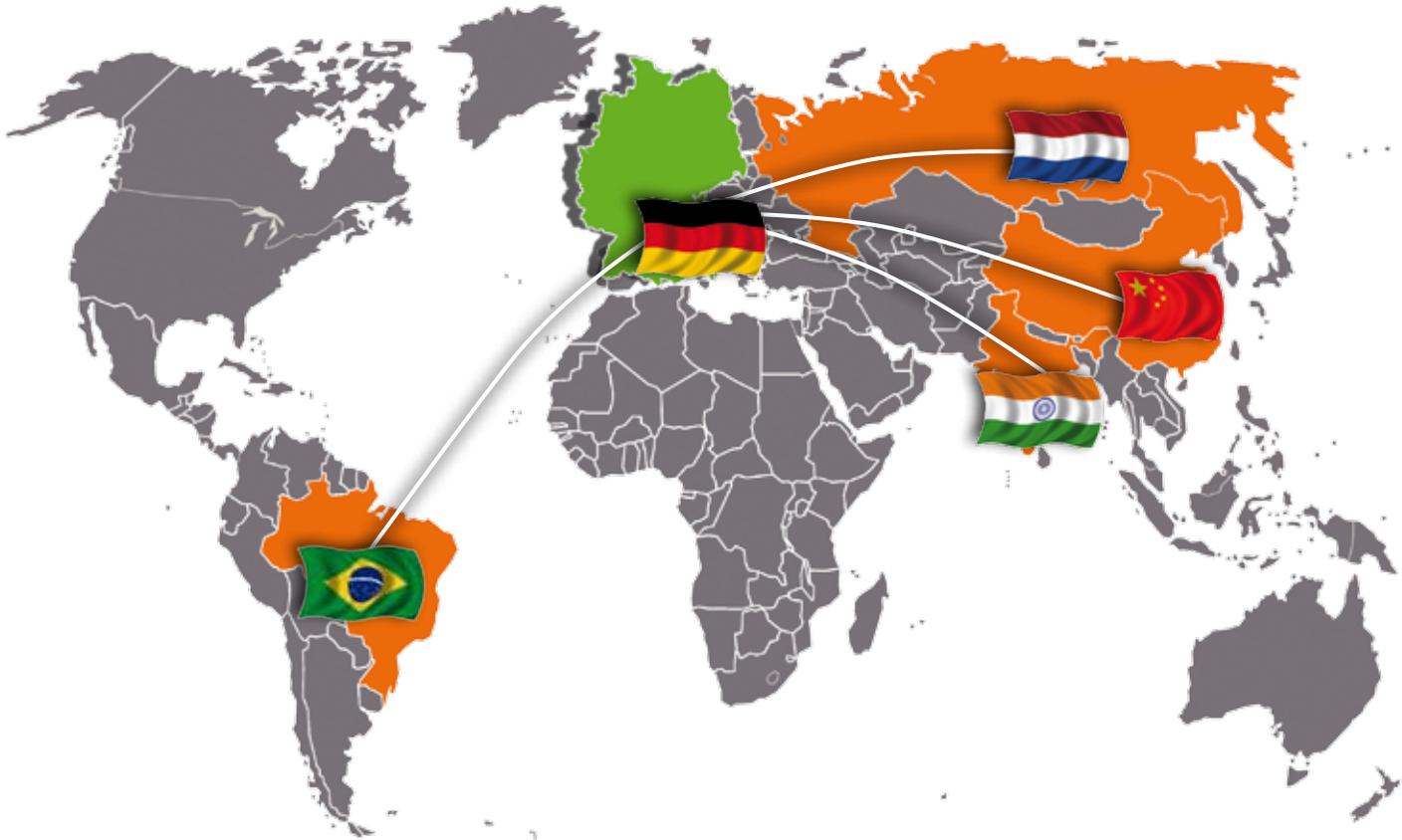


Der Joint-Venture-Vertrag

in der Praxis

Im Fokus: China, Indien, Russland, Brasilien



Erfolgsfaktoren im Vertrag festschreiben:

- ◆ Vorfeldvereinbarungen
- ◆ Struktur des Joint-Venture-Vertrages
- ◆ Corporate Governance
- ◆ Regelung zur Übertragung von Anteilen
- ◆ Exit-Szenarien
- ◆ Finanzierungsregelungen
- ◆ Streitschlichtungsmechanismen
- ◆ Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten

Internationale Besonderheiten in China, Indien, Russland und Brasilien

- ◆ Rechtsvergleich der einzelnen Länder
- ◆ Verhandlungsspezifika
- ◆ Lessons Learned

Profitieren Sie von den Praxisbeispielen:

◆◆ Martin Mildner, **Otto Group** (August-Termin) ◆◆ Joachim Hahn, **E.ON AG** (Oktober-Termin) ◆◆

EUROFORUM
Quality in Business Information

SEMINAR

30. und 31. August 2012, Frankfurt am Main
23. und 24. Oktober 2012, München

In Zeiten von Finanzkrise und Kreditklemme sind Joint Ventures als Weg zur Erschließung von neuen Märkten oder Technologien durch die Risiko- und Kostenstreuung oft der bessere Weg als eine Akquisition. Nur: das „gemeinsame Wagnis“ (Joint Venture) birgt für die Partner auch große Gefahren, die es mit einem umsichtigen Vertrag abzusichern gilt.

Die Partnerauswahl, klare Zielvereinbarungen, Kontroll- und Integrationsmechanismen, Streitschlichtungsregelungen und Exitlösungen sind nur einige wichtige Erfolgsfaktoren im komplexen Prozess. Zumeist sind internationale Partner beteiligt, was darüber hinaus kulturelle Hürden darstellen kann.

Daher bietet EUROFORUM Ihnen dieses äußerst praxisorientierte Seminar an, welches Sie von der Anbahnung über alle wichtigen Vertragsgestaltungspunkte bis zu den Spezifika ausgewählter Länder führt. Praxisberichte aus Unternehmen sowie international erfahrene Gesellschaftsrechtler bieten Ihnen Vertragsformulierungen an, die Sie für Ihr Engagement einsetzen können.

Nutzen Sie die Möglichkeit, alle Vor- und Nachteile jeder Regelung eines Joint-Venture-Vertrages zu erkennen und optimal für Ihr Unternehmen einsetzen zu können. Ein „krisenfester“ Vertrag ist ein wichtiger Grundstein für den Erfolg des Gemeinschaftsunternehmens!

Im Detail beleuchtet: China, Indien, Russland, Brasilien

Den Joint-Venture-Partner richtig einschätzen und sich auf dem entsprechenden Länderparkett sicher bewegen – sowohl bei der Verhandlung als auch bei den rechtlichen Ausgestaltungen sind länderspezifische Erfahrungen die wichtigste Grundlage für den Erfolg des Joint Ventures. Hören Sie Dos and Don'ts aus erster Hand!

Wen sprechen wir mit diesem Seminar an?

- ➔ Leiter und leitende Mitarbeiter aller Branchen aus den Bereichen:
 - ◆ Joint Ventures
 - ◆ M&A
 - ◆ Business Development
 - ◆ Recht, Steuern
 - ◆ Finanzen, Controlling
- ➔ Principals aus Private Equity-Gesellschaften
- ➔ Investmentbanker
- ➔ M&A-Unternehmensberater
- ➔ Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer

1. Seminartag

8.45 – 9.15 Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen

9.15 – 9.30

Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des Seminars

- ◆ Vorstellung der Teilnehmer/innen und Abfrage der Teilnehmererwartungen

9.30 – 10.15

Der Joint-Venture-Prozess im Überblick

- ◆ Motive und Ziele des Joint Ventures
- ◆ Vor- und Nachteile von Joint Ventures
- ◆ Erfolgsfaktoren
- ◆ Auswahlkriterien für den Partner
- ◆ Koordinations- und Vertragsaufwand
- ◆ Due Diligence
- ◆ Stellung der Partner
- ◆ Die Anbahnungsphase (Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Non Disclosure Agreement)



Dr. Patrick Kaffiné,
Rechtsanwalt, Partner, Gleiss Lutz

10.15 – 12.30 (inkl. Pause mit Kaffee und Tee)

Überblick zum Joint-Venture-Vertrag und Strukturierung

- ◆ Typische Inhalte
 - ◆ Errichtung und Grundstruktur
 - ◆ Rechtsformen
 - ◆ Besonderheiten bei Beteiligung eines Private Equity Investors
- Dr. Patrick Kaffiné**

12.30 – 13.15 **PRAXISBEISPIEL**

August-Termin:

Joint-Venture-Erfahrungen der Otto Group



Martin Mildner,
Chef-Syndikus, Direktor M&A, Otto Group

Oktober-Termin:

Joint Venture am Beispiel des Markteintritts der E.ON AG in Brasilien



Joachim Hahn,
Vice President M&A, E.ON AG

13.15 – 13.30 Diskussion

13.30 – 14.30 Mittagspause

14.30 – 15.45

Finanzierungsregelungen zum Joint Venture im Joint-Venture-Vertrag (inkl. Muster-Sets)

- ◆ Einbringungen der einzelnen Joint-Venture-Partner
- ◆ Bewertungsmodelle
- ◆ Absicherungsmechanismen der Einbringung (Gewährleistungen, Haftungsregime)
- ◆ Gewinn- und Verlustverteilung zwischen den Joint-Venture-Partnern
- ◆ Anfangs- und laufende Finanzierung



Dr. Holger Hofmeister,
Rechtsanwalt, European Counsel, Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP

15.45 – 16.00 Diskussion

16.00 – 16.30 Pause mit Kaffee und Tee

16.30 – 17.45

Corporate Governance, einschl. Streitschlichtungsmechanismen (inkl. Muster-Sets)

- ◆ Organe des Joint Ventures
- ◆ Leitungsmacht und Stimmrechtsverteilung (Willensbildung im Joint Venture und Minderheitenschutz)
- ◆ Streitschlichtungsmodelle in Pattsituationen („Deadlock“)



Claus Eßers,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht,
Partner, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner

17.45 – 18.00 Diskussion

18.00 Ende des ersten Seminartages



Im Anschluss an den ersten Seminartag laden wir Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zu einem informellen Erfahrungsaustausch mit Referenten und Teilnehmern!

2. Seminartag

9.15 – 9.30 Empfang mit Kaffee und Tee

9.30 – 10.15

Regelungen zur Übertragung von Anteilen und Beendigung von Joint Venture, einschl. Exit-Szenarien (inkl. Muster-Sets)

- ◆ Anteilsveräußerung, Optionen und Vorerwerbsrechte
- ◆ Mitverkaufsrechte und -pflichten („Tag-Along“; „Drag-Along“)
- ◆ Exit-Szenarien
- ◆ Beendigungsregelungen

Claus Eßers

10.15 – 10.30 Diskussion

10.30 – 11.00 Pause mit Kaffee und Tee

11.00 – 11.30

Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten und Steuerklauseln

- ◆ Besteuerung internationaler Joint Ventures
- ◆ Steueroptimierungsmöglichkeiten
- ◆ Steuerfolgen bei Beendigung des Joint Ventures

Claus Eßers

11.30 – 12.00

Wettbewerbsklauseln und Leistungsverkehr zwischen Joint Venture und Joint-Venture-Partner (inkl. Muster-Sets)

- ◆ Liefer- und Leistungsbeziehungen
- ◆ Wettbewerbsbeschränkungen

Dr. Holger Hofmeister

12.00 – 13.00 Gemeinsames Mittagessen

LÄNDERVERGLEICH

Internationale Besonderheiten in

China, Indien, Russland und Brasilien

13.00 – 14.15

Verhandlungsspezifika

- ◆ Marktrecherche und Informationsbeschaffung des Zielpartners
- ◆ Kulturelle Unterschiede und die wechselseitige Einschätzung landestypischer Charakteristika
- ◆ Nutzen prägender Eigenschaften des internationalen Partners
- ◆ Atmosphäre, persönliche/geschäftliche Ebene, Höflichkeit, Humor, Kleidung
- ◆ Zeitmanagement
- ◆ Beziehungsmanagement und Kontaktpflege
- ◆ Verhandlungssprache
- ◆ Notwendige Hierarchiestufe bei Verhandlungen
- ◆ Größe des Verhandlungsgremiums
- ◆ Typische Gründe für Vertragsstörungen

14.15 – 14.45 Pause mit Kaffee und Tee

14.45 – 16.30

Rechtsvergleich der einzelnen Länder

- ◆ Regulatorisches Umfeld: Beteiligungsgrenzen und andere Restriktionen für ausländische Investoren
- ◆ Lokales Joint Venture oder Offshore-Holding?
- ◆ Rechtsform der Joint-Venture-Gesellschaft
- ◆ Rechtswahl, Formanforderungen
- ◆ Kapitalausstattung und Finanzierung
- ◆ Technologietransfer und Know-how-Schutz
- ◆ Wettbewerbsrechtliche Aspekte
- ◆ Interne Organisation und Gremien
- ◆ Deadlock, Exit, Kündigung
- ◆ Streitbeilegung: lokale Gerichte vs. Schiedsvereinbarung

16.30 – 17.00

Lessons Learned

17.00 Ende des Seminars

Die Länder werden vorgestellt von...

” China: *Das chinesische Sprichwort: „Mit den Füßen die Steine ertastend den Fluss überqueren“ mahnt zur Vorsicht. Ihr Verhandlungspartner kennt China besser als Sie und beherrscht alle Rituale der Verhandlungskunst. Lassen Sie sich dadurch aber nicht beirren. Achten Sie auf die Dinge, die auch sonst auf der Welt entscheidend sind. Machen Sie sich mit dem rechtlichen Umfeld in China vertraut und geben Sie die Agenda vor, sofern es Ihre Verhandlungsposition erlaubt. “*

Thomas Weidlich,

LL.M., Rechtsanwalt, Attorney-at-Law (Germany),
Partner, Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

” Indien: *Der indische Elefant ist zwar schwer zu reiten, aber man kann ihn reiten. Hierzu bedarf es aber einer sehr guten Vorbereitung und einer gewissen Geduld. Beides muss man mitbringen, um am stetigen Wachstum des indischen Subkontinents partizipieren zu können. “*

Ulrich Bäumer,

Rechtsanwalt, Attorney-at-Law (New York),
Partner, Osborne Clarke

” Russland: *Die russische Industrie bedarf dringend einer Modernisierung und damit insbesondere eines Technologie- und Know-how-Transfers. In vielen Bereichen hat insbesondere die russische Local Content Politik zur Gründung zahlreicher Joint Ventures mit deutscher Beteiligung geführt. Für den Erfolg eines Joint Ventures kommt es dabei entscheidend darauf an, wie gut ein solches Gemeinschaftsunternehmen vorbereitet wurde und organisiert ist. “*

Falk Tischendorf,

Rechtsanwalt, Partner, Leiter Büro Moskau,
Beiten Burkhardt Moskau

” Brasilien: *Kommunikationsfähigkeit und Networking sind in Brasilien sehr wichtig. Wirtschaftlichen Erfolg wird dort vor allem derjenige haben, der auf vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem gut vernetzten lokalen Joint-Venture-Partner bauen kann. “*

Dr. Jan Curschmann,

Rechtsanwalt, Partner,
Leiter „Brazil Desk“, Taylor Wessing



Ulrich Bäumer,
Rechtsanwalt, Attorney-at-Law (New York),
Partner, Osborne Clarke



Dr. Jan Curschmann,
Rechtsanwalt, Partner, Leiter „Brazil Desk“,
Taylor Wessing



Claus Eßers,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht,
Partner, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner



Joachim Hahn,
Vice President M&A,
E.ON AG



Dr. Holger Hofmeister,
Rechtsanwalt, European Counsel, Skadden,
Arps, Slate, Meagher & Flom LLP



Dr. Patrick Kaffiné,
Rechtsanwalt, Partner,
Gleiss Lutz



Martin Mildner,
Chef-Syndikus, Direktor M&A,
Otto Group



Falk Tischendorf,
Rechtsanwalt, Partner, Leiter Büro Moskau,
Beiten Burkhardt Moskow



Thomas Weidlich,
LL.M., Rechtsanwalt, Attorney-at-Law (Germany),
Partner, Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Infoline 0211-96 86 - 36 93

Haben Sie Fragen zu diesem Seminar?
Wir helfen Ihnen gerne weiter!



Karin Hanten
Konzeption und Inhalt
Senior-Konferenz-Managerin



Jana Mielke
Organisation
Senior-Konferenz-Koordinatorin
Mail: jana.mielke@euroforum.com

[Kenn-Nummer]

Der Joint-Venture-Vertrag in der Praxis

Im Fokus: China, Indien, Russland, Brasilien

Nutzen Sie

- ♦ Muster-Sets und Standardvertragsmuster in deutscher und englischer Sprache
- ♦ konkrete Fallbeispiele der internationalen Referenten
- ♦ Analysen zu Erfolgsfaktoren und länderspezifischen Kooperationsverhandlungen

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-4040
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-36 93 [Jana Mielke]
Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-3000
schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com

- Ja, ich nehme teil am 30. und 31. August 2012 in Frankfurt am Main**
zum Preis von € 1.999,- p.P. zzgl. MwSt. [P1105739M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ja, ich nehme teil am 23. und 24. Oktober 2012 in München**
zum Preis von € 1.999,- p.P. zzgl. MwSt. [P1105740M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.**
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	
Fax	
E-Mail	Geburtsjahr (JJJJ)

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst

oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250
 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

30. und 31. August 2012, Frankfurt Marriott Hotel

Hamburger Allee 2, 60486 Frankfurt
Telefon: +49 (69) - 79 55 - 0

23. und 24. Oktober 2012, Holiday Inn Munich City Centre

Hochstr. 3, 81669 München
Telefon: +49 (89) - 48 03 - 0

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutzinformation. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Zimmerreservierung. Im jeweiligen Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

Ihr Tagungshotel.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Holiday Inn Munich City Centre herzlich zu einem Umtrunk ein.

Holiday Inn
Munich

Wir über uns. EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40