

Deutscher
AnwaltSpiegel

Ausgabe 20 // 8. Oktober 2014

www.deutscher-anwaltspiegel.de

Das Online-Magazin für Recht, Wirtschaft und Steuern



In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge aus den Bereichen:

*Compliance Business/Gesetzgebung • Unternehmensrecht/EU-Recht
Insolvenzrecht/Vertragsrecht • Wettbewerbsrecht • Arbeitsrecht • Marktplatz*

Außerdem News aus den Bereichen: Sozietäten, Deals, Public Sector, Personal

**Compliance Business/
Gesetzgebung 3**

Mit geschärftem Schwert –
Strafrechtliche Initiativen zur
Korruptionsbekämpfung
Von Dr. Matthias Dann, LL.M.,
Düsseldorf..... 3

**Unternehmensrecht/
EU-Recht 6**

Big Data im Registerwesen –
Bundesregierung setzt EU-
Angleichung der Handelsregister
um – Fragezeichen bleiben
Von Johannes R. Jeep, Berlin..... 6

Insolvenzrecht/Vertragsrecht ... 9

Kein Lieferstopp bei Insolvenz –
Zur Wirksamkeit insolvenz-
bedingter Lösungsklauseln
Von Florian Harig, Hannover 9

Wettbewerbsrecht..... 12

„Geld zurück? Aber selbstver-
ständlich!“ – BGH: Werbung
mit Selbstverständlichkeiten
ist wettbewerbswidrig
Von Dr. Dagmar Waldzus,
Hamburg, und Dr. Martin Reußner,
Hamburg..... 12

Arbeitsrecht..... 15

Gleiche Rechte für „junge Hüpfen“
und „alte Hasen“? – Im Blickpunkt:
Bei den Kündigungsfristen könnte
es Nachholbedarf geben
Von Dr. Christian Bloth, Frankfurt
am Main, und Ulf C. Lohrum,
Frankfurt am Main und Berlin ... 15

Marktplatz 18

Auf der Überholspur –
Bewegung im „Closed Shop“
AnwaltSpiegel im Gespräch mit
Dr. Andreas Urban, Managing
Partner von Heuking Kühn
Lüer Wojtek 18

Editorial



Prof. Dr.
Thomas Wegerich
Herausgeber
Deutscher AnwaltSpiegel

Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn ein komplettes (und renommiertes) Team mit 18 Berufsträgern zu einem Wettbewerber wechselt, dann ist das etwas Besonderes. Wenn das in einem Markt mit ohnehin vielen Besonderheiten wie in Stuttgart geschieht, dann umso mehr. Lesen Sie, was Dr. Andreas Urban, Managing Partner von Heuking, zu dem jüngsten Coup – der Übernahme des Büros von GSK Stockmann + Kollegen – zu sagen hat.

Nicht selbstverständlich ist es, dass der BGH eine Werbung mit Selbstverständlichkeiten – „Geld-zurück-Garantie“ – als wettbewerbswidrig ansieht. So geschehen. Dr. Dagmar Waldzus und Dr. Martin Reußner schildern Ihnen die Details.

Kennen Sie die zehn Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Compliancemanagement in Unternehmen? Wenn nicht, dann besuchen Sie doch am Nachmittag des 20.10.2014 unseren AnwaltSpiegel-Roundtable, den wir gemeinsam mit unserem strategischen Partner Heussen Rechtsanwälte im Redaktionsgebäude der F.A.Z. durchführen. Anmelden können Sie sich gleich [HIER](#).

Ihr

Thomas Wegerich

News & Services

Sozietäten 20
Deals 21
Public Sector..... 24

Personal..... 25
Fachbeirat..... 26
Kontakte und Ansprechpartner ... 28

Strategische Partner,
Kooperationspartner und
Impressum 29

Mit geschärftem Schwert

Strafrechtliche Initiativen zur Korruptionsbekämpfung

Von Dr. Matthias Dann, LL.M.

Bekämpfung der Abgeordnetenbestechung

Korruptionsbekämpfung ist eine zentrale staatliche Aufgabe. Zuletzt ist mit dem 48. Strafrechtsänderungsgesetz am 01.09.2014 eine Erweiterung des Straftatbestands der Abgeordnetenbestechung in Kraft getreten. Der neue Straftatbestand erstreckt sich auf alle Handlungen von Abgeordneten bei der Wahrnehmung des Mandats. Dies ist eine erhebliche Ausweitung der bisherigen Regelung, nach der lediglich der Stimmenkauf und -verkauf bei Abstimmungen oder Wahlen im Plenum und den Ausschüssen erfasst waren. Über verschiedene Legislaturperioden war für die neue Regelung keine Mehrheit zustande gekommen, die UN-Konvention gegen Korruption vom 09.12.2003 hat Deutschland deshalb mehr als zehn Jahre lang nicht ratifiziert.

Hauptgrund für die fehlende Ratifizierung war die Tatsache, dass Gesetzesvorhaben und Entwürfe jeweils nicht hinreichend bestimmt genug waren. Für die von der Vorschrift betroffenen Abgeordneten muss jedoch zweifelsfrei erkennbar sein, wann genau es sich um einen unredlichen Vorteil handelt, dessen Entgegennahme strafrechtlich relevant werden könnte. In den vergangenen Jahren kam es im Hinblick auf dieses Erfordernis oft zu Unstimmigkeiten auf Seiten der Gesetzgebungsorgane. Auf der einen Seite strebte man nach einer zeitnahen Ratifizierung der UN-Konvention. Auf der anderen

Seite sollte dem Bestimmtheitsgrundsatz Genüge getan werden – ohne die Abgeordneten in ihrer Abgeordnertätigkeit übermäßig einzuschränken. Ein Ausgleich dieser Interessen scheint nunmehr gefunden zu sein. Die Ratifizierung der Konvention durch den Bundestag konnte am 25.09.2014 endlich erfolgen.

Entwurf eines Antikorruptionsstrafrechts

Nicht nur die Abgeordneten sollen künftig mit strengeren Regelungen konfrontiert werden: Zur Korruptionsbekämpfung liegt seit Juni 2014 ein Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) vor. Er dient der Umsetzung verschiedener Rechtsinstrumente des Europarats und des EU-Rahmenbeschlusses in deutsches Recht sowie der Überführung mehrerer Korruptionstatbestände aus dem Nebenstrafrecht in das Strafgesetzbuch. Inhaltlich wird der Internationalisierung des Wirtschaftsverkehrs Rechnung getragen, da die Korruption vor nationalen Grenzen nicht haltmacht.

Nach der bisherigen Rechtslage ist nur die unlautere Bevorzugung im Wettbewerb strafbar. § 299 Strafgesetzbuch (StGB) – Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr – setzt voraus, dass der Täter sich entweder einen Vorteil als Gegenleistung für eine unlautere Bevorzugung im Wettbewerb versprechen lässt, ►



Die Grenze zwischen zulässigen Einladungen oder Geschenken und Korruption sowie Bestechung sind in der Praxis oft fließend.

diese fordert oder annimmt, oder dass er einen solchen Vorteil verspricht oder gewährt. Künftig sollen zusätzlich auch Vorteile erfasst werden, die einem Angestellten oder Beauftragten eines Unternehmens als Gegenleistung für eine Pflichtverletzung gegenüber dem Unternehmen gewährt werden. Davon sollen sowohl vertragliche als auch gesetzliche Pflichten umfasst sein. Auf die tatsächliche Pflichtverletzung soll es – wie bisher auch – nicht ankommen.

Strafbarkeit auch für Amtsträger anderer europäischer Staaten

Die Straftaten im Amt nach §§ 331 ff. StGB sollen sich nach dem Referentenentwurf ausdrücklich auch auf europäische Amtsträger mit Dienststelle im Inland erstrecken. Damit werden die Regelungen des Europäischen Bestechungsgesetzes (EuBestG) zur Gleichstellung von Amtsträgern anderer Mitgliedstaaten der EU im Strafgesetzbuch nicht nur umgesetzt, sie gehen sogar darüber hinaus: Auch das Fordern, das Sichversprechenlassen und die Annahme eines Vorteils für die Dienstausbübung werden unter Strafe gestellt. Damit gelten die Grundtatbestände der § 331 StGB Vorteilsannahme und § 333 StGB Vorteilsgewährung auch für europäische Amtsträger. Die Schwelle ist hier deutlich niedriger als bei der Bestechung oder Bestechlichkeit. Damit kann künftig selbst bei Bewirtungen oder kleinen Geschenken eine Strafbarkeit im Raum stehen. In der Praxis wird die schon bestehende Möglichkeit, eine Strafbarkeit durch eine Genehmigung von vorgesetzter Stelle auszuschließen, zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Ausländische und internationale Bedienstete sollen bzgl. Amtsträgerdelikten deutschen Beamten gleichge-

stellt werden, auch wenn sich die Tat auf eine künftige Diensthandlung bezieht, das regelt der neu eingefügte § 335a StGB. Dies gilt nicht nur für die Bestechung, sondern explizit auch für die Bestechlichkeit nach § 332 StGB und erweitert die Strafbarkeit damit auch auf den Amtsträger als Annehmenden.

Straftatbestände aus dem Nebenstrafrecht sollen zur besseren Übersicht und Vereinheitlichung der Regelungen im Strafgesetzbuch zusammengeführt werden. Der Referentenentwurf sieht auch eine Erweiterung des Strafanwendungsrechts für Korruptionstraftaten vor. Der Vortatenkatalog der Geldwäsche nach § 261 StGB wird um die Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr erweitert. Nicht zuletzt ist eine Anhebung des Strafrahmens des § 202c StGB von einem auf bis zu zwei Jahre Freiheitsstrafe vorgesehen.

Fazit und Ausblick

Mit der Umsetzung verschiedener Rechtsinstrumente des Europarats und des EU-Rahmenbeschlusses 2003/568/JI des Rats vom 22.07.2003 zur Bekämpfung der Bestechung im privaten Sektor sowie der Überführung mehrerer Korruptionstatbestände aus dem Nebenstrafrecht folgt das Justizministerium einem internationalen Trend. In den vergangenen Jahren hat eine Reihe von Ländern ihr Korruptionsstrafrecht verschärft. Entsprechend hat Compliance in Unternehmen deutlich an Bedeutung gewonnen. Die Grenze zwischen zulässigen Einladungen oder Geschenken, die im Rahmen von Geschäftsbeziehungen üblich sind, zu Korruption und Bestechung sind in der Praxis oft fließend und im internationalen Geschäftsverkehr auch von den jeweiligen Gepflogenheiten des Landes abhängig. Darüber hinaus

ist Korruptionsbekämpfung nur sinnvoll, wenn mit ihr ein Bewusstsein für die mit der Korruption verbundenen Schäden und Risiken für die Allgemeinheit wie für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung verbunden ist.

Mit der Verschärfung der Abgeordnetenbestechung ist die bisher in der Praxis völlig unbedeutende Vorschrift erheblich aufgewertet worden. Dies war überfällig und ist ein deutliches Zeichen gegen rechtswidrigen Lobbyismus. Im Bereich der Amtsträgerbestechung sind die Änderungen nachvollziehbar, im Wesentlichen jedoch eher deklaratorischer Natur.

Dem Referentenentwurf sind im Bereich der Angestelltenbestechung nach § 299 StGB allerdings erhebliche Bedenken entgegenzuhalten: Die angedachte Strafbarkeitserweiterung des § 299 StGB, wonach die Verbindung zwischen Vorteilsannahme und gleichzeitiger Pflichtverletzung gegenüber dem Unternehmen eine Strafbarkeit begründen soll, entfernt sich massiv vom Grundgedanken der Norm in Richtung des Straftatbestands der Untreue nach § 266 StGB. Diese Vermengung weicht den Tatbestand der Angestelltenbestechung auf und hat mit Bestechung im eigentlichen Sinne nichts mehr zu tun. Sie ist im Übrigen schon nach der gegenwärtigen Gesetzeslage als strafbare Untreue zu werten. ◀



Dr. Matthias Dann, LL.M.,
Rechtsanwalt, Wessing & Partner,
Düsseldorf

dann@strafrecht.de
www.strafrecht.de

FINDEN UND GEFUNDEN WERDEN

Nutzen Sie die bundesweiten JURAcon-Events, um unkompliziert mit interessanten Arbeitgebern Kontakt aufzunehmen, deren Angebote kennenzulernen und Bewerbungsgespräche zu führen.

Hamburg

→ 28. Oktober 2014

Frankfurt/M.

→ 13. November 2014

München

→ 25. November 2014

Berlin

→ 02. Dezember 2014

Frankfurt/M.

→ 07. Mai 2015

*eReminder
aktivieren!*



Mehr Infos unter www.juracon.de

 /juracon

Medienpartner:

Deutscher
AnwaltSpiegel

Veranstalter:

IQB.de
CAREER SERVICES

Big Data im Registerwesen

Bundesregierung setzt EU-Angleichung der Handelsregister um – Fragezeichen bleiben

Von Johannes R. Jeep

Alles in schönster Ordnung – die Angleichung der europäischen Register dürfte allerdings kaum kostenneutral sein.

Auf der Grundlage der Richtlinie 2012/17/EU wird jetzt mit einem Gesetzentwurf (18/2137) die Verknüpfung von Handelsregistern (sowie Zentral- und Gesellschaftsregistern) in EU-Europa vorbereitet. Die Richtlinie dient der Verbesserung des grenzüberschreitenden Zugangs zu Unternehmensinformationen. Dem liegen drei Säulen zugrunde: die Register der Mitgliedstaaten, die Zentrale Europäische Plattform und das Europäische Justizportal. Dieses System der Registervernetzung ändert das HGB.

Regelungsgegenstand

Die mit der Richtlinie geplante Verknüpfung legt die genauen Kanäle für die Kommunikation zwischen den nationalen Registern über eine Zentrale Europäische Plattform fest. Unter anderem wird ein in allen Amtssprachen laufender Suchservice eingerichtet, der auch über den Umfang der Rechtsverbindlichkeit der angebotenen Unternehmensinformationen unterrichtet. Die Mitgliedstaaten werden verpflichtet, Registerveränderungen innerhalb von 21 Tagen zu publizieren. Um eine Interoperabilität der verschiedenen Register und Säulen zu gewährleisten, wird zudem eine einheitliche europäische Kennung für Kapitalgesellschaften eingeführt. Die Umsetzung zur Schaffung der Interoperabilität erfolgt im HGB und aufgrund einer weitreichenden Ermächtigungsgrundlage zum Erlass einer Rechtsverordnung. Denn die technischen Einzelheiten des erweiterten Europäischen Justizportals

und der Zentralen Europäischen Plattform werden erst in späteren Durchführungsrechtsakten der EU festgelegt. Insbesondere sollen dann im Verordnungsweg der Umfang der Mitteilungspflicht zwischen Registern und die Einzelheiten des Datenverkehrs geregelt werden.

Die Richtlinie baut auf einem mehrjährigen Aktionsplan 2009–2013 für die europäische E-Justiz auf. Dieses unter www.eur-lex.europa.eu laufende Portal versteht sich als europäischer Zugangspunkt zu rechtlichen Informationen, Normen, Justiz- und Verwaltungsorganen einschließlich Registern und Datenbanken.

Zur Erinnerung: Registererfassung und Publizität kennt das HGB seit 1897. Ein erster Eingriff in das deutsche Recht war 1968 die auf Kapitalgesellschaften bezogene sogenannte Publizitätsrichtlinie. Diese bezweckte eine Koordinierung gleichwertiger Schutzbestimmungen für Gesellschafter und den Rechtsverkehr. Der deutsche Gesetzgeber bezog in die Umsetzung überschießend auch Personengesellschaften ein. Diese Praxis wurde bei der nachfolgenden Richtlinie und dem hierauf beruhenden Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG) 2006 beibehalten. Dessen Ziel war, jedenfalls ab 2007 alle über den handelsregisterlichen Kernbestand hinausgehenden weiteren Informationen im Unternehmensregister elektronisch zu erfassen und zugänglich zu machen. Schließlich wurden auf der ►

Grundlage der zweiten Niederlassungsrichtlinie Vorschriften in das HGB eingefügt, um die Offenlegung bezüglich EU-grenzüberschreitender Zweigniederlassungen sicherzustellen.

Geplanter Regelungsinhalt

Nach dem Registerverknüpfungsgesetz soll das künftige europäische System der Registervernetzung von einem fortentwickelten Europäischen Justizportal, das öffentlich zugänglich ist, der nichtöffentlichen Zentralen Europäischen Plattform zum Austausch von Unternehmensdaten für die registerführenden Stellen der Mitgliedstaaten und den nationalen Registern getragen werden. Inhaltlich geht es um Informationen zu Kapitalgesellschaften oder deren Zweigniederlassungen. Eine Ausweitung auf andere Rechtsformen kommt nicht zustande, weil das nicht für alle 28 Mitgliedstaaten kompatibel geregelt werden kann. Die Bundesregierung möchte sich für eine Ausdehnung einsetzen. Die Gesetzesbegründung preist es als Vorteil, dass auf der zu schaffenden europäischen Ebene mehrsprachige Informationen zu Kapitalgesellschaften zu finden sein werden, dass auf der nationalen Ebene weiterhin das Unternehmensregister adressiert werden kann und dass die örtlichen Rechtspflegeaufgaben über das Registerportal genutzt werden können. Die Landesjustizverwaltungen, die schon heute für die Einsichtgewährung bei den Handelsregistern zuständig sind, sollen die europäische Zugänglichmachung und der Bundesanzeiger die Offenlegung der Rechnungslegungsunterlagen verantworten. Mit einer Indexdatenlieferung wird ein Zugang zu den nationalen Originaldatenbanken in Deutschland vermittelt, um das Entstehen einer Paralleldatenbank zu vermeiden.

Die erforderliche Interoperabilität setzt eine einheitliche europäische Kennung voraus, die den inländischen Kapitalgesellschaften sowie den EU-ausländischen Zweigniederlassungen von Kapitalgesellschaften in Deutschland zugeordnet wird. Für die Handelsregisterverordnung ist eine Eintragung und Bekanntmachung von Registerveränderungen innerhalb von 21 Tagen vorgesehen.

Im Rahmen der Gesetzesfolgenbetrachtung wird für die Wirtschaft kein Erfüllungsaufwand gesehen. Für die Bundesjustizverwaltung soll nur geringer zusätzlicher Aufwand entstehen, denn der Betreiber des Unternehmensregisters – derzeit als Beliehene die Bundesanzeiger Verlag GmbH – hat die Daten der Rechnungslegungsunterlagen zugänglich zu machen. Es wird kein Mehrbedarf für den Bundeshaushalt angenommen. Der für die Ebene der Länder entstehende Erfüllungsaufwand wird als derzeit noch nicht konkret bezifferbar beschrieben.

Stellungnahme

Ein Register- und Publizitätssystem, das die in Deutschland weitverbreiteten und bedeutsamen Personengesellschaften nicht erfasst, wirft Fragen auf. Jedenfalls kann für dieses Territorium dann kein informativer Mehrgewinn entstehen. Auch für andere Länder droht bei ähnlichen Lücken eine nur unvollständige Datenlage. Außerdem ignoriert der Gesetzesvorschlag den unvermeidbaren Aufwand, den die Unternehmen zumindest dadurch haben werden, dass sie eine neue europäische Kennung erhalten und administrieren werden. Da es schließlich auch eine Reflexwirkung der veröffentlichten Daten geben wird, wird jedes Unternehmen seinen europäischen Datensatz zu prüfen haben. Auch ist damit zu

rechnen, dass Datenerhebungen erfolgen werden, deren ordnungsgemäße Ausführung Ressourcen bindet. Dies alles ist, anders als vom Gesetzesvorschlag formuliert, nicht kostenlos. Es ist auch nicht denkbar, dass die Bundesanzeiger Verlag GmbH als Beliehene einer Vergrößerung ihrer Verantwortungen und Pflichten – es geht um einen gesicherten Zugriff auf und die nachfolgende Pflege hochfiligraner Datenkomplexe – ohne eine Erhöhung ihrer Vergütung Folge leisten kann. Den Aussagen zur Kostenfolge kann daher kein Glauben geschenkt werden. Das ist insgesamt für ein Gesetz und für die europäische Sache keine befriedigende Erkenntnis. Die Ermächtigungsgrundlage ist nicht hinreichend bestimmt, da eine Beschränkung der zu übermittelnden Daten und eine sichernde und den allgemeinen Datenfluss ordnende Leitplanke für die Abwicklung des Datenverkehrs nicht vorgesehen sind. Für Register- und Publizitätsaufgaben, die sich nun auf drei Ebenen verteilen, stellt das Gesetz insgesamt keine Verbesserung dar.

Die Richtliniengeber – Parlament und Rat – hatten am 13.06.2012 beschlossen, dass eine Umsetzung bis zum 07.07.2014 erfolgen möge. Die Bundesregierung hat den Gesetzentwurf zum Registerverknüpfungsgesetz, gegen den der Bundesrat keine Einwendungen erhebt, erst mit einer Verspätung am 17.07.2014 an den Deutschen Bundestag geschickt. ◀



Johannes R. Jeep,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht,
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht,
FPS, Berlin

jeep@fps-law.de
www.fps-law.de

The Transatlantic Marketplace: Challenges and Opportunities Beyond 2014



8. Transatlantische Jahreswirtschaftskonferenz

Erfahrungsaustausch, Strategien und Impulse für die wirtschaftliche und politische Partnerschaft

11./12. November 2014

Commerzbank Tower, Frankfurt am Main
Hilton Frankfurt Airport, Frankfurt am Main

Referenten u.a. (in alphabetischer Reihenfolge):



Prof. Dr. Dr. Andreas Barner
Vorsitzender der Unternehmensleitung, Boehringer Ingelheim



Matt Brittin
President Northern and Central Europe Operations, Google Inc.



Ulrich Grillo
Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) e.V.



Jürgen Hardt
Koordinator für die transatlantische Zusammenarbeit, Auswärtiges Amt



Annette Heuser
Executive Director, Bertelsmann Stiftung, Washington, DC



Dr.-Ing. Heinrich Hiesinger
Vorsitzender des Vorstands, ThyssenKrupp AG



Timotheus Höttges
Vorstandsvorsitzender, Deutsche Telekom AG



Dr. Werner Hoyer
Präsident, Europäische Investitionsbank



Martina Koederitz
Vorsitzende der Geschäftsführung, IBM Deutschland GmbH



Bernhard Mattes
Präsident, AmCham Germany



David McAllister
MdEP, ehemaliger Ministerpräsident von Niedersachsen



Michael Reuther
Vorstandsmitglied, Commerzbank AG



David A. Ricks
Senior Vice President, Eli Lilly and Company, US-Co-Chair, Trans-Atlantic Business Dialogue



Kasper Rorsted
Vorsitzender des Vorstands, Henkel AG & Co. KGaA



VERANSTALTER



IN KOOPERATION MIT



MITVERANSTALTER



PARTNER



MEDIENPARTNER



Weitere Informationen:

Karin Gangl, F.A.Z.-Institut, Frankenallee 68–72, 60327 Frankfurt am Main, T +49 69 7591-2217, E transatlantikkonferenz@faz-institut.de

www.transatlantikkonferenz.de

Kein Lieferstopp bei Insolvenz

Zur Wirksamkeit insolvenzbedingter Lösungsklauseln

Von *Florian Harig*

Im Rahmen der Vertragsgestaltung ist seit langem umstritten, ob und inwieweit einseitige Lösungsklauseln im Fall der Insolvenz eines Vertragspartners mit den insolvenzrechtlichen Regelungen vereinbar sind. Die Regelung des § 119 InsO erklärt Vereinbarungen für unwirksam, die von den gesetzlichen Regelungen der §§ 103–118 InsO abweichen. Mit Urteil vom 15.11.2012 (Az. IX ZR 169/11) hat der Bundesgerichtshof nunmehr eine erste Grundsatzentscheidung zur Reichweite des § 119 InsO getroffen. Für Verträge über die fortlaufende Lieferung von Waren oder Energie wurden darin bestimmte Lösungsklauseln zugunsten des Lieferanten im Fall der Insolvenz des Abnehmers für unwirksam erklärt.

Urteil des Bundesgerichtshofs vom 15.11.2012

Im vom BGH entschiedenen Fall war in einem zwischen dem Energieversorger und der späteren Insolvenzschuldnerin geschlossenen Vertrag geregelt, dass der Vertrag ohne Kündigung automatisch endete, wenn der Kunde einen Insolvenzantrag stellt oder aufgrund eines Gläubigerantrags das vorläufige Insolvenzverfahren eingeleitet oder ein Insolvenzverfahren eröffnet wird. Der Energieversorger hatte sich nach Anordnung der vorläufigen Insolvenzverwaltung auf den Standpunkt gestellt, dass der für die Schuldnerin günstige Vertrag durch die vorgenannte Klausel beendet sei. Der Insolvenzverwalter schloss unter Vorbehalt einen



Lösungsklauseln zugunsten des Lieferanten im Fall der Insolvenz des Abnehmers können unwirksam sein.

ungünstigeren Vertrag ab, verweigerte sodann jedoch die Zahlung der gegenüber dem Ursprungsvertrag entstandenen Differenz. Der BGH erklärte die Klausel im Rahmen der Zahlungsklage des Energieversorgers aufgrund der Regelung des § 119 InsO für unwirksam,

da es sich um eine insolvenzbedingte Lösungsklausel handele.

Eine insolvenzunabhängige Lösungsklausel liegt vor, wenn die auflösende Bedingung oder das Sonderkündigungsrecht an nicht insolvenzspezifische Gründe ►

anknüpft, beispielsweise den Eintritt von Verzug oder die generelle Verschlechterung der Vermögensverhältnisse des Vertragspartners. Eine insolvenzbedingte Lösungsklausel liegt insbesondere vor, soweit an einen Insolvenzgrund, wie die Zahlungseinstellung, an einen Insolvenzantrag oder an die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Vertragspartners angeknüpft wird. Die Unwirksamkeit insolvenzabhängiger Lösungsklauseln wird insbesondere mit deren sanierungsfeindlicher Tendenz begründet. Gerade in dem vom BGH entschiedenen Fall diene sie keinem schützenswerten Zweck, sondern führte allein dazu, dass sich das Versorgungsunternehmen von der Pflicht lösen konnte, seine Leistungen zu gegebenenfalls für die Masse günstigen Konditionen weiter zu erbringen. Hierdurch wurde nach Ansicht des IX. Senats das Wahlrecht des Insolvenzverwalters nach § 103 InsO hinsichtlich der Fortführung oder Beendigung des Vertrags unterlaufen. Knüpft dagegen eine auflösende Bedingung oder ein Sonderkündigungsrecht an nichtinsolvenzspezifische Gründe an, beispielsweise an den Verzugseintritt oder die generelle Verschlechterung der Vermögensverhältnisse des Vertragspartners, spricht man von einer zulässigen insolvenzunabhängigen Lösungsklausel.

Kritik an der Auslegung des § 119 InsO

Die vorgenannte Auslegung des § 119 InsO sowie das Urteil des BGH sind stark umstritten. Insbesondere wird von Kritikern häufig der hierdurch in den Hintergrund tretende Grundsatz der Vertragsfreiheit angeführt. Nach dieser Ansicht ist es insolvenzrechtlich akzeptabel, wenn in unkritischer Zeit zwischen den Parteien vereinbart wird, dass der Vertrag bei Stellung eines Insolvenz-

antrags oder Eröffnung des Insolvenzverfahrens nicht mehr gelten solle.

Sofern vereinbart wird, dass der Vertragspartner nur für den Fall der Insolvenz nicht mehr zu günstigen Sonderkonditionen liefern muss, kommt nach Ansicht der Kritiker des BGH eine Anfechtung nach § 133 Abs. 1 InsO hinsichtlich der Lösungsklausel in Betracht, da sie den Lieferanten als einzelnen Gläubiger zu Lasten der Gläubigergemeinschaft von der Lieferung zu günstigen Konditionen entbindet. Der Weg über § 133 Abs. 1 InsO ist auch in der höchstrichterlichen Rechtsprechung anerkannt. Dieser Hebel ist freilich auf zehn Jahre begrenzt. Er kann nach Ansicht der Literaturmeinungen jedoch neben den gesetzlichen Regelungen der §§ 307 ff. BGB zur maßvollen Einschränkung insolvenzbedingter Lösungsklauseln dienen.

Im Gesetzgebungsverfahren zur InsO war mit Blick auf die Vertragsfreiheit die Streichung des § 137 Abs. 2 InsO-RegE vorgeschlagen worden. Dieser hatte ausdrücklich die Unwirksamkeit von Vereinbarungen vorgesehen, die für den Fall der Verfahrenseröffnung die einseitige Kündigungsmöglichkeit oder die automatische Beendigung von Verträgen regeln. Eingang in die InsO hat sodann lediglich die Regelung des § 119 InsO gefunden. Der BGH argumentiert daher, dass die vom Rechtsausschuss befürwortete Zulässigkeit insolvenzbedingter Lösungsklauseln gerade keinen Eingang in die InsO gefunden habe. Ob sich hierdurch aus § 119 InsO ein generelles Verbot insolvenzbedingter Lösungsklauseln ableiten lässt, erscheint fraglich. Dies wurde aufgrund der ausdrücklichen Beschränkung auf Verträge über die laufende Lieferung von Waren oder Energie seitens des BGH jedoch auch nicht angenommen.

Auswirkungen der Entscheidung des BGH auf weitere Vertragsarten

Nachdem der BGH die Entscheidung ausdrücklich auf Verträge über die laufende Lieferung von Waren oder Energie bezogen hat, stellt sich die Frage, inwieweit weitere gegenseitige Verträge hiervon betroffen sein könnten.

- Im Bereich der Kreditbedingungen von Banken und Sparkassen dürften die gängigen Lösungsklauseln, die eine fristlose Kündigung bei wesentlicher Verschlechterung der Vermögenslage des Kunden vorsehen, zulässig sein, da diese nicht an die Insolvenz anknüpfen, sondern sogar gesetzlich vorgesehen sind, § 490 BGB. Sofern jedoch an Eröffnungsgründe angeknüpft wird, dürfte die Wirksamkeit fraglich sein. Es stellt sich sodann die Frage, ob der vorläufige Insolvenzverwalter noch nicht ausgeschöpfte Kreditlinien in Anspruch nehmen kann.
- Bei (notariellen) Überlassungsverträgen dürfte das oft gewählte Anknüpfen an einen Insolvenzantrag oder die Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu überdenken sein. Auch hier scheint die Anknüpfung an Verzug ratsamer.
- Höchst fraglich ist zudem die in § 8 Nr. 2 Abs. 1 VOB/B genannte Sonderkündigungsmöglichkeit des Auftraggebers im Baubereich. Nach dieser Regelung kann der Auftraggeber einer Bauleistung den Vertrag kündigen, wenn der Auftragnehmer seine Zahlungen einstellt oder das Insolvenzverfahren über das Vermögen des Auftragnehmers beantragt oder ein solches Verfahren eröffnet wird. Seitens des VII. Zivilsenats des Bundesgerichtshofs wird diese Klausel für wirksam gehalten. Der IX. Zivilsenat hat sich ►

in dem o.g. Urteil vom 15.11.2012 nicht zu dieser Frage geäußert.

- Gesellschaftsrechtliche Regelungen, wie die Vorschrift des § 736 BGB zum Ausscheiden eines Gesellschafters aus einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens über sein Vermögen sind hingegen nicht nach § 119 InsO unwirksam, sofern diese Ausschlussmöglichkeit ausdrücklich im Gesetz geregelt ist.

Fazit

Im Rahmen der Vertragsgestaltung von Dauerschuldverhältnissen oder Verträgen über fortlaufende Lieferungen empfiehlt es sich aufgrund der Regelung des § 119 InsO sowie der nunmehr hierzu vorliegenden Rechtsprechung des BGH nicht – wie früher üblich –, an die Stellung eines Insolvenzantrags oder die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens sowie etwaige Eröffnungsgründe der §§ 17, 18 InsO anzuknüpfen. Vielmehr sollten insolvenzunabhängige Lösungsklauseln wie der Verzugseintritt oder die Verschlechterung der Vermögenslage gewählt werden. Für den (vorläufigen) Insolvenzverwalter wird bei für den Schuldner günstigen Vertragsverhältnissen ein Blick in die Vertragsbedingungen zur Pflicht. ◀



Florian Harig,
Rechtsanwalt, anchor Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft, Hannover

florian.harig@anchor.eu
www.anchor.eu

**Ogletree
Deakins**

Arbeitsrecht aus einer anderen Perspektive?

...dann sind Sie bei unseren auf das Arbeitsrecht spezialisierten Rechtsanwälten mit dem unternehmerischen Blick für praktische Lösungen richtig!

Wir unterstützen Sie bei allen lokalen und grenzüberschreitenden Fragen des Arbeitsrechts:

- **700 Anwälte**
- **40 Standorte**
- **35 Jahre Erfahrung**

Unternehmen und Anwälte - Hand in Hand.



Ogletree Deakins International LLP
Rechtsanwälte | Fachanwälte
für Arbeitsrecht

Fasanenstr. 77
10623 Berlin

T: +49 30 86 2030 - 0
F: +49 30 86 2030 - 100

www.ogletreedeakins.com
berlin@ogletreedeakins.com

„Geld zurück? Aber selbstverständlich!“

BGH: Werbung mit Selbstverständlichkeiten ist wettbewerbswidrig

Von Dr. Dagmar Waldzus, LL.M. (NYU), und Dr. Martin Reußner

Hintergrund

Auch ein Internetshop für Druckerzubehör muss seine Werbung richtig drucken. Zwei Onlinehändler stritten bereits in dritter Instanz um die Zulässigkeit von Werbeaussagen bei Produktbeschreibungen im Internet. Stein des Anstoßes war für den klagenden Wettbewerber des Onlinehändlers die Beschreibung: „Sollten Sie mit einem kompatiblen Produkt nicht zufrieden sein, haben Sie eine 14-tägige Geld-zurück-Garantie. Das Porto der Rücksendung übernehmen wir.“ Diese fand sich inmitten von insgesamt sechs Werbeangaben. Weiter wies der Onlinehändler darauf hin, dass der Versand der Ware auf sein Risiko erfolge.

Der Internetshop hatte auf seiner Internetpräsenz Produktbeschreibungen mit diesen „Rechten“ versehen, so dass der Eindruck entstand, dass diese eine Besonderheit im Zusammenhang mit dem Produktkauf seien.

Der BGH stellte in seiner Entscheidung „Geld-zurück-Garantie III“ (BGH, Urteil vom 19.03.2014, Az. I ZR 185/12, GRUR 2014, 1007) erstmalig fest, dass die Werbung mit einer „14-tägigen Geld-zurück-Garantie“ auch ohne besondere Hervorhebung eine unzulässige Werbung mit Selbstverständlichkeiten darstelle.

Das OLG Hamm hatte als Berufungsinstanz noch angenommen, dass diese Angaben im Rahmen einer Produktbeschreibung nicht wettbewerbswidrig seien,

da für einen Wettbewerbsverstoß eine hervorgehobene Darstellung notwendig sei. Die „Geld-zurück-Garantie“ sei lediglich einer von sechs Punkten und sei daher nicht hervorgehoben.

Dieser Argumentation hat der BGH nun den Boden entzogen: Eine hervorgehobene Darstellung sei keine Voraussetzung für einen wettbewerbsrechtlichen Verstoß. Erforderlich, aber auch ausreichend sei, dass beim Verbraucher der unrichtige Eindruck erweckt werde, der Unternehmer hebe sich bei seinem Angebot dadurch von seinen Mitbewerbern ab, dass er dem Verbraucher freiwillig ein Recht einräume.

Rechtliche Einordnung

Mit dem vorgenannten Urteil ist eine insbesondere in der juristischen Literatur umstrittene Frage abschließend entschieden: der Streit darum, ob bei Werbeaussagen mit ohnehin bestehenden Rechten eine grafische oder verbale Herausstellung Voraussetzung für einen Wettbewerbsverstoß ist oder nicht.

Der Gesetzgeber hatte bereits festgelegt, dass Aussagen, bei denen der Eindruck entsteht, dieses Recht sei eine Besonderheit oder ein besonderer Service des werbenden Unternehmens, wettbewerbswidrig sind. Unklar war lediglich, inwieweit diese Aussagen in der Darstellung der Produktbeschreibung „verpackt“ werden

dürfen. Vielfach wurde hier argumentiert, dass das Wort „präsentieren“ in Nr. 10 des Anhangs der UGP-Richtlinie eine Herausstellung der Werbung erfordere.

Anders nun der BGH: Weder die europäische UGP-Richtlinie (RL 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken) noch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), hier Nr. 10 des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG, setzen eine hervorgehobene Angabe für eine wettbewerbswidrige Aussage voraus:

„Unzulässige geschäftliche Handlungen im Sinne des § 3 Abs. 3 sind: ... 10. die unwahre Angabe oder das Erwecken des unzutreffenden Eindrucks, gesetzlich bestehende Rechte stellen eine Besonderheit des Angebots dar; ...“

Der BGH hat seine Entscheidung auf diesen Wortlaut gestützt und argumentiert, dass dieser auf die Besonderheit des Angebots und nicht auf eine besondere oder hervorgehobene Darstellung des Angebots abstelle.

Demnach sei erforderlich, aber auch ausreichend, dass beim Verbraucher der unrichtige Eindruck erweckt werde, der Unternehmer hebe sich bei seinem Angebot dadurch von den Mitbewerbern ab, dass er dem Verbraucher freiwillig ein Recht einräume. Das könne durch eine blickfangmäßige Herausstellung geschehen, zwingend erforderlich sei ein Blickfang aber nicht.

Indem der Onlinehändler seine Produktbeschreibung auch mit einer scheinbar freiwilligen Risikotragung ►

Nicht zu dick auftragen:
Wer mit Selbstverständlichkeiten
wirbt, wird schnell von seinen
Konkurrenten angeschwärzt.



beim Versand der Ware versah, beging er einen erneuten Wettbewerbsverstoß: Denn bei der Aussage zur Risikoverteilung beim Versand der Ware handelte es sich im Hinblick auf die entsprechende gesetzliche Regelung ebenfalls um eine Selbstverständlichkeit (§ 474 Abs. 2 Satz 2 BGB). Bei einem Verbrauchsgüterkauf geht die Gefahr des zufälligen Untergangs oder der zufälligen Verschlechterung der Ware erst dann auf den Verbraucher über, wenn dieser den Besitz an der Sache erlangt hat (§ 446 Satz 1 BGB) oder sich im Annahmeverzug befindet (§§ 446 Satz 3, 293 BGB).

Im Fall des streitgegenständlichen Sachverhalts kommt der BGH zu der Überzeugung, dass die Werbeaussagen zur „Geld-zurück-Garantie“ sowie zum Tragen des Versandrisikos für einen Verbraucher den Eindruck erweckten, dieser bekomme beim Kauf der Ware mehr Rechte, als das Gesetz vorsehe. Dies sei aber nicht der Fall. Die „14-tägige Geld-zurück-Garantie“ gehe weder über das bei Fernabsatzverträgen für Verbraucher grundsätzlich zwingend bestehende Widerrufsrecht (§§ 355, 312c BGB) noch über das dem Verbraucher vom Unternehmer wahlweise an dessen Stelle einzuräumende Rückgaberecht (§ 356 BGB) hinaus.

Letztlich hat der BGH moniert, dass die „Geld-zurück-Garantie“ sowie auch die Regelung über die Risikotragung beim Versand den Eindruck erweckten, es handele sich um freiwillige Leistungen des werbenden Unternehmens. Damit war in zweifacher Hinsicht die Tatbestandsvoraussetzung der vermeintlichen „Besonderheit des Angebots“ erfüllt.

Wie sehr es in diesem Zusammenhang auf die sprachliche Genauigkeit ankommt, wird daran deutlich, dass eine weitere der insgesamt sechs Werbeaussagen

des Onlinehändlers vom BGH nicht beanstandet wurde. Der BGH sah die Aussage: „Für alle Produkte gilt selbstverständlich ebenfalls die gesetzliche Gewährleistung von zwei Jahren“ gerade nicht als Werbung mit Selbstverständlichkeiten an, da die Selbstverständlichkeit bereits hervorgehoben worden war. Selbstverständlich war dies bisher gerade nicht.

„Geld-zurück-Garantie“ und kein Ende

Der BGH hat sich nun bereits zum dritten Mal mit einer „Geld-zurück-Garantie“-Werbemaßnahme befasst. Bereits im Jahr 1993 (BGH, Urteil vom 14.07.1993 – Az. I ZR 189/91, GRUR 1994, 57) stellte er klar, dass eine Werbung für Brillenfassungen mit einer „Geld-zurück-Garantie“ für den Fall eines Nachweises eines billigeren Konkurrenzangebots irreführend sei, wenn sie sich auf exklusiv angebotene Brillenfassungen beziehe. Nur wenige Jahre später, im Jahr 2000, stellten die Bundesrichter in einem weiteren Urteil (BGH, Urteil vom 11.3.2009 – Az. I ZR 194/06, MMR 2009, 840) fest, dass die Anpreisung einer „Geld-zurück-Garantie“ in Kombination mit der Verweisung des umworbenen Kunden auf eine Website nicht gegen das Transparenzgebot des Art. 4 Nr. 4 UWG verstoße. Dem Hersteller eines Joghurt drinks war von Wettbewerbern vorgeworfen worden, dass die Bedingungen für eine Inanspruchnahme der Verkaufsförderungsmaßnahme nicht klar und deutlich angegeben worden seien.

Zwar war der Kontext, in dem die „Geld-zurück-Garantie“ vom BGH untersucht wurde, jedes Mal ein anderer. Werbemaßnahmen mit „Geld-zurück-Garantien“ sind aber nach wie vor mit Vorsicht zu genießen.

Fazit

Wenn Unternehmer ihre Angebote mit Rechten für die Kunden versehen wollen, wird es aus wettbewerbsrechtlicher Sicht kritisch. Die Grenze zwischen gesetzlichen, nicht disponiblen Rechten und darüber hinausgehenden freiwillig eingeräumten Rechten muss der Unternehmer klar ziehen. Dabei wird er zukünftig mehr denn je auf die Formulierung seiner Produktbeschreibungen und Werbeaussagen achten müssen. Denn wenn der „unzutreffende Eindruck“ einer „Besonderheit“ erweckt wird, hört man schneller von der Konkurrenz, als einem lieb ist. Zusätze wie „selbstverständlich“ oder „gesetzlich“ in der Gestaltung der Angebotsbeschreibung können dem Eindruck entgegenwirken, dass eine Besonderheit angeboten wird.

Es empfiehlt sich daher, Werbeaussagen in dieser Hinsicht genauestens zu prüfen. Denn sonst bekommt allenfalls der Wettbewerber „Geld zurück“, nämlich für die Erstattung seiner Abmahnkosten. ◀



Dr. Dagmar Waldzus, LL.M. (NYU),
Rechtsanwältin, Partnerin, Buse Heberer Fromm,
Hamburg

waldzus@buse.de
www.buse.de



Dr. Martin Reußner,
Assessor, Buse Heberer Fromm,
Hamburg

m.reussner@googlemail.com
www.buse.de

Deutscher AnwaltSpiegel

Roundtable-Termine im Herbst 2014:

20. Oktober 2014:

Compliance in der Unternehmenspraxis

(Redaktionsgebäude der F.A.Z., Frankfurt am Main, 16–19 Uhr)

Kooperationspartner: **HEUSSEN**
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

28. Oktober 2014:

Die wirtschaftliche Neugründung von GmbH, AG und SE

(Redaktionsgebäude der F.A.Z., Frankfurt am Main, 16–19 Uhr)

Kooperationspartner: **C/M/S** **FORATIS**
Law.Tax

27. Oktober 2014:

Unternehmenskauf in Krise und Insolvenz

(Redaktionsgebäude der F.A.Z., Frankfurt am Main, 16–19 Uhr)

Kooperationspartner: **C/M/S**
Law.Tax

4. November 2014:

Die Kronjuwelen sichern: Umfassender IP-Schutz für Unternehmen

(Redaktionsgebäude der F.A.Z., Frankfurt am Main, 16–20 Uhr)

Kooperationspartner: **CLIFFORD
CHANCE** **EY**

Diese Roundtables richten sich in erster Linie an Unternehmensvertreter.

Nähere Informationen zum jeweiligen Programm sowie die entsprechenden Anmeldeformulare finden Sie unter: www.deutscheranwaltspiegel.de/roundtable

Gleiche Rechte für „junge Hüpfer“ und „alte Hasen“?

Im Blickpunkt: Bei den Kündigungsfristen könnte es Nachholbedarf geben

Von Dr. Christian Bloth und Ulf C. Lohrum

Einleitung

§ 1 des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) postuliert als Ziel, unter anderem Benachteiligungen aus Gründen des Alters zu verhindern und zu beseitigen.

Dabei heißt dies nicht in erster Linie, dass dieser Schutz nur für Ältere relevant ist, nein, er gilt gerade auch für Jüngere, wenn sie gegenüber Älteren Nachteile hinnehmen müssen. Auch Vorteile für Ältere müssen ihre Rechtfertigung finden.

Dass auch Jüngere sich auf diesen Schutz berufen können, zeigte die Entscheidung „Kücükdeveci/Swedex GmbH“ (EuGH, Urteil vom 19.01.2010 – C-555/07). Danach verstößt die Regelung des § 622 Abs. 2 Satz 2 BGB, wonach die Beschäftigungsdauer vor Vollendung des 25. Lebensjahres bei der Berechnung der Kündigungsfrist nicht berücksichtigt werden sollte, als direkte Benachteiligung wegen des Alters gegen europäisches Recht. Auch wenn der Gesetzgeber offensichtlich noch keine Gelegenheit fand, diese Regelung aus dem Ge-

setz zu streichen, ist sie doch nicht mehr anzuwenden. Kernpunkt war hier, dass Personen unterschiedlichen Alters trotz gleich langer Betriebszugehörigkeit im Hinblick auf die Kündigungsfrist unterschiedlich behandelt wurden. Für den, der

mit 18 Jahren in den Betrieb eingetreten war und über zehn Jahre Betriebszugehörigkeit verfügte, galt danach eine kürzere Kündigungsfrist als für denjenigen mit gleich langer Betriebszugehörigkeit, der aber erst mit 26 Jahren seine Arbeit aufgenommen hatte.

Nun hatte das Bundesarbeitsgericht Gelegenheit (Urteil vom 18.09.2014 – Az. 6 AZR 636/13), sich zu der erwarteten Rechtsfrage zu äußern, nämlich zu der, ob die Regelung des § 622 Abs. 2 BGB, wonach die Dauer der Betriebszugehörigkeit die Kündigungsfristen nach einer bestimmten Staffelung regelt, nicht indirekt jüngere Mitarbeiter benachteiligt. Schließlich, so die Klägerin des Falls, wiesen typischerweise ältere Arbeitnehmer eine längere Kündigungsfrist als jüngere auf.

Sachverhalt und Entscheidung

Die Klägerin war unter Einbeziehung von Ausbildungszeiten seit Juni 2007 bei der Beklagten beschäftigt. Im Dezember 2011 sprach die Beklagte der Klägerin die Kündigung ihres Arbeitsverhältnisses mit einmonatiger Frist aus. Die Klägerin reichte dagegen Klage ein. Weil das Kündigungsschutzgesetz wegen der Betriebsgröße – der Betrieb hatte weniger als elf Arbeitnehmer – keine Anwendung fand, griff die Klägerin die Wirksamkeit der Kündigung nicht an, sondern begehrte die Feststellung, dass ihr Arbeitsverhältnis nur unter Berücksichti- ▶

Die Länge ist nicht immer entscheidend – neben der Dauer der Betriebszugehörigkeit kann auch das Alter bei Kündigungsfristen eine Rolle spielen.



gung einer siebenmonatigen Kündigungsfrist hätte beendet werden können.

Sie begründete ihren Antrag damit, dass eine die Betriebszugehörigkeit berücksichtigende Staffelung der Kündigungsfristen ältere Arbeitnehmer unzulässig begünstige, weil langjährig beschäftigte Arbeitnehmer auch lebensälter seien. Jüngere Arbeitnehmer hingegen würden dadurch unzulässig benachteiligt. Aus diesem Grund sei die längstmögliche, siebenmonatige Kündigungsfrist nach § 622 Abs. 2 Satz 1 Nr. 7 BGB auf alle Arbeitnehmer unabhängig von der tatsächlichen Dauer der Betriebszugehörigkeit anzuwenden.

Alle drei Instanzen folgten der Argumentation der Klägerin insoweit, als sie zustimmten, dass die Staffelung der Kündigungsfristen eine mittelbare Benachteiligung wegen des Alters darstelle, da beispielsweise eine 28-jährige Arbeitnehmerin nicht in den Genuss der höchstmöglichen Kündigungsfrist von sieben Monaten kommen könne, da diese eine 20-jährige Betriebszugehörigkeit voraussetze. Im Ergebnis gingen die Gerichte jedoch übereinstimmend davon aus, dass eine solche mittelbare Benachteiligung gerechtfertigt sei. Die gesetzliche Verlängerung der Kündigungsfristen verfolge das rechtmäßige Ziel, länger beschäftigten und damit betriebstreuen, typischerweise älteren Arbeitnehmern einen verbesserten Kündigungsschutz zu gewähren, so die BAG-Pressemitteilung (Nr. 44/14). Die nähere Begründung bleibt abzuwarten.

Das Arbeitsgericht Gießen (Urteil vom 08.03.2012, Az. 4 Ca 6/12) stellte darauf ab, dass die Diskriminierung nicht „wegen des Alters“ erfolge, sondern an die persönliche Bindung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber anknüpfe, die mit zunehmender Beschäf-

tigungsdauer immer enger werde und deshalb eine immer längere „Vorwarnfrist“ im Fall einer Kündigung erfordere. Das Hessische LAG (Urteil vom 13.05.2013, Az. 7 Sa 511/12) schloss sich der Begründung des Arbeitsgerichts an und benannte weitere Argumente, welche die mit der Staffelung verfolgten und in Nr. 25 der Richtlinie 2000/78/EG als rechtmäßig anerkannten Ziele aus den Bereichen der Beschäftigungspolitik und des Arbeitsmarkts veranschaulichten. Diese Ziele hätten auch in § 10 Satz 1 und Satz 3 Nr. 1 AGG Berücksichtigung gefunden.

Diese beruhen auf dem Grundgedanken, dass je länger sich ein Arbeitnehmer in einem bestimmten Arbeitsverhältnis befinde, er sein soziales Leben maßgeblich daran ausrichte und nicht zuletzt aufgrund des sicher geglaubten Arbeitseinkommens zunehmend langfristige Dispositionen treffe. Solche Dispositionen können sich typischerweise in familiären Entscheidungen oder insbesondere auch in dem Erwerb einer Immobilie unter Einsatz hoher finanzieller Mittel widerspiegeln.

Dagegen vermochten die Argumente der Klägerin nicht durchzudringen. Diese vertrat die Ansicht, dass jüngere wie ältere Arbeitnehmer gleichermaßen eine ausreichende „Vorwarnfrist“ benötigten, um sich auf dem Arbeitsmarkt zu orientieren. Das LAG führte weiter an, dass es für jüngere Mitarbeiter sogar ein Einstellungshindernis bedeuten könne, wenn bereits zu Beginn eines Arbeitsverhältnisses sehr lange Kündigungsfristen gelten würden. Langjährig beschäftigte Arbeitnehmer hingegen benötigten eine längere Zeit zur Wiedereingliederung, was die Ungleichbehandlung rechtfertige.

Fazit

Positiv im Sinne der Rechtspraxis ist es sicher, dass das althergebrachte System der Staffelung der Kündigungsfristen nach Betriebszugehörigkeit „unversehrt“ bleibt. Man mag sich kaum ausdenken, welche Konsequenzen eine andere Entscheidung bei der Vielzahl der jährlich ausgesprochenen Kündigungen gehabt hätte. Mit Interesse wird jedoch zu verfolgen sein, ob und wie sich das BAG mit der Frage auseinandersetzt, die Gegenstand der genannten Entscheidung des EuGH vom 19.01.2010 war. Auch bei der Nichtberücksichtigung der Betriebszugehörigkeit bis zum 25. Lebensjahr bei der Berechnung der Kündigungsfrist ging es um die Wiedereingliederung der gekündigten Arbeitnehmer. Hier wurde seitens der Bundesregierung unter anderem dargelegt, jüngeren Arbeitnehmern falle die Wiedereingliederung in das Erwerbsleben leichter als Älteren. Dieses Argument wurde hier aber nicht als Rechtfertigung für die Nichteinbeziehung dieses Zeitabschnitts gewertet, sondern die Regelung wurde als „nicht geeignet“ für die von ihr verfolgten arbeitsmarktpolitischen Ziele gewertet.

Insgesamt erscheint der Rechtfertigungsgedanke der Wiedereingliederung für die Staffelung der Kündigungsfristen fraglich. Vielleicht ist die Bestätigung der Regelung eher davon getragen, an Althergebrachtem festhalten zu wollen. Auch ein Arbeitnehmer, der mit 16 Jahren in einen Betrieb eintritt, kann sich bereits im Alter von 38 Jahren eine siebenmonatige Kündigungsfrist „erdient“ haben. Ist er im Hinblick auf die Wiedereingliederung „älterer Arbeitnehmer“ schutzwürdiger als ein Arbeitnehmer, der mit 47 Jahren eintritt und im Alter von 57 Jahren mit einer gesetzlichen Frist von vier Monaten gekündigt wird? Dies nachzuvollziehen fällt schwer. ►

Privilegiert werden nach § 622 BGB ausdrücklich die Betriebszugehörigkeit und nicht das Alter und die gerade daran anknüpfende Problematik der Wiedereingliederung. Geht es bei der Bemessung der Kündigungsfrist also nicht eher um Belohnung für Betriebstreue? Dies wird aber nicht als einer der exemplarisch aufgeführten rechtfertigenden Umstände für eine ungleiche Behandlung in Nr. 25 der Richtlinie genannt. Festzustellen bleibt, dass die gesetzlichen Kündigungsfristen grundsätzlich keine „Rückkoppelung“ zum Lebensalter kennen, sie höchstens indirekt berücksichtigen, wenn das BAG sagt, typischerweise sei der betriebsältere Mitarbeiter auch lebensälter. Er ist es jedoch nicht immer, sondern er mag noch „junger Hüpfen“ sein, aber noch kein „alter Hase“. Das Kündigungsschutzgesetz hingegen kombiniert bei der Sozialauswahl diese Faktoren. Neben das Betriebsalter tritt dort das Lebensalter. Gibt es hier Nachholbedarf im Recht der Kündigungsfristen? ◀



Dr. Christian Bloth,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Partner
Mannheimer Swartling,
Frankfurt am Main

cbl@msa.se
www.mannheimerswartling.se



Ulf C. Lohrum,
Rechtsanwalt, Senior Associate
Mannheimer Swartling,
Frankfurt am Main und Berlin

ucl@msa.se
www.mannheimerswartling.de

Was macht uns denn noch besser?
Dr. Marc Hilber

Alles, was uns schneller macht.
Dr. Axel Bödefeld

OPPENHOFF & PARTNER
Rechtsanwälte

Erfolgreiche Wirtschaftskanzleien wachsen. Das Management bei Oppenhoff & Partner weiß, was zu tun ist. Sich international ausrichten, den Nachwuchs ausgezeichnet fördern und die Anwälte von Verwaltungsaufgaben entlasten. Zeit sparen bei der Zeiterfassung oder bei der umfassenden Kollisionsprüfung. Die Steuerung mit Augenmaß bringt mehr Performance. So sind die Anwälte für ihre Mandanten da. So wie es sein muss. Oppenhoff hat STP.

www.oppenhoff-hat-stp.de

STP IIII
Software für Kanzleien



Auf der Überholspur

Bewegung im „Closed Shop“: AnwaltSpiegel im Gespräch mit Dr. Andreas Urban, Managing Partner von Heuking Kühn Lüer Wojtek

Das war, zumindest von außen betrachtet, eine gelungene Überraschung: Das komplette Büro der Sozietät GSK Stockmann + Kollegen wechselte die Seiten und geht zukünftig in Stuttgart für den Wettbewerber Heuking Kühn Lüer Wojtek an den Start. Aus dem Stand hat Heuking damit ein weiteres wichtiges Büro von beachtlicher Größe gewonnen: acht neue Partner und zehn weitere Berufsträger, die regional verwurzelt sind, stark aufgestellt und anerkannt in der Corporate-Beratung. Die Sozietät, ohnehin schon eine der expansivsten Kanzleien in Deutschland und Europa, bleibt damit auf der Überholspur. Thomas Wegerich sprach mit dem Managing Partner Dr. Andreas Urban.

AnwaltSpiegel: Der Standort Stuttgart sorgt nicht allzu häufig für Schlagzeilen im Rechtsmarkt. Er gilt als „Closed Shop“, den die Platzhirsche fest im Griff haben. Welche strategischen Überlegungen haben Heuking zu dem Schritt geführt, jetzt mit einem großen Team des Wettbewerbers GSK in der baden-württembergischen Landeshauptstadt anzutreten?

Urban: Der Großraum Stuttgart ist wirtschaftlich stark und daher auch für Anwaltskanzleien sehr attraktiv. Der Markteintritt ist angesichts der traditionell engen Bindung, die die in Baden-Württemberg ansässige, stark mittelständisch geprägte Wirtschaft zu den gleichfalls

mittelständisch geprägten regionalen Kanzleien aufweist, für auswärtige Kanzleien jedoch nicht einfach. Wir denken, dass wir mit dem seit langem in Stuttgart ansässigen Team von GSK den Markteintritt nun auf einen Schlag geschafft haben. Zugleich gehen wir davon aus, dass auch in Stuttgart die Uhren nicht auf Dauer anders ticken als an anderen Standorten und der Markt sich in den nächsten Jahren immer stärker in Richtung größerer Kanzleieinheiten, die trotz ihrer Größe zugleich „mittelständisch“ denken, orientieren wird. Erste Anzeichen dafür lassen sich schon feststellen. Wir denken, dass wir mit unserer allgemeinen Aufstellung, vor allem der Mittelstandsorientierung unserer Kanzlei, und unserem neuen Team in Stuttgart hervorragend aufgestellt sind, um von den künftigen Veränderungen des hiesigen Anwaltsmarkts überproportional zu profitieren.

AnwaltSpiegel: Seit wann haben Sie Stuttgart als möglichen weiteren Standort Ihrer Sozietät auf dem Schirm? Und: Gab es alternative Überlegungen zu der Übernahme eines kompletten Teams?

Urban: Da wir seit einiger Zeit mehrere größere Mandate im Raum Stuttgart betreuen, denken wir natürlich seit längerem auch über ein Büro an diesem Standort nach und haben alle Optionen geprüft. Mit der jetzigen Lösung – der Übernahme eines kompletten und gut ver-

netzten Teams – haben wir das bestmögliche Ergebnis verwirklichen können.

AnwaltSpiegel: Das bisherige GSK-Team um Peter Ladwig ist im Markt ausgezeichnet verankert. Gesellschaftsrecht, Immobilienrecht, IP/IT und Steuern bilden die fachlichen Schwerpunkte. Passt diese Aufstellung auch unter der Heuking-Flagge, oder werden Sie das Angebot weiter ausbauen?

Urban: Das Angebot, das wir mit unserem neuen Team in Stuttgart anbieten können, passt schon sehr gut. Unternehmensstrukturierung, M&A, Unternehmensfinanzierung und natürlich auch Real Estate gehören zu unseren bundesweiten Kernkompetenzen und sind attraktive und wichtige Angebote. Diese wollen wir aber auch noch weiter ausbauen, um unseren neuen Standort im Sinne eines Full Services stärker an das Profil anderer Heuking-Standorte anzunähern. Interessante Bereiche für einen künftigen Ausbau könnten sein: Litigation/Arbitration, Vergaberecht, Arbeitsrecht, Handels- und Vertriebsrecht etc.

AnwaltSpiegel: In diesem Zusammenhang: Heuking wächst seit Jahren bundesweit sehr beachtlich und verstärkt sich in den Kernbereichen fachlich und örtlich



sehr gezielt. Welche nächsten Schritte stehen auf Ihrer Managementagenda?

Urban: In räumlicher Hinsicht haben wir unser Angebot jetzt mit dem Standort Stuttgart abgerundet und sind in allen wirtschaftlich bedeutsamen Regionen in Deutschland mit eigenen Büros vertreten. Wir werden unser Augenmerk nun darauf richten, an einigen Standorten gezielt weiter zu wachsen und auch unsere Qualität nochmals zu verbessern. Wir wollen auch in Zukunft zu den größten und besten deutschen Wirtschaftskanzleien gehören.

AnwaltSpiegel: Und schließlich, ein Blick über den Tellerand: Wie schätzen Sie den Rechtsmarkt in Deutschland derzeit ein, und was erwarten Sie für 2015?

Urban: Das hängt heute auch im Anwaltsmarkt stärker von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung ab als früher. Wir denken, dass Deutschland sehr gut aufgestellt ist und sich daher recht gut schlagen wird, sofern nicht politische Unruhen in Krisengebieten oder eine erneute Verschärfung der Euro-Krise die wirtschaftliche Entwicklung dämpfen.

Heuking ist in der Vergangenheit allerdings auch in Krisenjahren (etwa 2008 bis 2010) beträchtlich gewachsen und profitabel geblieben. Dies beruht unter anderem auf unserem Full-Service-Ansatz, unserem Pragmatismus und unserer Flexibilität. Deswegen sind wir auch weiter optimistisch.

AnwaltSpiegel: Herr Urban, herzlichen Dank für dieses Interview. Wir werden die Entwicklung von Heuking im Rechtsmarkt weiter aufmerksam verfolgen. ◀

ANZEIGE

STRATEGIEFORUM

Neue Spielregeln für Unternehmen: Daten als Währung der Zukunft

24. November 2014 | 14.00–17.30 Uhr
Atrium der F.A.Z. Berlin

- Datenschutz als Wettbewerbsfaktor
- Ordnung für den Datenmarkt
- Daten als Währung der Zukunft
- Wie nutzen wir Kundeninformationen in 15 Jahren?

Keynote



Dr. Thomas de Maizière
Bundesminister
des Innern

Informationen zur Veranstaltung und Anmeldung unter:
www.faz-institut.de/veranstaltungen/strategieforum-daten
Kontakt: Cornelia Klaas, F.A.Z.-Institut,
Tel.: (069) 7591 - 2167, Fax: (069) 7591 - 1179

Deutscher
Dialogmarketing
Verband e.V.



F.A.Z.-INSTITUT
FÜR MANAGEMENT-, MARKT- UND MEDIENINFORMATIONEN GMBH



Sozietäten

The Dwyer Group im Anflug: Bird & Bird bringt eines der weltweit größten Franchiseunternehmen auf den deutschen Markt

Bird & Bird LLP hat The Dwyer Group, eines der größten internationalen Servicefranchisingunternehmen, beim Rückwerb der deutschen Masterfranchiselizenz erfolgreich begleitet. Die Dwyer Group (Waco, Texas) ist eine der bekanntesten Holdings der Vereinigten Staaten für Franchisegeber und besitzt eine Reihe von servicebasierten Konzepten, einschließlich Rainbow, Mr. Electric, Aire Serv und Drain Doctor.

Die Beratung umfasste die Verhandlungen, die Due Diligence sowie den Kaufvertrag vom Rückwerb der Masterfranchiselizenz Deutschland von der bisherigen Masterlizenznehmerin durch die Rainbow International Restoration, eine Tochtergesellschaft der Dwyer Group. Über die Bedingungen der Transaktion sowie den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

The Dwyer Group wurde von den folgenden Bird-&-Bird Anwälten beraten: Partner Stefan Münch und Associate Michael Gassner (beide Corporate/M&A) sowie Partner Dr. Alexander Duisberg und

Associate Daniela Bohn (beide Commercial, alle München). – Zum Hintergrund: Die Londoner Bird-&-Bird-Partner Mark Abell, Graeme Payne und Victoria Hobbs beraten die Dwyer-Gruppe seit über 15 Jahren bei internationalen Franchise- und Handelsangelegenheiten. (tw)

Bahn frei für Mauterhöhung: Bundesrepublik mit Freshfields erfolgreich

Das Verwaltungsgericht Köln hat drei Musterklagen von Speditionsunternehmen gegen die Erhöhung der Lkw-Maut von 2009 abgewiesen. Freshfields Bruckhaus Deringer hat die beklagte Bundesrepublik Deutschland, vertreten durch das Bundesamt für Güterverkehr, in dem Verfahren vertreten. Die Erhöhung der Mautgebühren sei mit EU-Recht vereinbar, sagte der Vorsitzende Richter Klaus Judick bei der Urteilsverkündung am 30.09.2014. Gegen die Urteile wurde die Berufung zugelassen.

Zur Begründung führte das Verwaltungsgericht aus, dass die deutschen Mautsätze nicht gegen die Vorgaben der europäischen Wegekostenrichtlinien verstießen. Dem Gesetzgeber stehe ein weiterer Gestaltungsspielraum bezüglich der gewählten Kalkulationsmethode zu. Auch ein Verstoß gegen das Grundgesetz könne

dem Gesetzgeber nicht vorgeworfen werden. Insbesondere seien die Mautsätze nicht willkürlich festgesetzt, sondern deren Berechnung sei transparent und nachvollziehbar. Schließlich konnte das Gericht auch keine anderen Kalkulations- und Methodenfehler feststellen, so dass die Kläger verpflichtet sind, die Mautgebühren seit dem 01.01.2009 zu zahlen.

Das Freshfields-Team umfasste Dr. Frank Montag, Dr. Thomas Wilson (beide Europarecht, Brüssel) sowie Dr. Juliane Hilf und Matthias Schleifenbaum (beide Öffentliches Wirtschaftsrecht, Köln). (tw)

Taylor Wessing am Steuer: Panasonic reorganisiert europäische Automotive- und Industrial-Devices-Bereiche

Im Zuge ihrer Konzernreorganisation hat die Panasonic-Gruppe ihre europäischen Geschäftsbereiche Industrial Devices, Automotive Systems und Akkumulatoren in einem neu geschaffenen Geschäftsbereich Automotive & Industrial Systems (AIS) zusammengeführt und konzentriert.

Die Umsetzungsmaßnahmen in Deutschland betrafen insbesondere die Verschmelzung und die betriebliche Integration der deutschen Tochtergesellschaften Sanyo Components Europe, Panasonic Industrial Devices Sales Europe und Pa-

nasonic Automotive Systems Europe. Seit dem 12.10.2014 wird der neu geschaffene Geschäftsbereich AIS von der Panasonic Automotive & Industrial Systems Europe GmbH betrieben. Taylor Wessing hat die Panasonic-Gruppe im Zusammenhang mit der Strukturierung, Dokumentation und Implementierung dieses strategisch relevanten Projekts beraten.

Rechtliche Berater Panasonic – Taylor Wessing: Stephan Heinemann (Federführung, Corporate M&A, München), Dr. Kilian Friemel (Partner, Employment, München), William Belcher (Partner, Corporate M&A), Rosalind Connor (Partner, Employment, beide London), Radovan Pala (Corporate M&A, Bratislava), Delphine Bry-Durousseau (Corporate M&A, Paris), Sebastian Beyer (Associate, Corporate M&A, Frankfurt am Main), Cora Nies (Associate, Corporate M&A), Christiane Richter (Associate, Employment, beide München). (tw)

Gute Lösung: Heuking Kühn berät R+S solutions Holding AG bei Refinanzierung

Heuking Kühn Lüer Wojtek hat mit einem Frankfurter Team um den Partner Thomas K. Schrell sowie Anja Harms die R+S solutions Holding AG aus Fulda bei der umfassenden Refinanzierung der bestehenden Fremdverbindlichkeiten in



Höhe von 70 Millionen Euro beraten. Die Finanzierung wurde von einem größeren Bankenkonsortium um die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) bereitgestellt.

Dabei unterstützte Heuking Kühn die Gesellschaft umfassend bei der Strukturierung, der Verhandlung und der Umsetzung der gesamten Refinanzierungsdokumentation. Die R+S solutions Holding AG ist mit über 1.700 Mitarbeitern ein international aktiver Konzern, dessen Schwerpunkt im Tätigkeitsfeld der Gebäudetechnik liegt. (tw)

Money & Finance: Grünenthal vertraut Allen & Overy bei Kreditfazilität in Höhe von 500 Millionen Euro

Allen & Overy LLP hat die Grünenthal Pharma GmbH & Co. KG, Aachen, im Zusammenhang mit einer revolvingierenden Konsortialkreditfazilität in Höhe von 500 Millionen Euro beraten. Die Grünenthal-Gruppe ist ein unabhängiges, international tätiges forschendes Pharmaunternehmen im Familienbesitz mit Konzernzentrale in Aachen. Mit rund 5.500 Mitarbeitern erwirtschaftete die Grünenthal-Gruppe, eines der letzten fünf forschenden Pharmaunternehmen mit Sitz in Deutschland, im vergangenen

Jahr einen Umsatz von rund 901 Millionen Euro. Weltweit ist das Unternehmen mit Gesellschaften in 25 Ländern in Europa, Lateinamerika und den USA vertreten.

Allen & Overy berät Grünenthal regelmäßig zu rechtlichen Aspekten von Finanzierungen. Zum Team gehörten Partner Dr. Neil George Weiland und die Associates Patrick Reuter und Dr. Alexander Schilling (alle Bank- und Finanzrecht, Frankfurt am Main).

Inhouse Grünenthal Pharma GmbH & Co. KG: Marcus Heppner (Chefsyndikus) und Sabine Kruth. (tw)

DLA Piper berät Blackstone bei Erwerb eines Logistikportfolios in dreistelliger Millionenhöhe

DLA Piper hat die weltweit tätige Vermögensverwaltungsgesellschaft Blackstone beim Erwerb eines europaweiten Logistikportfolios von der SEB Investment GmbH (SEB) beraten. Dieses hat einen Gesamtwert von 275 Millionen Euro. Das Logistikportfolio umfasst 18 Liegenschaften und eine Gesamtmietfläche von 434.300 Quadratmetern. Neben Deutschland erstreckt es sich über sieben weitere europäische Länder: Großbritannien, Frankreich, die Niederlande, Norwegen, Österreich, Spanien und Ungarn.

Blackstone ist ein weltweit führender Immobilieninvestor. Das im Jahr 1991 gegründete Immobiliengeschäft von Blackstone verwaltet ein Vermögen von 69 Milliarden US-Dollar. Damit ist Blackstone der weltweit größte Verwalter von Immobilieninvestments. Das Portfolio von Blackstone umfasst Hotel-, Büro-, Handels-, Industrie- und Wohnimmobilien in den USA, Europa und Asien einschließlich der wesentlichen Beteiligungen Hilton Worldwide, Equity Office Properties und Brixmor Einkaufszentren.

Auf Seiten von DLA Piper berieten in Deutschland unter Federführung von Partner Dr. Carsten Loll (Real Estate, München) Partner Dr. Wolfram Distler (Finance & Projects, Frankfurt am Main), Counsel Dr. Martin Haller (Real Estate, München) sowie die Senior Associates Barbara Rybka (Real Estate, München) und Rebecca Schulz (Finance & Projects, Frankfurt am Main).

International berieten unter Federführung der Partner Jo Owen (Real Estate, London) und Dr. Carsten Loll (Real Estate, München) sowie Legal Director Vikki McKay (Real Estate, Sheffield) die Partner Oscar Winkler (Finance & Projects, Wien), Antoine Mercier (Real Estate, Paris), Rutger Oranje (Real Estate, Amsterdam), Anders Bergene (Real Estate, Oslo), Orson Alcocer (Real Estate, Madrid), Counsel Clemens

Bärenthaler (Finance & Projects, Wien) sowie die Associates Mark Johnson (Real Estate, Sheffield), Myriam Mejdoubi (Real Estate, Paris), Attila Remes, Gabor Hollos (beide Corporate, Budapest), Ewoud de Vries (Amsterdam), Truls Moe Kolstad (Real Estate, Oslo) und Jorge Garcia Carrique (Real Estate, Madrid). (tw)



Deals

Good Performance: Ashurst unterstützt Performance Interactive Alliance bei Finanzierung des Erwerbs von SoQuero durch blueSummit

Ashurst hat die von Equistone Partners Europe im März 2014 erworbene Marketingholding Performance Interactive Alliance (PIA) bei der Finanzierung des Erwerbs der SoQuero GmbH (SoQuero) durch die Frankfurter Marketingagentur blueSummit Media (blueSummit) beraten. Verkäuferin von SoQuero war die Intershop Communications AG (Intershop). Über den Kaufpreis haben die Vertragsparteien Stillschweigen vereinbart.

Die in München ansässige blueSummit zählt zu den führenden Agenturen für internationales Performancemarketing. Ihr Fokus liegt auf Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung ▶

und Affiliate Marketing. Seit April 2014 gehört das Unternehmen zu PIA, unter deren Dach sich, neben blueSummit, die Unternehmen Performance Media, econda, blueSummit, DELASOCIAL und Dymatrix zusammengeschlossen haben. Mit dem Erwerb von SoQuero werden das Portfolio und das Dienstleistungsangebot von blueSummit und PIA um die Bereiche Search Engine Optimization, Search Engine Advertising, Produktdatenmarketing und Social-Media-Marketing erweitert.

Ashurst beriet bei der Finanzierung mit einem von Finance-Partner Dr. Bernd Egbers geführten Münchner Team, das Senior Associate Carsten Endres, Associate Dr. Thomas Freund und Transaction Manager Susanne Kasnitz umfasste. Ashurst hatte Equistone bereits im März 2014 bei der Unitranche-Finanzierung durch Ares Capital des Erwerbs von Performance Media, econda, blueSummit Media und DELASOCIAL begleitet.

PIA hatte Pöllath + Partners mit den Partnern Dr. Ralf Bergjan und Dr. Benedikt Hohaus sowie den Associates Verena Schäfer und Dr. Julian Winkler mandatiert. Intershop wurde von der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft unter der Federführung von Partner Dr. Jörgen Tielmann beraten.

(tw)

Präzisionsarbeit: Dentons steuert Erwerb der Rademacher-Gruppe für Cross und PINOVA

Dentons hat die Beteiligungsgesellschaft Cross und PINOVA Capital beim Erwerb der Rademacher Holding GmbH im Rahmen eines Management-Buy-outs von der Nord Holding und weiteren Verkäufern beraten. Über den Kaufpreis ist Stillschweigen vereinbart worden. Rademacher ist ein führender Hersteller von proprietären funkbasierten Hausautomationssystemen, mit welchen unter anderem Rollläden, Jalousien, Markisen und Beleuchtung aus der ganzen Welt via Internetzugang über Smartphone oder Tablet gesteuert werden können. Mit rund 160 Mitarbeitern an zwei Produktionsstandorten in Rhede/Westfalen und Dresden erzielt Rademacher einen Umsatz von circa 30 Millionen Euro. Das Produktsortiment umfasst neben dem Hausautomationssystem HomePilot innovative Gurtwickler, Rohrmotoren, Steuerungen, Aktoren und Garagentoröffner.

Das Frankfurter Private-Equity-Team von Dentons unter der Leitung von Dr. Volker Junghanns und Robert Bastian hat die Erwerbsgesellschaft umfassend zu allen im Zusammenhang mit der Transaktion anfallenden rechtlichen Fragen beraten. Dies beinhaltete neben der Legal Due Diligence auch die Verhandlung der

Erwerbsdokumente (M&A-Verträge) und der Managementbeteiligung sowie die Ablösung der Altfinanzierung.

Berater Cross – Dentons (Frankfurt am Main): Dr. Volker Junghanns (Sozius), Robert Bastian (Partner, gemeinsame Federführung, beide Corporate/Private Equity), Michael Graf (Partner, Steuerrecht), Boris Strauch (Sozius, Umweltrecht und Regulierung), Prof. Dr. Friedrich Toepel (Sozius, Litigation), Thomas Voss (Sozius, Steuerrecht), Manuel Merling (Associate, Gewerblicher Rechtsschutz), Dr. Ariane Loof (Associate, Arbeitsrecht), Judith Heimbürger (Associate, Corporate/Commercial), Jochen Hörth (Associate, Corporate/Private Equity). (tw)

Anschluss unter neuer Nummer: Telefónica Deutschland erwirbt E-Plus mit CMS

Die Telefónica Deutschland Holding AG hat den Erwerb von E-Plus erfolgreich abgeschlossen. Die Gesellschaft, die in Deutschland insbesondere durch die Marke O2 bekannt ist, hat mit Wirkung zum 01.10.2014 die E-Plus-Gruppe mit Sitz in Düsseldorf erworben. Telefónica Deutschland steigt damit zu dem nach Anzahl der Mobilfunkkunden größten Mobilfunkanbieter in Deutschland auf. Telefónica Deutschland hatte im Juli 2013 mit dem

niederländischen Telekommunikationskonzern Royal KPN N.V. eine Vereinbarung über den Erwerb des Düsseldorfer Mobilfunkanbieters unterzeichnet. Die EU-Kommission hat den Zusammenschluss im Juli 2014 nach einem komplexen Fusionskontrollverfahren unter Auflagen freigegeben. Im Anschluss platzierte Telefónica Deutschland am Markt erfolgreich eine Barkapitalerhöhung über 3,62 Milliarden Euro zur Finanzierung der Transaktion.

Mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 8 Milliarden Euro stellt der Erwerb von E-Plus eine der größten Transaktionen im europäischen Telekommunikationsmarkt der letzten Zeit dar. Der Zusammenschluss gilt daher auch als wegweisend für eine Vielzahl weiterer Mobilfunkmärkte in Europa, in denen sich ebenfalls eine Marktkonsolidierung abzeichnet.

CMS Hasche Sigle hat Telefónica Deutschland bereits 2012 bei seinem Börsengang, einem der größten IPOs der vergangenen Jahre in Deutschland, sowie unter anderem beim Erwerb von Haneset im Jahre 2009 rechtlich begleitet. In den Jahren 2013 und 2014 folgte die Unterstützung der O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, einer Tochtergesellschaft der Telefónica Deutschland Holding AG, bei der erfolgreichen Platzierung zweier unbesicherter Anleihen ▶

(Senior Unsecured Bonds) mit einem Volumen von zusammen 1,1 Milliarden Euro. Mehrheitsaktionär von Telefónica Deutschland mit Sitz in München ist der spanische Telekommunikationskonzern Telefónica S.A.

Berater Telefónica – CMS Hasche Sigle: Dr. Oliver Thurn (M&A), Dr. Martin Kolbinger (M&A), Dr. Martin Kuhn (M&A, Aktienrecht; alle drei Lead-Partner), Dr. Karsten Heider, Richard Mitterhuber, Dr. Thomas Mühl, Petra Stoeckle, Dr. Michael Wangemann, Dr. Tilman Weichert, Dr. Simon Sabel, Dr. Astrid Roesener, Tobias Kallmaier, Bodo Schmidt-Schmiedebach (alle Gesellschaftsrecht), Philip Melzer, Vanessa Harms (beide Kapitalmarktrecht), Dr. Michael Bauer, Stefan Lehr, Björn Herbers, Stefanie Hankiewicz, Kirsten Baubkus (alle Kartellrecht & EU), Dr. Jens Neitzel, Michaela von Voß, Dr. Daniel Hofmann (alle Telekommunikationsrecht), Christian Runte, Dr. Markus Häuser, Dr. Michael Dorner (alle IT & Datenschutz), Dr. Claudia Rid, Dr. Simon Ramstetter (beide Arbeitsrecht), Dr. Stefan Höß, Katharina Haidas (beide Real Estate & Public), Stefan Lüft (Intellectual Property).

CMS Cameron McKenna: Daniel Winterfeldt, Head of International Capital Markets, Diversity & Inclusion Partner. (tw)

VC-Fonds Cultivian steigt mit Taylor Wessing bei Novihum ein

Taylor Wessing hat den Venture-Capital-Fonds Cultivian Sandbox Food & Agriculture Fund II, L.P. beim Einstieg in das Dresdner Technologieunternehmen Novihum Technologies GmbH beraten. In der aktuellen Finanzierungsrunde für den Anbieter von Agrartechnologie ist der in Chicago beheimatete VC-Fonds Koinvestor neben dem Münchner Venture-Capital-Fonds Munich Venture Partners, der seine Beteiligung weiter ausgebaut hat. Andy Ziolkowski, Managing Director bei Cultivian, sieht „gerade auch in den USA große Herausforderungen, die Bodenqualität mit einem Produkt wie Novihum® nachhaltig zu verbessern“.

Novihum®, das Kernprodukt der Novihum Technologies GmbH, entsteht aus dem Naturprodukt Weichbraunkohle und setzt sich zu rund 80% aus Huminstoffen zusammen. Laut Novihum-CEO Dr. Peter Langer handelt es sich hier um „Dauerhumus, der über viele Jahre im Boden wirksam ist und zu signifikanten Ertragssteigerungen führt.“ Damit sei Novihum® eine Lösung für nährstoffarme und trockene Böden, etwa im Mittelmeerraum, aber auch für wüstenähnliche Böden wie im Nahen Osten, in Afrika oder in China.

Rechtliche Berater Cultivian Sandbox – Taylor Wessing: Dr. Peter Hellich,

Partner; Dr. Björn Biehl, Associate; Michael Gaul, Associate; alle Corporate M&A, alle München.

Rechtliche Berater Novihum – GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB (München): Dr. Bernt Paudtke, Partner; Dr. Christian Glauer, Associate; Ina Depprich, Associate. (tw)

„zweimaleins“ für Saatchi & Saatchi: Publicis Groupe kauft deutsche B2B-Agentur mit Jones Day

Jones Day hat die Publicis Groupe, Paris, bei ihrem Kauf der Berliner Marketingagentur „zweimaleins“ beraten. Die Publicis Groupe ist die drittgrößte Werbeholding weltweit und führend in der digitalen Kommunikation. „zweimaleins“ ist eine der führenden B2B-Agenturen Deutschlands mit Großkunden wie: Deutsche Telekom (seit 1997), Commerzbank, T-Systems oder BASF. Der deutsche B2B-Spezialist wird in die bekannte Publicis-Tochter Saatchi & Saatchi integriert werden.

Berater Publicis Groupe – Jones Day: Dr. Philipp Grzimek (Federführung), My Linh Vu-Grégoire, Dr. Christoph Hons, Peter Busse (alle M&A), Dr. Markus Kappenhagen, Inga Schmalz (beide Arbeitsrecht), Prof. Dr. Wolfgang Büchner, (Medien- und Technologiesektor), Dr. Martin Bünning

(Steuern). Berater der Agentur „zweimaleins“ – Raue LLP: Dr. Jörg Jaecks, Dr. Stefan Schäfers (beide M&A); Berg Rechtsanwälte: Dr. Axel Berg. (tw)

Hunger auf Wachstum: Luther begleitet Spectrum Brands bei Kauf des europaweiten Tierfuttergeschäfts von P&G

Das US-amerikanische Konsumgüterunternehmen Spectrum Brands Holdings, Inc., hat jetzt eine Vereinbarung zur Übernahme des europaweiten Tiernahrungsgeschäfts von Procter & Gamble unterzeichnet. Spectrum Brands ließ sich bei der Übernahme von der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und Taxand Netherlands im Steuerrecht beraten.

Das europaweite Tiernahrungsgeschäft von Procter & Gamble umfasst die beiden Premiummarken IAMS® und Eukanuba®. Der Umsatz mit Produkten dieser zwei Marken beläuft sich auf etwa 200 Millionen US-Dollar pro Jahr. Die Übernahme der Marken ermöglicht der United Pet Group – einem Tochterunternehmen von Spectrum Brands, das sich auf den Heimtierbedarf spezialisiert hat – den Einstieg in den europäischen Markt für Katzen- und Hundefutterprodukte.

Die United Pet Group, Inc., mit Sitz in Cincinnati, Ohio (USA), ist eine



Tochtergesellschaft von Spectrum Brands Holdings. Sie gilt als einer der weltweit führenden Hersteller von Produkten für den Heimtierbedarf und hat 2013 einen Nettoumsatz von 621 Millionen US-Dollar erwirtschaftet. Spectrum Brands Holdings ist ein in 140 Ländern weltweit tätiges Konsumgüterunternehmen, das unter anderem Batterien, Türschlösser, Armaturen, elektrische Geräte für den Haushalt sowie verschiedene andere Produkte für Haus, Garten und Aquaristik produziert und verkauft. In Deutschland bekannte Marken sind zum Beispiel VARTA®, Remington® und Black & Decker. Das Unternehmen mit Sitz in Middleton, Wisconsin (USA), erzielte 2013 einen Nettoumsatz von rund 4,1 Milliarden US-Dollar. Es ist an der NYSE gelistet (NYSE: SPB).

Berater Spectrum Brands – Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, Frankfurt am Main: Ulrich Siegemund (Federführung, Partner), Sami Omar, Katarzyna Hardt (alle Steuerrecht).

Taxand Netherlands, Amsterdam: Marc Sanders (Partner, M&A und Steuerrecht), Gertjan Hesselberth (Partner, Steuerrecht).

Gesellschaftsrechtliche Beratung: Clifford Chance.

Weitere rechtliche Beratung: Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison LLP. (tw)

Gleiss Lutz am Gaspedal für kanadische Linamar Corporation: Einstieg in die Seissenschmidt AG

Gleiss Lutz hat den kanadischen Automobilzulieferer Linamar Corporation beim Einstieg in die Seissenschmidt Aktiengesellschaft beraten. Linamar wird im Zuge der Transaktion 66% der Anteile an Seissenschmidt übernehmen. Die Transaktion steht unter anderem noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden.

Linamar ist Kanadas zweitgrößter Automobilzulieferer, betreibt weltweit 42 Betriebsstätten mit rund 18.000 Mitarbeitern und hatte 2013 einen Jahresumsatz von etwa 2,6 Milliarden Euro. Das Unternehmen liefert mit seinen präzisionsgefertigten Produkten Antriebslösungen für den Pkw-, Nutzfahrzeug-, Geländewagen-, Energie- und Erstausrüstermarkt.

Seissenschmidt zählt mit einer 160-jährigen Geschichte und heute rund 950 Mitarbeitern zu den Marktführern in der Entwicklung und Herstellung von Präzisionskomponenten für die Antriebs- und Fahrwerktechnik. Seissenschmidt unterhält Standorte in Deutschland, Ungarn und den USA. Die Transaktion steht im Zusammenhang mit der zeitgleich durchgeführten Übernahme der Carolina Forge Company.

Berater Linamar – Gleiss-Lutz-Team: Peter Steffen Carl (Partner, München), Dr. Martin Lembke (Counsel, Stuttgart; beide Federführung, Gesellschaftsrecht/M&A), Christopher Vogl (Gesellschaftsrecht/M&A, Stuttgart), Dr. Thomas Winzer (Partner), Tobias Abend (beide Arbeitsrecht, Frankfurt am Main), Dr. Iris Benedikt-Buckenleib (Kartellrecht, München) und Dr. Philipp Naab (Counsel, Immobilienrecht, Frankfurt am Main). (tw)



Public Sector

A winning Team: Land Berlin setzt sich mit Luther durch – EU-Beihilfenverfahren gegen Teilprivatisierung der Berliner Wasserbetriebe eingestellt

Die Europäische Kommission hat Anfang September 2014 das aufgrund einer Beihilfenbeschwerde eingeleitete Verfahren gegen die Teilprivatisierung der Berliner Wasserbetriebe nach drei Jahren eingestellt. In dem Verfahren ließ sich das Land Berlin von der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH im EU-Beihilfenrecht und Vergaberecht beraten.

Transparency International Deutschland e.V. und die Verbraucherzentrale Berlin e.V. hatten im Juni 2011 bei der

Europäischen Kommission Beschwerde eingereicht. Der Vorwurf lautete, das Land Berlin habe bei der Teilprivatisierung des größten kommunalen Wasserbetriebs in Europa den privaten Investoren unzulässig staatliche Beihilfen versprochen und in den Folgejahren auch gewährt. So hätten etwa die privaten Gesellschafter aufgrund konsortialvertraglicher Gewinnverteilungsregeln von einer Gewinngarantie profitiert und kein unternehmerisches Risiko getragen. Außerdem habe das Land gegen das Vergaberecht verstoßen. Die Europäische Kommission ist dem nicht gefolgt und hat das Verfahren nun eingestellt.

An den Berliner Wasserbetrieben waren ab 1999 RWE und Veolia mit insgesamt 49,9% wirtschaftlich beteiligt. Seit 2013 gehört das Unternehmen wieder komplett dem Land Berlin. Beim Rückkauf der Anteile von den privaten Gesellschaftern setzte das Land ebenfalls auf die rechtliche Begleitung durch Luther.

Berater Land Berlin – Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH: Elisabeth Lepique (Managing Partner, Lead-Partner, Köln), Ulf-Dieter Pape, (Partner, Vergaberecht, Hannover), Dr. Helmut Janssen, LL.M., (London; Partner, EU-Beihilfenrecht, Brüssel). (tw)





Personal

Buse Heberer Fromm verstärkt öffentlichen Sektor in Düsseldorf: Stefan Pooth kommt als Partner von Baker Tilly Roelfs



Am 01.10.2014 hat Dr. Stefan Pooth (41) als neuer Partner seine Tätigkeit am Düsseldorfer Standort von Buse Heberer Fromm aufgenommen. Er kommt von der Baker Tilly Roelfs Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, wo er als Partner im Bereich des öffentlichen Sektors tätig war. Zu seinen Mandanten zählen insbesondere Kommunen, Zweckverbände, Stadtwerke und andere kommunale Unternehmen. Seine Branchenschwerpunkte sind der ÖPNV/SPNV, die Energiewirtschaft sowie die Ver- und Entsorgung. Daneben ist er auch an der Schnittstelle zum Gesundheitswesen tätig. Mit Pooth forciert Buse Heberer Fromm den Ausbau in den Bereichen öffentlicher Sektor und Infrastruktur. Bereits seit Juli sind am Hamburger Standort von Buse Heberer Fromm die Anwältinnen Astrid Zielke und Christina Monticelli im Bereich Erneuerbare Energien tätig.

„Wir freuen uns, dass wir mit Dr. Stefan Pooth einen renommierten Partner

für Buse Heberer Fromm gewinnen konnten. Aufgrund seines Tätigkeitsspektrums und seiner Erfahrung in der Beratung der öffentlichen Hand ist er eine ideale strategische Ergänzung, von der sowohl unsere Mandanten als auch die Kanzlei profitieren werden“, erklärt Dr. Alexander Otto, Partner und Standortleiter im Düsseldorfer Büro von Buse Heberer Fromm.

„Ich bin mir sicher, mit Buse Heberer Fromm die ideale Plattform gefunden zu haben, um meinen Mandanten im öffentlichen Sektor eine erstklassige Beratung anbieten und mein Know-how in den Full-Service-Ansatz der Kanzlei einbringen zu können. Auf die Zusammenarbeit mit den neuen Kollegen freue ich mich schon sehr“, erklärt Dr. Stefan Pooth. (tw)

Fokus Konzernsteuern und Private-Wealth-Beratung: Christian Becker-Pennrich wechselt von der Commerzbank zu Noerr



Noerr hat den Fachbereich Tax, Advisory & Private Clients deutlich verstärkt. Seit dem 01.10.2014 ist Rechtsanwalt und Steuerberater Christian Becker-Pennrich als Associated Partner am Standort Düsseldorf tätig. Becker-Pennrich kommt von der Commerzbank in Luxemburg und war

dort Abteilungsleiter des Bereichs Assets in Structures.

Mit der Verpflichtung des neuen Partners reagiert die Kanzlei auf die steigende Nachfrage nach Beratungsleistungen bei der Gestaltung von Konzernsteuern und der steuerlichen Beratung von Private-Wealth-Mandanten. In beiden Bereichen verfügt der 38-Jährige über umfangreiche praktische Erfahrungen, insbesondere in der Produktentwicklung. Vor seiner Zeit in Luxemburg hat er zudem über drei Jahre lang Kredite in Sondersituationen für die Mittelstandsbank der Commerzbank strukturiert. „Christian Becker-Pennrich verbindet herausragende steuerliche Expertise mit fundiertem Banking- und Finanzierungs-Know-how. Mit dieser Kombination ergänzt er unser Team ideal“, sagt Dr. Lutz Schmidt, Leiter des Fachbereichs Tax, Advisory & Private Clients.

„Was mir an Noerr gefällt und mich zu dem Wechsel bewogen hat, sind die Innovationsfreude der Kanzlei im Bereich des Steuerrechts und die gelebte Erkenntnis, dass die Verbesserung der steuerlichen Situation immer den außersteuerlichen Zielen des Kunden zu folgen hat und nicht umgekehrt“, betont Christian Becker-Pennrich und ergänzt: „Zudem kenne ich die Interessenlage von Banken aus erster Hand, und Noerr bietet mir die Flexibilität,

meine verschiedenen Erfahrungen aus dem Bereich Steuergestaltung, Wealth-Management und Corporate Banking gleichermaßen in die Beratung einfließen zu lassen.“

Im Fachbereich Tax, Advisory & Private Clients berät Noerr entlang der gesamten steuerlichen Wertschöpfungskette. Die Leistungen umfassen die Entwicklung von steuerlichen Strukturen, die Gestaltungsberatung und Implementierung, die steuerliche Compliance sowie die Durchsetzungsberatung. Der Bereich arbeitet eng vernetzt mit den Financial Advisory Services und den anderen Fachbereichen der Kanzlei zusammen und wird von Dr. Lutz Schmidt (Düsseldorf) und Georg Edelmann (München) geleitet. (tw) ◀

Die nächste Ausgabe des Deutschen AnwaltSpiegels erscheint am 22. Oktober 2014.

Dem Fachbeirat des Deutschen AnwaltSpiegels gehören 31 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 France S.A.S., Kaufmännischer Leiter, Saint-Ouen

heiko.carrie@fr.bosch.com

**Dr. Martin Dannhoff, LL.M.**

Bertelsmann SE & Co. KGaA, Konzernrechtsabteilung/Corporate Legal Department, Gütersloh

martin.dannhoff@bertelsmann.de

**Susanne Gellert, LL.M.**

German American Chamber of Commerce, Inc., Rechtsanwältin, Head of Legal Department, New York

sgellert@gaccny.com

**Dr. Ulrich Hagemann**

Bombardier Transportation GmbH, Senior Expert Dispute Resolution, Berlin

ulrich.hagemann@de.transport.bombardier.com

**Michael Junge**

SAP AG, Group General Counsel, Chefsyndikus, Global Legal Department, Walldorf

michael.junge@sap.com

**Dr. Christian Kaeser**

Siemens AG, Leiter Konzernsteuerabteilung, München

christian.kaeser@siemens.com

**Dr. Donatus Kaufmann**

ThyssenKrupp AG, Vorstand Recht und Compliance

donatus.kaufmann@thyssenkrupp.com

**Dr. Uta Klawitter**

Fresenius SE, General Counsel, Bad Homburg

uta.klawitter@fresenius.com

**Dr. Jürgen Klowait**

Rechtsanwalt

j.klowait@hotmail.com

**Georg Kordges**

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

georg.kordges@arag.de

**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 Rechtsschutz 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

**Dr. Georg Rützel**

General Electric Deutschland Holding GmbH, General Counsel Germany, Frankfurt am Main

Georg.Ruetzel@ge.com

**Frederick Schönig**

Aareal Bank AG, Head of Transaction Advisory, Legal Counsel, Wiesbaden

frederick.schoenig@aareal-bank.com

**Christian Steinberger**

VDMA, Leiter Rechtsabteilung, Frankfurt am Main

christian.steinberger@vdma.org

**Regina Thums**

Otto Bock Holding GmbH & Co. KG, Head of Legal Department, Duderstadt

regina.thums@ottobock.de

**Dr. Martin Wagener**

AUDI AG, Leiter Zentraler Rechtsservice/General Counsel, Ingolstadt

martin.wagener@audi.de

**Dr. Klaus-Peter Weber**

Goodyear Dunlop, Leiter Recht & Compliance D-A-CH, Hanau/Brüssel

klaus-peter.weber@goodyear-dunlop.com

**Heiko Wendel**

Rolls-Royce Power Systems AG, Chief Integrity & Compliance Officer, Friedrichshafen

heiko.wendel@rrpowersystems.com

**Dr. Matthias Wiedenfels**

STADA Arzneimittel AG, Vorstand für Unternehmensentwicklung & Zentrale Dienste, Bad Vilbel

matthias.wiedenfels@stada.com

**Arne Wittig**

ThyssenKrupp AG, Group General Counsel, Head of Corporate Center Legal, Essen

arne.wittig@thyssenkrupp.com

**Solms U. Wittig**

Linde AG, Chief Legal Officer, München

solms.wittig@linde.com

**Alexander Zumkeller**

Bundesverband Arbeitsrechtler in Unternehmen, Präsident, München

alexander.zumkeller@bvau.de

**Acker Görling Schmalz
Rechtsanwälte PartG**
Dr. Helmut Görling
Bockenheimer Landstraße 33–35
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 76 80 73 121
Fax: 069 76 80 73 20
h.goerling@ags-legal.com
www.ags-legal.com

**anchor Rechtsanwälte
Partnergeseellschaft**
Dr. Christoph Herbst
Prinzregentenstraße 78
81675 München
Telefon: 089 287881 0
Fax: 089 287881 29
Christoph.Herbst@anchor.eu
www.anchor.eu

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

**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

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

**BOEHMERT & BOEHMERT
Anwaltspartnerschaft mbB**
Prof. Dr. Christian Czychowski
Meinekestraße 26
10719 Berlin
Telefon: 030 2360 767-0
Fax: 030 2360 767 21
Czychowski@boehmert.de
www.boehmert.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

**Buse Heberer Fromm
Rechtsanwälte Steuerberater
PartG**
Beate Dünschede
Königsallee 100
40215 Düsseldorf
Telefon: 0 211 38800 88
Fax: 0 211 373678
duenschede@buse.de
www.buse.de

Dentons
Andreas Ziegenhagen
Markgrafenstraße 33
10117 Berlin
Telefon: 030 26473 0
Fax: 030 26473 133
Andreas.ziegenhagen@
dentons.com
www.dentons.com

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

**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

Heuking Kühn Lüer Wojtek
Dr. André-M. Szesny
Georg-Glock-Str. 4
40474 Düsseldorf
Telefon: 0211 600 55 217
Fax: 0211-600 55 210
a.szesny@heuking.de
www.heuking.de

**Bucerus 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.bucerus-clp.de

FORATIS AG
Achim Bönningshaus
Kurt-Schumacher-Straße 18–20
53113 Bonn
Telefon: 0228 9 57 50 80
Fax: 0228 9 57 50 87
achim.boenninghaus@
foratis.com
www.foratis.com

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

King & Spalding LLP
Mario Leißner
Tanusus Turm
Tanusustor 1
60310 Frankfurt am Main
Telefon: 069 257 811 000
Fax: 069 257 811 100
Frankfurt@kslaw.com
www.kslaw.com

**KING & WOOD MALLESONS
SJ BERWIN**
Dr. Stefan Krüger
Atrium am Opernplatz
Bockenheimer Anlage 46
60322 Frankfurt am Main
Telefon: 069 505032 113
Fax: 069 505032 499
stefan.krueger@sjberwin.com
www.sjberwin.com

Klinkert Zindel Partner
Dr. Friedrich Klinkert
Taunusanlage 15
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 972 65 60 0
Fax: 069 972 65 60 99
info@klinkert.pro
www.klinkert.pro

**German American Chamber
of Commerce, Inc.**
Susanne Gellert, LL.M.
75 Broad Street, Floor 21
New York, NY 10004
Telefon: 001 (212) 974 8846
Fax: 001 (212) 974 8867
legalservices@gacny.com
www.gacny.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

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**
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

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

**Ogletree Deakins International
LLP**
Hendrik Muschal
Fasanenstr. 77
10623 Berlin
Telefon: 030 862030 161
Fax: 030 30862030 100
hendrik.muschal@
ogletreedeakins.com
www.ogletreedeakins.com

Orrick, Herrington & Sutcliffe
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

reThinkLegal GmbH
Stefan Beßling
Lerchesbergring 104
60598 Frankfurt am Main
Telefon: 069 597721 821
Fax: 069 597721 890
stefan.bessling@rethinklegal.de
www.rethinklegal.de

**r.o.w. consulting GmbH
– legal IT specialist –**
Christiane Müller-Haye
Mainzer Landstraße 250–254
60326 Frankfurt am Main
Telefon: 069 2475042 00
Fax: 069 2475042 99
christiane.mueller-haye@
rowcon.de
www.rowcon.de

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

Reed Smith LLP
Dr. Stephan Rippert
Von-der-Tann-Straße 2
80539 München
Telefon: 089 2030-410
Fax: 089 2030-4199
srippert@reedsmith.com
www.reedsmith.com

WESSING & PARTNER
Dr. med. Helga Wessing
Rathausufer 16–17
40213 Düsseldorf
Telefon: 0211 168 440
Fax: 0211 168 44444
h.wessing@strafrecht.de
www.strafrecht.de

**Wragge Lawrence Graham
& Co LLP**
Dr. Alexander Bayer
Prinzregentenstraße 11a
80538 München
Telefon: 089 5404120 20
alexander.bayer@wragge-law.com
www.wragge-law.com

**STP Informationstechnologie
AG**
Holger Marggraf
Lorenzstraße 29
76135 Karlsruhe
Telefon: 0721 8281 5 0
Fax: 0721 8281 5 555
info@stp-online.de
www.stp-online.de

**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.lam.unisg.ch

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), Sylvia Röhrig

Verlag:

F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH
Geschäftsführung: Dr. André Hülsbömer
Frankenallee 68–72, 60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454, Amtsgericht Frankfurt am Main
Telefon: 069 7591-2417 / Fax: 069 7591-80-2417

German Law Publishers GmbH

Verleger: Prof. Dr. Thomas Wegerich
Stalburgstraße 8, 60318 Frankfurt am Main
Telefon: 069 7591-2144 / Fax: 069 7591-80-2417

E-Mail: redaktion@deutscher-anwaltspiegel.de
Internet: www.deutscher-anwaltspiegel.de

Jahresabonnement:

Bezug kostenlos, Erscheinungsweise: 14-täglich

Projektmanagement:

Gunther Schilling
Telefon: 069 7591-2196

Marketing und Anzeigen:

Karin Gangl
Telefon: 069 7591-2217 / Fax: 069 7591-1966

Layout:

Christine Lambert

Strategische Partner:

Acker Görling Schmalz Rechtsanwälte; anchor Rechtsanwälte; Ashurst; Beiten Burkhardt; Bird & Bird; Boehmert & Boehmert; BTU Simon; Buse Heberer Fromm; Dentons; FPS Rechtsanwälte & Notare; Haver & Mailänder Rechtsanwälte; Heuking Kühn Lüer Wojtek; Heusen Rechtsanwalts-gesellschaft; Kaye Scholer; King & Spalding; King & Wood Mallesons | SJ Berwin; Klinkert Zindel Partner; lindenpartners; Luther; Mannheimer Swartling; Ogletree Deakins; Orrick, Herrington & Sutcliffe; Osborne Clarke; PricewaterhouseCoopers; Reed Smith; Wessing & Partner; Wragge Lawrence Graham & Co LLP

Kooperationspartner:

Bucerius Center on the Legal Profession; Foratis AG; German American Chamber of Commerce, Inc.; Recommend GmbH; reThinkLegal GmbH; r.o.w. consulting GmbH – legal IT specialist –; STP Informationstechnologie AG; Universität St. Gallen, Executive School of Management, Technology and Law (ES+HSG)

Haftungsausschluss:

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