

C.F. Müller Wirtschaftsrecht

## Handbuch Joint Venture

von

Dr. Torsten Fett, Dr. Christoph Spiering, Amelie Abt, Bernhard Arlt, Axel Bader, Michael K. Bergmann, Tom Billing,  
Karsten Mattheiß, Patricia Nacimiento, Rainer Thum, Kathrin Westermann

2. Auflage

C.F. Müller Heidelberg 2015

Verlag C.H. Beck im Internet:  
[www.beck.de](http://www.beck.de)

ISBN 978 3 8114 4102 6

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei [beck-shop.de](http://beck-shop.de) DIE FACHBUCHHANDLUNG

# 8. Kapitel

## Contractual Joint Venture

**Literatur:** *Billing/Lang* Grenzen der Werbemöglichkeiten eines Franchisegebers durch die Impressumspflicht des § 5a Abs. 3 Nr. 2 UWG, ZVertriebsR 2013, 207; *Billing/Lettl* Franchising und § 20 Abs. 1 GWB, WRP 2012, 773 (Teil 1) und 906 (Teil 2); *Brandt/Sonnenhol* Verträge für Konsortialkredite, WM 2001, 2329; *Burchardt/Pfülb* Kommentar zum ARGE- und Dach-ARGE-Vertrag, 4. Aufl. 2006; *Diem* Akquisitionsfinanzierung, 3. Aufl. 2013; *Flohr/Wauschkuhn* Vertriebsrecht, 2014; *Gilch/Pelz* Compliance-Klauseln – gut gemeint aber unwirksam?, CCZ 2008, 131; *Jagenburg/Schröder/Baldringer* Der ARGE Vertrag, 3. Aufl. 2012; *Lakkis* Das unerkannte Damoklesschwert über der Baustelle – Teil II: Die Anwendbarkeit der §§ 381 II, 377 HGB auf eine Bau-ARGE und die Besonderheiten einer ordnungsgemäßen Untersuchung am Bau, NZBau 2012, 737; *Martinek* Der neue Network-Governance-Kodex – Eine kleine Würdigung eines großen Projekts, ZVertriebsR 2012, 104; *Martinek/Semler/Habermeier* Handbuch des Vertriebsrechts, 3. Aufl. 2010; *Metzlaff* Praxishandbuch Franchising, 2003; *ders.* Internetvertrieb und Franchising, Jahrbuch Franchising 2014/2015; *Metzlaff/Stauber* Compliance in Franchisesystemen, Jahrbuch Franchising 2011; *Möffert* Der Forschungs- und Entwicklungsvertrag, 3. Aufl. 2008; *ders.* Jahresabschlussfeststellung bei Personengesellschaften – Grundlagengeschäft? – Mehrheitsregeln – Thesaurierung im Konzern, DStR 2007, 28; *Schäfer* Vom Einstimmigkeitsprinzip zum treuepflichtgetragenen Mehrheitsentscheid im Personengesellschaftsrecht, ZGR 2013, 237; *K. Schmidt* Vom Handelsvertreterrecht zum modernen Vertriebsrecht – Handelsrecht, Vertriebspraxis und Kartellrecht, JuS 2008, 665; *Schröder* Anforderungen an ein Compliance-/CSR-Prozess im Lieferantenmanagement (Compliance-Risiko: Korruption), CCZ 2013, 74; *Schultze/Wauschkuhn/Spenner/Dau* Der Vertragshändlervertrag, 4. Aufl. 2008; *Schulz/Englert* Compliance in und für öffentliche(n) Vergabeverfahren, CCZ 2014, 1226; *Stöcker/Stünkel* Syndizierungen mit EU-ausländischen Kreditinstituten unter Rückgriff auf das Refinanzierungsregister, BKR 2008, 50; *Teike/Matthiesen* Compliance-Klauseln als sinnvoller Bestandteil eines Compliance-Systems, BB 2013, 771; *Thierau/Messerschmidt* Die Bau-ARGE – Teil 1: Grundstrukturen und Vertragsgestaltung, NZBau 2007, 129; *Wilde* Joint Venture: Rechtliche Erwägungen für und wider die Errichtung eines Gemeinschaftsunternehmens, DB 2007, 269; *Winzer* Forschungs- und Entwicklungsverträge, 2. Aufl. 2011; *Wündisch* Beck'sche Online-Formulare, 12.3 Forschungs- und Entwicklungsvertrag; *ders.* Vergiftetes Geld? Ergebnis- und verwertungsbezogene Auflagen in öffentlich geförderten FuE-Verbundprojekten, BB 2009, 679.

### Übersicht

	Rn.
I. Definition .....	3
1. Rechtsträger .....	3
2. Organisation .....	6
3. Ziel .....	9
4. Finanzierung .....	10
5. Haftung der Joint Venture Partner .....	12
6. Corporate Identity .....	14
II. Vor- und Nachteile eines Contractual Joint Venture .....	15
III. Typischer Gestaltungsbedarf in der Praxis .....	24
IV. Typische Fallbeispiele in der Praxis .....	26
1. Gemeinsame Forschung und Entwicklung .....	26
2. Arbeits- und Bietergemeinschaften, insbesondere die ARGE der Bauwirtschaft .....	38
3. Konsortialverträge .....	54
4. Vertriebsverträge .....	63

- 1 Zur Errichtung eines Joint Venture können die Partner ihre Zusammenarbeit auch lediglich durch **schuldrechtliche Absprachen** koordinieren (sog. **Contractual Joint Venture**). Ein Contractual Joint Venture bietet sich bei zeitlich beschränkter Zusammenarbeit an, insbesondere bei der Beschränkung auf einzelne Projekte (z.B. ARGE am Bau, Kooperationen auf dem Gebiet von Forschung und Entwicklung). Geradezu klassischer Fall ist die gemeinsame Abgabe eines Angebots, etwa bei Großprojekten, oder die Finanzierung über Bankkonsortien.<sup>1</sup> Aber auch strategische Allianzen, die Unternehmen vereinbaren, fallen in die Kategorie schuldrechtlicher Absprachen zwischen den Partnern (z.B. Einkaufs- oder Vermarktungsk Kooperationen; zu deren kartellrechtlicher Behandlung siehe oben 5. Kap. Rn. 169 ff.). Neben typischen Definitionsmerkmalen und Hinweisen zur Gestaltungspraxis bei häufigen Contractual Joint Venture stellt dieses Kapitel wichtige Beispiele (**Forschungs- und Entwicklungsverträge, ARGE, Konsortialverträge, Vertriebsverträge**) solcher schuldrechtlichen Unternehmenskooperationen vor. (Zur Abgrenzung von Equity Joint Venture siehe bereits oben 2. Kap. Rn. 18 ff.).
- 2 Auch wenn es sich bei diesen Beispielen um in der Praxis besonders häufige Anwendungsfälle eines Contractual Joint Venture handelt, ist nicht zu verkennen, dass die Grenzen, ab denen eine (an sich alltägliche) Vertragspartnerschaft das Niveau eines Contractual Joint Venture erreicht, fließend sind. So kann etwa die Kooperation einer **E-Commerce-Plattform**, die (wegen des regulatorischen Aufwands) nicht selbst **Zahlungsdienstleister** sein möchte, mit einem nach dem ZAG zur Erbringung von Zahlungsdiensten Berechtigten ein „normales“ Dienstleistungsverhältnis sein;<sup>2</sup> nicht anders als die Vertragsbeziehung der Parteien z.B. eines Reinigungsvertrags. Mitunter kann eine Kooperation auf dem Gebiet des E-Commerce und der Zahlungsabwicklung aber auch eine Komplexität erreichen, die der Vertragspartnerschaft eher das Gepräge eines Contractual Joint Venture denn einer bloßen Dienstleistungsbeziehung gibt. Der in diesem Kapitel dargestellte Rahmen sollte jedoch auch für solche Erscheinungsformen eines Contractual Joint Venture Orientierungspunkte enthalten, die sich von den im Folgenden aufgegriffenen Beispielen (wie z.B. der ARGE) unterscheiden.

### I. Definition

#### 1. Rechtsträger

- 3 Arbeiten die Partner lediglich auf schuldrechtlicher Ebene zusammen, so treten nur sie – einzeln oder zusammen – im Rechtsverkehr nach außen auf. In diesen Fällen werden grundsätzlich nur die Partner selbst persönlich verpflichtet. Regelmäßig jedoch wird bei projektbezogener Zusammenarbeit die Auslegung der zwischen den Partnern getroffenen Vereinbarungen ergeben, dass diese konkludent eine **Gesellschaft bürgerlichen Rechts** errichtet haben. (Zur Abgrenzung von Equity Joint Venture siehe oben 2. Kap. Rn. 18 ff.). Hierfür ist lediglich der Abschluss eines Gesellschaftsvertrages erforderlich, in dem sich die Parteien zur Verfolgung eines gemeinsamen Zweckes sowie zur Förderung desselben verpflichten (vgl. § 705 Abs. 1 BGB).<sup>3</sup> Der Abschluss des Gesellschaftsvertrages ist dabei formlos möglich und kann auch

---

1 MünchHdb. GesR Bd. 1/Hamann/Fröhlich § 28 Rn. 2.

2 Zum Hintergrund vgl. *LG Köln* WM 2012, 405 – Lieferheld.de.

3 Zu diesen Erfordernissen im Einzelfall MünchKomm BGB/Ulmer/Schäfer § 705 Rn. 142 ff., 153 ff.; Windbichler GesR, § 5 Rn. 1 ff.

durch schlüssiges Verhalten erfolgen.<sup>4</sup> Eine Verabredung der Partner, auf der Basis einer schuldrechtlichen Vereinbarung zur Realisierung eines bestimmten Projekts zu kooperieren, wird regelmäßig in diesem Sinne ausgelegt werden können.

Doch selbst wenn **keine ausdrückliche Abrede** eines gemeinsamen Zwecks **vorliegt**,<sup>4</sup> materiell aber eine projektbezogene Zusammenarbeit gewollt ist und auch umgesetzt wird, wird die Auslegung der zwischen den Joint Venture Partnern getroffenen schuldrechtlichen Vereinbarungen regelmäßig zur Annahme der Begründung einer GbR führen. Eine entsprechende Einordnung erfolgt in der Rechtsprechung des BGH in Bezug auf Ehegatten, wenn diese mit ihren Leistungen einen über die Verwirklichung der ehelichen Gemeinschaft hinausgehenden Zweck verfolgen, wie er etwa vorliegt, wenn die Eheleute durch den Einsatz von Vermögenswerten oder Arbeitsleistungen gemeinsam ein Unternehmen aufbauen oder gemeinsam eine berufliche oder gewerbliche Tätigkeit ausüben.<sup>5</sup> Diese Grundsätze dürften für ein Contractual Joint Venture, in dem es an der ausdrücklichen Vereinbarung des vorrangigen Kooperationsziels (die ausdrückliche Gründung einer Joint Venture Gesellschaft) mangelt, entsprechend gelten. Joint Venture Partner, die lediglich auf schuldrechtlicher Ebene miteinander kooperieren, sind demnach regelmäßig rechtlich trotzdem als Gesellschafter einer **Gesellschaft bürgerlichen Rechts** im Sinne der §§ 705 ff. BGB anzusehen. Nimmt diese Gesellschaft als solche am Rechtsverkehr teil, handelt es sich um eine **Außen-GbR**, auf deren Haftungsverfassung die Vorschriften über die OHG entsprechende Anwendung finden.<sup>6</sup> Die Außen-GbR ist rechtsfähig (§ 124 Abs. 1 HGB analog) und ihre Gesellschafter haften persönlich und unbeschränkt auch für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft (§§ 128, 129, 130 HGB analog).<sup>7</sup>

Ist die kooperative Geschäftstätigkeit nicht nur auf ein Einzelprojekt bezogen, sondern auf eine gewisse Dauer angelegt, kann die zwischen den Partnern getroffene Vereinbarung zur konkludenten Errichtung einer **offenen Handelsgesellschaft** i.S.d. § 105 Abs. 1 HGB führen. Entscheidendes Abgrenzungskriterium zur GbR ist insoweit der Gewerbebegriff des § 1 Abs. 2 HGB, also die Frage, ob das Unternehmen nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Gewerbebetrieb erfordert.<sup>8</sup> In diesem Falle folgt die unbeschränkte persönliche Haftung der Gesellschafter für die Verbindlichkeiten der Joint Venture Gesellschaft unmittelbar aus § 128 HGB. Insbesondere bei der typischen ARGE zur gemeinsamen Bewerbung für Baugroßprojekte kommt eine Einordnung als OHG in Betracht (siehe unten Rn. 38 ff.).

## 2. Organisation

Anders als beim Equity Joint Venture behalten die kooperierenden Partner eines Contractual Joint Venture typischerweise die **volle unternehmerische Entscheidungsautonomie**. Für das Joint Venture bedeutet dies, dass es keine eigene von den Partnern unabhängige Führung durch Delegation bestimmter originär bei den Partnern

<sup>4</sup> Palandt/*Sprau* BGB, § 705 Rn. 12; MünchKomm BGB/*Ulmer/Schäfer* § 705 Rn. 25 ff., 32 ff.

<sup>5</sup> Vgl. *BGH FamRZ* 1995, 1062 ff.; ebenso *NJW* 2006, 1268 ff.; *WM* 2000, 522 f.; Palandt/*Sprau* BGB, § 705 Rn. 39.

<sup>6</sup> Vgl. Palandt/*Sprau* BGB, § 714 Rn. 11 ff.; *BGH NJW* 2001, 1056 ff.

<sup>7</sup> Zwar besteht in der GbR, anders als bei der OHG nach § 125 Abs. 1 und 2 HGB, grundsätzlich das Erfordernis der Gesamtvertretung, jedoch genügt insoweit, dass ein Gesellschafter mit (auch stillschweigender) Billigung der anderen Gesellschafter handelt, vgl. Palandt/*Sprau* BGB, § 709 Rn. 1.

<sup>8</sup> Vgl. MünchKomm BGB/*Ulmer/Schäfer* § 705 Rn. 3; Baumbach/*Hopt/Hopt* HGB, § 1 Rn. 12 ff.

liegender Befugnisse erhält. Vielmehr sind die kooperierenden Joint Venture Partner bei allen das gemeinsame Projekt oder die gemeinsame Strategie betreffenden Angelegenheiten, nach außen oder innen, direkt selbst beteiligt. Für die Joint Venture Partner heißt dies, dass das Betreiben des gemeinsamen Projekts vollumfänglich in die eigene Unternehmensorganisation eingegliedert werden muss, während dies bei Equity Joint Venture durch Verlagerung des operativen Geschäfts auf die Joint Venture Gesellschaftsebene vermieden werden kann. Umso wichtiger ist es in Contractual Joint Venture, Streitige Punkte bereits in der Verhandlungsphase für die genaue Regelung im Vertrag zu antizipieren. Allerdings kann es sich auch bei Contractual Joint Venture für den Fall der längeren, eventuell strategischen Zusammenarbeit anbieten, bestimmte **Anpassungsmechanismen** vorzusehen, denn vor allem die Entwicklung äußerer Umstände wird sich oft nicht hinreichend absehen und präzise genug vertraglich gestalten lassen.

- 7 Ähnlich wie bei Equity Joint Venture kann dabei an die Installation eines **Lenkungsgremiums zur Durchführung des Kooperationsvertrages** gedacht werden, dessen Aufgaben, Zusammensetzung, Kompetenzen und innere Organisation genau im Vertrag geregelt werden. Im Wesentlichen ähnelt die vertraglich abzubildende Interessenlage dabei denen zum Eskalationsverfahren beim Equity Joint Venture (siehe oben 7. Kap. Rn. 527).<sup>9</sup> Bei dauerhaften Lieferbeziehungen bedarf es etwa der Berücksichtigung von Marktpreisschwankungen. Um eine erneute Nachverhandlung entbehrlich zu machen, kann in den Grenzen gesetzlicher Wirksamkeitsvoraussetzungen (§ 1 ff. Preisklauselgesetz; im – wohl eher seltenen – Fall von AGB ist auch die Schranke des § 307 BGB zu berücksichtigen) an die Vereinbarung von **Preisklauseln** gedacht werden.<sup>10</sup> Schließlich kann es ebenso nötig werden, technischen Entwicklungen bei dauerhaften vertraglichen Beziehungen Rechnung zu tragen. Dabei können **einseitige Leistungsbestimmungsrechte** unter vertraglich festgesetzten Voraussetzungen etwa für den Fall vorgesehen werden, dass Produkte wegen technischen Fortschritts nicht mehr produziert werden und die vertragliche Beziehung trotzdem anhand von Alternativlieferungen aufrecht erhalten werden soll.
- 8 Sollte der Kooperationsvertrag zumindest konkludent den Abschluss eines GbR-Gesellschaftsvertrages darstellen und sollten Mehrheitsentscheidungen der Joint Venture Partner gewollt sein, so müssen bei der inneren Organisation der gemeinsamen Tätigkeit die Beschränkungen, welche sich aus der Rechtsprechung des BGH zur **Zulässigkeit von Mehrheitsbeschlüssen** in Personengesellschaften ergeben, beachtet werden. Bei der GbR gilt nämlich der personengesellschaftsrechtliche Grundsatz, dass Gesellschafterbeschlüsse einstimmig zu fällen sind, soweit der Gesellschaftsvertrag keine abweichende Bestimmung enthält.<sup>11</sup> Haben die Parteien eine solche Mehrheitsbeschlussklausel aufgenommen, ist unter Anwendung der allgemeinen Auslegungsgrundsätze zu ermitteln, ob der jeweilige Beschlussgegenstand dieser Klausel unterfällt. Den insoweit beschränkenden Bestimmtheitsgrundsatz<sup>12</sup> hat der BGH ausdrücklich aufgegeben.<sup>13</sup> Ob der jeweilige **Mehrheitsbeschluss wirksam** ist, richtet sich danach, ob dieser

---

<sup>9</sup> Hamann/Sigle/Loycke/Gräfe Vertragsbuch GesR, § 18 Rn. 37.

<sup>10</sup> Vgl. Hamann/Sigle/Loycke/Gräfe Vertragsbuch GesR, § 18 Rn. 39.

<sup>11</sup> § 709 Abs. 1 BGB, § 119 Abs. 1 HGB.

<sup>12</sup> Vgl. zur Entwicklung der Rspr. des BGH zum Bestimmtheitsgrundsatz MünchKomm BGB/Schäfer § 709 Rn. 84 ff.; Schäfer ZGR 2013, 237.

<sup>13</sup> Vgl. BGH WM 2013, 31 Rn. 26; WM 2009, 231 Rn. 15ff; WM 2012, 502 Rn. 16; Palandt/Sprau BGB Vorb. § 709 Rn. 11a; MünchKomm BGB/Schäfer § 709 Rn. 86.

als eine Verletzung der gesellschaftlicher Treuepflicht der Mehrheit gegenüber der Minderheit zu qualifizieren ist. Das kommt insbesondere bei Maßnahmen in Betracht, die die gesellschaftsvertragliche Grundlage – den Kernbereich – betreffen. Ist das nicht der Fall, ist jedenfalls die Minderheit hinsichtlich einer Treuepflichtverletzung durch die Mehrheit beweispflichtig.<sup>14</sup> (zu Einzelheiten dazu siehe oben bei 7. Kap. Rn. 268).

### 3. Ziel

Der Typus des Contractual Joint Venture erfasst sowohl projektbezogene Unternehmenskooperationen, deren Verträge von hoher Einzelfallbezogenheit geprägt sind, als auch solche Kooperationsverträge, die **längerfristig und projektübergreifend** eine Zusammenarbeit der Partner ermöglichen sollen. Vor allem strategische Partnerschaften sowie Vertriebspartnerschaften fallen unter die längerfristigen und projektübergreifenden Contractual Joint Venture. Dagegen besteht eine ARGE zwischen einzelnen Bauunternehmen typischerweise nur für ein bestimmtes Baugroßprojekt, zu dessen Erfüllung ein Bauunternehmen alleine nicht die Kapazitäten hätte oder bei dem durch die gemeinsame Bewerbung Synergien geschaffen werden können. Abhängig von dem Umfang des zu realisierenden Projekts kann eine ARGE aber auch von vornherein auf eine gewisse Dauerhaftigkeit angelegt sein. So liegen Gerichtsentscheidungen, in denen die Rechtsnatur von ARGE bewertet werden mussten, teilweise Sachverhalte zugrunde, in denen die ARGE eine Dauer von bis zu zehn Jahren hatte.<sup>15</sup>

### 4. Finanzierung

Die Finanzierung des Contractual Joint Venture erfolgt durch Mittel der Joint Venture Partner, ohne dass die Mittel vor der Investition in eine separate Einheit eingebracht werden. Nur für den Fall, dass die Partner durch den Joint Venture Vertrag eine nach außen auftretende GbR (z.B. eine ARGE) gründen, besteht die Möglichkeit, dass auf der Ebene eines gesonderten Rechtsträgers – nämlich der Außen-GbR – Vermögen gebildet wird. Typischerweise aber werden die Joint Venture Partner die zur Umsetzung des Projektes nötigen **Vermögensdispositionen in der Sphäre ihrer eigenen Rechtspersönlichkeiten** vornehmen. Denkbar ist als Gestaltungsvariante aber, dass einer der Partner die nötigen Vermögensgegenstände anschafft und der andere sich an der Finanzierung durch Bereitstellung von Darlehen beteiligt, die durch Einräumung dinglicher Sicherheiten an dem anzuschaffenden Vermögensgegenstand besichert werden.<sup>16</sup> Kapitalerhaltungsvorschriften sind beim Contractual Joint Venture nicht zu beachten; allenfalls auf der Ebene der als Kapitalgesellschaften organisierten Joint Venture Partner können sie nach den allgemeinen Grundsätzen eine Rolle spielen.

Die Amortisation der Investitionen erfolgt bei der vereinzelt realisierten Außen-GbR, in die auch tatsächlich Vermögen eingebracht wurde, durch **anteilige Gewinnausschüttung**; im Falle der Darlehensquerfinanzierung zwischen den Joint Venture Partnern durch die **Rückzahlung des Darlehens** in einem fortgeschrittenen Projektstadium. Dazu bietet es sich an, orientiert an bestimmten Eckdaten der Projektentwicklung (Milestones) oder Terminen konkrete Rückzahlungsmodalitäten abhängig vom Projektfortschritt vertraglich zu vereinbaren.<sup>17</sup>

<sup>14</sup> BGH WM 2009, 231 Rn. 17; näher dazu Schäfer ZGR 2013, 237, 249 ff.

<sup>15</sup> Vgl. z.B. OLG Frankfurt NZBau 2005, 590.

<sup>16</sup> Wilde DB 2007, 269.

<sup>17</sup> Hamann/Sigle/Loycke/Gräfe Vertragsbuch GesR, § 18 Rn. 23.

### 5. Haftung der Joint Venture Partner

- 12 Die Contractual Joint Venture Partner gründen keine separate Joint Venture Gesellschaft, bei der die Haftung auf die Höhe der Investitionssumme für das betreffende Projekt beschränkbar wäre. Soweit durch den Abschluss des Contractual Joint Venture Vertrages und den gemeinsamen Außenauftritt eine Außen-GbR entsteht, **kann die Haftung ihrer Gesellschafter gesellschaftsrechtlich nicht begrenzt werden**; es gelten vielmehr die §§ 128 ff. HGB analog.<sup>18</sup> Die Möglichkeit der haftungsbeschränkten Zusammenarbeit besteht also bei der rein schuldrechtlichen Zusammenarbeit im Gegensatz zu inkorporierten Joint Venture nur dann, wenn mit dem jeweiligen Vertragspartner (Dritten) eine individuelle Haftungsbeschränkung vereinbart wird.<sup>19</sup>
- 13 Nicht zuletzt wegen der grundsätzlich unbeschränkten Haftung im Außenverhältnis ist die Haftung der kooperierenden Joint Venture Partner untereinander ein wichtiger Punkt, der im Vertrag geregelt werden muss. Insbesondere weil Schadensnachweise aufwändig sein können und trotz Pflichtverletzung eine weitere Zusammenarbeit der kooperierenden Joint Venture Partner gewollt sein kann, bietet sich die Vereinbarung von **Garantien, Haftungshöchstgrenzen und Schadenspauschalierungen** an.<sup>20</sup>

### 6. Corporate Identity

- 14 Oftmals fehlt es Contractual Joint Venture an einer eigenen *Corporate Identity*. Zwar lässt sich der gemeinsame Marktauftritt durch koordinierte Marketingmaßnahmen kommunizieren, doch fehlt bei rein schuldrechtlichen Kooperationen meistens der geschlossene Marktauftritt. Denkt man jedoch an die ARGE, die im Einzelfall auch als Außen-GbR auftreten kann, so ist ein gemeinsamer Name, z.B. zur Benutzung auf Briefköpfen, denkbar. Ein einheitliches Erscheinungsbild darüber hinaus zu Zwecken der Öffentlichkeitsarbeit und des Marketing fehlt jedoch typischerweise bei Contractual Joint Venture. Eine Ausnahme bilden insoweit Vertriebsverträge (vgl. näher dazu Rn. 63 ff.), bei denen der systemeinheitliche Marktauftritt regelmäßig eines der maßgeblichen Ziele beider Vertragsparteien ist, wobei die Intensität des systemeinheitlichen Marktauftritts in der Praxis der Vertriebssysteme unterschiedlich ausfällt.

## II. Vor- und Nachteile eines Contractual Joint Venture

- 15 Im Allgemeinen können **Vorteile und Nachteile des Contractual Joint Venture** im Verhältnis zu anderen Formen von Unternehmenskooperationen, insbesondere dem Equity Joint Venture, zwar theoretisch erörtert werden. Letztlich muss sich die Entscheidung für eine bestimmte Form der Zusammenarbeit, z.B. für ein Contractual Joint Venture, aber nach den jeweiligen Interessen der kooperationswilligen Partner im Einzelfall sowie der Art des gemeinsamen Vorhabens richten. Bereits in der Einleitung (vgl. 2. Kap. Rn. 2 ff. und oben Rn. 1) ist deutlich geworden, dass der Begriff des Contractual Joint Venture sich nicht auf einen bestimmten Typus beschränken lässt, so dass Aussagen zu den verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten von schuldrechtlichen Kooperationen nur sehr allgemein getroffen werden können. Da beim

---

18 Siehe dazu das ARGE-Beispiel unten unter Rn. 48.

19 Eine einseitige Haftungsbeschränkung dagegen entfaltet keine Wirkung auf die gesetzlich vorgesehene Gesellschafterhaftung, vgl. *BGH NJW* 1999, 3483 – GbRmbH.

20 Hamann/Sigle/Loycke/Gräfe Vertragsbuch GesR, § 18 Rn. 25.

**Contractual Joint Venture** über den Joint Venture Vertrag hinaus keine eigene gesellschaftsrechtliche Einheit geschaffen wird, bietet sich diese Form der Zusammenarbeit vor allem bei **einzelprojektbezogenen und eher kurzfristigen Kooperationen** an. Andererseits werden mit dem Lizenzvertrag oder dem Handelsvertretervertrag eben auch typischerweise langfristig angelegte Formen der Zusammenarbeit als Contractual Joint Venture verstanden.

Die Tatsache, dass bei den meisten Contractual Joint Venture eine separate Organisationsebene für das Joint Venture fehlt, in jedem Falle aber keine separate Joint Venture Gesellschaft gegründet wird, kann es **schwierig** machen, eigentlich angestrebte **Synergieeffekte** und die homogene **Bündelung von Kompetenzen** reibungslos zu **erreichen**, weil das gemeinsame Projekt operativ von zwei Seiten aus geleitet wird und eventuell abzustimmende Vorgänge nicht in der gleichen Organisationsstruktur untergebracht sind. Dies kann zu einem hohen **Koordinationsaufwand** führen und die Joint Venture Partner im schlimmsten Fall überfordern. Ferner ist der Zwang zu kooperieren und das Joint Venture zum Erfolg zu führen bei einem Equity Joint Venture wesentlich größer. So ist etwa die **Insolvenz einer Joint Venture Gesellschaft** regelmäßig mit **erheblichen Imageschäden** für die beteiligten Unternehmen verbunden und so für die Partner – über die finanzielle Komponente hinaus – ein großer Anreiz gegeben, das Gemeinschaftsprojekt nach Kräften zu unterstützen. Dagegen kann die **Abwicklung** der rein schuldrechtlichen Beziehungen eines **Contractual Joint Venture** vergleichsweise **geräuschlos** erfolgen und zeitigt daher auch regelmäßig keine negativen Auswirkungen auf den Ruf der beteiligten Unternehmen. Insoweit mag hier weniger Bereitschaft der Partner vorhanden sein, aufkommende Schwierigkeiten zu überwinden und die Erreichung des gemeinsamen Ziels auch gegen unvorhergesehene Widerstände zu verfolgen.<sup>21</sup>

Die Joint Venture Partner müssen sich bei der Frage nach der Form der konkreten Zusammenarbeit auch danach fragen, wie das gemeinsame Projekt zu **finanzieren** ist. Setzt die Umsetzung des Joint Venture die Bildung gemeinsamen Vermögens voraus, bietet sich ein Contractual Joint Venture grundsätzlich nicht an. Ohne Gründung einer gesonderten Rechtspersönlichkeit als Trägerin des Vermögens unter Beteiligung aller Partner ist die **Gestaltung der Teilhaberechte an dem gemeinsamen Vermögen schwierig**. Zwar besteht die oben beschriebene Möglichkeit, dass nur einer der Partner die Vermögensgegenstände erwirbt und der andere sich durch die Gewährung von Darlehen beteiligt. Hierbei hätte der darlehensgebende Partner aber nur eine eingeschränkte Zugriffsmöglichkeit auf die Vermögensgegenstände des Gemeinschaftsprojekts, was jedenfalls im paritätischen Joint Venture nicht den Interessen aller Parteien entsprechen dürfte. Eine Möglichkeit der Absicherung des Darlehensgebers bestünde ggf. darin, dass er das Darlehen nur in Raten zu festgelegten Projektentwicklungszeitpunkten auszahlt. Dies wiederum birgt für das Joint Venture die Gefahr, dass es während des Projekts zu Verzögerungen oder Streitigkeiten über die weitere Ratenauszahlung kommt und damit das Joint Venture Projekt mangels ausreichender Mittel insgesamt gefährdet wird.<sup>22</sup> Dies erscheint beim Equity Joint Venture nicht so einfach vorstellbar, weil der dort in Form der Einlage finanzierende Partner dann unter Umständen die Insolvenz der Joint Venture Gesellschaft verursachen würde, was zu einem erheblichen Rufschaden auch für ihn führen dürfte.<sup>21</sup>

21 Wilde DB 2007, 269, 270.

22 Hamann/Sigle/Loycke/Gräfe Vertragsbuch GesR, § 18 Rn. 23.



- 18 **Nachteil** eines Contractual Joint Venture im Gegensatz zum Equity Joint Venture mit einer Kapitalgesellschaft als gesondertem Rechtsträger ist, dass einseitige **Haftungsbeschränkungen** nach außen **nicht möglich** sind. Dies mag im Einzelfall dadurch entschärft werden, dass es sich bei sämtlichen an dem Projekt beteiligten Joint Venture Partnern um ihrerseits in der Haftung beschränkte Kapitalgesellschaften handelt.
- 19 Bei einer abstrakten Bewertung der Vor- und Nachteile von Contractual Joint Venture im Vergleich zu Equity Joint Venture spielt auch die **Frage der Gewinn- und Verlustbeteiligung** eine Rolle. Während sich dies bei inkorporierten Gemeinschaftsunternehmen regelmäßig bereits aus der Beteiligungsstruktur an der Joint Venture Gesellschaft ergibt, bedarf es bei der nur schuldrechtlichen Zusammenarbeit einer teilweise sehr komplizierten **vertraglichen Regelung gegenseitiger Leistungs- und Ausgleichsansprüche**. Insbesondere bei Joint Venture, in denen gleichartige Geschäftstätigkeiten (z.B. Bündelung von Einkauf und Vertrieb) zusammengeführt werden sollen, ist die verursachungsgerechte Aufwands- und Ertragsermittlung kaum möglich oder oft mit unverhältnismäßig hohem Kostenaufwand verbunden.<sup>23</sup>
- 20 Sollte für das gemeinsame Vorhaben ein geschlossener Auftritt am Markt gewollt sein, bietet sich dafür eine eigene *Corporate Identity* des Joint Venture Projekts an. Im Falle eines Contractual Joint Venture ohne nach außen tätig werdende Joint Venture Gesellschaft stellt sich dies im Gegensatz zur selbstständig am Markt präsenten Joint Venture Gesellschaft **schwieriger** dar; insbesondere bei der Bau-ARGE, bei der es sich meist um eine Außen-GbR handelt, ist ein Auftreten unter einer einheitlichen Bezeichnung aber durchaus üblich.
- 21 Auch **steuerliche Thesaurierungs- und Ausschüttungsgestaltungen** können Grund dafür sein, die gemeinsame Tätigkeit in eine separate gemeinsame Joint Venture Gesellschaft zu verlagern.
- 22 **Strategischer Vorteil** des Contractual Joint Venture ist die Möglichkeit, die geplante Zusammenarbeit langsam und **Schritt für Schritt** aufzubauen. So bietet es sich insbesondere zur Erschließung bisher **unbekannter regionaler Märkte** an, zuerst ein Contractual Joint Venture z.B. in Form einer Lizenzvereinbarung zu wählen, um somit ohne großen Gründungsaufwand herauszufinden, ob sich ein weiteres Engagement, dann etwa in Form eines Equity Joint Venture, vor Ort lohnt.
- 23 Schließlich ist der **Gründungs- und Verwaltungsaufwand, den ein Equity Joint Venture mit sich bringt**, als nachteilig für diese Form der Zusammenarbeit zu erwähnen. Sowohl die Gründung als auch die Verwaltung einer Joint Venture Gesellschaft in der Rechtsform der GmbH, AG, GmbH & Co. KG oder *Limited* folgen einem formalen Verfahren und kosten Zeit und Geld.<sup>24</sup> Beim Contractual Joint Venture dagegen bleiben die Vermögensmassen getrennt und die Errichtung des Joint Venture besteht zum größten Teil aus der Vertragsverhandlung, die Abwicklung aus der Vertragskündigung.

---

<sup>23</sup> Wilde DB 2007, 269, 270.

<sup>24</sup> Wilde DB 2007, 269, 273.

### III. Typischer Gestaltungsbedarf in der Praxis

Den typischen Gestaltungsbedarf eines Contractual Joint Venture zu definieren, ist angesichts der zahlreichen und teilweise **höchst unterschiedlichen Erscheinungsformen** schuldrechtlicher Kooperationen kaum möglich. Hinzu kommt, dass typische Erscheinungsformen eines Contractual Joint Venture – wie etwa die ARGE oder Kooperationen zum Zwecke von Forschung und Entwicklung – mit der Gründung einer GbR (§§ 705 ff. BGB) einhergehen und damit zusätzlich gesellschaftsrechtliche Gestaltungselemente erfordern. **24**

Die folgenden Regelungsgegenstände sind deshalb eher als **Checkliste** zu verstehen, wie sie zumindest in Teilen der Gestaltung von Verträgen allgemein zugrunde liegt und die je nach Art des konkret beabsichtigten Contractual Joint Venture um spezifische Regelungsgegenstände zu ergänzen ist.<sup>25</sup> **25**

- **Vertragsgegenstand.** Der Vertragsgegenstand, also der Sinn und Zweck des Contractual Joint Venture, ist so präzise wie möglich zu regeln. Beispielsweise sollte es im Rahmen eines Forschungs- und Entwicklungsvertrags nicht offen bleiben, ob eine Partei lediglich die Durchführung von Forschungsleistungen oder aber einen bestimmten Entwicklungserfolg schuldet.<sup>26</sup> Allerdings kann es im Einzelfall wie z.B. bei der ARGE wichtig sein, durch eine möglichst weite Formulierung des Vertragszwecks auch eventuelle Neben- und Zusatzleistungen zu erfassen, deren Notwendigkeit erst im Laufe des Bauablaufs erkennbar wird.
- **Hauptleistungspflichten der Parteien.** Eng mit dem Vertragsgegenstand verknüpft ist die Regelung der Hauptleistungspflichten der Parteien, d.h. welche Beiträge die Parteien im Rahmen des Contractual Joint Venture im Einzelnen zu übernehmen haben, z.B. im Hinblick auf Dienstleistungen, Produktionsanlagen und Personal.
- **Abstimmung/Konsistenz mit anderen Vertragsverhältnissen der Parteien.** Mitunter ist ein Contractual Joint Venture eingebettet in weitere, namentlich übergeordnete Vertragsverhältnisse zwischen den Parteien. So mögen die Parteien einen **Rahmenvertrag** – oder einen (übergeordneten) Joint Venture Vertrag – schließen, dessen Ziele durch diverse, großvolumige **Lieferverträge** (die sich als Contractual Joint Venture begreifen lassen) zwischen den Parteien oder Tochtergesellschaften der Parteien realisiert werden sollen. Mitunter ist ein Equity Joint Venture der Parteien eine der Gesellschaften, die von solchen **Lieferbeziehungen** (Contractual Joint Venture) profitieren und mitunter auch bestimmte Liefermengen abnehmen soll. Man denke beispielsweise an grenzüberschreitende Großprojekte der Industrie, bei denen die Parteien (durch ein Equity Joint Venture) eine **gemeinsame Fertigungsstätte** z.B. für Schienenfahrzeuge errichten und diese Fertigungsstätte von der einen Partei dauerhaft mit Rohstoffen in bestimmtem Umfang versorgt werden soll; die andere Partei mag wiederum die Pflicht treffen, von dem Equity Joint Venture eine Mindestanzahl von Erzeugnissen abzunehmen. In solchen Fällen ist es essentiell, die Ziele des Rahmenvertrags bzw. des (übergeordneten) Joint Venture Vertrags in den Lieferverträgen (Contractual Joint Venture) eindeutig zu regeln. Ist im (übergeordneten) Joint Venture Vertrag eine **Abnahmepflicht** bzw. **Bezugspflicht** angelegt, sollte diese im Liefervertrag bzw. dem Contractual Joint Venture nicht vage

<sup>25</sup> Die folgende Übersicht ist angelehnt an *Hewitt Joint Ventures*, S. 83 ff.; vgl. auch Hamann/Sigle/*Loycke/Gräfe* Vertragsbuch GesR, § 18 Rn. 19 ff.

<sup>26</sup> Vgl. dazu näher unten Rn. 32.

bleiben oder gar fehlen. Das mag selbstverständlich klingen, kann in der Praxis aber schnell zumindest teilweise aus dem Blick geraten, wenn auf der übergeordneten Ebene des Joint Venture Vertrags nicht durchweg die gleichen Personen handeln wie auf der Ebene des Liefervertrags (Contractual Joint Venture) bzw. auf der Ebene der operativen Verträge. Auch sollten z.B. das anwendbare Recht und der Gerichtsstand einheitlich geregelt sein, was jedoch – auch das zeigt die Praxis – bei grenzüberschreitenden Joint Ventures oft leichter gesagt als getan ist (etwa wenn Teilbereiche des Joint Ventures keinen grenzüberschreitenden Bezug haben, sondern sich vollständig nur in einer Jurisdiktion abspielen, wie z.B. bei der Kooperation des Equity Joint Ventures mit einem Zulieferer oder Abnehmer im selben Land, der mit einer der Parteien des Joint Venture verbunden ist).

- **Zeitplan.** Indem ein Contractual Joint Venture in der Regel projektbezogen und damit für eher überschaubare Dauer eingegangen wird, dürfte ein Zeitplan bzw. die Definition von Projektetappen (sog. *Milestones*) unerlässlich sein.
- **Projektsteuerung/Lenkungsgremium.** Ein Contractual Joint Venture wird – gerade wenn es sich um eine horizontale Kooperation einander auf Augenhöhe gegenüberstehender Unternehmen handelt – mit einem relativ großen Abstimmungsbedarf verbunden sein. Insoweit gilt es zu regeln, in welcher Form bzw. in welchen Gremien/Arbeitsgruppen diese Abstimmung zu erfolgen hat und wer die Parteien jeweils repräsentiert.
- **Informationsrechte und -pflichten.** Welche Informationen sich die Parteien gegenseitig zur Verfügung zu stellen haben, ist ebenfalls ein bedeutender Regelungsgegenstand, der inhaltlich eng mit der Frage der Projektsteuerung verbunden sein wird.
- **Kostenregelung/Gewinnverteilung.** Ebenfalls zu regeln ist, wie die Kosten (oder auch der Gewinn) zwischen den Parteien verteilt werden bzw. welche finanziellen Beiträge von den Parteien jeweils zu leisten sind. Dabei wird u.a. auch zu berücksichtigen sein, inwieweit die Parteien eine Nachschusspflicht treffen soll.
- **Gewerbliche Schutzrechte.** Soweit mit dem Contractual Joint Venture die Nutzung gewerblicher Schutzrechte (insbesondere Marken und Patente) verbunden ist, wird der Umfang des jeweiligen Nutzungsrechts zu definieren sein.
- **Vertraulichkeit.** Kooperieren Unternehmen im Rahmen eines Contractual Joint Venture, wird oftmals auch der Austausch sensibler Daten im Raum stehen, was den Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung erfordert.
- **Haftungsfragen.** Wie in jedem Vertrag, so sind auch im Rahmen eines Contractual Joint Venture Haftungsfragen zu regeln. Regelmäßig wird es hier vor allem darum gehen, die Verantwortungsbereiche der Parteien so genau wie möglich abzugrenzen.
- **Exklusivität/Wettbewerbsbeschränkungen/Kartellrecht.** Als Kooperation zwischen Unternehmen erfordert ein Contractual Joint Venture regelmäßig eine kartellrechtliche Überprüfung. Das gilt nicht nur, wenn der Kooperationsvertrag Kunden- und Gebietsabsprachen (Exklusivitätsabreden) oder ein Wettbewerbsverbot enthält, sondern generell, weil bei Kooperation von Unternehmen vertragliche Abreden Konsequenzen für den Wettbewerb haben können (vgl. Art. 101 AEUV; § 1 GWB)<sup>27</sup>, zu den kartellrechtlichen Implikationen eines Contractual Joint Venture ausführlich oben 5. Kap. Rn. 140 ff.

---

27 Vgl. Hamann/Sigle/Loycke/Gräfe Vertragsbuch GesR, § 18 Rn. 14 ff.

- **Laufzeit des Vertrags.** Auch die Dauer der Kooperation ist zu regeln. Hierbei wird auch zu berücksichtigen sein, inwieweit das Verfehlen einzelner Projektetappen (*Milestones*) mit der Möglichkeit zur Kündigung des Contractual Joint Venture verbunden sein soll.
- **Folgen der Vertragsbeendigung.** Üblicherweise bedarf auch das Verhältnis der Parteien nach Beendigung des Contractual Joint Venture der vertraglichen Regelung. Das kann beispielsweise die Nutzung von gewerblichen Schutzrechten, aber etwa auch die Beschränkung des nachvertraglichen Wettbewerbs betreffen.
- **Konfliktlösung/Streitbeilegung.** Regeln betreffend die Konfliktlösung sind auch bei einem Contractual Joint Venture unentbehrlich, zumal dann, wenn an der Kooperation auch internationale Unternehmen beteiligt sind. Die Konfliktlösung kann einerseits einem staatlichen Gericht oder Schiedsgericht übertragen werden (sog. streitiges Verfahren), aber auch über ein nicht streitiges Verfahren der sogenannten Alternativen Streitbeilegung (z.B. Mediation, Schlichtung) angestrebt werden.<sup>28</sup> Letztere können auch als Vorstufe eines streitigen Verfahrens vereinbart werden. In jedem Fall sollte das durch das Schiedsgericht oder staatliche Gericht anzuwendende Recht bestimmt werden. Strategisch nicht unberücksichtigt bleiben sollte die (seit 2012 bestehende) Möglichkeit, ein zunächst streitig begonnenes Verfahren vor dem Güterichter zu führen (vgl. § 278 Abs. 5 ZPO). Solch ein vom streitigen Verfahren zwar abgetrenntes, dennoch gerichtlich moderiertes Mediationsverfahren (das im Fall des Scheiterns zeitnah wieder zu einem streitigen Verfahren wird) kann sich als sinnvoll erweisen, wenn es in Dauerschuldverhältnissen (was Contractual Joint Venture in der Regel sind) zu Konflikten um Fragen des Tagesgeschäfts oder von verhältnismäßig geringer wirtschaftlicher Bedeutung kommt.
- **Compliance.** Neben den allgemeinen Compliance-Risiken (vgl. dazu allgemein 10. Kap. Rn. 21 ff.) tragen die Partner beim Contractual Joint Venture im Vergleich zum Equity Joint Venture insbesondere erhöhte Haftungs- und Bußgeldrisiken.<sup>29</sup> Zudem steigert eine fehlende Corporate Identity das Risiko von Imageschäden, denn in der öffentlichen Wahrnehmung kann das Verhalten einzelner Partner einfacher mit den übrigen Partnern in Verbindung gebracht werden.<sup>30</sup> Da es meist an einer selbstständigen organisatorischen Struktur fehlt, in die ein Compliance Management-System mit der Möglichkeit direkter Einflussnahme integriert werden könnte,<sup>31</sup> müssen diese Risiken vor allem über Compliance-Klauseln im Joint Venture Vertrag bewältigt werden (näher dazu unten Rn. 50 ff.).<sup>32</sup> Sie enthalten in der Regel die Verpflichtung, gesetzliche Vorschriften und unternehmensinterne Stan-

28 Siehe zu den verschiedenen Streitbeilegungsverfahren im Einzelnen 9. Kap. Rn. 6 ff.

29 Bereits das Handeln einzelner Mitarbeiter eines Partners kann dem Joint Venture zurechenbar sein (§ 31 BGB analog) und so eine Haftung der übrigen Partner auslösen (s.o. Rn. 12). Auch das Risiko einer Bußgeldhaftung (§§ 30, 130 OWiG) ist erhöht, vgl. *Teicke/Matthiesen* BB 2013, 771, 775.

30 Ähnlich *Schröder* CCZ 2013, 74, der darauf hinweist, dass Reputationsrisiken aus der Sphäre des Partners in das eigene Unternehmen hineinwirken können.

31 Soweit das ausnahmsweise doch der Fall ist, wird auf die Ausführungen zum Equity Joint Venture (s.o. 7. Kap. Rn. 83 ff.) verwiesen, die weitgehend entsprechend herangezogen werden können. In jedem Fall ist zwischen dem internen Compliance-Management der jeweiligen Joint Venture Partner und der Bewältigung spezifischer Compliance-Risiken des Joint Ventures zu unterscheiden.

32 Allgemein zu Compliance-Klauseln vgl. u.a. *Teicke/Matthiesen* BB 2013, 771; *Gilch/Pelz* CCZ 2008, 131; *Hauschka/Herb* Compliance, § 19 Rn. 17 ff.

dards der Partner (*Code of Conduct/Ethics*, vgl. dazu allgemein 10. Kap. Rn. 84 f.)<sup>33</sup> einzuhalten und knüpfen an Verstöße bestimmte Rechtsfolgen, wie etwa Kündigungsrechte und Schadensersatzansprüche. Oft werden diese Verpflichtungen durch Kontroll- und Auditierungsrechte flankiert.<sup>34</sup>

## IV. Typische Fallbeispiele in der Praxis

### 1. Gemeinsame Forschung und Entwicklung

- 26 Gemeinsame Forschung und Entwicklung bzw. Forschungs- und Entwicklungsverträge (F&E-Verträge, auch als R&D – *Research & Development – Agreements* bezeichnet)<sup>35</sup> sind typische Erscheinungsformen eines Contractual Joint Venture.<sup>36</sup> Im Mittelpunkt steht die **technische Kooperation** von Unternehmen untereinander oder von Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen, vor allem Universitäten.<sup>37</sup>

#### 1.1 Kooperationsgründe

- 27 Ziel wird es in der Regel sein, das **Know-how** des (oder der) Kooperationspartners nutzen zu können und die **Kosten** für die Entwicklung einer neuen Technologie oder eines neuen Produkts zu teilen.<sup>38</sup> Die Fallgestaltungen, die F&E-Verträgen zugrunde liegen, sind zahlreich.<sup>39</sup>
- 28 So kann es etwa für zwei Glashersteller sinnvoll sein, die **Entwicklung einer neuen Technologie** für Glasbeschichtungen und damit verbundener Produktreihen nicht separat, sondern gemeinsam vorzunehmen.<sup>40</sup> Man spricht insoweit auch von **horizontaler Kooperation**.<sup>41</sup> Das Gleiche gilt etwa für zwei Reifenhersteller, die ein neues Design für Kfz-Räder entwickeln wollen.<sup>42</sup> Des Weiteren kann sich z.B. für konkurrierende Hersteller von Medizinprodukten die Notwendigkeit ergeben, bei der Entwicklung eines neuen Produkts nicht nur untereinander zu kooperieren, sondern auch eng mit einem Universitätsklinikum zusammenzuarbeiten. Alle diese Fälle veranschaulichen in geradezu klassischer Weise, in welchen Situationen ein Contractual Joint Venture sinnvoll sein kann.

---

33 Ohne Absicherung im Joint Venture Verhältnis besteht die Gefahr, dass solche unternehmensinternen etablierten Standards durch (zumindest in der öffentlichen Wahrnehmung zurechenbares) Verhalten der Joint Venture Partner unterlaufen werden.

34 Vgl. *Teicke/Matthiesen* BB 2013, 771. Gegenseitige vertragliche Kontroll- und Auditierungsrechte ergänzen im Fall einer GbR das Kontrollrecht nach § 716 Abs. 1 BGB, welches jedem Partner grundsätzlich nur einen Anspruch auf Duldung der Einsichtnahme in Geschäftsunterlagen der GbR gewährt.

35 Vgl. *Hewitt Joint Ventures*, S. 93 f.

36 Vgl. *Hamann/Sigle/Loycke/Gräfe* Vertragsbuch GesR, § 18 Rn. 129 ff.; *Hewitt Joint Ventures*, S. 83, 93 f.

37 Vgl. Beck'sche Online-Formulare/*Wündisch* 12.3 Anm. 2; zu F&E-Verträgen insgesamt etwa *Mörfert* Der Forschungs- und Entwicklungsvertrag; *Winzer* Forschungs- und Entwicklungsverträge.

38 Vgl. *Hewitt Joint Ventures*, S. 93.

39 Näher zu den typischen Konstellationen *Winzer* Forschungs- und Entwicklungsverträge, Einl. Rn. 3 ff.

40 Vgl. *Hewitt Joint Ventures*, S. 94 unter Hinweis auf die Kommissionsentscheidung v. 16.12.1994, ABIEG Nr. L 354/87 – *Asahi/Saint-Gobain*.

41 *Winzer* Forschungs- und Entwicklungsverträge, Einl. Rn. 4.

42 Vgl. *Hewitt Joint Ventures*, S. 94 unter Hinweis auf die Kommissionsentscheidung v. 11.10.1988, ABIEG Nr. L 305/33 v. 11.10.1988 – *Continental/Michelin*.