

Deutscher
AnwaltSpiegel

Ausgabe 25 // 12. Dezember 2012

www.deutscher-anwaltspiegel.de

Das Online-Magazin für Recht, Wirtschaft und Steuern



In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge aus den Bereichen:

*Berufsrecht • Versicherungsrecht/Verbraucherschutzrecht
Europarecht/Internationales Privatrecht • Arbeitsrecht • Marktplatz*

Außerdem News aus den Bereichen: Rechtsprechung, Gesetzgebung, EU-Recht, Deals, Sozietäten, Personal

_Berufsrecht 4

Anwaltliche Compliance-Pflichten in eigener Sache – Die Bestellung eines Geldwäschebeauftragten in Sozietäten

Von Dr. Susanne Rückert und Anja Krüger, Düsseldorf 4

**_Versicherungsrecht/
Verbraucherschutzrecht 7**

Rückenwind für die private Altersvorsorge – Der Gesetzentwurf des Altersvorsorge-Verbesserungsgesetzes

Von Dr. Einiko B. Franz, Köln 7

**_Europarecht/
Internationales Privatrecht 9**

Ein schwieriges Unterfangen – Die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts bei Lieferungen ins europäische Ausland

Von Dr. Thomas M. Grupp, Stuttgart 9

_Arbeitsrecht 11

Ab dem ersten Tag! – BAG entscheidet über die Pflicht zur Vorlage der ärztlichen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung

Von Dr. Anke Freckmann, Köln ... 11

_Marktplatz 14

„Seit 25 Jahren Steigerungen – aber ganz smooth“

Gespräch mit Dr. Robin L. Fritz, Managing Partner von FPS

Rechtsanwälte & Notare 14

Editorial



Prof. Dr. Thomas Wegerich
Herausgeber
Deutscher AnwaltSpiegel

Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn es Sie interessiert, warum die Uhren bei der Sozietät FPS „anders ticken“, dann lesen Sie doch das Marktplatz-Gespräch mit Dr. Robin L. Fritz, dem Managing Partner der Sozietät.

Und versäumen Sie nicht den aktuellen Beitrag von Dr. Susanne Rückert und Anja Krüger, die sich mit anwaltlichen Compliance-Pflichten und den entsprechenden Neuregelungen der Bundesrechtsanwaltskammer befassen.

Aber: Nehmen Sie sich ruhig ausreichend Zeit für die Lektüre, denn die nächste Ausgabe des AnwaltSpiegels erscheint erst am 9. Januar 2013. Das gesamte AnwaltSpiegel-Team wünscht Ihnen frohe Weihnachten und ein glückliches, erfolgreiches neues Jahr!

Ihr

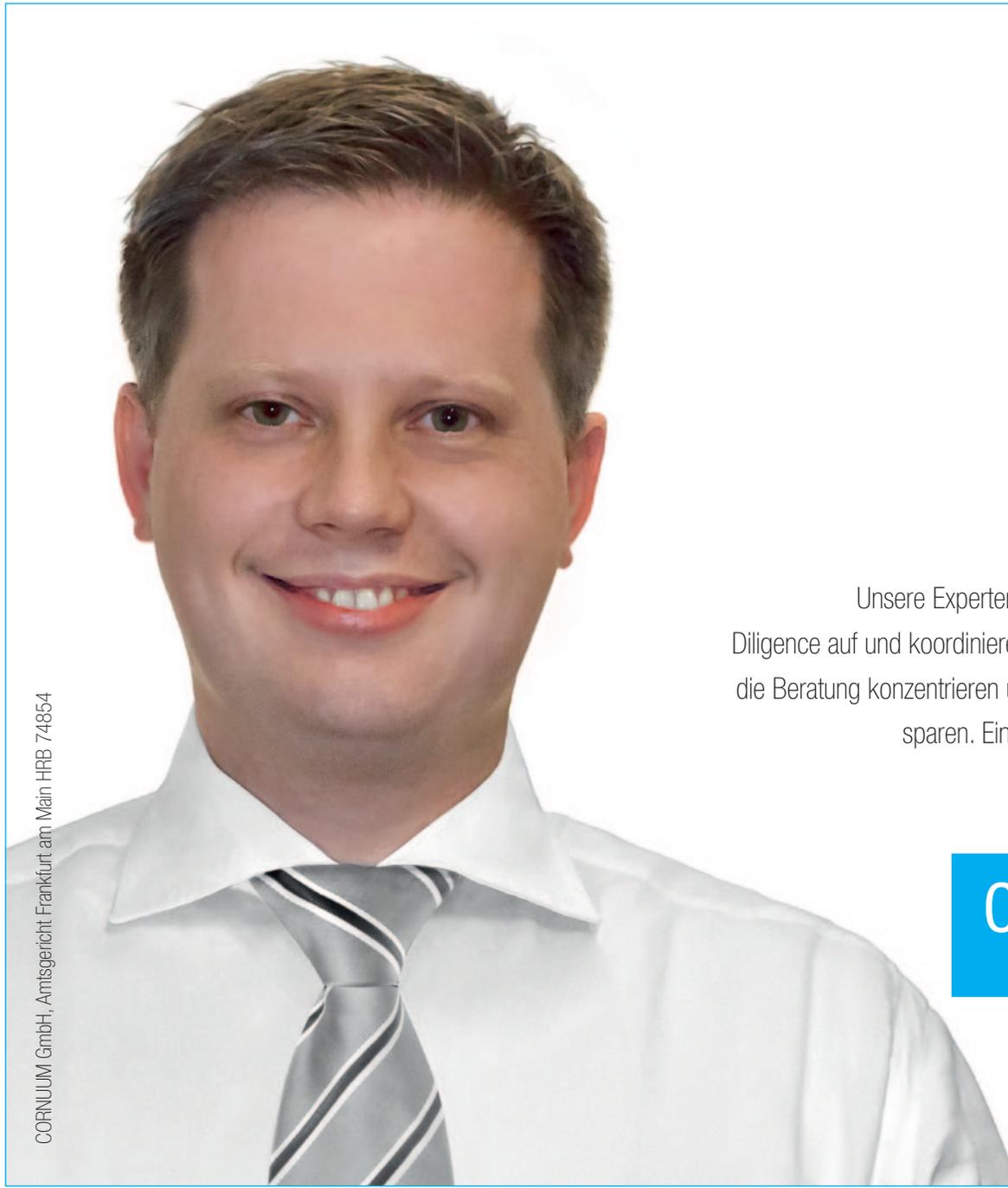
Thomas Wegerich

News & Services

Rechtsprechung 17
Gesetzgebung 17
EU-Recht 17
Deals 18

Sozietäten 19
Personal 21
Fachbeirat 22
Kontakte und Ansprechpartner ... 24

Strategische Partner,
Kooperationspartner und
Impressum 25



CORNUUM

MADE IN GERMANY

Qualität steigern | Ressourcen optimieren | Kosten senken

149.000 Seiten in 6 Sprachen und 34 Tagen:
Unsere Experten aus dem Legal Team bereiten die notwendigen Daten einer Due Diligence auf und koordinieren das Projekt mit allen Parteien. Die Kanzlei kann sich besser auf die Beratung konzentrieren und das Unternehmen dadurch bis zu 70 % der Associate-Kosten sparen. Eines von vielen Beispielen aus unserer Practice Group Transactions.

COMMODITY LEGAL WORK
WITH HIGH-END LEGAL PROCESS OUTSOURCING

CORNUUM GmbH, Amtsgericht Frankfurt am Main HRB 74854

CORNUUM KEINE BERATUNG, ABER JURA [Frankfurt](#) | [London](#) | [Vienna](#)
www.cornuum.com | cornuum@cornuum.com | +49 (0) 69 40 7685 111

Anwaltliche Compliance-Pflichten in eigener Sache

Die Bestellung eines Geldwäschebeauftragten in Sozietäten

Von Dr. Susanne Rückert und Anja Krüger

Rechtsanwälte sind verpflichtet, angemessene interne Sicherungsmaßnahmen zu treffen, um Geldwäsche zu verhindern.



Nach Schätzungen des Bundeskriminalamts wird in Deutschland jährlich Geld in zweistelliger Milliardenhöhe gewaschen. Die Verdachtsmeldungen stiegen im Jahr 2011 um 17% auf fast 13.000 an. Die überwiegende Zahl der Meldungen erfolgte durch Banken. Die übrigen Verpflichteten, z.B. Versicherungen, Immobilienmakler und Wirtschaftsprüfer, sind dagegen eher zurückhaltend. Eine Frage fehlender Sensibilisierung? International gilt Deutschland bei Experten nicht zuletzt aufgrund mangelhafter Umsetzung und Kontrolle des Geldwäschegesetzes (GwG) als Geldwäscheparadies.

Gefährdung von Rechtsanwälten durch Geldwäsche

Rechtsanwälte sind nach Angaben der internationalen Expertengruppe FATF (Financial Action Task Force on Mo-

ney Laundering) besonders attraktiv für Geldwäscheaktivitäten, da sie über besonderes Fachwissen verfügen und treuhänderische Tätigkeiten zu ihrem üblichen Berufsbild gehören. Nach einer Auswertung der Financial Intelligence Unit (FIU) beim Bundeskriminalamt betrifft eine erhebliche Anzahl von Verdachtsanzeigen aus dem Bankbereich Rechtsanwälte als involvierte Personen. Die Verdachtsanzeigen von Seiten der Rechtsanwälte sind dagegen gering. Dabei wurden diese bereits im Jahr 2002 explizit als Verpflichtete in das Gesetz aufgenommen. Sie sind verpflichtet, angemessene interne Sicherungsmaßnahmen zu treffen, um Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu verhindern. Bislang war die Bestellung eines Geldwäschebeauftragten in Sozietäten jedoch nicht zwingend vorgeschrieben. Dies hat sich nun geändert.

Anordnung der Bundesrechtsanwaltskammer

Die Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) hat von ihrer Befugnis gemäß § 9 Abs. 4 Satz 1 und 2 GwG Gebrauch gemacht und im Mai 2012 eine Anordnung getroffen, wonach Rechtsanwaltskanzleien einen Geldwäschebeauftragten zu bestellen haben, wenn in der eigenen Praxis mehr als 30 Berufsangehörige tätig sind. Bei Einheiten ab dieser Größe bestehe eine erhöhte Gefahr von Informationsverlusten und Informationsdefiziten, wodurch Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung erleichtert würden.

Rechtsanwälte als Verpflichtete nach dem GwG

Es kommt für die Verpflichtung zur Bestellung eines Geldwäschebeauftragten jedoch nicht allein auf die Anzahl der Berufsträger an. Zweite Voraussetzung ist, dass mindestens ein Rechtsanwalt in der Gesellschaft re- ►

gelmäßig eines oder mehrere der in § 2 Abs. 1 Nr. 7 GwG abschließend aufgeführten „Kataloggeschäfte“ betreibt. Dabei handelt es sich um

- Kauf und Verkauf von Immobilien oder Gewerbebetrieben,
- Verwaltung von Geld, Wertpapieren oder sonstigen Vermögenswerten,
- Eröffnung oder Verwaltung von Bank-, Spar- oder Wertpapierkonten,
- Beschaffung der zur Gründung, zum Betrieb oder zur Verwaltung von Gesellschaften erforderlichen Mittel,
- Gründung, Betrieb oder Verwaltung von Treuhandgesellschaften, Gesellschaften oder ähnlichen Strukturen,
- Durchführung von Finanz- oder Immobilientransaktionen im Namen und auf Rechnung des Mandanten.

Zu beachten ist, dass Steuerberater und Wirtschaftsprüfer im Gegensatz zu Rechtsanwälten unbeschränkt, d.h. unabhängig von obengenannten Kataloggeschäften, dem GwG verpflichtet sind (§ 2 Abs. 1 Nr. 8 GwG). Ist in einer Sozietät mit über 30 Berufsträgern mindestens ein Steuerberater oder ein Wirtschaftsprüfer tätig, ist die gesamte Berufsausübungsgesellschaft aufgrund der Anordnungen der Bundessteuerberaterkammer bzw. der Wirtschaftsprüferkammer zur Bestellung eines Geldwäschebeauftragten verpflichtet, unabhängig davon, ob einer der in der Gesellschaft tätigen Rechtsanwälte regelmäßig an Kataloggeschäften mitwirkt.

Als Geldwäschebeauftragter kommt entweder ein Berufsträger selbst oder ein der Geschäftsleitung unmittelbar nachgeordneter Mitarbeiter in Betracht. Für den

Fall seiner Verhinderung ist ein Stellvertreter zu bestimmen. Sowohl die Bestellung als auch die Entpflichtung des Geldwäschebeauftragten sind der örtlich zuständigen Rechtsanwaltskammer als Aufsichtsbehörde anzuzeigen.

Aufgaben des Geldwäschebeauftragten

Der Geldwäschebeauftragte soll als Ansprechpartner für die Mitarbeiter der Sozietät sowie die Aufsichts- und Ermittlungsbehörden zur Verfügung stehen. Seine Aufgabe ist es, die geldwäscherechtlichen Vorschriften zu implementieren und deren Einhaltung zu überwachen. Zu diesem Zweck hat er interne Grundsätze, angemessene Sicherungssysteme und Kontrollen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu entwickeln und zu aktualisieren. Die internen Grundsätze sollen wenigstens konkrete Arbeitsablaufbeschreibungen und Verhaltensrichtlinien, z.B. für die Legitimationsprüfung und die Anzeigenerstattung, beinhalten. Der Geldwäschebeauftragte ist dafür verantwortlich, die Mitarbeiter der Sozietät, z.B. im Rahmen von Schulungen, für das Thema Geldwäsche zu sensibilisieren. Dabei sollen die Beschäftigten insbesondere über die Methoden der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung unterrichtet werden, damit sie lernen, Anhaltspunkte und Warnsignale zu erkennen. Diese Schulungsmaßnahmen sind in angemessener Form zu dokumentieren.

Der Geldwäschebeauftragte hat die Einhaltung der im GwG vorgesehenen allgemeinen, vereinfachten und verstärkten Sorgfaltspflichten zu überwachen. Im Rahmen der allgemeinen Sorgfaltspflichten (§ 3 GwG) ist der Vertragspartner bei Begründung einer neuen Geschäftsbeziehung zu identifizieren, z.B. durch Personalausweis

bzw. Handelsregisterauszug. Es reicht hierbei nicht aus, dass der Mandant „von Person bekannt“ ist. Ferner sind der Zweck der angestrebten Geschäftsbeziehung sowie ein etwaiger wirtschaftlich Berechtigter zu ermitteln. Ist dies nicht möglich, dürfen die Geschäftsverbindung nicht begründet und keine Transaktion durchgeführt werden. Von den allgemeinen Sorgfaltspflichten darf der Rechtsanwalt absehen, wenn das Risiko der Geldwäsche gering ist, z.B. wenn Geschäftsbeziehungen mit Personen begründet werden, die selbst Verpflichtete nach dem GwG sind (§ 5 GwG). Dagegen erhöhen sich die Sorgfaltspflichten, wenn von einem erhöhten Risiko der Geldwäsche auszugehen ist (§ 6 GwG), z.B. bei Fernmandaten natürlicher Personen und bei Beteiligung politisch exponierter Personen.

Anzeigepflicht

Besteht ein begründeter Verdacht der Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung, ist dies unverzüglich der Bundesrechtsanwaltskammer anzuzeigen (§ 11 Abs. 1, 4 GwG). Diese leitet die Anzeige weiter an die Staatsanwaltschaft. Die Anzeigepflicht gilt für Rechtsanwälte jedoch nicht, wenn dem Verdacht Informationen von dem oder über den Mandanten zugrunde liegen, die der Rechtsanwalt im Rahmen der Rechtsberatung oder der Prozessvertretung dieses Mandanten erhalten hat (§ 11 Abs. 3 GwG). Mit dieser Ausnahmeregelung wird der Verschwiegenheitspflicht der Rechtsanwälte Rechnung getragen.

Fazit

Im Ergebnis ist die Anordnung der BRAK ein begrüßenswerter Schritt, um das Problembewusstsein in ►

der Rechtsanwaltschaft zu stärken. Für die betroffenen Sozietäten bedeutet dies einen nicht unerheblichen zusätzlichen Organisationsaufwand. Doch eine Auseinandersetzung mit dem Thema Geldwäsche ist dringend geboten. Eine Studie des Bundeskriminalamts zeigte erhebliche Defizite bei den Verpflichteten auf. Das Thema ist nicht hinreichend präsent, das Gesamtkonzept der Geldwäsche weitgehend unbekannt. Die Anordnung der BRAK zeigt den Handlungsbedarf auf und bietet die Möglichkeit, die erforderliche Sensibilisierung der Verpflichteten zu erreichen. Letztlich muss bei allen Maßnahmen jedoch stets dem besonderen Vertrauensverhältnis zum Mandanten Rechnung getragen werden. ◀



Dr. Susanne Rückert,
Rechtsanwältin,
FPS Rechtsanwälte & Notare,
Düsseldorf

rueckert@fps-law.de



Anja Krüger,
Rechtsanwältin,
FPS Rechtsanwälte & Notare,
Düsseldorf

krueger@fps-law.de

ANZEIGE



Dies ist keine Anzeige, sondern eine Einladung.

Als anerkannt exzellenter Arbeitgeber und internationale Wirtschaftskanzlei fühlen wir uns in allem, was wir tun, besonderer Qualität verpflichtet. Wir sind erfolgreich, weil wir die Branchen unserer Mandanten kennen und unser Wissen passgenau einbringen können. Unser täglicher Umgang ist geprägt von persönlicher Wertschätzung und einer offenen, ehrlichen und direkten Gesprächskultur. Wenn auch Sie Ihre Karriere in einem inspirierenden Arbeitsumfeld beginnen oder fortsetzen wollen, sind Sie herzlich eingeladen. Profitieren Sie von der Kraft unserer Ideen. Mehr unter: osborneclarke.de



Rückenwind für die private Altersvorsorge

Der Gesetzentwurf des Altersvorsorge-Verbesserungsgesetzes

Von Dr. Einiko B. Franz

Der teilweise gravierende Rückgang beim Verkauf von Riester- und Basisrentenverträgen hat erneut den Gesetzgeber auf den Plan gerufen. Es gilt, möglichen Vorsorgelücken der Bevölkerung im Alter rechtzeitig zu begegnen. Nach dem Beitreibungsrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BeitrRLUmsG) vom 07.12.2011, das durch Änderungen des Einkommensteuergesetzes (EStG) das Zulagenförderungsverfahren für Riester-Produkte vereinfacht hat, hat die Bundesregierung am 26.09.2012 den Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge (Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz – AltvVerbG, BT-Drs. 17/10818) verabschiedet. Vorausgegangen war ein mehr als einjähriges Konsultationsverfahren zum Diskussionsentwurf des Bundesministeriums der Finanzen (siehe dazu Einiko B. Franz, *AnwaltSpiegel Jahrbuch 2011/2012*, S. 48 ff.; ders., *AnwaltSpiegel 17/2011*, S. 8 ff.). Die Diskussionen mit den Verbänden und anderen Institutionen haben dazu geführt, dass der nun vorliegende Gesetzentwurf seine Ziele passgenauer verfolgt und dabei die Belange der Verbraucher und der Anbieter angemessen berücksichtigt.

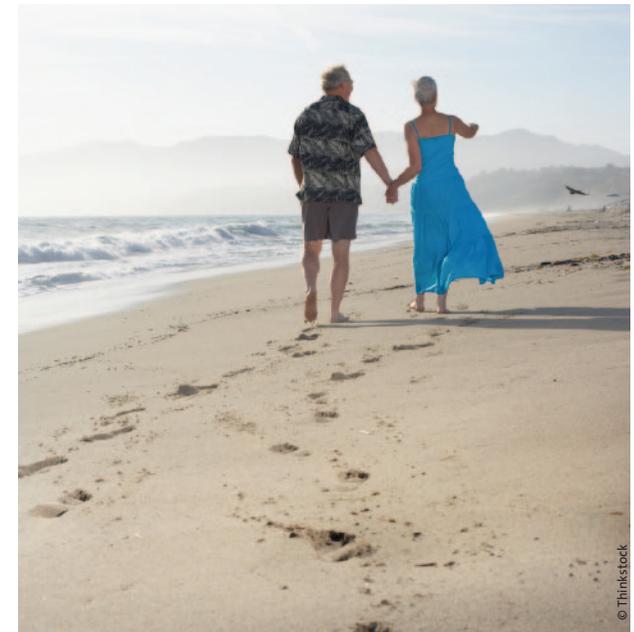
Mit dem Gesetzentwurf reagiert die Regierung insbesondere auf den anhaltenden Vorwurf gegenüber den geförderten Vorsorgeprodukten: zu teuer, intransparent und schlecht vergleichbar. Das Gesetz zielt deshalb darauf ab, im Sinne des Verbraucherschutzes die Transpa-

renz der Produkte zu verbessern. Sie sollen einfacher, transparenter und somit attraktiver werden. Zudem soll das Gesetz neue (vor allem steuerliche) Anreize zum Aufbau einer zusätzlichen privaten Altersvorsorge schaffen. Dazu sind auch zahlreiche steuerliche Gesetzesänderungen geplant.

Mehr Transparenz und Kostendeckelung bei der steuerlich begünstigten Altersvorsorge

Als wichtigstes Instrument zur Verbesserung der Transparenz für alle Riester- und Rürup-Verträge ist geplant, die bisherigen, nach Produktart teilweise unterschiedlichen vorvertraglichen Informationspflichten durch ein individuelles Produktinformationsblatt (PIB) zu ersetzen.

Der Gesetzentwurf enthält gesetzliche Vorgaben bezüglich Optik, Aufbau und Inhalt des PIB. Mit ihm soll der Verbraucher auf Grundlage der von ihm geplanten individuellen Einzahlungen, Einzahlungsdauer und Vertragslaufzeit eine Übersicht über die wesentlichen Eckdaten und finanziellen Auswirkungen des Vertrags – wie Kosten, Risiken und voraussichtliche Rendite – erhalten. Die vertraglichen Kosten muss der Anbieter im PIB als Abschluss- und Vertriebskosten, Verwaltungskosten oder bestimmte anlassbezogene Kosten ausweisen. Andere Kosten (z.B. Ausgabeaufschläge, Transaktionskosten) sind zwar nicht unzulässig, sie sind jedoch den genannten Kostenarten zuzuordnen. Dies kann – je nachdem, ob



Sorglos und glücklich im Alter: Sinnvolle Finanzanlageprodukte können einen wesentlichen Teil dazu beitragen.

der Anbieter die Kosten zu niedrig oder zu hoch kalkuliert hat – zu Vorteilen, aber auch zu Nachteilen für den Kunden führen. Wird das PIB dem Kunden nicht rechtzeitig vor Vertragsschluss, d.h. spätestens vor Abgabe seiner Vertragserklärung, übergeben oder ist es unvollständig oder fehlerhaft, kann der Verbraucher innerhalb von drei Jahren vom Vertrag zurücktreten und kann dann mindestens die eingezahlten Beiträge und Zulagen zuzüglich 4% Zinsen jährlich (§ 246 BGB) beanspruchen. Das Rücktrittsrecht ersetzt nicht ein aus anderen Gründen bestehendes Widerrufsrecht (z.B. bei Versicherungsverträgen), sondern ergänzt dieses. ▶

Um dem Verbraucher einen ersten Vergleich der Preise und Renditechancen zu ermöglichen, haben die Anbieter zusätzlich Muster-Produktinformationsblätter im Internet zu veröffentlichen. Diese basieren auf drei unterschiedlichen, gesetzlich vorgegebenen Musterwerten zu Vertragslaufzeit, Beginn der Auszahlungsphase und monatlicher Sparrate.

Zudem werden die jährlichen Informationspflichten für Altersvorsorgeverträge auf Basisrentenverträge erweitert. Inhaltlich neu sind hier zusätzliche Angaben über die bisher erwirtschaftete Nettorendite und das garantierte Kapital zu Beginn der Auszahlungsphase und über die garantierten monatlichen Leistungen.

Um den Vertragswechsel zu erleichtern und damit den Wettbewerb unter den Anbietern zu fördern, werden sowohl die vom bisherigen Anbieter erhobenen Wechselkosten auf maximal 150 Euro als auch die Abschluss- und Vertriebskosten des neuen Anbieters auf maximal 50% des übertragenen Kapitals gedeckelt.

Der Gesetzentwurf will auch die Kapitalübertragung zu Beginn der Auszahlungsphase für Produkte, bei denen die Kostenbelastung in der Rentenphase bei Abschluss noch nicht klar ist (wie regelmäßig bei Bank-, Fonds- oder Genossenschaftssparplänen sowie Bausparverträgen) erleichtern: Der Anleger erhält zu Beginn der Auszahlungsphase die Möglichkeit, den Anbieter zu wechseln, ohne die Zusage des ursprünglichen Anbieters auf Beitragserhalt zu verlieren.

Maßnahmen beim Wohn-Riestern

Der Gesetzgeber will das zunehmende Geschäft des Wohn-Riesterns weiter ausbauen und sieht dazu zahlreiche Fördermaßnahmen vor: Unter anderem soll für den

Steuerpflichtigen während der gesamten Auszahlungsphase – nicht wie bisher nur einmal zu Beginn der Auszahlungsphase – die Möglichkeit bestehen, die Einmalbesteuerung des noch vorhandenen Wohnförderkontos in Anspruch zu nehmen. Hierdurch kann der Steuerpflichtige den später zu versteuernden Betrag vermindern. Zudem soll die Kapitalentnahme für den Kauf oder den ggf. behindertengerechten Umbau von Immobilien künftig weiter als bisher ohne Beeinträchtigung der Förderung möglich sein. Sofern alters- bzw. behindertengerechte Umbaumaßnahmen nicht anderweitig gefördert werden und weitere Voraussetzungen erfüllt sind, sollen Verbraucher die Wohn-Riester-Förderung künftig auch für solche Aufwendungen in Anspruch nehmen können. Diese Vorgehensweise ist bisher nur für den Erwerb, den Bau und die Entschuldung (Tilgung) einer selbstgenutzten Wohnimmobilie möglich, nicht aber für eine Modernisierung.

Weitere steuerliche Fördermaßnahmen

Der Gesetzentwurf erweitert durch eine Änderung des § 10 EStG die Möglichkeit, Beiträge zur Basisversorgung als Sonderausgaben steuerlich geltend zu machen. Der maximal zu berücksichtigende Betrag von Beiträgen zur gesetzlichen Rente, Knappschaft, berufsständischen Versorgung, landwirtschaftlichen Alterskasse sowie zur staatlich geförderten Rürup-Rente soll von derzeit 20.000 auf 24.000 Euro angehoben werden. Auch die Beiträge zu Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen sollen künftig stärker steuerlich gefördert werden. Der Gesetzentwurf rückt dazu von der bisherigen Beschränkung des Abzugsvolumens auf insgesamt 2.800 Euro ab. Stattdessen sollen die Beiträge künftig

unter das (erhöhte) Abzugsvolumen für Beiträge zur Basisversorgung fallen.

Fazit

Die erste Lesung des Gesetzentwurfs im Bundestag fand am 19.10.2012 statt. Er soll noch dieses Jahr verabschiedet werden. Das Gesetz soll zum 01.01.2013 in Kraft treten. Für die Informationspflichten gibt es aber Übergangsregelungen: Sie sollen erst 18 Monate nach Verkündung einer die gesetzlichen Vorgaben konkretisierenden Rechtsverordnung wirksam werden.

Insgesamt machen die geplanten Änderungen Produkte vergleichbarer; sie stärken insofern den Verbraucherschutz. Zusammen mit der steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge sollten sie dazu beitragen, die Skepsis vieler Bürger gegenüber Riester- und Rürup-Produkten abzubauen. Damit liefert das Gesetzespaket einen wichtigen Beitrag zum weiteren Ausbau der privaten Altersvorsorge.

Bei den Produkthanbietern führen die geplanten Änderungen jedoch zu Anpassungsbedarf. Insbesondere Vertragsdokumente, Produkte, Preiskalkulation, Provisio- nierung, Maßnahmen zur Kundenbindung sowie IT-Systeme sind einer kritischen Überprüfung zu unterziehen und gegebenenfalls zu ändern. ◀



Dr. Einiko B. Franz,
Rechtsanwalt, Senior Manager bei PwC im
Bereich Financial Services Insurance, Köln

einiko.franz@de.pwc.com

Ein schwieriges Unterfangen

Die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts bei Lieferungen ins europäische Ausland

Von Dr. Thomas M. Grupp

Für Lieferanten in Deutschland ist es seit jeher Tradition, ihre Zahlungsansprüche mit einem Eigentumsvorbehalt abzusichern. Häufig finden sich derartige Eigentumsvorbehaltsvereinbarungen auch in Spezialausprägungen: Bei einem verlängerten Eigentumsvorbehalt tritt an die Stelle der weiterveräußerten Ware das Surrogat, sprich die Kaufpreisforderung, der bezahlte Kaufpreis oder im Falle einer Verarbeitung die neue Sache. Ein erweiterter Eigentumsvorbehalt kann nach deutschem Recht jedenfalls zwischen Kaufleuten in Form eines Kontokorrentvorbehalts dergestalt zulässig sein, dass erst nach Tilgung sämtlicher Forderungen aus der Geschäftsbeziehung des Verkäufers der Eigentumsvorbehalt erlischt. Aber wie ist die Lage, wenn Lieferungen ins europäische Ausland erfolgen?

Keine Einheitlichkeit

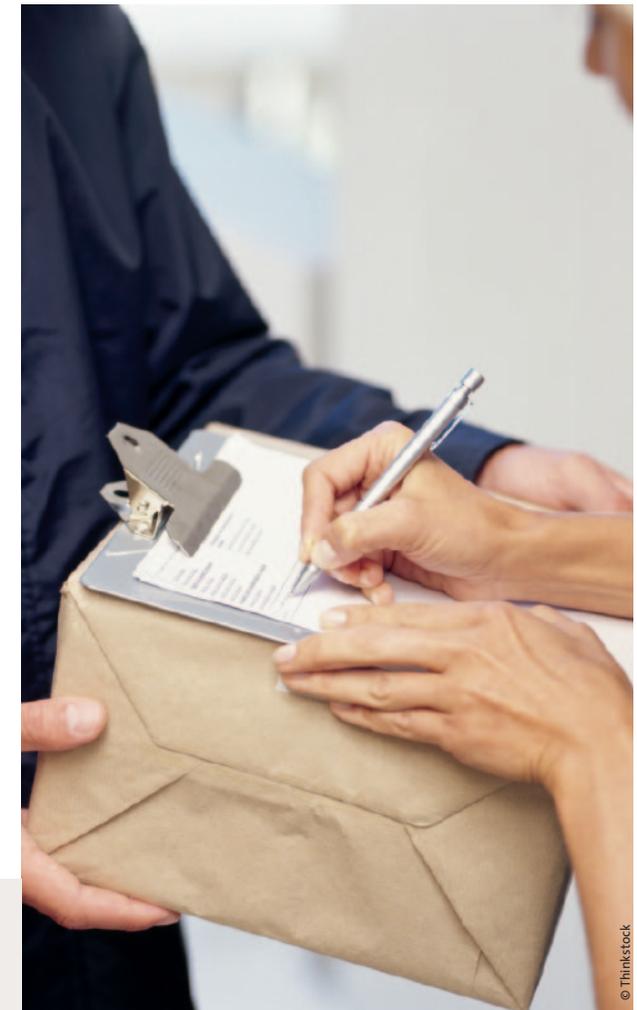
Hier stellt sich zunächst die Frage, nach welchem Recht die Wirksamkeit des Eigentumsvorbehalts zu beurteilen ist: nach dem Recht des Exportlands oder nach dem Recht des Bestimmungslands? Ist hier eine Rechtswahl durch die Vertragsparteien möglich? Was jedenfalls die Grundkonstellation beim Eigentumsvorbehalt anbelangt, ist hierfür die jeweilige Rechtsordnung des Ortes maßgebend, an dem sich die Ware gerade befindet (sog. *lex rei sitae*, vgl. Art. 43 EGBGB). Hierüber können die Vertragsparteien – im Gegensatz zum anwendbaren Recht für den Kaufvertrag – in aller Regel nicht disponieren. Wird eine Ware von einem

Verkäufer aus Deutschland nach Österreich geliefert, so beurteilt sich die Wirksamkeit eines Eigentumsvorbehalts zunächst nach deutschem, später nach österreichischem Recht. Bei Durchlieferungen durch Drittstaaten können je nach den Umständen des Einzelfalls noch Besonderheiten gelten (vgl. aber auch Art. 46 EGBGB).

Zu beachten ist, dass der einfache Eigentumsvorbehalt heute in vielen Ländern Anerkennung findet. Wenngleich in der EU frühere Pläne für die Begründung eines eigenen europarechtlichen Eigentumsvorbehalts nicht verwirklicht worden sind, legte Art. 4 Abs. 1 der Zahlungsverzugsrichtlinie 2000/35/EG vom 29.06.2000 doch immerhin gewisse Grundanforderungen fest. Danach sehen die Mitgliedsstaaten „in Einklang mit den anwendbaren nationalen Vorschriften, wie sie durch das internationale Privatrecht bestimmt werden, vor, dass der Verkäufer bis zur vollständigen Bezahlung das Eigentum an Gütern behält, wenn zwischen Käufer und Verkäufer vor der Lieferung der Güter ausdrücklich eine Eigentumsvorbehaltsklausel vereinbart wurde.“

Allerdings unterliegt selbst der einfache Eigentumsvorbehalt zum Teil durchaus unterschiedlichen Form- ►

Lieferanten sichern häufig ihre Zahlungsansprüche ab, indem sie sich das Eigentum an der Ware vorbehalten. Doch wie funktioniert das bei Lieferungen ins Ausland?



erfordernissen, sei es innerhalb oder außerhalb der EU. So bedarf es in der Schweiz gemäß Art. 715 ZGB einer Registrierung in einem öffentlichen Register am Wohnort des Erwerbers (wobei Art. 102 Abs. 2 IPRG eine 3-monatige Schonfrist festlegt, wenn der Eigentumsvorbehalt zuvor im Ausland wirksam begründet worden ist). Dieser Registrierungsverpflichtung kommt sogar Ordre-Public-Charakter zu (BGE 131 III 595).

Soll ein Eigentumsvorbehalt in Polen auch Dritten entgegengehalten werden können, so muss er mit einem sogenannten „sicheren Datum“ versehen werden. Dies kann z.B. durch einen Notar geschehen. Ähnlich in Spanien, wo dann von einer „fecha cierta“ die Rede ist. Auch in Italien sind Besonderheiten wie das „sichere Datum“ auf der Vereinbarung zu beachten. Darüber hinaus ist die Eigentumsvorbehaltsklausel auf den einzelnen Rechnungen mit der „data certa“ zu bestätigen (gebilligt durch EuGH in einem Urteil vom 26.10.2006, Az. C-302/05). Als ausreichend für das „sichere Datum“ wird in Italien u.a. die Anbringung eines Poststempels auf dem fraglichen Dokument selbst angesehen, bei mehrseitigen Urkunden müssen gegebenenfalls aber alle Seiten abgestempelt sein.

Weitere Eigenheiten

Was die Frage einer etwaigen Aussonderung im Insolvenzfall anbelangt, sind in einzelnen Ländern weiterhin Eigenheiten zu verzeichnen, auch wenn Länder wie Frankreich, Belgien und Luxemburg heute die Konkursfestigkeit des einfachen Eigentumsvorbehalts im Gegensatz zu früheren Zeiten im Grundsatz ebenfalls anerkennen. Allerdings gilt beispielsweise in Frankreich eine 3-Monats-Frist nach Veröffentlichung des Insolvenzer-

öffnungsurteils, binnen derer der Eigentumsvorbehalt geltend zu machen ist (Art. L 624-9 Code de Commerce).

Keine Einheitlichkeit ist in den Rechtsordnungen europäischer Staaten auch dahingehend zu finden, ob ein Eigentumsvorbehalt in AGB wirksam begründet werden kann (z.B. nicht in Tschechien u.a.), ob es zwingend einer schriftlichen Vereinbarung bedarf (so u.a. in Frankreich, Art. 2368 Code Civil), ob ein gutgläubiger Erwerb einer unter Eigentumsvorbehalt ausgelieferten Ware möglich ist (so etwa in Deutschland u.a.).

Noch schwieriger wird die Rechtslage in den einzelnen Ländern, wenn es um Spezialausprägungen eines Eigentumsvorbehalts geht. Ein verlängerter und ein erweiterter Eigentumsvorbehalt sind in europäischen Nachbarländern vielfach nicht geläufig, so etwa in Dänemark, Polen und anderen. Österreich steht wiederum dem erweiterten Eigentumsvorbehalt ablehnend gegenüber. In England bedarf es dann, wenn ein weitgefaster verlängerter Eigentumsvorbehalt als eine Art Pfand („Charge“) interpretiert wird, ggf. einer Registrierung binnen 21 Tagen im zentralen Gesellschaftsregister (vgl. Sect. 860 und folgende des Companies Act 2006). Es sind also Land für Land und Konstellation für Konstellation gesondert zu betrachten.

Auch Art. 7 der Europäischen Insolvenzverordnung (EG Nr. 1346/2000), nach dem die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gegen den Käufer einer Sache die Rechte des Verkäufers unberührt lässt, auch wenn sich diese Sache zum Zeitpunkt der Eröffnung des Verfahrens im Gebiet eines anderen EU-Mitgliedsstaats als dem der Verfahrenseröffnung befindet, erstreckt sich nicht auf einen verlängerten Eigentumsvorbehalt oder einen Kontokorrentvorbehalt.

Eine andere Fragestellung wiederum ist, ob Länder, die den verlängerten Eigentumsvorbehalt selbst nicht kennen, zumindest dann zu einer Anerkennung der Rechtswirkungen auf der Grundlage deutschen Rechts bereit sind, wenn die Vertragsparteien deutsches Recht für die schuldrechtlichen Verhältnisse zwischen Vorbehaltsverkäufer und Vorbehaltskäufer vereinbart haben. Hierfür lässt sich in den Niederlanden eine Entscheidung des Hoge Raad vom 16.05.1997 (NJ 1998 Nr. 585, „Hansa vs. Bechem“) anführen, der Art. 12 der seinerzeit noch anwendbaren Konvention von Rom über vertragliche Schuldverhältnisse anders auslegte als der deutsche BGH (BGHZ 111, 376).

Fazit

Eigentumsvorbehalte im grenzüberschreitenden Bereich sind ein schwieriges Unterfangen. Eine sorgfältige Prüfung erscheint sinnvoll, um nach vertretbaren Ausgestaltungen zu suchen. Vor allem dann, wenn nicht sicher erscheint, ob ein Eigentumsvorbehalt in seiner konkreten Ausprägung im Bestimmungsland hinlänglich Wirkung entfaltet, wird ein Lieferant überdies gut daran tun, seine offenen Forderungen noch anderweitig abzusichern (z.B. durch eine Bankgarantie). Ob im Bereich des Eigentumsvorbehalts überhaupt jemals eine weitergehende Rechtsvereinheitlichung zu erreichen sein wird, bleibt abzuwarten. ◀



Dr. Thomas M. Grupp,
Rechtsanwalt / Maître en droit
(Aix-Marseille III),
Haver & Mailänder, Stuttgart

tg@haver-mailaender.de

Ab dem ersten Tag!

BAG entscheidet über die Pflicht zur Vorlage der ärztlichen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung

Von Dr. Anke Freckmann

Krankheitszeiten spielen eine erhebliche Rolle bei der Gestaltung von Arbeitsabläufen. Wenn ein Arbeitgeber während eines laufenden Arbeitsverhältnisses beschloss, dass er für Krankheitszeiten seiner Mitarbeiter einen ärztlichen Nachweis über die Arbeitsunfähigkeit künftig schon ab dem ersten statt dem vierten Tag haben wollte, sah er sich bislang der höchstrichterlich ungeklärten Frage gegenüber, ob für ein solches Verlangen eine besondere Rechtfertigung erforderlich sei.

Das BAG hat nun entschieden, dass ein Arbeitgeber keiner sachlichen Rechtfertigung bedarf, um eine Mitarbeiterin anweisen zu können, ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen künftig bereits am ersten Krankheitstag vorzulegen (Urt. v. 14.11.2012 – 5 AZR 886/11).

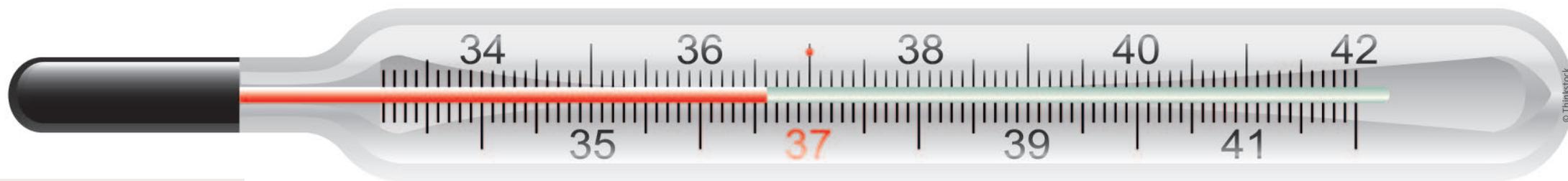
Die Entscheidung

Die Klägerin ist bei der beklagten Rundfunkanstalt als Redakteurin beschäftigt. Sie stellte einen Dienstreiseantrag, dem nicht entsprochen wurde. Die Beklagte beschied auch eine nochmalige Anfrage der Klägerin wegen derselben Dienstreisegenehmigung abschlägig. Am Tag der beabsichtigten Dienstreise meldete die Klägerin sich krank. Die Beklagte forderte sie daraufhin auf, künftig jeweils bereits am ersten Tag der Krankmeldung ein ärztliches Attest einzuholen und vorzulegen.

Mit ihrer Klage begehrte die Klägerin den Widerruf dieser Anweisung. Sie ist der Ansicht, der Arbeitgeber dürfe die Einholung und Vorlage einer ärztlichen Bescheinigung vor dem vierten Krankheitstag nur verlangen, wenn hierfür eine sachliche Rechtfertigung vorlie-

ge. Eine solche Rechtfertigung könne beispielsweise bei einem aus dem Vorverhalten des Arbeitnehmers oder aus Vorerkrankungen herzuleitenden konkreten Missbrauchsverdacht gegeben sein. In ihrem Fall läge eine Rechtfertigung nicht vor.

Nachdem bereits das Arbeitsgericht und das Landesarbeitsgericht die Klage abgewiesen hatten, blieb auch die Revision der Klägerin erfolglos. Das BAG hat in seinem Urteil vom 14.11.2012 entschieden, dass der Arbeitgeber für die Ausübung des in § 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG eingeräumten Rechts, die Vorlage der ärztlichen Bescheinigung schon vor dem vierten Krankheitstag zu verlangen, keines sachlichen Grundes bedarf. Die Aufforderung des Arbeitgebers nach § 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG bedürfe weder einer Begründung noch eines Sachverhalts, ►



Wirklich krank? Wer bei der Arbeit fehlt, muss auf Verlangen seines Chefs schon am ersten Tag ein Attest liefern.

der Anlass für ein rechtsmissbräuchliches Verhalten des Arbeitnehmers gibt. Insbesondere sei nicht erforderlich, dass gegen den Arbeitnehmer ein begründeter Verdacht bestehe, er habe in der Vergangenheit eine Erkrankung nur vorgetäuscht. Eine tarifliche Regelung stehe der Aufforderung, eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung bereits am ersten Tag vorzulegen, nur entgegen, wenn sie das Recht des Arbeitgebers aus § 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG ausdrücklich ausschließt. Das sei vorliegend nicht der Fall gewesen.

Hintergrund

Das BAG hatte sich erstmals mit der Frage zu befassen, ob die Aufforderung des Arbeitgebers nach § 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG, Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen bereits am ersten Krankheitstag einzuholen und vorzulegen, an das Erfordernis einer Billigkeitsprüfung gebunden ist. Durch die eindeutige Feststellung, dass ein Arbeitgeber seine Mitarbeiter auch ohne sachliche Rechtfertigung anweisen kann, eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung bereits am ersten Fehltag vorzulegen, hat es diese in der Literatur streitige Frage einer höchstrichterlichen Klärung zugeführt und Rechtssicherheit geschaffen.

Infolge eines im Schrifttum vorherrschenden Streits und mangels höchstrichterlicher Rechtsprechung zur konkreten Thematik herrschte in der Praxis zuletzt große Unsicherheit im Hinblick auf die Erteilung von Anweisungen nach § 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG. Die ungeklärte Lage im Hinblick auf die Frage, ob ein Arbeitgeber eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ohne sachlichen Grund bereits am ersten Krankheitstag verlangen kann, war insbesondere auch deshalb praktisch von großer Relevanz, weil sie Auswirkungen darauf hatte, ob die Miss-

achtung einer solchen Anweisung ein abmahnbares Verhalten bzw. in letzter Konsequenz einen Kündigungsgrund darstellte.

Im Schrifttum werden zu der Frage verschiedene Ansichten vertreten. Einer Meinung zufolge ist die Aufforderung wegen ihres Weisungscharakters an den Grenzen des arbeitgeberseitigen Direktionsrechts gem. § 106 GewO zu messen, so dass eine Billigkeitsüberprüfung vorzunehmen ist (so z.B. Schlachter, in: Münchener Handbuch zum Arbeitsrecht, 3. Aufl., § 75 Rn. 20). Einer anderen Meinung nach erfordert die Aufforderung keine Begründung und keinen Sachverhalt, der Anlass für ein rechtsmissbräuchliches Verhalten des Mitarbeiters gibt. Sie kann auch nicht auf die Einhaltung billigen Ermessens überprüft werden (ErfK-Dörner, Rn. 12 zu § 5 EFZG m.w.N.).

„Diese Entscheidung wirkt sich für Arbeitgeber positiv aus. Sie profitieren von der Rechtssicherheit im Hinblick auf die Frage nach dem Vorliegen abmahnbaren Verhaltens, sollte der Anweisung nicht Folge geleistet werden.“

Das BAG hatte sich zwar bereits in seinem Urteil vom 01.10.1997 – 5 AZR 726/96 mit der Frage zu befassen, ob im Arbeitsvertrag eine Einholungs- und Vorlagepflicht von Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen bereits ab dem ersten Krankheitstag vereinbart werden kann, und hat eine solche Vereinbarung für zulässig erachtet. Mit der bloßen späteren, nicht arbeitsvertraglich vorgegebenen Anweisung einer solchen Einholungs- und Vorlage-

pflcht hat das BAG sich in dieser Entscheidung jedoch ausdrücklich nicht befasst.

Zur konkreten Thematik eventuell erforderlicher besonderer Rechtfertigungsgründe für die Anweisung einer Einholungs- und Vorlagefrist vor dem vierten Krankheitstag hatte sich bislang lediglich die Instanzrechtsprechung geäußert. So hat das LAG Schleswig-Holstein in seinem Urteil vom 13.10.2009 – 2 Sa 130/09 eine sachliche Rechtfertigung für eine entsprechende Anweisung durch den Arbeitgeber nicht für erforderlich erachtet.

Das BAG hat nunmehr klar Stellung bezogen und das Erfordernis besonderer sachlicher Gründe für eine Anweisung nach § 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG verneint.

Praktische Auswirkungen

Diese Entscheidung wirkt sich für die Arbeitgeber positiv aus. Die Aufforderung zur Vorlage einer ärztlichen Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung bereits am ersten Krankheitstag wird üblicherweise dann ausgesprochen, wenn Verdachtsmomente dafür vorliegen, dass der Mitarbeiter die Möglichkeit, erst ab dem dritten Krankheitstag eine Bescheinigung vorzulegen, missbraucht. Durch das Urteil des BAG können Arbeitgeber die Anweisung nach § 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG künftig bedenkenlos aussprechen und haben damit ein wirksames Mittel gegen einen solchen Missbrauch in der Hand. Insbesondere müssen keine Beweisprobleme im Hinblick auf den Missbrauchsverdacht gefürchtet werden. Zudem profitieren sie von der Rechtssicherheit im Hinblick auf die Frage nach dem Vorliegen abmahnbaren Verhaltens bzw. eines Kündigungsgrunds, sollte der Anweisung nicht Folge geleistet werden. ►

Ob das Urteil einen merklichen Anstieg des Auspruchs von Anweisungen nach § 5 Abs. 1 Satz 3 EFZG zur Folge haben wird, bleibt abzuwarten. Dagegen spricht, dass die Vorlage einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung immer auch mit Verwaltungsaufwand und damit auch Kosten für den Arbeitgeber (und im Übrigen auch für die Krankenkassen) verbunden ist. Diejenigen Arbeitgeber, die generell Wert auf die schnelle Vorlage einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung legen, hatten zudem schon nach dem Urteil des BAG vom 01.10.1997 – 5 AZR 726/96 die Möglichkeit, dies vertraglich festzulegen.

Arbeitgebern ist zu raten, sich darüber Gedanken zu machen, ob ihren konkreten Bedürfnissen eine vorherige arbeitsvertragliche Regelung oder die individuelle spätere Anweisung zur Vorlage von Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen bereits am ersten Krankheitstag besser entspricht. ◀



Dr. Anke Freckmann,
Rechtsanwältin/Fachanwältin
für Arbeitsrecht,
Partner, Osborne Clarke, Köln

anke.freckmann@osborneclarke.de

The business of building long-term relationships.

Reed Smith ist eine der führenden internationalen Rechtsanwaltskanzleien mit mehr als 1.700 Anwälten an 23 Standorten in Europa, den USA, im Nahen Osten und in Asien.

Wir zählen führende nationale und internationale Unternehmen aller Branchen und Größen zu unseren langjährigen Mandanten, von global operierenden Konzernen bis hin zu mittelständischen und aufstrebenden Unternehmen sowie Investoren und Finanzdienstleister.

Reed Smith steht für herausragende Beratung in u.a. folgenden Branchen: Life Sciences, Banken- und Finanzsektor, Immobilien, Energie, Technologie und Medien/Entertainment.

Weitere Informationen finden Sie unter reedsmith.com.



Kontaktdaten:
Reed Smith LLP
Theatinerstraße 8
80333 München
Telefon: +49 (0)89 20304 10
Fax: +49 (0)89 20304 199
munich@reedsmith.com

ReedSmith

The business of relationships.™



„Seit 25 Jahren Steigerungen – aber ganz smooth“

Deutscher AnwaltSpiegel im Gespräch mit Dr. Robin L. Fritz, Managing Partner von FPS Rechtsanwälte & Notare

Über 120 Berufsträger, vier Standorte und eine klare strategische Ausrichtung als nationaler Player im Rechtsmarkt: Warum in der Sozietät FPS gleichwohl „die Uhren anders ticken“ als bei manchen Wettbewerbern, das erfahren Sie in diesem „Marktplatz“-Gespräch, das Prof. Dr. Thomas Wegerich mit Dr. Robin L. Fritz führte, dem geschäftsführenden Partner im Frankfurter Büro und Sprecher der überörtlichen Geschäftsführung der Sozietät.

Deutscher AnwaltSpiegel: Herr Fritz, wo steht FPS heute im Markt?

Fritz: FPS versteht sich als eine der führenden deutschen Wirtschaftsrechtskanzleien. Unsere Mandanten sind im Wesentlichen nationale und internationale Unternehmen, die wir bei deren geschäftlichen Aktivitäten in Deutschland begleiten. Ausgehend von einem generellen Full-Service-Ansatz, konzentrieren wir uns strategisch auf drei Kernbereiche, nämlich IP/IT, Immobilien und Bauen sowie Corporate.

Welche wesentlichen Veränderungen kennzeichnen aus Ihrer Sicht derzeit den Anwaltsmarkt?

Der Anwaltsmarkt verändert sich aktuell sehr stark, ausgehend von erheblichen Veränderungen im Invest-

mentbereich. Die Segmentierung im Anwaltsmarkt nimmt zu. Der Preisdruck und der Wettbewerb steigen. Ich teile den Anwaltsmarkt in verschiedene Segmente ein. Es ist eigentlich wie im Fußball: Im Topsegment des Markts, also in der Champions League, spielen die internationalen Großsozietäten und Hengeler Müller. Dann haben wir die nationalen Champions, also etwa Gleiss und Noerr und auch die großen nationalen Kanzleien,

„Der Anwaltsmarkt verändert sich aktuell sehr stark, ausgehend von erheblichen Veränderungen im Investmentbereich. Die Segmentierung im Anwaltsmarkt nimmt zu. Preisdruck und Wettbewerb steigen.“

wie etwa CMS und Beiten Burkhardt, die eigene Büros im Ausland unterhalten. Daneben gibt es etwa 15 bis 20 Kanzleien mit deutschem Fokus, die mehr oder weniger alle auf dieselben Bereiche ausgerichtet sind: Corporate, Real Estate, IP/IT – und zwar immer auch mehr oder weniger stark branchenfokussiert. Die Geschäftsmodelle in den verschiedenen Marktsegmenten sind nur sehr eingeschränkt miteinander vergleichbar. Es ist ein gewal-

tiger Unterschied, ob ich als Kanzlei ein internationales Unternehmen weltweit vertreten möchte oder ob ich mich darauf fokussiere, als deutsche Kanzlei nationale und internationale Unternehmen in Deutschland zu vertreten. Der Druck wird aber insgesamt zunehmen mit Auswirkungen vom obersten Marktsegment bis hin zu einer kleineren lokalen Kanzlei. Kanzleien, die keine klare Strategie und Marktpositionierung haben, werden sich in diesem Marktumfeld zunehmend schwerer tun.

Konkret gefragt: In welcher Liga spielt dann FPS?

Wir zählen zu den führenden national aufgestellten und klar positionierten Full-Service-Kanzleien. Ich glaube, dass es in Deutschland einen großen Bedarf und bei den Mandanten auch eine große Sympathie gibt für vier oder fünf derartig ausgerichtete Wirtschaftskanzleien, und FPS kann in diesem Marktsegment eine Führungsposition einnehmen.

Das glaube ich gern, allerdings gilt auch hier: Der Rechtsmarkt wird zunehmend kompetitiver. Welche konkreten Entwicklungschancen sehen Sie für Ihre Sozietät?

Die Entwicklungschancen sehe ich außerordentlich positiv. Nach außen unterscheiden sich Kanzleien aus demselben Marktsegment kaum voneinander. Ver- ►

gleichen Sie nur die angebotenen Rechtsgebiete oder die Ausführungen in den jeweiligen Homepages. Tatsächlich sind die Unterschiede teilweise aber gewaltig. Dies hat weniger mit der juristischen Qualität als vielmehr mit anderen, sogenannten weichen Kriterien zu tun. Dies beginnt bei den internen Führungsstrukturen, setzt sich fort über das Gewinnverteilungssystem, betrifft Dinge wie Service, Kommunikation, Effizienz und anderes mehr. Wir sind bei FPS beispielsweise nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichtet. Wir arbeiten mit einem geringen Leverage von 1:2 und erreichen seit 25 Jahren kontinuierlich ein Wachstum für die Sozietät – aber immer ganz „smooth“. Wir steigern dabei unsere Profitabilität im Rahmen unseres Lockstep-Systems. Unser Wachstum gewährleistet, dass wir unseren Partnern und angestellten Anwälten eine leistungsgerechte Vergütung anbieten können. Wer für Geld kommt, geht auch für Geld. Die Menschen – und damit meine ich Berufsanfänger, aber auch Seiteneinsteiger – haben ein großes Bedürfnis nach einem solchen Betriebsumfeld. Wie Sie schon eingangs zutreffend bemerkt haben, ist es im Markt mittlerweile bekannt, dass die Uhren bei uns etwas anders ticken, und deswegen bin ich auch so optimistisch bezüglich unserer Entwicklungsperspektive.

Und mit welchen Stundensätzen arbeiten Sie bei dem zuvor skizzierten Modell?

Ich finde, dass die Abrechnung nach Stundensätzen oft weder für den Mandanten noch für den Anwalt zu zufriedenstellenden Ergebnissen führt. Aus diesem Grund sind wir hier auch äußerst flexibel und erarbeiten gemeinsam mit dem Mandanten das jeweils passende Ver-

gütungsmodell. Dabei sollten auch Gesichtspunkte wie die Komplexität der Angelegenheit, die Spezialisierung der Anwälte, der wirtschaftliche Erfolg etc. eine angemessene Berücksichtigung finden. Wie Sie unserem sehr niedrigen Leverage entnehmen können, ist es nicht unser Geschäftsmodell, dem Mandanten möglichst viele angestellte Anwälte „zu verkaufen“. Vielmehr wollen wir in möglichst kurzer Zeit möglichst optimale Ergebnisse erzielen. Wenn der Mandant aber partout auf einer reinen Abrechnung nach Stundensatz besteht, so arbeiten wir in der Regel in einer Spanne von 200 bis 350 Euro.

Lassen Sie uns bitte auch noch über den von Ihnen schon genannten Punkt der nationalen Aufstellung von FPS sprechen. In Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main und Hamburg sind Sie vor Ort. Weiter südlich kann man kein gutes Geschäft machen?

In München hätten wir natürlich schon gern ein Büro, wenngleich bekannt ist, dass der bayerische Markt, und München ganz besonders, schon recht speziell ist. Wir machen zudem auch keine Kompromisse, wenn es darum geht, etwa eine neue Einheit bei FPS aufzunehmen, das muss immer – letztlich auch für beide Seiten – passen. Aber natürlich gilt: Für attraktive Opportunitäten im Markt sind wir immer offen!

Und wie hat man sich die Zusammenarbeit zwischen den vier FPS-Standorten vorzustellen?

Wir arbeiten konsequent standortübergreifend, und zwar organisiert jeweils in unseren Praxisgruppen. Die Mandate werden bei uns dort bearbeitet, wo sie fachlich und persönlich am besten aufgehoben sind – und das bei einer intern hohen Durchlässigkeit.

Hoch lebe das Lockstep-System ... Aber wie sieht es aus mit der immer wichtiger werdenden Ausrichtung auf bestimmte Branchen und Industriesektoren?

Das läuft bei uns parallel. Es ist heute in der Tat unerlässlich, dass unsere Berater über ein großes Branchen-Know-how verfügen. Die Mandanten erwarten das einfach.

Lassen Sie uns bitte einen Blick auf die Personalpolitik Ihrer Sozietät werfen. Wie viele Associates planen Sie 2013 einzustellen?

Wir planen derzeit, 2013 insgesamt zwölf bis 15 Associates, davon etwa fünf bis sechs Associates in Frankfurt am Main, einzustellen. Als Faustregel gilt: Wir streben in der Sozietät etwa 10% personelles Wachstum pro Jahr an.

Und wie macht man sich als Sozietät für diese jungen Kollegen „sichtbar“?

Wir profitieren davon, dass FPS insbesondere durch viele unserer Partner sehr präsent ist im Anwaltsmarkt – etwa durch Lehraufträge, sonstige Tätigkeiten an Hochschulen und in Beiräten. Außerdem spielt auch Mundpropaganda eine wichtige Rolle – sehr häufig werden Nachwuchskräfte durch Empfehlung ehemaliger Mitarbeiter von FPS – seien es Referendare oder Associates – auf uns aufmerksam und bewerben sich aufgrund der positiven Erfahrungsberichte bei uns. Natürlich sind wir auch bei Karriereevents an Unis sowie Stellenbörsen präsent und suchen das persönliche Gespräch mit potentiellen Bewerbern. Und es hilft auch, wenn ich das einmal so formulieren darf, dass „AnwaltSpiegel & Co.“ den Markt insgesamt transparenter machen. ▶

Danke für die Blumen, Herr Fritz. Aber – einmal aus einer anderen Perspektive gefragt: Weshalb sollten junge Spitzenjuristen sich für eine Karriere bei FPS entscheiden?

Die wirklich guten Leute sind heute einfach auch gut und umfassend informiert. Und es ist eben bekannt, dass bei uns – wie gesagt – die Uhren etwas anders „ticken“ als bei anderen.

Und was heißt das genau?

Ich nenne das so oft zitierte Beispiel der Work-Life-Balance. Und zwar gern, denn bei uns ist das nicht nur eine modische Worthülse, sondern wir setzen dieses Thema um. Eine Top-down-Hierarchie, wie bei vielen anderen Kanzleien typisch, existiert bei uns nicht. Das Umfeld, in dem wir den Großteil des Tages verbringen, gestalten wir so positiv und freundlich wie möglich, denn wir wissen: Mit Spaß und Begeisterung an der Arbeit ist man wesentlich motivierter und erzielt bessere Leistungen. Ein kollegialer Umgang, eine offene, direkte und persönliche Kommunikation und Teamarbeit sind uns äußerst wichtig. Unsere Associates leisten natürlich auch regelmäßig Überstunden. Bei uns gibt es aber keine unbedingte Anwesenheitspflicht, wenn die Mandatsarbeit mal weniger dringend ist. So haben wir beispielsweise kein Vollzeiterfassungssystem und erwarten von unseren angestellten Anwälten durchschnittlich ca. sechs bis sieben abrechenbare Stunden pro Tag. Auch nach der Arbeit unternehmen wir oft etwas zusammen und fördern gemeinsame Aktivitäten außerhalb der Arbeit, wie gemeinsame After-Work-Drinks, Skifreizeiten, Grillfeste sowie natürlich auch Sommerfeste und Weihnachtsfeiern. Denn: Überdurchschnittlich erfolgreich kann nur der sein, der auch entspannen kann.

Das klingt gut. Dann lassen Sie uns doch jetzt bitte einen anderen Bereich ansprechen: Eine der aus meiner Sicht spannendsten Entwicklungen findet derzeit an der Schnittstelle im Rechtsmarkt statt – im Verhältnis zwischen Sozietäten und Unternehmen. Hier hat die Finanzkrise für eine Zäsur gesorgt und damit auch zu einer massiven Verschiebung der Kräfteverhältnisse im Markt geführt. Wie nehmen Sie das wahr, und was bedeutet das für eine Sozietät wie FPS?

Ich teile Ihre Einschätzung zu der skizzierten Entwicklung. Und ich habe das Gefühl, dass wir davon profitieren. Denn: Wir sind auch für große Unternehmen groß genug, und es gibt in Rechtsabteilungen nicht das bekannte interne Rechtfertigungsproblem bei einer Beauftragung von FPS. Viele Entscheider in Unternehmen wissen inzwischen, dass man für – wenn ich das einmal so sagen darf – Themen von nationalem Belang keine der großen internationalen Sozietäten beauftragen muss, um einen ausgezeichneten Service zu bekommen. Und genau da haben wir sehr gute Marktchancen.

Die Sie über den Preis noch weiter ausbauen?

Nein, auf keinen Fall. Bei unseren Honorarsätzen und dem dahinterstehenden großen Know-how unserer Berater ist der Mehrwert für die Mandanten immer sehr erfreulich.

Herzlichen Dank für Ihre offenen Worte. Die Entwicklung von FPS werden wir natürlich weiter beobachten. ◀

Hinweis der Redaktion: In der kommenden Ausgabe 1/2013 des Deutschen AnwaltSpiegels, die am 9. Januar 2013 erscheint, lesen Sie ein Interview mit Dr. Ulrich Schnelle und Dr. Peter Mailänder, die als neue Managing Partner der Traditionskanzlei Haver & Mailänder den Generationswechsel dort einleiten sollen.

Rechtsprechung

BFH: Begrenzung der Verlustverrechnung bei der Gewerbesteuer ist verfassungsgemäß

Mit zwei aktuellen Urteilen (Az. IV R 36/10 und IV R 29/10) hat der BFH die Verfassungsmäßigkeit der für die Gewerbesteuer seit 2004 geltenden Begrenzung der Verrechnung von Verlusten (sog. Mindestbesteuerung) bestätigt. In Jahren mit Gewinnen über 1 Million Euro darf der darüber hinausgehende Gewinn nur bis zu 60% um verbleibende Verlustvorträge gekürzt werden. Dadurch kommt es zur Streckung der Verlustverrechnung über einen längeren Zeitraum. Sollte in Folgejahren bis zur Einstellung des Betriebs kein ausreichender Gewinn zur Verrechnung der gestreckten Verlustvorträge erzielt werden, bleibt es bei der endgültigen Besteuerung im Jahr der Verrechnungsbegrenzung. Dies hielt der BFH insbesondere auch deswegen für mit dem Grundgesetz vereinbar, weil bei der Gewerbesteuer ohnehin systembedingt kein umfassender Verlustausgleich möglich sei. Allerdings betonte der BFH in diesem und in dem weiteren genannten Urteil, dass er von der Verfassungsmäßigkeit nur deshalb ausgehe, weil in besonderen Härtefällen Billigkeitsmaßnahmen möglich seien. Kei-

ne Billigkeitsmaßnahme sei aber geboten, wenn die Besteuerung und der endgültige Wegfall der gestreckten Verlustvorträge vom Unternehmer selbst veranlasst seien.

Das erstgenannte Urteil betraf eine Personengesellschaft, die ein Flugzeug verleast hatte. Bei Auslaufen des Leasings war das Flugzeug – wie von Anfang an geplant – verkauft worden, und die Gesellschaft hatte ihre Tätigkeit eingestellt. Im Jahr des Verkaufs kam es zu einem Gewinn, der wegen der Regelung über die Mindestbesteuerung nicht durch in ausreichender Höhe vorhandene Verluste aus Vorjahren ausgeglichen werden konnte. Die Verluste konnten auch später nicht mehr zum Ausgleich von Gewinnen genutzt werden, weil die Gesellschaft ihre Tätigkeit mit dem Verkauf des Flugzeugs beendet hatte. Der BFH hielt den für das Jahr 2004 ergangenen Gewerbesteuermessbescheid für rechtmäßig.

Im zweiten Fall hatte eine überschuldete Personengesellschaft nach Einstellung ihrer aktiven Tätigkeit zur Vermeidung eines Insolvenzverfahrens Gläubiger zum Verzicht auf ihre Forderungen bewegt. Dieser Verzicht führte zu einem Gewinn, der wegen der Mindestbesteuerung nicht voll mit Verlusten ausgeglichen werden konnte. Wegen Einstellung der Geschäftstätigkeit konnte es zu einem späteren Ausgleich der gestreckten Ver-

lustvorträge nicht mehr kommen. Das Unternehmen hatte sich schließlich mit der Rechtmäßigkeit der Steuerfestsetzungen abgefunden, aber dann eine Billigkeitsmaßnahme beantragt. Eine solche konnte nach Meinung des BFH nicht beansprucht werden, weil das Unternehmen durch den von ihm angeregten Darlehensverzicht selbst die Ursache für den ansonsten nicht entstandenen Gewinn gesetzt habe. (tw)

§ Gesetzgebung

Öffentliche Anhörung zum Außenwirtschaftsrecht im Bundestag

Der Ausschuss für Wirtschaft und Technologie hat am 10.12.2012 eine öffentliche Anhörung zum Außenwirtschaftsrecht durchgeführt. Veranlasst wurde sie durch den von der Bundesregierung eingebrachte Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Außenwirtschaftsrechts (BT-Drs. 17/11127). Mit ihm sollen Sondervorschriften aufgehoben werden, die deutsche Exporteure gegenüber ihren europäischen Konkurrenten benachteiligen. Zur Modernisierung gehört danach auch der Verzicht auf überholte Begriffe wie „Wirtschaftsgebiet“ und „fremde Wirtschaftsgebiete“.

Die Neufassung des Außenwirtschaftsgesetzes (AWG) und der – separat

umzusetzenden – Überarbeitung der Außenwirtschaftsverordnung entspricht einer Vorgabe des Koalitionsvertrags, das Außenwirtschaftsrecht zu entschlacken und zu vereinfachen. Davon unberührt bleiben sollen die Grundstrukturen des deutschen Außenwirtschaftsrechts.

Wie der Pressedienst des Bundestages mitteilt („Heute im Bundestag“ v. 10.12.2012), wurde der Entwurf von den geladenen Sachverständigen überwiegend positiv bewertet: Die von der Bundesregierung geplante Modernisierung des Außenwirtschaftsrechts sei „von der Wirtschaft als längst überfällig bezeichnet und von der Wissenschaft begrüßt worden“. (jb)

★★ EU-Recht

Neufassung der EuGVVO beschlossen

Die EU-Justizministerinnen und -minister haben am 07.12.2012 die Verhandlungen über die sog. Reform der Brüssel-I-Verordnung mit einem entsprechenden Beschluss zur Neufassung der Europäischen Gerichtsstands- und Vollstreckungsverordnung (EuGVVO) zu einem Abschluss gebracht. Die Reform beinhaltet insbesondere Regelungen zur

Vollstreckbarkeit ausländischer Entscheidungen. Eine Vollstreckbarerklärung im Vollstreckungsstaat entfällt danach. Eine in den Anwendungsbereich der Verordnung fallende Entscheidung muss bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen von jedem anderen zuständigen europäischen Gericht vollstreckt werden. Die Neufassung sieht daneben u.a. eine Verbesserung des Rechtsschutzes im Vorfeld der Vollstreckung vor. Durch ergänzende Bestimmungen zu Gerichtsstandsvereinbarungen und zur Schiedsgerichtsbarkeit soll die Rechtssicherheit im internationalen Geschäftsverkehr erhöht werden. Um der sog. Torpedotaktik – eine Partei ruft aus prozesstaktischen Gründen entgegen einer im Vorfeld einer Streitigkeit geschlossenen Vereinbarung ein nicht vereinbartes Gericht an – einen Riegel vorzuschieben, wurde sichergestellt, dass das vereinbarte Gericht das Verfahren auch dann führen kann, wenn zuvor bereits ein anderes Gericht mit der Sache befasst war. Die Änderungen werden erstmals zu Beginn des Jahres 2015 wirksam werden. *(jb)*



Deals

Luther berät Immofinanz Group bei Beteiligung an Bauprojekt Casa Stupenda in Düsseldorf

Die Immofinanz-Gruppe beteiligt sich am Bauprojekt Casa Stupenda im Düsseldorfer Medienhafen. Auf steuerlicher Seite ließ sich der österreichische Immobilieninvestor von der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH beraten.

In einem Joint Venture zwischen der Immofinanz Group und der Capricorn Group wird der Komplex Casa Stupenda mit rund 35.000 Quadratmetern BGF entstehen. Er wird mehrere Gebäude mit sechs bis neun Etagen umfassen, die nach den Plänen des Stararchitekten Renzo Piano gestaltet und als Büroflächen vermietet werden. Projektentwickler ist die Capricorn Group. Die Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH hat bei dem Projekt die steuerliche Due Diligence für die Immofinanz Group durchgeführt.

Die Immofinanz Group ist ein an der Wiener Börse notierter Immobilieninvestor und -entwickler und zählt zu den führenden börsennotierten Immobiliengesellschaften in Europa. Das Unternehmen hat ein Portfolio mit mehr als 1.820 Immobilien und einem Buchwert

von rund 10,38 Milliarden Euro aufgebaut (Stand: Dezember 2012).

Berater der Immofinanz Group waren Ulrich Siegemund (Partner) und Bettina Preisner (beide Tax, Frankfurt am Main). *(jb)*

Ashurst berät Deutsche Bank bei 1,5-Milliarden-Euro-NRW-Anleihe

Ashurst hat im Zusammenhang mit der Emission einer Benchmarkanleihe des Landes Nordrhein-Westfalen ein Bankenkonsortium beraten, das neben der Deutschen Bank (Technical Lead) die Commerzbank Aktiengesellschaft, die HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, die Norddeutsche Landesbank Girozentrale, die UniCredit Bank AG und die WGZ BANK AG Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank umfasste. Die Benchmarkanleihe mit einem Gesamtnennbetrag von 1,5 Milliarden Euro hat eine Laufzeit von fünf Jahren, ist am 04.12.2017 fällig und verzinst sich mit jährlich 0,875%.

Ashurst beriet mit Partner Christoph Enderstein (Federführung) und Associate Susi Pak (beide Debt Capital Markets, Frankfurt am Main). Das Ashurst-Team wurde damit erneut im Zusammenhang mit einer Benchmarkemission des Landes Nordrhein-Westfalen tätig. Bereits im Jahr 2011 hatte Ashurst verschiedene internationale Bankenkonsortien im Zusammen-

hang mit den Begebungen zweier Benchmarkanleihen über jeweils 1 Milliarde Euro durch das Land Nordrhein-Westfalen begleitet. Intern wurde die Deutsche Bank von Inhouse-Counsel Matthias Freiherr von Tiesenhausen und Judith Ehmer beraten. *(jb)*

Taylor Wessing berät WHEB Partners und friedolaTECH bei der Aufnahme eines weiteren Investors

Das internationale Beteiligungsunternehmen Silver Lake Kraftwerk Fund investiert gemeinsam mit dem bisherigen indirekten Anteilseigner Kleiner Perkins Caufield & Byers (KPCB) insgesamt rund 31 Millionen Euro in die friedolaTECH GmbH, einen Spezialhersteller für Qualitätsprodukte und -komponenten für die Automobil- und Logistikindustrie. In diesem Zusammenhang veräußert WHEB Partners, eine führende europäische Beteiligungsgesellschaft im Bereich nachhaltiger Investments, ihren Mehrheitsanteil an friedolaTECH an Silver Lake Kraftwerk, bleibt aber weiter an dem Unternehmen beteiligt.

Durch die Investition soll bei friedolaTECH die Produktinnovation vorangetrieben werden. Zudem ist eine Expansion in neue Kernmärkte und Regionen geplant, einschließlich der Eröffnung eines ▶

neuen Produktionsstandorts in Greenville, South Carolina.

Die Transaktion ist die erste gemeinsame Beteiligung von Silver Lake und Koinvestor KPCB. Sie steht zudem noch unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Freigabe.

Ein Taylor-Wessing-Team unter der Federführung von Dr. Peter Hellich (Partner, Corporate/M&A, Düsseldorf/München) hat die friedolaTECH GmbH und WHEB Partners im Rahmen dieser Transaktion beraten.

Weitere Teammitglieder waren u.a. Stefan Kroeker (Partner, Corporate/M&A, München), Hildegard Günzel (Associate, Corporate/M&A, München), Dr. Christian Stuhlmann (Partner, Corporate/M&A, Berlin), Sebastian Klabunde (Associate, Corporate/M&A, Berlin), Dr. Philipp von Hülsen (Partner, Antitrust, Düsseldorf), Dr. Bert Kimpel (Partner, Tax, Düsseldorf), Dr. Simon Weppner (Senior Associate, Tax, Düsseldorf). (jb)

SJ Berwin berät die Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale bei der Finanzierung des Erwerbs der Barat Ceramics Gruppe

SJ Berwin hat das Bankenkonsortium um die Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale (Helaba) und die Sparkasse Gera

Greiz bei der Finanzierung des Erwerbs der Barat Ceramics Gruppe durch die Private-Equity-Beteiligungsgesellschaft Steadfast Capital Fund III, LP, beraten. Die Transaktion wurde im Oktober abgeschlossen. Die Parteien haben Stillschweigen über das Finanzierungsvolumen vereinbart.

Die Barat Ceramics Gruppe ist Hersteller von Produkten aus technischer Keramik, die als Komponenten Eingang finden in die Medizingerätetechnik, in Mess- und Regelsysteme sowie in den Anlagenbau.

Für SJ Berwin LLP waren tätig: Thomas K. Schrell (Partner) und Anja Harms (Associate; beide Finance, Frankfurt am Main).

Berater Steadfast Capital Fund III, LP: White & Case LLP mit Dr. Tom Oliver Schorling (Partner) und Dr. Sascha H. Schmidt (Local Partner). Helaba (inhouse): Claus Hemsteg, Lars Riiser (Acquisition Finance); Elisabeth Seipel (Recht).

SJ Berwin berät die Helaba regelmäßig bei Finanzierungstransaktionen – zuletzt im Zusammenhang mit der Finanzierung des Erwerbs einer Minderheitsbeteiligung an einem börsennotierten Unternehmen. (jb)

CMS Hasche Sigle berät Tishman Speyer beim Erwerb des Frankfurter Junghofs

Tishman Speyer hat den Junghof im Frankfurter Bankenviertel für seinen europäischen Core-Fund „Tishman Speyer European Core Fund“ erworben. Verkäufer ist die Helaba, die das Objekt 2003 entwickelt hat und auch die Ankaufsfinanzierung für das Objekt bereitstellt. Ein Team um Heinrich Schirmer hat Tishman Speyer beim Erwerb des Junghofs umfassend immobilien- und steuerrechtlich sowie bei der Finanzierung beraten.

Der Junghof umfasst eine Gesamtfläche von rund 23.500 Quadratmetern mitten im Bankenviertel Frankfurts. Die Immobilie kombiniert historische Substanz mit einer zeitgemäßen Struktur und fortschrittlicher Gebäudetechnik. Für seine vorbildliche Energiebilanz ist der Junghof Anfang dieses Jahres mit LEED Gold ausgezeichnet worden.

Berater CMS Hasche Sigle: Heinrich Schirmer (Lead-Partner, Real Estate), Johanna Hofmann, Sarah Beckermann, Stefanie Zugelder (alle Real Estate), Dr. Markus Pfaff, Dr. Petra Brenner, Sebastian Bergenthal, Roman Gaitzsch (alle Finance), Dr. Thomas Link, Marcus Fischer, Tobias Schaedle (alle Tax), Dr. Klaus Heuvels (Public Commercial Law) und Stefan Lehr (Competition). (jb)

Sozietäten

Salans, FMC und SNR Denton formieren siebtgrößte Wirtschaftskanzlei weltweit

Die Partner von Salans, FMC und SNR Denton haben gestern den Zusammenschluss zu einer neuen internationalen Wirtschaftskanzlei beschlossen. Unter dem Namen DENTONS Salans FMC SNR Denton bieten über 2.500 Berufsträger an 79 Standorten in 52 Ländern Mandanten den Mehrwert einer internationalen Top-Ten-Wirtschaftskanzlei. Der Zusammenschluss wird im ersten Quartal 2013 in Kraft treten.

DENTONS wird mit vorerst zwei Standorten im deutschen Markt vertreten sein. Dies sind die Büros von Salans, der einzigen der drei Kanzleien, die auch über deutsche Standorte verfügt. Salans startete im Jahr 2006 in Deutschland mit einem bereits etablierten Büro in Berlin. 2008 kam in Frankfurt am Main der zweite deutsche Standort hinzu. Für Salans sind in Deutschland heute mehr als 90 Berufsträger und mehr als 200 Mitarbeiter tätig.

Mit DENTONS entsteht der erste Zusammenschluss dreier Sozietäten mit einer signifikanten Präsenz weltweit, der nicht aus der Fusion einer US- und ▶

einer UK-Kanzlei hervorgegangen ist. Fraser Milner Casgrain (FMC) ist die erste führende kanadische Anwaltskanzlei, die sich mit einer Sozietät mit großer Präsenz in den USA zusammenschließt (SNR Denton). Salans steuert neben den Standorten Berlin und Frankfurt am Main die umfangreiche und tiefgreifende Präsenz in Mittel- und Osteuropa bei. SNR Denton bietet weitere renommierte Standorte im Nahen Osten, Asien und Afrika.

Die neue Anwaltskanzlei wird als Verein nach Schweizer Recht strukturiert sein und von einem globalen Board und Führungsteam geleitet werden. *(jb)*

Dr. Peter Mailänder und Dr. Ulrich Schnelle neue Managing Partner bei Haver & Mailänder

Die Geschäfte bei Haver & Mailänder werden künftig von einer Doppelspitze geführt. Die Partnerversammlung hat Dr. Peter Mailänder und Dr. Ulrich Schnelle zu ihren neuen Managing Partnern gewählt. Sie werden per 01.01.2013 Dr. Klaus-A. Gerstenmaier ablösen, der zuvor elf Jahre lang die Geschäfte der Kanzlei geleitet hat.

Peter Mailänder leitet bei Haver & Mailänder die Praxisgruppe M&A. Die Beratung mittelständischer Unternehmen im Gesellschaftsrecht sowie im Kartell-

recht ist ein weiterer Schwerpunkt seiner anwaltlichen Tätigkeit. Er ist seit 2000 bei Haver & Mailänder tätig, seit 2003 als Juniorpartner und seit 2005 als Equity-Partner im Stuttgarter Büro. Dr. Peter Mailänder studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg im Breisgau, Bonn, Hamburg sowie an der New York University (M.C.J.). Er wurde 1994 als Attorney at Law in New York und 1996 zur Anwaltschaft in Deutschland zugelassen.

Ulrich Schnelle leitet bei Haver & Mailänder die Praxisgruppen Kartellrecht sowie Compliance und ist außerdem in den Bereichen M&A sowie Gesellschaftsrecht tätig. Er ist seit seiner Zulassung als Rechtsanwalt im Jahr 1992 bei Haver & Mailänder tätig, seit 1997 als Juniorpartner und seit 2002 als Equity-Partner im Stuttgarter Büro. Ulrich Schnelle studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Passau, Genf, Freiburg im Breisgau und an der University of Illinois, USA, wo er den Titel des Master of Laws (LL.M.) erwarb. *(jb)*

FPS Rechtsanwälte & Notare erweitert Gesellschafts- und Steuerrechtspraxis mit Team von Norton Rose

FPS verstärkt seine Praxis im Gesellschafts- und Steuerrecht um drei hoch-

karätige Neuzugänge. Zum 01.01.2013 wechseln Dr. Uwe Hartmann, John Büttner und Frank Wietschorke von Norton Rose zu FPS. Dr. Uwe Hartmann wird als Equity-Partner die Leitung der Praxisgruppe Steuerrecht übernehmen. John Büttner und Frank Wietschorke werden Associate Partner.

Mit den Neuzugängen setzt FPS den konsequenten Ausbau der gesellschafts- und steuerrechtlichen Praxis fort. Der Notar, Rechtsanwalt, Steuerberater und Fachanwalt für Steuerrecht, Dr. Uwe Hartmann, war seit 2001 Partner bei Norton Rose, wo er die Steuerrechtsabteilung in Frankfurt am Main aufbaute und leitete. Mehrere Jahre war der jetzt 46-Jährige zudem Leiter des Frankfurter Standorts der Sozietät, die zuletzt für den JUVE Award 2012 als Kanzlei des Jahres für Steuerrecht nominiert wurde. Die fachlichen Schwerpunkte von Dr. Hartmann und seinem Team liegen im Bereich M&A-Strukturierungen sowie in der steuer- und gesellschaftsrechtlichen Beratung hochklassiger Midcap-Unternehmen.

Mit dem renommierten Steuerrechtler wechseln die ebenfalls im Markt bekannten Frank Wietschorke und John Büttner sowie zwei weitere Mitarbeiter zu FPS.

FPS hatte zuletzt die gesellschafts- und steuerrechtliche Praxis mit Dr. Sabine Otte (Versicherungs- und Gesellschafts-

recht) und Dr. Susanne Rückert (Aktien- und Kapitalmarktrecht, Compliance) ausgebaut. *(jb)*

Heuking Kühn Lüer Wojtek ernannt vier neue Partner aus eigenen Reihen

Nach zahlreichen externen Zugängen ernannt die Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek mit Wirkung zum 01.01.2013 vier neue Partner sowie fünf neue Salaried Partner aus den eigenen Reihen. Die folgenden Anwälte erhalten den Partnerstatus:

Dr. Kai Bandilla, Gesellschaftsrecht, Hamburg, Dr. Stefan Jöster, LL.M., Versicherungsrecht, Köln, Dr. André-M. Szesny, LL.M., Wirtschafts- und Steuerstrafrecht, Düsseldorf, sowie Bernd Weller, Arbeitsrecht, Frankfurt am Main.

Darüber hinaus wurden folgende Rechtsanwälte zum Salaried Partner beziehungsweise zur Salaried Partnerin ernannt: Dr. Johan-Michel Menke, LL.M., Arbeitsrecht, Hamburg, Tim Rimmel, LL.M., Gesellschaftsrecht, Köln, Cord Tomhave, Transportrecht, Prozessführung, Hamburg, Dominik von Wissel, Gesellschaftsrecht, Hamburg, und Madeleine Zipperle, Kapitalmarktrecht, Köln.

„Die Mischung aus langjährig bei Heuking Kühn Lüer Wojtek tätigen An- ▶

wälten und Quereinsteigern tut der Entwicklung der Kanzlei gut“, so Dr. Andreas Urban, Managing Partner der Kanzlei. *(jb)*

Personal

Kanzleigründer Heuking verstorben

Der Gründer und Seniorpartner der Anwalts-Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek, Dr. Hans Günter Heuking, ist am 07.12.2012 im Alter von 74 Jahren verstorben.

Hans Günter Heuking wurde am 02.02.1938 in Bottrop geboren, hat in Tübingen und Münster Jura studiert und 1968 promoviert. Von 1966 bis 1969 hat er für Kurt Biedenkopf, den späteren Ministerpräsidenten Sachsens, als Assistent an der Ruhr-Universität Bochum gearbeitet. 1971 gründete er gemeinsam mit Wolfgang Kühn die Kanzlei in Düsseldorf.

Heuking war Experte für Gesellschaftsrecht, er hat die Kanzlei aufgebaut und weiterentwickelt und zu dem gemacht, was sie heute ist: eine große Sozietät mit über 250 Anwälten an insgesamt neun Standorten. Der Erfolg der Kanzlei war geprägt von Hans Günter Heuking, von seiner Kollegialität und von seiner Treue zur Sozietät, vor allem zu den Menschen, die diese Sozietät ausmachen.

„Wir trauern um einen herausragenden Juristen, einen vorbildlichen Partner und Kollegen und vor allem um einen großartigen Menschen“, so Mitbegründer Dr. Wolfgang Kühn. „Unser Mitgefühl gilt seiner Familie“. *(jb)* ◀

Die nächste Ausgabe des Deutschen AnwaltSpiegels erscheint am 9. Januar 2013.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Weihnachtszeit, erholsame Tage zwischen den Jahren und einen guten Rutsch! Auf ein Wiedersehen 2013 freut sich

Ihr Deutscher AnwaltSpiegel

Dem Fachbeirat des Deutschen AnwaltSpiegels gehören 24 namhafte Unternehmensjuristen aus den wichtigen Branchen der deutschen Wirtschaft an. Sie begleiten den Deutschen AnwaltSpiegel publizistisch und tragen durch ihre Unterstützung zum Erfolg dieses Online-Magazins bei.

**Christoph Abel**

IKB Deutsche Industriebank AG, Legal Counsel, Düsseldorf

christoph.abel@ikb.de

**Dr. Conrad Albert**

ProSiebenSat.1 Media AG, Vorstand, München

conrad.albert@prosiebensat1.com

**Carsten Beisheim**

Wüstenrot & Württembergische AG, Chefsyndikus und Leiter Recht und Compliance, Stuttgart

carsten.beisheim@ww-ag.com

**Peter Bokelmann**

TRUMPF GmbH + Co. KG, Leiter Zentralbereich Recht und Gesellschaftspolitik, Ditzingen

peter.bokelmann@de.trumpf.com

**Dr. Heiko Carrie**

Robert Bosch GmbH, Chefsyndikus/Group General Counsel, Stuttgart

heiko.carrie@de.bosch.com

**Dr. Ulrich Hagel**

Bombardier Transportation GmbH, Senior Expert Dispute Resolution, Berlin

ulrich.hagel@de.transport.bombardier.com

**Dr. Christian Kaeser**

Siemens AG, Leiter Konzernsteuerabteilung, München

christian.kaeser@siemens.com

**Dr. Jürgen Klowait**

Leiter Recht und Compliance Officer im E.ON-Konzern, Gelsenkirchen

juergen.klowait@eon.com

**Georg Kordges**

LL.M., ARAG SE, Leiter der Hauptabteilung Recht, Düsseldorf

georg.kordges@arag.de

**Dr. J.F. Hannes Meckel**

GE Germany, General Counsel, Frankfurt am Main

Hannes.Meckel@ge.com

**Martin Mildner**

Otto Group, General Counsel, Head of M&A, Hamburg

martin.mildner@ottogroup.com

**Weitere Fachbeiräte
auf der Folgeseite**



**Peter Nägele**

Siemens AG, General
Counsel Energy Sector,
Erlangen

peter.naegele@siemens.com

**Dr. Klaus Oppermann**

Gewerblicher Rechts-
schutz Volkswagen AG,
Wolfsburg

klaus.oppermann@volkswagen.de

**Kurt L. Frhr. von Poelnitz**

LL.M., IBM Global
Business Services, Europe,
Senior Counsel, London

vonpoelnitz@uk.ibm.com

**Melanie Poepping, MBA**

Deutsche Bank AG,
Frankfurt am Main

melanie.poepping@db.com

**Dr. Ute Rajathurai**

Bayer Business Services
GmbH, Attorney at Law,
Leverkusen

ute.rajathurai@bayer.com

**Frederick Schönig**

Aareal Bank AG, Legal
Counsel, Wiesbaden

frederick.schoenig@aareal-bank.com

**Christian Steinberger**

VDMA, Leiter Rechtsab-
teilung, Frankfurt am Main

christian.steinberger@vdma.org

**Dr. Martin Wagener**

AUDI AG, Leiter Zentraler
Rechtsservice/General
Counsel, Ingolstadt

martin.wagener@audi.de

**Dr. Klaus-Peter Weber**

Goodyear Dunlop Tires
GmbH, Leiter der
Rechtsabteilung, Hanau

kp_weber@hotmail.com

**Heiko Wendel**

LEONI AG, General
Counsel und Vice
President Corporate Legal
Affairs/Corporate
Governance, Nürnberg

heiko.wendel@leoni.com

**Dr. Matthias Wiedenfels**

STADA Group, Vice
President, General Counsel,
Human Resources and
Chief Compliance Officer,
Bad Vilbel

matthias.wiedenfels@stada.com

**Arne Wittig**

Deutsche Bank AG,
General Counsel
(Deutschland/
Zentraleuropa), Frankfurt
am Main

arne.wittig@db.com

**Solms U. Wittig**

Linde AG, Chief Legal
Officer, München

solms.wittig@linde.com

Ashurst LLP
Reinhard Eyring
OpertiTurm
Bockenheimer Landstraße 2–4
60306 Frankfurt am Main
Telefon: 069 9711 26
Fax: 069 9720 5220
reinhard.eyring@ashurst.com
www.ashurst.com

HAYER & MAILÄNDER
Rechtsanwälte
Dr. Ulrich Schnelle, LL.M.
Lenzhalde 83–85
70192 Stuttgart
Telefon: 0711 22744-27
Fax: 0711 22744-58
us@haver-mailaender.de
www.haver-mailaender.de

Luther
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Professor Dr. Hans-Georg Hahn
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon: 0221 9937 25761
Fax: 0221 9937 25774
hans-georg.hahn@luther-lawfirm.com
www.luther-lawfirm.com

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

**Bucerius Center on the
Legal Profession**
Markus Hartung
Jungiusstraße 6
20355 Hamburg
Telefon: 040 30706 267
Fax: 040 30706 269
Markus.hartung@law-school.de
www.bucerius-clp.de

BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Heinrich Meyer
Westhafen Tower
Westhafenplatz 1
60327 Frankfurt am Main
Telefon: 069 756095 414
Fax: 069 756095 441
heinrich.meyer@bblaw.com
www.beitenburkhardt.com

Heussen
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Dr. Jan Dittmann
Briener Straße 9
80333 München
Telefon: 089 29097 0
Fax: 089 29097 200
jan.dittmann@heussen-law.de
www.heussen-law.de

MANNHEIMER SWARTLING
Dr. Christian Bloth
Bockenheimer Landstraße 51–53
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 974012 0
Fax: 069 974012 10
cbl@msa.se
www.mannheimerswartling.de

SJ Berwin LLP
Prof. Dr. Andreas Söffing
Atrium am Opernplatz
Bockenheimer Anlage 46
60322 Frankfurt am Main
Telefon: 069 505032 500
Fax: 069 505032 499
andreas.soeffing@sjberwin.com
www.sjberwin.com

CORNUUM GmbH
Behnam Sadough
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt am Main
Telefon: 069 407685 0
Fax: 069 407685 200
behnam.sadough@cornuum.com
www.cornuum.com

Bird & Bird LLP
Dr. Alexander Schröder-Frerkes
Carl-Theodor-Straße 6
40213 Düsseldorf
Telefon: 0211 200560 00
Fax: 0211 200560 11
alexander.schroeder-frerkes@twobirds.com
www.twobirds.com

JONAS
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Dr. Martin Viefhues
Hohenstaufenring 62
50674 Köln
Telefon: 0221 27758 0
Fax: 0221 27758 1
viefhues@jonas-lawyers.com
www.jonas-lawyers.com

Orrick Hölters & Elsing
Dr. Wilhelm Nolting-Hauff
Heinrich-Heine-Allee 12
40213 Düsseldorf
Telefon: 0211 36787 142
Fax: 0211 36787 155
wnolting-hauff@orrick.com
www.orrick.com

**TAYLOR WESSING
DEUTSCHLAND**
Ulrich Horstschäfer
Isartorplatz 8
80331 München
Telefon: 089 21038 163
Fax: 089 21038 300
u.horstschaefer@taylorwessing.com
www.taylorwessing.com

Recommind GmbH
Peter Gottschalk
Von-Liebig-Straße 1
53359 Rheinbach
Telefon: 02226 159 66 25
Fax: 02226 159 66 99
peter.gottschalk@recommind.com
www.recommind.de

BTU SIMON
Eberhard Simon
Maffeistraße 3
80333 München
Telefon: 089 290817 0
Fax: 089 290817 11
Eberhard.Simon@btu-group.de
www.btu-group.de

KAYE SCHOLER LLP
Ingrid M. Kalisch und
Dr. Martin Weger
Bockenheimer Landstraße 25
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 25494 0
Fax: 069 25494 544
ingrid.kalisch@kayescholer.com
martin.weger@kayescholer.com
www.kayescholer.com

Osborne Clarke
Stefan Rizor
Innere Kanalstraße 15
50823 Köln
Telefon: 0221 5108 4202
Fax: 0221 5108 4203
stefan.rizor@osborneclarke.com
www.osborneclarke.com

**Universität St. Gallen
Executive School of Management,
Technology and Law (ES-HSG)**
Prof. Dr. Leo Staub
Holzstraße 15
CH-9010 St. Gallen
Telefon: 0041(0)71 224 2111
Fax: 0041(0)71 224 2861
Leo.staub@unisg.ch
www.unisg.ch

FPS Rechtsanwälte & Notare
Fuencisla Heiß
Eschersheimer Landstraße 25–27
60322 Frankfurt am Main
Telefon: 069 95957 3196
Fax: 069 95957 244
heiss@fps-law.de
www.fps-law.de

King & Spalding LLP
Mario Leißner
Skyper
Taunusanlage 1
60329 Frankfurt am Main
Telefon: 069 2 5781 1020
Fax: 069 2 5781 1100
mleissner@kslaw.com
www.kslaw.com

**PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**
Andreas Grün
Friedrich-Ebert-Anlage 35–37
60327 Frankfurt am Main
Telefon: 069 9585 5515
Fax: 069 9585 5961
andreas.gruen@de.pwc.com
www.pwc.de

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

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

Reed Smith LLP
Dr. Stephan Rippert
Fünf Höfe
Theaterstraße 8
80333 München
Telefon: 089 2030-410
Fax: 089 2030-4199
srippert@reedsmith.com
www.reedsmith.com

Strategische Partner























Kooperationspartner






„Strategische Partner“ und „Kooperationspartner“

Die Strategischen Partner des Deutschen AnwaltSpiegels sind führende Anwaltssozialitäten; die Kooperationspartner des Deutschen AnwaltSpiegels sind anerkannte wissenschaftliche Organisationen oder Unternehmen mit inhaltlichen Bezügen zum Rechtsmarkt. Alle strategischen Partner und Kooperationspartner respektieren ohne Einschränkung die Unabhängigkeit der Redaktion, die sie fachlich und mit ihren Netzwerken unterstützen. Sie tragen damit zum Erfolg des Deutschen AnwaltSpiegels bei.

Impressum

Herausgeber:

Prof. Dr. Thomas Wegerich

Redaktion:

Thomas Wegerich (tw), Johannes Buschbeck (jb),
Stefanie Assmann (as)

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
Scharstraße 2, 70563 Stuttgart
Telefon: 0711 7385-221 / Fax: 0711 7385-360

E-Mail: redaktion@deutscher-anwaltspiegel.de

Internet: www.deutscher-anwaltspiegel.de

Jahresabonnement:

Bezug kostenlos, Erscheinungsweise: 14-täglich

Projektmanagement und Anzeigen:

Jan Voosen
Telefon: 069 7591-2417 / Fax: 069 7591-80-2417

Layout:

Nina Jochum

Strategische Partner:

Ashurst, Beiten Burkhardt, Bird & Bird, BTU Simon,
FPS Rechtsanwälte & Notare, Graf von Westphalen, Haver &
Mailänder Rechtsanwälte, Heussen Rechtsanwalts-Gesellschaft,
Jonas Rechtsanwälte, Kaye Scholer, King & Spalding, linden-
partners, Luther, Mannheimer Swartling, Orrick Hölters &
Elsing, Osborne Clarke, PricewaterhouseCoopers, Reed
Smith, Salans, SJ Berwin, Taylor Wessing

Kooperationspartner:

Bucerius Center on the Legal Profession; Cornuum GmbH;
Recommind GmbH; Universität St. Gallen, Executive School
of Management, Technology and Law (ES-HSG)

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammen-
gestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts
des Deutschen AnwaltSpiegels übernehmen Verlag und
Redaktion keine Gewähr.