

Chile - ein (neuer) Markt in Südamerika

Rechtsanwälte Wencke Kuhs, Dr. Christian Johow / Santiago de Chile und Rechtsanwalt Christof Blauß/ Stuttgart *

Ungeachtet der großen Entfernung zu dem südamerikanischen Land bietet Chile von allen sog. Schwellenländern nach Untersuchungen führender Banken die besten Voraussetzungen für ausländische Investitionen. Insbesondere US – amerikanische Unternehmen haben dies seit längerem erkannt. Die deutsche Wirtschaft sollte nach Ansicht der Verfasser die Chancen nützen, die ihr in Chile geboten werden.

1. Einleitung

Investitionen und Handelsbeziehungen auf dem südamerikanischen Kontinent sind für die deutsche Wirtschaft häufig mit erheblichen Unsicherheitsfaktoren verbunden, die überwiegend aus der Unkenntnis wirtschaftlicher und rechtlicher Grundlagen resultieren. Gerade mittelständische Unternehmen schrecken deshalb oftmals zu Unrecht vor Investitionen auf dem südamerikanischen Kontinent zurück oder beschränken diese traditionell auf Brasilien, wodurch Marktchancen in anderen Ländern Lateinamerikas in nicht unerheblichem Umfang vergeben oder an Wettbewerber, insbesondere aus den USA, aber auch aus Asien, überlassen werden.

Die nachfolgende Abhandlung soll einen Überblick über die Möglichkeiten deutscher Investitionen in Chile unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen vermitteln.

Die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft hat in den vergangenen Jahren dazu geführt, daß insbesondere auch für mittelständische Unternehmen die Erschließung internationaler Märkte unumgänglich geworden ist. Einerseits besteht gerade für mittelständische Unternehmen, die bisher traditionell auf ihre inländischen oder europäischen Märkte konzentriert waren seit geraumer Zeit auf diesen Märkten ein zunehmender Wettbewerbsdruck durch außereuropäische Konkurrenten, insbesondere aus Nordamerika oder Asien, andererseits sind viele Mittelständler, spez. aus der Zulieferindustrie, gezwungen ihren Kunden als " verlängerte Werkbank " ins außereuropäische Ausland zu folgen, wollen sie die Kundenbeziehung langfristig sichern. Nicht

außer Betracht bleiben dürfen in diesem Zusammenhang auch umweltrechtliche und arbeitsrechtliche Aspekte, die in Europa, insbesondere aber in Deutschland, zu Wettbewerbsnachteilen für die betroffenen Unternehmen auf den internationalen Märkten führen.

Soweit deutsche Unternehmen Entscheidungen für Investitionen auf dem südamerikanischen Kontinent getroffen haben, beschränkte sich eine Mehrzahl dieser Investitionen auf Brasilien. Dies dürfte einerseits darin begründet sein, daß zu diesem südamerikanischen Land seit Jahrzehnten traditionell ausgeprägte Handelsbeziehungen bestehen und eine Vielzahl deutscher Unternehmen Betriebe in Brasilien unterhält, was insbesondere dazu geführt hat, daß mittelständische Unternehmen, gerade aus der Zulieferindustrie „nachziehen“ mußten. Andererseits soll nicht verkannt werden, daß Brasilien als bevölkerungsstärkstes Land in Südamerika selbstverständlich auch im Bereich der Konsumgüterindustrie die größten Binnenmärkte bietet; nicht zuletzt seit der Begründung des Mercosur wurden diese Absatzmärkte durch weitere südamerikanischen Staaten, wie beispielsweise Argentinien, noch beträchtlich vergrößert.

Dennoch bleibt bei den Standortüberlegungen oftmals unberücksichtigt, daß gerade auch Chile hervorragende Rahmenbedingungen für ein "Standbein" auf dem südamerikanischen Kontinent bieten kann. Nicht nur die Tatsache, daß Deutschland und Chile aufgrund einer Vielzahl deutscher Auswanderer traditionell historisch verbunden sind, sondern auch die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen sprechen für sich!

2. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Mit ca. 15 Millionen Einwohnern zählt Chile sicherlich nicht zu den bevölkerungsstärksten Ländern Südamerikas. Allerdings bietet Chile aufgrund seiner Assoziation zu den Mercosur-Staaten ohne größere Schwierigkeiten Zugang zu den größeren Märkten Brasiliens, Argentinien usw..

Die wirtschaftlichen Grundlagen sind in Chile häufig besser, als in den übrigen lateinamerikanischen Staaten. Für das Jahr 2000 wird beispielsweise ein Wirtschaftswachstum von 5,8 Prozent prognostiziert (Quelle: Dresdner Bank Lateinamerika, Perspektiven Chile 3/2000),

während in Brasilien lediglich ein Wachstum von 3,1 Prozent erwartet wird (Quelle: Latin - Focus). Die Inflationsrate Chiles liegt seit Jahren in der Regel unter derjenigen, der übrigen Staaten der Region. Betrug beispielsweise die Steigerung der Preise im Konsumgüterbereich im Jahre 1999 in Brasilien 8,4 Prozent, so lag sie in Chile im Jahre 1999 lediglich bei 2,3 Prozent - ein Wert der durchaus mit mitteleuropäischen Preissteigerungen zu vergleichen ist! Dem Anstieg einer befürchteten Preissteigerung wirkte die Zentralbank Chiles im Januar 2000 durch Erhöhung des Leitzinses auf 5,25 Prozent entgegen. Analysten erwarten in den kommenden Jahren einen stetigen Aufschwung der chilenischen Wirtschaft sowie eine steigende Nachfrage des privaten Verbrauchs (Quelle: Dresdner Bank Lateinamerika, Perspektiven Chile 3/2000).

Auch die offizielle Arbeitslosenquote von 8,9 Prozent im Jahre 1999 sowie ein Rückgang der Arbeitslosigkeit im Jahr 2000 (bis März) auf 8,5 Prozent sprechen für sich, wenn man die Vergleichszahlen der Nachbarländer betrachtet (1999 Argentinien 14,2 Prozent / Brasilien 7,6 Prozent; Quelle: Latin-Focus). Selbstverständlich liegen die Arbeitslöhne weit unter europäischem Niveau; auch wenn man hierbei eine obligatorisch an die Mitarbeiter zu bezahlende Gewinnbeteiligung berücksichtigt. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang, daß Chile über ein große Zahl hervorragend ausgebildeter Fachkräfte verfügt, die ihr Wissen oftmals bei Auslandsaufenthalten in den USA oder Europa erworben haben.

Chiles Wirtschaft ist traditionell stark rohstofforientiert. Hervorzuheben sind insbesondere der Abbau von Kupfererz, aber auch die Zellstoff-Industrie. Nicht zu vergessen ist schließlich die Lebensmittelproduktion einschließlich des Weinbaus, mit zunehmenden Anteilen an den chilenischen Exporten. Umgekehrt ist Chile gerade in den vorgenannten Branchen auf die Importe von Maschinen zur Be- bzw. Verarbeitung seiner Produkte dringend angewiesen. Deutsche Investitionen haben sich in der Vergangenheit überwiegend auf die Lieferung solcher Erzeugnisse beschränkt, während beispielsweise die Konsumgüterindustrie Deutschlands Chile als Markt weitestgehend unberücksichtigt ließ. So betrug z. B. die Exporte der deutschen Maschinenbauindustrie nach Chile im Jahre 1998 US\$ 225,5 Millionen, während Kraftfahrzeuge lediglich im Wert von US\$ 72,2 Millionen nach Chile exportiert wurden (Quelle: deutsch-chilenische Industrie-und Handelskammer: Chile in Zahlen 2000). Der sogenannte "Consumer Market" des südamerikanischen Landes wird nahe zu überwiegend durch die USA und Japan beherrscht. Die europäische Wirtschaft - vielleicht einmal abgesehen von Spanien - hat bislang

die bestehenden Chancen eindeutig " verschlafen ". Gleiches gilt für den Dienstleistungssektor sowie den Bereich der neuen Technologien, einschließlich Telekommunikation! Gerade aber in diesen Bereichen hat deutsches Know-how nach wie vor einen hohen Stellenwert auf dem südamerikanischen Kontinent. Entsprechende Marktchancen dürften gegeben sein, obwohl aufgrund der relativ offenen Märkte des Landes hier insbesondere mit Wettbewerbern aus USA und Asien konkurriert wird.

Nicht zu vergessen ist schließlich, daß zahlreiche Möglichkeiten von Direktinvestitionen in Chile gegeben sind, die unter bestimmten Voraussetzungen (worauf nachfolgend noch eingegangen wird) – anders als in den meisten anderen Staaten der Erde – mit staatlichen Garantien beispielsweise hinsichtlich der Besteuerung u.a. versehen werden können. Die zahlreichen nordamerikanischen Investoren, die den größten Anteil der ausländischen Investitionen in Chile getätigt haben, während deutsche Direktinvestitionen nur einen verschwindend geringen Anteil der ausländischen Investitionen in Chile ausmachen, haben die Vorzüge solcher Garantien bereits schätzen gelernt!

Wie erwähnt, machen die deutschen Investitionen in Chile bislang nur einen ganz geringen Teil der ausländischen Investitionen aus. So lagen die deutschen Investitionen nach offiziellen Zahlen der chilenischen Regierung im Zeitraum 1974 bis 1994 lediglich bei 0,8 Prozent aller ausländischen Investitionen, abgeschlagen hinter Luxemburg (0,9 Prozent) der Schweiz (2%), Spanien (5,8 Prozent), Großbritannien (6,4 Prozent) und USA (37,2 Prozent). Beispielsweise betragen 1998 die deutschen Direktinvestitionen in Chile nur DM 1,1 Mrd. (Quelle Bundesbank, Sonderveröffentlichung Nr.10, Mai 2000). Direktinvestitionen bieten sich aber beispielsweise gerade in der Landwirtschaft (Weinbau) sowie im Bereich des sogenannten " Ökotourismus " an.

Bei einer Investitionsentscheidung wird ein Investor – solange er nicht ausschließlich Kapitalgeberinteressen verfolgt – das Investment zu einem nicht unerheblichen Teil von Standortüberlegungen abhängig machen. Gerade im Bereich der Konsumgüterwirtschaft wird sich in diesem Zusammenhang die Frage nach der Größe des Marktes zwangsläufig stellen. Hierbei ist im Falle Chiles zu berücksichtigen, daß der tatsächliche Markt durch die Anbindung an den Mercosur weit größer ist, als der eigentliche Binnenmarkt von 15 Mio. Verbrauchern. Auch bestehen hervorragende Ausgangsmöglichkeiten in den gesamten pazifischen Raum.

Zu betonen ist in diesem Zusammenhang desweiteren, daß ca. 40% der chilenischen Bevölkerung im infrastrukturell gut erschlossenen Ballungsraum in und um Santiago herum leben und der größte Seehafen des Landes – Valparaiso – nur ca. 150 km von Santiago entfernt liegt. Von dort bestehen regelmäßige Frachtverbindungen in alle Welt. Der internationale Flughafen von Santiago bietet ebenfalls tägliche Verbindungen nicht nur in die anderen Landesteile, sondern selbstverständlich auch in die übrigen Staaten der Region sowie nach Europa und Nordamerika.

3. Rechtliche Rahmenbedingungen von Investitionen

3.1 Rechtsgrundlagen

Hervorzuheben ist, daß - anders als in vielen anderen Ländern der Region - ein Investor bei seiner Investition in Chile auch im Hinblick auf zukünftige - nicht prognostizierbare - Entwicklungen weitgehende Rechtssicherheit aufgrund bestehender Gesetze erhält bzw. erhalten kann.

Der im Juli dieses Jahres veröffentlichte neue Bericht der amerikanischen Investitionsbank J.P.Morgan, der das Risiko der Durchführung ausländischer Investitionen in verschiedenen Ländern bewertet, hat dieses geringe Investitionsrisiko aufgrund der bestehenden Rechtslage Chiles in besonderem Maße positiv gewürdigt. Bei einem Vergleich von 24 Schwellenländern in Lateinamerika, Asien und Afrika führt Chile diese Liste auf Platz Nr. 1, noch vor Südkorea, in Bezug auf das niedrigste Investitionsrisiko an.

Unabhängig von der Bewertung dieses Finanzinstituts ist das niedrige Risiko sicher nicht nur auf die politische und wirtschaftliche Stabilität des Landes zurückzuführen, sondern auch auf die weitgehende Rechtssicherheit, die dem Investor durch die bestehenden Gesetze in Chile geboten wird. Diese Sicherheit wird u.a. durch den Grundsatz erreicht, daß ausländische Investoren den inländischen rechtlich gleichgestellt werden, d.h., daß sie sich gegen diskriminierende Gesetze zur Wehr setzen können.

Die Möglichkeiten ausländischer Investitionen in Chile sind vielfältig. Als Investitionsformen kommen verschiedene Möglichkeiten in Betracht: Angefangen bei Joint-Venture-Projekten in

Zusammenarbeit mit chilenischen Partnern, über die Gründung einer chilenischen Gesellschaft, Erwerb von Aktien oder anderen Beteiligungen an einer chilenischen AG oder GmbH bis hin zu Direktinvestitionen.

Die genannte Gleichstellung zwischen in- und ausländischen Investoren äußert sich z.B. darin, daß ausländische Investoren zur Gründung einer Gesellschaft – anders als in manchen anderen Ländern der Region - keinen chilenischen Partner benötigen. Ein Unternehmen kann also zu 100% in Händen ausländischer Investoren sein.

Bei dem Erwerb von Beteiligungen an chilenischen Unternehmen ist ein Direkterwerb möglich, d.h, daß nicht die Notwendigkeit der Gründung einer chilenischen Gesellschaft besteht. Die Errichtung einer Gesellschaft ist jedoch oft aus anderen Gründen, wie z.B. steuerlichen, haftungsrechtlichen oder finanzierungstechnischen Gründen, zu empfehlen; dies ist selbstverständlich von den jeweiligen Umständen des Einzelfalls abhängig!

Hinsichtlich des rechtlichen Rahmens ausländischer Investitionen sind insbesondere die Vorschriften des Investitionsgesetzes DL 600 und die in Kapitel XIV des Devisengesetzes der chilenischen Zentralbank enthaltenen Bestimmungen von Bedeutung.

Der große Unterschied zwischen beiden Gesetzen besteht darin, daß bei Investitionen nach dem Investitionsgesetz eine Genehmigung der Investition durch das Komitee für Ausländische Investitionen (CIE) erforderlich ist und, wenn diese Genehmigung vorliegt, ein öffentlich-rechtlicher Investitionsvertrag mit dem chilenischen Staat geschlossen wird. Die Genehmigung wird normalerweise innerhalb von 30 Tagen erteilt. Im Gegensatz dazu ist bei einer Investition nach dem Devisengesetz weder eine Genehmigung des CIE vonnöten noch wird ein Vertrag mit dem Staat geschlossen.

Für welche Möglichkeit sich der Investor entscheidet hängt grundsätzlich von Art und Umfang des Investitionsprojektes ab.

Der Abschluß eines Vertrages mit dem chilenischen Staat nach dem Investitionsgesetz bietet dem ausländischen Investor – anders als eine Investition nach dem Devisengesetz – in vielfacher Hinsicht Sicherheit und staatliche Garantien, da dieser Vertrag seitens des chilenischen Staates nicht einseitig geändert oder aufgehoben werden kann. Der Vertrag beinhaltet grundsätzlich Regelungen über den zeitlichen Rahmen und die Form der Investition, sowie die Gewährleistung der Rückführung von Kapital und Gewinnen ins Herkunftsland seitens des Staates Chile. Desweiteren - und das kann unter Umständen für den Investor von großem Interesse sein - besteht die Möglichkeit, daß auch der Steuersatz bestimmter Steuern, denen das Investitionsprojekt unterliegt, in dem Vertrag bindend für den Staat vereinbart wird. Zu den Investitionsarten, die in dem Investitionsgesetz geregelt sind, gehören u.a. frei konvertierbare Devisen und Devisenkredite, Sacheinlagen, Technologie und die Kapitalisierung von Gewinnen und Auslandskrediten. Für eine Investition nach dem Investitionsgesetz ist ein Investitionsvolumen von mindestens 1 Mio US\$ (bei Sacheinlagen von mindestens 25.000,- US\$) erforderlich. Die Kapitaleinfuhr muß bei der Zentralbank registriert werden.

Investitionen in Form von Industrie- oder Minenprojekten, die über 50 Mio US\$ betragen, kann das Komitee für Ausländische Investitionen Sonderrechte einräumen, die dem zeitlichen Rahmen des jeweiligen Projektes angepaßt werden.

Die Durchführung einer Investition nach dem Devisengesetz dagegen ist insofern unkomplizierter, als – wie ausgeführt – keine vorherige Genehmigung des CIE erforderlich ist, sondern diese nur bei der Zentralbank, wie auch im Falle des Investitionsgesetzes, registriert werden muß. Das Investitionsvolumen muß hierbei mindestens 10.000,- US\$ betragen. Zwar genießen Investitionen nach dem Devisengesetz nicht den gleichen Schutz wie solche nach dem Investitionsgesetz, da eben kein Vertrag mit dem chilenischen Staat geschlossen wird. Dennoch bestehen für die Rückführung von Kapital und Gewinnen ins Herkunftsland ähnliche Möglichkeiten wie bei Investitionen nach dem Investitionsgesetz.

Der Investor kann, unabhängig nach welchen Bestimmungen die Investition durchgeführt wird, die Gewinne des Investitionsprojektes nach Abzug der Steuern jederzeit ins Herkunftsland zurück transferieren. Eigenkapital kann jedoch erst ein Jahr nach seiner Einführung in das Land, wieder aus Chile ausgeführt werden. Zu beachten ist auch, daß bestimmte Transaktionen dem formellen

Devisenhandel unterliegen, bei dem die Wechselkurse innerhalb einer gewissen Bandbreite liegen. Dazu gehören die Kapitaleinfuhr und Devisenbeschaffung, die Begleichung ausländischer Kredite sowie der Gewinntransfer.

Aus währungspolitischen Gründen muß bei der Einfuhr von Devisen grundsätzlich ein bestimmter Prozentsatz des Kapitals bei der chilenischen Zentralbank für ein Jahr zinslos hinterlegt werden. Da derzeit jedoch die Deviseneinfuhr gering ist, hat die Zentralbank den Prozentsatz auf 0% gesenkt, um ausländische Investitionen zu fördern.

Zur Zeit sind auch noch weitere investitionsfördernde Maßnahmen seitens der chilenischen Regierung angekündigt worden, wie z.B. die Vereinfachung von Genehmigungsverfahren, etc. sowie die Konzessionsvergabe an Private in Höhe von 3 Milliarden US\$ für den Zeitraum 2000-2001.

3.2. Einfuhrbeschränkungen / Zölle / Steuern / Sozialabgaben

Insgesamt unterliegen Wareneinfuhren nach Chile kaum noch Handelsschranken. Direkte Importverbote bestehen nur ausnahmsweise, z.B. für Gebrauchtwagen. Das Einfuhrverfahren selbst ist grundsätzlich relativ schnell und unkompliziert. Solange die Importpreise den chilenischen Marktpreisen entsprechen, werden die Einfuhrgenehmigungen von der Zentralbank problemlos erteilt. Probleme können jedoch dann auftreten, wenn die Preise stark differieren, da die Zentralbank einen versteckten Kapitaltransfer hinter dem Import vermuten könnte.

Für die Einfuhr von Waren beträgt der derzeitige Zollsatz grundsätzlich 9%, der über den CIF-Wert der Ware berechnet wird. Hinzu kommt noch die Mehrwertsteuer in Höhe von 18%. Bis zum Jahr 2003 wird der allgemein geltende Zollsatz, der 1999 noch 10% betrug, auf 6% herabgesenkt.

Mit einigen Ländern, wie z.B. Kanada und Mexiko, bestehen multi- und bilaterale Abkommen, die besondere Zollsätze beinhalten bzw. für bestimmte Bereiche teilweise keine Zölle vorsehen. Dies ist im Einzelfall zu prüfen. Zwischen Chile und Deutschland besteht momentan bedauerlicherweise noch kein derartiges Zollabkommen; ein solches ist jedoch im Gespräch.

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang auch, daß Chile nach einer jetzt veröffentlichten Studie der Unternehmensberatungsgesellschaft Arthur Andersen Consulting bereits ohne die staatlichen Garantien, die ein ausländischer Investor entsprechend obiger Darstellung nach dem DL 600 in Anspruch nehmen kann, im Vergleich zu Brasilien, Argentinien und Mexiko insgesamt die wohl geringsten fiskalischen Belastungen der Unternehmen aufweist. Beispielsweise beträgt die Mehrwertsteuer – wie erwähnt – in Chile derzeit 18%, während die indirekte Steuerbelastung in Brasilien 40% und in Argentinien immerhin 21% beträgt. Viel entscheidender dürfte für eine Investitionsentscheidung aber die Besteuerung der Unternehmensgewinne sein. Ohne Berücksichtigung möglicher Sondervorteile nach dem DL 600 beträgt diese in Chile derzeit nur 15%, während Unternehmen in Brasilien ihre Gewinne mit 34% und in Argentinien und Mexiko jeweils sogar mit 35% versteuern müssen. Noch extremer fallen die Belastungen mit allerhand Sozialabgaben, wie Zahlungen an staatliche Pensionskassen, Bildungseinrichtungen usw. in den weiteren stark industrialisierten Ländern Lateinamerikas aus. So muß beispielsweise ein Unternehmen in Brasilien noch einmal 70 – 80 % seiner Lohnsumme in Form von Sozialabgaben abführen. In Argentinien beträgt diese Belastung 33% und in Mexiko immerhin noch 24,45%. Dagegen belaufen sich die zusätzlichen Sozialabgaben für die Unternehmen in Chile auf ca. 0,95 – 3,4% der Lohnsumme. Bei einer so geringen Belastung mit Sozialabgaben spielt es letztendlich auch keine große Rolle, wenn in Chile zusätzlich zu den Lohnzahlungen bis zu 30% des Unternehmensgewinns als obligatorische Gewinnbeteiligung an die Belegschaft ausgeschüttet werden müssen; zumal grundsätzlich eine Gewinnbeteiligung auch in den meisten anderen lateinamerikanischen Staaten obligatorisch ist und auch diese zusätzlich zu den weit höheren Sozialabgaben zu entrichten ist (Quelle: NZZ 14.08.00 S.187)

3.3. Immobilienerwerb

Der Immobilienerwerb durch Ausländer ist grundsätzlich keinen Beschränkungen unterworfen.

Lediglich das Gesetz Nr. 1.939 schreibt vor, daß staatliche Grundstücke, die innerhalb eines Gebietes von 10 km Entfernung zu der Staatsgrenze liegen, nur an chilenische Staatsbürger oder juristische Personen vermietet, verkauft, o.ä. werden können. Gleiches gilt für Immobilien, die innerhalb eines Gebietes von 5 km Entfernung zum Meer liegen, wovon es jedoch auch

gesetzliche Ausnahmen gibt. Abgesehen von diesen Einschränkungen kann grundsätzlich jeder Ausländer frei Immobilien in Chile erwerben.

Solange er nicht im Lande lebt und bereits deshalb über eine Aufenthaltsgenehmigung verfügt, muß zumindest eine Steuernummer (sog. „Rut“) beantragt werden. Dazu ist auszuführen, daß jeder Einwohner in Chile, ungeachtet, ob es sich um chilenische Staatsangehörige oder Ausländer handelt, eine solche Rut-Nummer haben muß! Erschwernisse resultieren hieraus für den ausländischen Investor nicht.

4. Schlußbemerkung

Die vorstehenden Ausführungen dürften deutlich gemacht haben, daß Chile aufgrund seiner wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Situation für ausländische Investitionen durchaus eine Alternative zu anderen Ländern - nicht nur Lateinamerikas – bieten kann. Die sich bietenden Standortvorteile und - bei Anwendung des DL 600 zu erlangenden staatlichen Garantien, die dem Investor eine größtmögliche Rechtssicherheit bieten und in den meisten Staaten in dieser Form nicht zu erlangen sind - dürften weit positiver ins Gewicht fallen, als – betrachtet aus europäischer Sichtweise – das Problem der großen Entfernung!

*Zu den Autoren:

Frau W. Kuhs und Herr Dr. C. Johow sind in der Rechtsanwaltskanzlei Simonetti & Partner/ Santiago in der Beratung ausländischer Mandanten mit geschäftlichen Interessen in Chile tätig.

Herr C. Blauß ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blauß und Partner / Stuttgart tätig. Als Mitglied der deutsch - lateinamerikanischen Juristenvereinigung TRIANA berät er Unternehmen bei ihren geschäftlichen Aktivitäten in Lateinamerika.