

1. Einleitung und Begriffsdefinition

Michael Marschall/Michael Stelzel

1.1. Begriffsverständnis und Terminologie

Der Begriff „Joint Venture“ stammt aus der angelsächsischen Rechtssprache und ist ein Sammelbegriff für projektbezogene Unternehmenskooperationen.¹ Wörtlich übersetzt bedeutet Joint Venture „gemeinsames Wagnis“, „gemeinsames Risiko“ oder „gemeinsame Unternehmung“.² In der deutschen Sprache verwenden wir oft das Synonym „Kooperation“, also „Zusammen-Arbeit“ („co-operation“).

Joint-Venture-Verträge sind als solche in Österreich gesetzlich nicht speziell geregelt, weshalb unter anderem stets Brücken zum (i) nationalen österreichischen Recht, wie dem Allgemeinen Bürgerlichen Recht, dem Unternehmensrecht, dem Gesellschaftsrecht, dem Kartellrecht, dem Steuerrecht, als auch (ii) zu EU-Richtlinien, EU-Verordnungen (vgl etwa den Begriff „Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens“ in der Fusionskontrollverordnung oder im österreichischen Kartellgesetz) sowie Leitlinien der OECD zu schlagen sind.

Mangels sondergesetzlicher Regelung müssen wir in einem ersten Schritt eine Differenzierung in unterschiedliche Joint-Venture-Typen vornehmen, um die damit verbundenen Merkmale herausarbeiten zu können. Joint Ventures lassen sich aus Sicht der Praxis in die nachfolgend angeführte Fallgruppensystematik bringen:

1.2. Vertragliche und vergesellschaftete Joint Ventures

Die erste und auf den Blick einfachste Unterscheidung lässt sich aus dem Blickwinkel des Juristen/der Juristin in rein vertragliche und vergesellschaftete Kooperationen vornehmen. Joint Ventures können also in Contractual Joint Ventures und Equity Joint Ventures aufgegliedert werden, wobei sich auch hier wieder diverse Untergruppen und Feinheiten ergeben.

Ein „**Contractual Joint Venture**“ ist ein rein schuldrechtliches Verhältnis.³ So lässt sich ein Joint Venture als ein (oftmals zeitlich oder auf den Abschluss eines Projekts befristeter) Kooperationsvertrag definieren, wobei die Zusammenarbeit nicht in eine gemeinsam zu gründende und nach außen auftretende Gesellschaft

1 Dazu Unger-Endres, F&E-Kooperationen in Joint Ventures (2021), 31, und Staudenmeyer, Das Wirtschafts- und Vertragsrecht transnationaler Gemeinschaftsunternehmen in Entwicklungsländern in Horn (Hrsg), Recht des internationalen Wirtschaftsverkehrs Band 5, 10 f.

2 Vgl Unger-Endres, F&E-Kooperationen in Joint Ventures (2021), 31 als auch Volkmann, Joint Venture – Gemeinsame Chancen, geteiltes Risiko? BB 2023, I.

3 Siehe Volkmann, Joint Venture – Gemeinsame Chancen, geteiltes Risiko? BB 2023, I 1.

4. **Clean-Team-Mitglieder** sind Berater oder Mitarbeiter eines jeden Joint-Venture-Partners, die keine strategischen, operativen oder preisbildenden Funktionen und Zuständigkeiten haben. Diese dürfen Informationen an ihre Mandanten bzw Kollegen nur in anonymisierter und aggregierter Form weitergeben. Die Weitergabe der Informationen erfolgt in äußerst speziellen und hochsensitiven Fällen nur in physischer Form¹⁹ (zB bei Offenlegung von streng vertraulichen Verträgen mit Regulierungsbehörden); wird ein virtueller Datenraum verwendet, dann sind darauf besondere Sicherheitsvorkehrungen anzuwenden, sodass die Clean-Team-Mitglieder keine Download- oder sonstige Speicherungsrechte eingeräumt bekommen. Die eingesehenen Informationen dürfen häufig nur in Form eines stark kondensierten und der Kontrolle des offenlegenden Joint-Venture-Partners unterliegenden Berichts zusammengefasst werden.²⁰

2.2.2. Geheimhaltungsvereinbarungen

Die Joint-Venture-Parteien tauschen in der Vorbereitung eines Joint-Venture-Projektes in Gesprächen (zB in physischen oder Online-Meetings, per Telefonat oder Sprachnachricht) oder in Textform (zB per E-Mail oder Messenger-Dienste) sensible Daten aus, die oftmals als Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse zu werten sind. Es ist in der Praxis schwer bis unmöglich, den gesamten Kommunikationsfluss vollkommen sicher und koordiniert zu steuern und zu kontrollieren, und zwar insbesondere dann, wenn man keine klaren Kommunikationswege vereinbart oder berechnigte Kommunikatoren definiert hat.

Um einen ungewollten Abfluss von essenziellen und geschützten Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen zu verhindern, aber auch für den Fall, dass es dazu kommt, ist unbedingt eine wechselseitig bindende und berechnigende Geheimhaltungsvereinbarung zwischen den Joint-Venture-Partnern abzuschließen. Es passiert immer wieder, dass Mitarbeiter im Eifer der Vorfreude oder in bester Überzeugungsabsicht zu viel sagen und damit Informationen offenbaren, die über das für die Gründung des Joint Ventures notwendige Maß hinausgehen bzw nicht rechtlich durch eine entsprechende Geheimhaltungsvereinbarung abgesichert sind. Oftmals finden gerade in der Industrie wechselseitige Produktionsbesuche statt, um sich ein Bild von den Fertigungs- und Technologiekapazitäten der anderen Joint-Venture-

19 Zu diesem Zweck wird ein physischer Datenraum eingerichtet und die Einsichtnahme durch das Clean Team wird durch Berater und Vertreter des anderen Joint-Venture-Partners überwacht. Der zu erstellende Bericht wird dann ebenfalls einer strengen Inhaltskontrolle unterzogen, um sicherzustellen, dass keine vertraulichen Informationen weitergegeben werden. Auch wenn virtuelle Datenräume dank aktueller Technologie bereits ein sehr hohes Maß an Sicherheit bieten, verbleibt hier zwangsläufig ein gewisses Restrisiko, wenn die Einsichtnahme nicht überwacht werden kann.

20 Ebenfalls zu Clean Team *Ge/Keil/Zimmermann*, Digital Joint Ventures – ein Playbook für rechtliche und steuerliche Fragestellungen, BB 2023, 1815.

Partner zu machen, oder es werden Produkt- und Prototypmuster ausgetauscht. All dieses Wissen muss durch eine entsprechende Geheimhaltungsvereinbarung und entsprechende organisatorische Maßnahmen abgesichert werden.

Um einerseits einen zu großen Informationsabfluss einzudämmen und andererseits diesen, wenn sich dieser nunmehr doch ereignet, unter Kontrolle zu halten, ist eine gut durchdachte Geheimhaltungsvereinbarung das geeignete Mittel der Wahl.

Praxistipp

Diese Geheimhaltungsvereinbarung soll nicht bloß zwischen Juristen verhandelt und von der Geschäftsführung oder anderen Berechtigten unterzeichnet werden, sondern muss tatsächlich und nachweislich allen involvierten Mitarbeitern zur Kenntnis gebracht werden. Es ist nicht mit der Unterzeichnung der Geheimhaltungsvereinbarung getan, sondern erst, wenn alle Mitarbeiter deren Inhalt kennen und sich daher an dieser orientieren können, was sie sagen und weitergeben dürfen und was die Konsequenzen eines Zuwiderhandelns für die Joint-Venture-Partner sind, sind die Informationsflüsse in einem rechtssicheren Rahmen eingebettet.

Die Geheimhaltungsvereinbarung muss für alle Joint-Venture-Partner an einem für alle in die Joint-Venture-Vorbereitung involvierten Mitarbeiter zugänglichen Ablageort zur Verfügung stehen, sodass sie jeder Mitarbeiter jederzeit einsehen, lesen und nach ihr handeln kann. Mitunter kann sich hier als Ergänzung eine gemeinsame Schulung samt Q&A anbieten, wenn dies die interne Verfügbarkeit zulässt.

Darüber hinaus ist in der Vorbereitungs- und Strukturierungsphase zu bedenken, dass nicht nur Informationen zu Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen offengelegt werden – mitunter erhält der Joint-Venture-Partner auch Hinweise auf oder gar den direkten Kontakt zu (leitenden) Mitarbeitern (*Key Personnel*) oder auch Lieferanten und Kunden des jeweils anderen Joint-Venture-Partners. Auch diese Form der Offenlegung darf bei der Erstellung einer Geheimhaltungsvereinbarung nicht vergessen werden und ist in der Form eines Wettbewerbs- und Abwerbverbots (*Non-Competition and Non-Solicitation Undertaking*) zu regeln. Dabei ist darauf zu achten, die Dauer und Reichweite derartiger Beschränkungen aus wettbewerbs- und kartellrechtlicher Sicht zu prüfen, ausreichend zu individualisieren und zu überlegen (siehe dazu im Detail Kapitel 7.1.8.1.), Verstöße dagegen mit einer verschuldensunabhängigen Vertragsstrafe abzusichern, da es sich in der Praxis häufig gezeigt hat, dass die Bezifferung und der Nachweis eines konkreten Schadens in derartigen Fällen oftmals sehr schwierig ist.

Untenstehend finden Sie ein Muster für eine solche Geheimhaltungsvereinbarung. Außerdem werden Geheimhaltungsvereinbarungen üblicherweise im Joint-Venture-Term Sheet vereinbart (siehe dazu Kapitel 4.).

Geheimhaltungsvereinbarung

abgeschlossen zwischen

Option 1: *Bei wenigen Vertragsparteien – die überwiegende Anzahl der Joint Ventures besteht in der Praxis aus zwei bis vier Joint-Venture-Parteien:*

5. Gründung und Onboarding

Johannes Feilmair/Gabriel Straßer

5.1. Vorbemerkungen

Wie eingangs dargelegt, lassen sich Joint Ventures im Wesentlichen in verschiedene Typen einordnen. In erster Linie unterscheidet man dabei die klassische Form des **Equity Joint Ventures** und die rein schuldrechtliche Form des **Contractual Joint Ventures**.⁴⁴ Da bei einem Equity Joint Venture eine von den Joint-Venture-Partnern eigenständige Joint-Venture-Gesellschaft hinzutritt, stehen die gesellschaftsrechtlichen Aspekte bei diesem weitaus mehr im Fokus als bei Contractual Joint Ventures.

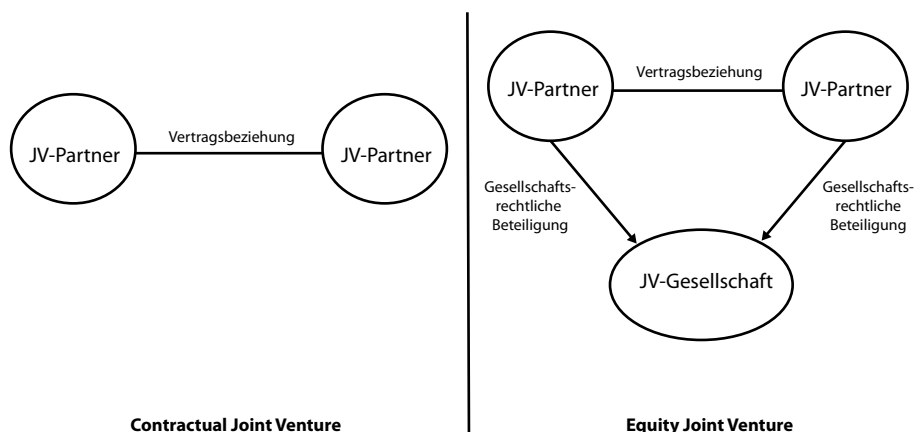


Abbildung 1: Struktur Contractual Joint Venture und Equity Joint Venture

Entscheiden sich (zukünftige) Joint-Venture-Partner zur Bildung eines Equity Joint Ventures, ist grundsätzlich zwischen zwei Entstehungsarten zu unterscheiden: Bei einer Neugründung entscheiden sich die Joint-Venture-Partner zur Errichtung einer neuen Gesellschaft mittels Gründungsvertrags (Gesellschafts-

⁴⁴ Auf die Unterscheidung ist bereits hingewiesen (siehe dazu Kapitel 1.2.). In diesem Zusammenhang ist darauf aufmerksam zu machen, dass die kartellrechtlichen Vorschriften auch bei einem Contractual Joint Venture Anwendung finden können (siehe dazu näher in Kapitel 7.2.1.2.). Mangels rechtlicher Definition des Begriffs „Joint Venture“ ist bei der Ausgestaltung von vertraglichen Beziehungen zwischen zwei oder mehreren Parteien besondere Vorsicht geboten. So kann bspw. ein Lizenzvertrag zwischen zwei Parteien (zB eine im Rahmen einer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit vorgenommene Lizenzierung von IP-Rechten und eine in diesem Rahmen vereinbarte gemeinsame Entwicklung von präklinischen Daten bis hin zur Herstellung und Kommerzialisierung eines Impfstoffs) unter Umständen bereits ein Contractual Joint Venture darstellen. Bereits in solchen Konstellationen sind die (kartell)rechtlichen Vorschriften zu beachten (siehe dazu näher insbesondere in Kapitel 7.1.8.).

vertrag). Andererseits können sich die Joint-Venture-Partner auch dazu entscheiden, sich an einer bereits bestehenden Gesellschaft, die auch eine Tochtergesellschaft eines Joint-Venture-Partners sein kann, mittels eines Beteiligungsvertrags oder im Wege einer Kapitalerhöhung zu beteiligen (sog **Onboarding**).⁴⁵

Im Rahmen der Gründung eines Joint Ventures wird eine Vielzahl an Verträgen geschlossen. So gibt es meist einen eigenen Joint-Venture-Vertrag (Syndikatsvertrag), der insbesondere jene Regelungen enthält, die nicht zwingenderweise in den Gesellschaftsvertrag aufzunehmen sind, und der auch nicht im Firmenbuch veröffentlicht wird.⁴⁶ Zusätzlich dazu werden je nach Zweck und Zielsetzung des Joint Ventures oftmals noch weitere Koordinierungsvereinbarungen geschlossen. *John* nennt hier bspw Lizenz-, Vertriebs-, Liefer-, Dienstleistungs-, Technologietransfer-, Produktions-, Kooperations-, Management-, Abnahme- und Finanzierungsverträge.⁴⁷ Da diese Verträge oftmals den operativen Teil der Joint-Venture-Gesellschaft regeln und für die Durchführung notwendig sind, werden sie auch „Durchführungsverträge“⁴⁸ oder „Rahmenverträge“⁴⁹ genannt.⁵⁰

Bei einem Contractual Joint Venture gilt es darüber hinaus zu beachten, dass der Joint-Venture-Vertrag als Gesellschaftervereinbarung in der Regel auch als Gesellschaftsvertrag einer GesbR qualifiziert werden kann, weshalb in diesem Zusammenhang auch von der „Doppelstöckigkeit“⁵¹ des Joint Venture gesprochen wird (siehe auch zur Abgrenzung zwischen Innen- und Außengesellschaft bei einer GesbR unter Kapitel 5.2.3.). Doch auch beim Equity Joint Venture gibt es diese Thematik, da auch hier der Joint-Venture-Vertrag in aller Regel den Gesellschaftsvertrag einer GesbR begründet. Selbstverständlich ist der Abschluss eines solchen Joint-Venture-Vertrags nicht zwingend, sofern sämtliche relevante Regelungen unmittelbar in den Gesellschaftsvertrag mitaufgenommen werden. Dies ist üblicherweise aufgrund der zwingenden Aufnahme des Gesellschaftsvertrags in die öffentlich einsehbare Urkundensammlung beim Firmenbuch nicht gewünscht.⁵² Aufgrund der Wichtigkeit oben erwähnter Koordinierungsvereinbarungen werden diese meist mit den Gründungs- und Joint-Venture-Verträgen durch gegenseitige Verweise rechtlich verknüpft, sodass ein verpflichtendes Vertragskonvolut erschaffen wird.⁵³

45 *John*, Joint Ventures, 143 f.

46 *John*, Joint Ventures, 230; vgl auch *Koppensteiner*, Satzungsbegleitende Nebenvereinbarungen in der GmbH, GesRZ 2021, 216 (216).

47 *John*, Joint Ventures, 143.

48 *Busch*, Joint-Ventures in der notariellen Praxis, RNotZ 2020, 249 (253).

49 *Nowotny* in *Kalss/Nowotny/Schauer* (Hrsg), Österreichisches Gesellschaftsrecht² (2017) Rz 4/129.

50 *Busch*, RNotZ 2020, 249 (253).

51 *Busch*, RNotZ 2020, 249 (252).

52 *Busch*, RNotZ 2020, 249 (252 f).

53 *John*, Joint Ventures, 143.

8. Steuerrechtliche Aspekte von Joint Ventures

Lukas Bernwieser

Bei der Planung und Strukturierung von Kooperationen zwischen Unternehmen spielen auch die steuerlichen Aspekte eine durchaus entscheidende Rolle. Joint Ventures lassen sich grundsätzlich in zwei Hauptkategorien unterteilen: Equity Joint Ventures und Contractual Joint Ventures. Diese Kooperationsformen unterscheiden sich nicht nur in ihrer rechtlichen Struktur, sondern auch grundlegend in ihren steuerlichen Implikationen.

Im Rahmen eines „**Equity Joint Ventures**“ gründen die beteiligten Unternehmen eine neue, rechtlich eigenständige Gesellschaft oder sie beteiligen sich gemeinsam an einer bereits bestehenden Gesellschaft. Diese Gesellschaft kann als Personengesellschaft (zB OG oder KG) oder als Kapitalgesellschaft (zB GmbH, AG, SE oder auch als flexible Kapitalgesellschaft nach dem FlexKapGG) ausgestaltet sein. Die Zusammenarbeit ist in diesen Fällen meist längerfristig angelegt.⁹⁴⁰

Demgegenüber steht das „**Contractual Joint Venture**“, das auf einem rein schuldrechtlichen Verhältnis basiert. Anders als beim Equity Joint Venture erfolgt die Kooperation nicht im Rahmen einer gemeinsamen Gesellschaft. Vielmehr handelt es sich hierbei um eine vertraglich geregelte Kooperation mehrerer Unternehmen. Diese Form der Zusammenarbeit ist oft zeitlich begrenzt oder auf den Abschluss eines bestimmten Projekts ausgerichtet.⁹⁴¹

Nachfolgend werden die steuerlichen Aspekte und Besonderheiten beider Joint-Venture-Typen übersichtlich aufgearbeitet, um eine fundierte Grundlage für die steuerliche Planung und Optimierung von Unternehmenskooperationen zu bieten. Dabei wird insbesondere auf die Unterschiede in der Besteuerung, die möglichen steuerlichen Risiken und die Gestaltungsmöglichkeiten eingegangen.

8.1. Equity Joint Venture

Aus steuerlichen Gesichtspunkten sind im Rahmen von Equity Joint Ventures unterschiedlichste Einflussfaktoren zu beachten. Zum einen ist die Steuerbelastung eines Joint Ventures nicht nur davon abhängig, wo das Joint Venture seinen Sitz und Ort der Geschäftsleitung hat, sondern – wie bei Unternehmen allgemein – insbesondere auch davon, wie die Funktionen, Chancen und Risiken in der Unternehmensstruktur im In- und Ausland verteilt sind, und wie die damit verbundene Verrechnungspreispolitik ausgerichtet ist. Eine wesentliche Rolle für die

940 Weiterführend siehe Kapitel 1.2.

941 Weiterführend siehe Kapitel 1.2.

Gesamtsteuerbelastung eines Joint Ventures spielt aber auch die grundsätzliche Positionierung hinsichtlich folgender Zielsetzungen:⁹⁴²

- **Steuerneutrale Errichtung (Lebensphase I):** Die Errichtung der Joint-Venture-Struktur soll möglichst steuerneutral erfolgen. Im Fokus stehen insbesondere die Ertrags- und Verkehrssteuerbelastung. Gleichzeitig dürfen allfällige (Alternativ-)Strukturierungen nicht zu komplex sein und müssen wirtschaftlich sinnvoll und tragfähig bleiben.
- **Laufende Besteuerung der Struktur (Lebensphase II):** Die laufende Steuerbelastung auf Gesellschafts- und Gesellschafterebene soll möglichst gering sein. Neben vielen anderen Punkten stehen insbesondere die quellensteuerfreie Rückführung erwirtschafteter Gewinne, steueroptimale Gewinn- und Verlustverrechnungsmöglichkeiten in der Struktur und die steuerliche Abzugsfähigkeit von Finanzierungskosten im Blickpunkt. Neben diesen ertragsteuerlichen Aspekten sind aber auch umsatzsteuerliche Aspekte wie zB der Vorsteuerabzug in der Struktur von zentraler Bedeutung.
- **Steueroptimaler Exit (Lebensphase III):** Wie der Einstieg (Errichtung, Gründung), so soll auch der Ausstieg (Exit) oder die Auflösung eines Joint Ventures weitestmöglich steueroptimal erfolgen können und nicht unnötig zur „Kostenfalle“ werden. Auch die Exit-Strategie ist daher bereits beim Set-up der Struktur entsprechend mitzubeachten.

Neben diesen traditionellen steuerlichen Eckpunkten kommen auch andere Faktoren, wie der Rechts- und Planungssicherheit, den Verfahrens- und Betriebsprüfungsdauern, der Komplexität der Dokumentationsanforderungen, der Möglichkeit von Tax Rulings, den allgemeinen Rechtsbefolgungskosten uvm für Joint Ventures eine immer stärkere Bedeutung zu.

Die Joint-Venture-Praxis zeigt, dass Kapitalgesellschaften gegenüber Personengesellschaften deutlich häufiger als Rechtsform gewählt werden. Diese Präferenz lässt sich neben rechtlichen Faktoren, wie etwa der klar abgegrenzten Haftungsstruktur, auch damit erklären, dass Personengesellschaften gerade im internationalen Kontext von zahlreichen steuerlichen Problembereichen begleitet werden (zB drohende Qualifikationskonflikte, oftmals fehlende steuerneutrale Übertragungsmöglichkeit von Personengesellschaftsanteilen,⁹⁴³ komplexe und laufende

942 Vgl. Sandy Ge/Viktoria Keil/Susanne Annette Zimmermann, Digital Joint Ventures – ein Playbook für rechtliche und steuerliche Fragestellungen, BB 2023, 1815 ff; Wurm in Fraberger/Baumann/Plott/Waitz-Ramsauer (Hrsg), Konzernsteuerrecht: Handbuch (2014)², Österreichische Steueraspekte internationaler Joint Ventures 71.

943 Anders als Anteile an Kapitalgesellschaften stellt die Anschaffung oder Veräußerung einer unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligung an einer Personengesellschaft stets eine Anschaffung oder Veräußerung ihrer anteiligen Wirtschaftsgüter dar. Seit dem AbgÄG 2012 ergibt sich dies auch klar aus § 32 Abs 2 EStG. Eine steuerneutrale Übertragung ist daher nur im Rahmen von Umgründungen nach dem UmgrStG möglich und setzt ua voraus, dass die Personengesellschaft, deren Anteile übertragen werden, ertragsteuerlich als Mitunternehmerschaft qualifiziert.

9. Streitbeilegung und gültige Schiedsklauseln

Sebastian Lukic/Sabine Supper

9.1. Vorbemerkung

Joint-Venture-Verträge enthalten üblicherweise einen vertraglichen Streitbeilegungsmechanismus.¹⁰⁶⁸ Als beliebtester Lösungsansatz hat sich die Schiedsgerichtsbarkeit etabliert.¹⁰⁶⁹ Joint-Venture-Partner machen dabei von der Möglichkeit, eine Schiedsvereinbarung zu treffen, Gebrauch. Damit vereinbaren die Joint-Venture-Partner, dass ihre Streitigkeiten nicht von einem staatlichen Gericht, sondern von einem Schiedsgericht entschieden werden.

Insbesondere bei internationaler Geschäftstätigkeit bringt die Wahl des Schiedsverfahrens zahlreiche Vorteile mit sich. Bei einem „International Joint Venture“ (siehe Kapitel 1.3.) sind die Vorteile des Schiedsverfahrens besonders evident. Dabei zeigen die folgenden sechs Punkte die wesentlichen Vorteile des Schiedsverfahrens auf:

Erstens: Der wohl größte Vorteil eines Schiedsverfahrens ist die praktisch weltweite **Anerkennung und Vollstreckung**. Das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche aus dem Jahr 1958 stellt eine Erleichterung des internationalen Geschäftslebens dar.¹⁰⁷⁰ Da derzeit 173 Staaten Vertragsparteien dieses Übereinkommens sind,¹⁰⁷¹ wird durch dieses Übereinkommen praktisch eine weltweite Anerkennung und Vollstreckung von Schiedssprüchen gewährleistet. Bei Streitigkeiten zwischen Joint-Venture-Partnern aus verschiedenen Ländern besteht hier ein erheblicher Unterschied zur Vollstreckung eines Urteils staatlicher Gerichte, denn die Anerkennung und Vollstreckung österreichischer Urteile ist außerhalb der Europäischen Union nicht immer möglich bzw mit erheblichem Aufwand verbunden.¹⁰⁷²

Zweitens: Im Vergleich zur staatlichen Gerichtsbarkeit ist der **erhöhte Spielraum** bei der Gestaltung des Verfahrens und die damit verbundene **Flexibilität** ein weiterer Vorteil des Schiedsverfahrens. Die Parteien können bspw das anwendbare Verfahrensrecht, den Sitz des Schiedsgerichts, die Anzahl der Schiedsrichter und die Verfahrenssprache selbst bestimmen.

1068 Riegler/Petsche in Liebscher/Oberhammer/Rechberger (Hrsg), Schiedsverfahrensrecht (2011) B. Bestellungsverfahren, Rz 5/68; John, Joint Ventures im Gesellschafts- und Kartellrecht, III. F. 30; VI. C. 6.9.1.

1069 John, Joint Ventures im Gesellschafts- und Kartellrecht, III. F. 30.

1070 Siehe auch das Europäische Übereinkommen über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit vom 21. April 1961.

1071 <https://www.newyorkconvention.org/contracting-states> (1.5.2025).

1072 Kutschera/Dobrić in H. Torggler et al (Hrsg), Schiedsgerichtsbarkeit³, Rz 57.

Drittens: Ein Schiedsverfahren bietet ein höheres Maß an **Vertraulichkeit**. Innerhalb der Grenzen des geltenden Rechts können die Parteien vereinbaren, das Verfahren vertraulich zu behandeln. Vertraulichkeitsbestimmungen können in der Schiedsvereinbarung weit ausgestaltet werden. Demgegenüber sehen viele Rechtsordnungen die Verfahrensöffentlichkeit vor, sodass auch Prozessfremde (und damit auch die Medien) bis zu einem gewissen Grad Einblick in das Verfahren bekommen können.

Viertens: Ein Schiedsgericht dient als **neutraler Boden** für die Streitbeilegung. Es wird also vermieden, dass Rechtsstreitigkeiten von einem nationalen Gericht, in dem etwa nur ein Joint-Venture-Partner (nicht aber der/die anderen Partner) seinen Sitz hat, entschieden werden.

Fünftens: Ein Schiedsverfahren ermöglicht in der Regel einen **zügigeren Abschluss des Rechtsstreits** (siehe auch Kapitel 9.2.7.). Ein Schiedsspruch bildet die finale Entscheidung, erwächst wie ein Urteil eines staatlichen Gerichtes in Rechtskraft und kann vollstreckt werden. Die Möglichkeiten, einen Schiedsspruch anzufechten, sind stark begrenzt. In Österreich können Schiedssprüche nur in besonderen Extremfällen (etwa gravierender Verletzung des rechtlichen Gehörs oder Unzuständigkeit des Schiedsgerichts) aufgehoben werden.¹⁰⁷³ Für Aufhebungsklagen, die in aller Regel nur auf schwerwiegende Verfahrensmängel beschränkt sind, ist der OGH zuständig.

Sechstens: Die Parteien eines Schiedsverfahrens haben die Möglichkeit, bei der **Wahl der Schiedsrichter** mitzubestimmen, wie viele und welche Schiedsrichter über ihre Streitigkeit entscheiden (siehe Kapitel 9.2.5.). Der Vorteil ist, dass die Parteien Schiedsrichter auswählen können, die auf Themen, die sich im konkreten Rechtsstreit stellen, spezialisiert sind.

Sowohl in Gesellschaftsverträgen (Satzungen) einer AG,¹⁰⁷⁴ SE, GmbH,¹⁰⁷⁵ GmbH & Co KG,¹⁰⁷⁶ FlexCo/FlexKapG, OG, KG¹⁰⁷⁷ und einer GesbR¹⁰⁷⁸ ist die Verankerung einer Schiedsvereinbarung rechtlich zulässig (siehe Kapitel 9.3.3.). Ebenso in zivilrechtlichen Verträgen zwischen Unternehmern. Eingeschränkt zulässig sind Schiedsvereinbarungen hingegen zwischen Unternehmern und Verbrauchern (siehe Kapitel 9.3.2.).

1073 Siehe § 611 ZPO.

1074 *Simonishvili in Napokoj/Foglar-Deinhardstein/Pelinka* (Hrsg), AktG Taschenkommentar (2019) § 17 AktG, Rz 23.

1075 *Berger in Foglar-Deinhardstein/Aburumieh/Hoffenscher-Summer* (Hrsg), GmbHG² zu § 4 GmbHG, Rz 38.

1076 *John*, Gesellschaftsrechtliche Aspekte des Joint Venture, VI.C.6.9.1. mwN.

1077 OGH 6 Ob 5/14z.

1078 OGH 7 Ob 2097/96z.

10. W&I-Versicherung

Begriff	Bedeutung	Verweis
Affirmative Cover	Deckung von bekannten Risiken unter der W&I-Versicherung (üblicherweise deckt die W&I-Versicherung nur unbekannte Risiken)	Kapitel 10.1.1.
Back-to-Back Cover	Deckung unter der Polizze soll den Umfang der Gewährleistungen unter dem Kaufvertrag spiegeln	Kapitel 10.1.1.
Bring-Down	Offenlegung des Verkäufers von Gewährleistungsverstößen gegenüber der Versicherung bzw dem Käufer kurz vor Closing der Transaktion	Kapitel 10.1.4.3.
Buy-Side Flip	Versicherungsprozess wechselt von der Verkäuferseite auf die Käuferseite. Dieser Buy-Side Flip erfolgt in den meisten Fällen noch im Indikationenprozess.	Kapitel 10.1.2.1. (3)
Buy-Side Policy	Versicherungsnehmer unter der W&I-Versicherung ist der Käufer/Investor	Kapitel 10.1.1.
Caps	Meint die Haftungsgrenzen im Kaufvertrag, die in den meisten Fällen unter der W&I-Versicherung ausgedehnt werden können	Kapitel 10.1.4.4.
Contingent Risk Versicherung	Versicherung von bekannten Risiken wie zB Steuern, Gerichtsverfahren, Umweltthemen etc	Kapitel 10.2.
Deemed oder Imputed Knowledge	Abstufungen der Wissensdefinition des Verkäufers im Kaufvertrag/der W&I-Versicherung (Seller's Knowledge)	Kapitel 10.1.4.2.
Endorsement	Nachträgliche Verbesserung der Polizze zB durch eine ergänzende Due Diligence zwischen Signing und Closing der Transaktion (jedenfalls nach Abschluss der Polizze [sog Inception] und Closing der Transaktion)	Kapitel 10.1.2.2. (4)
Enhancements	Verbesserungsmöglichkeiten unter der W&I-Versicherung im Vergleich zum Kaufvertrag	Kapitel 10.1.1.
Fairly Disclosed Prinzip	Tatsachen und Umstände, die für die Zwecke der W&I-Versicherung als offengelegt angesehen werden und somit für die Zwecke der W&I-Versicherung als ausgeschlossen gelten	Kapitel 10.1.4.3.
Knowledge Scrape	Verbesserungsmöglichkeit unter der W&I-Polizze (Enhancement), die ermöglicht, wissensqualifizierte Gewährleistungen im Kaufvertrag objektiv unter der Polizze zu decken und somit die Wissensqualifizierung für die Zwecke der W&I-Polizze zu löschen	Kapitel 10.1.4.2.
Limit of Liability	Höhe der Deckungssumme unter der W&I-Versicherung	Kapitel 10.1.2.1. (2)