

# Deutsch-Brasilianische Auslandsinvestitionen

## Rechtsformen und Geschäftspraktiken

TEXT: PARVIS PAPOLI-BARAWATI\*

**D**ie zwischen Deutschland und Brasilien bestehenden Handels- und Wirtschaftsbeziehungen blicken auf eine lange und kontinuierlich gewachsene Tradition zurück, die bis weit in das vorletzte Jahrhundert zurückreicht.

Wenn von deutsch-brasilianischen Investitionsvorhaben die Rede ist, so denken wir fast automatisch an deutsche Investitionen in Brasilien und nicht umgekehrt. Schließlich ist bekannt, dass die Mehrzahl der deutschen Großunternehmen, sowie eine beeindruckende Zahl kleiner und mittelständischer Unternehmen seit langem die brasilianische Wirtschaftslandschaft beleben. Auch in umgekehrter Richtung entwickelt sich ein deutlicher Trend, wonach Brasilien sich vom reinen Empfängerland ausländischer Investitionen mit wachsender Beschleunigung zum international tätigen Investor wandelt. Brasilianische Firmen suchen immer häufiger und mit Erfolg eine aktivere Beteiligung auf ausländischen Märkten, die über die reine Lieferung brasilianischer Rohstoffe hinausgeht.

International tätige Unternehmen können zwischen unterschiedlichen Mitteln zur Erschließung ausländischer Märkte wählen, je nach

gewünschter Intensität der eigenen Investition und Marktpräsenz im Ausland.

An erster Stelle steht das Direktgeschäft, also der reine Warenexport. Diese Form internationaler Aktivität erfordert zweifellos die geringste Intensität unternehmerischer Involvierung im Zielland. Das Hauptrisiko für den Verkäufer ist der Zahlungsausfall, dem durch sorgfältige Vertragsgestaltung begegnet werden muss, insbesondere durch richtige Auswahl der Zahlungs- und Übergabemodalitäten sowie Vereinbarung geeigneter Sicherheiten. Ferner muss bei Vertragsschluss bedacht werden, welches Recht im Streitfall zur Anwendung kommt und wo spätere Meinungsverschiedenheiten zu lösen sind. Hier erfreut sich aus guten Gründen die detaillierte Vereinbarung einer Schiedsgerichtsklausel wachsender Beliebtheit. Zwecks weiterer Reduzierung internationaler Risiken kann der Verkäufer seine Ware im eigenen Land auch an eine sogenannte Trading Company verkaufen, die sodann im eigenen Namen und auf eigene Rechnung den internationalen Verkauf durchführt. Sowohl deutsche als auch brasilianische Firmen wählen gerne und häufig die Form des Direktgeschäftes, da sie keinerlei eigene Auslandsinvestition erfordert. Kehrseite ist die gänzlich

fehlende unternehmerische Präsenz und damit fehlende Kundennähe im anderen Land. Dieser Umstand kann teilweise durch gezielte Produktpräsentierung in Vitrinen oder Showrooms abgemildert werden. Gerade kleine und mittlere brasilianische Hersteller finden auf diese Weise relativ kostengünstig Möglichkeiten, die Akzeptanz ihrer Produkte in Deutschland zu testen.

Zur besseren Schaffung einer eigenen Präsenz und Markenpromotion im Zielland bietet sich die Einschaltung eines Handelsvertreters (Agenten) oder Vertragshändlers (Distributors) an. Der Handelsvertreter ist Vermittler von Kaufabschlüssen und handelt somit in fremdem Namen und auf fremde Rechnung. Er verdient an der vereinbarten Provision für vermittelte Verkäufe. Der Vertragshändler hingegen kauft die Produkte von seinem ausländischen Vertragspartner und verkauft sie dann in eigenem Namen und auf eigene Rechnung an seine lokalen Kunden. Er erhält keine Provision, sondern verdient am Preisvorteil, also der Differenz zwischen günstigerem Einkaufs- und höherem Verkaufspreis. Beide Formen sind deshalb für ausländische Unternehmer reizvoll, weil sie die gesamte Struktur und Marktkenntnis des ausländischen Vertreters bzw. Händlers nutzen können, ohne

\* Der Autor ist Rechtsanwalt in Osnabrück und auf das deutsch-brasilianische Unternehmensrecht spezialisiert: [www.papoli-barawati.com](http://www.papoli-barawati.com)

## Konferenz über Infrastruktur- und Logistikinvestitionen

Rund 150 deutsche und brasilianische Unternehmer nahmen am 30. Januar in Frankfurt an der Konferenz über Infrastruktur- und Logistikinvestitionen in Brasilien teil. Bei der Veranstaltung – organisiert vom BDI und CNI in Zusammenarbeit mit der ABDIB (Associação Brasileira da Infra-Estrutura e Indústrias de Base) – wurden die aktuellen Rahmenbedingungen für Investitionen in Brasilien diskutiert sowie eine Reihe konkreter Projekte vorgestellt, die noch in 2006 starten sollen. Mehr dazu in der nächsten *Tópicos*-Ausgabe.

sich an Risiken oder Finanzaufwand für die Markterschließung beteiligen zu müssen. Besondere Sorgfalt ist bei der jeweiligen Vertragsgestaltung angebracht, vor allem bei internationalen Handelsvertreterverträgen, die sich in Brasilien nach einem eigenen Handelsvertretergesetz und in Deutschland nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) regeln, welches die europäische Handelsvertreterrichtlinie wirksam in nationales Recht umsetzt. Beide Rechtsordnungen sind stark zum Schutz des Vertreters ausgestaltet, allerdings mit bedeutenden Unterschieden. Während deutsche Unternehmen bereits seit vielen Jahrzehnten mit brasilianischen Vertretern und Händlern zusammenarbeiten, entdecken auch brasilianische Firmen zunehmend diese Form der Erschließung des deutschen Marktes.

Die Gründung einer Zweigniederlassung oder Filiale in Deutschland ist für brasilianische Unternehmen problemlos möglich. Handelt es sich nicht nur um eine reine Repräsentanz, sondern um eine Verkaufsniederlassung, muss die Eintragung beim örtlichen Handelsregister erfolgen. Hauptvorteil dieser Alternative ist, dass die Filiale rechtlich beinahe wie eine selbständige Firma auftreten kann (eigener Name, Vertragsschluss in eigenem

Namen, etc.), jedoch das mit einer Firmengründung verbundene Investitionsvolumen (Mindestkapital etc.) nicht aufgebracht werden muss. Dagegen ist für deutsche Firmen die Eröffnung einer Filiale in Brasilien kaum praktikabel, da hierfür stets die Zustimmung des brasilianischen Staatspräsidenten erforderlich ist.

Reichen die oben genannten Mittel zur Schaffung der als erforderlich angesehenen Marktpräsenz nicht aus, hat sich der ausländische Unternehmer für die Durchführung einer echten Direktinvestition im Zielland zu entscheiden, nämlich Firmengründung, Firmenkauf oder Joint-Venture (Gemeinschaftsunternehmen mit einem lokalen Partner). Hauptgründe für eine Direktinvestition können sein: Schaffung einer eigenen Produktion im Zielland, größere Kundennähe, stärkere Präsenz und Promotion, besseres Serviceangebot etc.. Weit über eintausend deutsche Firmen haben diesen Schritt in Brasilien bereits erzielt. Auch brasilianische Unternehmen setzen zwar noch zögerlich, aber mit stark zunehmender Tendenz diesen Schritt in Deutschland um. So haben inzwischen brasilianische Firmen aus verschiedensten Branchen in Deutschland ihre eigenen Tochtergesellschaften gegründet, u.a. aus den Sektoren Bank und

Finanzen, Transport und Logistik, Edelsteine, Maschinenbau, IT, Motoren, Musikinstrumente, Nahrungsmittel, Dienstleistungen etc. - und ständig werden es mehr! Diese Unternehmer beweisen neben Weitsicht und Mut auch einen Wandel in der brasilianischen Unternehmenskultur. Sie zeigen auch, dass die Ansiedlung brasilianischer Firmen in Deutschland nicht unbedingt schwieriger und bürokratischer sein muss als die Gründung deutscher Auslandstöchter in Brasilien. Deutschland bietet dem brasilianischen Investor nicht nur eine exzellente Infrastruktur, Sicherheit, gut ausgebildetes Personal, Steueranreize und einen kaufkräftigen Binnenmarkt. Vielmehr ergibt sich aus seiner zentralen Lage im Herzen Europas ein ausgezeichnete Ausgangspunkt für die Erschließung des gesamten west- und osteuropäischen Marktes.

Brasilien hat in den letzten Jahren einen kleinen Einblick in sein gewaltiges Potenzial gewährt, so dass wir uns alle auf den bevorstehenden weiteren Anstieg brasilianischer Direktinvestitionen in Deutschland freuen können. Damit würde ein neues und sehr interessantes Kapitel im dicken Buch der soliden, freundschaftlichen und fruchtbaren deutsch-brasilianischen Beziehungen aufgeschlagen werden. ■