

Deutscher AnwaltSpiegel

Ausgabe 01 // 7. Mai 2009

www.deutscher-anwaltspiegel.de

Das Online-Magazin für Recht, Wirtschaft und Steuern

Eine Publikation von F.A.Z.-Institut und German Law Publishers

E ditorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

heute präsentieren wir Ihnen die erste Ausgabe des Online-Magazins „Deutscher AnwaltSpiegel“, das zukünftig alle 14 Tage erscheinen wird.

Der Deutsche AnwaltSpiegel ist ein neu konzipiertes Medium, das sich an die Unternehmenspraxis sowie an den Rechts- und Steuermarkt richtet. Ausgewiesene Autoren aus der Anwaltschaft und aus Unternehmen sowie praxisorientierte Wissenschaftler berichten über das unternehmensrelevante Recht.

Unser Anspruch ist es, Ihnen praxisnahe, aktuelle Themen vorzustellen, die für ihre berufliche Tätigkeit wichtig sind. Die Besonderheit: Die Beiträge sind fachjournalistisch aufbereitet, sie dürfen und sollen pointiert geschrieben sein und die Dinge klar auf den Punkt bringen.

Um dies zu erreichen, haben wir eine Reihe von namhaften strategischen Partnern – renommierte nationale und interna-

tionale Sozietäten – gewinnen können (siehe dazu die Seiten 22 und 23 in dieser Ausgabe), die ihr fachliches Know-how im AnwaltSpiegel zur Verfügung stellen. Dieser Kreis erstklassiger Experten steht für das hohe Niveau unseres Online-Magazins.

Das redaktionelle Programm wird abgerundet durch verschiedene, an den Bedürfnissen Ihrer Praxis orientierte Serviceangebote: So werden Sie in der Rubrik „Rechtsprechungsspiegel“ über aktuelle Urteile der obersten Gerichte informiert; im „Gesetzgebungsspiegel“ halten wir Sie über maßgebliche Entwicklungen der nationalen und europäischen Gesetzgebung auf dem Laufenden; und der „Unternehmenspiegel“ berichtet branchenübergreifend über Themen aus der Unternehmenspraxis. Einen Überblick zu den weiteren Services, die wir in jeder Ausgabe für Sie bereithalten, finden Sie auf Seite 2.

Der Deutsche AnwaltSpiegel wird getragen vom F.A.Z.-Institut, einem Unternehmen der F.A.Z.-Verlagsgruppe, sowie

von German Law Publishers, einem juristischen Fachverlag, der sich bislang auf die Publikation von Praxishandbüchern zum unternehmensrelevanten deutschen Recht in englischer Sprache konzentriert hat.

Der Deutsche AnwaltSpiegel ist für Sie als Leser kostenfrei zu beziehen. Schenken Sie uns Ihr Vertrauen, und nutzen Sie die Möglichkeit, sich unter www.deutscher-anwaltspiegel.de zu registrieren.

Wir möchten Sie hiermit herzlich dazu einladen, sich selbst von der redaktionellen Qualität des AnwaltSpiegels zu überzeugen. Wir freuen uns auf Ihre Anregungen und Themenideen.

Mit besten Grüßen

Ihre



Thomas Wegerich



Volker Sach



Prof. Dr.
Thomas Wegerich
Verleger
German Law Publishers



Volker Sach
Geschäftsführer
F.A.Z.-Institut

Corporate Governance/ Aktienrecht 3

Gesetzesvorschlag zu Vorstandsvergütungen – Symbolische Gesetzgebung in Krisenzeiten
Dr. Matthias Birkholz, Berlin 3

Wirtschaftsrecht 5

Gewerbliche Schutzrechte auch im Abschwung wertvoll – In der Krise strategische Fehler vermeiden
Dr. Joachim Feldges, München 5

Das neue UWG: Herausforderung für Unternehmen – Gesetz in überwiegenden Teilen erneuert
Karl Hamacher, Köln 7

Unternehmenskauf aus der Insolvenz – Sondersituation eröffnet viele Möglichkeiten, unterliegt aber auch besonderen Spielregeln
Martina Ch. Dietrich, Achern 8

M&A-Streitigkeiten im Zeichen der Rezession – Anfechtungen und Aufklärungspflichtverletzungen rücken in den Fokus
Dr. Karl J. T. Wach und Frank Meckes, München 10

Steuerrecht 12

Gesetzentwurf gegen „Steueroasen“ Implizierter Generalverdacht verletzt das Gebot der Verhältnismäßigkeit
Dr. Hanno Berger, Frankfurt am Main 12

Immobilienrecht 14

Deal over: Immobilienwirtschaftsrecht in der Krise? – Eine kritische Betrachtung aus Insidersicht
Mario Leißner, Frankfurt am Main 14

Öffentliches Recht 17

Das Rettungsübernahmegesetz ist keine „Lex HRE“ – Die Rahmenbedingungen einer möglichen Bankenenteignung unterliegen strengen Maßstäben
Dr. Mathias Kuckein und Quirin Vergho, München 17

Personalspiegel 20

Strategische Partner und Impressum 22

Kontakte und Ansprechpartner 23

Services

Dealspiegel	3
AnwaltSpiegel international	7
Unternehmensspiegel	9
Gesetzgebungsspiegel	10
Rechtsprechungsspiegel	12
Webspiegel	19
Literaturspiegel	19
Veranstaltungsspiegel	20

Gesetzesvorschlag zu Vorstandsvergütungen

Symbolische Gesetzgebung in Krisenzeiten

Exzessive Vorstandsvergütungen sorgen besonders in Zeiten der Finanzkrise für Aufregung. In der Tat sind beispielsweise die 33,8 Millionen Euro, die 2008 allein an Gehalt für die Vorstände der Dresdner Bank gezahlt wurden, angesichts eines Jahresverlustes von 6 Milliarden Euro ein starkes Stück. Kurzfristige Incentives haben in der Vergangenheit die Vorstände mitunter langfristige Folgen ihrer unternehmerischen Entscheidungen ausblenden lassen. Auf der Grundlage einer eigens hierfür ins Leben gerufenen Koalitionsarbeitsgruppe „Managerehälter“ hat das Bundesjustizministerium jetzt für die Koalitionsfraktionen einen Vorschlag zu einem Gesetzentwurf vorbereitet, der dem entgegenwirken soll. Dieser zeigt: Empörung ist ein schlechter Gesetzgeber.

Die derzeitige Rechtslage

Der Vorschlag wäre, wenn er denn umgesetzt werden sollte, bestenfalls ein Beispiel für symbolische Gesetzgebung. Bereits jetzt ist § 87 AktG, wonach die Vorstandsvergütung in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben des Vorstands und der Lage der Gesellschaft stehen muss, eine in der Praxis weitgehend unbrauchbare Vorschrift. Daran wird sich kaum etwas ändern, wenn man – wie in dem Gesetzesvorschlag vorgesehen – nur Einzelpunkte dieser Vorschrift modifiziert, es grundsätzlich aber im Kern wie bisher bei eher diffusen Vorgaben belässt, die nur vermeintlich schärfer sind.

Das gilt zunächst für die Leistungsbezogenheit der Vorstandsvergütung, die zusammen mit der Pflicht zur Setzung langfristiger



Was ist eine „übliche“ Vergütung? Wendelin Wiedeking war 2008 einer der Topverdiener der Automobilbranche.

Verhaltensanreize zur nachhaltigen Unternehmensentwicklung den Kern des Vorschlags bildet. Klar ist damit lediglich, dass ein bloßes Festgehalt kaum mehr in Betracht käme, sondern variable Vergütungsbestandteile in Zukunft (jenseits der heute schon existierenden Vorgaben des Corporate Governance Kodexes) obligatorisch wären. Das Problem sind jedoch nicht übertriebene Festgehälter, sondern die exzessive Höhe von variablen Vergütungsbestandtei-

len. Zu deren Begrenzung werden die Pflicht zur Setzung von langfristigen Verhaltensanreizen und die Leistungsbezogenheit der Vergütung jedoch kaum führen. Vielmehr dürfte es – notfalls mit Einschaltung entsprechender „Vergütungsberater“ – ein Leichtes sein, fast jedes variable Vergütungsmodell mit diesen Vorgaben in Einklang zu bringen.

Fortsetzung: nächste Seite

Dealspiegel

Größter Immobiliendeal der letzten zwölf Monate

Die Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di) hat ihre Beteiligung an der DAWAG (Deutsche Angestellten-Wohnungsbau-Aktiengesellschaft) mit einem Immobilienbestand von etwa 6.000 Einheiten verkauft. Bei der Transaktion handelt es sich um den größten Immobiliendeal der vergangenen zwölf Monate. Taylor Wessing beriet ver.di bei dem Deal.

Schwerpunkt der DAWAG-Aktivitäten sind der Hamburger Raum, Düsseldorf und Essen. Gegenstand des Verkaufs waren die Aktien an der DAWAG und deren Minderheitsgesellschafterin, der Mertus KG. Käuferin war im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens die Wohnungsbau- und Immobiliengesellschaft meravis (mensch-raum-vision). Gesellschafter der meravis ist der Sozialverband Deutschland (ehem. Reichsbund). (tw)

Beteiligte Berater: Verkäufer, rechtliche Beratung und Verfahrensführung: Taylor Wessing; Daniel Ajzensztejn und Dr. Anja Fenge (gemeinsame Federführung), Yvonne Tenew, Dr. Sarah Breidenbach, Dr. Martin Höfinghoff (alle Immobilienrecht Hamburg), Dr. Thomas Fehrenbach, Horst Richard Schmidt, Julia Haeffs (alle Immobilienrecht Düsseldorf), Bernhard Kloft, Carsten Bartholl, Dr. Oliver Kirschner, Dr. Jan Riebeling (Gesellschaftsrecht Hamburg), Dr. Thomas Griebe, Dr. Matthias Sandmaier (beide Arbeitsrecht Hamburg). Steuerliche Beratung: Niethammer, Posewang & Partner GmbH; Ralf Kauka, Axel Burger, Sven Ole Raap.

Mertus KG: Rechtliche Beratung: Johlke Niethammer & Partner; Jan Ockelmann. Käufer: Rechtliche Beratung: Göhmann Rechtsanwälte; Axel Müller-Eising, Florian Hartl (beide Hannover). Steuerliche Beratung: Ernst & Young; Harry Lang. Transaktionsberatung: NordLB (M&A/Corporate Finance); Bernd Sablowsky, Peter Hass, Steffen Haack



↳ Fortsetzung

Wie hoch ist eine „übliche“ Vergütung?

Auch das neu vorgesehene Erfordernis der Üblichkeit der Vorstandsvergütung ist in der Praxis problematisch. Gerade im Bankensektor war in der Vergangenheit offenbar die Gewährung exzessiv hoher Boni und umfangreicher Aktienoptionen branchenüblich. Unvergessen ist auch der Versuch des Vorstandsvorsitzenden der Mannesmann AG, Zahlungen der Gesellschaft an ihn in Höhe von 61 Millionen DM als üblich und marktgerecht hinzustellen. Angesichts eines offenbar aus den Fugen geratenen Vergütungsgefüges ist der Hinweis auf die Üblichkeit der Vergütung kontraproduktiv. Statt mäßigend zu wirken, dürfte er eher zur Rechtfertigung weiterer Vergütungssteigerungen herangezogen werden.

Die weiteren Vorschläge, über die Vergütung des Vorstands in Zukunft nicht – wie gegenwärtig üblich – von einem Ausschuss des Aufsichtsrats, sondern zwingend vom Plenum des Aufsichtsrats entscheiden zu lassen, und die Herabsetzung von Vorstandsvergütungen durch den Aufsichtsrat zu erleichtern, werden zwar für wenig Begeisterung bei den Betroffenen sorgen. Bei realistischer Betrachtung haben sie aber mit dem Ziel, ein anreizeffizientes Vergütungssystem zu schaffen, dennoch recht wenig zu tun.

Was zu tun ist – einige Empfehlungen

Erforderlich wären vielmehr klare gesetzliche Vorgaben, an denen sich der Aufsichtsrat orientieren kann und an denen seine Vergütungsentscheidungen gemessen werden können. Zwar spricht der Respekt vor der Privatautonomie gegen die von einigen geforderte gesetzliche Einführung absoluter

oder relativer Obergrenzen der Vorstandsvergütung. Leistungsbezogene Vergütungsanreize sollten aber nur in Jahren verdient werden können, in denen das Unternehmen seine Ergebnissituation deutlich verbessert. Und statt einer auch nach der vorgeschlagenen Neuregelung bloß vage konturierten Möglichkeit des Aufsichtsrats, Vergütungen herabzusetzen, sollte eine Malusregelung

„Nötig sind klare Vorgaben, an denen sich der Aufsichtsrat dann autonom orientieren kann.“

zwingend werden. Variable Vergütungsbestandteile sollten nicht sofort ausgezahlt werden, sondern für einen bestimmten Zeitraum auf ein Sperrkonto gelegt werden und nur und insoweit endgültig an den Berechtigten fließen, wenn auch am Ende dieses Zeitraums die entsprechenden Parameter noch gegeben sind. Hier ist an denselben Vierjahreszeitraum zu denken, der nach der – begrüßenswerten – vorgeschlagenen Neuregelung von § 193 Abs. 2 AktG für die früheste Ausübung von Aktienoptionen vorgesehen ist. ←



Rechtsanwalt
Dr. Matthias Birkholz,
LL.M., lindenpartners,
Berlin

birkholz@lindenpartners.eu

ANZEIGE

Tomorrow's law firm. Today.

Frankfurt am Main

Oberlindau 54-56
60323 Frankfurt am Main
T: +49 (0)69 97 11 26
F: +49 (0)69 97 20 52 20

München

Prinzregentenstraße 18
80538 München
T: +49 (0)89 24 44 21 100
F: +49 (0)89 24 44 21 101

ashurst

ABU DHABI BRUSSELS DUBAI FRANKFURT HONG KONG LONDON MADRID MILAN
MUNICH NEW DELHI NEW YORK PARIS SINGAPORE STOCKHOLM TOKYO WASHINGTON DC

www.ashurst.com

Gewerbliche Schutzrechte auch im Abschwung wertvoll

In der Krise strategische Fehler vermeiden

Auf die gegenwärtige Krise reagieren Unternehmen hinsichtlich ihrer gewerblichen Schutzrechte sehr unterschiedlich. Viele Unternehmen haben im Zusammenhang mit allgemeinen Kostensparmaßnahmen auch ihre Budgets für die Anmeldung und Durchsetzung gewerblicher Schutzrechte reduziert, im Einzelfall massiv um bis zu 40%. Von diesen Kürzungen sind Anmeldungen von Marken oder Geschmacksmustern ebenso betroffen wie Patentanmeldungen. Im Bereich der Durchsetzung von gewerblichen Schutzrechten lässt sich beobachten, dass die internen Entscheidungsprozesse im Unternehmen, ob ein Rechtsstreit tatsächlich begonnen werden soll, komplexer und langwieriger werden. Nicht selten werden an sich bereits getroffene Entscheidungen erneut auf den Prüfstand gestellt, bevor grünes Licht für die Einreichung einer Klage gegeben wird.

Bei anderen Unternehmen hingegen lässt sich kaum eine Veränderung im Umgang mit gewerblichen Schutzrechten feststellen. Dies gilt sowohl für deren Anmeldung als auch für deren Durchsetzung.

Selten oder fast gar nicht hört man von Unternehmen, die in der gegenwärtigen Krise offensiv ihre Praxis der Anmeldung und Durchsetzung von gewerblichen Schutzrechten verstärken und diese bewusst als Mittel zur Verbesserung ihrer Marktposition in der Krise einsetzen.

In den Statistiken des Europäischen Patentamtes und des Deutschen Patent- und Markenamtes (DPMA) wird sich erst im Laufe des Jahres niederschlagen, ob und in welchem Umfang die Anmeldetätigkeit

durch die wirtschaftliche Krise beeinträchtigt wurde. Für das Jahr 2008, in dem die Realökonomie in der ersten Jahreshälfte noch eine starke Phase erlebte, konnte das DPMA noch über Zuwächse von 2,3% bei den Patentanmeldungen berichten, während die Anmeldungen von Gebrauchsmustern (-5,6%), nationalen Marken (-3,5%), IR-Marken (-8,5%) und Geschmacksmustern (-11,2%) erheblich zurückgingen.

Wie soll sich in der Krise ein Unternehmen im Hinblick auf gewerbliche Schutzrechte richtig verhalten? Selbst wenn es hierauf keine allgemeingültige Antwort gibt, so sind doch einige Grundregeln zu beachten.

Zeitfaktor ist ausschlaggebend

Eine Entscheidung für oder gegen die Anmeldung eines Schutzrechtes muss stets berücksichtigen, dass sich diese Entscheidung über einen sehr langen Zeitraum auswirkt, der weit über die gegenwärtige wirtschaftliche Krise hinaus wirkt. Bei Marken, die immer wieder erneuert werden können, ist dieser Zeitraum grundsätzlich unbegrenzt. Bei Patenten umfasst er 20 Jahre, bei Nutzung des Prioritätsjahres auch 21 Jahre ab der ersten Anmeldung der Erfindung. Wer sich heute gegen eine Patentanmeldung entscheidet, muss seine Entscheidung daher nicht nur auf die Beurteilung der heutigen wirtschaftlichen Lage stützen, sondern auch zukünftige Entwicklungen mit einbeziehen. Patentanmeldungen können nur so lange zur Erteilung von Patenten führen, als im Zeitpunkt der Anmeldung oder Priorität der Gegenstand der Anmeldung neu und erfinderisch ist. Jede Veröffentlichung oder of-

fenkundige Vorbenutzung kann den Anspruch auf Erteilung eines Patentes zunichtemachen. Aus diesem Grund ist eine Entscheidung, eine bestimmte technische Entwicklung nicht durch eine Patentanmel-

„Die Wettbewerbsposition hängt maßgeblich von den Schutzrechten ab.“

dung zu schützen, in der Regel endgültig. Ausnahmen gelten für Know-how, solange dieses geheimgehalten werden kann.

Wird demgegenüber eine Entscheidung für eine Patentanmeldung getroffen, stellt sich jedoch später heraus, dass der Gegenstand der Patentanmeldung für das Unternehmen wirtschaftlich ohne Bedeutung ist, so können weitere Kosten durch Fallenlassen der Patentanmeldung oder des Patentes vermieden werden. Die Entscheidung für einen patentrechtlichen Schutz kann daher später revidiert werden, die Entscheidung gegen ihn jedoch nicht.

Das „first to file“-Prinzip

Oft wird übersehen, dass die Entscheidung eines Unternehmens gegen die Anmeldung eines Schutzrechtes nicht bedeutet, dass die betroffene technische Entwicklung frei von Patenten bleibt. Vielfach arbeiten Unternehmen parallel an technischen Entwicklungen. Bei dem in Europa geltenden „first

Fortsetzung: nächste Seite

↘ Dealspiegel

Freshfields berät Waterland Private Equity bei A-ROSA-Flusskreuzfahrt-Deal

Der internationale Investor Waterland Private Equity wird mehrheitlich das Flusskreuzfahrtunternehmen A-ROSA Flussschiff GmbH erwerben. Darauf haben sich Waterland und die Unternehmensgruppe Deutsche Seereederei mit Sitz in Rostock verständigt. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt verschiedener Bedingungen, darunter die Freigabe durch das Bundeskartellamt. Freshfields Bruckhaus Deringer berät Waterland bei dieser Transaktion rechtlich umfassend.

Als führende Marke im deutschen Flussfahrtgeschäft unterhält A-ROSA sechs Schiffe, der Ausbau der Flotte mit zwei Schiffen für den Rhein ist geplant. A-ROSA gehörte vormals zur Deutsche Seereederei GmbH Rostock. Der bisherige geschäftsführende Gesellschafter der DSR sowie der Chief Operating Officer von A-ROSA übernehmen Minderheitsanteile an dem gemeinsam mit Waterland zu Erwerbszwecken gegründeten Joint Venture.

Waterland Private Equity agiert als unabhängige Private-Equity-Gesellschaft in Deutschland (Düsseldorf), den Niederlanden (Bussum) und Belgien (Antwerpen). Das Unternehmen verwaltet rund 1,4 Milliarden Euro, investiert in fragmentierte Wachstumsmärkte und unterstützt Unternehmen bei der Umsetzung von Konsolidierungsstrategien. (tw)

Beteiligte Berater: Dr. Christoph Nawroth (Unternehmensrecht), Dr. Jochen Lüdicke (Steuerrecht), Dr. Jan-Holger Arndt (Bank- und Finanzrecht), Dr. Burkhard Richter (Kartellrecht) sowie Dr. Christian Bornhorst, Dr. Jan Hückel, Dr. Tobias Wilms, Till Freyling (alle Unternehmensrecht), Dr. Peter Ruess, Dr. Peter Dittschar (beide IP/IT), Dr. Lutz Nimmerjahn (Arbeitsrecht), Dr. Wolfgang Oepen (Steuerrecht), Dr. Sebastian Kind (Bank- und Finanzrecht) und Dr. Till Steinworth (Kartellrecht).



↳ Fortsetzung

to file“-Prinzip erlangt derjenige patentrechtlichen Schutz, der zuerst eine die Voraussetzungen der Patentierbarkeit erfüllende Patentanmeldung beim Patentamt einreicht. Die eigenen Möglichkeiten der Produktentwicklung und Vermarktung können daher massiv durch Patentanmeldungen Dritter beeinträchtigt werden. Das Vorbenutzungsrecht, das beispielsweise in § 12 PatG vorgesehen ist, bietet nur einen sehr eingeschränkten Schutz und ist zudem auf Vorbenutzungshandlungen im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland begrenzt.

Wenn daher das Risiko besteht, dass Bewerber im selben technischen Gebiet Patentanmeldungen einreichen, so wird mit einer Entscheidung gegen eine Patentanmeldung nicht nur die Möglichkeit vergeben, gegenüber Wettbewerbern Ausschließlichkeitspositionen aufzubauen, sondern möglicherweise auch die Freiheit der eigenen technischen Entwicklung beeinträchtigt.

Wichtige strategische Instrumente

Durch gewerbliche Schutzrechte kann ein Unternehmen seine Position gegenüber dem Wettbewerb strategisch definieren und damit seine eigene Entwicklung in Zukunft sichern. In vielen industriellen Bereichen, insbesondere der Hochtechnologie, und überall dort, wo Produktentwicklungen mit sehr hohen Investitionen verbunden sind, wie beispielsweise in der Pharmaindustrie, ist eine Produktentwicklung ohne einen ausreichenden patentrechtlichen Schutz wirtschaftlich nicht vorstellbar, da die Investitionen nur über einen ausreichenden Ausschließlichkeitsschutz amortisiert werden können. Aber auch ohne solche erheblichen Investitionen kann ein gewerbliches Schutz-

recht seinem Inhaber einen entscheidenden Vorteil im Markt bringen, weil es das eigene Produkt von Wettbewerbsprodukten technisch und qualitativ unterscheidet. Gerade in Zeiten erhöhten Kostendrucks oder gar der Gefahr der Deflation lässt sich das eigene Produkt über die angewandte Technologie und ihren Schutz besser abschirmen als durch kurzfristige Kostenvorteile.

Wirtschaftliche Verwertung

Gewerbliche Schutzrechte können wertvolle Aktiva eines Unternehmens sein. Dies gilt nicht nur hinsichtlich derjenigen Schutzrechte, die die Wettbewerbsposition eigener Produkte absichern. Vielmehr können Schutzrechte auch durch eine geschickte Lizenzierung profitabel genutzt werden. Zu selten machen Unternehmen von dieser Möglichkeit Gebrauch. Bevor Schutzrechte aber ungenutzt verwaltet werden und weitere Kosten erzeugen oder fallengelassen werden, sollte stets die Möglichkeit einer gewinnbringenden Verwertung durch Lizenzierung oder Veräußerung überdacht werden. Dies gilt insbesondere, wenn das Unternehmen bestimmte Geschäftsbereiche nicht weiter verfolgt und diese Schutzrechte nicht mehr für eigene Produkte benötigt.

Durchsetzung von Schutzrechten

Abgesehen von ihrer wirtschaftlichen Verwertung durch Lizenzierung entfalten gewerbliche Schutzrechte ihre Wirkung und ihren wirtschaftlichen Wert nur dann, wenn der Wettbewerb damit rechnet, dass sie im Verletzungsfall auch durchgesetzt werden. Die Führung von Verletzungsstreitigkeiten kann sehr kostenintensiv sein, nicht nur, aber vor allem in angloamerikanischen Län-

dern. Gleichwohl kann die Durchsetzung eines Patentbesitzes entscheidend zur Verbesserung der Geschäftsposition beitragen, sei es, dass der Verletzer sein Produkt vom Markt nehmen muss, oder dass über Schadenersatz und Lizenzierung erhebliche Einnahmen erzielt werden. Ist das eigene Interesse an der Durchsetzung eines Schutzrechtes begrenzt, so lässt sich oft über einen daran interessierten Lizenznehmer ein Weg finden, mittelbar von der Durchsetzung des Schutzrechtes zu profitieren.

Kosten senken

In Zeiten knapper Budgets lassen sich die Kosten für gewerbliche Schutzrechte insbesondere dadurch begrenzen, dass Entscheidungen über die Anmeldung und Durchsetzung von Schutzrechten bewusster getroffen und regelmäßig überprüft werden. Die routinemäßige Anmeldung und Aufrechterhaltung von Schutzrechten ohne einen aktualisierten strategischen Plan wird daher bald der Vergangenheit angehören.

In der Zukunft wird noch mehr als bisher die Wettbewerbsposition eines Unternehmens ganz maßgeblich durch seine gewerblichen Schutzrechte bestimmt werden. Dies zu verkennen könnte sich als entscheidender Fehler in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Krise erweisen. ←



Rechtsanwalt
Dr. Joachim Feldges,
Howrey LLP, München

feldgesj@howrey.com

↳ Dealspiegel

Ashurst berät Banken bei 140-Millionen-Euro-Kredit für Getriebebauer GETRAG

Die internationale Anwaltssozietät Ashurst LLP hat ein Bankenkonsortium unter Führung der Baden-Württembergischen Bank beim erfolgreichen Abschluss eines Konsortialkredits für die GETRAG Getriebe- und Zahnradfabrik Hermann Hagenmeyer GmbH & Cie KG in Höhe von 140 Millionen Euro beraten.

Dr. Stephan Kock und Sebastian Schoon hatten die Baden-Württembergische Bank bereits Ende des vergangenen Jahres bei der Kreditvergabe an GETRAG beraten. Die kurzfristigen Mittel, vergeben im November 2008, wurden nun erfolgreich refinanziert. Außerdem wurden dem Getriebehersteller weitere Kredite gewährt. GETRAG ist der weltweit größte unabhängige Hersteller für Pkw-Getriebe. (tw)

Beteiligte Berater: Baden-Württembergische Bank: Rechtsabteilung: Thomas Schädlich sowie Ashurst LLP: Dr. Stephan Kock (Partner), Sebastian Schoon und Imke Rabe (beide Senior Associates) aus dem Frankfurter Loan-Markets-Team.

GETRAG: Becker Bohn Rechtsanwälte: Dr. Christoph Becker (Partner, Stuttgart) sowie Milbank Tweed Hadley McCloy LLP: Dr. Thomas Inghoven (Partner, Frankfurt am Main).



Das neue UWG: Herausforderung für Unternehmen

Gesetz in überwiegenden Teilen erneuert

Am 30. Dezember 2008 ist ein in überwiegenden Teilen erneuertes Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) in Kraft getreten. Hintergrund für die Gesetzesänderung ist die Gemeinschaftsrichtlinie 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken (sog. UGP-Richtlinie). Diese Richtlinie war bis spätestens 12. Juni 2007 in nationales Recht umzusetzen und bereits seit dem 12. Dezember 2007 zwingend bei der Rechtsanwendung zu berücksichtigen. Infolge der verspäteten Umsetzung spielte die Richtlinie selbst eine bislang allerdings eher untergeordnete Rolle in der Praxis, was insbesondere auf die mangelnde Bekanntheit des Anwendungsgebots und darauf zurückzuführen ist, dass die Praxis bislang noch mit der Umsetzung der UWG-Novelle von 2004 beschäftigt war.

Zahlreiche Neuregelungen

Neben systematischen sowie Definitionsänderungen im „Allgemeinen Teil“ enthält das neue UWG einige weitere für die Praxis bedeutsame Änderungen, die sowohl für Unternehmen als auch für Anwälte und Gerichte von großer Bedeutung sein werden. So enthält das Gesetz nun einen zwingenden Verhaltenskodex gegenüber Verbrauchern, der in einer sogenannten „Schwarzen Liste“ zu finden ist, sowie einige wesentliche Neuerungen im Bereich der irreführenden Handlungen. Beispielsweise ist in einem neuen § 5 Abs. 2 UWG geregelt, dass eine Irreführung auch dann vorliegen kann, wenn im Zusammenhang mit der Vermarktung von Waren oder Dienstleistungen eine Verwechslungsgefahr zum Beispiel mit der

Marke oder einem anderen Kennzeichen eines Mitbewerbers hervorgerufen wird. Damit stehen Ansprüche wegen irreführender geschäftlicher Handlungen zukünftig neben Ansprüchen, die ein Markeninhaber aufgrund Verwechslungsgefahr aus einem Markenrecht geltend machen kann, mit der Besonderheit, dass Ansprüche aus UWG nicht nur durch den Markeninhaber selbst, sondern auch von Wettbewerbern oder von Verbraucherverbänden geltend gemacht werden können.

Taktische Erwägungen werden wichtiger

Durch diese Änderungen steigt nicht nur die Anzahl der Anspruchsberechtigten deutlich. Die Neuregelung lässt vielmehr auch taktische Erwägungen zu, die es bislang so nicht gegeben hat, wie etwa die Möglichkeit eines verdeckten Vorgehens gegen einen Markenverletzer über einen anspruchsberechtigten Dritten. Auch dürfte der „quasi markenrechtliche“ Anspruch aus § 5 Abs. 2 UWG, z.B. auf Unterlassung, in vielen Fällen für den Anspruchsteller erfolgversprechender sein als markenrechtliche Ansprüche, wenn man berücksichtigt, dass es – anders als im Markenrecht – Freihaltebedürfnisse z.B. für eine bloß merkmalsbeschreibende Benutzung eines fremden Markenrechtes im UWG nicht gibt. § 5 Abs. 2 UWG wird aber nicht nur in diesem Bereich Auswirkungen auf die Praxis haben. Auch im Bereich der Kennzeichenlizenzen, Abgrenzungsvereinbarungen und Vorrechts-erklärungen werden die Vertragsparteien zukünftig darauf achten müssen, dass die „Außenwirkungen“ ihrer vertraglichen Ge-

staltungen nicht gegen das Irreführungsverbot des § 5 Abs. 2 UWG verstoßen.

Ein neuer § 5a UWG, der irreführende Handlungen durch Unterlassen regelt, beinhaltet in Abs. 3 zahlreiche Informationspflichten, deren Reichweite für die Praxis von der Rechtsprechung erst noch definiert werden muss. In § 5a Abs. 3 Nr. 4 UWG befindet sich zum Beispiel die Verpflichtung, auf Zahlungs-, Liefer- und Leistungsbedingungen, soweit sie von Erfordernissen der fachlichen Sorgfalt abweichen, hinzuweisen. Der Wortlaut dieser Vorschrift ist aufgrund des noch wenig bestimmten Rechtsbegriffes der „fachlichen Sorgfalt“ unklar und wird in der Praxis eine Fülle von Problemen bereiten. Bei einer wörtlichen Auslegung könnte man zu dem eigenartigen Ergebnis einer lauterkeitsrechtlichen Informationspflicht über unwirksame Allgemeine Geschäftsbedingungen gelangen. Die Einhaltung der „fachlichen Sorgfalt“ wird auch in weiteren Vorschriften des neuen UWG eingefordert, so in § 3 Abs. 2 UWG. Beide Vorschriften sind geeignet, in der Praxis einen weiteren „Boom“ von Abmahnwellen gegenüber vermeintlich unzulässigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen auszulösen. ←



Rechtsanwalt
Karl Hamacher,
Jonas Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Köln

hamacher@jonas-lawyers.com

AnwaltSpiegel international

SJ Berwin eröffnet neuen Standort in Hongkong

Die internationale Sozietät SJ Berwin, die bislang mit neun Standorten in Europa vertreten war, eröffnet ein weiteres Office in Hongkong – und damit, wie Managing Partner Ralph Cohen es nennt, „einen Brückenkopf in Ostasien“. Das neue Büro wird mit einem Team um Daniel Liew (Asia Managing Partner, Corporate and Finance), Peter Tse (Corporate and Commercial), Hans Thomas Kessler (Corporate and Real Estate) und Giovanna Kwong (Dispute Resolution and Insolvency) an den Start gehen und sich auf Schwerpunktgebiete konzentrieren, für die SJ Berwin in den Märkten bekannt ist: Fondsgründungen, Private Equity, Corporate, M&A, Immobilienrecht, Energie- und Infrastrukturrecht sowie Prozessführung. (ff)

Managervergütungen: EU-Kommission liegt auf der deutschen Linie

Die Europäische Kommission empfiehlt, die Vergütungsstrukturen von Vorständen so auszugestalten, dass Anreize für eine nachhaltige und auf Langfristigkeit ausgerichtete Unternehmensentwicklung gesetzt werden. Dies soll nach den Vorschlägen der Kommission in erster Linie durch eine stärkere Reglementierung von Bonus- und Abfindungszahlungen erfolgen. Zugleich werden u.a. eine dreijährige Haltefrist bei Vergütungen in Form von Aktien und eine ebenso lange Frist für die Ausübung von Aktienoptionen gefordert. Schließlich sollen die Vergütungsstrukturen und die Gründe für die gewählte Struktur in verständlicher Weise offengelegt, die Rechte der Aktionäre bei Vergütungsfragen gestärkt sowie die Qualität der personellen Besetzung und Stellung etwaiger Vergütungsausschüsse verbessert werden. Zugleich hat die Kommission Empfehlungen für Vergütungs-



Unternehmenskauf aus der Insolvenz

Sondersituation eröffnet viele Möglichkeiten, unterliegt aber auch besonderen Spielregeln

Die Wirtschaftskrise hat ihren Höhepunkt noch nicht erreicht. Spätestens für Mitte des Jahres 2009 wird aber ein „signifikanter Anstieg“ der Insolvenzanträge erwartet. So negativ sich dies auf die gesamte Volkswirtschaft auswirkt, so kann die Insolvenz eines Unternehmens für sich betrachtet durchaus einen Mehrwert bedeuten: nicht nur für den Insolvenzverwalter, der mit der Insolvenzabwicklung sein täglich Brot verdient, sondern vor allen Dingen für einen Erwerber aus der Insolvenz.

Sonderrecht Kauf aus der Insolvenz?

Der Kauf aus der Insolvenz unterliegt besonderen Determinanten und Spielregeln. Es existiert kein eigenes Insolvenzunternehmenskaufrecht. Es ist jedoch unbedingt zielführend, wenn der Erwerber und seine Berater die Sondersituation Insolvenzverfahren verstehen und die Handlungsspielräume des Insolvenzverwalters kennen. Nur so kann der Erwerber seine Verhandlungsposition richtig einschätzen, die besten Verhandlungsstrategien entwickeln und schlussendlich den Mehrwert im Erwerbsgeschäft generieren.

Der Insolvenzverwalter verkauft nicht „sein“ Unternehmen oder einzelne Teile oder Vermögenswerte hieraus. Der Insolvenzverwalter verwertet vielmehr Vermögen, und zwar im ausschließlichen Gläubigerinteresse mit dem Auftrag bestmöglicher Verwertung zugunsten sämtlicher Gläubiger. Er muss hierbei grundsätzlich auch keinen gesellschaftspolitischen oder sozialstaatlichen Zielen wie etwa dem Erhalt von Arbeitsplätzen den Vorrang geben. Das In-



Insolvenz als Kaufgelegenheit: Der Modelleisenbahnhersteller Märklin ist insolvent, aber längst nicht wertlos.

solvenzverfahren ist ein gläubigergetriebenes Verfahren. Soweit sich die Zerschlagung eines Unternehmens aus Gläubigersicht als die wirtschaftlich sinnvollere Variante darstellt, wird es im Regelfall nicht zu einer die Gläubigerinteressen negativ tangierenden Sanierungslösung und damit zu keinem Unternehmensverkauf kommen.

Der Insolvenzverwalter kennt die zu verkaufenden Vermögenswerte nur eingeschränkt, oft nur durch Informationen Dritter, die mehr oder minder gesichert oder glaubwürdig sind. Mangelhaftungsthemen sollten deshalb im Zusammenhang mit der Kaufpreisfindung gelöst werden. Im Idealfall ergeben sich aus der Due Diligence klar identifizierbare Folgerisiken für den Erwer-

ber, die sich im Kaufpreis abbilden lassen, so dass dem Insolvenzverwalter der „Erfolg“ bleibt, den Unternehmensverkauf möglichst haftungsfrei abschließen zu können.

Der Verkauf aus der Insolvenz führt zu keiner automatischen Haftungsbeschränkung oder Enthaltung des Verkäufers. Wegen der wirtschaftlichen Tragweite des Geschäfts und der regelmäßig erschwerten Bewertung des Kaufobjekts durch den Erwerber unterliegt er denselben gesteigerten Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten wie jeder andere Unternehmensverkäufer außerhalb der Insolvenz. Der Insolvenzverwalter

Fortsetzung: nächste Seite



➤ AnwaltSpiegel international

strukturen im Finanzsektor veröffentlicht. Die Mitgliedsstaaten werden aufgefordert, auf entsprechende Regelungen bis zum 31. Dezember 2009 hinzuwirken.

„Die Empfehlungen der Europäischen Kommission bestätigen die Regierungskoalition. (...) Viele der europäischen Vorschläge sind in Deutschland schon Gesetz oder in den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex enthalten. Bei einigen Punkten der EU-Empfehlung sollten wir über eine zusätzliche gesetzliche Umsetzung nachdenken“, erklärte Bundesjustizministerin Zypries. Wichtig sei, dass europaweit darauf hingewirkt werde, das Tagesgeschäft in Unternehmen nicht an kurzfristigen Interessen auszurichten. (tw)

Hinweis der Redaktion: Siehe hierzu auch den Beitrag von Dr. Matthias Birkholz, S. 3.

EU-Kommission: Vorschläge für einen verbesserten Anlegererschutz

Die Europäische Kommission hat Vorschläge für eine Verbesserung des Schutzes von Privatanlegern vorgestellt. Danach sollen Vertriebsregeln für Finanzdienstleister und Informationspflichten für Geldanlagen, die an Privatanleger gerichtet sind, harmonisiert werden. Ziel ist es, bei Anlageprodukten wie etwa Investmentfonds, Zertifikaten oder fondsgebundenen Versicherungen eine erhöhte Transparenz zu schaffen und die Vergleichbarkeit der Produkte zu verbessern.

Bundesjustizministerin Brigitte Zypries meinte dazu: „Die Finanzmarktkrise hat deutlich gemacht, dass Markt und Verbraucher neue Regeln für Finanzmarktprodukte brauchen.“ Deutschland habe bereits Schritte in die richtige Richtung gemacht, aber europäische Regeln seien nötig. Private Anleger seien in der Vergangenheit oft unzureichend informiert worden und hätten zum Teil erhebliche



↳ Fortsetzung

muss als Verkäufer den Erwerber umso ausführlicher und vollständiger informieren, je mehr dieser erkennbar Wert auf bestimmte Angaben legt.

Es besteht immer das latente Risiko der Masselosigkeit der Insolvenzmasse als Anspruchsgegner. Ansprüche aus Verträgen, abgeschlossen vor Masselosigkeitsanzeige, sind nur nachrangig; die Durchsetzbarkeit von Mangelhaftungsansprüchen ist damit unsicher. Der Erwerber sollte sich in jedem Fall Ansprüche des Insolvenzschuldners wegen Mängeln aus dem Kaufgegenstand gegen Dritte abtreten lassen.

Billig, billiger, Insolvenz?

Der Hauptanreiz eines Erwerbs aus der Insolvenz ist der unter dem regulären Marktwert liegende Kaufpreis für das insolvente Unternehmen. Allein durch den Insolvenzantrag kommt es bereits zu einer „Abwertung“ des Unternehmens und seiner Vermögenswerte. Der Vertrauensverlust am Markt und im Unternehmen selbst gefährdet den Zusammenhalt des Unternehmens und damit die Unternehmensübernahme in erheblichem Maße. Ein Verkauf des insolventen Unternehmens muss deshalb so schnell wie möglich erfolgen. Für den Insolvenzverwalter als Verkäufer entsteht eine Zwangssituation, die zu drastischen Abschlüssen führen kann. Auch aus Sicht des Erwerbsinteressenten kann Eile geboten sein, um potentielle Mitbewerber hinter sich zu lassen, ein preistreibendes Ausbietungsverfahren zu vermeiden.

Der Erwerb aus der Insolvenz bietet die besondere Chance, den Kaufgegenstand bis ins Detail genau zu bestimmen. Durch das Aussortieren von Wertlosem, Unnötigem,

Risikobehaftetem, Kostspieligem können sowohl der Kaufpreis als auch das Risiko aus dem Erwerb reduziert werden. Der Insolvenzverwalter wird die Veräußerung von einzelnen Vermögensgegenständen – gegebenenfalls auch als Teilbetrieb – grundsätzlich nur dann in Betracht ziehen, wenn alle Möglichkeiten der Veräußerung des Unternehmens insgesamt ausgeschöpft oder von vornherein aussichtslos sind oder die Einzelwertveräußerung deutlich mehr erlöst. Mit der Veräußerung en bloc hat er nämlich seinen Auftrag „Verwertung der Insolvenzmasse“ auf einen Schlag erledigt.

Preisgünstig darf keinesfalls mit „unentgeltlich“ verwechselt werden. Der Insolvenzverwalter muss sich der Gläubigergemeinschaft gegenüber für seine Preisfindung rechtfertigen. Für die Veräußerung des insolventen Unternehmens benötigt der Insolvenzverwalter im Innenverhältnis die Zustimmung des Gläubigerausschusses bzw. der Gläubigerversammlung.

Gleich wie der Kaufgegenstand schlussendlich aussehen soll, ist unbedingt darauf zu achten, dass er in der Vertragsurkunde hinreichend bestimmt, mindestens bestimmbar ist. Ein Problem der Insolvenz ist die bei teilweise Endzeitstimmung eintretende Rechtlosigkeit im Unternehmen. Je nach Wichtigkeit des Vorhandenseins eines bestimmten Kaufgegenstandes für den Erwerber sollte noch am Tag des Vertragschlusses/des Besitzübergangs dessen Vorhandensein vor Ort nachgeprüft werden.

Insolvenzplan als Alternative?

Sind bestimmte Rechtspositionen untrennbar mit dem Rechtsträger verbunden (Börsenzulassung, Genehmigungen etc.) oder

sollen Vertragsverhältnisse übergehen ohne gegebenenfalls erforderliche Zustimmung Dritter (etwa: Verträge, Lizenzen), muss zwangsläufig der Rechtsträger selbst übernommen werden. Das kann über ein Insolvenzplanverfahren erreicht werden, mit dem der insolvente Rechtsträger fortführungsfähig restrukturiert und saniert wird.

Insolvenzverwalter als Mitfinanzierer?

Mit einer plausiblen Liquiditätsplanung wird der Insolvenzverwalter sich einer Ratenzahlungs-, besser noch Stundungsvereinbarung über den Kaufpreis nicht von vornherein verschließen, aber Sicherheiten zugunsten der Insolvenzmasse verlangen. Bei entsprechender Sachlage kann eine Konsignationslagervereinbarung getroffen werden, mit der der Erwerber Vorratsvermögen erst bei Bedarf gegen Entgelt entnehmen kann. Die Möglichkeiten einer Beteiligung des Insolvenzverwalters zur Minimierung der sich aus der Betriebsübergangsregelung nach § 613a BGB ergebenden Risiken sollen hier nur mit den Stichworten Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft/Aufhebungsvereinbarung/Kündigungen nach dem Erwerberkonzept durch den Insolvenzverwalter angerissen werden. ←



Rechtsanwältin Martina Ch. Dietrich, Schultze & Braun Rechtsanwalts-gesellschaft – Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Achern

MDietrich@schubra.de

↳ AnwaltSpiegel international

Verluste erlitten. „Anleger müssen erkennen können, welche Eigeninteressen ein Berater zum Beispiel an Provisionszahlungen hat“, so Zypris. Ein einheitliches Regelwerk auf europäischer Ebene im Bereich der Finanzdienstleistungen sei ein wesentliches Element für einen funktionierenden Kapitalmarkt in den einzelnen Mitgliedsstaaten.

Ziel der Neuregelungsvorhaben der EU-Kommission ist die Vorgabe von produktübergreifenden und leicht verständlichen Informationsblättern sowie einheitlicher Vertriebsregeln für Anlageprodukte im Verbrauchergeschäft. Zwar existiert bereits ein beachtliches Maß an Publikationspflichten, die den Investorenschutz betreffen. Jedoch unterscheiden sich die Regelungen je nachdem, um welches Produkt es sich handelt und wie der Vertrieb der Produkte erfolgt. Für Verbraucheranlageprodukte müssen daher in Zukunft vergleichbare Standards für Offenlegungspflichten gelten, um die Kosten, Chancen und Risiken für Anleger erkennbar zu machen.

Die Vertriebs- und Beratungsregeln nach der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente sollen der Maßstab für Verbraucheranlageprodukte werden. Damit müssten künftig beispielsweise auch bei fondsgebundenen Lebensversicherungen die Provisionen offengelegt werden. Erste Umsetzungsvorschläge erfolgen Ende des Jahres 2009. (tww)

Unternehmensspiegel

Hypo Real Estate: Investor Flowers wappnet sich gegen mögliche Enteignung

Das Rettungsübernahmegesetz – als Teil des seit April in Kraft befindlichen Finanzmarktstabilisierungsergänzungsgesetzes – bietet die juristische Grundlage, um eine Bankenenteignung durchzu-



M&A-Streitigkeiten im Zeichen der Rezession

Anfechtungen und Aufklärungspflichtverletzungen rücken in den Fokus

Die derzeitige Finanz- und Wirtschaftskrise prägt nicht nur den nationalen und internationalen Markt für M&A-Transaktionen. Sie führt auch zu einer Neubewertung von im Verkäufermarkt der jüngeren Vergangenheit durchgeführten Transaktionen und in deren Folge nicht selten zu Rechtsstreitigkeiten. Typisch für diese Auseinandersetzungen ist, dass nicht die Verletzung vertraglicher Garantien im Mittelpunkt steht, sondern mit vorsätzlichem Handeln begründete Anfechtungen und Aufklärungspflichtverletzungen.

Kompensation von Wertverlusten

Damit zielen die Käufer auf eine Kompensation der erheblichen Wertverluste, die zwischenzeitlich bei Unternehmen eingetreten sind, die im Boom der Jahre 2006 und 2007 nicht selten zu heute kaum noch nachvollziehbaren Spitzenpreisen erworben wurden. Das Risiko, hierbei an dem regelmäßig schwer zu führenden Vorsatznachweis zu scheitern, nehmen die Käufer angesichts des Umfangs der eingetretenen Wertverluste und des aktuellen Marktumfeldes dabei offensichtlich in Kauf. Oft haben Käufer derzeit allerdings auch gar nicht die Möglichkeit, im Rahmen des vertraglichen Haftungsregimes gegen den Verkäufer vorzugehen. Denn im Verkäufermarkt der Jahre 2006 und 2007 wurden die vertraglichen Gewährleistungsrechte der Käufer vielfach erheblich eingeschränkt. Im aktuellen Marktumfeld führt dies teilweise allerdings nicht zu der damit bezweckten Vermeidung käuferseitiger Klagen, sondern zu einer Verschiebung von Streitigkeiten in das gesetzli-



© fotolia

Immer häufiger versuchen Käufer, Wertverluste bei gekauften Unternehmen durch Rückabwicklungen zu kompensieren.

che Haftungsregime. Was unter anderen Umständen als klassischer Gewährleistungsfall geregelt oder streitig ausgefochten wurde, soll nun unter dem Aspekt einer Arglistanfechtung oder von vorsätzlichen Aufklärungspflichtverletzungen zum Anlass für eine Rückabwicklung oder – im Verhandlungswege – einer massiven Kaufpreisanpassung genutzt werden. Trotz eines eventuell nur punktuellen Problems in der Transaktion wird diese dann insgesamt zur Disposition gestellt, womit sich der Streitwert und damit – trotz Vorsatzhürde – das Risikopotential auch für den vertraglich vermeintlich gut geschützten Verkäufer deutlich erhöhen. Damit soll nicht negiert werden, dass es zu allen Zeiten auch im Bereich der Unternehmenstransaktionen gelegent-

lich vorsätzliches Verhalten gegeben hat. Was auffällt, ist jedoch die Häufung entsprechender Vorwürfe.

Die Hürden in der Praxis

Was immer der Grund für die Geltendmachung einer Revision der Transaktion aufgrund angeblich vorsätzlichen Verhaltens ist, der entsprechende Rechtsstreit stellt den klagenden Käufer ebenso wie den beklagten Verkäufer vor besondere Herausforderungen.

Auf Käuferseite betrifft dies insbesondere den Vorsatznachweis. Hier stellen die Gerichte – staatliche Gerichte ebenso wie Schiedsgerichte – regelmäßig und zu Recht

Fortsetzung: nächste Seite



↳ Unternehmensspiegel

führen. Es könnte Anwendung finden im Fall der ins Wanken geratenen Hypo Real Estate (HRE).

Wie jetzt bekannt wurde, bereitet Flowers, als Großinvestor bei der HRE engagiert, derzeit auf der Grundlage mehrerer Gutachten seine Verteidigung gegen die drohende Enteignung vor. Gleich mehrere Rechtsgutachten der Professoren Matthias Rossi (Augsburg), Ivo Appel (Augsburg) und Gregor Bachmann (Trier) kämen zu dem Ergebnis, so ein Sprecher Flowers', dass das Rettungsübernahmegesetz verfassungswidrig sei. (tw)

Hinweis der Redaktion: Siehe hierzu auch den Beitrag von Dr. Mathias Kuckein und Quirin Vergho, S. 17.

Gesetzgebungsspiegel

Rechtsanwaltsvergütung: Gesetzgeber klärt den Begriff der Anrechnung

Der Deutsche Bundestag hat Ende April in 2. und 3. Lesung eine für Rechtsanwälte und Gerichte bedeutsame Änderung des anwaltlichen Vergütungsrechts beschlossen.

Mit dem neuen § 15a Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG, siehe den Gesetzentwurf BT-Drs. 16/11385 und BT-Drs. 16/12717) beseitigt der Gesetzgeber die Probleme, die aufgrund von Entscheidungen des Bundesgerichtshofs (BGH) zur Anrechnung der anwaltlichen Geschäftsgebühr auf die Verfahrensgebühr aufgetreten sind.

Die Geschäftsgebühr entsteht für die außergerichtliche Vertretung des Mandanten, die Verfahrensgebühr für die Vertretung des Mandanten im Prozess. Hat der Rechtsanwalt den Mandanten in einem Streitfall bereits außergerichtlich vertreten, muss er sich einen Teil der Geschäftsgebühr auf die



↳ Fortsetzung

hohe Anforderungen. Die entsprechend gründlich und umfassend vorzunehmende Sachverhaltsaufarbeitung ist dabei mit Blick auf laufende Verjährungsfristen auch zeitlich genau zu planen. Wird der zeitliche Aufwand unterschätzt, begibt der Käufer sich in die Hand des Gegners, wenn er kurz

„Eine rechtzeitige Vorbereitung auf den Verteidigungsfall kann entscheidend sein.“

vor Fristablauf mit diesem noch eine Verjährungsverlängerung vereinbaren möchte. Geht der Gegner hierauf nicht ein, muss ohne ausreichende Vorbereitung geklagt werden. Fehlt der Klagebegründung damit die Überzeugungskraft, so lässt sich diese meist nur schwer nachträglich noch herstellen.

Nicht weniger notwendig ist eine umfangreiche Vorbereitung für den Verkäufer. Soweit dieser den Dokumentenbestand der veräußerten Gesellschaft nicht vor dem Closing gesichert hat (sog. Pre-Closing Due Diligence, vgl. dazu näher Wach/Meckes, Tactics in M&A Arbitration, S. 52), hat er im Zeitpunkt des Rechtsstreits hierauf regelmäßig keinen Zugriff mehr. Er ist damit dem Risiko ausgesetzt, dass der Käufer den Gesamtdokumentenbestand vorselektiert und dem Gericht nur einen auf den Klagevortrag maßgeschneiderten, unter anderem den Verkäufervorsatz belegenden Ausschnitt präsentiert. Hiergegen kann sich der Verkäufer zumindest vor staatlichen Ge-

richten prozessual nicht leicht wehren (in Schiedsverfahren kann das anders sein, vgl. dazu Wach/Meckes, a.a.O., S. 30 ff.). Entgegenwirken kann der Verkäufer einer solchen Entwicklung nur mit einer umfassenden eigenen Sachverhaltsaufarbeitung. Dabei ist er oftmals auf Zeugen und diesen Zeugen verfügbare Dokumente angewiesen, was die Sachverhaltsaufarbeitung einer regelmäßig komplexen M&A-Streitigkeit sehr zeitaufwendig macht. Denn es ist beispielsweise kaum planbar, wann und mit welchem Vorlauf ein Zeuge für Besprechungen zur Verfügung steht, welche Relevanz seine Angaben haben werden und auf welche weiteren Zeugen er eventuell hinweisen wird, die dann ebenfalls zu befragen sind. Dementsprechend ist es auch für den Verkäufer ratsam, mit der Vorbereitung seiner Verteidigung zu beginnen, sobald erste Anzeichen für einen Rechtsstreit erkennbar sind, um nicht überfahren zu werden. ←



Rechtsanwalt
Dr. Karl J. T. Wach,
Ashurst LLP, München

karl.wach@ashurst.com



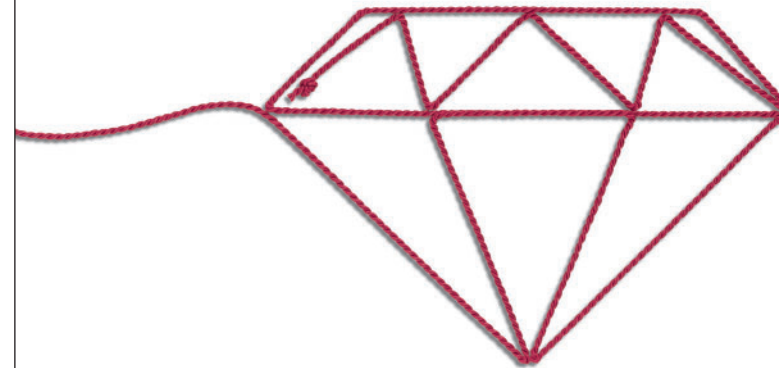
Rechtsanwalt
Frank Meckes,
Ashurst LLP, München

frank.meckes@ashurst.com

ANZEIGE

Luther

Die Unternehmer-Anwälte



Feinschliff für Ihr Unternehmen.

www.luther-lawfirm.com

Als Unternehmer-Anwälte sind für uns in der Beratung alle Facetten Ihres Unternehmens von Bedeutung. Wir orientieren uns an Ihren Interessen und Zielen und entwickeln Lösungen, die für unsere Mandanten einen nachhaltigen wirtschaftlichen Mehrwert schaffen. Unternehmerisches Denken und Handeln ziehen sich wie ein „roter Faden“, an dem wir bis zum erfolgreichen Abschluss des Mandats festhalten, durch unsere Arbeit.

Mit 280 hoch spezialisierten Rechtsanwälten und Steuerberatern an 13 Standorten in Deutschland und weiteren 50 Beratern in fünf ausländischen Büros ist die Luther Rechtsanwalts-gesellschaft eine der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien. Außerdem gehört Luther dem internationalen Kanzleiverbund PMLG an und ist das deutsche Mitglied von Taxand, einem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerpraxen.

Berlin, Dresden, Düsseldorf, Eschborn/Frankfurt a. M., Essen, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Stuttgart | Brüssel, Budapest, Istanbul, Shanghai, Singapur

 An international group of law firms



Gesetzentwurf gegen „Steueroasen“

Implizierter Generalverdacht verletzt das Gebot der Verhältnismäßigkeit

Der Bundesfinanzminister pflegt weiterhin sein Image als „Raubein“, dies zunehmend auch im Verhältnis zu anderen Staaten. Zusätzlich zur Verschärfung der verbalen Gangart gegenüber den als „Steueroasen“ bezeichneten Staaten liegt der Entwurf eines Gesetzes zur Bekämpfung schädlicher Steuerpraktiken und der Steuerhinterziehung (Steuerhinterziehungsbekämpfungsgesetz; „Steueroasengesetz“) auf dem Tisch.

Sollte dieser Gesetzentwurf so verabschiedet werden, kann die Bundesregierung zukünftig – mit Zustimmung des Bundesrates – per Rechtsverordnung bei Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Staaten bestimmte steuerliche Sanktionen verhängen, wenn es sich hierbei um einen noch durch Rechtsverordnung zu benennenden sogenannten „Listenstaat“ handelt, mit dem keine große Auskunfts Klausel gemäß Artikel 26 OECD-Musterabkommen vereinbart worden ist.

Versagung des Werbungskostenabzugs

Bei Inkrafttreten des Gesetzentwurfs könnten Aufwendungen ganz oder teilweise nicht oder nur unter Erfüllung erhöhter Nachweispflichten als Betriebsausgaben bzw. Werbungskosten abgezogen werden, wenn die entsprechenden Zahlungen an eine Person mit Sitz, Wohnsitz oder Geschäftsleitung in einem Listenstaat geleistet werden. Gleiches soll auch dann schon gelten, wenn eine Zahlung lediglich über ein in einem solchen „Listenstaat“ geführtes Bankkonto abgewickelt wird.



Oase ist nicht gleich Oase: Während natürliche Oasen geschützt werden, sollen steuerliche bald trocken liegen.

Ausnahmen von Steuerbefreiungen

Ebenfalls per Rechtsverordnung soll die Bundesregierung zukünftig bestimmen können, dass für Dividenden und Veräußerungsgewinne das Teileinkünfteverfahren nach § 3 Nr. 40 EStG sowie die Steuerbefreiung nach § 8b Abs. 1 und 2 KStG ganz oder teilweise keine Anwendung finden, wenn entsprechende Einnahmen von einer Gesellschaft mit Sitz oder Geschäftsleitung in einem Listenstaat stammen. Ferner soll die Bundesregierung in diesen Fällen auch die Anwendung der Abgeltungsteuer ganz oder teilweise ausschließen können.

Erweiterte Auskunftspflichten

Geben entweder konkrete Anhaltspunkte oder aber allgemeine Erfahrungen Anlass zu der Vermutung, dass ein Steuerpflichtiger über Geschäftsbeziehungen zu Finanzinstituten in einem Listenstaat verfügt, kann er verpflichtet werden, über diese Geschäfts-

beziehungen Angaben zu machen und zudem diese Institute von ihrer Verschwiegenheitspflicht zu entbinden.

Außerdem soll bei Überschusseinkünften von über 500.000 Euro der Steuerpflichtige zur Aufbewahrung der den Einnahmen und Werbungskosten zugrundeliegenden Unterlagen über einen Zeitraum von sechs Jahren verpflichtet werden. Diejenigen Steuerpflichtigen, die hierunter fallen, werden zudem der Möglichkeit einer Außenprüfung sowie ausgeweiteten Schätzungsbefugnissen der Finanzbehörden ausgesetzt.

Die klare Zielsetzung des Gesetzentwurfs ist es, über erhebliche steuerliche Mehrbelastungen sowie bürokratische Hürden bei Transaktionen und Geschäftsbeziehungen mit bzw. zu Personen in einem Listenstaat Druck auf diese auszuüben. Dabei

Fortsetzung: nächste Seite

➤ Gesetzgebungsspiegel

Verfahrensgebühr anrechnen lassen. Der Grund: Er hat sich durch die vorgerichtliche Tätigkeit bereits in den Fall eingearbeitet.

Gewinnt der Mandant den Prozess, kann er vom Gegner stets volle Erstattung der Prozesskosten, aber nur unter besonderen Voraussetzungen Erstattung der außergerichtlichen Kosten verlangen. In mehreren Entscheidungen hat der BGH die Auffassung vertreten, dass die Verfahrensgebühr nur zu den Prozesskosten zählt, soweit sie nicht durch die Anrechnung einer vorgerichtlichen Geschäftsgebühr getilgt worden ist. Damit steht der Mandant schlechter, wenn er vorgerichtlich einen Rechtsanwalt eingeschaltet hat, als wenn er ihn sogleich mit der Prozessvertretung beauftragt hätte. Das Vergütungsrecht behindert daher die vorgerichtliche Streiterledigung durch Rechtsanwälte. (tw)

Rechtsprechungsspiegel

BGH: Millionenklage gegen Zementkartell zulässig

Das Landgericht Düsseldorf hat per Zwischenurteil festgestellt, dass eine Klage gegen sechs führende Zementhersteller, die derzeit mit mindestens 114 Millionen Euro beziffert wird, zulässig ist.

Dies wurde nunmehr vom Kartellsenat des Bundesgerichtshofs bestätigt. Hintergrund ist das Begehren eines belgischen Unternehmens, das sich darauf spezialisiert hat, kartellrechtliche Schadenersatzansprüche durchzusetzen. Es hat sich die etwaigen Ansprüche von 36 Unternehmen, die in der Zeit bis zum Jahre 2002 Zement von den Beklagten eingekauft haben, abtreten lassen und verfolgt mögliche Ansprüche im Wesentlichen mit dem Argument, es habe unzulässige Preisabsprachen gegeben. Hierzu hatte das Bundeskartellamt bereits



↳ Fortsetzung

kommen als potentielle Listenstaaten nicht nur klassische „Steuroasen“ in Betracht, sondern insgesamt etwa 50 DBA-Staaten, unter anderem die Schweiz, Russland, Japan, China und Brasilien, mit denen keine große Auskunftsklausel gemäß Artikel 26 OECD-Musterabkommen besteht.

Verstoß gegen Verhältnismäßigkeit

Eine derart weitgreifende und undifferenzierte Missbrauchsvermeidungsregelung – ohne Bezug auf tatsächliche „Steuroasen“ oder typische Steuerhinterziehungsmuster – ist mit dem verfassungsrechtlich gewährleisteten Grundsatz der Verhältnismäßigkeit nicht zu vereinbaren. Zudem zieht der Gesetzentwurf auch massive europarechtliche Bedenken auf sich.

So ist die pauschale Einschränkung bzw. Versagung eines steuerlichen Abzuges bei Zahlungen an Personen in Listenstaaten unverhältnismäßig und stellt zudem einen Verstoß gegen das objektive Nettoprinzip dar. Die geltende Benennungspflicht nach § 160 AO stellt der Finanzverwaltung ein hinreichendes Kontrollinstrument zur Verfügung. Gleiches gilt für die Steuerverschärfung durch Versagung der Steuerfreistellung für ausländische Dividenden bzw. die vorgesehene Ausnahme von der Anwendung der Abgeltungssteuer. Diese Einnahmen sind im Ausland bereits vorbelastet bzw. werden bei niedriger Besteuerung im Ausland grundsätzlich durch die deutsche Hinzurechnungsbesteuerung erfasst. So würden auch sämtliche Dividenden aus Produktions- oder Vertriebstochtergesellschaften aus beispielsweise Japan, China oder Russland stets voll steuerpflichtig. Die damit verbundene Doppelbesteuerung ist geeignet, die

Attraktivität und Rentabilität deutscher Auslandsinvestitionen in einem erheblichen Ausmaß zu mindern.

Generalverdacht der Steuerunehrlichkeit

Mit dem Gesetzentwurf werden bestimmte Steuerpflichtige, nämlich solche mit Überschusseinkünften von über 500.000 Euro, letztlich unter einen Generalverdacht der Steuerunehrlichkeit gestellt, da diesem Personenkreis zum einen besondere Aufbewahrungspflichten für steuerlich relevante Unterlagen auferlegt werden sollen, die zudem nicht auf die jeweilige Einkunftsart begrenzt

„Eine so weitgreifende und undifferenzierte Regelung ist nicht verfassungskonform.“

sind, und zum anderen der Finanzverwaltung in Bezug auf diesen Personenkreis erweiterte Befugnisse zur Durchführung von Außenprüfungen sowie zur Schätzung von Einnahmen an die Hand gegeben werden sollen. Ein solches Sonderrecht für Steuerpflichtige, geschaffen allein in Bezug auf diese Überschusseinkünfte, ist willkürlich und verstößt gegen den Gleichheitsgrundsatz des Art. 3 Abs. 1 GG.

In eine ähnliche Richtung zielt auch die vorgesehene Verpflichtung von Steuerpflichtigen, umfangreiche Angaben zu ihren Geschäftsbeziehungen mit Finanzinstituten mit Sitz in einem Listenstaat zu tätigen, ohne dass es hierfür eines Verdachts auf ein Steuervergehen bedürfte. In diesem Zusam-

menhang ist zu bedenken, dass es sich bei einem solchen „Listenstaat“ beispielsweise auch um Länder wie die Schweiz handeln kann, mit denen Deutschland umfangreiche Wirtschaftsbeziehungen unterhält.

Vor diesem Hintergrund verletzen die Regelungen den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit und des Übermaßverbotes (vgl. Grzesnick, in: Maunz/Dürig, Kommentar zum Grundgesetz, Art. 20 VII Rz. 107 ff.).

Wirtschaftliche Freiheit missachtet

Schlussendlich verletzen die Regelungen des Gesetzentwurfs die europarechtlichen Freiheiten der Niederlassung nach Art. 43 EGV sowie des Kapitalverkehrs nach Art. 56 EGV. Nach der Gesetzesbegründung sollen die in den Regelungen enthaltenen Eingriffe in die genannten Grundfreiheiten zur Gewährung einer wirksamen Steueraufsicht sowie zur Vermeidung von Steuerflucht gerechtfertigt sein. Auch mit dieser These liegt der Gesetzgeber falsch: Nach ständiger Rechtsprechung des EuGH sind in Ausnahmefällen Beschränkungen der Grundfreiheiten zwar möglich, jedoch nur, wenn diese durch zwingende Gründe des Allgemeinwohls gerechtfertigt werden. Die Vermeidung von Steuermindereinnahmen zählt hierzu grundsätzlich nicht (grundlegend EuGH, DStRE 2004, 1220 – Manninen). ←



Rechtsanwalt
Dr. Hanno Berger,
Dewey & LeBoeuf,
Frankfurt am Main

hberger@deweyleboeuf.com

↳ Rechtsprechungsspiegel

hohe Bußgelder verhängt. Nunmehr werden die zivilrechtlichen Ansprüche, mithin die Differenzbeträge zwischen den gezahlten und den hypothetischen Preisen, verfolgt.

Die gegen das Zwischenurteil des Landgerichts eingelegte Berufung hatte keinen Erfolg, die beim BGH eingelegte Beschwerde gegen die Entscheidung des OLG Düsseldorf blieb ebenfalls erfolglos. Die Richter des Kartellsenats des BGH befanden, dass hinsichtlich der Zulässigkeit der Klage keine grundsätzlichen Rechtsfragen zu klären seien und auch der unbezifferte Klageantrag zulässig sei, da die Feststellung der Höhe des etwaigen Schadens eine richterliche Schätzung erfordere. Die weiter ausstehenden Rechtsfragen betreffen nicht die grundsätzliche Zulässigkeit. (ff)

Hinweis der Redaktion: In einer der nächsten Ausgaben wird Dr. Josef Schulte, Sozietät Schulte Riesenkampff, Frankfurt am Main, die Folgen dieser Entscheidung aufzeigen.

BFH weicht bei Schenkungsteuer von Finanzverwaltung ab

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit Urteil vom 26.02.2009 (Aktenzeichen II R 69/06) entschieden, dass die Schenkung eines zum Teil selbst bewohnten Hauses in Bezug auf diesen Teil schenkungsteuerfrei ist, wenn ein Ehegatte dem anderen seinen Anteil schenkt. Damit ist der BFH nicht der Auffassung der Finanzverwaltung gefolgt, die bei nicht ausschließlicher Nutzung eines Hauses zu eigenen Wohnzwecken die Steuerbefreiung insgesamt versagt.

Nach § 13 Abs. 1 Nr. 4a des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes (ErbStG) in der bis zum Jahr 2008 geltenden Fassung bleiben u.a. Zuwendungen steuerfrei, mit denen ein Ehegatte dem anderen Ehegatten (Mit-)Eigentum an einem im



Deal over: Immobilienwirtschaftsrecht in der Krise?

Eine kritische Bestandsaufnahme aus Insidersicht

Es gibt keinen Zweifel: Die globalen Märkte befinden sich in einer ihrer historisch schwersten Krisen. Nachdem Immobilien als Assetklasse in den Augen der Mehrzahl der privaten und institutionellen Investoren über Jahrzehnte hinweg als konservativer, wertbeständiger, im Hinblick auf das Risikopotential oft gar mit Sichteinlagen bei Banken vergleichener „Fels in der Brandung“ galten, überrascht lediglich bei Würdigung der Ursachen und Tiefe der wirtschaftlichen Depression nur wenig, dass von dieser auch der institutionelle Immobilienmarkt nicht verschont blieb. Mit dieser Erkenntnis werden freilich noch nicht interessante Detailfragen beantwortet wie diejenige, ob lediglich der „Deal over“ ist oder sich doch vielmehr das gesamte Immobilienwirtschaftsrecht in der Krise befindet, ob eine solche auch oder gar nur den deutschen Markt erfasst und ob sämtliche Sektoren und Investorengruppen gleichermaßen betroffen sind.

Marktsituation bietet auch Chancen

Eine pauschale Beurteilung der aktuellen Lage ebenso wie der Aussichten auf dem Immobilienmarkt erscheint denn auch schwierig: Bei aller Einheitlichkeit ihrer gefühlten Schwere sind die Auswirkungen der Krise in den einzelnen Ländern, auf die verschiedenen Assetklassen und auf die unterschiedlichen Investorengruppen zu unterschiedlich. Einigkeit herrscht aber hinsichtlich der erwarteten Folge einer Bereinigung und Neubewertung des kompletten Marktes. Deren Umfang und genaues Ergebnis mögen noch nicht sicher feststehen; in täglicher Praxis wird indes bereits jetzt eines



Immobilienwirtschaft: Bereinigung und Neubewertung.

klar: Der Markt ist deutlich „gesünder“ als vorher, sofern man einige der bis zum Absturz in die Krise erlebten Erscheinungsformen und Praktiken für pathologisch hält.

Dass der Immobilienmarkt „gesundet“ erscheint, obwohl – oder gerade weil – er sich in einer seiner schwersten Krisen befindet, mutet allenfalls auf den ersten Blick widersprüchlich an. Bei näherer Betrachtung wird deutlich, dass sich überwiegend jene Bereiche und Aspekte des Marktes in der Depression befinden, welche bis zu deren Beginn von teilweise bemerkenswerten Verwerfungen betroffen waren.

Cash is King

Die gegenwärtige Verfassung des Immobilienmarktes hat ihren Ursprung in erster Linie in einer Liquiditätskrise. Während in der Vergangenheit jedenfalls bei bestimmten Investorengruppen mangels substantiellen Eigenkapitals oder zum Zwecke der Optimierung des Leverages Fremdfinanzierungen über 100% des gesamten Kapitalbedarfs einer Investition keine Seltenheit waren,

lassen sich die Kreditgeber die potentiellen Risiken ihres Engagements nunmehr durch einen erhöhten Eigenkapitalanteil der Kreditnehmer absichern, und zwar bei Neuabschlüssen ebenso wie bei Prolongationen, welche zu den bisher üblichen Konditionen grundsätzlich nicht mehr möglich sind. In der Konsequenz ist mittlerweile der „Deal“ jedenfalls aus Käufersicht für jene Marktteilnehmer „over“, denen es an der geforderten Eigenkapitalsubstanz mangelt, was oftmals ein Indikator für eine eher spekulative Natur des Investments war. Hingegen ist auf dem Transaktionsmarkt die Position derjenigen Investoren nachhaltig gestärkt, welche über eine solide Eigenkapitalbasis verfügen. In der Vergangenheit waren dies insbesondere die klassischen Kapitalsammelstellen wie Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke ebenso wie die für Rechnung institutioneller Investoren oder das breite Publikum agierenden Kapitalanlagegesellschaften sowie Family Offices und vermögende Privatinvestoren. Wie sich inzwischen zeigt, gehören zur Gruppe der relativen „Gewinner“ der Liquiditätskrise jedenfalls die Kapitalsammelstellen und die für institutionelle Investoren tätigen offenen Immobilien-Spezial-Sondervermögen. Letztere unterliegen investmentaufsichtsrechtlichen Restriktionen, welche sie mit Blick auf die für ein Immobilieninvestment nötige Liquidität zwingen, den Fremdkapitalanteil auf Ebene des Sondervermögens auf 50% zu begrenzen. Nachdem diese aufsichtsrechtliche Beschränkung in der Ver-

Fortsetzung: nächste Seite



➤ Rechtsprechungsspiegel

Inland belegenen, zu eigenen Wohnzwecken genutzten Haus oder einer Eigentumswohnung verschafft. Im vorliegenden Fall hatte ein Ehegatte seinen Anteil an einem Dreifamilienhaus auf den anderen Ehegatten übertragen. Lediglich zwei Wohnungen wurden aber zu eigenen Wohnzwecken und in untergeordnetem Umfang von einem Ehegatten als Büro genutzt. Das Büro war an den Arbeitgeber des Ehegatten vermietet. Die dritte Wohnung bewohnte die Mutter eines Ehepartners.

Der BFH teilte weder die Auffassung des Finanzamts, die Steuerbefreiung sei in vollem Umfang zu versagen, noch die des FG, die Steuerbefreiung könne voll beansprucht werden. Er entschied, die Steuerbefreiung könne anteilig für die von der Familie genutzten Wohnungen einschließlich des Arbeitszimmers beansprucht werden. Für die dritte Wohnung scheidet sie hingegen aus, da der darin wohnende Elternteil keinen gemeinsamen Hausstand mit den Eheleuten führe. Für die Zukunft hat das BFH-Urteil eingeschränkte Bedeutung. Die Steuerbefreiung wurde durch das Erbschaftsteuerreformgesetz vom 24.12.2008 (BGBl I, 3018) neu gefasst und entspricht der vom BFH in dem hiesigen Urteil vertretenen Auffassung. Bedeutsam bleiben die Ausführungen zur Einbeziehung häuslicher Arbeitszimmer in die Nutzung einer Wohnung und zur Abgrenzung der eigenen Wohnzwecke von fremden, die Steuerbefreiung anteilig ausschließenden Wohnzwecken auch von Verwandten. (tw)

Hinweis der Redaktion: Pressemitteilung des BFH vom 18.03.2009.

In einer der nächsten Ausgaben des AnwaltSpiegels wird Dr. Thomas Jesch, Kaye Scholer, Frankfurt am Main, wichtige Praxisfolgen der Erbschaftsteuerreform darstellen.



↳ Fortsetzung

gangenheit geeignet war, im Wettbewerb mit eigenkapitalarmen Investoren bei schier unerschöpflichem Fremdkapitalangebot einerseits und mit Blick auf die auch von Leverage-Effekten und der Reduzierung der steuerlichen Bemessungsgrundlage abhängige Rendite eines Investments andererseits als Handicap angesehen zu werden, ist sie im jetzigen Marktumfeld schlechtestenfalls als neutral zu beurteilen.

Auswüchse der Vergangenheit bereinigen

Eine weitere Folge der veränderten Liquiditätssituation ist die – für die Qualität des Marktes „gesunde“ – Beseitigung solcher Verwerfungen, die aus einem aus Sicht der Kaufinteressenten hoffnungslosen Verkäufermarkt resultier(t)en. So mag etwa der Vergangenheit angehören, Milliardenprojekte bei sofortiger und ungesicherter Anzahlung der Hälfte des Kaufpreises ohne die Möglichkeit einer hinreichenden Due Diligence zu erwerben. „Gewinner“ sind in erster Linie aufsichtsrechtlich regulierte Investoren, die das ihnen zur Verfügung stehende Eigenkapital als Treuhänder verwalten und insofern in der Vergangenheit in vielen Fällen Auswüchsen des Marktes mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes hilflos gegenüberstehen mussten.

Immobilie als Assetklasse in der Krise?

Abseits von Erwägungen, die sich mit den Ursachen und Auswirkungen der auf dem Markt nicht mehr in gleichem Maße vorhandenen Liquidität befassen, stellt sich freilich auch die Frage, ob und inwieweit sich die Immobilie als Assetklasse selbst in einer Krise befindet. Nachdem die Meinungen des Marktes zu dieser Frage ebenso

mannigfaltig sind wie die Interessen ihrer jeweiligen Vertreter, mag an dieser Stelle lediglich festgestellt werden, dass Leerstände, die Entwicklung der Mieten und Liegenschaftszinsen sowie Abwertungen – wenn gleich nicht erst jetzt – ein die Aktivität am

„Heute undenkbar: ungesicherte Anzahlungen in Milliardenhöhe ohne Due Diligence.“

Markt beeinflussendes Problem darstellen und dass in einer Zeit, in der manch potentieller Käufer auf weiteren Wertverfall wartet, während gleichzeitig manche potentiellen Verkäufer auf eine Wert- und Marktänderung nach oben hoffen, eine Kaufpreisbildung oft nur schwer gelingt.

„Deal over“? – Nein!

Ist also der „Deal over“? Die in täglicher Praxis bestätigte Antwort lautet klar: Nein! Zwar ist unverkennbar, dass die Zahl der Transaktionen deutlich geringer geworden ist und in manchen Jurisdiktionen gar gegen null geht; auch ist die Zeit quasi blinder Portfolioverschiebungen auf fast täglicher Basis offenbar vorbei. Jedoch gibt es noch Transaktionen, und zwar auch in Deutschland, welche nicht lediglich Notverkäufe darstellen, sondern von gesunden Verkäufern auf der einen und solide strukturierten und finanzierten Käufern auf der anderen Seite durchgeführt werden. Das Immobilienwirtschaftsrecht ist demnach bereits dann nicht in der Krise, wenn man es schlicht mit

„Transaktionsrecht“ verwechselt. Berücksichtigt man zudem, dass eine transaktionsärmere Zeit die – in praxi auch genutzte – Gelegenheit bietet, das in den Hochphasen des Marktes hinsichtlich seiner rechtlichen Qualität und Struktur oft vernachlässigte Assetmanagement „aufzuräumen“, und dass die dafür erforderliche Beratung durchaus Teil des Immobilienwirtschaftsrechts ist, stellt man fest, dass es nur wenige gleichermaßen gering betroffene Rechtsgebiete gibt. Hinzu kommt, dass es für regulierte Marktteilnehmer, etwa offene Immobilienfonds, ein gewaltiges Potential gibt, ihre in- und ausländischen Strukturen im Rahmen der neuen Möglichkeiten des Investment- und Versicherungsaufsichtsrechts zu optimieren und hiermit die erzielbaren Renditen und mithin die eigene Marktfähigkeit und -position nachhaltig zu verbessern. Für nicht regulierte Investoren erscheint folgerichtig sinnvoll, Nutzen aus den Erfahrungen der letzten Zeit zu ziehen und die verwendeten Investitionsvehikel und -plattformen auf den Prüfstand zu stellen. Vielleicht lohnt es sich gar, sich den vermeintlichen Zwängen des Aufsichtsrechts zu unterwerfen und hierbei festzustellen, dass regulierte Vehikel – bei richtiger, kreativer Strukturierung – kaum schlagbare Vorteile bieten. Die Zeit hierfür könnte nicht günstiger sein. ←



Rechtsanwalt
Mario Leißner,
King & Spalding LLP,
Frankfurt am Main

mleissner@kslaw.com

↳ Rechtsprechungsspiegel

BFH: Finanzamt muss Kosten des Revisionsverfahrens zur Pendlerpauschale tragen

In einem der vier vom Bundesverfassungsgericht (BVerfG) entschiedenen Verfahren zur sog. Pendlerpauschale hat der Bundesfinanzhof (BFH) mit Beschluss vom 26.02.2009 (Aktenzeichen VI R 17/07) dem beklagten Finanzamt die gesamten Kosten des Verfahrens auferlegt. Der BFH hatte nur noch über die Kosten des Verfahrens zu entscheiden, weil die Beteiligten des Revisionsverfahrens nach der Entscheidung des BVerfG vom 09.12.2008, dass die seit 2007 geltende Regelung der Entfernungspauschale verfassungswidrig sei, den Rechtsstreit in der Hauptsache für erledigt erklärt hatten.

Der BFH erlegte die Kosten des gesamten Verfahrens dem Finanzamt auf, obwohl die Pendlerpauschale nach der Entscheidung des BVerfG für 2007 zunächst nur im Wege vorläufiger Steuerfestsetzung vom ersten Entfernungskilometer an gewährt wird. Die Finanzverwaltung setzt deshalb die Entscheidung des BVerfG in den derzeit ergehenden Einkommensteuerbescheiden für 2007 unter einem Vorläufigkeitsvermerk um. Nach Auffassung des BFH hat der Kläger ungeachtet der nun rückwirkend nur vorläufig in voller Höhe zu gewährenden Pendlerpauschale mit seinem ursprünglichen Antrag auf Eintragung eines höheren Freibetrags für die Entfernung zwischen Wohnung und Arbeitsstätte in vollem Umfang Erfolg gehabt. (tw)

BFH: Geschlossene Betriebsveranstaltung nicht pauschal beststeuerbar

Mit Urteil vom 15.01.2009 (Aktenzeichen VI R 22/06) hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, dass eine nur Führungskräften eines Unternehmens vorbehaltene Abendveranstaltung keine zur pauschalen Besteuerung des geldwerten Vorteils berechtigte Betriebsveranstaltung darstellt. ↓



Mit Weitblick
für Ihre
Angelegenheiten

Schultze & Braun berät regional, national und international.

Wir sind da, wo Sie uns brauchen,
wenn es um

- ▶ **Rechtsberatung,**
- ▶ **Steuerberatung,**
- ▶ **Sanierungsberatung** oder
- ▶ **Insolvenzverwaltung** geht.

Zugeschnitten auf Ihre Bedürfnisse bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Lösungen. Die einzelnen Geschäftsbereiche arbeiten in unterschiedlichen Firmen getrennt voneinander. Dennoch profitieren Sie

vom Schultze & Braun Erfahrungspool, der uns Ihre Rechtsfragen immer mit dem nötigen Weitblick bearbeiten lässt.

Wir sind seit 1949 am Markt und selber Unternehmer und lassen Ihnen unsere Managementenerfahrung zugute kommen. Aus unserer Arbeit als Sanierungsberater und Insolvenzverwalter wissen wir um Krisen und wie solche vermieden werden können, für unsere Mandanten achten wir deshalb darauf, dass sie umfassende und zukunftsorientierte Lösungen erhalten.

Schultze & Braun in Zahlen:

- ▶ über 30 Niederlassungen in Deutschland, Großbritannien und Frankreich
- ▶ mehr als 550 Mitarbeiter, eine Vielzahl davon Betriebswirte
- ▶ über 80 Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
- ▶ mehr als 40 Fachanwälte in den Bereichen Arbeitsrecht, Insolvenzrecht, Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Verwaltungsrecht, Familienrecht, Strafrecht, Bau- und Architektenrecht



Schultze & Braun

Geschäftsbereiche von Schultze & Braun

Rechts- und Steuerberatung

Dieser Geschäftsbereich bietet das gesamte Spektrum der klassischen Anwalts- und Steuerberatungstätigkeit für Unternehmen, handwerkliche Betriebe, Freiberufler und Kommunen in allen rechtlichen, steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen.

mit allen Fragen der Insolvenzverwaltung und werden im gesamten Bundesgebiet zu Insolvenzverwaltern bestellt – von der privaten Treuhandinsolvenz bis zur internationalen Großinsolvenz. Jährlich werden über 1.000 Fälle betreut, zu den bekanntesten Verfahren gehören:

Fairchild Dornier GmbH
Flugzeughersteller mit rund 3.600 Arbeitnehmern in Deutschland und USA

Walter Marketing Gruppe
Dienstleister mit über 17.000 Arbeitnehmern im In- und Ausland

Winterling AG
Porzellanhersteller/Hutschenreuther mit fünf Werken und über 2.000 Arbeitnehmern

FlowTex Technologie GmbH & Co. KG
Tiefbohrunternehmen, Kriminalinsolvenz mit einem Gesamtschaden von über zwei Milliarden Euro

Phoenix Kapitaldienst GmbH
Kapitaldienstleister, Kriminalinsolvenz mit rund 30.000 Gläubigern und einem Gesamtschaden von über 600 Millionen Euro

Rosenthal AG
Porzellanhersteller mit über 1.400 Mitarbeitern im In- und Ausland

Sanierungsberatung

Dieser Geschäftsbereich ist auf die Restrukturierungs- und insolvenznahe Beratung, auf das Sicherheitenmanagement und alle Fragen im Zusammenhang mit Insolvenzplänen spezialisiert. Es werden Unternehmen in der Krise in Sanierungs- und Restrukturierungsfragen beraten und gesunden Unternehmen vorbeugende, insolvenzvermeidende Maßnahmen aufgezeigt. Ein Schwerpunkt liegt außerdem auf dem Sanierungsarbeitsrecht.

Internationale Beratung

Schultze & Braun berät in allen Sachverhalten aus dem deutschen Rechtskreis, die Bezug zu ausländischen Rechtsordnungen haben, und entwickelt innovative Lösungen für alle Aspekte von grenzübergreifenden Sanierungs- und Insolvenzfällen.

Insolvenzverwaltung

Seit über 30 Jahren beschäftigen sich Rechtsanwälte von Schultze & Braun

Das Rettungsübernahmegesetz ist keine „Lex HRE“

Die Rahmenbedingungen einer möglichen Bankenenteignung unterliegen strengen Maßstäben

Am 9. April 2009 ist das Finanzmarktstabilisierungsergänzungsgesetz (FMStErgG) in Kraft getreten, dessen Artikel 3 das Gesetz zur Rettung von Unternehmen zur Stabilisierung des Finanzmarktes (Rettungsübernahmegesetz – RettungsG) enthält. Damit ist der Weg frei für eine notfalls zwangsweise Enteignung des angeschlagenen Immobilienfinanzierers Hypo Real Estate Group (HRE).

Das RettungsG wirft zahlreiche rechtliche Fragen auf. Insbesondere geht es um die Voraussetzungen, die das Gesetz selbst für eine Enteignung aufstellt, und deren verfassungsrechtliche Zulässigkeit.

Die verfassungsrechtliche Grundlage

Als Ausgangspunkt ist zunächst festzuhalten, dass das Grundgesetz Enteignungen grundsätzlich erlaubt. Es statuiert zwar in Art. 14 Abs. 1 Satz 1 ein (Grund-)Recht auf Eigentum. Das Eigentum wird aber vom Grundgesetz nicht schrankenlos gewährleistet und in Art. 14 Abs. 2 GG einer Sozialbindung unterworfen. Art. 14 Abs. 3 GG lässt Enteignungen ausdrücklich zu. Insofern ist die Verfassungsrechtslage von einem Spannungsverhältnis zwischen individueller Freiheit und gesellschaftlicher Verantwortung des Eigentümers geprägt.

Gemäß Art. 14 Abs. 3 GG ist eine Enteignung allerdings nur zum Wohle der Allgemeinheit zulässig. Sie darf nur durch Gesetz (Legalenteignung) oder aufgrund eines Gesetzes (Administrativenteignung) erfolgen, das Art und Ausmaß der Entschädigung regelt. Eine entschädigungslose Enteignung kennt das Grundgesetz nicht. Die

Entschädigung ist „unter gerechter Abwägung der Interessen der Allgemeinheit und der Beteiligten“ zu bestimmen. Darüber hinaus muss eine Enteignung dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit entsprechen und insbesondere zur Erreichung des mit ihr verfolgten Zwecks erforderlich sein. „Erforderlichkeit“ bedeutet in diesem Zusammenhang, dass das mit der Enteignung verfolgte Ziel nicht durch gleich wirksame, aber mil-

„Bis 30. Juni muss eine Entscheidung über die Durchführung eines Verfahrens getroffen sein.“

dere Mittel erreicht werden kann. An diesen Kriterien ist das RettungsG – und wäre auch eine auf diesem Gesetz beruhende konkrete Enteignungsmaßnahme – verfassungsrechtlich zu messen.

Kein unzulässiges Einzelfallgesetz

Übrigens handelt es sich bei dem RettungsG, auch wenn es in der Berichterstattung oft als „Lex HRE“ bezeichnet wird und auf dieses Institut zugeschnitten sein mag, wohl nicht um ein sogenanntes Einzelfallgesetz. Einzelfallgesetze sind gemäß Art. 19 Abs. 1 Satz 1 GG grundsätzlich unzulässig. Abgesehen davon, dass diese Bestimmung nur einen eingeschränkten Anwendungsbereich besitzt, können jedoch nach der allgemein gehaltenen Formulierung des RettungsG theoretisch auch andere Unterneh-

men des Finanzsektors von einer Enteignung betroffen werden.

Regeln für Administrativenteignung

Der Gesetzgeber hat sich im Fall des RettungsG für eine sogenannte Administrativenteignung entschieden. Die Enteignung erfolgt nämlich nicht bereits durch das Gesetz selbst, sondern erst durch Erlass einer Rechtsverordnung der Bundesregierung (§ 2 Abs. 1 RettungsG). Diese Form der Enteignung ist im Verhältnis zur Legalenteignung grundsätzlich das mildere Mittel, weil sie mehr Rechtsschutzmöglichkeiten bietet. Zudem gewährt sie den betroffenen Eigentümern die Chance, eine Enteignung durch einen freiwilligen Verkauf abzuwenden.

Das RettungsG sieht in § 4 Abs. 1 vor, dass für die Enteignung eine Entschädigung zu leisten ist. Die Entschädigung bemisst sich gemäß § 4 Abs. 3 Satz 1 RettungsG nach dem Verkehrswert des Enteignungsgegenstandes. Werden Anteile an Unternehmen enteignet, erfolgt die Ermittlung des Verkehrswertes auf der Grundlage einer Unternehmensbewertung (§ 4 Abs. 3 Satz 2 RettungsG). § 4 Abs. 4 RettungsG enthält eine ausführliche Regelung zur Ermittlung des Verkehrswertes, wenn Enteignungsgegenstände zum Handel an einer inländischen Börse zugelassen sind. Der Verkehrswert bemisst sich dann grundsätzlich nach dem – im Gesetz näher definierten – gewichteten durchschnittlichen inländischen Börsenpreis des Enteignungsgegenstandes

Fortsetzung: nächste Seite

➤ Rechtsprechungsspiegel

Im Streitfall führte eine Beratungsgesellschaft (Arbeitgeber) verschiedene Fachtagungen der angestellten Führungskräfte durch. Den Besprechungen schlossen sich Abendveranstaltungen an. Die Gesellschaft ging von steuerbegünstigten Betriebsveranstaltungen aus; die den Führungskräften zugeflossenen geldwerten Vorteile sollten deshalb nach § 40 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 des Einkommensteuergesetzes pauschal mit einem Steuersatz von 25% versteuert werden. Demgegenüber ermittelte das Finanzamt (FA) die Lohnsteuer mit einem individuell errechneten, wesentlich höheren Nettopauschsteuersatz.

Der BFH bestätigte die Auffassung des FA und ferner seine bisherige Rechtsprechung, wonach der Begriff der Betriebsveranstaltung nur dann erfüllt sei, wenn die Teilnahme allen Betriebsangehörigen offenstehe. Die Pauschalbesteuerung mit 25% sei darauf angelegt, eine einfache Besteuerung von solchen geldwerten Vorteilen zu ermöglichen, die bei der an Betriebsveranstaltungen teilnehmenden Gesamtbelegschaft mit Arbeitnehmern unterschiedlichster Lohngruppen anfallen. Bei Führungskräften vorbehaltenen Abendveranstaltungen verfehle der Durchschnittssteuersatz von 25% jedoch insbesondere das Prinzip der Besteuerung nach der finanziellen Leistungsfähigkeit. (tw)

Hinweis der Redaktion: Pressemitteilung des BFH vom 25.03.2009.

BAG: Beweisverwertungsverbot bei zielgerichtetem Mithören von Telefonaten

Eine Verletzung des Persönlichkeitsrechts wird von der höchstgerichtlichen Rechtsprechung stets dann bejaht, wenn es ein Gesprächspartner eines Telefonats einem Dritten ermöglicht, das Telefongespräch zielgerichtet mitzuhören (Urteil vom 23.04.2009, Aktenzeichen 6 AZR 189/08).



↳ Fortsetzung

während der letzten zwei Wochen vor dem Tag der Entscheidung der Bundesregierung, ein Enteignungsverfahren durchzuführen, es sein denn, dass der Durchschnittspreis innerhalb der letzten drei Tage vor der Eröffnungsentscheidung niedriger ist (§ 4 Abs. 4 Nr. 1 RettungsG). Bei einer erheblichen Abweichung des aufgrund einer Bewertung zu erwartenden Verkehrswertes von dem nach Maßgabe des Börsenpreises ermittelten Wert hat ersterer Wert Vorrang (§ 4 Abs. 4 Nr. 3 RettungsG). Damit soll nach der Gesetzesbegründung vor allem der Fall erfasst werden, dass der Unternehmenswert deutlich unter dem Börsenkurs liegt.

Das von der Bundesregierung kürzlich unterbreitete und von der BaFin genehmigte Übernahmeangebot von 1,39 Euro pro HRE-Aktie dürfte nach alledem über die nach dem RettungsG zu gewährende Entschädigung deutlich hinausgehen.

Entschädigung, nicht Schadenersatz

Bei der Frage, ob die Entschädigungsregelung des § 4 RettungsG den Anforderungen des Art. 14 Abs. 3 GG genügt, ist zu bedenken, dass das Grundgesetz eine Entschädigung zum (vollen) Verkehrswert nicht verlangt: Es ist nur eine angemessene „Entschädigung“, nicht jedoch „Schadenersatz“ zu leisten.

Auch ist zu bedenken, dass ohne das staatliche Engagement und ohne die gewährten Hilfen – bislang wurden der HRE vom Staat und von der privaten Finanzwirtschaft Garantien und Kredite in Höhe von insgesamt etwa 102 Milliarden Euro gewährt – die Aktionäre der HRE möglicherweise einen Totalverlust erleiden würden.



Das Rettungsübernahmegesetz mag auf die HRE zugeschnitten sein, ist aber kein unzulässiges Einzelfallgesetz.

Verhältnismäßigkeit und Systemrelevanz

In Umsetzung der Vorgaben des Grundgesetzes, das eine Enteignung nur zum Wohle der Allgemeinheit unter Beachtung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes zulässt, regelt § 1 Abs. 4 RettungsG, dass und inwieweit eine Enteignung nachrangig gegenüber anderen Mitteln ist. Es müssen zunächst andere rechtlich und wirtschaftlich zumutbare Lösungen unterhalb einer Enteignung ausgeschöpft werden, mit denen die Finanzmarktstabilität gleichermaßen, aber auf weniger einschneidende Weise gesichert werden kann (§ 1 Abs. 4 Nr. 1 RettungsG). Eine Enteignung kann nach § 1 Abs. 4 Nr. 2a RettungsG nur erfolgen, wenn die Sicherung der Finanzmarktstabilität die Stabilisierung eines bestimmten Unternehmens des Finanzsektors erfordert. Das Gesetz gebraucht hierfür ausdrücklich den Begriff der „Systemrelevanz“. Eine Enteignung ist darüber hinaus nur zulässig, wenn Stabilisie-

rungsmaßnahmen nach dem Finanzmarktstabilisierungsfondsgesetz nicht ausreichen (§ 1 Abs. 4 Nr. 2b RettungsG) und sich die Enteignungsbehörde zuvor ernsthaft um einen alternativen Erwerb vergeblich bemüht oder dieser angesichts der Dringlichkeit keine ausreichende Aussicht auf Erfolg hat (§ 1 Abs. 4 Nr. 2c RettungsG).

In zeitlicher Hinsicht kann die Entscheidung zur Durchführung eines Enteignungsverfahrens nur bis um 30. Juni 2009 getroffen, die enteignende Rechtsverordnung nur bis zum 31. Oktober 2009 erlassen werden (§ 6 Abs. 1 RettungsG). Darüber hinaus sieht § 6 Abs. 2 RettungsG eine spätere Reprivatisierung vor und stellt den Betroffenen ein Recht auf bevorzugten Erwerb in Aussicht. Aufgrund dieser Regelungen des RettungsG wird sich im Streitfall der Fokus möglicherweise von der Frage der Verfas-

↳ Rechtsprechungsspiegel

Die Verletzung führt dazu, dass der mithörende Dritte hierzu nicht als Zeuge vernommen werden darf. Anders ist der Fall rechtlich dann zu würdigen, wenn der Angerufene nichts dazu beigetragen hat, dass der Dritte das Gespräch mithören konnte. Dann soll das Interesse des Angerufenen an der Durchsetzung seiner rechtlichen Ziele im gerichtlichen Verfahren den Schutz des Persönlichkeitsrechts überwiegen.

Das hat nunmehr auch das Bundesarbeitsgericht (BAG) zur Grundlage einer Entscheidung vom 23.04.2009 gemacht. Hintergrund war eine Kündigung des beklagten Zeitarbeitsunternehmens, das der Klägerin innerhalb der sechsmonatigen Wartezeit des § 1 Abs. 1 KSchG kündigte. Jene war zum Zeitpunkt der Kündigung arbeitsunfähig. Sie machte im Prozess geltend, sie sei unmittelbar vor der Kündigung von der Personaldisponentin der Beklagten angerufen und aufgefordert worden, trotz Arbeitsunfähigkeit zur Arbeit zu kommen, da sie andernfalls mit einer Kündigung zu rechnen habe. Als Beweis bot die Klägerin eine bei dem Telefonat anwesende Freundin als Zeugin an, welche das Gespräch zufällig ohne ihr Wissen mitgehört habe.

Das Arbeitsgericht lehnte die Zeugenvernehmung der Freundin indes ab mit dem Argument, es bestehe ein Beweisverwertungsverbot. Das Landesarbeitsgericht (LAG) München wies die Berufung der Klägerin zurück. Vor dem Sechsten Senat des BAG hatte die Revision nunmehr doch Erfolg und wurde an das LAG zurückverwiesen. Die Kündigung sei eine nach § 612a BGB „unzulässige Maßregelung“ und das LAG habe von der Vernehmung der Freundin nur absehen dürfen, wenn die Klägerin dieser das Mithören zielgerichtet ermöglicht hätte. Hierzu hatte das LAG jedoch bislang keine Feststellungen getroffen. (ff)

Hinweis der Redaktion: Pressemitteilung des BAG vom 23.04.2009.

Fortsetzung: nächste Seite



↳ Fortsetzung

sungsmäßigkeit des Rettungsg selbst hin zur Frage der Recht- und Verfassungsmäßigkeit der auf dem Rettungsg beruhenden Rechtsverordnung verschieben.

Sorge vor Dominoeffekt

Bei der Voraussetzung der „Systemrelevanz“ in § 1 Abs. 4 Nr. 2a Rettungsg handelt es sich um einen auslegungsfähigen und -bedürftigen unbestimmten Rechtsbegriff. Bezogen auf die HRE, halten viele Beobachter die „Systemrelevanz“ für gegeben. Begründet wird dies zum einen mit der schiereren Größe der HRE als einem der wichtigsten deutschen Finanzierer für Kommunen, Banken und die Immobilienbranche (die Bilanzsumme der HRE betrug für das Geschäftsjahr 2007 etwa 400 Milliarden Euro). Zum anderen wird auch, unter gleichzeitigem Hinweis auf den verhältnismäßig hohen bilanziellen Fremdkapitalanteil von ca. 394 Milliarden Euro im Jahr 2007, die Struktur der von einer möglichen HRE-Insolvenz betroffenen Gläubiger hervorgehoben: Gläubiger der HRE seien zu einem großen Anteil andere Banken und Versicherungen, so dass im Fall einer Insolvenz mit einem „Dominoeffekt“ gerechnet werden müsse. Hinzu kommt, dass es sich bei den Gläubigern der HRE vielfach um Pfandbriefgläubiger handelt, denn die HRE ist ein bedeutsamer Akteur auf dem deutschen Pfandbriefmarkt: Das Volumen der von der HRE emittierten Pfandbriefe belief sich im Geschäftsjahr 2007 auf insgesamt etwa 146 Milliarden Euro.

Bislang genießt das Institut des Pfandbriefes wegen seiner besonderen, durch das Pfandbriefgesetz (PfandBG) gewährleisteten Sicherheit international hohes Anse-

hen. Nach den Bestimmungen dieses Gesetzes sind die Pfandbriefgläubiger an sich zwar auch im Fall einer Insolvenz des Emittenten geschützt, weil die ihnen als Sicherheit dienende sogenannte Deckungsmasse nicht in die Insolvenzmasse fällt (§ 30 Abs. 1 PfandBG) und alleine den Pfandbriefgläubigern zur Befriedigung ihrer Forderungen zur Verfügung steht. Die Auswirkungen dieses Vorrechts bei einer Insolvenz in der Größenordnung der HRE vermag jedoch niemand mit Sicherheit vorherzusagen, so dass eine nachhaltige Beschädigung des Ansehens des Pfandbriefs als Anlageform insgesamt befürchtet wird.

Allerdings könnte sich im Hinblick auf die „Systemrelevanz“ einer Rettung der HRE die Frage einer Gleichbehandlung von HRE-Aktionären und Aktionären anderer betroffener Unternehmen des Finanzsektors stellen. Insoweit werden die Betroffenen möglicherweise auch den verfassungsrechtlich verankerten Gleichheitsgrundsatz des Art. 3 Abs. 1 GG ins Feld führen.

Die nächsten Schritte

Unabhängig davon wäre auch die Verhältnismäßigkeit einer Enteignung von HRE-Aktionären und insbesondere die Frage nach möglichen Alternativen zu prüfen. Während insoweit zunächst nur der freiwillige Verkauf der Aktien als Alternative in Frage zu kommen schien, werden mittlerweile sowohl weitere Maßnahmen auf der Ebene des Aktien- und Bankaufsichtsrechts als auch neuartige Instrumente wie ein spezielles Restrukturierungsverfahren auf staatlicher oder privater Ebene diskutiert. Ein maßgeblicher Vorteil einer Verstaatlichung wird darin gesehen, dass der Bund ohne

Mitspracherechte anderer Aktionäre und ohne „störende“ Anfechtungsklagen über das Geschick des betreffenden Unternehmens entscheiden könnte. Im Fall der HRE ist nach – freilich nicht unwidersprochener – Ansicht eine vollständige Übernahme der Anteile auch deshalb notwendig, damit die HRE von der Bonität des Bundes profitieren und sich aus diesem Grund günstiger am Markt refinanzieren kann. Nicht zuletzt bestehen vermutlich auch Vorbehalte, die Aktionäre der HRE an einem (im Fall eines weiteren staatlichen Engagements erwarteten) Anstieg des Aktienkurses teilhaben zu lassen. Ob und inwieweit diese Argumente letztlich eine Enteignung rechtfertigen, werden im Streitfall die Gerichte zu entscheiden haben. Im Übrigen wird auch in den nächsten Wochen weiterhin sehr genau darauf zu achten sein, welche Maßnahmen die Bundesregierung ergreift, bevor sie tatsächlich den Schritt der Enteignung wagt. ←



Rechtsanwalt
Dr. Mathias Kuckein,
LL.M., Taylor Wessing,
München

m.kuckein@taylorwessing.com



Rechtsanwalt
Quirin Vergho,
Taylor Wessing,
München

q.vergho@taylorwessing.com

Webspiegel

www.bccg.de
www.boorberg.de
www.dajv.de
www.faz-institut.de
www.germanlawpublishers.com

Literaturspiegel

Insolvenzjahrbuch 2009

Dr. Braun, Eberhard (Hrsg.)



Das Insolvenzjahrbuch beinhaltet Aufsätze und Statistiken rund um das Thema Insolvenzrecht und die aktuellen Gesetzestexte zur InsO, InsVV und EuInsVO mit Kommentierung der Änderungen aus den Reformen durch das RDG, das FMStG und das MoMiG.

Erschienen im F.A.Z.-Institut

S., komplett überarbeitete Auflage, November 2008,
150 Seiten, ISBN: 978-3-89981-759-1,
Preis 75,00 Euro inkl. MwSt.

Beiräte in mittelständischen Familienunternehmen

Rudolf X. Ruter und Prof. Dr. Roderich C. Thümmel



Die Autoren skizzieren das Potential, das in dem Unternehmensorgan Beirat steckt. Sie helfen Beratern und Unternehmern bei der Erarbeitung eines Anforderungsprofils für den Beirat, bei der Rekrutierung geeigneter Persönlichkeiten sowie der Umsetzung der optimalen Beiratslösung. Dabei fließen betriebswirtschaftliche,

↓

Robak wechselt zu JONAS



Die JONAS Rechtsanwalts-gesellschaft mbH verstärkt ihr Team in den Bereichen Gewerblicher Rechtsschutz, Presse-, Medien- und Urheberrecht. Mitte Juli 2009 wird Rechtsanwalt Dr. Markus Robak als Juniorpartner seine Tätigkeit in der Kölner Kanzlei aufnehmen. Dr. Robak kommt vom Deutschlandradio in Köln. Davor war er bei der Axel Springer AG in Berlin in den Bereichen Gewerblicher Rechtsschutz, Medien- und Presserecht tätig. Seine Laufbahn begonnen hat Dr. Robak als Rechtsanwalt in der Kanzlei Linklaters. (tw)

Freshfields: Eilers neuer Leiter der Praxisgruppe Steuerrecht



Die internationale Anwaltssozietät Freshfields Bruckhaus Deringer hat den renommierten Kölner Steuerrechtspartner Dr. Stephan Eilers zum Leiter der internationalen Praxisgruppe Steuerrecht der Sozietät ernannt. Stephan Eilers übernimmt die Funktion zum neuen Geschäftsjahr ab Mai von Murray Clayson, Partner im Londoner Büro der Sozietät.

Stephan Eilers gilt als einer der führenden Spezialisten für die Strukturierung und Finanzierung multinationaler M&A-Transaktionen und Investments. Die Funktion als weltweiter Praxisgruppenleiter wird er turnusgemäß für vier Jahre ausüben und dabei

wie bisher voll in der Mandatsarbeit aktiv sein. Die Leitung der weltweiten Steuerrechtsgruppe hatte Eilers bereits von 2002 bis 2005 übernommen. Das deutsche Steuerrechtsteam koordiniert weiterhin Dr. Christian Ruoff, Partner im Hamburger Büro bei Freshfields. (tw)

Seip zu RP Richter & Partner



Seit Anfang Mai verstärkt Hans-Jürgen Seip (47) als Equity Partner die multidisziplinäre Einheit von RP Richter & Partner in Frankfurt am Main. Seip ist Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwalt. Er begann seine Karriere in der Konzernzentrale der Bayer AG, bevor er zu PwC Frankfurt am Main in den Bereich Financial Services/Corporate Tax wechselte und dort zuletzt als Partner tätig war. Die Schwerpunkte von Seip liegen in der Transaktionsberatung im Financial-Services-Bereich, Finanzierungsberatung und Entwicklung strukturierter Finanzprodukte sowie der allgemeinen Steuerberatung von Großbanken und Leasinggesellschaften (Betriebsprüfung, Compliance).

Im Bereich Corporate Tax wird zudem das Beratungsfeld International Transfer Pricing Services stark ausgebaut. Erst im Januar dieses Jahres holte sich RP Richter & Partner mit Michael Heckel einen erfahrenen Spezialisten von KPMG für das Münchener Büro. Mit diesen Schritten entwickelt RP seine steuerliche Spezialexpertise in der Beratung international agierender Unternehmensgruppen und Konzerne konsequent weiter. (tw)

Ashurst: Egbers baut Loan-Markets-Team in München auf



Die internationale Anwaltssozietät Ashurst LLP baut in München ein neues Loan-Markets-Team auf. Der kürzlich zum Partner ernannte Anwalt Dr. Bernd Egbers wechselte hierzu zum 1. Mai 2009 von Frankfurt am Main nach München. Ashurst ist damit außer in Frankfurt auch an ihrem zweiten deutschen Standort mit einer Finance-Präsenz vertreten.

„Ich bin mir sicher, dass sich unsere Entscheidung als großer Erfolg erweisen wird“, bemerkte Simon Beddow, Managing Partner der deutschen Ashurst-Büros. „Der Schritt nach München ist wichtig und kommt zum richtigen Zeitpunkt“, erläuterte Dr. Stephan Kock, Partner und Leiter des Bereichs International Finance. Ashursts deutsche Banking-& Finance-Experten bieten Full Service im Bereich Finance und beraten Banken, Private-Equity-Investoren und Unternehmen im Rahmen von Akquisitionen-, Immobilien-, Projektfinanzierungen und Unternehmenskrediten sowie bei Anleihen und strukturierten Finanzierungen.

Egbers ist seit Januar 2006 bei Ashurst tätig. Mit seiner Ernennung zum Sozios wächst die deutsche International Finance-Praxis auf sechs Partner an. Gemeinsam mit Egbers sind zum 1. Mai 2009 insgesamt zehn Rechtsanwälte zu Partnern ernannt worden: David Arnold (Corporate, London), Simon Baskerville (Restructuring, London), Ben Giaretta (Arbitration, Singapur), Matthew Hooton (Real Estate, Abu

Fortsetzung: nächste Seite



↳ Literaturspiegel

organisatorische und rechtliche Überlegungen facettenreich ineinander.

Das Buch richtet sich an Unternehmer und deren Berater, seien es Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater.

Richard Boorberg Verlag
2009, 2., vollständig überarbeitete Auflage,
168 Seiten, ISBN 978-3-415-04013-7,
Preis 42,00 Euro

Veranstaltungsspiegel

12. Mai 2009, 16:00 – 18:30 Uhr Mandantenseminar „Investitionen in der Türkei“

München

Die Türkei spielt politisch wie auch als Handelspartner eine immer wichtigere Rolle. Daher bietet Luther am Dienstag, 12. Mai ein Mandantenseminar „Investitionen in der Türkei“ an. Thema sind die in Kürze in Kraft tretenden Änderungen des türkischen Kapitalgesellschaftsrechts sowie ein Überblick über den allgemeinen Rechtsrahmen. Luther ist in Istanbul vertreten und daher mit dem Beratungsumfeld sehr gut vertraut. (ff)

Ansprechpartner: Rechtsanwalt Dr. André Große Vorholt, Telefon: 089 23714-12460, Fax: 089 23714-110, andre.groszevorholt@luther-lawfirm.com, www.luther-lawfirm.com

14. Mai 2009, ab 17:30 Uhr „Verrechnungspreise in unsicheren Zeiten“

München, RP Richter & Partner



↳ Fortsetzung

Dhabi), Samantha Lake Coghlan (Investment Funds, London), Paul Miller (Tax, London), David Quirolo (Finance, London), Stefano Roncoroni (Corporate, Mailand), Lorenzo Verneti (Finance, Mailand). (tw)

Ashurst: Eyring wird neuer Head of Germany



Ashurst hat Reinhard Eyring (Bild links) zum Head of Germany und Peter Junghänel zum Managing Partner Germany ernannt. Peter Junghänel folgt damit auf Simon

Beddow, der ins Londoner Büro der Kanzlei zurückkehrt. Beide Ernennungen treten am 1. Juni 2009 in Kraft. Reinhard Eyring kam im Jahr 2000 zu Ashurst und leitet die deutsche Corporate-Gruppe. Seit Dezember 2007 gehört er dem internationalen Führungsgremium der Kanzlei an.



Peter Junghänel (Bild links) trat Ashurst ebenfalls im Jahr 2000 bei und ist seit Mai 2006 Partner. Er hatte während der vergangenen fünf Jahre die Leitung des Immobilienrechtsteams inne. Während der Amtszeit von Simon Beddow stieg die Zahl der Partner bei Ashurst in Deutschland von elf auf 23, die Zahl der Mitarbeiter von 140 auf 210, der Umsatz wurde mehr als verdoppelt.

„Das Management der deutschen Ashurst-Büros war eine sehr lohnende

Erfahrung, und ich blicke mit großer Zufriedenheit auf die außerordentlich positive Entwicklung der vergangenen vier Jahre zurück“, erklärte Simon Beddow.

Reinhard Eyring sagte bei seiner Ernennung: „Ich freue mich, neben der internationalen Aufgabe im Management-Board von Ashurst, auf die Leitung unserer deutschen Büros und blicke zuversichtlich in die Zukunft.“ Peter Junghänel ergänzte: „Ich freue mich darauf, das in den vergangenen vier Jahren Erreichte erfolgreich fortzuführen, und auf die weitere Entwicklung von Ashurst in Deutschland. Insbesondere freue ich mich auf die Koordination des Umzugs unseres Frankfurter Büros an den neuen Standort im Opernturm im März 2010.“ (tw)

Personalcoup für Curtis: Fünf Neuzugänge

Die US-Sozietät Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle, die am Standort Frankfurt am Main bislang eher selten durch vielköpfige Teamwechsel auf sich aufmerksam machen konnte, hat einen Coup in Sachen Personal gelandet: Seit Monatsbeginn verstärken drei bisherige Partner und zwei Associates der Sozietät Sibeth das Büro der seit 1989 in der Mainmetropole ansässigen Kanzlei mit Stammsitz in New York.

Mit Dr. Markus Söhnchen (37) und Dr. Jörn Hirschmann (35) schlossen sich zwei transaktionserfahrene Anwälte der Curtis-Mannschaft an. Mit ihnen wechselte auf der Partnerebene der Steuerrechtler Christian Fingerhut (39).

Durch die Neuzugänge wächst die US-Sozietät, die sich im deutschen Markt auf eine eher mittelständisch geprägte Klientel in den Bereichen Corporate und M&A sowie Restrukturierung konzentriert, auf jetzt 19 Berufsträger. Das bislang 15 Berufsträger starke Büro der Münchener Sozietät Sibeth hingegen muss vorerst einen empfindlichen Rückschlag hinnehmen.

Es wird eine Geschichte hinter der Geschichte geben: Söhnchen, Hirschmann und Fingerhut waren es, die erst im Herbst 2007 die Sozietät Haarmann Rechtsanwälte verließen, um die Frankfurter Dependence von Sibeth zu eröffnen. (tw)

Mannheimer Swartling: Ebersohl zum Specialist Counsel ernannt

Im Zuge des weiteren Ausbaus der Practice Group Intellectual Property, Marketing and Media hat die führende skandinavische Sozietät Mannheimer Swartling jetzt Dr. Jan Ebersohl (34) zum Specialist Counsel ernannt.

Ebersohl, bislang Senior Associate am Standort Frankfurt am Main, hat schon in der Vergangenheit neben seiner Litigation-Tätigkeit schwerpunktmäßig im Wettbewerbs-, Marken- und Geschmacksmusterrecht beraten. In der neuen Funktion wird er nun gemeinsam mit dem Partner Dr. Johann von Pachelbel die weitere Entwicklung der deutschen Practice Group vorantreiben. (tw)

↳ Veranstaltungsspiegel

Grundsätzliches zu Verrechnungspreisen, die Bedeutung von Verrechnungspreisen in einem unsicheren Umfeld sowie Verrechnungspreise und wirtschaftliches Gleichgewicht im Konzern sind die Themen dieser Vortragsveranstaltung. Referenten sind Frank Schönherr und Michael Heckel. Eine weitere Veranstaltung hierzu bietet RP Richter & Partner am 19. Mai in Frankfurt am Main an.

Ansprechpartner: Michael Heckel, Telefon: 089 55066-362, michael.heckel@rpr-richter.de.

15. Juni 2009 Spezielle Instrumente in der Restrukturierung

Berlin

Kriminalinsolvenzen/Betrugsfälle/Vermögenssicherung und -sicherung im Ausland

Veranstalter: Dr. Wieselhubger & Partner GmbH Unternehmensberatung – Dr. Roland Fendel (Rechtsanwalt), Alexander Schork (Fachanwalt für Strafrecht), Otto Lakies (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Leiter der Abt. Forensic Services).

Im nächsten AnwaltSpiegel u.a.:

Korruption als Managementproblem

Dr. André Große Vorholt

Gezielte „Zufallsfunde“ bei Bankbetriebsprüfungen

Dr. Joachim Borggräfe

Wirtschaftliche Kosten des Kündigungsschutzes

Marc André Gimmy





BIRD & BIRD

DEWEY & LeBOEUF

JONAS
RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

KING & SPALDING



PARTNERSCHAFT VON RECHTSANWÄLTEN

Luther

Osborne
Clarke  RP RICHTER & PARTNER
Steuerberater | Wirtschaftsprüfer | Rechtsanwälte SALANS

SCHULTERIESENKAMPFF.

 Schultze & Braun TaylorWessing

Impressum

Herausgeber:

Prof. Dr. Thomas Wegerich

Redaktion:Thomas Wegerich (tw), Frank Füglein (ff),
Armin Häberle (hab)**Verlag:**F.A.Z.-Institut für Management-,
Markt- und Medieninformationen GmbH
Geschäftsführung: Volker Sach, Dr. André Hülsbömer
Mainzer Landstraße 199, 60326 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454, Amtsgericht Frankfurt am Main
Telefon: 069 7591-2194 / Fax: 069 7591-8154

German Law Publishers

Verleger: Prof. Dr. Thomas Wegerich
Stalburgstraße 8, 60318 Frankfurt am Main
Telefon: 069 830092-56 / Fax: 069 830092-57E-Mail: redaktion@deutscher-anwaltspiegel.de
Internet: www.deutscher-anwaltspiegel.de**Jahresabonnement:**

Bezug kostenlos, Erscheinungsweise: 14-täglich

Projektmanagement und Anzeigen:Thorsten Würschinger
Telefon: 069 7591-2194 / Fax: 069 7591-8154**Layout:**

Nina Mündl

Strategische Partner:

Ashurst, Bird & Bird, Dewey & LeBoeuf, Graf von Westphalen, Howrey, Jonas Rechtsanwälte, Kaye Scholer, King & Spalding, lindenpartners, Luther, Mannheimer Swartling, Orrick Hölters & Elsing, Osborne Clarke, RP Richter & Partner, Salans, Schulte Riesenkampff, Schultze & Braun, Taylor Wessing

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts des Deutschen AnwaltSpiegels übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und unverlangt zugestellte Fotografien oder Grafiken wird keine Haftung übernommen.

Das Konzept der „Strategischen Partnerschaft“

Die strategischen Partner des Deutschen AnwaltSpiegels repräsentieren führende Anwaltssozialitäten. Sie unterstützen den Deutschen AnwaltSpiegel fachlich und mit ihren Netzwerken. Alle strategischen Partner respektieren ohne Einschränkung die Unabhängigkeit der Redaktion und tragen zugleich durch ihre Unterstützung zum Erfolg des Deutschen AnwaltSpiegels bei.

Ashurst LLP

Reinhard Eyring
Oberlindau 54–56
60323 Frankfurt am Main
Telefon: 069 97 11 26
Fax: 069 97 20 52 20
reinhard.eyring@ashurst.com
www.ashurst.com

Bird & Bird LLP

Dr. Alexander Schröder-Frerkes
Carl-Theodor-Straße 6
40213 Düsseldorf
Telefon: 0211 20 05 60 00
Fax: 0211 20 05 60 11
alexander.schroeder-
frerkes@twobirds.com
www.twobirds.com

Dewey & LeBoeuf LLP

Matthias Hertel
Skyper, Taunusanlage 1
60329 Frankfurt am Main
Telefon: 069 3639-3308
Fax: 069 3639-3333
mhertel@dl.com
www.deweyleboeuf.com

Graf von Westphalen

**Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer
Steuerberater Partnerschaft**
Eric Messenzehl
Ulmenstraße 23–25
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 8008519-43
Fax: 069 8008519-99
eric.messenzehl@grafvonwestphalen.com
www.grafvonwestphalen.com

Howrey LLP

Dr. Joachim Feldges
Campo Sentilo,
Gmunder Straße 53
81379 München
Telefon: 089 20308-1200
Fax: 089 20308-1201
feldgesj@howrey.com
www.howrey.com

JONAS**Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

Kay Uwe Jonas
Hohenstaufenring 62
50674 Köln
Telefon: 0221 27758-0
Fax: 0221 27758-1
jonas@jonas-lawyers.com
www.jonas-lawyers.com

KAYE SCHOLER**(Germany) LLP**

Dr. Gottfried Freier
Schillerstraße 19
60313 Frankfurt am Main
Telefon: 069 25494-0
Fax: 069 25494-444
gottfried.freier@kayescholer.com
www.kayescholer.com

King & Spalding

Mario Leißner
Taunusanlage 1
60329 Frankfurt am Main
Telefon: 069 2 57 81 10 20
Fax: 069 2 57 81 11 00
mleissner@kslaw.com
www.kslaw.com

lindenpartners

Dr. Matthias Birkholz
Friedrichstraße 95
10117 Berlin
Telefon: 030 2096-1800
Fax: 030 2096-1899
birkholz@lindenpartners.eu
www.lindenpartners.eu

Luther**Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

Dr. Stefan Kraus
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon: 0221 9937-25761
Fax: 0221 9937-25774
stefan.kraus@luther-lawfirm.com
www.luther-lawfirm.com

MANNHEIMER SWARTLING

Dr. Christian Bloth
Bockenheimer Landstraße 51–53
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 9740 120
Fax: 069 974 01 210
cbl@msa.se
www.mannheimerswartling.de

Orrick Hölters & Elsing

Dr. Michael Alberts
Immermannstraße 40
40210 Düsseldorf
Telefon: 0211 36787-126
Fax: 0211 36787-203
malberts@orrick.com
www.orrick.com

Osborne Clarke

Stefan Rizor
Innere Kanalstraße 15
50823 Köln
Telefon: 0221 51 08 42 02
Fax: 0221 51 08 42 03
stefan.rizor@osborneclarke.com
www.osborneclarke.com

RP Richter & Partner

Janek Weigl
Nymphenburger Straße 3b
80335 München
Telefon: 089 55066-369
Fax: 089 55066-165
janek.weigl@rp-richter.de
www.rp-richter.de

SALANS LLP

Andreas Ziegenhagen
Markgrafenstraße 33
10117 Berlin
Telefon: 030 26473-0
Fax: 030 26473-133
aziegenhagen@salans.com
www.salans.com

SCHULTE RIESENKAMPFF**Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

Christoph Just
Hochstraße 49
60313 Frankfurt am Main
Telefon: 069 900-26 6
Fax: 069 900-26 999
cjust@schulte-lawyers.de
www.schulte-lawyers.de

Schultze & Braun GmbH

Ronja Sebode
Eisenbahnstraße 19–23
77855 Achern
Telefon: 07841 708-0
Fax: 07841 708-301
RSebode@schubra.de
www.schubra.de

TAYLOR WESSING**DEUTSCHLAND**

Marie Christin Shenouda
Isartorplatz 8
80331 München
Telefon: 089 21038-163
Fax: 089 21038-300
m.shenouda@taylorwessing.com
www.taylorwessing.com