



**Markteintritt Brasilien**

++ Vertriebspartnersuche ++ Start-ups ++ Joint Ventures ++ M & A ++

**Jutta Allemann**

März 2014

**Joint Ventures Brasilien**

**Suche von strategisch passenden brasilianischen Joint Venture Partnern**

**Projektmanagement des Kooperationsprozesses in Brasilien**

**Post-Joint Venture Integration**



Es gibt verschiedene Gründe ein Joint Venture als die geeignete Form des Markteintritts zu wählen. Solche Gründe können unter vielen anderen Folgende sein:

- wenn der Aufbau einer eigenen Tochtergesellschaft im Ausland zu lange dauern würde,
- der Joint Venture Partner kennt die Kultur des Auslandsmarktes gut, ist dort gut vernetzt und hat vielleicht bereits eine Produktionsstätte (lokale Marktkennntnis),
- rasche Schaffung von eventuell notwendigem Local Content (in Brasilien z.B. Petroleumindustrie),
- wenn von Subventionen oder günstigen Kreditmitteln profitiert werden soll,
- wenn ein Partner bereits mit öffentlichen Auftraggebern gut vernetzt ist, an welche man als ausländische Firma nur schwer direkt gelangen würde,
- für Assembling,
- wenn Risiken und Kosten aufgeteilt werden sollen,
- generell wenn sich Synergien ergeben, z.B. ein Partner hat den Marktzugang und der andere die Technologie,

In der Regel wird zum Zwecke des Joint Ventures eine neue Gesellschaft gegründet, wo die Partner ihre Ressourcen einbringen. Diese können auch nicht finanzieller Natur, z.B. technologisches Know How, sein.

Allerdings ist auch bekannt, dass Joint Ventures Risiken beinhalten. Die Chemie unter den Partnern muss stimmen und Vertrauen ist notwendig, denn im Rahmen eines Joint Ventures können dem Partner unternehmensinterne Informationen zugänglich werden und er kann sich unter Umständen zu einem künftigen Konkurrenten entwickeln.

Wichtig ist auch, dass die Ziele und Erwartungen an das Joint Venture ganz genau geklärt werden, um späteren Konflikten vorzubeugen.

In der Praxis sieht man, dass viele Joint Ventures nach einiger Zeit von einem Partner ganz übernommen werden.



Es ist dringend anzuraten, sich für Joint Ventures in Brasilien mit einem spezialisierten, brasilienkundigen Anwalt genauestens zu beraten, insbesondere wenn es um Technologietransfers geht.

Die Auswahl des Partnerunternehmens ist entscheidend. Dieses muss nicht nur strategisch passen, sondern auch die Unternehmenskultur und die Chemie muss stimmen.

Ähnlich wie beim Kauf eines Unternehmens in Brasilien, ist es sinnvoll vor Ort in Brasilien einen Projektverantwortlichen zu haben, der in enger Zusammenarbeit mit den Projektverantwortlichen des ausländischen Joint Venture Partners zusammenarbeitet und der beide Kulturen kennt. Immer wieder ist zu beobachten, dass aufgrund kultureller Unterschiede Schwierigkeiten auftreten und nicht nur die inhaltliche, aber auch die kulturelle Brücken-Rolle für den Erfolg entscheidend ist. Die Rolle des brasilienseitigen Projektverantwortlichen übernehmen wir von **Contacts International**.

### **Der Ablauf eines solchen Projektes wird hier ganz grob skizziert:**

- Sie haben einen Anforderungskatalog für einen Wunschpartner zum Zwecke der Gründung eines Joint Ventures in Brasilien, welcher vielleicht an die lokalen Gegebenheiten angepasst werden muss. Es ist essentiell, den strategisch und kulturell optimal passenden Partner zu finden.
- Dazu muss zunächst in ganz Brasilien systematisch gesucht werden, denn je nach Art der gesuchten Branche / Industrie / Produkt, kann man diese an verschiedenen Orten finden. Es muss nicht immer São Paulo oder Rio de Janeiro sein!
- Die Long List Kandidaten werden nun gemeinsam mit Ihnen zur Short List selektiert. Danach werden bei den potenziellen Kandidaten sorgfältig die Interessen ermittelt und herausgearbeitet.
- Stehen Kandidaten zur Verfügung, beginnt jetzt bereits eine Zusammenarbeit mit einer Anwaltskanzlei. Als Kaufinteressent können Sie selbst eine bevorzugte Kanzlei einbringen oder wir haben spezialisierte Anwaltskanzleien zu empfehlen, denn an dieser Stelle muss für die nähere Auswahl eine Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnet werden, um Bonität, Reputation und wirtschaftliche Hintergründe der potenziellen Partnerfirma zu überprüfen.
- Die Informationen werden von uns zu einem Exposé für die Entscheidungsfindung aufbereitet.
- Wenn auf beiden Seiten Interesse vorhanden ist, finden nun Management Meetings zum detaillierten Informationsaustausch statt, die wir organisieren, koordinieren und begleiten. Es ist immer gut, jemanden dabei zu haben, der Portugiesisch spricht, so fühlen sich die Brazilianer wohl.
- Besteht ernsthaftes Interesse auf beiden Seiten, können die üblichen Gründungsprozeduren beginnen.
- Je nach Ausrichtung des Joint Ventures wird es einen gewissen Integrationsbedarf in die Prozesse der Muttergesellschaften geben. Hier stehen wir auf Projektbasis ebenfalls mit der wichtigen Brücken-Rolle für den ausländischen Joint Venture Partner zur Verfügung. Das gilt für die operationale, wie auch für kulturelle Themen.

Weiterführende Informationen zum Markteintritt in Brasilien können Sie im Downloadbereich von [www.con-international.com](http://www.con-international.com) herunterladen.

*Copyright © Jutta Allemann*

#### **Contacts International**

Avenida Rio Branco 25, 19º andar, Rio de Janeiro – Centro/RJ, Cep.: 20090-902, Brasilien  
Tel.: ++55/21/97151-8636

[www.con-international.com](http://www.con-international.com)

oder nehmen Sie einfach Kontakt auf mit:  
[jutta.allemann@con-international.com](mailto:jutta.allemann@con-international.com)