

Beschlussvorlage

zur Behandlung in **öffentlicher Sitzung**

Betreff

**Koelnmesse GmbH
hier: Gründung einer Tochtergesellschaft in Brasilien**

Beschlussorgan

Rat

Gremium	Datum
Finanzausschuss	07.04.2014
Rat	08.04.2014

Beschluss:

Der Rat der Stadt Köln stimmt der Gründung einer Tochtergesellschaft der Koelnmesse GmbH in Brasilien nach Maßgabe der in der Beschlussvorlage dargestellten Prämissen zu.

Haushaltsmäßige Auswirkungen **Nein**

<input type="checkbox"/> Ja, investiv	Investitionsauszahlungen	_____€	
	Zuwendungen/Zuschüsse	<input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja	_____ %
<input type="checkbox"/> Ja, ergebniswirksam	Aufwendungen für die Maßnahme	_____€	
	Zuwendungen/Zuschüsse	<input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Ja	_____ %

Jährliche Folgeaufwendungen (ergebniswirksam): ab Haushaltsjahr:

a) Personalaufwendungen	_____€
b) Sachaufwendungen etc.	_____€
c) bilanzielle Abschreibungen	_____€

Jährliche Folgeerträge (ergebniswirksam): ab Haushaltsjahr:

a) Erträge	_____€
b) Erträge aus der Auflösung Sonderposten	_____€

Einsparungen: ab Haushaltsjahr:

a) Personalaufwendungen	_____€
b) Sachaufwendungen etc.	_____€

Beginn, Dauer

Begründung**Internationalisierungsstrategie der Koelnmesse GmbH**

Die Koelnmesse GmbH hat sich im Jahr 2001 das Ziel gesetzt, einen effizienteren Vertrieb durch engere Bindung einzelner Vertriebspartner in wichtigen Regionen an die Koelnmesse-Gruppe und damit eine weitergehende Ausschöpfung von Marktpotentialen zu erreichen. Der Rat der Stadt Köln hat sich mit diesem neuen Auslandsvertriebskonzept der Koelnmesse GmbH in seiner Sitzung am 20.12.2001 grundsätzlich einverstanden erklärt und im Rahmen dieser Konzeption der Gründung von insgesamt 10 Tochtergesellschaften und einem Gemeinschaftsunternehmen in Asien, USA und Europa zugestimmt. Bis zur Gründung der Tochtergesellschaften arbeitete die Koelnmesse GmbH in den genannten Vertretungsgebieten mit einem Handelsvertreter bzw. mit einem Vertreter bei der Handelskammer zusammen.

In den Folgejahren unternahm die Koelnmesse fortlaufend Anstrengungen, die Konzernstruktur und die damit verbundene Komplexität sowie die entsprechenden Fixkosten ihrer Strukturen zu reduzieren. Diese Überprüfungen umfassten auch die Struktur und (Kosten-) Effizienz der ausländischen Tochtergesellschaften. Im Zuge dessen wurden Tochtergesellschaften, die reinen Vertriebszwecken für Messen am Standort Köln dienten und die kein eigenes Messegeschäft im Ausland durchführten, in kostengünstigere Handelsvertretungen überführt. Es handelte sich dabei um die Gesellschaften in den Niederlanden, in Großbritannien und in Spanien. In allen Fällen konnten die ehemaligen Geschäftsführer dazu gewonnen werden, die Gesellschaften als freie, von Koelnmesse gesellschaftsrechtlich unabhängige, Handelsvertretungen weiter zu führen. Diese Schließung von reinen Vertriebsgesellschaften stand damit ausdrücklich nicht im Gegensatz zu der Beibehaltung und Fortführung der Internationalisierungsstrategie einschließlich der Gründung weiterer Gesellschaften in attraktiven Auslandsmärkten.

Im Zuge der im Jahr 2010 begonnenen Umstrukturierungsmaßnahmen zur Zukunftssicherung der Koelnmesse wurden von den durch die Gremien der Koelnmesse eingesetzten Beratern auch die strategischen Optionen für die weitere Entwicklung der Koelnmesse ausführlich begutachtet. Die Berater hatten dabei festgestellt, dass das im Ausland adressierbare Wachstum noch stärker fokussiert werden soll und haben zum Thema Internationalisierung für den weiteren Ausbau den Fokus auf die Länder China, Indien, Brasilien, Russland, Vereinigte Arabische Emirate sowie die Türkei empfohlen. In verschiedenen Sitzungen wurden den Gremienmitgliedern die Potenziale dieser für die Koelnmesse GmbH essenziellen Wachstumsfelder dargelegt. Um die Wettbewerbsposition der Koelnmesse GmbH mittel- und langfristig halten und auszubauen zu können, wurde der Aufbau eines signifikanten Auslandsgeschäftes in den genannten Ländern als unabdingbar angesehen.

Die Gremien der Koelnmesse folgten insoweit den Empfehlungen der Berater und beauftragten die Geschäftsführung, in Zusammenarbeit mit den Beratern eine konsistente Auslandsstrategie zu entwickeln, auf deren Basis das internationale Geschäft der Koelnmesse GmbH auch in Zukunft weiter ausgebaut werden kann. Diese Internationalisierungsstrategie der Koelnmesse GmbH wurde erstmals in den November-Sitzungen 2011 den Gremien vorgestellt. Am 19.04.2012 folgte dann der Bericht der Geschäftsführung, dass bereits verstärkt an der Umsetzung der Internationalisierungsstrategie gearbeitet wird. Der Vorsitzende der Geschäftsführung wies dabei u. a. auf bereits geplante Aktivitäten in Brasilien hin. Auf der Grundlage dieser vorgestellten Internationalisierungsstrategie soll nunmehr als nächster Schritt die Gründung einer Tochtergesellschaft in Curitiba/Brasilien zum nächst möglichen Zeitpunkt vorgenommen werden.

Bedeutung der Region

Brasilien ist aufgrund seiner wirtschaftlichen Potenziale von erheblicher strategischer Bedeutung für die Internationalisierung der Koelnmesse GmbH. Brasilien stellt die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas mit höchstem (Pro-Kopf-)BIP dar und ist für die deutsche Wirtschaft der wichtigste Handelspartner in Lateinamerika. Darüber hinaus dient Brasilien als Sprungbrett für weitere südamerikanische Märkte. Brasilien ist zudem der wichtigste Messeplatz Lateinamerikas (> 200 Messen, 50.000 ausstellende Unternehmen, 5,4 Mio. Besucher und 3,4 Mio. qm Ausstellungsfläche) mit den größten Hallenkapazitäten Lateinamerikas (v.a. in São Paulo und Rio de Janeiro) und einem rasanten Messemarktwachstum. So hat sich die Anzahl der Messen und Aussteller sowie die vermietete Fläche seit 1992 beinahe versiebenfacht. Schließlich erhöhen erfolgreiche Auslandsmessen die Attraktivität der Kölner Inlandsmessen für ausländische Aussteller und Besucher. Die Koelnmesse GmbH ist eine der wenigen großen deutschen Messegesellschaften (GDG), die bislang nicht in Brasilien aktiv ist.

Konkrete Geschäftsansätze

Aktueller Auslöser für die Gründung einer Tochtergesellschaft in Brasilien ist die Durchführung der International FoodTec Brasil 2014, mit der sich die erste Eigenentwicklung bereits in der Umsetzungsphase befindet. Mangels einer eigenen Gesellschaft in Brasilien muss dieses Projekt mit einem lokalen Partner durchgeführt werden. Dies führt dazu, dass operative Performance- und Ergebniseinschränkungen hinzunehmen sind. Weitere (Beteiligungs-) Projekte sind in der Anbahnung.

Zurzeit wird der Vertrieb der Koelnmesseveranstaltungen in Brasilien über eine gesellschaftsrechtlich von Koelnmesse GmbH unabhängige Handelsvertretung abgewickelt, die daher keine Eigenveranstaltungen im Sinne einer Konzernzugehörigkeit (Umsatzkonsolidierung und Gewinnanspruch bei Koelnmesse) umsetzen kann. Die konsultierten Berater der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Price Waterhouse Coopers (PwC) empfehlen für die Durchführung von Veranstaltungen in Brasilien dringend die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft. Über die Tochtergesellschaft können dann auch stufenweise weitere Projektbeteiligungen abgewickelt werden.

Wirtschaftlichkeitsberechnung

Die Vorlage eines detaillierten Businessplans für die neu zu gründende Gesellschaft ist zum jetzigen

Zeitpunkt noch nicht angezeigt, da sich die oben angesprochenen Geschäftsoportunitäten erst aus der Gründung ergeben werden und noch Gegenstand von Verhandlungen sind. Maßgeblich ist daher gegenwärtig die Feststellung, dass die mit der vorgesehenen Gründung einhergehenden Kostenrisiken überschaubar sind. Die Investitionen in weitere Akquisitionen werden in separaten Entscheidungsvorlagen mit den Aufsichtsgremien der Koelnmesse GmbH beraten bzw. entschieden.

Die einmaligen Gründungskosten für eine Tochtergesellschaft als Basis für eine lokale Geschäftsfähigkeit betragen ca. 35 Tsd. €, die jährlichen Betriebskosten belaufen sich zunächst auf ca. 40 Tsd. €. Innerhalb des Planungshorizontes von zehn Jahren ist daher für die Investition in eine eigene Tochtergesellschaft im brasilianischen Markt mit einem Betriebskostenrisiko in Höhe von maximal ca. 400 – 600 Tsd. € zu rechnen. Da es zum aktuellen Zeitpunkt bereits einige vielversprechende Projekte gibt (Entwicklung eigener Veranstaltungen sowie Beteiligungen/ Akquisitionen), die profitables Wachstum generieren, wird das geschilderte Betriebskostenrisiko minimiert werden.

Rechtsform der Gesellschaft

Als Rechtsform kommt eine Kapitalgesellschaft in Form einer Limitada in Betracht, die der deutschen GmbH am nächsten kommt. Die Haftung der Gesellschafter ist dabei auf die Stammeinlage bzw. das in der Gesellschaft vorhandene Eigenkapital begrenzt. Die Geschäftsführung soll aus mindestens zwei Direktoren bestehen. Die Einflussnahme der Gesellschafter auf die Geschäftsführung wird durch die rechtlichen Regelungen zur Limitada sowie die Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages der zu gründenden Gesellschaft sichergestellt werden.

Der Vorlage ist ein von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC erstellter Vergleich der wichtigsten Eckpunkte einer brasilianischen Limitada gegenüber der deutschen GmbH beigelegt. Bei dem anliegenden Gesellschaftsvertrag ist darauf hinzuweisen, dass es sich noch um eine Entwurfsfassung handelt. Hier sind noch Anpassungen mit den für brasilianisches Recht zuständigen Beratern vorzunehmen. Die dargestellte Wirtschaftlichkeitsberechnung wird dadurch nicht berührt.

In der Aufsichtsratssitzung der Koelnmesse GmbH am 28.03.2014 wird über die Gründung der Tochtergesellschaft in Brasilien beraten. Der Beschluss der Gesellschafterversammlung der Koelnmesse GmbH soll vorbehaltlich der Zustimmung des Rates der Stadt Köln und der Genehmigung der Bezirksregierung herbeigeführt werden.

Anlagen

- Synopse über die rechtlichen Regelungen im Vergleich GmbH – Limitada
- Entwurf des Gesellschaftsvertrages für die Tochtergesellschaft in Brasilien