaue Bezeichnung des Kooperationsinhalts
- Rechte und Pflichten der Vertragspartner (*z.B. Zahlungs- oder Lieferbedingungen*)
- Beginn und Dauer der Vereinbarungen
- Kündigungsmöglichkeiten
- Folgeregelungen bei Beendigung des Vertrages
- Schutzrechte
- Wettbewerbsvereinbarungen
- Salvatorische Klausel
- Rechtswahl, Schiedsklauseln, Gerichtsstand
- Ort, Datum, Namen und Unterschriften der beteiligten Vertragspartner

7. Besonderheiten bei Joint Ventures

- Wahl der passenden Gesellschaftsform
- Genaue Bezeichnung des Vertragsgegenstandes
- Personelle Ausstattungen innerhalb der Kooperation
- Dauer der Kooperation und Regeln für den Fall der Beendigung, nachvertragliche Pflichten
- Übernahme von Rechten und Pflichten aus Vertragsverhältnissen, insbesondere Arbeitsverhältnissen, § 613 a BGB
- Garantien und Gewährleistungen
- Haftung für Altverbindlichkeiten
- Verfügungsbeschränkungen, Zustimmungsvorbehalte
- Aufschiebende Bedingungen wg. Kartellrecht
- Poolvereinbarungen

8. Franchise-System

- Vertragshändlervertrag oder Franchise-Vertrag?
- Eigenständiger Händler wird in das Warenabsatzsystem eingeordnet
- Abgrenzung zu Handelsvertreter und Vertragshändler
- Franchise-Nehmer ist in Strategie und Marketing-Struktur des Franchise-Gebers eingebunden
- Franchise-Nehmer kann intensiver kontrolliert werden und hat Vergütung zu entrichten
- Analoge Anwendung des Ausgleichsanspruchs gem. § 89 b HGB

9. Kartellrecht

- Privilegierung für KMU, sog. „Mittelstandskartelle“ gem. § 4 Abs. 1 GWB
- Ziel: Rationalisierung wirtschaftlicher Vorhänge, d.h. nicht Abreden zum Ausschluss des Wettbewerbs und Preisabsprachen / stets Einzelfallprüfung
- Wettbewerbsfähigkeit von KMU muss verbessert werden, Wettbewerb auf dem Markt darf nicht wesentlich beeinträchtigt werden
- Beispiel: gemeinsame FuE, gemeinsamer Kunden- und Reparaturdienst, gemeinsame Werbung, ARGE, Einkaufskooperationen

10. Fazit

Kooperation schützt Mittelstand vor Insolvenz

„Der Zusammenhang zwischen Verbundgruppenzugehörigkeit und einem niedrigen Insolvenzrisiko hat uns in dieser Eindeutigkeit selbst überrascht.“

Prof. Dr. Theresia Theurl, Zentralverband Gewerblicher
Verbundgruppen e.V.

HERRMANN & WIEDENMANN
RECHTSANWÄLTE

HERRMANN & WIEDENMANN
RECHTSANWÄLTE

Nussbaumstraße 8

80336 München

Tel: 089 / 54 54 78 – 70

Fax: 089 / 54 54 78 – 78

E-Mail: herrmann@herrmann-wiedenmann.de