

So geht's...

Forderungen durchsetzen in Brasilien

1. Auflage



Herausgeber:



The German Chamber Network



Deutsch-Brasilianische
Industrie- und Handelskammer
Câmara de Comércio e Indústria
Brasil-Alemanha



Stand Februar 2018

Die Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer
São Paulo dankt **Veirano Advogados** für die Zusammenarbeit
und die Schirmherrschaft bei dieser Publikation

Herausgegeben von der Deutsch-Brasilianischen
Industrie- und Handelskammer São Paulo



INHALTSVERZEICHNIS

Vorbemerkung	2
I. Einleitung	2
II. Vertragsanbahnung und -gestaltung	2
III. (Teilweise) Nichterfüllung / Schlechterfüllung durch andere Partei	8
IV. Verhandlungen und Strategien gütlicher Streitbeilegung	9
V. Mediation	10
VI. Schiedsverfahren	11
VII. Verfahren vor ordentlichen Gerichten Brasiliens	11
VIII. Vollstreckungsverfahren	11
IX. Veirano Advogados	13

VORBEMERKUNG

Jegliche Inhalte und Informationen in dieser Publikation sind nicht dazu geeignet, eine Rechtsberatung im Einzelfall zu ersetzen. Eine Haftung von Veirano Advogados, des Autors sowie der AHK São Paulo für Entscheidungen, die allein auf Grundlage dieser Publikation getroffen wurden, ohne konkrete Beratung im Einzelfall, ist ausgeschlossen.

I. EINLEITUNG

Brasilien bietet Investoren aus aller Welt nach wie vor interessante Chancen und Wachstumsmöglichkeiten. Das Land ist rohstoff- und bevölkerungsreich. Es verfügt über eine geographisch einzigartige Position in Lateinamerika. Zugleich ist Brasilien aber auch eines der streitbarsten Länder der Welt. Auf rund 200 Mio. Brasilianer kommen rund 100 Mio. Rechtsstreitigkeiten.

Wer hier investiert oder Verträge schließt, sollte sich darauf einstellen, dass die Vertragserfüllung nicht immer so funktioniert, wie wir es aus Deutschland, der Schweiz oder Österreich (im Regelfall) gewohnt sind. Ein Grund dafür ist die Volatilität der hiesigen Volkswirtschaft.

Auf der anderen Seite lässt sich die größere Flexibilität der Brasilianer auch positiv sehen. Sie sind offen für Neues. Produkte wie Flex-Fuel-Autos und Banking-Apps legen hierfür Zeugnis ab. Gelegentlich klappen hier Missionen, die andernorts als unmöglich gelten, wie beispielsweise das Entwickeln der E-Series-Jets durch Embraer in Rekordzeit.

II. VERTRAGSANBAHNUNG UND -GESTALTUNG

Die folgenden Sätze sind Binsenweisheiten. Dennoch können wir sie nicht häufig genug in unser Gedächtnis rufen.

- Die meisten Streitigkeiten sind durch vorausschauende Vertragsgestaltung vermeidbar.



- Wer an guter Beratung bei der Vertragsverhandlung spart, hat gute Chancen, später erhebliche wirtschaftliche Schäden zu erleiden und gegebenenfalls aufwändige, sowie teure Rechtsstreits und Vollstreckungsverfahren zu führen.
- Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.

Bereits im Stadium der Vertragsanbahnung und –gestaltung raten wir dazu, neben der rechtlichen Ausgestaltung des Vertragsverhältnisses immer auch eine faktische Kontrolle des Vertragsverhältnisses im Sinn zu haben. Abhängig von der Vertragsart haben sich verschiedene Mechanismen bewährt. Häufig verhindern sie, dass es überhaupt zu Vertragsbrüchen und zu Streit kommt.

a. Verhandlungen

Zu den offenbar universellen Charakteristika von Vertragsparteien zählt ein gewisser Zweckoptimismus. Bisweilen ist zu beobachten, dass Vertreter namhafter Unternehmen jede Vorsicht über Bord werfen, um zu einem Abschluss zu kommen.

Auch in Brasilien ist dazu zu raten, genau zu durchdenken, welche Interessen die Parteien eines Vertrages verfolgen, klar und möglichst kurz zu regeln, welche Rechte und Pflichten welche Partei unter welchen Voraussetzungen hat, etc. (siehe nachfolgender Abschnitt). Diesem Ziel steht bisweilen der bedingungslose Abschlusswille der Verhandelnden im Wege. Wenn in Verhandlungen etwa die folgenden Sätze ausgesprochen werden, sind das oft Alarmzeichen, die in der jeweiligen Situation zum Nachdenken anregen sollten:

- i) „Über die Bedeutung der Kaufpreisformel werden wir uns zu gegebener Zeit schon einig.“
- ii) „Am wichtigsten ist doch, dass wir uns verstehen.“

Tatsächlich lässt sich der Satz (i) wie folgt übersetzen: Jetzt wollen wir uns nicht mit komplizierten Verständnisfragen auseinandersetzen. Es mag sein, dass einer von uns meint, der Kaufpreis des Unter-

nehmensanteils werde nach dem Buchwert ermittelt und der andere meint, es gelte der Marktwert. Das soll dann notfalls im Streit geklärt werden. Uns interessiert nur, dass wir möglichst bald zum Signing-Dinner gehen können.

Satz (ii) bedeutet, dass die Parteienvertreter ihre „persönliche Ebene“ höher bewerten als die klaren Regelungen eines Vertrages. Wenn Alleingesellschafter von Familienunternehmen miteinander verhandeln, die seit Generationen Geschäfte miteinander machen (beispielsweise im Kaffeehandel), mag das sogar Sinn machen. Meistens ist das aber nicht die Konstellation, in welcher der Kommentar zu hören ist. Oft verhandeln vielmehr Mitarbeiter von großen Unternehmen. Dann schwingt in der Aussage mit, dass sie sich heute gut verstehen, davon ausgehen, dass sich seitens der Parteien zukünftig keine anderen Personen gegenüberstehen werden und dass selbst schwierigste Differenzen stets im Einvernehmen gelöst werden können (selbst dann, wenn sie sich erst seit dem Vortag „kennen“).

In Brasilien, einem Land, das zu Recht für die Herzlichkeit und bisweilen Überschwänglichkeit seiner Bewohner bekannt ist, kommen Situationen wie die oben genannten relativ häufig vor. Damit geht einher, dass viele Brasilianer im Umgang mit Nordeuropäern gelegentlich meinen, diese würden sie pauschal fehlender Seriosität verdächtigen. Folglich sollten sich Delegationen aus deutschsprachigen Ländern m.E. am besten sensibel aber bestimmt verhalten. Es ist denkbar, dem Verhandlungspartner, der Sie wie unter (i) oder (ii) anspricht, zunächst Recht zu geben. Sodann könnten Sie klarstellen, dass Sie keinerlei Zweifel an seiner Integrität haben, dass diejenigen, die den Vertrag erfüllen müssen, aber mitunter andere Personen sein können, und dass Sie in deren Interesse sehr klar formulieren sollten und möglichst wenig Raum für Zweifel an der Bedeutung einzelner Klauseln lassen sollten.

Eine andere Strategie besteht darin, Ihren Anwalt in der Rolle des „bad cop“ auftreten zu lassen.

Diese Verhaltensregeln treffen natürlich beide Seiten.



b. Wesentliche Klauseln

Einige der wesentlichsten Klauseln zur Streitvermeidung sind neben der genauen Bezeichnung der Vertragsparteien, die Definition des Gegenstands des Vertrags, der Rechte und Pflichten jeder Partei, der Beendigungsmöglichkeiten und Kommunikationswege, die Rechtswahl- und die Schiedsklausel. Hierzu im Einzelnen:

(i) Vertragsparteien

Schon beim Einfügen der Vertragsparteien ist Vorsicht geboten: Wenn die gegnerische Partei nicht genau bezeichnet ist oder gar nicht existiert, führt das zu Problemen bei der Forderungsfeststellung und -durchsetzung. Die Gründung eines Equity Joint Ventures in Brasilien unter Beteiligung einer ausländischen natürlichen Person, beispielsweise deutscher Staatsangehörigkeit, ist regelmäßig nicht empfehlenswert. Welches Unternehmen soll verpflichtet werden? Bei großen Infrastrukturprojekten vermeiden wir es möglichst, eine europäische Muttergesellschaft „ins Rennen zu schicken“. Es sollte ausreichen, dass eine lokale Tochter mit bestehenden Referenzen Vertragspartei wird.

(ii) Vertragsgegenstand / Rechte und Pflichten

Wenn der Gegenstand eines Vertrags nicht aus Sicht aller Parteien eindeutig definiert ist, führt das immer zu Streit und zu Ungewissheit beim Verfolgen etwaiger Forderungen. In einem Vertrag über die Lieferung von Maschinen mag definiert sein, dass die „Käuferin 100 Industrienähmaschinen des von der Verkäuferin hergestellten Einstiegsmodells, nebst Schulung und Instandhaltung, zum Preis EUR 10 Mio.“ erhalten soll. Im Folgemonat wird ein neuer Geschäftsführer der Verkäuferin bestellt. Er stellt umgehend die Produktion des bisherigen Einstiegsmodells ein und geht zur Produktion einer Version mit dem halben Listenpreis der bisherigen über. Die Verkäuferin schickt 100 Maschinen des neuen Einstiegsmodells an die Käuferin, welche die Abnahme verweigert. Die Käuferin besteht auf Lieferung des bisherigen Einstiegsmodells und außerdem auf

monatliche Schulungen am Ort ihrer Produktion in Brasilien sowie auf jährliche Besuche eines Servicetechnikers der Verkäuferin für 5 Jahre, einschließlich für die Käuferin kostenloser Reparaturen von Maschinen. Die Verkäuferin hatte angeboten, die technische Leiterin der Nähfabrik der Käuferin zwei Wochen lang am Sitz der Verkäuferin zu schulen.

In dem vorstehenden Beispiel wäre es sinnvoll gewesen, die genaue Produktbezeichnung (beispielsweise „Nähteufel X-Y 10009/16“), den Ort und die Anzahl der Schulungen, den Umfang der Wartungsleistungen, etc. in den Vertrag aufzunehmen.

(iii) Beendigung und Kommunikation

Die Bedeutung von Regelungen zur Beendigungsmöglichkeit von Verträgen ist nicht zu unterschätzen. Gleiches gilt für die Definition der Kommunikationswege und -Adressaten in einem Land ohne Meldewesen für brasilianische Staatsangehörige.

(iv) Rechtswahl und Schiedsgerichtsbarkeit

Für den Fall, dass trotz aller gebotener Sorgfalt bei der Vertragsgestaltung doch Streit zwischen den Parteien entbrennt, entscheidet im Rechtsverkehr mit Brasilien häufig die Rechtswahl und das Vorhandensein einer Schiedsklausel über die Aussichten für ein (schnelles) Geltendmachen und Durchsetzen von Forderungen.

Grundsätzlich ist das brasilianische Recht offen für die Wahl des Rechts anderer Staaten. Es gibt jedoch zahlreiche Ausnahmen. Beispielsweise ist für Regelungen betreffend brasilianischer Gesellschaften und auf in Brasilien belegene Grundstücke stets das brasilianische Recht anwendbar. Das entspricht soweit auch dem deutschen Verständnis. In anderen Fällen ergibt sich die zwingende Anwendung brasilianischen Rechts aus einem (hohen) Niveau an Schutz, dass dieses einer Vertragspartei gewährt. Ein Beispiel hierfür ist der in Brasilien tätige Handelsvertreter.

Bereits bei der Vertragsgestaltung ist zu bedenken: Welches ist der schnellste Weg, um im Streitfall an einen vollstreckbaren Titel zu kommen. In seltenen Fällen erhalten Sie von Ihrem Vertragspartner



bereits bei Abschluss des Vertrags ausreichende dingliche Sicherheiten, aus deren Verwertung Sie sich notfalls befriedigen können. Häufiger kommt es vor, dass Sie ein Schuldanerkenntnis von ihm bekommen,¹ oder dass aus dem Vertrag selbst die Vollstreckung betrieben werden kann. Jedenfalls benötigen Sie einen Titel, um in das Vermögen der Schuldner vollstrecken zu können.

Schiedsklauseln sind immer dann, wenn Sie davon ausgehen, später möglicherweise in der Klägerrolle gegen eine brasilianische Partei zu sein, das Mittel der Wahl. In dieser Konstellation auf die ordentlichen Gerichte in Brasilien angewiesen zu sein, erfordert starke Nerven und viel Geduld.²

Für das Ausgestalten der Schiedsklausel ist es wichtig, die Umstände des Einzelfalls zu bedenken.³ In Grundzügen gilt: Renommiertere Schiedsorganisationen wie die CAE, ICC, DIS, LCIA, Swiss Chambers und VIAC sind alle geeignet, um effizient Schiedsverfahren zu administrieren und somit in die Schiedsklausel aufgenommen zu werden. Über die Anzahl der Schiedsrichter sollte die Komplexität der zu erwartenden Streitigkeiten entscheiden. Wenn Sie voraussichtlich in der Klägerrolle sein werden, lässt sich die Vollstreckbarerklärung beschleunigen, wenn der Sitz des Schiedsgerichts in Brasilien liegt.

c. Sicherheiten

Sofern sie keine Vorleistungspflicht des Vertragspartners vereinbaren können, scheuen Sie sich nicht, Sicherheiten von Ihren Vertragspartnern zu fordern, wenn Sie sonst einseitig ins wirtschaftliche Risiko gehen würden!

Neben dinglichen Sicherheiten, wie dem Sicherungseigentum, dem Eigentumsvorbehalt, der Hypothek, etc., kommen Erfüllungsbürg-

¹ Siehe hierzu unten, den Abschnitt „Sicherheiten“.

² Es ist keine Ausnahme, 10 bis 12 Jahre auf ein letztinstanzliches Urteil warten zu müssen.

³ Vgl. im Einzelnen zu diesem Thema: Backsmann, et. al., *International Arbitration in Brazil: An Introductory Practitioner's Guide*, Kluwer Law International, 2016.

schaften (Bankbürgschaften) in Betracht. Wenn bekannt ist, dass die Gesellschafter Ihrer Vertragspartnerin vermögend sind, mag es ausreichen, sie ein Schuldanerkenntnis ihrer Vertragspartnerin so unterschreiben zu lassen, dass sie als Bürgen neben dieser haften.

Bevor Sie sich mit Überweisungen nach Brasilien ins Risiko begeben, ohne bereits eine Gegenleistung erhalten zu haben, lassen Sie sich bitte eine Bankbürgschaft als Erfüllungsbürgschaft ausstellen. Das gilt beispielsweise auch dann, wenn Sie Anteile einer brasilianischen Gesellschaft kaufen. Solange der Anteilsübergang nicht erfolgt ist, muss die Bankbürgschaft auf erstes Anfordern bestehen. Sonst laufen Sie mitunter Gefahr, außer jahrelangen Zivilprozessen nichts für Ihr Geld zu bekommen.

d. Form und gesetzliche Wirksamkeitsvoraussetzungen

Formvorschriften des brasilianischen Rechts sollten Sie zwingend beachten. Beim Vertrag ist es häufig ausreichend und üblich, zwei Zeugen, unter Angabe ihrer Personalien mitunterschreiben zu lassen. Mitunter ist jedoch auch die notarielle Beurkundung erforderlich, beispielsweise bei Grundstückstransaktionen.

Daneben sind eine Vielzahl von Wirksamkeitsvoraussetzungen für bestimmte Rechtsgeschäfte zu beachten. Ein Beispiel hierfür ist der Mindestinhalt eines Schuldanerkenntnisses. Sofern es ihn nicht enthält, ist es unwirksam.

Die wirksame Vereinbarung von Sicherungseigentum setzt die Eintragung desselbigen im Cartório am Sitz des Schuldners voraus.

Weitere Beispiele für die rechtliche Wirksamkeit von bestimmten Instrumenten in Brasilien sind das Verfassen in portugiesischer Sprache und die Festlegung in nationaler Währung (Brasilianischer Real).

III. (TEILWEISE) NICHTERFÜLLUNG / SCHLECHTERFÜLLUNG DURCH DIE ANDERE PARTEI

Trotz aller Bemühungen um einen guten, also kurzen und klaren, Vertrag kommt es gelegentlich vor, dass eine Partei den Vertrag unstreitig nicht (oder schlecht) erfüllt.⁴ Wenn Sie die vertragstreue Partei sind, stellen Sie sich nun die Frage, ob die Leistungsstörung Ihres brasilianischen Vertragspartners vorübergehend ist, permanent oder gar planmäßig.

Von einer eher permanenten Leistungsstörung können wir ausgehen, wenn bestimmte Indizien, wie eine große Vielzahl von Einträgen bei SERASA⁵ vorliegen oder viele Zivil- und gegebenenfalls Strafprozesse gegen die Schuldner anhängig sind.

Auch für planmäßige Nicht-, Minder- oder Schlechtleistungen lassen sich mitunter Indizien finden. Dazu zählen ein fortlaufendes Verschieben von Vermögensgegenständen unter Familienangehörigen und „Geschäftspartnern“ der Schuldner, unter normalen Umständen sinnlos komplexe Beteiligungsstrukturen und fortgesetzte Schwierigkeiten bei der Zustellung oder bei der Vollstreckung, beispielsweise zur Pfändung von Kontensalden.

Schließlich kommt es natürlich auch vor, dass Leistungsstörungen vorübergehend sind. Gelegentlich wird das dadurch indiziert, dass der Schuldner von sich aus Bescheid gibt, dass er beispielsweise Zahlungsschwierigkeiten hat, die Rückgabe der Ware oder Sicherheiten anbietet, oder Ratenzahlung nebst Bürgschaft anbietet.

IV. VERHANDLUNGEN UND STRATEGIEN GÜTLICHER STREITBEILEGUNG

Die außergerichtliche Verhandlungsstrategie hängt wesentlich davon ab, ob

⁴ Hiervon zu unterscheiden sind Situationen, in denen streitig ist, ob eine Partei erfüllt hat, ob ein Anspruch der anderen Partei besteht, etc.

⁵ Pendant zur Creditreform.

- unstreitig eine Leistungsstörung (beispielsweise Nichtzahlung des Kaufpreises) vorliegt und sich die andere Partei weigert zu zahlen,
- streitig ist, ob eine Partei ihre Pflichten nicht erfüllt hat und/ oder ob die andere einen Anspruch gegen sie hat,
- eine Leistungsstörung tendenziell nur vorübergehend, eher permanent oder vermutlich planmäßig ist.

In der erstgenannten Situation treten wir dem Schuldner eher kooperationswillig entgegen und bieten ihm gegebenenfalls eine Stundungsabrede an, möglichst verbunden mit (neuen) Sicherheiten. Auf der anderen Seite mag es gegenüber einem planmäßig seine Gläubiger schädigenden Schuldner erforderlich sein, Strafanzeige zu erstatten und (bei erheblichen Schäden) einen Dienstleister einzuschalten, der sein Vermögen im In- und Ausland identifiziert und bewertet. Letzteres sollte früh geschehen, um beurteilen zu können, ob überhaupt (hinreichend) Vermögensgegenstände im Zugriff stehen, um das Kostenrisiko der Prozesse und Vollstreckungsverfahren zu rechtfertigen. Kurz vor dem Einleiten von Vollstreckungsmaßnahmen sollten dann bestätigende „Ermittlungen“ stattfinden.

Wenn Sie es unterlassen haben / es nicht möglich war, bei Vertragsabschluss Sicherheiten zu erhalten und der Schuldner nicht zahlt, ist bei den Verhandlungen Vorsicht geboten. Die Drohung mit Rechtsstreits ist in Brasilien im Vergleich zu Deutschland meist nicht wirksam, da das Rechtssystem ineffizient ist und zu lange braucht, um Forderungen zu titulieren. Dazu kommt ein leider sehr schuldnerfreundliches Vollstreckungsrecht. Ein wenig besser sieht es hinsichtlich des Titulierens von Forderungen in Schiedsverfahren aus.

Für die Verhandlungen bedeutet das: Wenn wir nicht Hebel finden, mit denen wir jenseits der förmlichen Verfahren Druck aufbauen oder den Willen zur Zahlung fördern können, wird es schwierig. Solche Hebel können beispielsweise sein:

- Verkauf und Abtretung der Forderung - mit einem Abschlag - an einen Dritten, beispielsweise einen Kunden des Schuldners, der sodann die Aufrechnung mit Verbindlichkeiten gegenüber dem Schuldner erklärt,

- Nicht deklariertes Auslandsvermögen des Schuldners,
- Druck seitens des sozialen Umfelds des Schuldners oder über Dritte, von denen der Schuldner wirtschaftlich abhängt. (Beispiel: Der Vertragshändler eines Autobauers zahlt den Ersatzteillieferanten nicht, der zugleich die Originalteile an den OEM liefert. Der OEM kann sanft den Vertragshändler motivieren, damit die Kunden weiterhin Originalersatzteile für Reparaturen im Betrieb des Vertragshändlers erhalten.)

Ansonsten ist ein Eingehen auf den Gegner gefordert. Wenn wir Verständnis für seine wirklichen oder vorgeschobenen Zahlungsschwierigkeiten zeigen, versteht er möglicherweise auch, dass der Gläubiger seine Arbeitnehmer bezahlen muss, die sonstigen Betriebskosten decken muss und nicht einfach auf die Forderung verzichten kann. So kommen wir unter Umständen – nach langen, die Geduld eines Nordeuropäers über alle Maße strapazierenden, Verhandlungen - zu einer Ratenzahlungsvereinbarung. In solchen Situationen ist es wichtig, dem Schuldner zu signalisieren, dass man auch nach der Krise noch Interesse an weiteren Geschäften mit ihm hat und dass man ihn als – trotz allem – ehrbaren Kaufmann ansieht (auch wenn dem nicht so ist). Wenn dann nach Zahlung der letzten Rate eine neue Geschäftschance besteht, sind ausreichend Sicherheiten auszubedingen.

V. MEDIATION

Wenn sich die Parteien über Tatsachen oder Rechtsfragen streiten und keine ausgesprochenen Hitzköpfe sind, hilft gelegentlich eine Mediation, bei der ein Mediator die Parteien anhört und sodann einen Vorschlag zur Einigung macht oder die Parteien durch Dialog zu einer Lösung führt. Nehmen die Parteien die Lösung an, wird der Vergleich protokolliert.

⁶ Siehe im Einzelnen zum Ablauf des Verfahrens: Backsmann, et. al., *International Arbitration in Brazil: An Introductory Practitioner's Guide*, Kluwer Law International, 2016.

Der Mediator kann die Parteien zwar nicht wie ein Richter zu einer Lösung „zwingen“. Mit der Protokollierung des Vergleichs erhält die obsiegende Partei dennoch einen Titel.

Ein Mediationsverfahren kostet deutlich weniger als ein Schiedsverfahren und ist schneller. In Rechtsverhältnissen, in denen eine Partei auf die andere angewiesen ist (beispielsweise wenn sie der einzige Zulieferer eines Materials ist), führt eine Mediation zu weniger Zerrüttung des Vertragsverhältnisses.

VI. SCHIEDSVERFAHREN

Sofern ein Mediationsverfahren nicht durchgeführt wird oder keinen Erfolg hat, ist gegebenenfalls ein Schiedsverfahren einzuleiten, um einen streitigen Anspruch feststellen und titulieren zu lassen.⁶

VII. VERFAHREN VOR ORDENTLICHEN GERICHTEN BRASILIENS

Außer in Verfahren des vorläufigen Rechtsschutzes, in Grundstücksangelegenheiten und in Vollstreckungsverfahren raten wir meist von der Nutzung der ordentlichen Gerichte in Brasilien ab.

Verfahren des vorläufigen Rechtsschutzes funktionieren in Brasilien häufig überraschend schnell. Die Zuständigkeiten der ordentlichen Gerichte in diesen Verfahren in Abgrenzung zu denen von Schiedsgerichten sind seit einer Reform des Zivilprozessrechts im Jahr 2015 relativ klar definiert.

Für den Fall, dass Sie als Unternehmen in Brasilien verklagt werden, ist die unmittelbare Hinzuziehung eines Rechtsbeistandes zur Wahrung der eigenen Interessen unbedingt angebracht.

VIII. VOLLSTRECKUNGSVERFAHREN

Vollstreckungsverfahren sind unabhängig von der Art des Titels vor den ordentlichen Gerichten einzuleiten. Für die Vollstreckung von Schiedsurteilen ist zunächst eine Vollstreckbarerklärung durch ein staatliches brasilianisches Gericht erforderlich.



Im Falle eines ausländischen Schiedsurteils ist das *Superior Tribunal de Justiça* (STJ) zuständig, was nicht selten zu einer Verzögerung von bis zu 2 Jahren führt. Die Vollstreckbarerklärung nationaler Schiedsurteile (solcher, die jedenfalls in Brasilien ausgefertigt wurden) können die Zivilgerichte unterer Instanz erklären, was deutlich schneller geht, häufig innerhalb weniger Monate.

Bei professionellen Schuldern ist im Vollstreckungsverfahren stets Geduld gefragt. Die Schuldner können traditionell viele Rechtsmittel ausschöpfen. Sofern letztlich Vermögenswerte vorhanden sind, werden die Gläubiger aber mitunter dadurch kompensiert, dass die Schuldner nicht nur den Wert der Hauptforderung verlieren, sondern auch den Wert der (empfindlichen) Strafzinsen und Wertanpassungen. Daneben gibt es spezielle Formen des Vollstreckungsverfahrens, wie beispielsweise den Wechselprotest, der in der Praxis aufgrund der Konsequenzen für den Schuldner häufig effektiv ist.

Bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen ist darüber hinaus eine direkte Vollstreckung aus dem Vertrag in Brasilien möglich und relativ häufig. In Abgrenzung hierzu kommt diese Alternative in Deutschland weniger häufig vor, da sich die Parteien kaum der sofortigen Vollstreckung ins gesamte Vermögen mittels notarieller Urkunde unterwerfen.

IX. VEIRANO ADVOGADOS

Veirano Advogados besteht seit 1972. Wir decken als Full-Service Kanzlei alle für die Geschäftstätigkeiten unserer Mandanten wichtigen Rechtsgebiete ab. Unsere Büros in Rio de Janeiro, São Paulo, Porto Alegre und Brasília ermöglichen es uns, Unternehmen in ganz Brasilien zu vertreten. Unser internationales Netzwerk von befreundeten Kanzleien aus mehr als 120 Ländern, u.a. an den führenden globalen Wirtschaftszentren, sorgt dafür, dass unsere Mandanten auch außerhalb von Brasilien gut beraten sind. Wir verfolgen einen Team-Ansatz, bei dem unsere Anwälte nahtlos mit unseren Mandanten und befreundeten Kanzleien zusammenarbeiten und möglichst pragmatische Lösungen für nationale und internationale Rechtsgeschäfte und Streitigkeiten finden.

Unser Team besteht aus rund 260 erfahrenen Rechtsanwälten, die für ihre wirtschaftliche Denkweise bekannt sind. So hat unsere Kanzlei eine starke Präsenz in den strategischen Industriesegmenten erreicht und unser Mandantenstamm beinhaltet zahlreiche große brasilianische und multinationale Unternehmen. Unsere Rechtsanwälte sind Absolventen der besten Universitäten des Landes. In der täglichen Zusammenarbeit verbinden sie nahtlos ihre Talente. Zusätzlich finden sich in jedem Dezernat auch Rechtsanwälte mit einer internationalen Ausbildung, die praktische Erfahrungen bei führenden europäischen und U.S.-amerikanischen Kanzleien gesammelt haben und die Praxis grenzübergreifender Transaktionen und Rechtsstreitigkeiten kennen.

Wir fördern unsere Talente und bieten unseren Anwälten vielfältige Trainings- und Weiterentwicklungsprogramme, um kontinuierlich ihre Fähigkeiten zu verbessern und erstklassige Rechtsberatung zu liefern. In unserer täglichen Praxis verstehen wir das Geschäft unserer Mandanten und antizipieren Probleme, abhängig vom Mandat.

Die Deutschsprachige Abteilung von Veirano besteht aus 23 deutschsprachigen Anwälten. Sie bieten Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum durch ihre langjährige Erfahrung, sowie eine Vielzahl an Serviceleistungen die Möglichkeit, die Durchsetzung ihrer Geschäftsziele in Brasilien effizient zu flankieren. Die folgenden Charakteristika machen die Deutschsprachige Abteilung von Veirano einzigartig am Markt:

- a) Erfahrungen einiger Rechtsanwälte in multinationalen Unternehmen, sowie Praxis als Anwälte bei führenden deutschen Rechtsanwaltskanzleien,
- b) Fundierte Kenntnisse des deutschen und brasilianischen Rechts,
- c) Erfahrung mit wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, Ethik und Unternehmensführung in Deutschland, Österreich und der Schweiz,
- d) Als Full-Service-Kanzlei können unsere Mandanten uns vielseitig einsetzen: als Alternative zur lokalen Rechtsabteilung, um alle juristischen Dienstleistungen in Brasilien aus einer Hand zu erhalten oder indem sie uns mit speziellen Fällen, Transaktionen, Rechtsstreitigkeiten und Projekten betrauen.



Veirano berät eine Vielzahl deutschsprachiger Mandanten in Brasilien, in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Während der Leiter unserer Deutschsprachigen Abteilung auch in Deutschland als Rechtsanwalt zugelassen ist, haben viele unserer brasilianischen Kollegen zumindest ein Postgraduiertenstudium in Deutschland absolviert. Daher können sie sich nicht nur fließend auf Deutsch verständigen, sondern sind auch mit dem deutschen Rechtssystem, der nordeuropäischen Denkweise und den Erwartungen unserer Mandanten vertraut.

NOTIZEN

[illegible]



Autor und Ansprechpartner:

Dr. Till Alexander Backsmann
Advogado (Brasilien)
Rechtsanwalt (Deutschland)
Solicitor (England & Wales)

Partner
Head of German Speaking Desk

Tel.: +55 (11) 2313 – 5832
Mob.: +55 (11) 98833 – 2100
Fax: +55 (11) 2313 – 5990
E-Mail: alex.backsmann@veirano.com.br

www.veirano.com.br

Die Reihe "So geht's ..." soll deutschen Unternehmen den Einstieg in den brasilianischen Markt erleichtern. Sie ist mit Unterstützung des Kammer-Arbeitskreises "Kleine und Mittlere Unternehmen" entstanden und soll erste Informationen über verschiedene Bereiche des brasilianischen Wirtschaftsalltags vermitteln. Die Themen wurden von Fachleuten vor Ort in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Brasilianischen Industrie- und Handelskammer bearbeitet.

Die Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer ist die größte deutsche Auslandshandelskammer in Lateinamerika. Sie kann auf eine 100 jährige Tradition zurückblicken. Mit ihren Abteilungen Außenwirtschaft, Messen, Berufsbildung, Umwelt, Recht, Öffentlichkeitsarbeit und Innovation ist sie der zentrale Anlaufpunkt für alle deutschen Unternehmen, die auf dem brasilianischen Markt aktiv sind oder sein wollen.



Deutsch-Brasilianische
Industrie- und Handelskammer
Câmara de Comércio e Indústria
Brasil-Alemanha

Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer São Paulo

Rua Verbo Divino 1488 | BR 04719-904 | São Paulo-SP

Tel.: (55 11) 5187-5100 | Fax: (55 11) 5181-7013

E-mail: juridico@ahkbrasil.com

www.ahkbrasil.com