

Christoph Seel

Joint Ventures in der Konzernrechnungslegung nach IFRS und HGB

Organisation, bilanzrechtliche
Abgrenzung und Abbildung

ESV

Bilanz-, Prüfungs- und Steuerwesen

Band 27

Joint Ventures in der Konzernrechnungslegung nach IFRS und HGB

Organisation, bilanzrechtliche Abgrenzung und Abbildung

Von
Dr. Christoph Seel

Erich Schmidt Verlag

**Weitere Informationen
zu diesem Titel finden Sie im Internet unter
[ESV.info/978 3 503 14170 8](http://ESV.info/978%203%20503%2014170%208)**

Zugl.: Universität des Saarlandes, Diss., 2012 u. d. T.
Joint Ventures in der IFRS und HGB-Konzernrechnungslegung –
Rechtliche und organisatorische Ausgestaltung, bilanzrechtliche
Abgrenzung sowie Bilanzierung

Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 14169 2
eBook: ISBN 978 3 503 14170 8
ISSN 1862-0922

Alle Rechte vorbehalten
© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2013

Ergeben sich zwischen der Version dieses eBooks
und dem gedruckten Werk Abweichungen,
ist der Inhalt des gedruckten Werkes verbindlich.

Geleitwort

Die Omnipräsenz von „Joint Ventures“ offenbart sich in der Wirtschaftspresse. So sind aktuell insbesondere in der Automobilbranche zahlreiche Joint Venture-Gründungen zu verzeichnen. Unter einem Joint Venture wird allgemein eine Kooperationsform verstanden, bei der voneinander unabhängige Parteien zur Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks über eine rechtlich selbstständige Einheit zusammenarbeiten. Im Deutschen wird der Begriff „Joint Venture“ vielfach (inhaltlich) synonym zu „Gemeinschaftsunternehmen“ verwendet.

In der internationalen Rechnungslegung haben sich mit dem im Mai 2011 veröffentlichten IFRS 11 „Gemeinschaftliche Vereinbarungen“ (*Joint Arrangements*), der IAS 31 ersetzt, die Regelungen zur Abgrenzung und Bilanzierung derartiger Kooperationen grundlegend geändert. So besetzt nun zum einen – infolge der Überarbeitung des Beherrschungskonzepts mit IFRS 10 – eine andere Definition der gemeinschaftlichen Beherrschung. Zum anderen sieht IFRS 11 eine völlig neue Konzeption vor, wie Kooperationen bilanziell abzubilden sind. Während für die bilanzielle Abbildung bislang nach IAS 31 die rechtliche Form der Kooperation von Bedeutung war, sind nun nach IFRS 11 die Rechte und Pflichten entscheidend. In Abhängigkeit davon, ob die Parteien Rechte und Pflichten hinsichtlich der Vermögenswerte und Schulden haben oder ob nur ein Anspruch auf das Nettovermögen einer rechtlichen Einheit besteht, sind entweder die Vermögenswerte und Schulden (quotal) einzubeziehen oder es ist die Equity-Methode anzuwenden. Diese Konzeption zur Kategorisierung gemeinschaftlicher Vereinbarungen wirft viele Anwendungsfragen auf.

Im deutschen Handelsrecht haben sich im Bereich der Konzernrechnungslegung mit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) die umfassendsten Änderungen der letzten Jahrzehnte ergeben. Die Regelungen zu Gemeinschaftsunternehmen waren hiervon zwar selbst nicht unmittelbar betroffen. Allerdings ergeben sich für diese Unternehmenskategorie hinsichtlich der bilanziellen Abbildung Folgeänderungen aus der Überarbeitung der Vorschriften zur Vollkonsolidierung. Da mit dem BilMoG auch die Vorschriften zum Mutter-Tochter-Verhältnis überarbeitet wurden, stellt sich die bislang im Schrifttum noch nicht umfassend beachtete Frage, inwiefern sich daraus Konsequenzen für die Abgrenzung von Gemeinschaftsunternehmen ergeben.

Vor diesem Hintergrund greift Christoph Seel mit der vorliegenden Arbeit, die auf beide Rechnungslegungsnormen eingeht, eine hoch aktuelle, praxisrelevante Thematik auf. Ausgehend von einer Darstellung der rechtlichen und organisatorischen Aspekte eines Joint Ventures setzt sich der Verfasser umfassend mit der gemeinschaftlichen Beherrschung bzw. Führung auseinander. Für Zwecke der bilanzrechtlichen Abgrenzung dieser Art der Unternehmensverbindung in der Stufenkonzeption geht er auch auf die (einzelne) Beherrschung sowie den maßgeblichen Einfluss ein. Gegenstand der Betrachtung sind außerdem die Vor-

schriften der bilanziellen Abbildung. In der internationalen Rechnungslegung zeigt sich dabei mit IFRS 11 im Vergleich zum deutschen Handelsrecht ein deutlich komplexeres Regelwerk.

Die Dissertation von Christoph Seel erweist sich durch ihre fundierte und umfassende Aufarbeitung einer hoch aktuellen Thematik als besonders lesenswert. Sie liefert wertvolle Ergebnisse, die nicht nur für die Theorie, sondern auch und gerade für die Praxis von Interesse sind. Ich bin mir daher sicher, dass die vorliegende Arbeit die wissenschaftliche Diskussion zur Abgrenzung und bilanziellen Abbildung von Joint Ventures nachhaltig beeinflussen wird.

Saarbrücken, im August 2012

Prof. Dr. Karlheinz Küting

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Tätigkeit als Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Centrum für Bilanzierung und Prüfung (CBP) an der Universität des Saarlandes. Sie wurde im Sommersemester 2012 von der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität des Saarlandes unter dem Titel „Joint Ventures in der IFRS- und HGB-Konzernrechnungslegung – Rechtliche und organisatorische Ausgestaltung, bilanzrechtliche Abgrenzung sowie Bilanzierung“ als Dissertation angenommen.

Die Promotion wäre nicht ohne Hilfe möglich gewesen. Ich möchte mich daher bei allen bedanken, die mich während der Promotionszeit unterstützt haben. Ein besonderer Dank gebührt meinem verehrten akademischen Lehrer und Doktorvater Herrn Prof. Dr. Karlheinz Küting, der mich in den letzten Jahren in vielfältiger Weise gefordert und gefördert hat. Hierbei legte er stets einen hohen Wert auf den praktischen Bezug der Arbeit. Aus meiner – nicht nur in fachlicher Hinsicht – sehr lehrreichen Zeit am CBP kann ich daher nachhaltig schöpfen. Danken möchte ich auch Herrn Prof. Dr. Michael Olbrich für die Übernahme des Zweitgutachtens. Zu danken ist außerdem Herrn Prof. Dr. Hartmut Bieg für die Übernahme des Vorsitzes und Herrn Dr. Christoph Ruiner für die Übernahme des Beisitzes im Disputationsausschuss.

Darüber hinaus möchte ich mich bei meinen Kollegen und Freunden am CBP bedanken, die durch ihre kollegiale und tatkräftige Unterstützung wesentlich zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen und mich vor (weiteren) Fehlern bewahrt haben. Namentlich sind hier insbesondere Raphael Eichenlaub, David Ellmann, Philipp Grau, Siu Lam, Peter Lauer, Dr. Christian Metz und Marc Strauß zu nennen. Hervorzuheben ist außerdem Dr. Johannes Wirth, der mir durch seine stete Diskussionsbereitschaft sowie seinen Zuspruch über viele Zweifel hinweggeholfen hat. Karla Wobido, der guten Seele des CBP, danke ich für ihre Hilfsbereitschaft.

Schließlich gebührt von ganzem Herzen ein Dank meiner Familie. Meiner Verlobten Carmen danke ich für ihren „maßgeblichen Einfluss“. Ihre moralische Unterstützung sowie ihr Engagement während meiner Promotionsphase haben mich in schwierigen Zeiten aufgebaut und trugen maßgeblich zum erfolgreichen Fertigstellen dieser Arbeit bei. Bei Carmen möchte ich mich außerdem für ihre Geduld bedanken, die sie während dieser Zeit aufgebracht hat. Nicht zuletzt gilt auch ein ganz besonderer Dank meinen Eltern, Karin und Dieter Seel, die meinen Lebensweg gefördert haben und auf deren Unterstützung ich stets zählen konnte.

Inhaltsübersicht

Inhaltsübersicht	V
Inhaltsverzeichnis	XI
Abbildungsverzeichnis	XIX
Beispielverzeichnis	XXI
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
1 Motivation und Gang der Untersuchung	1
2 Begriff des Joint Ventures	9
3 Rechtliche und organisatorische Ausgestaltung	21
4 Abgrenzung und Bilanzierung nach IFRS 11	109
5 Abgrenzung und Bilanzierung nach HGB	241
6 Thesenförmige Zusammenfassung und Fazit	329
Literaturverzeichnis	335

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsübersicht	V
Inhaltsverzeichnis	XI
Abbildungsverzeichnis	XIX
Beispielverzeichnis	XXI
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
1 Motivation und Gang der Untersuchung	1
1.1 Motivation der Arbeit	1
1.2 Gang der Untersuchung	5
2 Begriff des Joint Ventures	9
2.1 Historischer Ursprung und Entwicklung	9
2.2 Allgemeine Begriffsabgrenzung	10
2.2.1 Contractual-Joint Venture	14
2.2.1.1 Rechtliche Form.....	14
2.2.1.2 Organisatorische Ausgestaltung.....	16
2.2.2 Equity-Joint Venture	17
2.2.2.1 Entstehungsarten	18
2.2.2.2 Organisatorische Ausgestaltung.....	18
3 Rechtliche und organisatorische Ausgestaltung	21
3.1 Grundvereinbarung	21
3.1.1 Regelungsinhalte.....	21
3.1.1.1 Wirtschaftliche und rechtliche Grundlagen der Zusammenarbeit	22
3.1.1.2 Statut des Gemeinschaftsunternehmens.....	25
3.1.1.3 Liefer- oder Leistungsverträge.....	26
3.1.2 Rechtsnatur	27
3.1.2.1 BGB-Innengesellschaft	27
3.1.2.2 Vorgründungsgesellschaft.....	29
3.1.3 Verhältnis von Grundvereinbarung und Gesellschaftsvertrag bzw. Satzung des Gemeinschaftsunternehmens	30
3.2 Einflussfaktoren auf die Rechtsformwahl.....	33
3.3 Träger der Willensbildung	35

3.3.1	Organisationsrecht der GmbH	36
3.3.1.1	Geschäftsführung	36
3.3.1.1.1	Entscheidungskompetenzen	36
3.3.1.1.2	Bestellung und Abberufung	38
3.3.1.2	Gesellschafterversammlung	40
3.3.1.3	Aufsichtsrat oder anderes Organ	42
3.3.2	Organisationsrecht der AG	44
3.3.2.1	Vorstand	45
3.3.2.1.1	Geschäftsführungsorgan	45
3.3.2.1.2	Bestellung und Abberufung	47
3.3.2.2	Aufsichtsrat	49
3.3.2.2.1	Überwachungs- oder (faktisches) Führungsorgan?	49
3.3.2.2.2	Zusammensetzung und Beschlussfassung	51
3.3.2.2.3	Bestellung und Abberufung	52
3.3.2.3	Hauptversammlung	54
3.3.2.3.1	Willensbildungsorgan	54
3.3.2.3.2	Stimmrecht und Mehrheitserfordernisse	55
3.3.3	Organisationsrecht der GmbH & Co. KG	57
3.3.3.1	Typische Erscheinungsformen	58
3.3.3.2	Geschäftsführung	60
3.3.3.3	Gesellschafterversammlung	62
3.3.3.4	Fakultatives Organ	63
3.3.4	Organisationsrecht der (britischen) <i>Limited</i>	64
3.3.4.1	Direktorium (<i>board of directors</i>)	65
3.3.4.2	Gesellschafterversammlung (<i>general meeting</i>)	67
3.3.5	Zwischenergebnis	69
3.4	Beteiligungs- und Machtverhältnisse	71
3.4.1	Ursachen ungleicher Beteiligungsverhältnisse	71
3.4.2	Herstellung eines Macht- und Interessengleichgewichts	72
3.5	Rechtliches Forum der Willensbildung	75
3.5.1	Ebene des übergeordneten Verbands	76
3.5.2	Ebene des Gemeinschaftsunternehmens	78
3.6	Gemeinsame Entscheidungsgegenstände	79
3.6.1	Dimensionen des Managements	80
3.6.2	Normatives Management	81
3.6.3	Strategisches Management	82
3.6.3.1	Ebenen der Strategiebildung	83
3.6.3.2	Strategieimplementierung und organisatorische Einbindung	85

3.6.4	Operatives Management	88
3.6.5	Zwischenergebnis	89
3.7	Typische Gestaltungsformen der operativen Führung	91
3.8	Auflösung einer Blockadesituation (<i>deadlock</i>)	94
3.8.1	Fortführungsmechanismen	97
3.8.1.1	Kooperationsinterne Lösungsfindung	97
3.8.1.2	Kooperationsexterne Lösungsfindung	99
3.8.2	Beendigungsmechanismen	103
3.9	Zwischenergebnis	107
4	Abgrenzung und Bilanzierung nach IFRS 11	109
4.1	Vorbemerkungen	109
4.2	Gründe für die Überarbeitung des IAS 31	110
4.3	Anwendungsbereich und Zielsetzung des IFRS 11	111
4.3.1	Anwendungsbereich	111
4.3.2	Zielsetzung	112
4.3.2.1	Ziele eines IFRS-Abschlusses	112
4.3.2.2	Zielsetzung und Entwicklung des IFRS 11	114
4.4	Merkmale gemeinschaftlicher Vereinbarungen	117
4.4.1	Vertragliche Vereinbarung (<i>contractual arrangement</i>)	117
4.4.1.1	Konstitutives Merkmal	117
4.4.1.2	Form und Durchsetzbarkeit	119
4.4.1.3	Inhalt	121
4.4.2	Konzept der „gemeinschaftlichen Beherrschung“ (<i>joint control</i>)	122
4.4.2.1	Stufenkonzept der Einflussintensität	123
4.4.2.2	Maßgeblicher Einfluss	124
4.4.2.2.1	Finanz- und Geschäftspolitik	126
4.4.2.2.2	Assoziierungsvermutung	128
4.4.2.2.3	Widerlegung der Assoziierungsvermutung	131
4.4.2.2.3.1	Nachweis der Nicht-Existenz eines maßgeblichen Einflusses	131
4.4.2.2.3.2	Nachweis eines maßgeblichen Einflusses	133
4.4.2.2.4	Ermittlung des Stimmrechtsanteils und potenzielle Stimmrechte	137
4.4.2.2.4.1	Stimmrechtsanteil	137
4.4.2.2.4.2	Potenzielle Stimmrechte	138
4.4.2.3	Beherrschungskonzept nach IFRS 10	140
4.4.2.3.1	Vorbemerkung	140
4.4.2.3.2	Beherrschungskonzept nach IAS 27	141

4.4.2.3.2.1	Control-Definition.....	141
4.4.2.3.2.2	Beherrschungstatbestände	142
4.4.2.3.3	Control-Definition nach IFRS 10.....	144
4.4.2.3.4	Entscheidungsmacht (<i>power</i>).....	146
4.4.2.3.4.1	Relevante Aktivitäten.....	147
4.4.2.3.4.1.1	Zweck und Ausgestaltung eines Unternehmens	149
4.4.2.3.4.1.2	Abgrenzung der relevanten Aktivitäten	153
4.4.2.3.4.2	Rechte.....	155
4.4.2.3.4.3	Mehrheit der gehaltenen Stimmrechte	156
4.4.2.3.4.4	Entscheidungsmacht ohne Stimmrechtsmehrheit	159
4.4.2.3.4.4.1	Vertragliche Vereinbarungen mit anderen Gesellschaftern	159
4.4.2.3.4.4.2	Potenzielle Stimmrechte.....	160
4.4.2.3.4.4.3	Andere vertragliche Rechte.....	162
4.4.2.3.4.4.4	Faktische Stimmrechtsmehrheit	163
4.4.2.3.4.5	Substanzielle Rechte	165
4.4.2.3.4.6	Schutzrechte	167
4.4.2.3.4.7	Weitere Indikatoren für das Vorliegen einer Entscheidungsmacht.....	169
4.4.2.3.5	Variable Rückflüsse (<i>variable returns</i>)	172
4.4.2.3.6	Verknüpfung zwischen Entscheidungsmacht und Rückflüssen	172
4.4.2.3.6.1	Faktoren zur Identifizierung einer Agentenstellung.....	173
4.4.2.3.6.1.1	Entscheidungsberechtigung.....	174
4.4.2.3.6.1.2	Rechte anderer Parteien.....	175
4.4.2.3.6.1.3	Vergütung (<i>remuneration</i>)	176
4.4.2.3.6.1.4	Variabilität der Rückflüsse.....	176
4.4.2.3.6.2	De facto Agenten.....	177
4.4.2.4	Zwischenergebnis	178
4.4.2.5	Kriterium der „Gemeinsamkeit“	179
4.4.2.5.1	Kollektive und gemeinschaftliche Beherrschung	179
4.4.2.5.2	Ineinandergreifen von IFRS 10 und IFRS 11	181
4.4.2.5.3	Einstimmige Entscheidungsfindung und Kreis der gemeinschaftlich beherrschenden Parteien	182
4.4.2.5.4	Wirtschaftliche Unabhängigkeit der Parteien voneinander	185
4.4.2.5.5	Vertragliche Vereinbarung.....	186
4.4.2.5.6	Anzahl der Parteien und Beteiligungshöhe.....	187
4.4.2.5.7	Gegenstand der gemeinsamen Willensbildung.....	189
4.4.2.5.7.1	Relevante Aktivitäten.....	189

4.4.2.5.7.2	Unilaterale Bestimmung verschiedener relevanter Aktivitäten.....	192
4.4.2.5.8	Analyse des Machtgefüges	196
4.4.2.5.8.1	Konfliktlösungsmechanismen	197
4.4.2.5.8.2	Beendigung der Kooperation durch Anteilsverkauf.....	199
4.4.3	Zwischenergebnis	202
4.5	Klassifizierung gemeinschaftlicher Vereinbarungen.....	204
4.5.1	Typen gemeinschaftlicher Vereinbarungen	204
4.5.2	Abgrenzung anhand der Rechte und Pflichten.....	206
4.5.3	Gegenstand gemeinschaftlicher Vereinbarungen.....	207
4.5.4	Identifizierung der Rechte und Pflichten	209
4.5.4.1	Strukturierung gemeinschaftlicher Aktivitäten.....	209
4.5.4.2	Existenz eines separaten Vehikels	212
4.5.4.2.1	Rechtsform des separaten Vehikels	212
4.5.4.2.2	Vertragliche Vereinbarungen.....	215
4.5.4.2.3	Sonstige Fakten und Umstände.....	218
4.5.5	Zwischenergebnis	220
4.6	Bilanzielle Abbildung im Konzernabschluss.....	221
4.6.1	Rechte und Pflichten als Abgrenzungsmerkmal	221
4.6.2	Gemeinschaftliche Tätigkeiten (<i>joint operations</i>)	223
4.6.2.1	Strukturierung über eine rechtliche Einheit	225
4.6.2.1.1	Maßgebliche Quote.....	225
4.6.2.1.2	Exkurs: Quotenkonsolidierung bei unterschiedlichen Quoten	227
4.6.2.1.3	Quotale Einbeziehung der Vermögenswerte und Schulden.....	228
4.6.2.1.4	Zwischenergebnis	231
4.6.2.2	Eliminierungsmaßnahmen	232
4.6.3	Gemeinschaftsunternehmen (<i>joint ventures</i>)	233
4.6.3.1	Anwendungsbereich der Equity-Methode	233
4.6.3.2	Grundzüge der Equity-Methode	235
4.6.3.3	Änderungen in der Einflussintensität.....	238
4.6.4	Zwischenergebnis	239
5	Abgrenzung und Bilanzierung nach HGB.....	241
5.1	Vorbemerkungen.....	241
5.2	Merkmale eines Gemeinschaftsunternehmens.....	242
5.2.1	Unternehmenseigenschaft	242
5.2.2	Beteiligungsverhältnis.....	246
5.2.2.1	Anteile.....	247

5.2.2.2	Zweckbestimmung	249
5.2.2.3	Dauerhaftigkeit	250
5.2.3	Partnerunternehmen	253
5.2.3.1	Wirtschaftliche Konzernunabhängigkeit	253
5.2.3.2	Anzahl der Parteien und Beteiligungshöhe	256
5.2.4	Zwischenergebnis	257
5.3	Gemeinsame Führung	258
5.3.1	Abgrenzung in der Stufenkonzeption	258
5.3.1.1	Assoziierungsverhältnis	259
5.3.1.1.1	Maßgeblicher Einfluss	260
5.3.1.1.2	Gesetzliche Assoziierungsvermutung	262
5.3.1.2	Beherrschungsverhältnis	264
5.3.1.2.1	Begriff des beherrschenden Einflusses	264
5.3.1.2.2	Generalnorm	266
5.3.1.2.2.1	Präsenzmehrheit	266
5.3.1.2.2.2	Potenzielle Stimmrechte	268
5.3.1.2.2.3	Wirtschaftliche Abhängigkeiten	269
5.3.1.2.3	Beherrschungstatbestände	270
5.3.1.2.3.1	Gesetzliche Stellung der rechtlichen Tatbestände	270
5.3.1.2.3.1.1	Europarechtlicher Kontext	271
5.3.1.2.3.1.2	Nationale Umsetzung und mehrfache Mutter-Tochter-Verhältnisse	276
5.3.1.2.3.2	Rechtliche Tatbestände im Einzelnen	280
5.3.1.2.3.2.1	Mehrheit der Stimmrechte	280
5.3.1.2.3.2.2	Organbestellungsrecht	282
5.3.1.2.3.2.3	Beherrschungsvertrag oder Satzungsbestimmung	287
5.3.1.2.3.2.4	Wirtschaftliche Zuordnung von Rechten	290
5.3.1.2.3.3	Wirtschaftliche Betrachtungsweise bei Zweckgesellschaften	297
5.3.1.2.4	Ausnahmetatbestand des § 296 Abs. 1 Nr. 1 HGB	298
5.3.1.2.4.1	Korrektivfunktion	298
5.3.1.2.4.2	Behandlung nicht einbeziehungspflichtiger Tochterunternehmen	301
5.3.1.3	Zwischenergebnis	303
5.3.2	Gegenstand einer gemeinsamen Führung	304
5.3.3	Grundlage eines gemeinsamen Führungseinflusses	306
5.3.4	Kriterium der „Gemeinsamkeit“	306
5.3.4.1	Einstimmige Entscheidungsfindung	306

5.3.4.2	Rechtsgrundlage.....	309
5.3.4.3	Analyse des Machtgefüges	311
5.3.4.3.1	Konfliktlösungsmechanismen.....	312
5.3.4.3.2	Beendigung der Kooperation durch Anteilswerb	315
5.3.5	Aktive Einflussnahme	317
5.3.6	Zwischenergebnis	318
5.4	Bilanzielle Abbildung im Konzernabschluss.....	320
5.4.1	Abgrenzung anhand der Unternehmenseigenschaft.....	320
5.4.2	Einbeziehungswahlrecht und Wesentlichkeitsgrundsatz	322
5.4.3	Grundzüge der Quotenkonsolidierung	324
5.4.4	Zwischenergebnis	327
6	Thesenförmige Zusammenfassung und Fazit.....	329
	Literaturverzeichnis.....	335

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Duktus der Arbeit.....	8
Abbildung 2: Rechtliche Struktur des Equity- und Contractual-Joint Ventures.....	29
Abbildung 3: Organisationsverfassung der AG und faktische Einflussnahme auf das Leitungsorgan.....	55
Abbildung 4: Typische Erscheinungsformen von Joint Ventures in der Rechtsform der GmbH & Co. KG.....	59
Abbildung 5: Rechtliches Forum der Willensbildung.....	76
Abbildung 6: Handlungsebenen des Managements.....	80
Abbildung 7: Ebenen der Strategieformulierung.....	84
Abbildung 8: Unabhängigkeit der operativen Führung des Gemeinschaftsunternehmens.....	93
Abbildung 9: Mechanismen zur Auflösung einer Blockadesituation.....	96
Abbildung 10: Grundkonzept <i>Russian Roulette/Texas Shoot-Out</i>	106
Abbildung 11: Stufenkonzept der Unternehmensverbindungen nach IFRS.....	124
Abbildung 12: Beherrschungstatbestände nach IAS 27.....	143
Abbildung 13: Control-Kriterien nach IFRS 10.....	145
Abbildung 14: Grundstruktur für die Analyse der Entscheidungsmacht nach IFRS 10.....	149
Abbildung 15: Durchschnittliche HV-Präsenz der Unternehmen im DAX, MDAX und SDAX.....	164
Abbildung 16: Analyse des Status einer entscheidungsberechtigten Partei.....	174
Abbildung 17: Unilaterale Bestimmung relevanter Aktivitäten zu unterschiedlichen Zeitpunkten.....	194
Abbildung 18: Terminologische und konzeptionelle Änderungen des IFRS 11 im Vergleich zu IAS 31.....	206
Abbildung 19: Abgrenzung gemeinschaftlicher Vereinbarungen anhand der Rechte und Pflichten.....	209
Abbildung 20: Gegenüberstellung vertraglicher Merkmale der beiden Typen gemeinschaftlicher Vereinbarungen.....	216
Abbildung 21: Bilanzierung gemeinschaftlicher Vereinbarungen.....	223
Abbildung 22: Fortschreibung des Beteiligungsbuchwerts nach der Equity-Methode.....	236

Abbildung 23: Einbeziehungsart und wirtschaftliche Unabhängigkeit der Partner.....	255
Abbildung 24: Stufenkonzept der Unternehmensverbindungen nach HGB	259
Abbildung 25: Aufstellungspflicht nach der 7. EG-Richtlinie und Transformation in nationales Recht.....	273
Abbildung 26: Gesetzliche Konzeption des Mutter-Tochter-Verhältnisses	278
Abbildung 27: Behandlung gem. § 296 Abs. 1 Nr. 1 HGB nicht einzubeziehender Tochterunternehmen	302
Abbildung 28: Bilanzierung von Kooperationen im Konzernabschluss.....	321
Abbildung 29: Quotenkonsolidierung im Vergleich zur Equity-Methode	327

Beispielverzeichnis

Beispiel 1: Macht- und Interessenausgleich durch vertragliche Vereinbarungen.....	73
Beispiel 2: Macht- und Interessenausgleich durch gesellschaftsvertragliche Bestimmungen	75
Beispiel 3: Rechtliche Strukturierung gemeinsamer Aktivitäten	115
Beispiel 4: Kreis gemeinschaftlich beherrschender Parteien bei Mehrheitsentscheidungen.....	183
Beispiel 5: Entscheidungsfindung bei wechselnden Konstellationen	184
Beispiel 6: Gemeinschaftliche Beherrschung durch eine kleinere Gruppe.....	185
Beispiel 7: Vertragliche Vereinbarung als konstitutives Merkmal	187
Beispiel 8: Unilaterale Bestimmung relevanter Aktivitäten durch mehrere Parteien	193
Beispiel 9: Unilaterale Auflösung einer Pattsituation in einem Verwaltungsorgan.....	198
Beispiel 10: Unilaterale Auflösung einer Pattsituationen durch einen GmbH-Geschäftsführer	198
Beispiel 11: Beherrschung infolge eines Erwerbsrechts am Beispiel der Axel Springer AG	200
Beispiel 12: Maßgebliche Aktivitäten einer rechtlichen Einheit.....	208
Beispiel 13: Quotale Einbeziehung entsprechend dem vertraglichen Abnahmeanteil.....	230
Beispiel 14: Entscheidungsfindung nach dem Mehrheitsprinzip	308
Beispiel 15: Gemeinsame Führung aufgrund gesellschaftsvertraglicher Bestimmungen.....	310
Beispiel 16: Entscheidungsfindung bei wechselnden Konstellationen	311

Abkürzungsverzeichnis

7. EG-Richtlinie

Siebente Richtlinie des Rates vom 13. Juni 1983 aufgrund von Artikel 54 Absatz 3 Buchstabe g) des Vertrages über den konsolidierten Abschluß (83/349/EWG)

A

a. A.	anderer Auffassung
a. F.	alte Fassung
Abs.	Absatz
Abschn.	Abschnitt
AG	Aktiengesellschaft oder Application Guidance
AIN	Accounting Interpretation
AK	Anschaffungskosten(-methode)
AktG	Aktiengesetz
amend.	amended
Anh.	Anhang
APB	Accounting Principles Board
Art.	Artikel
ASB	Accounting Standards Board
ASC	Accounting Standards Codification
Ausgleichsp. für Ant. a. Ges	Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter

B

BASF	Badische Anilin- & Soda-Fabrik
BayObLG	Bayerisches Oberlandesgericht
BC/BCZ	Basis for Conclusions
BC-II	Business Combinations Project Phase II
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
BilMoG	Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz)
BiRiLiG	Gesetz zur Durchführung der Vierten, Siebenten und Achten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts
BMW	Bayerische Motoren Werke AG
BR-Drucks.	Bundesrats-Drucksache

bspw.	beispielsweise
BT-Drucks.	Bundestags-Drucksache
BVerfG	Bundesverfassungsgericht
BYD	Build Your Dreams Co. Ltd.
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
C	
CA	Companies Act
Co.	Compagnie
D	
d. Verf.	der Verfasser
d. h.	das heißt
DAX	Deutscher Aktienindex
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
DLJMB	DLJ Merchant Banking Partners
Dr.	Doktor
DrittelbG	Gesetz über die Drittelbeteiligung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat
DRS	Deutscher Rechnungslegungsstandard
DSR	Deutscher Standardisierungsrat
E	
e.V.	eingetragener Verein
ED	Exposure Draft
EFRAG	European Financial Reporting Advisory Group
EG	Europäische Gemeinschaft
et al.	et alii
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
F	
F.	Conceptual Framework
f.	folgende
FASB	Financial Accounting Standards Board
ff.	fortfolgende

FIN	FASB Interpretation
FRC	Financial Reporting Council
FRS	Financial Reporting Standard
G	
gem.	gemäß
GenG	Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften
ggf.	gegebenenfalls
gl. A.	gleicher Auffassung
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
grds.	grundsätzlich(e, en)
GU	Gemeinschaftsunternehmen
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
H	
h. M.	herrschende(r) Meinung
HFA	Hauptfachausschuss
HGB	Handelsgesetzbuch
HV	Hauptversammlung
I	
i. d. R.	in der Regel
i. d. S.	in diesem Sinne
i. e. S.	im engen Sinne
i. S. d.	im Sinne des, der
i. S. e.	im Sinne eines, einer
i. V. m.	in Verbindung mit
IAS	International Account Standards
IASC	International Account Standards Committee
IASB	International Account Standards Board
IAS-Verordnung	Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäi- schen Parlaments und des Rates vom 19. Juli 2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer

IE	Illustrative Examples
IFRS	International Financial Reporting Standards
IG	Implementation Guidance
IN	Introduction
K	
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
L	
LCJV	Law of the People's Republic of China on Chinese-foreign Contractual Joint Ventures
LEJV	Law of the People's Republic of China on Chinese-foreign Equity Joint Ventures
lit.	litera (Buchstabe)
Ltd.	Limited
M	
M&A	Mergers & Acquisitions
m. w. N.	mit weiteren Nachweisen
MAN	Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg
MDAX	Mid-Cap-DAX
Mio.	Millionen
MitbestG	Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer
MontanMitBestG	Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer in den Aufsichtsräten und Vorständen der Unternehmen des Bergbaus und der Eisen und Stahl erzeugenden Industrie
MU	Mutterunternehmen
N	
Nr.	Nummer
O	
o. O.	ohne Ortsangabe
o. V.	ohne Verfasser
OB	Objective
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
OHG	offene Handelsgesellschaft
OLG	Oberlandesgericht

P

pdf	Portable Document Format
Prof.	Professor
PulG	Gesetz über die Rechnungslegung von bestimmten Unternehmen und Konzernen (Publizitätsgesetz)

Q

QC	Qualitative Characteristics
----	-----------------------------

R

REJV	Regulations for the Implementation of the Law on Sino-foreign Equity Joint Ventures
rev.	revised
Rn.	Randnummer

S

S.	Seite
SDAX	Small-Cap-DAX
SdK	Schutzgemeinschaft der deutschen Kleinaktionäre e.V.
SE	Societas Europaea
sec.	section
SE-VO	Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 des Rates vom 8. Oktober 2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE)
SIC	Standing Interpretations Committee
sog.	sogenannte(r, s)
SPE	Special Purpose Vehicle
SSAP	Statement of Standard Accounting Practice

T

TU	Tochterunternehmen
----	--------------------

U

u. a.	unter anderem
u. U.	unter Umständen
UBS	Union Bank of Switzerland
UmwG	Umwandlungsgesetz
URL	Uniform Resource Locator
USA	United States of America

US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
V	
vgl.	vergleiche
Vorbem.	Vorbemerkungen
VR	Volksrepublik
VW	Volkswagen
W	
WpHG	Gesetz über den Wertpapierhandel
Z	
z. B.	zum Beispiel
z. T.	zum Teil
ZPO	Zivilprozessordnung

1 Motivation und Gang der Untersuchung

1.1 Motivation der Arbeit

Mit der Liberalisierung des Welthandels und der Öffnung neuer Märkte (insbesondere in den ehemaligen Ostblockstaaten, China und Indien) hat der internationale Strom an Kapital, Waren und Dienstleistungen in den letzten Jahrzehnten rapide zugenommen.¹ Die Globalisierung der Märkte bietet den Unternehmen die Chance, ausländische Absatz- und Beschaffungsmärkte zu erschließen. Im Gegenzug nimmt durch die Globalisierung allerdings auch die Anzahl der Anbieter und mithin der Wettbewerber in den Märkten zu. Die Unternehmen sehen sich daher allgemein einem höheren Wettbewerbsdruck ausgesetzt, dem es durch eine Steigerung ihrer Effizienz und Innovationsfähigkeit zu begegnen gilt. Viele Unternehmen können (oder wollen) diese Herausforderungen nicht aus eigener Kraft bewältigen und beschreiten daher oft den Weg der Kooperation mit einem anderen Unternehmen. Eine dabei häufig präferierte Kooperationsform stellt das „Joint Venture“ (Gemeinschaftsunternehmen)² dar, bei dem die Parteien über eine rechtlich selbstständige Einheit zusammenarbeiten.³

Die Omnipräsenz von Joint Ventures in der Wirtschaftspraxis offenbart sich in der Tagespresse, in der vielfach über neu begründete, aber auch beendete Kooperationen berichtet wird. Von den kooperierenden Unternehmen wird die Presse häufig auch dazu genutzt, die gemeinsamen Ziele und Vorteile ihrer Zusammenarbeit medienwirksam zu kommunizieren.⁴ Welche immense Bedeutung diese Kooperationsform sogar für eine gesamte Branche einnehmen kann, gibt der folgende Auszug aus der Tagespresse eindrucksvoll wider:

„In der Autoindustrie herrscht derzeit ein Kuddelmuddel, das kaum noch jemand überblickt. Daimler produziert Elektroantriebe mit Bosch, Batterien mit Evonik, aber auch mit BYD – und Carboneile mit Toray aus Japan. Bosch wiederum fertigt Batterien mit Samsung im Joint Venture SB-Limotive, das wiederum Partner von BMW ist. Der Münchener Autobauer entwickelt und baut aber auch Komponenten

¹ Vgl. *Neumair, Simon-Martin* (2006), S. 41 ff.; *Koch, Eckhart* (2006), S. 6 f.; *Kutschker, Michael/Schmid, Stefan* (2011), S. 182 f.

² Unter dem Begriff des „Joint Ventures“ (Gemeinschaftsunternehmen) wird in dieser Arbeit eine Kooperationsform verstanden, bei der wirtschaftlich unabhängige Parteien gemeinsam eine rechtlich selbstständige Einheit führen bzw. beherrschen (vgl. Kapitel 2.2). Dieses Begriffsverständnis deckt sich jedoch nicht in allen Fällen mit dem des IASB in IFRS 11 (vgl. Kapitel 4.5).

³ Vgl. *Pausenberger, Ehrenfried/Nöcker, Ralf* (2000), S. 396; *Moskalev, Sviatoslav/Swensen, R.* (2007), S. 34. Nach einer Studie von *Maaß/Wallau* würden ein Drittel der kleinen und mittelständigen Unternehmen in ein Joint Venture im Ausland investieren (vgl. *Maaß, Frank/Wallau, Frank* (2003), S. 49).

⁴ Vgl. bspw. *Weber, Stefan* (2011), S. 20: „Am Montag gaben die Deutsche Telekom und France Télécom-Orange die Gründung eines Joint Venture bekannt, das Geräte, Netzausrüstung und Infrastruktur wie beispielsweise Mobilfunkmasten beschaffen soll ... ‚Das neue Joint Venture wird uns eine schlagkräftigere Beschaffungsorganisation ermöglichen und zu einer noch effizienteren Partnerschaft mit unseren Lieferanten führen‘, sagte Olaf Swantee, der bei France Télécom-Orange für das Europageschäft zuständig ist.“

für E-Autos mit Peugeot sowie Karosserieteile aus Kohlefaser mit SGL Carbon. Toyota hat sich mit dem japanischen Elektronikkonzern Panasonic verbündet, der wiederum Volkswagens Partner Sanyo übernommen hat ... Den Autobauern fehlt in der Elektroantriebs-, der Batterie- und der Kohlefasertechnik schlicht das Know-how. Und damit in allen für ein Elektroauto wesentlichen Bereichen. Ihnen bleibt gar nichts anderes übrig, als Partner zu suchen und sich so die fehlende Kompetenz anzueignen ... Teilweise handeln sie sogar nach der Devise: je mehr Joint Ventures, desto besser.“⁵

Im Kontext der Konzernrechnungslegung wird der Kooperationsform des Joint Ventures in den verschiedenen Rechnungslegungssystemen (weltweit) durch eigene Vorschriften Rechnung getragen.⁶ Diese Regelungen geben insbesondere vor, wie das vielschichtige ökonomische Phänomen „Joint Venture“ für Zwecke der Rechnungslegung von anderen Formen einer Unternehmensbeziehung abzugrenzen und im Konzernabschluss abzubilden ist.⁷ In Deutschland haben Unternehmen, die nach den §§ 290 ff. HGB zur Aufstellung eines Konzernabschlusses und -lageberichts verpflichtet sind, grds. die handelsrechtlichen Vorschriften zu beachten.⁸ Sofern allerdings ein nach nationalen Vorschriften aufstellungspflichtiges (Mutter-)Unternehmen⁹ in einem Mitgliedstaat der EU Eigen- oder Fremdkapitaltitel zum Handel an einem geregelten Markt¹⁰ zugelassen hat, sind nach Art. 4 der sog. IAS-Verordnung¹¹ auf den Konzernabschluss zwingend die Normen der übernommenen (*endorsed*)¹² IFRS anzuwenden.¹³ Das Gleiche gilt nach § 315a Abs. 2 HGB für Mutterunternehmen, die für ein Wertpapier i. S. d. § 2 Abs. 1 Satz 1 WpHG im Inland die Zulassung zum Handel an

⁵ Reuter, Wolfgang (2011), S. 8.

⁶ Vgl. Milburn, J./Chant, Peter (1999), S. 1 ff.; Nobes, Christopher (2002), S. 33 ff.

⁷ So z. B. § 310 HGB, FRS 9 sowie IAS 31 bzw. IFRS 11.

⁸ Für Unternehmen, die wegen ihrer Rechtsform (Nicht-Kapitalgesellschaft) nicht von dem Anwendungsbereich des § 290 HGB erfasst werden, kann sich eine Aufstellungspflicht nach § 11 PublG ergeben (vgl. u. a. Küting, Karlheinz/Strauß, Marc (2010), S. 797 ff.; Kozikowski, Michael/Kreher, Markus (2012b), Rn. 101 ff.; Oser, Peter (2012), S. 17 ff.).

⁹ Die Frage, ob überhaupt ein Konzernabschluss und -lagebericht aufzustellen ist, richtet sich zunächst nach den handelsrechtlichen Vorschriften der §§ 290 bis 293 HGB. Welche Normen auf den Konzernabschluss anzuwenden sind, ist dann in einem nachgelagerten Schritt zu klären (vgl. Küting, Karlheinz/Weber, Claus-Peter (2010), S. 119 f.; Eierle, Brigitte/Petrika, Steve (2010), Rn. 4).

¹⁰ Vgl. hierzu Richtlinie 93/22/EWG des Rates (1993), Art. 1 Abs. 13.

¹¹ Vgl. Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates (2002). Während eine Richtlinie zunächst der pflichtgemäßen Transformation in nationales Recht bedarf, entfaltet eine Verordnung in den nationalen Rechtsordnungen unmittelbare Wirkung (vgl. Back, Christian (1999), S. 11 f.).

¹² Da es sich bei dem IASB um ein privates Rechnungslegungsgremium handelt, müssen die Standards sowie die dazu gehörenden Interpretationen zunächst ein legislatives Anerkennungsverfahren (*endorsement*) durchlaufen, um in der EU im Verordnungswege eine rechtliche Bindungswirkung entfalten zu können (vgl. Buchheim, Regine/Gröner, Susanne/Kühne, Mareike (2004), S. 1783; Lanfermann, Georg/Röhrich, Victoria (2008), S. 826 ff.).

¹³ Mit Ausnahme von IFRS 10, IFRS 11, IFRS 12 und IAS 28 (amend. 2011) nehmen die Ausführungen in dieser Arbeit, soweit nichts anderes angegeben wird, auf die internationalen Rechnungslegungsnormen Bezug, die zum Stichtag 16. April 2012 *endorsed* sind.

einem organisierten Markt i. S. d. § 2 Abs. 5 WpHG beantragt haben.¹⁴ Ferner steht es aufstellungspflichtigen Mutterunternehmen, die den Kapitalmarkt nicht in Anspruch nehmen, nach § 315a Abs. 3 HGB frei, statt einen HGB- alternativ einen IFRS-Konzernabschluss zu erstellen.¹⁵

Das Joint Venture stellt eine besondere Art der Unternehmensbeziehung dar, die sich durch das kooperative Zusammenwirken mehrerer voneinander unabhängiger Parteien auszeichnet. Charakteristisches Merkmal eines Joint Ventures bildet sowohl nach den handelsrechtlichen Normen als auch denen der IFRS die „gemeinschaftliche Führung“¹⁶ bzw. „gemeinschaftliche Beherrschung“¹⁷ eines Unternehmens. Dieses auf die (mögliche) Form der Einflussnahme abstellende Merkmal dient in beiden Rechnungslegungssystemen der Abgrenzung von anderen Arten einer Unternehmensverbindung, einem Mutter-Tochter-Verhältnis (einzelne Beherrschung) oder einem Assoziierungsverhältnis (maßgeblicher Einfluss).¹⁸ Die Identifizierung der Intensität einer (möglichen) Einflussnahme auf ein Unternehmen und mithin die Klassifizierung der Unternehmensverbindung ist in beiden Rechtskreisen von zentraler Bedeutung, da daran jeweils verschiedene Bilanzierungsfolgen anknüpfen.¹⁹

In beiden Rechtskreisen waren in jüngster Vergangenheit grundlegende Reformen zu verzeichnen. Im deutschen Handelsrecht wurden die Konzernrechnungslegungsvorschriften durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) aus dem Jahre 2009 einer umfassenden, an den Normen der IFRS ausgerichteten Überarbeitung unterzogen.²⁰ Hiervon war u. a. das nach § 290 HGB für die Feststellung der Aufstellungspflicht und die Abgrenzung des Konsolidierungskreises maßgebliche Mutter-Tochter-Verhältnis betroffen. Vor dem BilMoG wurde ein Mutter-Tochter-Verhältnis sowohl durch das ökonomische Konzept der „einheitlichen Leitung“ als auch das juristische Control-Konzept beschrieben. Das deutschspezifische Konzept der „einheitlichen Leitung“ wurde mit dem BilMoG aufgehoben und in inhaltlicher Anlehnung an die internationale Rechnungslegung durch das des „beherrschenden Einflusses“ ersetzt.²¹

¹⁴ Vgl. auch *Wendlandt, Klaus/Knorr, Liesel* (2005), S. 55.

¹⁵ Der deutsche Gesetzgeber hat damit das Mitgliedstaatenwahlrecht des Art. 5 der *Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates* (2002) umgesetzt. Von dieser Wahlmöglichkeit wird in der Praxis allerdings nur in einem geringen Ausmaß Gebrauch gemacht (vgl. *Küting, Karlheinz/Lam, Siu* (2011), S. 994).

¹⁶ Vgl. § 310 Abs. 1 HGB.

¹⁷ Vgl. IAS 31.3 (*joint control*) bzw. IFRS 11.4.

¹⁸ Vgl. *Küting, Karlheinz/Seel, Christoph/Strauß, Marc* (2011), S. 175 f.

¹⁹ So ist nach beiden Rechtskreisen für Tochterunternehmen eine Vollkonsolidierung vorzunehmen. Assoziierte Unternehmen sind nach der Equity-Methode einzubeziehen.

²⁰ Zu den Änderungen durch das BilMoG vgl. *Oser, Peter* (2009), S. 121 ff.; *Küting, Karlheinz/Seel, Christoph* (2009), S. 37* ff.; *Zülch, Henning/Hoffmann, Sebastian* (2009), S. 746 ff.; *Zwirner, Christian/Petersen, Karl* (2009), S. 335 ff. Die deutschen Bilanzierungsvorschriften waren Änderungen in diesem Umfang und mit dieser Tragweite das letzte Mal durch das BiRiLiG aus dem Jahre 1985 unterworfen (vgl. *Küting, Karlheinz* (2011a), S. 134).

²¹ Vgl. *BT-Drucks.* (16/12407), S. 89; vgl. ausführlich *Küting, Karlheinz/Koch, Christian* (2009), S. 381.

Von den Änderungen des BilMoG blieb das für die Identifizierung eines Gemeinschaftsunternehmens nach § 310 Abs. 1 HGB entscheidende Merkmal der „gemeinsamen Führung“ zwar unberührt. Allerdings ist für die bilanzrechtliche Abgrenzung eines Gemeinschaftsunternehmens auch der systematische Zusammenhang zu den anderen beiden Arten einer Unternehmensverbindung – maßgeblicher und insbesondere beherrschender Einfluss – von Bedeutung. Nach dem BilMoG stellt sich daher die Frage, wie nun die Grenzen zwischen dem weiter gefassten Beherrschungskonzept des § 290 HGB einerseits und einer gemeinsamen Führung andererseits verlaufen. Diese Frage gilt es vor dem Hintergrund zu beantworten, dass es sich bei der „gemeinsamen Führung“ um einen unbestimmten Rechtsbegriff handelt.

Einschneidende Veränderungen haben sich in der internationalen Rechnungslegung mit den vom IASB im Mai 2011 veröffentlichten Standards²² IFRS 10 „*Consolidated Financial Statements*“ und IFRS 11 „*Joint Arrangements*“ ergeben, die erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden sind, deren Beginn auf oder nach den 01. Januar 2013 fällt.²³ Mit einer Transformation dieser Standards in europäisches Recht ist aktuell im dritten Quartal 2012 zu rechnen; der Erstanwendungszeitpunkt ist allerdings noch umstritten.²⁴

IFRS 10 stellt das Ergebnis einer langwierigen und grundlegenden Überarbeitung des bisherigen Beherrschungskonzepts gem. IAS 27 bzw. SIC-12 dar. Der Beherrschung wird in IFRS 10 nun eine theoretische Konzeption zugrunde gelegt, die einheitlich auf alle Unternehmenstypen, ungeachtet ihrer rechtlichen Strukturierung, anzuwenden ist und damit die bislang divergierende Betrachtungsweise zwischen IAS 27 und SIC-12 (Zweckgesellschaften) beendet.²⁵ Dieses neue Beherrschungskonzept, das von einer umfassenden wirtschaftlichen Betrachtungsweise geprägt ist, erweist sich allerdings als komplex, ermessensbehaftet und interpretationsbedürftig.²⁶ Für die hier behandelte Thematik ist IFRS 10 in zweifacher Hinsicht von Bedeutung. Zum einen baut das für die Identifizierung eines Joint Ventures nach IFRS 11 charakteristische Merkmal der „gemeinschaftlichen Beherrschung“, wie sich schon rein begrifflich erkennen lässt, auf dem der (einzelnen) Beherrschung nach IFRS 10 auf. Zum anderen ist dieses wirtschaftlich weiter gefasste Beherrschungskonzept für die

²² Zusammen mit IFRS 10 und IFRS 11 wurde auch IFRS 12 „*Disclosure of Interests in Other Entities*“ veröffentlicht. Dieser Standard schreibt für assoziierte Unternehmen, Tochterunternehmen und gemeinschaftliche Vereinbarungen verschiedene Anhangangaben vor, auf die in dieser Arbeit jedoch nicht eingegangen wird.

²³ Vgl. IFRS 10.C1 sowie IFRS 11.C1.

²⁴ Vgl. *EFRAG* (2012d). Das EFRAG empfiehlt den Erstanwendungszeitpunkt auf den 01. Januar 2014 zu verschieben. Begründet wird dies insbesondere mit der Praxis, die für eine sachgerechte Umsetzung der neuen Standards mehr Zeit benötigt (vgl. *EFRAG* (2012a), S. 2 f.).

²⁵ Vgl. IFRS 10.BC3; IFRS 10.BC29 f.; vgl. auch *Böckem, Hanne/Stibi, Bernd/Zoeger, Oliver* (2011), S. 402; *Reiland, Michael* (2011), S. 2734.

²⁶ Vgl. *Kütting, Karlheinz/Mojadadr, Mana* (2011), S. 285; *Reiland, Michael* (2011), S. 2733 f.; ähnlich *Zülch, Henning/Popp, Marco* (2011b), S. 1538.

Abgrenzung von anderen Formen der Unternehmensbeziehung, insbesondere einer gemeinschaftlichen Beherrschung, von Bedeutung.

In der internationalen Rechnungslegung bestand im Hinblick auf die bilanzielle Abbildung bislang nach IAS 31 – wie weiterhin nach HGB – ein Wahlrecht zwischen der Quotenkonsolidierung und der Equity-Methode.²⁷ Mit IFRS 11, der IAS 31 ersetzt, wird dieses Bilanzierungswahlrecht abgeschafft. Während die Bilanzierungsvorschriften bislang an die rechtliche Form einer Kooperation, d. h. die Existenz einer rechtlichen Einheit, anknüpften, sind für die bilanzielle Abbildung nach IFRS 11 nun die Rechte und Pflichten der Parteien entscheidend.²⁸ Das IASB hat damit eine gleichfalls komplexe Konzeption eingeführt, mit der viele Anwendungsfragen verbunden sind.²⁹

Die jüngsten Reformen in beiden Rechtskreisen geben also Anlass zu einer Auseinandersetzung mit den Normen zur Abgrenzung und konzernbilanziellen Abbildung von Joint Ventures. Eine umfassende Aufarbeitung der (neuen) nationalen und insbesondere internationalen Rechnungslegungsnormen, die zudem einen Rechtsvergleich zulässt, existiert aufgrund der hohen Aktualität der hier behandelten Thematik bislang nicht. Ziel der Arbeit ist es außerdem, die Neuregelungen hinsichtlich ihrer praktischen Auswirkungen zu analysieren und zu würdigen.

Eine Auseinandersetzung mit der Rechtsebene, den bilanzrechtlichen Normen, setzt ein grundlegendes Verständnis der Sachverhaltsebene voraus. Joint Ventures zeichnen sich nicht nur durch eine hohe Individualität, sondern aufgrund der rechtlichen Form der Kooperation allgemein auch durch eine hohe Komplexität aus.³⁰ Denn die kooperierenden Parteien stehen nicht nur zueinander, sondern auch und gerade zu der rechtlich selbstständigen Einheit, die von ihnen gemeinschaftlich zu führen bzw. zu beherrschen ist, in (rechtlicher) Beziehung. In einem Grundlagenteil werden daher die wesentlichen (gesellschafts-)rechtlichen und organisatorischen Gestaltungsmöglichkeiten von Joint Ventures dargestellt, die für die bilanzrechtliche Beurteilung einer Unternehmensbeziehung von Bedeutung sind.

1.2 Gang der Untersuchung

Die Arbeit eröffnet im zweiten Kapitel mit einer Begriffsklärung und Abgrenzung des Untersuchungsgegenstands. In der Wissenschaft und in der Praxis wird der Begriff des „Joint Ventures“ z. T. mit zwei unterschiedlichen Bedeutungen verwendet. Daher erfolgt zunächst eine präzisere Begriffsabgrenzung, der zufolge zwischen Kooperationen auf rein schuldrechtlicher Basis und Kooperationen, bei denen eine rechtlich selbstständige Einheit involviert ist, differenziert wird. Bei beiden Kooperationsformen werden kurz die wesentli-

²⁷ Vgl. IAS 31.30; zum Handelsrecht vgl. § 310 Abs. 1 HGB.

²⁸ Vgl. IFRS 11.BC9 ff.; vgl. auch *Küting, Karlheinz/Seel, Christoph* (2011a), S. 344 ff.

²⁹ Vgl. *Böckem, Hanne/Ismar, Michael* (2011), S. 825 ff.

³⁰ Vgl. *Tegen, Thomas* (1998), S. 157.

chen rechtlichen und organisatorischen Eckpunkte dargestellt. Gegenstand dieser Arbeit bilden allerdings nur Kooperationen unter Beteiligung einer rechtlich selbstständigen Einheit.

Im dritten Kapitel werden die organisatorischen und rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten eines Joint Ventures dargestellt. Zwischen den Parteien besteht in aller Regel eine vertragliche Vereinbarung, in der sie die rechtlichen und organisatorischen Aspekte ihrer Zusammenarbeit regeln. Eine allgemeine Beschreibung der möglichen Regelungsgegenstände einer vertraglichen Vereinbarung findet sich zu Beginn des Kapitels. Im Mittelpunkt der weiteren Betrachtung steht dann die Frage, auf welche Art und Weise die kooperierenden Parteien auf die gemeinsam zu führende bzw. zu beherrschende Einheit Einfluss nehmen können, wie eine gemeinsame Willensbildung erfolgt und welche Möglichkeiten bspw. im Fall ungleicher Anteils- bzw. Stimmrechtsverhältnisse zur Verfügung stehen, eine einvernehmliche Entscheidungsfindung sicherzustellen. Aufgrund der Individualität dieser Kooperationsform und der vielfältigen rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten sind diese Fragestellungen, die aus Sicht der Rechnungslegung für die Beurteilung und Einordnung einer Unternehmensbeziehung von Relevanz sind, von den Umständen des jeweiligen Einzelfalls abhängig. Allgemein werden daher die hierfür wesentlichen (gesellschafts-)rechtlichen Faktoren untersucht. Eine grundlegende Bedeutung nimmt die konkrete Organisationsverfassung eines gemeinsam zu führenden bzw. zu beherrschenden Unternehmens ein, die zunächst von der Rechtsform abhängt. Anhand verschiedener Rechtsformen, die in Deutschland für Joint Ventures verbreitet sind, wird daher untersucht, wie sich entsprechend den gesetzlichen Regelungen die Willensbildung in der Gesellschaft vollzieht und inwiefern es statutarisch möglich ist, von den gesetzlichen Regelungen privatautonom abzuweichen. Aufbauend auf dieser gesellschaftsrechtlichen Betrachtung wird dann allgemein aufgezeigt, wie die Parteien bei ungleichen Anteils- bzw. Stimmrechtsverhältnissen (gesellschafts-)vertraglich eine einvernehmliche Entscheidungsfindung gewährleisten können und welches rechtliche Forum für die Willensbildung der Parteien maßgeblich sein kann. Einen weiteren Untersuchungsgegenstand dieses Kapitels, neben dem Prozess der Willensbildung, bildet die Frage, welche Entscheidungen aufgrund ihrer Bedeutung der Zustimmung der Parteien vorbehalten sein dürften. Außerdem wird auf die Ausgestaltungsformen der operativen Führung eines Joint Ventures eingegangen. Das Ende des dritten Kapitels widmet sich einer Darstellung verschiedener vertraglicher Mechanismen, die im Fall einer Meinungsverschiedenheit zwischen den Parteien – entweder unter Fortführung oder Beendigung der Kooperation – zur Auflösung einer Blockadesituation beitragen bzw. führen.

Auf der Grundlage dieser umfassenden rechtlichen und organisatorischen Betrachtung von Joint Ventures beschäftigen sich die dann folgenden Kapitel mit den Rechnungslegungsnormen der IFRS und des HGB. Im vierten Kapitel werden zunächst die Normen der internationalen Rechnungslegung thematisiert. Im Fokus stehen hierbei – z. T. in vergleichender Betrachtung zu IAS 31 – die neuen Regelungen des IFRS 11. Nach einer kurzen Darstel-

lung der Ziele eines IFRS-Abschlusses sowie des IFRS 11 wird das Konzept der gemeinschaftlichen Beherrschung umfassend behandelt. In diese Betrachtung wird neben dem maßgeblichen Einfluss insbesondere auch das neue Beherrschungskonzept des IFRS 10 einbezogen. Die Erkenntnisse zur rechtlichen und organisatorischen Ausgestaltung aus dem dritten Kapitel gehen in diese Betrachtung ein. Gegenstand des vierten Kapitels bildet außerdem die grundlegend neue Konzeption zur Klassifizierung einer gemeinschaftlichen Vereinbarung anhand der Rechte und Pflichten der Parteien. IFRS 11 unterscheidet hierbei zwischen zwei Typen, gemeinschaftlichen Tätigkeiten und Gemeinschaftsunternehmen. An den Typus der Vereinbarung knüpfen die Bilanzierungsfolgen an, die am Ende dieses Kapitels nur in ihren Grundzügen dargestellt werden können, um den Rahmen dieser Arbeit nicht zu sprengen. Eine Ausnahme soll jedoch für den Fall der quotalen Einbeziehung einer gemeinschaftlichen Tätigkeit gemacht werden, da sich hier – insbesondere bei unterschiedlichen Quoten – nach IFRS 11 grundlegende Bilanzierungsfragen stellen. Dabei wird auch ein Lösungsvorschlag unterbreitet.

Das fünfte Kapitel setzt sich mit den handelsrechtlichen Normen zur Konzernrechnungslegung auseinander. Zu Beginn dieses Kapitels werden die allgemeinen Merkmale eines Gemeinschaftsunternehmens i. S. d. § 310 HGB herausgearbeitet. Daraufhin wird das für die Identifizierung eines Gemeinschaftsunternehmens und die Abgrenzung von anderen Arten einer Unternehmensbeziehung entscheidende Kriterium der „gemeinschaftlichen Führung“ untersucht. Die Konkretisierung dieses unbestimmten Rechtsbegriffs erfolgt anhand der handelsrechtlichen Stufenkonzeption. Neben einer Darstellung des (schwächeren) maßgeblichen Einflusses wird insbesondere das mit dem BilMoG in § 290 Abs. 1 HGB eingeführte Konzept des „beherrschenden Einflusses“ erörtert. Die Erkenntnisse aus dem dritten Kapitel werden in die Untersuchung der gemeinsamen Führung einbezogen. Das Ende des Kapitels widmet sich dem Wahlrecht, Gemeinschaftsunternehmen entweder nach der Quotenkonsolidierung oder der Equity-Methode in den Konzernabschluss einbeziehen zu können. Durch einen Vergleich beider Bilanzierungsmethoden werden die bilanzpolitischen Implikationen dieses Wahlrechts aufgezeigt.

Die Arbeit schließt in Kapitel sechs mit einer thesenförmigen Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse. Die Ergebnisse werden dabei rechtsvergleichend vorgestellt. Abbildung 1 verdeutlicht den Aufbau der Arbeit grafisch.

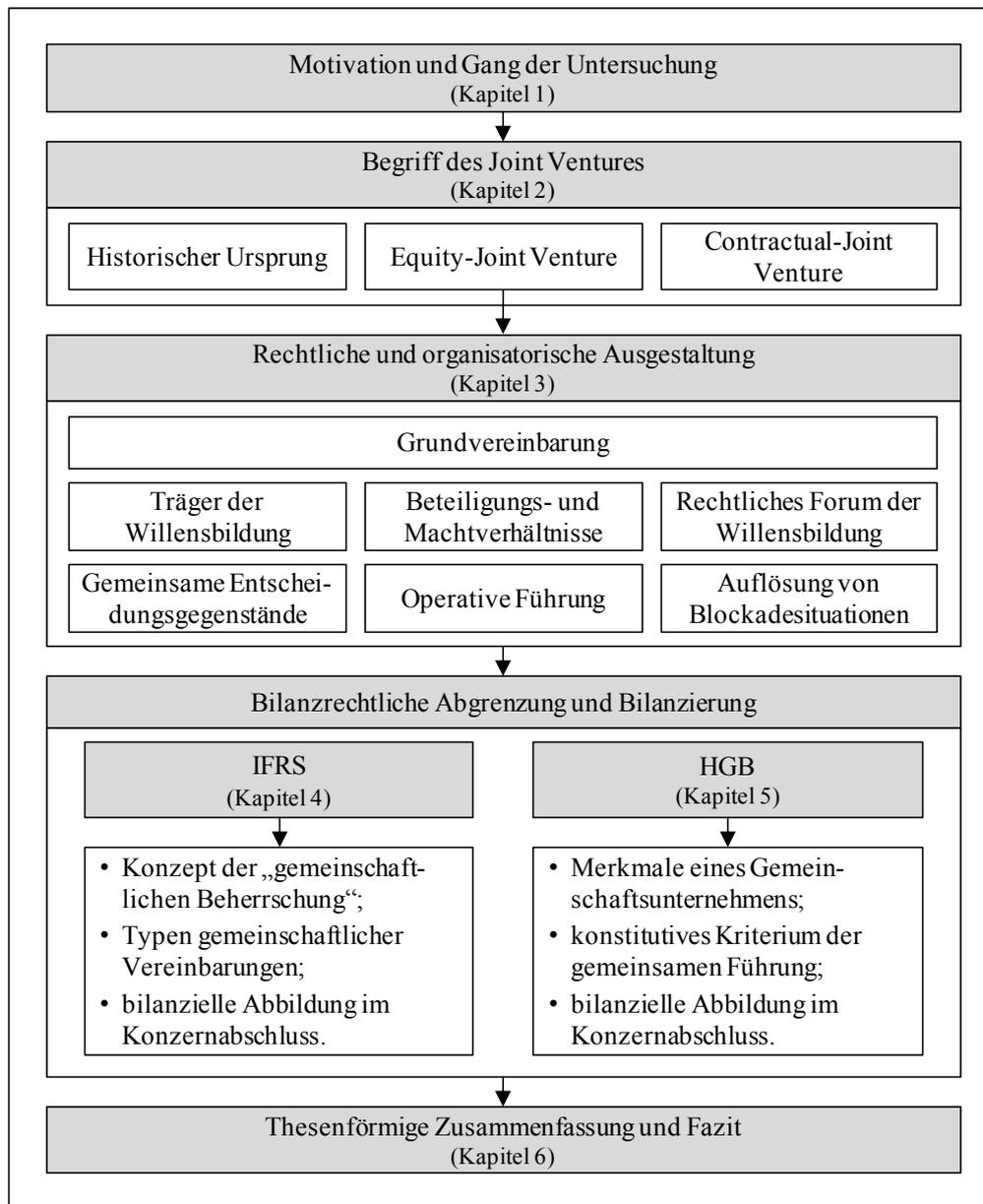


Abbildung 1: Duktus der Arbeit

2 Begriff des Joint Ventures

2.1 Historischer Ursprung und Entwicklung

Der Begriff „Joint Venture“, der in die deutsche Sprache wohl am treffendsten mit „gemeinsames Wagnis“ oder „gemeinsames Risiko“ übersetzt wird,³¹ scheint seinen historischen Ursprung um 1880 bei den so bezeichneten Verträgen konkurrierender angloamerikanischer Eisenbahngesellschaften über die gemeinsame Errichtung von Bahnhöfen und Gleisanlagen zu haben.³² Die eigentliche Idee des Joint Ventures als eine Form der projektbezogenen Zusammenarbeit reicht allerdings zumindest bis in die Antike zurück, als die Ägypter, Syrer, Phönizier und Babylonier kapitalintensive Handelsgeschäfte in Kooperationen durchführten.³³ In Nordamerika waren Joint Ventures bereits zu der Kolonialzeit bei den Engländern zu beobachten, die sich durch die Zusammenarbeit mit Banken und Handelsunternehmen wirtschaftlichen Einfluss in den Kolonien sichern wollten.³⁴

Von der angloamerikanischen Rechtsprechung wurde der Begriff „Joint Venture“³⁵ in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu einem besonderen, in der Nähe der *partnership* einzuordnenden Gesellschaftstyp des Personengesellschaftsrechts entwickelt.³⁶ In der Wirtschaftspraxis stand dieser Begriff dagegen – losgelöst von der gesellschaftsrechtlichen Einordnung durch die angloamerikanischen Gerichte³⁷ – nach Ende des 2. Weltkriegs für ein kooperatives Gestaltungsinstrument internationaler Direktinvestition.³⁸ Die Bedeutung von Joint Ventures hatte zu jener Zeit in der angloamerikanischen Wirtschaft, die zum weltweit führenden Exporteur aufgestiegen war, sprunghaft zugenommen.³⁹ Joint Ventures wurden von den Unternehmen als Instrument genutzt, um in die Absatz- und Beschaffungsmärkte in Europa und Asien zu expandieren oder die Produktion ins Ausland zu verlagern.⁴⁰

Die gewachsene internationale Bedeutung von Joint Ventures war auch eine Folge staatlicher Investitionspolitik. In der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts waren in den Entwicklungsländern Investitionen z. T. nur unter Beteiligung des Staates oder ortsansässiger

³¹ Vgl. auch Fröhlich, Andreas (1991), S. 1.

³² Vgl. Milton, Handler (1963), S. 441; Marschall v. Bieberstein, Wolfgang (1979), S. 5.

³³ Vgl. Nichols, Henry (1950), S. 426; Harrigan, Kathryn (1986), S. 5.

³⁴ Vgl. Lynch, Robert (1990), S. 16.

³⁵ In früheren Gerichtsurteilen war der Begriff „joint adventure“ gebräuchlich (vgl. Nichols, Henry (1950), S. 430; Jaeger, Walter (1960), S. 5).

³⁶ Allerdings haben selbst die vielen Urteile der angloamerikanischen Gerichte für das Phänomen des Joint Ventures keine einheitliche Begriffsdefinition hervorgebracht (vgl. Jaeger, Walter (1960), S. 5; Teegen, Thomas (1998), S. 30 ff.).

³⁷ Vgl. Schanze, Erich (1986), S. 66 f.; Göthel, Stephan (1999), S. 44.

³⁸ Vgl. Wächtershäuser, Friedrich (1992), S. 28.

³⁹ Vgl. Stopford, John/Wells, Louis (1972), S. 144 f.; im Ergebnis auch Gomes-Casseres, Benjamin (1988), S. 113, 123.

⁴⁰ Statt in den ausländischen Märkten in hundertprozentige Tochtergesellschaften zu investieren, wurde ein Unternehmen zusammen mit einem lokalen Partner gegründet (vgl. Martinek, Michael (1993), S. 211 f.).

Unternehmen möglich.⁴¹ Ausländische Investoren in Kooperationen zu binden, sollte einerseits den Bedenken dieser Länder über eine ansonsten aufkommende wirtschaftliche Dominanz ausländischer Unternehmen Rechnung tragen und andererseits aber auch den dringend benötigten Zugang zu ausländischen Investitionsgütern und insbesondere Know-How ermöglichen.⁴² Eine ähnliche, allerdings ideologisch motivierte Politik verfolgten die ehemals sozialistischen Staaten Osteuropas zu Beginn der siebziger Jahre, als diese ihre Märkte sukzessive⁴³ für ausländische Investitionen in Form von Joint Ventures öffneten.⁴⁴

In der Volksrepublik China diente die Kooperationsform des Joint Ventures als ein Hauptinstrument, um das Ende der siebziger Jahre mit der Öffnung des chinesischen Markts für ausländische Investoren verfolgte Ziel zu erreichen, die nationale Wirtschaft mithilfe der über fortschrittliche Technologien, betriebswirtschaftliches Know-How und Kapital verfügenden westlichen Länder zu modernisieren.⁴⁵ Die Gründung, Organisation und der Betrieb eines Joint Ventures wurde und ist auch heute noch durch gesonderte (Joint Venture-)Gesetze geregelt.⁴⁶ Bis Ende des letzten Jahrhunderts stellten Joint Ventures in China die weit überwiegende Form ausländischer Direktinvestitionen dar.⁴⁷

2.2 Allgemeine Begriffsabgrenzung

Diese historische Entwicklung und Bedeutung von Joint Ventures im internationalen Wirtschaftsverkehr mag der Grund dafür sein, weshalb sich der aus dem angloamerikanischen stammende Begriff „Joint Venture“ im internationalen und insbesondere deutschen Sprachgebrauch etabliert hat.⁴⁸ Allerdings ist dessen Begriffsinhalt nach wie vor nicht eindeutig umrissen.⁴⁹ Dieser Umstand ist wohl darauf zurückzuführen, dass es sich bei dem Joint

⁴¹ Vgl. *Friedmann, Wolfgang/Béguin, Jean-Pierre* (1971), S. 3 f.; *Beamish, Paul* (1985), S. 13 f.; *The United Nations* (1988), S. 53; *Buckley, Peter* (1983), S. 197. Auch heute noch stellen staatliche Anforderungen einen Grund für die Bildung von Joint Ventures dar (vgl. *Labrenz, Helfried et al.* (2008), S. 183).

⁴² Vgl. *Hüsemann, Frank* (1972), S. 78; *Kumar, Brij* (1975), S. 21 ff.; *Schanze, Erich* (1986), S. 68.

⁴³ So hat Jugoslawien bereits 1967 als Vorreiter und Vorbild für die anderen sozialistischen Länder Osteuropas erstmals ausländische Kapitalinvestitionen in Form von (Contractual-)Joint Ventures gesetzlich gestattet. Den ausländischen Investoren war es allerdings anfangs nicht möglich, an diesen Unternehmen Kapitalanteile zu halten. Die Kooperation hatte rein auf vertraglicher Grundlage zu erfolgen (vgl. *Holt, John* (1973), S. 131 ff.; *Lamers, Ernst* (1976), S. 153 f.; *Buzescu, Petru* (1984), S. 408, 415).

⁴⁴ Vgl. *The United Nations* (1988), S. 28 f.; *Bieszki, Mirosław/Rath, Herbert* (1989), S. 46; *Rath, Herbert* (1990), S. 56.

⁴⁵ Vgl. *Dietrich, Karin* (1986), S. 413; *Staudenmeyer, Carola* (1990), S. 3; *Trommsdorff, Volker/Schuchardt, Christian/Lesche, Tilman* (1995), S. 5.

⁴⁶ Anfangs handelte es sich dabei um sog. Equity-Joint Ventures. Später wurden auch gesetzliche Regelungen für Contractual-Joint Ventures erlassen (vgl. *Jung, Martina* (1996), S. 118 f.; *Guo, Guang* (1998), S. 23; zu dem Unterschied dieser Kooperationsformen vgl. ausführlich Kapitel 2.2).

⁴⁷ Vgl. *Chadee, Doren/Qiu, Feng* (2001), S. 122 f.; *Deng, Ping* (2001), S. 64.

⁴⁸ Vgl. *Zihlmann, Peter* (1974), S. 466; *Schanze, Erich* (1986), S. 67; *Wächtershäuser, Friedrich* (1992), S. 28; *Lubritz, Stefan* (1998), S. 49.

⁴⁹ Vgl. *Ehinger, Kristian* (1987), S. 187 f. Vgl. auch *Endres, Dieter/Miles, Andrew* (1999), S. 243: „Over the past half century, the term ‚joint venture‘ has changed its meaning so many times that it has become one of those terms which convey a different meaning to almost every reader.“

Venture um ein „wirtschaftliches Phänomen“⁵⁰ handelt, für das eine Vielzahl von unterschiedlichen funktionalen Ausprägungen, räumlichen und zeitlichen Dimensionen sowie rechtliche Gestaltungen kennzeichnend ist.⁵¹ Aus diesem Grund konnte sich auch weder im angloamerikanischen Recht⁵² noch in der Wirtschaftswissenschaft⁵³ eine einheitliche und präzise Definition herausbilden. Stattdessen existieren mannigfaltige Definitionsansätze, die jeweils in Abhängigkeit von dem Kontext bzw. dem konkreten Untersuchungsgegenstand entwickelt wurden.⁵⁴ Dementsprechend kontextual und uneinheitlich findet dieser Begriff auch im allgemeinen Sprachgebrauch und in der Berichterstattung Verwendung.

Versucht man den Begriffsinhalt im Kern zu erfassen, so lässt sich – alleine schon sprachlich⁵⁵ – als das konstitutive Merkmal eines jeden Joint Ventures dessen Kooperationscharakter herausstellen.⁵⁶ Mehrere Parteien⁵⁷ arbeiten zusammen, um bestimmte Aufgaben oder Vorhaben gemeinsam zu verwirklichen.⁵⁸ Die Intention dieser Partner, die Kooperation einem individuellen und entscheidungsunabhängigen Vorgehen vorzuziehen, besteht darin, einen „höheren Grad der Zielerfüllung zu erreichen“⁵⁹. Eine Kooperation kann dabei auf der Grundlage gemeinsamer oder auch unterschiedlicher, aber komplementärer⁶⁰ Ziele der jeweiligen Partner begründet werden.⁶¹ Als mögliche Ziele, die durch eine Unternehmenskooperation verfolgt werden können, kommen allgemein

- die Reduktion von Kosten (z. B. in den Funktionsbereichen Beschaffung, Produktion, Absatz oder Forschung und Entwicklung),
- die Minimierung von Risiken (z. B. finanzieller oder unternehmerischer Art),

⁵⁰ *Wissmann, Hellmut* (1974), S. 5.

⁵¹ Vgl. *Gansweid, Wolfgang* (1976), S. 21; *Ahn, Doo-Soon* (1980), S. 54; *Eisele, Jürgen* (1995), S. 17 ff.

⁵² Vgl. *Melcher, Christian* (1970), S. 5; *Tegen, Thomas* (1998), S. 29 f.

⁵³ Vgl. u. a. *Schwarting, Holger* (1995), S. 35; *Eisele, Jürgen* (1995), S. 9; *Langefeld-Wirth, Klaus* (1990a), S. 34 f.; *Rolfes, Gerhard* (1979), S. 20; *Tegen, Thomas* (1998), S. 141; *Shenkar, Oded/Zeira, Yoram* (1987), S. 547; *Wächtershäuser, Friedrich* (1992), S. 25.

⁵⁴ So wird der Begriffsinhalt in der betriebswirtschaftlichen Literatur vielfach nach zeitlichen, räumlichen oder funktionalen Merkmalen eingeeengt (vgl. bspw. *Benci, Marguerite/Seibert, Klaus* (1979), S. 8 f.; *Hüsemann, Frank* (1972), S. 19). Für die etymologische Bedeutung und die hier anzustellende Betrachtung ist eine Unterscheidung nach diesen Merkmalen allerdings unbeachtlich.

⁵⁵ Vgl. *Oesterle, Michael-Jörg* (1993), S. 37.

⁵⁶ Vgl. *Tallman, Stephen/Shenkar, Oded* (1994), S. 91 f.; *Edström, Anders* (1976), S. 477; *Weder, Rolf* (1989), S. 34; *Hüsemann, Frank* (1972), S. 18; *Bleicher, Knut* (1989), S. 77.

⁵⁷ Als weitere Kooperationspartner kommen neben (weiteren) Unternehmen auch natürliche Personen oder staatliche Institutionen bzw. Organisationen in Frage.

⁵⁸ Vgl. *Boettcher, Erik* (1974), S. 21; *Büchs, Matthias J.* (1991), S. 3; *Laux, Helmut/Liermann, Felix* (2005), S. 3.

⁵⁹ *Bidlingmaier, Johannes* (1967), S. 358; i. d. S. auch *Contractor, Farok/Lorange, Peter* (1988), S. 8; *Lode, Rudolf* (1974), S. 98 f.

⁶⁰ So sind z. B. chinesische Joint Ventures i. d. R. dadurch gekennzeichnet, dass der chinesische Partner überwiegend das Ziel verfolgt, von dem Know-How des westlichen Partners zu profitieren, während der westliche Partner in China primär einen neuen Markt zu erschließen beabsichtigt (vgl. *Trommsdorff, Volker/Wilpert, Bernhard* (1991), S. 66 ff.; i. d. S. auch für Entwicklungsländer *The United Nations* (1988), S. 55 f.).

⁶¹ *Tröndle, Dirk* (1987), S. 18 ff.

- die Bündelung oder Erlangung von Know-How (bspw. technischer, betriebswirtschaftlicher oder kaufmännischer Art),
- die Erlangung oder Sicherstellung des Zugangs zu Ressourcen,
- die Erschließung neuer Märkte⁶² oder
- die Beeinträchtigung des freien Wettbewerbs⁶³ in Betracht.

Im Gegensatz zu Unternehmenskonzentrationen in Form eines Unternehmenserwerbs ist für eine Kooperation zudem eine rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit⁶⁴ der involvierten Parteien vorauszusetzen.⁶⁵ Kein Partner darf in der Lage sein, auf den oder die anderen Partner einen dominanten Einfluss auszuüben und dadurch seinen Willen durchzusetzen. Eine fehlende Autonomie in der Entscheidungsfindung „über den Bei- oder Austritt“⁶⁶ aus der Kooperation würde gerade dem Gedanken einer Zusammenarbeit widersprechen, wonach Gleichgeordnete ihre unternehmerischen Interessen aufeinander abstimmen und gemeinsam verwirklichen.⁶⁷

Unterschiedliche Auffassungen bestehen im Hinblick auf die organisatorische Ausgestaltung eines Joint Ventures. Nach einer weiten Begriffsauffassung ist unter einem Joint Venture jede Unternehmenskooperation auf vertraglicher Grundlage zu verstehen,⁶⁸ bei der das Risiko aus der Durchführung eines bestimmten Geschäftsvorhabens von den Partnern gemeinsam getragen wird.⁶⁹ Eine spezifische Organisationsstruktur ist nach diesem (weiten) Verständnis für ein Joint Venture nicht erforderlich.⁷⁰ Die Zusammenarbeit kann entweder über die kooperierenden Parteien selbst organisiert sein oder sich in einer rechtlich selbstständigen Einheit verdichten.⁷¹ Im letzteren Fall sind die Partner am Kapital einer neu zu gründenden oder bereits bestehenden Gesellschaft beteiligt.⁷² Die Partner übernehmen gemeinsam die Führung über sowie das Risiko aus dieser Gesellschaft, ohne dabei jeweils

⁶² Vgl. Hüseemann, Frank (1972), S. 34 ff.; Friese, Marion (1998), S. 121; Teusler, Nadine (2008), S. 21; Bruhn, Manfred (2005), S. 1284.

⁶³ Vgl. Rath, Herbert (1990), S. 16 f.; Gansweid, Wolfgang (1976), S. 46; Maurer, Alfons (1969), S. 24 f.

⁶⁴ Gleichwohl engen die Partner, wenn auch nur bezogen auf den Kooperationsverhältnis, partiell ihre völlige wirtschaftliche Entscheidungsfreiheit ein. Dieser scheinbare Widerspruch wird auch als „Paradoxon der Kooperation“ (Boettcher, Erik (1974), S. 42) bezeichnet.

⁶⁵ Vgl. Schubert, Werner/Küting, Karlheinz (1981), S. 118; Kiesselbach, Theo (1995), S. 15.

⁶⁶ Tröndle, Dirk (1987), S. 16.

⁶⁷ Vgl. Bidlingmaier, Johannes (1967), S. 357 f.

⁶⁸ Vgl. Schillaci, Carmela (1987), S. 60; IDW (1993), S. 441; Paquin, Ralf (2000), S. 21.

⁶⁹ Vgl. Friedmann, Wolfgang/Béguin, Jean-Pierre (1971), S. 21; Stopford, John/Wells, Louis (1972), S. 100; Hauser, Heinz (1981), S. 179; Engelhardt, Werner Hans/Seibert, Klaus (1981), S. 428; Pan, Yigang/Tse, David (1996), S. 931; Lubritz, Stefan (1998), S. 50 f.

⁷⁰ Vgl. Hall, Duane (1984), S. 19 f.; Herzfeld, Edgar (1989), S. 4; Tegen, Thomas (1998), S. 53; Flynn, Michael/Gilbert, Richard (2001), S. 28.

⁷¹ Vgl. Schillaci, Carmela (1987), S. 60; The United Nations (1988), S. 32; Morse, Robert (1992), S. 73; Chen, Chuan/Messner, John (2009), S. 7.

⁷² Vgl. Schubert, Werner/Küting, Karlheinz (1981), S. 219; Lamers, Ernst (1976), S. 138; Eckstein, Wolfgang (1972), S. 7 f.

ihre eigene rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit einzuschränken.⁷³ Fehlt es an einer gemeinsamen Führungsverantwortung, stellt die finanzielle Beteiligung für diejenige Partei, die sich auf das Tragen des Risikos beschränkt, nur eine Portfolio-Investition dar.⁷⁴

Wird die Kooperation über eine rechtlich selbstständige Einheit organisiert, an der die Partner kapitalmäßig beteiligt sind, so entspricht dies der in weiten Teilen der angloamerikanischen Literatur⁷⁵ vertretenen und international verbreiteten⁷⁶ engen Begriffsauffassung eines Joint Ventures. Rein auf vertraglicher Grundlage stattfindende Kooperationen werden von diesem (engen) Begriffsverständnis nicht erfasst.

In der deutschen betriebswirtschaftlichen Literatur wird der Begriff „Joint Venture“ überwiegend synonym zu dem des „Gemeinschaftsunternehmens“ verwendet.⁷⁷ Der Begriff „Gemeinschaftsunternehmen“ impliziert bereits sprachlich die Existenz eines von der Gemeinschaft geführten Unternehmens, d. h. einer rechtlich selbstständigen Wirtschaftseinheit,⁷⁸ und korrespondiert daher mit dem Verständnis des Joint Ventures im engen Sinne.⁷⁹

Im Ergebnis unterscheiden sich beide Begriffsauffassungen hinsichtlich der notwendigen Existenz einer rechtlich selbstständigen Einheit, die als ein organisatorisches Instrument zur Realisierung des gemeinsamen Vorhabens der Partner dient. Unter Berücksichtigung der rechtlichen Strukturierung einer Kooperation findet sich im Schrifttum auch die begrifflich präzisere Differenzierung zwischen einem Equity- und einem Contractual-Joint Venture. Im Fall des Equity-Joint Ventures übernehmen die Partner gemeinsam die Führung über eine rechtlich selbstständige Einheit, an deren Kapital sie beteiligt sind. Dagegen erfolgt die Kooperation bei einem Contractual-Joint Venture rein auf vertraglicher Grundlage.⁸⁰

Aufbauend auf dieser Terminologie werden im Folgenden nun in der gebotenen Kürze zunächst die rechtlichen und organisatorischen Aspekte eines Contractual-Joint Ventures vor-

⁷³ Vgl. *Ehinger, Kristian* (1987), S. 188 ff.; *Hauser, Heinz* (1981), S. 179.

⁷⁴ Vgl. *Hauser, Heinz* (1981), S. 179; *Harrigan, Kathryn* (1986), S. 3; *Wolf, Ronald* (2000), S. 53. Bei einer Portfolio-Investition wird die Beteiligung nur zu Anlagezwecken gehalten, d. h., es besteht keine Mitwirkung an den Entscheidungsprozessen dieses Unternehmens (vgl. *Gabriel, Peter* (1967), S. 84; *Söllner, Albrecht* (2008), S. 295; *Endres, Dieter* (1987), S. 374).

⁷⁵ Vgl. *Hale, G.* (1956), S. 927; *Pfeffer, Jeffrey/Nowak, Phillip* (1976), S. 399 f.; *Harrigan, Kathryn* (1986), S. 4; *Harrigan, Kathryn* (1988), S. 142; *Kogut, Bruce* (1988), S. 319; *Contractor, Farok/Lorange, Peter* (1988), S. 7; *Koot, Willem* (1988), S. 347 f.

⁷⁶ Vgl. u. a. *Franko, Lawrence* (1971), S. 13 ff.; *Bieszki, Mirosław/Rath, Herbert* (1989), S. 45; *Child, John/Faulkner, David/Tallman, Stephen* (2005), S. 114; *Schulte, Knut* (2009a), Rn. 1.

⁷⁷ Vgl. u. a. *Benci, Marguerite/Seibert, Klaus* (1979), S. 3; *Uebele, Herbert* (1991), S. 94; *Trommsdorff, Volker/Schuchardt, Christian/Lesche, Tilman* (1995), S. 1; *Hüsemann, Frank* (1972), S. 18; *Endres, Dieter* (1987), S. 374; *Rolfes, Gerhard* (1979), S. 24; *Beier, Friedrich-Karl* (1988), S. 167; *Rath, Herbert* (1990), S. 56 f.; *Fröhlich, Andreas* (1991), S. 1; *Westermeyer, Götz* (1968), S. 20 f.

⁷⁸ Vgl. *Nippel, Jochen* (1997), S. 44 f.; *Tegen, Thomas* (1998), S. 141 f., 145. Zu dem handelsrechtlichen Unternehmensbegriff vgl. ausführlich Kapitel 5.2.1.

⁷⁹ Vgl. auch *Probst, Gilbert/Rüling, Charles-Clemens* (1999), S. 5.

⁸⁰ Vgl. *Edström, Anders* (1976), S. 477 f.; *Tallman, Stephen/Shenkar, Oded* (1994), S. 106; *Eschenbach, Rolf/Horak, Christian/Plasonig, Gerhard* (1989), S. 32; *Zentes, Joachim* (1992), S. 1; *Folta, Paul* (2005), S. 18 f.; *Picot, Gerhard/Bäzner, Bernd* (2008), S. 276.

gestellt. Schwerpunkt dieser Arbeit und Gegenstand weitergehender Ausführungen bildet im Anschluss dann das Equity-Joint Venture.

2.2.1 Contractual-Joint Venture

Bei einem Contractual-Joint Venture (auch „Non-Equity-Joint Venture“⁸¹) teilen sich voneinander unabhängige Parteien die Führungsverantwortung sowie das Risiko aus der Realisierung eines bestimmten Projekts.⁸² Die Zusammenarbeit basiert rein auf vertraglicher Grundlage und wird (nach außen) nicht über eine rechtlich selbstständige Einheit organisiert.⁸³ Das Contractual-Joint Venture erstreckt sich somit lediglich auf das Innenverhältnis der kooperierenden Parteien.⁸⁴ Als eine vergleichsweise lose und rechtlich einfache Form der Zusammenarbeit ist das Contractual-Joint Venture in Bezug auf die Gründung, den laufenden Betrieb sowie die spätere Auflösung durch ein hohes Maß an Flexibilität gekennzeichnet.⁸⁵

Die Anwendungsgebiete von Contractual-Joint Ventures sind vielseitig. So können bspw. im Anlagenbau mehrere Unternehmen für die gemeinsame Abgabe eines Angebots (Bietergemeinschaft) oder die Durchführung eines (Groß-)Bauprojekts zusammenarbeiten.⁸⁶ Im Bereich der Projektfinanzierung werden Contractual-Joint Ventures gegründet, um die für einen Einzelnen aus der Realisierung eines bestimmten Projekts (z. B. der Exploration oder Förderung von Rohstoffvorkommen) zu tragenden finanziellen Belastungen und/oder Risiken durch die Verteilung auf eine Gemeinschaft zu reduzieren.⁸⁷ Darüber hinaus werden im Bankenwesen Konsortien in der Form eines Contractual-Joint Ventures gebildet, wenn die Vergabe eines Kredits die Finanzkraft oder Risikobereitschaft einer einzelnen Bank übersteigt.⁸⁸

2.2.1.1 Rechtliche Form

Die zwischen den Parteien zur Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks, der projektbezogenen Zusammenarbeit, abgeschlossene Vereinbarung erfüllt nach deutschem Recht⁸⁹ i. d. R.

⁸¹ Vgl. *Paquin, Ralf* (2000), S. 22; *Sukijasovic, Mirodrag* (1970), S. 394; *Yan, Aimin/Luo, Yadong* (2001), S. 3.

⁸² Vgl. *Friedmann, Wolfgang/Béguin, Jean-Pierre* (1971), S. 14; *Harrigan, Kathryn* (1986), S. 198; *Weder, Rolf* (1989), S. 36 f.

⁸³ Vgl. *Vahrenkamp, Richard* (2005), S. 18; *Sun, Haishun/Tipton, Frank* (1998), S. 166; *Schneider, Michael/Vulliety, Jean-Paul/Olsburg, Carolyn* (2002), S. 11; *Schütze, Joachim/Vormann, Thorsten* (2010), Rn. 8.

⁸⁴ Vgl. *Wächtershäuser, Friedrich* (1992), S. 53.

⁸⁵ Vgl. *Jung, Martina* (1996), S. 118; *Stengel, Arndt* (2009), Rn. 11; *Wolf, Ronald* (2000), S. 164.

⁸⁶ Vgl. *Langefeld-Wirth, Klaus* (1990a), S. 34 f.; *Weder, Rolf* (1989), S. 47; *Falk, Ihrig* (1991), S. 29; *Baumanns, Axel/Wirbel, Bernd* (2009), Rn. 2.

⁸⁷ Vgl. *Nevitt, Peter/Fabozzi, Frank* (2000), S. 285.

⁸⁸ Vgl. *Hadding, Walther/Häuser, Franz* (2007), Rn. 23; *Horn, Norbert* (1985), S. 224.

⁸⁹ Die Einordnung des Contractual-Joint Ventures ist unter Beachtung des jeweiligen Rechtssystems vorzunehmen. Während nach deutschem Recht eine BGB-Innengesellschaft vorliegt, stellt im amerikani-

konkludent die Voraussetzungen einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts gem. § 705 BGB.⁹⁰ Da die Partner nach außen im Rechtsverkehr nicht gemeinschaftlich als Personenverband in Erscheinung treten, entsteht lediglich eine (nicht rechtsfähige⁹¹) BGB-Innengesellschaft.⁹² Im Außenverhältnis gegenüber dem Auftraggeber übernimmt stattdessen einer der Kooperationspartner als Träger von Rechten und Pflichten (scheinbar) die Projektverantwortung, während im Innenverhältnis vertraglich die im Einzelnen zu erbringenden Leistungen sowie das Risiko aus diesem Projekt auf die Partner verteilt sind.⁹³ So wird z. B. bei einem Anlagenbau-⁹⁴ oder einem Kreditkonsortium⁹⁵ einer der Partner als Konsortialführer den Vertrag zwar im eigenen Namen, im Innenverhältnis zu den Mitkonsorten aber auf gemeinsame Rechnung abschließen (sog. Innenkonsortium).

Neben einer fehlenden Außenwirkung ist diese BGB-Innengesellschaft – im Gegensatz zu einer Projektträgergesellschaft – auch nicht mit Kapital ausgestattet und verfügt über kein (gemeinschaftliches) Vermögen.⁹⁶ Es ist daher auch keine besondere, die „schuldrechtlichen Beziehungen der Gesellschafter überlagernde Organisation“⁹⁷ erforderlich. Die Partner behalten weitgehend ihre unternehmerische Entscheidungsautonomie und verpflichten sich lediglich i. S. d. gemeinsamen Zwecksetzung zu handeln.⁹⁸ Das für die Durchführung des Gemeinschaftsprojekts u. U. eingesetzte Vermögen entzieht sich damit auch nicht der Kontrolle der jeweiligen Partner, sodass insbesondere unternehmenseigenes Know-How

schen Recht das Contractual-Joint Venture eine von der *partnership* abzugrenzende Rechtskategorie dar (vgl. Zacher, Thomas (1997), S. 408; Horn, Norbert (1985), S. 237).

⁹⁰ Vgl. Langefeld-Wirth, Klaus (1990a), S. 123 m. w. N.; Vetter, Eberhard (2000), S. 1043.

⁹¹ Vgl. Gummert, Hans (2009a), Rn. 13; Stürner, Rolf (2009), Rn. 24. Nach chinesischem Recht kann gem. Art. 2 LCJV ein Contractual-Joint Venture unter bestimmten Voraussetzungen auch die Rechtsform einer juristischen Person annehmen und über (gemeinschaftliches) Vermögen verfügen. In einem solchen Fall liegt jedoch kein Contractual-Joint Venture im hier verstandenen Sinne vor.

⁹² Vgl. Wächtershäuser, Friedrich (1992), S. 52; Reinhard, Thorsten (2010), S. 2628; Baumanns, Axel/Wirbel, Bernd (2009), Rn. 2.

⁹³ Vgl. Milz, Klaus (1970), S. 156; Vetter, Eberhard (2000), S. 1043; Loycke, Dirk/Gräfer, Gerald (2008), Rn. 112; Saenger, Ingo (2010), S. 17.

⁹⁴ Jeder Konsorte hat den vertraglich ihm zugewiesenen Lieferungs- und Leistungsanteil zu erbringen und trägt das damit verbundene wirtschaftliche, technische und rechtliche Risiko (vgl. Nicklisch, Fritz (1985), S. 2365).

⁹⁵ Vgl. Groß, Thomas (1992), S. 113 f.; Gehrlein, Markus (1994), S. 1314; Kühne, Joachim (2007), S. 561; Hadding, Walther/Häuser, Franz (2007), Rn. 27.

⁹⁶ Vgl. Melcher, Christian (1970), S. 25; Horn, Norbert (1985), S. 236 f.; Wilde, Heiko (2007), S. 274; Billing, Tom (2010), S. 464. Sowohl nach Rechtsprechung als auch nach h. M. unterscheidet sich eine Innengesellschaft von einer Außengesellschaft durch zwei Merkmale: Zum einen die Nichtteilnahme am Rechtsverkehr und dadurch bedingt zum anderen das Fehlen von Gesamthandsvermögen (vgl. Ulmer, Peter (2009a), Rn. 276 m. w. N.; Lang, Fritz/Mulansky, Katja/Mulansky, Thomas (2010), S. 19). Nach einer Mindermeinung sei es allerdings auch bei einer Innengesellschaft möglich, Gesamthandsvermögen zu bilden (vgl. Schücking, Christoph (2009), Rn. 56 m. w. N.). Außengesellschaften entstehen i. d. R. durch Arbeitsgemeinschaften im Baugewerbe (vgl. Koeble, Wolfgang/Schwärzel-Peters, Martin (1996), S. 1735; zu deren Einordnung als Equity-Joint Venture vgl. Kapitel 2.2.2).

⁹⁷ Ulmer, Peter (2009a), Rn. 276.

⁹⁸ Vgl. Zacher, Thomas (1997), S. 408; Hewitt, Ian (2008), S. 57 f.; Fett, Torsten/Spiering, Christoph (2010b), S. 9.