Praxiswissen Auslandsgeschäft:
Joint Venture und Franchising – geeignete Vertriebsinstrumente!

Ein internationales Joint Venture oder Franchising eröffnet die Möglichkeit des Eintritts in einen Auslandsmarkt. Beim Joint Venture geht es um die gemeinsame Realisierung eines geschäftlichen Ziels, etwa der Erschließung eines neuen Absatzmarktes. Durch ein Franchising wird einem Franchisenehmer das Recht eingeräumt, bestimmte Waren und/oder Dienstleistungen zu vertreiben. Besondere Vertriebsformen erfordern spezielles Know-how, bieten aber gute Gewinnaussichten.

Der Süßwarenhersteller Schuggar & Kändi GmbH möchte seine an den jeweiligen Absatzmarkt angepassten Produkte auch an Verbraucher auf dem chinesischen Markt vertreiben und dafür einen geeigneten Marktzugang finden. Zu diesem Zweck sucht das Unternehmen einen Geschäftspartner, der bereits über ein Vertriebs- und Lieferkettennetz in China und über das notwendige Know-how verfügt.

Joint Venture

Ein internationales Gemeinschaftsunternehmen in der Form eines Joint Venture bietet die Möglichkeit, mit einem Partner auf einem Auslandsmarkt geschäftlich tätig zu werden. Anders als bei den verschiedenen Formen des internationalen Vertriebs, bei denen es um den Verkauf von Waren geht, ist Gegenstand eines Joint Venture die gemeinsame Realisierung eines geschäftlichen Ziels, insbesondere eines Projekts. Es kann bei einem Joint Venture aber auch um die Erschließung neuer Märkte und die Zusammenarbeit mit lokalen Partnern oder die Erzielung von Synergien gehen. Innerhalb der Gemeinschaft der Mitglieder eines Joint Venture werden alle Entscheidungen gemeinschaftlich getroffen. Mehrheitsentscheidungen sind bei einem Joint Venture aber nicht unüblich. Die Mitglieder eines Joint Venture erbringen die nach dem Auftrag zur Realisierung des Projekts erforderlichen Leistungen gemeinschaftlich und nicht jedes Mitglied für sich nur seinen eigenen Anteil daran. Typisches Merkmal eines Joint Venture ist, dass dessen Mitglieder alle Risiken sowie die gesamte Verantwortlichkeit ebenso teilen wie den Gewinn oder den Verlust entsprechend ihrem Anteil an dem Joint Venture.

Franchising

Durch ein Franchising wird einem rechtlich selbstständigen Händler oder Unternehmer als Franchisenehmer von dem Franchisegeber gegen ein direktes oder indirektes Entgelt das Recht eingeräumt, im Rahmen eines Dauerschuldverhältnisses bestimmte Waren und/oder Dienstleistungen des Franchisegebers zu vertreiben. Dieser gewährt dem Franchisenehmer für die Vertragslaufzeit das Recht, von den definierten Ladenlokalen aus seine Geschäfte zu betreiben. Zu diesem Zwecke räumt der Franchisegeber dem Franchisenehmer für die Vertragslaufzeit des Franchisevertrags in der Regel folgende Rechte ein: Recht und Lizenz zur Nutzung bestimmter gewerblicher Schutzrechte (IP Rights) und des Franchising-„Systems", Recht zum Erhalt des relevanten Know-how sowie auf eine Schulung und Unterstützung in dem in dem Franchisevertrag geregelten Umfang, Recht zur Belieferung mit den vertraglich definierten Produkten durch den Franchisegeber oder einen von diesem benannten Dritten zu den vertraglich festgelegten Bedingungen zum Weiterverkauf in den vertraglich festgelegten Ladenlokalen. Es besteht eine Verpflichtung des Franchisegebers zur Belieferung des Franchisenehmers mit Vertragsprodukten. Dem Franchisenehmer steht es frei, die Weiterverkaufspreise frei festzulegen, auch wenn der Franchisegeber Preisempfehlungen aussprechen kann.

Unsere Serie (Teil 6)

Was passt am besten?

Die Gründe für eine Unternehmenskooperation können vielfältig sein. Das häufigste Motiv, ein Joint Venture zu gründen, ist strategischer Natur. Durch das Joint Venture erfolgt ein Zugang zu Wissen und anderen Ressourcen und schafft auch Synergieeffekte. Durch Joint Ventures entwickeln sich Möglichkeiten der Diversifikation. Weitere Motive zur Kooperation sind die Risikoverteilung bzw. -minderung der einzelnen Unternehmen, die Stärkung der Wettbewerbsposition, die Steigerung des Bekanntheitsgrades und Kostenersparnisse. Allerdings kann auch die Rechtslage in einem ausländischen Staat ausschlaggebend sein, so etwa in China, wo in bestimmten Brachen keine reinen Tochterunternehmen gegründet werden dürfen.
Bei dem eingangs beschriebenen Fall spricht alles für ein Joint Venture. Denn während bei einem Franchising der Franchisenehmer eine Lizenz seitens des Franchisegebers eingeräumt bekommt, dessen Marke zu nutzen, schließen sich bei einem Joint Venture mehrere selbstständige Unternehmen zusammen, um ein gemeinschaftliches Projekt in Kooperation zu realisieren. Bei internationalen Joint Ventures können so auch interkulturelle Schwierigkeiten überwunden werden.

Nutzen Sie die App „VR International":

Zu vielen Fachbegriffen – zum Beispiel Akkreditiv, Inkasso, Garantien und Währungsabsicherung – gibt es informative Erklärvideos.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei Neussel KPA Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Kaiserstraße 24a
55116 Mainz
Tel.: 06131 62 60 80
Vorpeil@neusselkpa.de
www.neusselkpa.de