

Luther.



# Medienspiegel

03.07.2025

## Inhaltsverzeichnis

### Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

- VG Osnabrück: Seifenblasenbehälter unterfällt nicht der Systembeteiligungspflicht | Zitat von Stefan Altenschmidt, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft** 3  
EUWID Recycling und Entsorgung | 01.07.2025 | Print

### Wettbewerb

- Erst Weltbild, jetzt Gärtner Pötschke und Westfalia | White & Case** 6  
Wirtschaftswoche | 02.07.2025 | Online
- Die KI als Sparringspartner und Lernbegleiter | Beitrag von Nico Kuhlmann, Hogan Lovells** 8  
Legal Tribune Online | 02.07.2025 | Online

### Branche und Kanzleimarkt

- Neue EU-Regeln beflügeln ELTIF** 11  
Frankfurter Allgemeine Zeitung | 03.07.2025 | Print
- Erschreckend ineffiziente Justiz** 15  
Handelsblatt | 03.07.2025 | Print
- German Legal Tech Summit: Hannover wird im Dezember zum Hotspot der Legal Tech-Szene** 16  
Legal Tech Verzeichnis | 02.07.2025 | Online



Datum: 01.07.2025

Autor: Stefan Lang

Rubrik: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

## VG Osnabrück: Seifenblasenbehälter unterfällt nicht der Systembeteiligungspflicht

EUWID + 01.07.2025 Stefan Lang | ca. 4 Min



Seifenblasenbehälter keine Verpackung, sondern Produkt

Das Verwaltungsgericht Osnabrück hat mit Urteil vom 17. Juni entschieden, dass ein Kunststoffbehälter für Seifenblasenlösung – einschließlich Schraubverschluss mit integriertem Blasring und zusätzlichem Geschicklichkeitsspiel – nicht als systembeteiligungspflichtige Verpackung im Sinne des Verpackungsgesetzes einzustufen ist (Aktenzeichen: 7

A 164/23). Geklagt hatte ein internationaler Spielwarenhersteller aus Italien, vertreten durch die **Luther Rechtsanwaltsgesellschaft**. Das Urteil gilt nicht nur als wichtige Einzelfallentscheidung, sondern auch als richtungweisend für die gesamte Spielwarenbranche und andere Hersteller kombinierter Produkte.

### Behälter: Keine Verpackung, aber integraler Produktbestandteil

Im Zentrum der Entscheidung steht die Frage, ob der betreffende Seifenblasenbehälter eine Verpackung im gesetzlichen Sinne darstellt oder ob er als integraler Bestandteil des Produkts zu werten ist. Das Gericht stellte klar, dass Verpackung im Sinne des VerpackG definitionsgemäß eine dienende Funktion im Verhältnis zur Ware erfüllen muss – etwa zur Aufnahme, Handhabung oder zum Schutz. Ein Gegenstand, der nicht lediglich diese unterstützenden Funktionen übernimmt, sondern selbst wesentlicher Bestandteil des Produkts ist, könne nicht zugleich als Verpackung gelten.

Nach Ansicht der Kammer trifft Letzteres auf das streitgegenständliche Seifenblasenprodukt eindeutig zu: Der Kunststoffbehälter sei funktional notwendig für die Aufbewahrung, den Transport und insbesondere für die Nutzung der enthaltenen Seifenblasenlösung. Ohne ihn könne die bestimmungsgemäße Verwendung – das Herstellen von Seifenblasen – nicht erfolgen.

Entscheidend war für das Gericht die tatsächliche Gebrauchssituation. Die Kammer wies die Argumentation der Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister (ZSVR), wonach auch andere Blasvorrichtungen zur Anwendung kommen könnten, als „lebensfremd“ zurück. In der praktischen Nutzungssituation – insbesondere durch Kinder – greife der Nutzer regelmäßig auf den im Produkt enthaltenen Blasring zurück, der auf die Größe und Handhabung des Behälters abgestimmt sei. Auch die Vorstellung, der Verbraucher würde die geringe Flüssigkeitsmenge von 60 Millilitern etwa in eine Seifenblasenmaschine umfüllen, sei fernliegend. Vielmehr sei die Produktkonzeption als kompakte, gebrauchsfertige Einheit konzipiert – alle

© 2025 EUWID Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH | Alle Rechte vorbehalten.

**Hinweis zum Urheberrecht** Die einzelnen von EUWID veröffentlichten Artikel, Tabellen und sonstigen Inhalte sind urheberrechtlich geschützt und ausschließlich zum eigenen Gebrauch des Kunden und seiner Mitarbeiter bestimmt. Sofern keine weitergehende Lizenzvereinbarung besteht, darf lediglich ein Ausdruck erstellt werden, der in Form eines betriebsinternen Umlaufs an einem einzelnen, mit dem Kunden vereinbarten Standort weitergegeben wird. Das digitale Verbreiten von EUWID-Inhalten, insbesondere per Intranet oder per E-Mail, betriebsintern, konzernweit oder außerhalb des Unternehmens ist nicht erlaubt und stellt einen Verstoß gegen das Urheberrecht dar. Mehr lesen Sie in unseren FAQ.

Bestandteile seien auf gemeinsame Verwendung ausgerichtet.

## „Klarheit für Hersteller klassischer Spielwaren“

„Das Urteil schafft über den Einzelfall hinaus rechtliche Klarheit für Hersteller und Vertreiber klassischer Spielwaren“, erklärt Stefan Altenschmidt, verantwortlicher Partner bei **Luther**. „Das Seifenblasenprodukt – bestehend aus einem Kunststoffbehälter mit integrierter Blasvorrichtung und Spiel im Deckel – ist nach Auffassung des Gerichts kein Verpackungsmaterial, sondern integraler Bestandteil des Produkts selbst.“ Die separate Entsorgungspflicht über das Verpackungsrecycling bestehe daher nicht; eine Entsorgung über den Restmüll sei ausreichend.

Auch Rechtsanwältin Pauline Müller, Senior Associate bei **Luther** und Verfahrensvertreterin des Herstellers, betont: „Das Verwaltungsgericht hat klargestellt, dass bei der Auslegung des Verpackungsbegriffs die Funktionalität entscheidend ist. Die bloße Möglichkeit alternativer Nutzungsformen genügt nicht, um eine Systembeteiligungspflicht zu begründen, wenn alle Bestandteile funktional aufeinander bezogen sind und zur gemeinsamen Verwendung bestimmt wurden.“

Juristisch stützt sich das Urteil auf die Ausnahmegvorschrift in Anlage 1 Nr. 1a zum VerpackG. Danach gelten Gegenstände dann nicht als Verpackung, wenn sie integraler Bestandteil eines Produkts sind, während der gesamten Lebensdauer zur Nutzung erforderlich bleiben und alle Komponenten gemeinsam verwendet werden. Diese Voraussetzungen sah das Gericht als erfüllt an: Der Behälter samt Blasring sei zur Nutzung zwingend notwendig, die Lebensdauer der Flüssigkeit und des Gefäßes stimmten weitgehend überein, und die bestimmungsgemäße Verwendung – das Spielen mit Seifenblasen – sei nur in dieser Kombination möglich.

Besondere Bedeutung misst das Gericht auch der objektivierten Verkehrsanschauung bei. Maßgeblich sei nicht die bloße technische Möglichkeit alternativer Verwendung, sondern wie das Produkt tatsächlich im Markt wahrgenommen und genutzt werde. Die CE-Kennzeichnung des Produkts als Spielzeug sowie dessen Nachfüllbarkeit wurden ebenfalls als Indizien für eine eigenständige Produktfunktion herangezogen – nicht als Verpackungselemente.

Die Entscheidung hat unmittelbare wirtschaftliche Auswirkungen auf den Hersteller, der sich durch das Urteil von der Systembeteiligungspflicht und damit verbundenen organisatorischen und finanziellen Pflichten befreien konnte. Doch auch über den Einzelfall hinaus entfaltet das Urteil Signalwirkung: Es schafft Klarheit für eine Vielzahl ähnlicher Produkte, insbesondere für kombinierte Artikel mit Spiel- und Gebrauchsfunktion. „Nicht jede kunststoffbasierte Umhüllung ist automatisch Verpackung“, so Altenschmidt. „Entscheidend ist die Gesamtfunktion im Produkterlebnis.“ Müller ergänzt: „Die Entscheidung bringt ein Stück Verhältnismäßigkeit und Praxisnähe zurück in die Anwendung des Verpackungsgesetzes.“

Relevanz entfaltet das Urteil auch im Hinblick auf die neue EU-Verpackungsverordnung, die ab August 2026 gelten soll. Dort ist eine nahezu identische Ausnahmeformulierung enthalten, wonach integrale Bestandteile eines Produkts nicht als Verpackung zu werten sind, wenn sie funktional untrennbar mit dem Produkt verbunden sind und gemeinsam verwendet oder verbraucht

---

© 2025 EUWID Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH | Alle Rechte vorbehalten.

**Hinweis zum Urheberrecht** Die einzelnen von EUWID veröffentlichten Artikel, Tabellen und sonstigen Inhalte sind urheberrechtlich geschützt und ausschließlich zum eigenen Gebrauch des Kunden und seiner Mitarbeiter bestimmt. Sofern keine weitergehende Lizenzvereinbarung besteht, darf lediglich ein Ausdruck erstellt werden, der in Form eines betriebsinternen Umlaufs an einem einzelnen, mit dem Kunden vereinbarten Standort weitergegeben wird. Das digitale Verbreiten von EUWID-Inhalten, insbesondere per Intranet oder per E-Mail, betriebsintern, konzernweit oder außerhalb des Unternehmens ist nicht erlaubt und stellt einen Verstoß gegen das Urheberrecht dar. Mehr lesen Sie in unseren FAQ.

werden. Die Osnabrücker Kammer betonte ausdrücklich, dass der Prüfgegenstand – also das Seifenblasenprodukt – diese Anforderungen erfüllt und die Einstufung als Verpackung daher ausscheidet.

---

© 2025 EUWID Europäischer Wirtschaftsdienst GmbH | Alle Rechte vorbehalten.

**Hinweis zum Urheberrecht** Die einzelnen von EUWID veröffentlichten Artikel, Tabellen und sonstigen Inhalte sind urheberrechtlich geschützt und ausschließlich zum eigenen Gebrauch des Kunden und seiner Mitarbeiter bestimmt. Sofern keine weitergehende Lizenzvereinbarung besteht, darf lediglich ein Ausdruck erstellt werden, der in Form eines betriebsinternen Umlaufs an einem einzelnen, mit dem Kunden vereinbarten Standort weitergegeben wird. Das digitale Verbreiten von EUWID-Inhalten, insbesondere per Intranet oder per E-Mail, betriebsintern, konzernweit oder außerhalb des Unternehmens ist nicht erlaubt und stellt einen Verstoß gegen das Urheberrecht dar. Mehr lesen Sie in unseren FAQ.

Datum: 02.07.2025

Autor: Henryk Hielscher

Rubrik: Wettbewerb

## Erst Weltbild, jetzt Gärtner Pötschke und Westfalia | White & Case

Bei der Düsseldorfer Beteiligungsgesellschaft Droege häufen sich die Fehlschläge. Nun steuert die Gruppe um - zumindest ein bisschen.

Laut der "Forbes"-Milliardärsliste lief es für den Düsseldorfer Unternehmer Walter Droege zuletzt recht ordentlich. Er konnte sein Vermögen demnach von 3,3 Milliarden Dollar im Jahr 2024 auf nunmehr 3,9 Milliarden Dollar steigern. Ob Droege auch selbst mit der Performance zufrieden ist?

Zweifel sind angebracht. Immerhin häuften sich in dem von ihm gegründeten Beratungs- und Investmentunternehmen in den vergangenen Monaten die Fehlschläge. Jetzt reagiert die Droege Group und will sich bei ihren Beteiligungen "künftig auf große Unternehmen" fokussieren, teilt eine Unternehmenssprecherin auf Anfrage der WirtschaftsWoche mit.

Vorangegangen waren zwei Pleiten von kleineren Beteiligungsunternehmen. Der Pflanzanbieter Gärtner Pötschke GmbH und die Westfalia Werkzeug Commerce GmbH hatten im Juni Insolvenzanträge gestellt. Bei Westfalia wurde Markus Wischemeyer von der Kanzlei White & Case als vorläufiger Insolvenzverwalter eingesetzt. Um Gärtner Pötschke kümmert sich Christian Holzmann von Brinkmann & Partner.

Droege macht für die Insolvenzen anhaltende wirtschaftliche Schwierigkeiten verantwortlich. Im vergangenen Jahr sei ein deutlich verändertes Nachfra-

geverhalten mit zunehmender Kaufzurückhaltung zu beobachten gewesen, teilt die Unternehmenssprecherin mit - "ein Trend, der aktuell weiter anhält und den Saisonstart in diesem Jahr spürbar verzögert hat". Zudem würden Faktoren wie die zunehmende Preisvergleichbarkeit, Same-Day-Delivery-Angebote und breit aufgestellte Sortimente großer Online- sowie stationärer Händler den Wettbewerbsdruck erhöhen. Dies bekämen vor allem mittelständische Anbieter wie Gärtner Pötschke und Westfalia Werkzeug zu spüren.

### Der Gang zum Insolvenzgericht

Steigende Ansprüche der Kunden beispielsweise "durch kostenlose Rücksendungen, flexible Zahlungsarten sowie ein hoher Servicegrad" hätten die wirtschaftliche Stabilität der beiden Unternehmen zusätzlich belastet, teilt Droege mit. Die Folge: "Trotz intensiver Bemühungen ließ sich die Kostenstruktur nicht nachhaltig an das gesunkene Nachfrageniveau anpassen". Der wirtschaftliche Druck ließ "letztlich keine andere betriebswirtschaftliche Entscheidung zu als den Gang zum Insolvenzgericht."

Insgesamt beschäftigen die beiden Unternehmen rund 130 Mitarbeiter. Aus Droege-Perspektive sind Pötschke und Westfalia damit allenfalls Rand-Engagements. Deutlich wichtiger ist jedenfalls die Entwicklung des börsennotierten Schweizer IT-Großhändlers und Technologieanbieters ALSO Holding,

bei dem Droege die Mehrheit hält. Und doch lassen die Insolvenzanträge aufhorchen. Schließlich hatte Droege im vergangenen Jahr bereits bei der Weltbild-Gruppe die Reißleine gezogen.

Droege hatte den Buchhändler Weltbild 2014 aus einer ersten Insolvenz übernommen und zum Kern seiner WBD2C-Handelsgruppe gemacht. Weitere Unternehmen wurden nach und nach angedockt. 2023 erzielte die Gruppe mit ihren Marken Weltbild, teNeues, Kinderwelt tausendkind, Paul Valentine, Fitz & Huxley, Groundies, Vamos, Westfalia, Gärtner Pötschke, Orbisana und Jokers nach eigenen Angaben einen Umsatz von rund 500 Millionen Euro.

Als Ursache für die Weltbild-Insolvenz wurden 2024 externe Krisen und damit verbundene Störungen der Lieferketten sowie "immense Kostensteigerungen" ins Feld geführt. Zudem habe der "Eintritt neuer aggressiver Anbieter aus dem asiatischen Raum" die "ohnehin angespannte Wettbewerbssituation zusätzlich verschärft". Tatsächlich berichten Insider aber auch über erhebliches Missmanagement im Weltbild-Umfeld. Die Versuche scheiterten, einen Investor für die Handelsgruppe zu finden. Allein für die Kernmarke Weltbild waren 363 potenzielle Käufer angesprochen worden, geht aus einem Bericht des Insolvenzverwalters hervor. Mit 21 Kandidaten wurden demnach Vertraulichkeitsvereinbarungen abgeschlossen, doch "keiner der Interessenten beabsichtigte den Geschäftsbetrieb im Ganzen bzw. in

Teilen und Mitarbeiter zu übernehmen", heißt es im Insolvenzbericht. Das Unternehmen wurde in der Folge abgewickelt. Immerhin, für die WBD2C-Ableger Gärtner Pötschke und Westfalia ging es zu nächst weiter.

So wurde Gärtner Pötschke im Rahmen einer übertragenden Sanierung erneut auf die Droege Group übertragen, die über eine andere Gesellschaft auch Eigentümerin der Betriebsimmobilie am Stammsitz in Kaarst ist. "Die Mitarbeiter des Unternehmens werden übernommen und behalten ihren Arbeitsplatz", hieß es noch im September 2024.

Nur ein paar Monate später folgt nun die nächste Insolvenz von Pötschke. Das Droege diesmal erneut als Käufer auftritt, ist kaum zu erwarten. Zwar schließen die Düsseldorfer "ein erneutes Engagement im Retail-Sektor nicht aus", wie es eine Droege-Sprecherin formuliert. Allerdings soll es nicht mehr um angeschlagene kleinere Anbieter gehen, die zusammengekauft werden. Stattdessen sollen die Restrukturierungsfälle lieber eine Nummer größer sein. Droege richte den "Special Situations"-Fokus künftig auf große Unternehmen aus, teilt die Beteiligungsgesellschaft mit.

Nur, warum die Sanierung großer Firmen einfacher sein soll, als die kleinerer Unternehmen - das bleibt vorerst wohl Droeges Geheimnis.

[Link öffnen](#)



Datum: 02.07.2025

Autor: Nico Kuhlmann

Rubrik: Wettbewerb

## Die KI als Sparringspartner und Lernbegleiter | Beitrag von Nico Kuhlmann, Hogan Lovells

### Juristische Arbeit und künstliche Intelligenz: Die KI als Sparringspartner und Lernbegleiter

von Nico Kuhlmann

02.07.2025

Die KI kann nicht alles, was Juristen können - zumindest noch nicht. Aber sie kann uns bereits bei vielen Aufgaben in unserer täglichen Arbeit unterstützen. Nico Kuhlmann beschreibt die verschiedenen Rollen, die die KI dabei einnehmen kann.

Ein großer Teil der juristischen Arbeit umfasst die Verarbeitung von Sprache. Und dabei kann uns Künstliche Intelligenz (KI) in vielerlei Hinsicht unterstützen.

Aber eines gleich vorweg: KI ist derzeit noch nicht in der Lage, komplexe juristische Dokumente wie Schriftsätze oder Verträge eigenständig zu erstellen - zumindest nicht auf dem Niveau, auf dem wir es in der Regel brauchen. Auch wenn sich das perspektivisch ändern mag, empfiehlt es sich aktuell noch, mit der KI schrittweise am Dokument zu arbeiten: Absatz für Absatz, stets mit klarer Anweisung und sorgfältiger Kontrolle. Die Verantwortung bleibt bei uns - wir behalten das Steuer in der Hand.

Bevor es aber losgeht, muss als erstes das richtige KI-System für die anstehende Aufgabe ausgewählt werden. Die meisten nutzen in der Regel Claude von

Anthropic, Gemini von Google oder eben das bekannte ChatGPT von OpenAI. Das sind alles leistungsstarke Tools, die für viele Aufgaben hervorragend geeignet sind. Welches konkrete Modell innerhalb dieser Tools dann am besten ausgewählt werden sollte, hängt von der einzelnen Aufgabe ab. Einige Modelle stechen durch ihre Wortgewandtheit hervor, andere eher durch das tiefgründige Durchdenken der gestellten Aufgabe.

Da diese Tools auf allgemeinen, großen Sprachmodellen basieren, zeigen sie aber gerade bei der Beantwortung spezifischer Rechtsfragen oft Schwächen. Das liegt vor allem daran, dass sie nicht mit hochwertigen Daten aus dem juristischen Bereich trainiert wurden, die in der Regel hinter eine Paywall liegen. Dies beginnt sich allerdings zu ändern, da immer mehr juristische Verlage mit KI-Anbietern zusammenarbeiten (wie Harvey, Legora oder BRYTER) oder sogar selbst eigene KI-Tools entwickeln (wie Frag den Grüneberg oder den Beck-Chat). Aber selbst dann sollten KI-Antworten stets sorgfältig überprüft werden. Als Grundregel sollte man KI-Tools nie für rechtliche Fragen verwenden, bei denen man nicht in der Lage ist, die Antwort selbst zu kontrollieren.

Die vielen Gesichter der KI: drei Rollen, viele Chancen

Auch wenn das alles vielen längst bekannt ist: In der Praxis sitzen viele Juristinnen und Juristen dennoch regelmäßig vor dem Bildschirm und fragen sich, wie sie KI nun im Arbeitsalltag konkret und sinnvoll einsetzen können. Der Wille ist da - aber es fehlt an der Umsetzung, insbesondere am ersten Schritt.

Eine erste Hilfe kann sein, sich zu überlegen, in welcher Rolle die KI einen unterstützen soll. Denkbar sind beispielsweise die Rollen als kreativer Sparringspartner, eifriger Kollege oder engagierter Lernbegleiter.

Unterstützung als Ideengeber - aber nicht als Entscheider

Die KI kann zuerst die Rolle eines kreativen Sparringspartners einnehmen. Entgegen einigen anderslautenden Meinungen wird die juristische Arbeit in hohem Maße von Kreativität geprägt, und KI kann uns dabei unterstützen, noch kreativer zu sein.

Die Vorgehensweise ist dabei unabhängig vom Rechtsbereich immer die gleiche: Man bittet die KI, eine Vielzahl von Vorschlägen für eine bestimmte Aufgabe zu generieren. Die generierten Vorschläge werden anschließend bewertet und weiter verfeinert.

Im Markenrecht spielt beispielsweise bei der Verwechslungsgefahr die Ähnlichkeit der sich gegenüberstehenden Marken eine wichtige Rolle. Um Argumente dafür zu finden, kann man einfach die KI bitten, zehn Gründe aufzulisten, warum sich die Marken ähnlich sind oder nicht - je nachdem was man argumentieren möchte.

Oder bei der Überarbeitung einer Klausel in einem Vertragsentwurf findet man einfach keine gute Formulierung, die die eigenen Interessen besser zum Ausdruck bringt. Auch hier liefert die KI Vorschläge

auf Knopfdruck.

Nicht alle Vorschläge der KI werden immer perfekt sein, aber die meisten sind in der Regel ausreichend nützlich. Die guten Vorschläge können dann weiter verbessert werden. Diese Vorgehensweise ist oft auch schneller, als sich alles selbst auszudenken - und die KI kommt möglicherweise sogar auf Ideen oder Vorschläge, auf die man selbst nicht gekommen wären.

Unterstützung im juristischen Arbeitsalltag - aber mit klarer Aufgabenverteilung

Zweitens kann man sich KI als einen eifrigen Kollegen vorstellen. Derzeit kann KI noch keinen juristischen Job vollständig selbst übernehmen. Die KI kann jedoch bei vielen kleinen Aufgaben, die Teil der Arbeit sind, behilflich sein. Die Frage lautet daher: Welche Aufgaben sollten wir stets selbst erledigen? Welche Aufgaben sollten wir gemeinsam mit KI bewältigen? Und welche Aufgaben können wir vollständig der KI überlassen?

Die derzeit wahrscheinlich größte Kategorie sind delegierte Aufgaben. Das sind Aufgaben, die wir der KI überlassen, deren Ergebnisse wir aber anschließend kritisch überprüfen. Diese Aufgaben sind oft zeitaufwendig oder monoton. Die KI kann diese Aufgaben aber oft schneller und einfacher erledigen als wir. Ein gutes Beispiel ist das Zusammenfassen oder Auswerten von Dokumenten.

Zudem gibt es automatisierte Aufgaben. Das sind Aufgaben, die wir vollständig an die KI übergeben, ohne die Ergebnisse zu überprüfen. Dies dürfte zumindest derzeit eine eher kleine Kategorie sein. Aber es gibt auch bereits unzählige Tools im Internet, die eine rechtliche Ersteinschätzung eines Problems liefern - und das alles ohne menschliche Aufsicht.

In Zukunft werden sich die Grenzen zwischen diesen Kategorien verschieben und immer mehr Aufgaben werden delegiert und sogar automatisiert werden. Und am Ende wird alles, was automatisiert werden kann, auch automatisiert werden. Auch oder insbesondere im rechtlichen Bereich.

Unterstützung beim kontinuierlichen Wissensaufbau - von Studium bis Beruf

Drittens kann KI als engagierter Lernbegleiter fungieren. Das Lernen hört nie wirklich auf - egal, ob man noch an der Universität oder im Referendariat ist oder bereits im Berufsleben steht. KI kann dabei helfen, besser und schneller zu lernen.

Die KI-Tools können zum Beispiel komplexe Sachverhalte in einfachen Worten erklären, Fragen beantworten, Übungen individuell anpassen und sogar Feedback geben. Einige KI-Tools sind bereits in der Lage, Falllösungen von Jurastudierenden zu überprüfen und Verbesserungsvorschläge für ihre Argumentation zu unterbreiten (wie Legal Writer oder Deep Write).

Beim Umgang mit umfangreichen Fachtexten - etwa juristischen Fachartikeln, neuen Gesetzestexten oder komplexen Gerichtsentscheidungen - kann KI zudem dabei unterstützen, den Einstieg zu erleichtern. Die KI erstellt auf Anfrage Zusammenfassun-

gen oder Zeitachsen, die einen schnellen Überblick ermöglichen, noch bevor man sich vertieft mit dem Originaltext auseinandersetzt. Während der Lektüre lassen sich bei Verständnisfragen darüber hinaus gezielte Rückfragen formulieren. Tools wie NotebookLM von Google gehen noch einen Schritt weiter und bieten sogar die Möglichkeit an, aus umfangreichen Dokumenten automatisch einen kurzen Podcast zu machen, um die Inhalte unterwegs anhören zu können, etwa auf dem Arbeitsweg.

Zusammengefasst lässt sich sagen: Künstliche Intelligenz kann Juristinnen und Juristen auf vielfältige Weise unterstützen - wenn man weiß, in welcher Rolle man sie richtig einsetzt.

Wer KI mit Bedacht nutzt, klein anfängt, experimentiert und offen für neue Möglichkeiten bleibt, wird den Mehrwert schnell erkennen. Man muss kein Technikexperte sein, um KI im Alltag zu nutzen - Neugierde genügt.

Der Autor Nico Kuhlmann ist Rechtsanwalt und Senior Associate bei **Hogan Lovells** Int. LLP in Hamburg. Er beschäftigt sich mit Geistigem Eigentum, digitalen Geschäftsmodellen und dem Einsatz von Legal Tech und KI im Kanzleialltag. Auf LinkedIn und YouTube teilt er regelmäßig Einblicke in die digitale Transformation des Rechts.

[Link öffnen](#)



Datum: 03.07.2025

Autor: Maybrit Martschin

Rubrik: Branche und Kanzleimarkt

## Neue EU-Regeln beflügeln ELTIF

**Europa braucht private Investitionen. Um den Einstieg für Privatanleger zu vereinfachen, wurde der ELTIF entwickelt. Lange tat sich wenig, doch mittlerweile ist Schwung in den Markt gekommen.**

Schon lange bevor die Bundesregierung ihr Finanzpaket von 500 Milliarden Euro für Infrastruktur auf den Weg brachte und er Bundeskanzler wurde, hatte Friedrich Merz auf das Potential ungenutzter Geldbestände auf deutschen Konten hingewiesen. Damit könnten innovative Unternehmen finanziert werden, bezahlbarer Wohnraum, Solarparks, Rechenzentren und anderes mehr.

Auch für das Depot können solche privaten, weil nicht an öffentlichen Märkten gehandelten Anlagen sinnvoll sein - etwa, um sich von der Unsicherheit in diesen unabhängiger zu machen und höhere Renditen zu erzielen. Schon seit 2015 gibt es in Europa ein Vehikel zum Investieren in alle diese privaten Anlageformen: den "European Long-Term Investment Fund", kurz ELTIF. Von Infrastruktur über Immobilien bis zu Private Equity und Private Debt kann der Fonds auch gemischt in Sachwerte investieren. Ziel ist es, professionellen Investoren und Kleinanlegern leichter Zugang zu diesen alternativen Anlagen zu verschaffen.

Vor allem für Privatanleger ist der ELTIF durch neue Regeln und Regulierungsstandards seit dem vergangenen Jahr zugänglicher geworden. Die zuvor geltende Mindestanlage summe von 10.000 Euro fiel

ebenso weg wie die Vorgabe, als Anleger mindestens über ein Vermögen von 100.000 Euro zu verfügen. Auch ist es nunmehr unter bestimmten Bedingungen möglich, aus den lang laufenden Fonds wieder auszusteigen, bevor deren Endfälligkeit erreicht ist. Das ist auch Kern der neu eingeführten Evergreen-Struktur, nach der ELTIFs auch ohne zeitliche Begrenzung aufgelegt werden können. Dadurch können Anleger während der Laufzeit ein- und aussteigen, und die Fonds werden liquider. Bei der Zusammenstellung ihres Portfolios können Fondsmanager zudem flexibler agieren, etwa bei der Gewichtung liquider und illiquider Anlagen. Nun hoffen viele, dass der ELTIF-Markt, der sich bisher eher gemächlich entwickelt hat, an Dynamik gewinnt.

Die Ratingagentur Scope will einen Durchbruch schon erkennen: Ihren Daten nach sind im vergangenen Jahr insgesamt 55 ELTIFs neu aufgelegt worden, deren Gesamtzahl damit auf 150 steigt. Scope schätzt, dass in den kommenden zwölf Monaten mindestens 80 weitere ELTIFs hinzukommen werden. Das Volumen soll demnach bis Ende 2027 auf 65 bis 70 Milliarden Euro steigen. Mit einem Anteil von rund 37 Prozent haben französische Anleger das meiste Kapital in die Produkte investiert, an zweiter Stelle folgen italienische mit 17, dann deutsche Anleger mit 14 Prozent.

In Deutschland entfällt der Großteil des investierten Volumens auf den Bereich Infrastruktur, an zweiter Stelle folgten mit 27 Prozent Investitionen in nicht

börsennotierte Unternehmen, Private Equity. Fast die Hälfte des gesamten EL-TIF-Volumens in Deutschland vereint mit 1,6 Milliarden Euro dabei der Fonds Klimavest der Commerz Real auf sich. Er richtet sich an Privatanleger, investiert in Solar- und Windkraftanlagen und gilt mittlerweile als größter ELTIF in Europa. Gestartet ist der Klimavest im Jahr 2020 - da war die ELTIF-Verordnung schon fünf Jahre alt. "Das Konzept war damals in der Breite noch sehr unbekannt. Wir mussten den Mitarbeitern im Vertrieb erst mal erklären, was ein ELTIF ist und wie er funktioniert", sagt Fondsmanager Timo Werner. Über den Punkt ist man inzwischen weit hinaus. Heute zählt der Klimavest rund 20.000 Anleger. "Wir waren selbst positiv überrascht, wie gut der Fonds am Markt angekommen ist." Werner erklärt sich den Erfolg damit, dass die Commerz Real, statt erst Geld einzusammeln, zunächst aus eigenen Mitteln ein Portfolio an Solar- und Windparks aufbaute. Ein Risiko, blind investieren zu müssen, bestand damit nicht. "Unsere Assets haben von Tag eins an Strom produziert, wir konnten direkt eine Performance aufzeigen und Ausschüttungen tätigen." Aktuell beziffert Klimavest den Wertzuwachs auf 3,5 Prozent. Vom bloßen Stromverkauf will Commerz Real nun auch in den Transport von Strom einsteigen und hat dafür Teile des Netzes von Amprion erworben.

Mit den neu geltenden Regeln ziehe der Wettbewerb deutlich an. Viele neue ELTIF-Fonds würden aufgelegt, beobachtet Werner. "Aber man sieht auch, dass das Kapital zurückhaltend ist. Das Vertriebsgeschäft bei Privatanlegern stockt in der Breite immer noch." Zwar seien einerseits Hürden, wie die aufwendige Vermögensprüfung abgeschafft worden, andererseits neue hinzugekommen. "Die unterschiedlichen Kündigungsfristen, Mindesthaltedauern und Liquiditätsquoten, die Fonds vorhalten, machen den Vertrieb wieder komplexer. Für jeden ELTIF müssen diese Vorgaben bei Vertriebspartnern und Abwicklungsplattformen einzeln programmiert werden."

So können Anteile an dem einen ELTIF schon nach drei Monaten gekündigt werden (beim Klimavest ist dies sogar täglich möglich), an einem anderen aber erst nach einem Jahr. Dies muss entsprechend hinterlegt sein, damit Rückzahlungen reibungslos funktionieren. Werner fordert deswegen einen einheitlichen Standard wie bei Infrastruktursondervermögen-Fonds nach deutschem Kapitalanlagegesetz: Anteile können zu festgelegten Terminen, höchstens einmal halbjährlich und mindestens einmal jährlich zurückgegeben werden.

Dieses 2021 eingeführte nationale Vehikel funktioniert ähnlich wie ein Infrastruktur-ELTIF. Allerdings erwerben die Fonds Solaranlagen nicht direkt und handeln Energie an der Strombörse, sondern investieren in Unternehmen, die etwa Solaranlagen betreiben. Ein ELTIF ist um einiges flexibler und nicht auf den Bereich Infrastruktur beschränkt. Ob es also weiterhin beide Investmentvehikel geben muss, ist eine Frage, die sich auch Fondsmanager stellen.

Die Hamburger Investmentverwaltungsgesellschaft Aquila Capital etwa hat sich bewusst gegen das deutsche Modell und für den reformierten "ELTIF 2.0" entschieden. Seit 2024 ist ihr Privatanleger-Fonds AC One Planet am Markt, der ebenfalls vor allem in Infrastrukturanlagen wie Solar- und Windparks investiert. Laut Scope ist der AC One Planet einer von drei ELTIFs, die im vergangenen Jahr mehr als 100 Millionen Euro eingesammelt haben. Für die Hamburger war das ein wichtiger Meilenstein: "Die Überschreitung der 100Millionen-Grenze hat sich wie ein Beschleuniger auf das Marktinteresse ausgewirkt. Seitdem kommen nach und nach neue Vertriebspartner hinzu, und der AC One Planet wird inzwischen aktiv angefragt", sagt Fondsmanager Simon Laier.

Aktuell befinden sich eigenen Angaben zufolge rund 232 Millionen Euro im Fonds, weitere 40 Millionen

seien gezeichnet. Auch hier wird wahrgenommen, dass das Interesse an ELTIFs zunimmt, gerade im Infrastrukturbereich: "Auch, weil das Thema Investitionsstau im Bereich Infrastruktur zu Recht eine immer höhere mediale Aufmerksamkeit bekommt. Hinzu kommt die Debatte um die Energiewende", sagt Max Sergelius, der bei Aquila für die Struktur des Fonds zuständig ist. Er betrachtet das Format ELTIF als "europäisches Gütesiegel". Es stehe dafür, dass bestimmte Standards eingehalten würden - und für einen europaweit möglichen Vertrieb.

Letzteres hebt auch Timo Werner von Klimavest hervor, auch wenn die deutschen Anbieter dies praktisch bisher kaum tun. Sowohl Commerz Real als auch Aquila bieten ihr Produkt bisher nur im deutschen Markt und in Luxemburg an, wo die Fonds registriert sind. Laut Rechtsanwalt Stefan Staedter, der für die Kanzlei Arendt & Medernach im ELTIF-Bereich einen Großteil des luxemburgischen Marktes berät, gibt es davon nur wenige Ausnahmen. "Die Chance, über das nationale Produkt hinauszugehen und einen luxemburgischen Fonds für den internationalen Vertrieb zu benutzen, um aktiv mehr Geld zu bekommen und so ein größeres Investitionsvolumen aufzubauen, steht bislang noch in der zweiten Reihe."

Es sind vor allem bürokratische und sprachliche Hürden, die Fondsgesellschaften derzeit davon abhalten, ihre Produkte im Ausland anzubieten. Zwar gebe es den einheitlichen Vertriebspass, aber die technische Orderabwicklung funktioniere von Land zu Land unterschiedlich, betont Sergelius. Hinzu kommt, dass alle Dokumente wie Informationsblätter übersetzt werden müssen. "Das ist komplex, und damit gehen auch Haftungsrisiken einher", sagt Werner.

In Frankreich, Italien oder Spanien ist zudem die Konkurrenz durch heimische Anbieter zumindest im Publikumsgeschäft hoch. Anders als in Deutsch-

land gibt es dort besondere Anreize für Privatanleger, in heimische Produkte zu investieren. Französische Anleger können ELTIFs etwa im Rahmen einer Lebensversicherung oder der privaten Altersvorsorge nutzen. "Ein französischer Fonds ist die *conditio sine qua non*, stellt also die Bedingung dar, dass man als Lebensversicherer in das Produkt investieren kann", sagt ELTIF-Kenner Staedter. Auch im Rahmen der Altersvorsorge sei ein französischer ELTIF obligatorisch. "Auf europäischer Ebene stellt sich die Frage, inwiefern diese französische Praxis europarechtskonform ist", gibt Staedter zu bedenken.

Die Anreizpolitik in anderen Ländern müsse trotzdem kein Nachteil für Anbieter von außerhalb sein, findet Benjamin Fischer von Blackrock. Er leitet in Deutschland den Bereich Banken und strategische Kunden. Seine ELTIFs vertreibt das Unternehmen von Beginn an europaweit und profitiert dadurch von Skaleneffekten, die auch den Kunden zugutekämen. "Wir sehen in ganz Europa eine rege Nachfrage nach unseren ELTIFs - auch aus Frankreich und Italien", sagt Fischer. Er beobachtet, dass auch in Deutschland der Vertrieb nicht mehr hakt. "Man braucht nur Geduld."

Fischer geht davon aus, dass im zweiten Halbjahr 2025 die Zahl der Produkte deutlich steigen wird. Blackrock selbst plant, eine Produktfamilie zu launchen - ähnlicher der hauseigenen ETF-Strategie. Der Vermögensverwalter, der im Jahr 2019 als zweiter Anbieter in Deutschland früh mit einem Private-Equity-ELTIF startete und 2021 einen Infrastruktur-ELTIF auflegte, hat im Frühjahr zwei ELTIFs nach den neuen Regeln an den Start gebracht: einen mit Fokus auf Private Equity und einen sogenannten "Multi Alternatives", der in verschiedene private Anlagen investiert. Weitere ELTIFs für Infrastruktur, Private Credit und Immobilien sollen folgen.

PRO FINANZEN

Alles Wichtige zu Geldanlage, Vermögen und Vorsorge

Neuerdings arbeitet Blackrock mit dem Neobroker Scalable zusammen. Da die Vermögensprüfung mit der neuen EU-Verordnung einfacher geworden ist, Orderstrecken voll automatisiert ablaufen und ELTIFs als "Endlos-Fonds" sparplanfähig werden, sieht Fischer Vorteile. "Man wird sehen, dass ELTIFs künftig in Deutschland nicht nur im klassischen Beratungsgeschäft angeboten werden, sondern auch über Vermögensverwaltungen, Versicherungsmäntel und digitale Vertriebskanäle wie Neobroker." Von 10.000 Euro an können Anleger einsteigen. "Es ist wichtig, dass Anleger sich bewusst sind, dass der ELTIF ein Portfoliobaustein sein kann und weniger liquide als ein ETF ist", sagt Fischer. Auch der Neobroker Nao und das Fintech Moonfare bieten entsprechende Produkte an. Bei Blackrock können ELTIFs monatlich gekauft und vierteljährlich zur Rückgabe angemeldet werden. Dafür hält der Fonds 20 Prozent des Volumens in liquideren Anlageformen vor, um Rückgaben bedienen zu können.

Dass der digitale Vertrieb zunehmen wird, glaubt man auch bei Aquila und der Commerz Real. Letztere verfügt schon über eine digitale Zeichnungsstrecke. Trotzdem sind sich Sergelius und Werner einig, dass der analoge Vertrieb weiter gebraucht werde. "Der ELTIF ist als Produkt, das im Kern außerbörslich investiert, noch nicht so bekannt wie ein Aktien-

ETF", sagt der Aquila-Manager. Ein persönliches Gespräch diene dazu, über Chancen und Risiken aufzuklären.

Was sich für die meisten Anbieter erst mal nicht ändern wird, ist der Standort. Der Großteil der ELTIFs - die französischen ausgenommen - wird in Luxemburg aufgelegt. "Der Vorteil in Luxemburg liegt eindeutig an der Präsenz von Dienstleistern", sagt Stadter. Außerdem sei der Standort neutral. "Luxemburg steht für Europa, es gibt keine nationalen Interessen."

Die Investmentgesellschaft Munich Private Equity wagt nun trotzdem einen Versuch in Deutschland. Ihren ersten geschlossenen ELTIF hat sie im Februar bei der Bafin registriert. "Aus Überzeugung", sagt Vorstandsmitglied Nico Auel. Zwar dauere der Prozess länger, doch habe man an gute Erfahrungen mit früheren Publikumsfonds anknüpfen wollen. Auch sei der Marketingaspekt nicht unerheblich. "Deutschland ist ein Benefit, Anleger verbinden damit positive Assoziationen", sagt Auel. Erste Kunden sollen deswegen zunächst im deutschsprachigen Raum erreicht werden - ab einer Beteiligung von 5000 Euro. Um sich gegen die Konkurrenz durchzusetzen, müssen die Münchener allerdings zeigen, dass sie auch Rendite bringen können. Wobei Anleger - wie bei Private Equity üblich - bis zur Auszahlung fünf Jahre warten müssen. "Deutsch" als Verkaufsargument wird allein nicht ausreichen.



Datum: 03.07.2025

Autor: -

Rubrik: Branche und Kanzleimarkt

## Erschreckend ineffiziente Justiz

### Überlange Verfahren untergraben das Vertrauen in den Rechtsstaat.

Fast ein Jahrzehnt nach Bekanntwerden des VW-Dieselskandals endet das Strafverfahren gegen den ehemaligen Konzernchef Martin Winterkorn (78) vorläufig - nicht mit einem Urteil, sondern aus gesundheitlichen Gründen. Was bleibt, ist ein schaler Beigeschmack. Denn der Eindruck drängt sich auf: In Deutschland zieht sich die juristische Aufarbeitung wirtschaftlicher Vergehen so lange hin, dass sie bei älteren Beschuldigten oft im Sande verläuft. Rechtsstaatlich ist das ein Problem.

Natürlich ist es legitim und notwendig, dass ein Beschuldigter verhandlungsfähig ist. Aber das Grundproblem liegt tiefer: Die Ermittlungsverfahren in Deutschland dauern oft viel zu lange. Im Fall Winterkorn brauchte allein die Staatsanwaltschaft viele Jahre, um Anklage zu erheben. Und das ist kein Einzelfall. Ob Cum-Ex, Wirecard oder Volkswagen - komplexe Wirtschaftsverfahren geraten hierzulande regelmäßig in eine jahrelange juristische Endlos-

schleife.

Ein Blick in die USA zeigt, dass es anders geht: Dort wurden zwei VW-Manager 2017 zu Haftstrafen verurteilt - keine zwei Jahre nach dem Auffliegen des Skandals. Auch in anderen spektakulären Fällen zeigt sich die amerikanische Justiz deutlich effizienter. Die Theros-Gründerin Elizabeth Holmes, die Investoren mit leeren Versprechen über eine revolutionäre Bluttesttechnologie betrog, wurde 2022 zu elf Jahren Haft verurteilt. Und Sam Bankman-Fried, Gründer der Kryptoplattform FTX, stand weniger als ein Jahr nach dem Milliardenbetrug vor Gericht und wurde 2024 zu 25 Jahren Gefängnis verurteilt.

In Deutschland dagegen scheint es fast normal, dass wirtschaftsstrafrechtliche Verfahren zehn Jahre oder länger dauern - ohne dass es zu einem Urteil kommt. Das ist nicht nur ein Problem für die individuelle Gerechtigkeit, sondern beschädigt das Vertrauen in den Rechtsstaat insgesamt. Ein moderner Rechtsstaat muss schneller sein - sonst spielt er mit seiner Legitimation.





Datum: 02.07.2025

Autor: Ltv Redaktion

Rubrik: Branche und Kanzleimarkt

## German Legal Tech Summit: Hannover wird im Dezember zum Hotspot der Legal Tech-Szene

Unter dem Motto "Next Level Law" versammeln sich am 4. Dezember 2025 die führende Köpfe aus den Bereichen Recht, Technologie und Wirtschaft im Convention Center Hannover. Beim German Legal Tech Summit dreht sich an diesem Tag alles um wegweisende Technologien und Geschäftsmodelle, die das Rechtswesen revolutionieren werden. Erwartet werden mehr als 800 Teilnehmende, die sich in Vorträgen, Panels, Workshops, Masterclasses und Start-up-Pitches über aktuelle Entwicklungen austauschen.

### Neue Doppelspitze im German Legal Tech Hub

Jörg Offenhausen teilt sich in Zukunft die Geschäftsführung mit Dr. Benedikt M. Quarch. Quarch (Jahrgang 1993) ist Mitgründer des Düsseldorfer Legal-Tech-Start-ups RightNow, "Deloitte Fast 50-Gewinner" 2021 und wurde 2020 in das "Forbes 30 Under 30"-Ranking aufgenommen. Der promovierte Jurist und Betriebswirt baute bereits als Abiturient mit dem Deutschen Gründerpreis für Schüler:innen sein erstes Unternehmen auf und hat seit 2016 mehrfach bewiesen, wie sich Technologie und juristische Expertise verbinden lassen. "Die Doppelspitze verbindet bewährte Erfahrung mit unternehmerischen Tatendrang", so Jörg Offenhausen. "Gemeinsam treiben wir die Vision des GLTH weiter voran und setzen neue Maßstäbe in der Legal-Tech-Szene. Quarch ergänzt: "Ich freue mich sehr, den German Legal Tech Hub in eine neue Wachstumsphase zu

führen. Mein Fokus liegt darauf, Start-up-Dynamik, wissenschaftliche Forschung und berufliche Praxis im Rechtsmarkt noch enger zu verzahnen. Der German Legal Tech Summit 2025 bietet dafür die perfekte Bühne: eine dynamische Plattform, auf der visionäre Ideen auf geballte Expertise treffen."

Keynote: Prof. Dr. Harald Welzer

Prof. Dr. Harald Welzer, Sozialpsychologe und Direktor der FUTURZWEI. Stiftung Zukunftsfähigkeit und Sprecher des Rates für Digitale Ökologie referiert zum Thema "Künstliche Intelligenz im gesellschaftlichen Ökosystem: Ethik, Demokratie und Nachhaltigkeit". Welzer sagt: "KI ist mehr als ein technisches Werkzeug - sie formt unsere Gesellschaft, unsere Werte und unsere Zukunft, und zwar zum Guten oder zum Schlechten. Wir müssen sie also mit Verantwortung und Weitblick gestalten".

### Young Professional Board

Unter der Leitung von Lukas Pagel formiert sich das Young Professional Board des Summits als agile Thinktank-Crew. Gemeinsam mit weiteren Nachwuchsprofis gestaltet er den German Legal Tech Summit 2025 als Plattform für frische Ideen, einen niedrighschwelligen Zugang für ein jüngeres Publikum und dynamische Impulse. "Wir wollen zeigen, wie Legal Tech von der Generation Z und beyond vorangetrieben wird: mit Experimentierfreude, echtem

Praxisnutzen und dem Mut, alte Strukturen zu überdenken", sagt Pagel.

Top-Themen und Formate des GLTS 2025:

Agentic AI & Hyperautomatisierung: automatisierte Vertrags- und Fristen-Workflows

Digital Courtroom: virtuelle Verfahren und digitales Beweismanagement

Legal Operations & Data-Driven Value: Prozess-Audit bis ROI-Steigerung

alternative Legal Services: Outsourcing, neue Geschäftsmodelle und flexible Honorare

Talent & Newskilling: Upskilling, Future-Proof-Strategien und Employer Branding

Ethik & Compliance: EU-KI-Verordnung, Datenschutz und Governance

Das Event bietet der Rechtsbranche eine Plattform, um die neuesten Entwicklungen der Legal-Tech-Branche hautnah zu erleben, wertvolle Kontakte zu knüpfen und wegweisende Technologien in Aktion

[Link öffnen](#)

zu sehen. Das Programm reicht von Keynotes, hochkarätiger Referenten und informativen Breakout-Sessions über tiefgehende Podiumsdiskussionen, Hands-on-Workshops und praxisorientierte Masterclasses. Darüber hinaus liefert das Format "Legal Fight Club" erneut spannende Start-up-Pitches.

In den Ausstellungsbereichen "Solution Hub" und "AI Innovation Lab" präsentieren Unternehmen ihre technischen Lösungen aus dem Legal-Tech-Bereich. Und beim Speed-Dating und den Roundtables können die Teilnehmer direkt in den Austausch gehen.

Jochen Köckler, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Messe AG, sagt: "Der German Legal Tech Summit 2025 setzt Maßstäbe für die Zukunft der Rechtsbranche. Wir freuen uns auf innovative Lösungen und den Austausch mit Vordenker:innen."

GLTS - Kongress-Festival - Tickets:

Der Ticketshop ist geöffnet unter: [www.germanlegaltechsummit.com/de/tickets](http://www.germanlegaltechsummit.com/de/tickets)

