

Deutscher
AnwaltSpiegel

Ausgabe 14 // 10. Juli 2013

www.deutscher-anwaltspiegel.de

Das Online-Magazin für Recht, Wirtschaft und Steuern



In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge aus den Bereichen:

*Kartellrecht/Patentrecht • Kartellrecht • Arbeitsrecht
Immobilienrecht • Kommentar • Blick ins Ausland*

Außerdem News aus den Bereichen: Rechtsprechung, Deals, Sozietäten, Personal

_ Kartellrecht/Patentrecht 3	_ Arbeitsrecht..... 10	_ Kommentar 17
„Pay for Delay“-Vereinbarungen – Kartellrecht sticht Patentrecht? Von Ute Zinsmeister und Maria Held, München 3	Der Fall „medsonet. – Die Gesundheitsgewerkschaft“ – Nach Rücknahme der Rechtsbeschwerde zum BAG steht die fehlende Tariffähigkeit von medsonet fest Von Dr. Eva Rütz, LL.M., Köln ... 10	Die PartG mbB – nach langer Reise endlich am Ziel – Das neue Recht ist ein Gewinn für die Praxis Von Markus Hartung, Berlin 17
_ Kartellrecht 6	_ Immobilienrecht..... 12	_ Blick ins Ausland 19
Obergrenze statt Kappungsgrenze – Kartellverstöße demnächst billiger? Von Nico Just, LL.M., Köln..... 6	Die Mietrechtsreform 2013 – Auswirkungen auf energetische Modernisierungen sowie Räumungsverfahren und Räumungsvollstreckung Von Dr. Etienne Richthammer und Sabine Meinert, LL.M., München.. 12	The UK Limited Liability Partnership – The Hidden Dangers “Members” are not “Partners”, and has the holy grail really been discovered? By Roderick l’Anson Banks, London 19
_ Arbeitsrecht..... 8		
Bestimmtheit einer ordentlichen Kündigung – BAG: Arbeitnehmer muss Ende des Arbeitsverhältnisses „unschwer ermitteln“ können Von Dr. Ralf Busch und Philip Herbst, München 8		

E ditorial



Prof. Dr. Thomas Wegerich
Herausgeber
Deutscher AnwaltSpiegel

Liebe Leserin, lieber Leser,

zum 01.07. haben wir die Sozietät Klinkert Zindel Partner als neuen Strategischen Partner gewinnen können. Ebenfalls neu an Bord ist unser Kooperationspartner STP Informationstechnologie AG, einer der führenden Softwarehersteller im Rechtsmarkt. Nach inzwischen mehr als vier Jahren ist der Anwalt-Spiegel ja bestens positioniert an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Sozietäten. Wir freuen uns daher sehr darüber, dass unser Partnerkreis durch zwei weitere renommierte Player bereichert wird.

Sie denken – wie manch anderer – darüber nach, Ihre Kanzlei in eine englische LLP umzuwandeln? – Das sollten Sie nicht tun, ohne den Beitrag von Roderick l’Anson Banks zu kennen, der die Vor- und Nachteile dieser Rechtsform aufzeigt. Mr. l’Anson Banks ist in Großbritannien der führende Experte auf diesem Gebiet; er wird sich zukünftig häufiger im Anwalt-Spiegel zu Wort melden. Längst bekannt (nicht nur) als Autor ist Markus Hartung. Lesen Sie seinen Kommentar über ein Happy End: Das neue „PartG mbB“ ist da, also die deutsche Alternative zur LLP.

Ihr

Thomas Wegerich

News & Services

Rechtsprechung 22	Personal..... 28	Strategische Partner,
Deals 24	Fachbeirat..... 30	Kooperationspartner und
Sozietäten..... 27	Kontakte und Ansprechpartner ... 32	Impressum 33

„Pay for Delay“-Vereinbarungen – Kartellrecht sticht Patentrecht?

Die Europäische Kommission verhängt erstmals Geldbußen wegen Verzögerung der Markteinführung von Generika

Von Ute Zinsmeister und Maria Held



„Unter keinen Umständen ist es hinnehmbar, dass ein Unternehmen seine Wettbewerber bezahlt, damit sie sich vom Markt fernhalten und die Markteinführung kostengünstigerer Arzneimittel verzögert werden kann. Vereinbarungen dieser Art gehen direkt zu Lasten der Patienten und schaden den nationalen Gesundheitssystemen, die ohnehin unter enormen Sparzwängen stehen. Derartige wettbewerbswidrige Verhaltensweisen werden von der Kommission nicht geduldet.“

Mit diesen Worten erklärte der für Wettbewerbspolitik zuständige Vizepräsident der Kommission, Joaquín Almunia, unmissverständlich die Entscheidung der Europäischen Kommission („Kommission“) vom 19.06.2013 in dem Kartellverfahren „Citalopram“ (Az. COMP/39226 – „Lundbeck“). In diesem Verfahren verhängte die Kommission erstmals Geldbußen wegen Verzögerung der Markteinführung von Generika – gegen den Originalhersteller Lundbeck in Höhe von 93,8 Millionen Euro und gegen vier Generikahersteller (Alpharma, Arrow, Merck ▶

Die Produktion von Generika macht viele Originalhersteller nervös – aber darf die Markteinführung gezielt verzögert werden?

KGaA/Generics (UK) und Ranbaxy) in Höhe von insgesamt 52,2 Millionen Euro.

Hintergrund der Entscheidung

Nach Ansicht der Kommission hatte Lundbeck im Jahr 2002 mit den Generikaherstellern vereinbart, dass diese die Markteinführung günstigerer, generischer Versionen seines Blockbusters Citalopram (Wirkstoff für Antidepressiva) „verzögern“.

Nachdem das Erzeugnispatent für das Citalopram-Molekül 2003 abgelaufen war, hätten, so die Kommission, die Generikahersteller die Möglichkeit gehabt, generische Versionen von Citalopram zu verkaufen, ohne (weiterhin bestehende Verfahrens-)Patente von Lundbeck zu verletzen. Einer der Wettbewerber hatte sogar schon mit dem Verkauf seiner generischen Version von Citalopram begonnen. Da jedoch Lundbeck für den Verzicht auf den Markteintritt viel Geld, den Aufkauf der Generikabestände (um diese dann zu vernichten) und die Zusage von Gewinngarantien in einer Vertriebsvereinbarung bot, sahen die betroffenen Generikahersteller letztlich von einem Markteinstieg ab. Im Endergebnis zahlte Lundbeck damit nach Auffassung der Kommission den Generikaherstellern viele Millionen Euro für die Verzögerung des Markteintritts, weswegen die Kommission solche Vereinbarungen auch als „Pay for Delay“ oder „Reverse Payment-Settlements“ bezeichnet.

Nach Ansicht der Kommission schließen solche Vereinbarungen potentielle Wettbewerber aus und stellen damit einen schweren Verstoß gegen das Kartellverbot in Art. 101 AEUV dar – zum Schaden von Patienten und Krankenkassen, die deswegen in diesem Fall länger auf das teurere Originalpräparat Citalopram angewiesen

waren. Dass interne Dokumente hier von der Gründung eines „Clubs“ und von einem „Haufen \$\$\$“ sprachen, der auf die beteiligten Unternehmen verteilt werden sollte, bestärkte die Kommission in ihrer Auffassung.

Vorbild USA?

Mit ihrer Entscheidung ist die Kommission nicht allein: Am 17.06.2013 entschied der US Supreme Court in dem Verfahren „Federal Trade Commission vs. Actavis“, dass „Reverse Payment-Settlements“ kartellrechtlich kritisch zu prüfen seien, auch wenn die Settlement-Vereinbarung nicht über den Schutzbereich des in Frage stehenden Patents hinausgehen sollte. Letztlich sei jeder Fall eine Einzelfallentscheidung nach der im Rahmen der im amerikanischen Recht geltenden „Rule of Reason“, bei der alle wettbewerbsfördernden und -behindernden Auswirkungen und alle patentrechtsrelevanten Umstände geprüft und gegeneinander abgewogen werden sollten.

Der US Supreme Court ist damit weder der Auffassung der Federal Trade Commission gefolgt, die solche Vereinbarungen grundsätzlich für kartellrechtswidrig hält, noch dem vorinstanzlichen Berufungsgericht, welches darauf abstellte, ob sich die Vereinbarung im Schutzbereich des Patents bewegt und die zugrundeliegende Auseinandersetzung nicht nur zum Schein geführt wird.

Rechtsunsicherheit besteht weiterhin

Welchen Ansatz am Ende die Kommission in ihrer Citalopram-Entscheidung angewandt hat, insbesondere ob die Kommission eine Vereinbarung wie in dem Citalopram-Fall grundsätzlich als unzulässig sieht oder nur

ausnahmsweise bei Hinzutreten besonderer Umstände, ist nach wie vor offen und wird erst mit der Veröffentlichung der Kommissionsentscheidung beantwortet werden. Bis dahin besteht Rechtsunsicherheit hinsichtlich verschiedener einzelner Aspekte.

Insbesondere ist eine zentrale Frage nicht geklärt: Wie viel darf es Original- und Generikaherstellern wert sein, einen (unter Umständen jahrelangen) Patentstreit durch Settlement zu beenden? Lässt jegliche Zahlung einer Geldsumme oder nur eine auffällig hohe, unver-

„Nach Ansicht der Kommission schließen „Pay for Delay“-Vereinbarungen potentielle Wettbewerber aus und stellen damit einen schweren Verstoß gegen das Kartellverbot dar.“

hältnismäßige eine Vereinbarung wie angeblich im Citalopram-Fall „anrühlich“ erscheinen? Wann wird aus hoch „auffällig“ und „unverhältnismäßig“? Allein bei Anwalts- und Gerichtskosten, deren Übernahme auch Gegenstand von „Reverse Payment-Settlements“ sein dürfte, ist beispielsweise fraglich, ob nur die tatsächlich angefallenen Kosten oder auch die hypothetischen (also durch den Abschluss des Vergleichs „gesparten“) in Ansatz gebracht werden dürfen.

Ferner ist offen, wie Fälle zu behandeln sind, in denen das „Reverse Payment“ nicht in Geldsummen besteht, sondern, was auch vorkommt, in anderweitigen Leistungen, wie etwa Nebenleistungen (Lieferverträgen, Werbungszuschüssen etc.), Kreuz- oder ausschließlichen ►

Lizenzen. Plausibel wäre es, darauf abzustellen, ob ihr Wert tatsächlich den Marktbedingungen entspricht. Deren Ermittlung dürfte in der Praxis jedoch schwierig sein.

Unklar ist zudem, ob und inwieweit die Kommission wie der US Supreme Court in ihrer kartellrechtlichen Analyse auch patentrechtsrelevante Umstände, wie etwa die „Stärke“, also die Wahrscheinlichkeit der Be-

„Fest steht hingegen, dass Originalhersteller wegen verschiedenster Praktiken zunehmend unter Druck geraten – nicht nur durch die Kommission, sondern auch durch nationale Behörden.“

ständigkeit, von Patenten berücksichtigt hat. Diese Frage wurde bisher allein vom Bundespatentgericht und von spezialisierten Patentkammern in Patentverfahren behandelt. Insoweit stellt sich auch die grundsätzliche Frage nach dem Verhältnis zwischen Kartell- und Patentrecht. „Sticht“ insbesondere das Kartellrecht das Patentrecht?

Insgesamt ist also nach wie vor nicht geklärt, ob und unter welchen Voraussetzungen Parteien einen kartellrechtskonformen Patentvergleich abschließen können.

Originalhersteller unter Beschuss

Fest steht hingegen, dass Originalhersteller wegen verschiedenster Praktiken zunehmend unter Druck geraten – nicht nur durch die Kommission, sondern auch durch nationale Behörden. Die französische Wettbewerbsbehörde hat beispielsweise am 14.05.2013 erstmalig in der

EU gegen Sanofi-Aventis eine Geldbuße von 40,6 Millionen Euro verhängt, weil Sanofi-Aventis laut Behörde mit Hilfe einer umfassenden Kommunikationsstrategie Teile der Ärzte- und Apothekerschaft durch falsche Angaben zur Wirkung und Sicherheit der Generika davon überzeugte, die Substitution von Plavix durch Generika zu unterbinden, was den Markteintritt von Generika erheblich erschwerte.

Fazit und Ausblick

Es bleibt zu hoffen, dass die Kommission zumindest im Hinblick auf „Pay for Delay“ die Möglichkeit nutzt und zu einigen der offenen Fragen in drei dem Citalopram-Fall ähnlich gelagerten Verfahren gegen Les Laboratoires Servier, die niederländischen Töchter von Novartis und Johnson & Johnson und gegen Teva und Cephalon Stellung nimmt. Ob die Entscheidungen der Kommission Bestand haben werden, ist eine andere Frage. So kündigten im Citalopram-Fall Lundbeck und Ranbaxy bereits an, gegen die Geldbuße beim (europäischen) Gericht in Luxemburg Berufung einzulegen. Nach Ansicht von Lundbeck hat die Vereinbarung den Wettbewerb auf dem Markt nicht stärker eingeschränkt als über den Patentschutz hinaus, den Lundbeck bereits innehatte. Zudem hätten die Kommission und die dänische Kartellbehörde dies 2004 geprüft und nicht beanstandet.

Sicher ist bis zur endgültigen Klärung der Rechtslage durch die Gerichte jedenfalls, dass Unternehmen beim Abschluss von Patentvergleichen vorsichtig sein sollten, insbesondere wenn Zahlungen involviert sind. ◀



Ute Zinsmeister,
Partnerin, Rechtsanwältin,
Ashurst LLP,
München

Ute.zinsmeister@ashurst.com



Maria Held,
Rechtsanwältin,
Ashurst LLP,
München

Maria.held@ashurst.com

Obergrenze statt Kappungsgrenze – Kartellverstöße demnächst billiger?

Im Blickpunkt: Das Bundeskartellamt erlässt neue Leitlinien zur Berechnung von Kartellbußen

Von Nico Just, LL.M. (Auckland)

Das Bundeskartellamt sanktioniert kartellrechtswidrige Absprachen insbesondere über Preise, Kunden, Absatzgebiete und Konditionen. Allein in den letzten beiden Jahren wurden Bußgelder in Höhe von rund einer halben Milliarde Euro verhängt. Durch verbesserte Ermittlungsmethoden sowie die 2006 eingeführte Bonusregelung gelingt es dem Bundeskartellamt zudem immer häufiger, anhängige Verfahren abzuschließen und die überführten Kartellanten mit einem Bußgeld zu belegen. Mitte 2012 hat das Bundeskartellamt Bußgelder in Höhe von 124,5 Millionen Euro gegen ThyssenKrupp und drei weitere Unternehmen verhängt, weil diese illegal Preise auf dem Schienenmarkt abgesprochen hatten. Bereits im ersten Quartal 2013 wurden Süßwarenhersteller (60 Millionen Euro), Unternehmen der Mühlenindustrie (41 Millionen Euro), Drogerieartikelhersteller (39 Millionen Euro) sowie die Nestlé Deutschland AG (20 Millionen Euro) mit Bußgeldern belegt. Im April bestätigte der BGH zudem das höchste Bußgeld in der Geschichte des Bundeskartellamts (278,6 Millionen Euro) dem Grunde nach und gewährte aufgrund der langen Verfahrensdauer lediglich einen Abschlag von 5%.

Die Bemessung eines Bußgelds liegt weitgehend im Ermessen des Bundeskartellamts. In Ausübung dieses Ermessens hat das Bundeskartellamt zunächst in Leitlinien aus dem Jahr 2006 festgehalten, wie es bei der Berechnung eines Bußgelds vorgeht. Diese Leitlinien hat

Geheime Absprachen: Kartellrechtswidrige Vereinbarungen könnten nach der neuen Leitlinie für Konzerne in Zukunft noch teurer werden.



das Bundeskartellamt am 25.06.2013 durch neue Leitlinien ersetzt und damit die jüngst ergangene Entscheidung des BGH zum Grauzementkartell (Az. KRB 20/12) berücksichtigt. Die neuen Leitlinien geben Anhaltspunkte dafür wie hoch ein Bußgeld im Falle eines aufgedeckten Kartellverstoßes ausfallen kann.

BGH in „Grauzement“ – zur umsatzbezogenen Obergrenze von Bußgeldern

In § 81 Abs. 4 Satz 2 GWB ist festgelegt, dass Geldbußen die Höhe von 10% der im vorausgegangenen Geschäftsjahr erzielten Umsatzerlöse des Unternehmens – bezogen auf den Gesamtkonzern – nicht übersteigen dürfen. Nach dem Grundgesetz kann eine Tat jedoch nur dann

bestraft werden, wenn die Strafbarkeit gesetzlich bestimmt war, bevor die Tat begangen wurde. Dieser Anforderung würde die 10%-Grenze nicht genügen, wenn man sie lediglich als Kappungsgrenze verstehen würde. Der Bußgeldrahmen wäre in diesem Fall nach oben offen, so dass Bußgelder auch über der 10%-Grenze festgesetzt werden könnten und erst in einem zweiten Schritt bei dieser Grenze gekappt werden würden. Hinzu kommt, dass bei einer Kappung nicht nur die denkbar schwersten Fälle, sondern gegebenenfalls auch weniger schwerwiegende Zuwiderhandlungen mit der Höchstgeldbuße geahndet werden und das Bußgeld damit nicht immer proportional zum Unrecht und zur Tatschuld des Kartellanten steht. Teile der kartellrechtlichen Literatur kri- ►

tisierten daher immer wieder, dass die 10%-Grenze des § 81 Abs. 4 GWB in der Auslegung des Bundeskartellamts verfassungswidrig sei.

Aus diesen Gründen legte der BGH § 81 Abs. 4 GWB verfassungskonform dahingehend aus, dass 10% der erzielten Umsatzerlöse eines Kartellanten den oberen Rahmen eines möglichen Bußgelds – und nicht lediglich eine Kappungsgrenze – bestimmen. Dieser Rahmen diene als Orientierung bei der Bemessung eines Bußgelds. Abweichend hiervon hatte das Bundeskartellamt die 10%-Grenze bislang entsprechend der in der EU vorherrschenden kartellrechtlichen Praxis als Kappungsgrenze ausgelegt, so dass nun die Notwendigkeit bestand, die alten Bußgeldleitlinien der Auslegung des BGH anzupassen.

Bußgeldberechnung nach den neuen Leitlinien

Nach den neuen Leitlinien folgt das Bundeskartellamt bei der Bemessung einer Geldbuße im Wesentlichen fünf Schritten:

(1) Zunächst ermittelt das Bundeskartellamt den gesetzlichen Bußgeldrahmen, welcher bis zu 10% des Gesamtumsatzes des zu sanktionierenden Unternehmens aus dem letzten Geschäftsjahr vor der Behördenentscheidung beträgt. Entscheidend ist dabei der weltweite Konzernumsatz des betroffenen Unternehmens. Für nur fahrlässig begangene Kartellverstöße gilt weiterhin ein verringerter Bußgeldrahmen von 5%.

(2) In einem zweiten Schritt wird nun das Gewinn- und Schadenpotential ermittelt. Dieses berücksichtigt die Möglichkeit, durch den Kartellverstoß Vorteile im Wettbewerb zu erzielen und Dritten oder der Volkswirtschaft insgesamt Nachteile zuzufügen. Das Bundeskar-

tellamt geht dabei von einem Gewinn- und Schadenpotential in Höhe von 10% des während der Dauer des Kartellverstoßes erzielten tatbezogenen Umsatzes aus. Tatbezogener Umsatz ist der mit den Produkten oder Dienstleistungen, die mit dem Kartellverstoß in Zusammenhang stehen, während des gesamten Tatzeitraums erzielte Inlandsumsatz des Unternehmens.

(3) Abhängig von der Umsatzhöhe des zu sanktionierenden Unternehmens wird im Anschluss auf das so festgelegte Gewinn- und Schadenpotential ein Multiplikationsfaktor zwischen 2 (bei Umsatzerlösen unter 100 Millionen Euro) und 6 (bei Umsatzerlösen ab 100 Milliarden Euro) angewendet. Soweit das so errechnete Ergebnis unterhalb der in Schritt (1) errechneten Bußgeldobergrenze liegt, wird diese entsprechend abgesenkt. In allen anderen Fällen bleibt es bei der gesetzlichen Bußgeldobergrenze.

(4) Innerhalb des so festgelegten Bußgeldrahmens bestimmt das Bundeskartellamt nun das eigentliche Bußgeld nach tat- und täterbezogenen Kriterien auf der Grundlage einer Gesamtabwägung. Zu den tatbezogenen Kriterien zählen insbesondere die Art und Dauer der Zuwiderhandlung, ihre Auswirkungen und die Bedeutung der Märkte. Bei besonders schweren Verstößen wie Preis-, Quoten-, Gebiets- und Kundenabsprachen erfolgt die Einordnung in der Regel im oberen Bereich des Bußgeldrahmens. Zu täterbezogenen Kriterien zählen beispielsweise die Rolle des Unternehmens im Kartell, die Stellung des Unternehmens auf dem betroffenen Markt, vorangegangene Kartellverstöße oder die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

(5) Bußgeldreduzierend – bis zu einem vollständigen Erlass des Bußgelds – kann sich schließlich ein positives

Nachtatverhalten auswirken, wenn ein Kartellmitglied in Form einer Selbstanzeige (Bonusantrag) wesentlich zur Aufdeckung eines Kartells beiträgt. Ebenso kann eine Bußgeldreduzierung gewährt werden, soweit sich das geständige Unternehmen im Anschluss an einen Bonusantrag auf eine einvernehmliche Verfahrensbeendigung (Settlement) einlässt.

Ausblick – Wer profitiert von den neuen Leitlinien?

Nach den neuen Leitlinien steckt das Bundeskartellamt in einem ersten Schritt einen auch nach oben abgeschlossenen Bußgeldrahmen ab und berechnet erst in einem zweiten Schritt das konkrete Bußgeld. Wie bisher bleiben vor allem die Schwere und die Dauer des jeweiligen Kartellverstoßes von Bedeutung. Daneben wird das Bundeskartellamt durch die Einführung des Multiplikationsfaktors voraussichtlich stärker auf die Größe des Unternehmens abstellen. Entsprechend erwartet auch Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts, dass die Bußgelder für kleinere Unternehmen, die vorwiegend nur ein Produkt vertreiben, künftig geringer ausfallen. Bei Konzernen, die in einer Vielzahl von Märkten aktiv sind und deren Absprachen nur ein bestimmtes Produkt ihres Portfolios betreffen, könne die angepasste Bußgeldbemessung hingegen künftig zu höheren Summen führen. ◀



Nico Just,
LL.M. (Auckland), Rechtsanwalt,
Osborne Clarke,
Köln

Nico.just@osborneclarke.com

Bestimmtheit einer ordentlichen Kündigung

BAG: Arbeitnehmer muss Ende des Arbeitsverhältnisses „unschwer ermitteln“ können

Von Dr. Ralf Busch und Philip Herbst

In einer noch nicht veröffentlichten Entscheidung, es liegt bislang nur die Pressemitteilung vor, hat das BAG zu der Frage Stellung genommen, ob die Bestimmtheit einer Kündigungserklärung abhängig ist von der Angabe des Beendigungsdatums des Arbeitsverhältnisses (Urteil vom 20.06.2013 – Az. 6 AZR 805/11). Grundsätzlich muss eine Kündigung bestimmt und unmissverständlich erklärt werden. Der Empfänger muss erkennen können, wann das Arbeitsverhältnis enden soll. Hierfür genügt es nach der Entscheidung des BAG, wenn die Kündigung einen Hinweis auf die maßgeblichen gesetzlichen Fristenregelungen enthält und der Erklärungsempfänger hierdurch unschwer das Ende seines Arbeitsverhältnisses ermitteln kann.

Der Sachverhalt

Mit Schreiben vom 03.05.2010 kündigte der Beklagte das Arbeitsverhältnis der Klägerin ordentlich „zum nächstmöglichen Zeitpunkt“. Der Beklagte führt im Kündigungsschreiben im Weiteren aus, welche Kündigungsfristen sich aus § 622 BGB ergeben und dass § 113 InsO eine Begrenzung der gesetzlichen, tariflichen oder arbeitsvertraglichen Kündigungsfrist auf drei Monate bewirke, sofern sich eine längere Frist ergebe. Mit ihrer Klage wendet sich die Klägerin gegen die Kündigung. Die Vorinstanzen hatten der Klage stattgegeben. Das LAG hat angenommen, die Kündigungserklärung sei bereits

Der letzte Arbeitstag – doch wann ist es so weit? Die Kündigungserklärung muss unmissverständlich formuliert und erklärt werden.



unbestimmt und daher rechtsunwirksam. Gegen die Entscheidung legte der Beklagte Revision ein.

Anforderungen an die Bestimmtheit

Die Kündigung muss als Gestaltungsrecht so hinreichend bestimmt und deutlich sein, dass der Arbeitnehmer aus dieser zweifelsfrei erkennen kann, dass der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis beenden möchte. Hierzu gehört nicht nur der Ausdruck des Beendigungswillens, der nicht zwangsläufig von der Verwendung des Wortes „Kündigung“ abhängt, sondern nach der Rechtsprechung des BAG auch die Angabe des Zeitpunkts, zu dem das Arbeitsverhältnis beendet werden soll. Da die geltenden Kündigungsfristen nicht immer einfach zu ermitteln sind und nicht selten ein gewisser Zeitdruck zum Ende

des Monats besteht, sind Formulierungen wie „kündigen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt“ verbreitet.

Der vom BAG zu entscheidende Rechtsstreit zeigt das Risiko derartiger Vereinfachungen auf. Es besteht die Gefahr, dass die Kündigung als unbestimmt und damit unwirksam angesehen wird. Das Arbeitsverhältnis ist nicht beendet, mit der Folge, dass mitunter erhebliche Gehaltsnachzahlungsansprüche in Betracht kommen und eine erneute Kündigung unter Berücksichtigung der Kündigungsfrist erforderlich ist.

In zweiter Instanz hat das LAG Hamm der Klage stattgegeben und die Bestimmtheit der Kündigungserklärung bei Kündigung „zum nächstmöglichen Zeitpunkt“ verneint. Es hat sich hierbei an der Rechtsprechung des 5. Senats des BAG orientiert, wonach es nicht Aufgabe ►

des Arbeitnehmers sein kann zu rätseln, zu welchem Zeitpunkt der Arbeitgeber kündigen möchte. Dem Urteil des LAG Hamm ist das BAG nicht gefolgt. Voraussetzung für die Bestimmtheit der Kündigung ist nach dem Urteil des BAG, dass der Arbeitnehmer unschwer ermitteln kann, wann sein Arbeitsverhältnis endet. Dem lässt sich entnehmen, dass das BAG im Hinblick auf die Bestimmtheit einer Kündigung nicht davon ausgeht, dass die Angabe eines Beendigungsdatums zwingend erforderlich ist. Damit widerspricht das BAG nicht der grundsätzlichen Erwägung des LAG Hamm und des 5. Senats, wonach es nicht Aufgabe des Arbeitnehmers ist, über das Beendigungsdatum zu rätseln. Es stellt vielmehr fest, dass es dem Arbeitnehmer grundsätzlich zumutbar ist, das Beendigungsdatum selbst zu ermitteln, sofern dies unschwer möglich ist. Wann jedoch im Einzelfall eine Ermittlung des Beendigungsdatums unschwer feststellbar ist, ergibt sich aus der Pressemitteilung des BAG nicht. Dies soll bei Bezugnahme auf die gesetzliche Kündigungsfrist grundsätzlich der Fall sein. Schwierigkeiten bei der Ermittlung des „nächstzulässigen Zeitpunkts“ sind in zweierlei Hinsicht denkbar. Zum einen können Unklarheiten bei der Betriebszugehörigkeit bestehen, und zum anderen kann die anwendbare Kündigungsfrist unbekannt sein. Letzteres kommt insbesondere dann in Betracht, wenn neben der gesetzlichen Kündigungsfrist auch eine vertraglich vereinbarte und/oder eine tarifliche Kündigungsfrist im Raum stehen. Für diese Fallgruppe schafft das BAG nun Klarheit, wenn es einen Hinweis auf die anwendbare Kündigungsfrist für die Bestimmtheit ausreichen lässt. Für ersteren Fall wird sich aus dem Urteil des BAG kein Patentrezept entnehmen lassen, da eine unschwere Ermittlung bei unklarem Eintrittsdatum in der Regel unmöglich

sein wird. Insbesondere hilft hierüber kein Verweis auf die maßgebliche Kündigungsfrist hinweg.

Falsche Kündigungsfrist

Die Rechtsprechung hat sich verschiedentlich mit der Möglichkeit der Umdeutung einer außerordentlichen in eine ordentliche Kündigung gemäß § 140 BGB sowie mit dem Umgang mit einer unzutreffenden zu kurz bemessenen Kündigungsfrist befasst. Die nunmehr vom BAG getroffene Entscheidung kann, vorbehaltlich der Urteilsgründe, insbesondere Einfluss auf den letzteren in der Praxis häufig vorkommenden Fall haben. Von Bedeutung ist die Frage, ob eine mit falscher Kündigungsfrist ausgesprochene Kündigung als eine Kündigung zum nächstzulässigen Zeitpunkt ausgelegt werden kann. Dies hat der 2. Senat des BAG als Regelfall jedenfalls dann bejaht, wenn der Arbeitgeber etwa durch die Angabe eines falschen Beendigungsdatums anzeigt, dass er sich grundsätzlich an eine Kündigungsfrist halten möchte. Bedenken hat der 5. Senat angedeutet, ohne dabei jedoch in offenen Widerspruch zum 2. Senat zu treten. Dennoch lässt sich der Entscheidung des 5. Senats entnehmen, dass dieser davon ausgeht, dass eine Auslegung nicht ohne weiteres möglich ist. Vielmehr sei eine Auslegung dann nicht möglich, wenn der Arbeitgeber, wie es der Regelfall sein dürfte, einen bestimmten Beendigungstermin in der Kündigung angebe (BAG 01.09.2010 – Az. 5 AZR 700/05). Ob die vorliegende Entscheidung Anhaltspunkte für den in der Praxis ebenfalls bedeutsamen Fall gibt, bleibt abzuwarten.

Praxisbezug

Der Arbeitgeber ist gut beraten, bei der Formulierung der Kündigungserklärung Sorgfalt walten zu lassen.

Das Urteil kann nicht als Freibrief für die Formulierung „zum nächstmöglichen Zeitpunkt“ verstanden werden. Das macht das BAG mit der weiteren, noch weitgehend unbestimmten und vom Einzelfall abhängigen Voraussetzung klar, dass eine unschwere Ermittlung des Beendigungsdatums möglich sein muss. Das Risiko, dass im Einzelfall eine unschwere Ermittlung des Beendigungsdatums nicht möglich ist, liegt nach wie vor bei dem Kündigenden. Um eine hinreichend bestimmte Kündigungserklärung abzugeben, empfiehlt sich daher stets ein Kündigungsdatum, kombiniert mit dem Zusatz „hilfsweise zum nächstmöglichen Zeitpunkt“, aufzunehmen. Mit dieser Vorgehensweise stellt der Arbeitgeber zum einen sicher, dass die Erklärung dem Bestimmtheitsgrundsatz genügt. Gleichzeitig tut er zum anderen explizit seinen Willen kund, jedenfalls zum nächstmöglichen Zeitpunkt kündigen zu wollen.

Für den Arbeitnehmer gilt weiterhin: Auch bei Klagen, die sich ausschließlich auf die mangelnde Bestimmtheit wegen unklaren Beendigungsdatums beziehen, ist die Klagefrist des § 4 Satz 1 KSchG einzuhalten. ◀



Dr. Ralf Busch,
Rechtsanwalt/Partner, Fachanwalt
für Arbeitsrecht, Heussen Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH,
München
ralf.busch@heussen-law.de



Philip Herbst,
Rechtsanwalt, Heussen Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH,
München
philip.herbst@heussen-law.de

Der Fall „medsonet. – Die Gesundheitsgewerkschaft“

Nach Rücknahme der Rechtsbeschwerde zum BAG steht die fehlende Tariffähigkeit von medsonet fest

Von Dr. Eva Rütz, LL.M.

Im Jahr 2008 wurde „medsonet. – Die Gesundheitsgewerkschaft“ in Fulda gegründet. Ausweislich ihrer ursprünglichen Satzung sollte sie im gesamten Bereich der Bundesrepublik alle Bereiche des Gesundheitswesens und der sozialen Dienste, unabhängig von ihrer Trägerschaft, repräsentieren. Der Geltungsbereich von medsonet sollte damit rund 2,2 Millionen Arbeitnehmer in Deutschland erfassen, während medsonet selbst nach eigenen Angaben lediglich rund 7.000 Arbeitnehmer als Mitglieder aufzuweisen hatte. In ihrem Organisationsbereich belief sich ihr Organisationsgrad damit auf etwa 0,32%. Nach einer Satzungsänderung beschränkte sie ihren Zuständigkeitsbereich auf Einrichtungen in privater und gemeinnütziger Trägerschaft und erhöhte dadurch ihren Organisationsgrad auf etwa 1%.

Sie ist Mitglied im CGB (Christlicher Gewerkschaftsbund). Die Betreuung ihrer Mitglieder hatte sie der gleichfalls dem CGB angehörenden „DHV – Die Berufsgewerkschaft“ übertragen. medsonet schloss seit ihrer Gründung rund 100 Haustarifverträge mit (Privat-)Kliniken und sonstigen sozialen Diensten ab. Zu nennen ist dabei insbesondere der „Bundesmanteltarifvertrag für die Beschäftigten in Privatkliniken“.

Argumentation von ver.di gegen medsonet

ver.di hatte – als konkurrierende Gewerkschaft – bereits im Jahr 2011 ein Beschlussverfahren vor dem Arbeitsge-



Auch für Pflegepersonal: medsonet gilt als Gesundheitsgewerkschaft – doch hat sie die nötige Durchsetzungskraft?

richt Hamburg angestrengt, in dem es die Feststellung der fehlenden Tariffähigkeit von medsonet begehrte. Dabei stützte ver.di sich auf die strenge Rechtsprechung des BAG zur Anerkennung der Tariffähigkeit von Gewerkschaften und vertrat weiterhin die Auffassung, dass es sich bei den abgeschlossenen Tarifverträgen ohnehin überwiegend nur um bloße Gefälligkeits- oder Anerkennungstarifverträge gehandelt habe. Bereits im Rahmen der prominenten sogenannten „CGZP-Entscheidung“ hatte das BAG die hohen Anforderungen an die Tariffäh-

igkeit einer Koalition betont und der ebenfalls dem CGB angehörenden CGZP (Tarifgemeinschaft Christlicher Gemeinschaften für Zeitarbeit und Personal-Service-Agenturen) dieselbe mangels ausreichender sozialer Mächtigkeit abgesprochen (vgl. Beschluss vom 14.12.2010 – Az. 1 ABR 19/10). Diese strengen Anforderungen sind nach Auffassung des BAG erforderlich, um die Normwirkung von Tarifverträgen rechtfertigen zu können. Nicht nur der CGZP wurde von dem BAG bereits fehlende Tariffähigkeit attestiert; das gleiche Schicksal ereilte sämtliche bisher vom BAG geprüften Christlichen Gewerkschaften, mit Ausnahme der CGM (Christlichen Gewerkschaft Metall). Ebenfalls um ihre Tariffähigkeit bangen müssen heute unter anderem noch ALEB (Arbeitnehmerverband land- und ernährungswissenschaftliche Berufe) und BIGD (Beschäftigtenverband Industrie, Gewerbe, Dienstleistung).

Die Entscheidung des Arbeitsgerichts Hamburg

Bereits im Mai 2011 stellte das Arbeitsgericht Hamburg die fehlende Tariffähigkeit von medsonet fest (Beschluss vom 17.05.2011 – Az. 1 BV 5/10). Es betonte, dass es medsonet an der hinreichenden organisatorischen Leistungsfähigkeit gefehlt habe, die erforderlich sei, um deren Tariffähigkeit anzuerkennen. Denn sie verfüge weder über eine Infrastruktur noch über eigene Mitarbeiter und überlasse die Erfüllung ureigener gewerkschaftlicher Aufgaben der DHV. Etwas anderes ergebe sich auch nicht aus ►

der Tatsache, dass medsonet Tarifverträge geschlossen habe. Bei der Beurteilung der Durchsetzungsstärke der Gewerkschaft gegenüber der Arbeitgeberseite seien vor allem die Organisationsstärke und damit die Mitgliederzahl entscheidend. Dabei sei die Organisationsstärke im Verhältnis zu dem von der Arbeitnehmerkoalition selbst gewählten räumlichen und fachlichen Organisationsbereich zu bewerten. Der Organisationsgrad von 0,32% sei schlicht zu gering. Dies gelte auch, wenn der Organisationsgrad in gewissen räumlichen Teilbereichen erheblich höher gelegen haben mochte. Denn die Tariffähigkeit sei einheitlich und unteilbar.

Der Beschluss des LAG Hamburg

Die erstinstanzliche Entscheidung wurde durch das LAG Hamburg bestätigt (Beschluss vom 21.03.2012 – Az. 3TaBV 7/11). Auch dieses stellte fest, dass medsonet nicht die vom BAG aufgestellten erforderlichen Mindestvoraussetzungen erfüllt, um tariffähig zu sein. Es betonte dabei vor allem die besondere Bedeutung der Mitgliederzahl der Koalition und die daraus folgende Organisationsstärke. Denn diese gebe Aufschluss darüber, ob eine Arbeitnehmervereinigung unter Berücksichtigung ihres organisatorischen Aufbaus überhaupt in der Lage sei, hinreichenden Druck auf den sozialen Gegenspieler aufzubauen, um Verhandlungen über den Abschluss eines Tarifvertrags zu erzwingen. Diese Verhandlungsstärke könne auch daraus folgen, dass es sich bei den organisierten Arbeitnehmern um Spezialisten in Schlüsselstellungen handelt, die von der Arbeitgeberseite im Falle eines Arbeitskampfs kurzfristig nur schwer ersetzt werden können.

Diese letzte Aussage ist vor allem interessant für sogenannte Spartengewerkschaften, die zwar häufig

ebenfalls keine hohe Mitgliederzahl aufweisen, aber aufgrund ihrer Schlüsselposition gegenüber der Arbeitgeberseite starken Druck ausüben können. Da medsonet aber nicht als solche Spartengewerkschaft zu qualifizieren ist, konnte die – geringe – Mitgliederzahl die erforderliche Durchsetzungsstärke vorliegend nicht begründen. Nach Auffassung des LAG Hamburg konnte diese vorliegend aber auch nicht aus den geschlossenen Tarifverträgen hergeleitet werden. Denn dadurch sei nur die Gleichstellung mit den anderen gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmern beabsichtigt gewesen.

Das Gericht bezog auch Stellung zu dem von medsonet gerügten Punkt, dass es für junge Arbeitnehmerkoalitionen bei den vom BAG aufgestellten hohen Mindestvoraussetzungen schwierig sei, überhaupt als tariffähig anerkannt zu werden. Hier verwies es allerdings darauf, dass auch junge Koalitionen entweder die erforderliche Schlüsselstellung („Spartengewerkschaft“) innehaben müssten oder aber sich dann schlicht auf einen regionalen Zuständigkeitsbereich zu beschränken hätten, in dem sie über eine ausreichende Mitgliederstärke und damit über einen höheren Organisationsgrad verfügten.

Nachdem sowohl medsonet als auch der Arbeitgeberverband ihre gegen diese Entscheidung des LAG Hamburg erhobene Rechtsbeschwerde zurückgenommen haben, steht nunmehr rechtskräftig fest, dass medsonet zu keinem Zeitpunkt tariffähig war (BAG, Beschluss vom 11.06.2013 – Az. 1 ABR 33/12).

Fazit

Die durch das BAG aufgestellten strengen Voraussetzungen an die Tariffähigkeit einer Koalition werden auch durch die Instanzgerichte befolgt. Dies zeigt sich auch

im Fall medsonet deutlich an den Begründungen der Entscheidungen des Arbeitsgerichts und auch des LAG Hamburg.

medsonet befürchtet nun – begründetermaßen –, offiziell als nicht tariffähig durch das BAG qualifiziert zu werden und möchte der gerichtlichen Feststellung ihrer fehlenden Tariffähigkeit offensichtlich im vorausgehenden Gehorsam zuvorkommen. Nicht anders ist die Äußerung zu erklären, dass man sich nunmehr dafür entschieden habe, lediglich als „Berufsverband tätig werden zu wollen“. medsonet wolle sich bis auf weiteres auf die Betriebsarbeit durch die Betreuung der Betriebsräte und der Beschäftigten konzentrieren. Dieses Engagement sowie die Organisationsstruktur sollten aber weiter ausgebaut werden, um dann letztlich den Anforderungen des BAG an die Tariffähigkeit zu entsprechen. Ob medsonet dies tatsächlich erreichen wird, wird sich zeigen. ◀



Dr. Eva Rütz,

*LL.M. Medizinrecht, Rechtsanwältin,
Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH,
Köln*

eva.ruetz@luther-lawfirm.com

Die Mietrechtsreform 2013

Auswirkungen auf energetische Modernisierungen sowie Räumungsverfahren und Räumungsvollstreckung

Von Dr. Etienne Richthammer und Sabine Meinert, LL.M.

Das Mietrechtsänderungsgesetz 2013 war bis zu seiner endgültigen Verabschiedung politisch wie rechtlich umstritten. Nach einem zähen Gesetzgebungsverfahren passierte es letztlich am 01.02.2013 den Bundesrat, wurde am 18.03.2013 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht und wurde in weiten Teilen ab 01.05.2013 zu geltendem Recht. Lediglich die Regelungen zum Wärme-Contracting wurden erst zum 01.07.2013 wirksam.

Übersicht über die Neuregelungen

Im Mittelpunkt des Mietrechtsänderungsgesetzes steht die Anpassung an aktuelle Herausforderungen wie die Erleichterung von energiesparender und klimafreundlicher Modernisierung und ein wirksames Vorgehen gegen Mietnomaden in Form von Erleichterungen bei der Durchsetzung von Räumungstiteln.

Daneben werden folgende Themen behandelt: Wärme-Contracting (gewerbliche Wärmelieferung durch ein spezialisiertes Unternehmen), Unterbindung des „Münchener Modells“, bei dem bei Umwandlung von Mietshäusern in Eigentumswohnungen die Sperrfrist für eine Eigenbedarfskündigung dadurch umgangen wurde, dass das Objekt von einer Personengesellschaft erworben wurde, Absenkung der Kappungsgrenze von bislang 20% auf 15% für Erhöhungen von Bestandsmieten bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete in Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten und Schaffung eines

Im Mittelpunkt des Mietrechtsänderungsgesetzes stehen aktuelle Herausforderungen wie die energiesparende und klimafreundliche Modernisierung.



eigenen fristlosen Kündigungstatbestands im Falle von Verzug mit der Kautionszahlung.

Nachfolgend wird zunächst auf das Thema „energetische Modernisierung“ eingegangen, bevor etwas umfassender das Thema Räumungsverfahren und Räumungsvollstreckung behandelt wird.

Erleichterung energetischer Modernisierungen – Einzelheiten

§ 554 BGB wurde aufgehoben. Dafür wurde nach § 555 BGB ein neues Kapitel 1a „Erhaltungs- und Modernisie-

rungsmaßnahmen“ mit sechs neuen Paragraphen eingefügt (§§ 555 a–f BGB), in denen die Modernisierungen relativ detailliert geregelt sind.

Bei der Definition der Erhaltungsmaßnahmen in § 555a Abs. 1 BGB als „Maßnahmen, die zur Instandhaltung oder Instandsetzung der Mietsache erforderlich sind“, kommt es gleich zur ersten Unklarheit: Nicht eindeutig geregelt ist, ob hierunter auch Erneuerungen fallen. Da in der Betriebskostenverordnung Instandhaltung und Instandsetzung neben Erneuerung genannt sind, spricht einiges dafür, dass Erneuerungen nicht un- ▶

ter diese Definition der Erhaltungsmaßnahmen gezählt werden. Ob das so beabsichtigt war und wie die Rechtsprechung damit umgeht, bleibt abzuwarten.

Im Gegensatz zum bislang geltenden Recht erhält der neu geschaffene Tatbestand der „energetischen Modernisierung“ größeres Gewicht. Hierunter fallen alle baulichen Veränderungen, die dazu beitragen, dass in Bezug auf die Mietsache „Endenergie“ nachhaltig eingespart wird.

Energetische Modernisierungen ziehen nunmehr für eine begrenzte Zeit von drei Monaten einen Mietminde-

„Eine weitere Neuerung liegt darin, dass die formalen Anforderungen an die Begründungspflichten des Vermieters bei der Modernisierung gesenkt wurden.“

rungsausschluss nach sich. Durch diese Befristung soll der Vermieter angehalten werden, die Modernisierungsmaßnahmen möglichst zügig voranzutreiben. Nach Ablauf von drei Monaten ist eine Minderung wieder uneingeschränkt möglich. Ist das Mietobjekt allerdings wegen der Baumaßnahmen überhaupt nicht mehr benutzbar, ist von Anfang an eine Mietminderung möglich. Diese Regelung des Minderungsausschlusses stellt einen Bruch zum Grundsatz von Leistung und Gegenleistung dar.

Wie schon bisher geregelt, gilt auch weiterhin, dass die Kosten von Modernisierungsmaßnahmen mit maximal 11% jährlich auf die Miete umgelegt werden können,

§ 559 BGB. Die Umlagemöglichkeit gilt auch für energetische Modernisierung. Kosten für Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen berechtigen allerdings nicht zur Mieterhöhung, auch wenn sie mit Modernisierungen verbunden sind. Hier muss also eine Abgrenzung vorgenommen werden. Dies war bislang zwar schon geltende Praxis, war aber vor der Mietrechtsreform nicht gesetzlich normiert.

Rein klimaschützende Maßnahmen, die sich nicht auf den Energieverbrauch der jeweiligen Mieteinheit auswirken (wie die Installation einer Photovoltaikanlage auf dem Dach, deren Strom in das öffentliche Stromnetz eingespeist wird), muss der Mieter zwar dulden, sie berechtigen aber nicht zur Mieterhöhung.

Neu ist weiterhin, dass die Härtefallprüfung nunmehr zweigeteilt erfolgen muss: Die erste Härtefallprüfung erfolgt in Bezug darauf, ob die Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt werden dürfen oder für den Mieter, seine Familie oder einen Angehörigen seines Haushalts eine unzumutbare Härte bedeuten würden, § 555d Abs. I BGB. Bei der Härtefallabwägung sind neben den Interessen des Mieters und des Vermieters neuerdings auch Umweltbelange miteinzubeziehen. Dies wird vermutlich dazu führen, dass man mit Einzelinteressen nur noch im Ausnahmefall durchdringt, da dem Klimaschutz Vorrang zu gewähren sein wird.

Die Härtefallprüfung in Bezug auf die zu erwartende Mieterhöhung erfolgt erst im späteren Verfahren, § 559 Abs. IV BGB. Hier werden dann nur noch die Interessen von Vermieter und Mieter in Erwägung gezogen. Umweltbelange bleiben hier außen vor.

Dies hat zur Folge, dass sich der Beginn der Modernisierungsmaßnahmen nicht mehr dadurch verzögern

kann, dass der Mieter vorbringt, die zu erwartende Mieterhöhung stelle für ihn eine unzumutbare Härte dar. Letztlich führt diese Änderung zwar dazu, dass mit den Modernisierungsmaßnahmen früher begonnen werden kann, allerdings kann es dem Vermieter passieren, dass der Mieter dann später bei einer Härtefallprüfung zur Mieterhöhung mit seinen Argumenten durchdringt und für die bereits erfolgten Modernisierungen keine Mieterhöhung zahlen muss, der Vermieter mithin auf den Kosten sitzenbleibt.

Für die Härteeinwände gibt es durch die Mietrechtsreform enge Ausschlussfristen: Der Einwand bezüglich der Maßnahmen an sich muss bis Ablauf des Monats, der auf den Zugang der Modernisierungsankündigung folgt, der Einwand hinsichtlich der Mieterhöhung muss spätestens bis zum Beginn der Modernisierungsmaßnahme geltend gemacht werden. Beide Fristen beginnen allerdings nur zu laufen, wenn der Vermieter die Mieter in der Modernisierungsankündigung auf die Form und Frist des Härtefalleinwands hingewiesen hat.

Eine weitere Neuerung liegt darin, dass die formalen Anforderungen an die Begründungspflichten des Vermieters bei der Modernisierung gesenkt wurden. So kann sich der Vermieter beispielsweise mittlerweile auf anerkannte Pauschalwerte berufen, um die Wärmeleitfähigkeit alter Fenster zu beschreiben. Es ist damit nicht mehr nötig – wie bisher –, ein teures Sachverständigen-gutachten anfertigen zu lassen.

Nach § 555f BGB bleibt es den Parteien unbenommen, nach Abschluss des Mietvertrags vertragliche Vereinbarungen aus Anlass von Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen zu treffen. Hierdurch wird klargestellt, dass die Parteien im bestehenden Ver- ►

tragsverhältnis etwa auch Regelungen treffen dürfen, nach denen auf die Minderung für mehr als drei Monate verzichtet wird, oder dass sie andere Regelungen treffen dürfen, die für den Mieter nachteilig sind, obwohl der entsprechende Paragraph vorsieht, dass eine zum Nachteil des Mieters abweichende Vereinbarung unwirksam ist. Grund hierfür ist, dass der Gesetzgeber davon ausgeht, dass nach Abschluss des Mietverhältnisses eine Chancengleichheit oder doch ein ausgeglichenes Kräfteverhältnis zwischen den Parteien besteht, wohingegen vor Abschluss des Mietverhältnisses der Mieter vor Regelungen bewahrt werden soll, auf die er sich möglicherweise einlassen würde, um in einem umkämpften Wohnungsmarkt eine bestimmte Wohnung zu erhalten.

Fazit zu energetischen Modernisierungen

In Bezug auf die energetischen Modernisierungen gilt im Vergleich zum alten Recht, dass die Duldungstatbestände vergleichbar sind. Neu sind jedoch die Ausschlussfrist und die Zweiteilung der Härtefalleinwendungen. Insbesondere die Zweiteilung ist begrüßenswert. Damit können Streitigkeiten um die wirtschaftlichen Folgen der Modernisierung die Arbeiten selbst nicht mehr verzögern. Der Vermieter geht allerdings das Risiko ein, dass er die Modernisierungskosten später nicht auf den Mieter umlegen kann. Die Regelungen zur energetischen Modernisierung gelten auch für Gewerberaummietverhältnisse, soweit nicht abweichende vertragliche Regelungen getroffen sind. Es ist zu erwarten, dass Gewerberaummieter beim Abschluss von langfristigen Mietverträgen versuchen werden, die Regelungen zur energetischen Modernisierung auszuschließen, um ei-

ne bessere Kalkulation der zu erwartenden Mietkosten während der Mietvertragslaufzeit erstellen zu können.

Neu ist zudem der Minderungsausschluss, der einen Systembruch zum Äquivalenzverhältnis darstellt und möglicherweise in der Praxis erhebliche Probleme aufwerfen wird, da meist mit energetischen Modernisierungen auch Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen verbunden sind, die weiterhin zur Minderung berechtigen. Eine genaue Berechnung der Höhe des Minderungsbetrags wird daher in der Praxis schwierig.

Im Ergebnis sind mit dem Mietrechtsänderungsgesetz im Zusammenhang mit der energetischen Modernisierung einige explizite gesetzliche Regelungen getroffen worden, nach denen bislang auch schon verfahren wurde. Dies dient der Klarheit und Vermeidung von Diskussionen. Die durch die Mietrechtsänderung erfolgten inhaltlichen Neuerungen sind daher größtenteils sinnvoll und begrüßenswert, greifen aber in Einzelfällen zu kurz, so dass abzuwarten bleibt, wie in der Praxis damit umgegangen wird.

Auswirkungen auf Räumungsverfahren und Räumungsvollstreckung – Einzelheiten

Der zweite Schwerpunkt der Mietrechtsreform liegt im Prozessrecht und regelt eine Verbesserung der Position des Vermieters bei Zahlungs- und Räumungsklagen sowie in der Räumungsvollstreckung.

Gemäß § 272 Abs. IV ZPO n.F. sind Räumungssachen nunmehr vorrangig und beschleunigt durchzuführen. Dieses Vorrangs- und Beschleunigungsgebot ist nicht auf die Räumung von Wohnraum beschränkt, sondern gilt grundsätzlich auch für Gewerberaummietverhältnisse. Hintergrund hierfür ist, dass der Vermieter auch bei

wirksamer Kündigung des Mietvertrags seine Leistung – die Besitzüberlassung – nicht eigenmächtig zurückhalten kann. Um das finanzielle Risiko des Vermieters zu mindern und zu vermeiden, dass sich die Klageforderung monatlich um das auflaufende Nutzungsentgelt erhöht, falls der Mieter nicht zahlt, sind Räumungsprozesse vorrangig zu behandeln.

Eine weitere Neuerung findet sich in § 283a ZPO n.F., wonach der Vermieter (Kläger) im Falle, dass mit der Räumungsklage eine Zahlungsklage verbunden wird, beantragen kann, dass das Gericht eine Sicherheitsleistung durch den Mieter (Beklagten) festsetzt. Diese Sicherheitsleistung ist nur auf Geldforderungen anwendbar, die aus dem Rechtsverhältnis herrühren, wegen dessen

„Der zweite Schwerpunkt regelt eine Verbesserung der Position des Vermieters bei Zahlungs- und Räumungsklagen sowie in der Räumungsvollstreckung.“

Nichterfüllung die Räumung betrieben wird, also Geldforderungen, die der Mieter aus dem Mietverhältnis schuldet. Hiermit soll der berechtigte Anspruch des Vermieters auf die wiederkehrende Zahlung wirtschaftlich gesichert und vor einer möglichen Insolvenz des Mieters geschützt werden. Soweit das Gericht nichts anderes anordnet oder die Parteien keine anderweitige Vereinbarung getroffen haben, kann die Sicherheitsleistung in Form einer selbstschuldnerischen, unwiderruflichen, unbedingten und unbefristeten Bankbürgschaft oder ►

durch Hinterlegung von Geld oder von zur Hinterlegung geeigneten Wertpapieren geleistet werden. Die Frist zur Leistung wird vom Gericht bestimmt.

Sicherungsfähig sind nur die nach Rechtshängigkeit der Klage, aber vor Erlass der Sicherungsanordnung fällig gewordenen Geldforderungen. Ausgenommen sind Ansprüche auf Zahlung erhöhter Miete in Mieterhöhungsverfahren.

Die Voraussetzungen für eine Sicherungsanordnung sind, dass:

- die Räumungsklage mit einer Zahlungsklage aus demselben Rechtsverhältnis verbunden wird,
- die Zahlungsklage hohe Erfolgsaussichten hat und
- die Anordnung unter Abwägung der beiderseitigen Interessen zur Abwendung besonderer Nachteile für den Kläger gerechtfertigt ist. Diese Interessen sind glaubhaft zu machen.

Die Beurteilung der Erfolgsaussichten wird in der Praxis erhebliche Probleme aufwerfen. Unklar ist zum Beispiel, in welchem Ausmaß die Richter eine vorweggenommene Beweiswürdigung werden vornehmen müssen. Ähnlich schwierig wird der Nachweis der „besonderen“ Nachteile für den Kläger sein. Hierunter fallen nicht das allgemeine Insolvenzrisiko oder das allgemeine Risiko späteren Zahlungsausfalls. Zur Begründung könnten daher möglicherweise eigene drohende wirtschaftliche Schwierigkeiten oder besonders hohe drohende Ausfälle angeführt werden. Damit dürfte diese Hürde jedoch für gewerbliche Großvermieter mehr oder weniger unüberwindbar sein.



Interessant sind die Regelungen in §§ 283a Abs. III und IV ZPO zum Schicksal der Sicherheit am Verfahrensende: Obsiegt der Vermieter, kann er sich aus der Sicherheitsleistung befriedigen, was im Endurteil oder in einer gesonderten Entscheidung durch das Gericht auszusprechen ist. Unterliegt der Vermieter, hat er dem Mieter Schadenersatz ohne Verschulden für den Schaden, der dem Mieter aus der Sicherheitsleistung entstanden ist, zu leisten. Allerdings ist auch in diesem Fall eine sofortige Rückzahlung der Sicherheit nicht vorgesehen. Nach der Begründung des Regierungsentwurfs wird auf § 109 ZPO verwiesen, wonach dem Vermieter die Möglichkeit gegeben werden soll, weitere Ansprüche gegen den Mieter zu erheben, die ebenfalls der Sicherheit bedürfen. Diese Regelung ist überraschend, da hierdurch der Ver-

mieter für eine unberechtigte Sicherheitsforderung eine (zusätzliche) Mietsicherheit erhält.

Leistet der Beklagte die Sicherheit nicht, darf gemäß § 940a Abs. III ZPO n.F. bei Räumung von Wohnraum die Räumung durch einstweilige Verfügung angeordnet werden. Diese Regelung beinhaltet eine Ausweitung der Möglichkeiten zur Räumung von Wohnraum im einstweiligen Verfügungsverfahren. Sie gilt aber lediglich zugunsten des Vermieters, nicht zum Beispiel zugunsten eines Dritten, der die Räumung aus einem Zuschlagsbeschluss betreibt. § 940a Abs. III ZPO n.F. ist aber insoweit problematisch, als der Mieter sich selbst bei einer unverschuldeten Nichtleistung der angeordneten Sicherheitsleistung durch die mögliche Räumung im einstweiligen Verfügungsverfahren einer endgültigen Maßnahme ausgesetzt sieht und den auf ihm liegenden Verdacht der Verzögerungsabsicht, welchem er bei Nichtleistung der Sicherheitsleistung unterliegt, nicht mehr ausräumen kann. Vielmehr stellt die Räumungsverfügung gerade nicht nur eine einstweilige Sicherungsmaßnahme dar, sondern führt zur Räumung außerhalb des vom Gesetzgeber vorgesehenen Klageverfahrens ohne die verfahrensmäßigen Sicherungsmechanismen in Form des rechtlichen Gehörs im Rahmen der mündlichen Verhandlung. Im Gegensatz zum Referentenentwurf, bei dem die Hinterlegungsanordnung ebenfalls nicht mehr angreifbar war, wurde nun insoweit eine Kontrollmöglichkeit vorgesehen, als die Hinterlegungsanordnung durch sofortige Beschwerde angreifbar ist.

Des Weiteren darf die Räumung von Wohnraum durch einstweilige Verfügung auch gegen einen Dritten angeordnet werden, der im Besitz der Mietsache ist, wenn gegen den Mieter ein vollstreckbarer Räu- ►

mungstitel vorliegt und der Vermieter vom Besitzerwerb des Dritten erst nach dem Schluss der mündlichen Verhandlung Kenntnis erlangt, § 940a Abs. II ZPO n.F. Dies erleichtert dem Vermieter das Vorgehen gegen Dritte erheblich. Nach altem Recht musste er gegen die Dritten erneut eine Räumungsklage erheben und einen Titel erwirken. Allerdings verbirgt sich in dieser Erleichterung zugleich eine weitere Ungereimtheit des § 940a Abs. II ZPO n.F.: Der Inhaber des Räumungstitels gegen den Mieter erhält hierüber einen weiteren Räumungstitel gegen einen Dritten im Wege des Eilrechtsschutzes, ohne dass dieser materiell-rechtlich zur Herausgabe verpflichtet sein müsste.

§ 940a ZPO gilt zwar nicht für die Vermietung von Gewerberaum. Dort herrscht aber ohnehin nicht das grundsätzliche Verbot von Räumungsverfügungen wie bei der Wohnraummiete. Dennoch kommt eine Leistungsverfügung auf Räumung eines (Gewerbe-)Mietobjekts wegen des Verbots der Vorwegnahme der Hauptsache nur in ganz besonderen Grenzfällen in Betracht. Solche sind nach herrschender Meinung nur dann gegeben, wenn Gefahren für das Mietobjekt selbst oder erhebliche, existenzgefährdende Vermögensschäden für den Vermieter bei Verbleib des Mieters in dem Mietobjekt drohen und wenn zusätzlich der Räumungsanspruch unstreitig oder offensichtlich begründet ist. Vermutlich wird aufgrund der Erleichterungen im Wohnraummietrecht, welches deutlich höherem Schutz unterliegt als das Gewerberaummietrecht, in Zukunft auch das Gewerberaummietrecht eine Ausweitung für einstweilige Räumungsverfügungen erfahren, so dass bei ähnlich gelagerten Fallgestaltungen im Gewerberaummietrecht erst recht einstweilige Räumungsverfügungen zugelassen werden könnten.

Jetzt geregelt: „Berliner Räumung“

Weiterhin wird durch die Mietrechtsreform die in der Praxis entwickelte „Berliner Räumung“ gesetzlich geregelt (§ 885a ZPO): Hiernach kann der Gerichtsvollzieher nun die Wohnung räumen, ohne die Wegschaffung und Einlagerung der Gegenstände in der Wohnung durchführen zu müssen, welche oft kostenaufwendig ist. Letztlich werden also lediglich die Schlösser ausgetauscht und damit der Mieter „aus dem Besitz gesetzt“. Vor der Mietrechtsänderung war diese „Berliner Räumung“ nur über den Umweg möglich, dass der Vermieter sein Vermieterpfandrecht an den beweglichen Gegenständen in der Wohnung geltend machte. Nach der Mietrechtsreform entfällt dieser Umweg. Damit hat sich der Gerichtsvollzieher auch nicht mehr mit der von ihm ohnehin nicht zu entscheidenden Frage zu befassen, ob die in den Räumen verbleibenden Gegenstände einem Vermieterpfandrecht unterliegen oder nicht. Gemäß § 885a ZPO n.F. hat der Gerichtsvollzieher bei der „Beschränkten Vollstreckung“ die ersichtlichen Sachen, die sich in der Wohnung befinden, zur Beweissicherung zu dokumentieren. Die Haftung des Vermieters für die Gegenstände wird auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit begrenzt. Es steht ihm frei, die Sachen des Schuldners, sofern sie nicht ohnehin von der Zwangsvollstreckung erfasst werden, entweder aus der Wohnung zu entfernen und in eigenen Räumen einzulagern, um eine schnelle Wiedervermietung der Mietsache zu gewährleisten, oder sie einstweilen in den Räumen zu belassen. Zudem wird sowohl im Fall dieser „Beschränkten Vollstreckung“ als auch im Fall vollständiger Räumung der Mietsache durch den Gerichtsvollzieher die Einlagerungsfrist für (Einrichtungs-)Gegenstände auf einen Monat verkürzt.

Werden die Gegenstände nicht vom Mieter abgefordert, dürfen die Sachen verwertet oder – sofern nicht verwertbar – vernichtet werden.

Fazit zu Räumungsverfahren und Räumungsvollstreckung

Ob die Mietrechtsreform das sogenannte „Mietnomadentum“ wirkungsvoll bekämpfen kann, bleibt abzuwarten. Letztlich bleibt es beim Gewaltmonopol des Staats, wodurch gegen den Mieter zunächst ein Räumungstitel zu erstreiten ist. Auch wenn einige Gerichte durchaus zügig arbeiten und Räumungssachen jetzt beschleunigt bearbeitet werden sollen, kann zwischen dem Eintritt des wohl häufigsten Räumungsgrunds, der fristlosen Kündigung wegen Zahlungsverzugs, und der Räumung erhebliche Zeit vergehen. Die einzig wirksame (wenn auch nicht unfehlbare) Möglichkeit für Vermieter ist und bleibt, eine aussagekräftige Bonitätsprüfung in Bezug auf neue Mieter anzustellen. ◀



Dr. Etienne Richthammer,
Rechtsanwalt,
Reed Smith LLP,
München

erichthammer@reedsmith.com



Sabine Meinert,
LL.M., Rechtsanwältin,
Reed Smith LLP,
München

smeinert@reedsmith.com

Die PartG mbB – nach langer Reise endlich am Ziel

Das neue Recht ist ein Gewinn für die Praxis

Von Markus Hartung



Alles eitel Sonnenschein, oder ziehen doch noch Wolken auf? – Mit der PartG mbB ist ein ernsthafter Konkurrent für die LLP entstanden.

© Thinkstock

Lange genug hat es gedauert, und es war nicht sicher, ob es in dieser Legislaturperiode noch etwas wird. Aber nun hat der Bundestag am 13.06.2013 das Gesetz über die Einführung der Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartG mbB) beschlossen, am 05.07.2013 ging das Gesetz durch den Bundesrat und kann nun in Kraft treten.

PartG mbB v. LLP

Mit der PartG mbB hat der Gesetzgeber eine Gesellschaftsform geschaffen, die den Bedürfnissen der Angehörigen der freien Berufe entgegenkommt und die auch ein Gegenmittel zur englischen LLP sein soll. Darüber wurde im AnwaltSpiegel bereits berichtet. Zur Erinnerung: Viele Anwaltsgesellschaften hatten in den letzten

Jahren die Rechtsform der LLP angenommen, weil diese Gesellschaftsform – scheinbar oder anscheinend – die haftungsrechtlichen Vorteile der Kapitalgesellschaft mit den steuerrechtlichen Vorteilen einer Personengesellschaft vereinigt. So ganz ist das zwar noch nicht geklärt, und es gibt überhaupt nur wenige Gesellschaftsformen, die in der praktischen Anwendung so viele Fragen ►

aufwerfen wie diese englische Gesellschaftsform (siehe dazu auch den instruktiven Beitrag von l'Anson Banks in dieser Ausgabe des AnwaltSpiegels). Zentrale Themen sind ungeklärt. Aber das schadete ihrer Popularität nicht.

Die PartG hingegen bietet „nur“ die Haftungskonzentration nach § 8 Abs. 2 PartGG, immerhin. Nur derjenige Partner, der ein (regressauslösendes) Mandat bearbeitet hat, haftet persönlich und unbeschränkt, die anderen Partner nicht. Das erweist sich aber zunehmend als ungeeignet, gerade in den Kanzleien, die komplexe Mandate im Team bearbeiten, weil dort die vom damaligen Gesetzgeber ursprünglich gewollte Haftungskonzentration ins Leere läuft.

Dazu kam ein Weiteres: Der BGH hatte in einer sehr umstrittenen Entscheidung die Auffassung vertreten, ein neu eintretender Partner hafte auch dann, wenn er bei der weiterführenden Bearbeitung eines Mandats einen haftungsauslösenden Fehler entdeckt, der vor seinem Eintritt in die Sozietät geschehen war und zu diesem Zeitpunkt nicht mehr korrigiert werden kann. Nach dieser Entscheidung konnte man jungen Anwälten beim Eintritt in eine Sozietät nur noch raten, die Arbeit an bereits begonnenen Mandaten zu verweigern, was eher lebensfremd ist.

Versicherungsrechtliche Lösung

Die jetzt verabschiedete PartG mbB bietet Partnerschaftsgesellschaften die Möglichkeit, sich den Ausschluss der persönlichen Haftung aller Partner durch eine entsprechend höhere Vermögensschadenhaftpflichtversicherung zu „kaufen“. Das Gesetz sieht eine Versicherungssumme von 2,5 Millionen Euro für Rechtsanwälte vor und von 1 Million Euro für Steuerberater. Au-

ßerdem gab es auf Anregung des DAV auch eine weitere wichtige Änderung: Der Regierungsentwurf hatte die Versicherung als freiwillige Versicherung vorgesehen, mit der Folge, dass Mandanten sich im Schadenfall mit der Versicherung darüber hätten auseinandersetzen müssen, ob überhaupt Deckung besteht, ob also der regressauslösende Fehler auf Vorsatz beruhte oder etwa Obliegenheitsverletzungen des Anwalts vorgelegen hatten, welche die Deckung ausschließen. Die sehr elegante Lösung sieht so aus, dass die Versicherung durch einen Rechtsfolgenverweis wie eine Pflichtversicherung behandelt wird, wonach der Mandant auf jeden Fall Deckung genießt und die Frage der Eintrittspflicht dort behandelt wird, wo sie hingehört, nämlich auf der Ebene der Anwaltversicherung.

Win-win-Situation ...

Die PartG mbB entspricht ihrer Konzeption nach sowohl den Interessen der Mandanten als auch denen der Partner einer PartG: Denn sie erhöht den Versicherungsschutz um das Zehnfache, was einen erheblichen Zuwachs an Verbraucherschutz bedeutet, und sie bietet Partnerschaftsgesellschaften den Ausschluss der persönlichen Haftung der Partner. Es ist sozusagen eine Win-win-Situation, die man bei neuen Gesetzesvorhaben eher selten findet.

... und Nachteile bei der LLP

Und die LLP? Sie behält ihre Vorteile, erhält aber mit der PartG mbB eine ernsthafte Konkurrentin. Die wesentliche Attraktivität der LLP besteht im Ausschluss der persönlichen Haftung bei transparenter Besteuerung. Sie bietet aber eine Reihe von Nachteilen, die im Rechtsformenver-

gleich häufig unter den Tisch gefallen sind – gerade wegen des Vorteils des persönlichen Haftungsausschlusses. Nachdem die PartG mbB das nun auch bietet, wenn auch um den Preis einer höheren Versicherungspflicht, rücken die Nachteile der LLP in den Blick. In England wird zurzeit etwa diskutiert, ob die Besteuerung wie bei einer Personengesellschaft tatsächlich angemessen ist, ob es sich also wirklich um eine Partnerschaft handelt. Nach dem LLP Act heißen die Partner nämlich Members, und da stellt sich in England die Frage, ob die Members nicht eher Angestellten gleichzustellen sind und folglich der Sozialversicherungspflicht unterliegen. Was daraus wird, ist noch offen. In Deutschland wird man sicher irgendwann die Diskussion darüber beginnen, ob LLPs nicht eher wie eine GmbH oder eben eine PartG mbB zu versichern sind, gerade wegen des Ausschlusses der persönlichen Haftung, der wiederum aus der Kombination von englischem Gesellschaftsrecht und deutschem Deliktsrecht folgt und insgesamt eher zufällig als gewollt ist. In dieser Legislaturperiode wird das sicher nichts mehr werden, aber das Problem liegt nun auf dem Tisch und bedarf der Behandlung. Die jetzige Situation ist vielleicht doch zu schön, um wahr zu sein, und letztlich gilt: Was zu schön ist, um wahr zu sein, ist auch nicht wahr, meistens jedenfalls. ◀



Markus Hartung,
Vorsitzender des Berufsrechtsausschusses
des DAV,
Berlin

markushartung@me.com

The UK Limited Liability Partnership – The Hidden Dangers

“Members” are not “Partners”, and has the holy grail really been discovered?

By Roderick l'Anson Banks

Hinweis der Redaktion: Roderick l'Anson Banks gilt in Großbritannien als der führende Experte zum Recht der Partnerschaften und insbesondere der LLP. Er konzentriert sich in seiner anwaltlichen Beratungspraxis als Barrister ganz auf diese Themen. Zudem ist l'Anson Banks Herausgeber und Autor des inzwischen in 19. Auflage im Verlag Sweet & Maxwell erschienenen Standardwerks „Lindley & Banks on Partnership“. Die Rechtsform der LLP spielt zunehmend auch in den Überlegungen deutscher Sozietäten eine Rolle. Wir freuen uns daher darüber, dass Mr. l'Anson Banks im AnwaltSpiegel zukünftig regelmäßig über die Entwicklungen in diesem Rechtsbereich berichten wird. (tw)

In English law, there are two types of true partnership: the traditional “general” partnership, governed by the Partnership Act 1890, and the limited partnership, governed by a combination of the 1890 Act and the Limited Partnerships Act 1907. The so-called limited liability partnership (LLP), which was first introduced into English law by the Limited Liability Partnerships Act 2000 and which has been in effect since April 2001, is something altogether different. Despite its name, it is not a partnership at all: it is a body corporate which has “members” not “partners”. It is most certainly not, as some English judges have described it, a third species of partnership. It is for this reason that, when a partnership decides to “convert” to LLP status, what actually happens is that the old

partnership ceases to carry on business (and is, generally, dissolved) and an entirely new LLP entity is formed: there is no continuity at all.

History of the LLP

So how did the LLP come to take the form it did? In the mid-1990s, the accountancy profession was becoming increasingly nervous about the unlimited liability associated with practice through the traditional partnership vehicle (in the wake of the decision in *ADT v. BDO Binder Hamlin* (1996)). The LLP had, of course, long been recognised in the United States as a species of partnership and this was perceived to be the best approach to adapt in the UK. Accordingly, one of the major accounting firms, Price Waterhouse, worked with the States of Jersey to develop a bespoke LLP Law, which went onto Jersey's statute book in 1997. That Law was based on the model of a Scottish partnership (which enjoys a personality separate and distinct from the partners – by virtue

Between „Members“ and „Partners“ there is a difference – has the holy grail now been discovered?



of section 4(2) of the 1890 Act). The Law was crafted so as to replicate the key elements of a recognisable English/Scottish law partnership, but with the attributes necessary to secure freedom from personal liability for all partners with the exception of any partner guilty of wrongdoing (whose position would be governed by the general law). Surprisingly, the advice given at the time was that, to ensure the availability of the liability shield, it would still be necessary for an existing partnership wishing to convert to dissolve and for an entirely new LLP to be formed, even though there would be a partnership throughout.

As the Jersey Law took shape, the contemporary UK Government found the prospect of the major accountancy firms going offshore unsettling and sought ways to counter this development. First, the Inland Revenue (as it then was) sought to attack the tax status of the Jersey LLP by suggesting that it was a corporate vehicle and not a partnership, thus denying tax transparency. Secondly, the Government decided to introduce its own LLP law. This initiative gave rise to a conundrum: how was a new law to be promoted while the attack on the Jersey LLP was to be maintained? The inevitable answer was to take a different course entirely and to make the English law LLP a body corporate not a partnership but to confer tax transparency on it by statute. Everything flowed from this strategic decision.

Inexplicably, the new vehicle was still to be called a “partnership” because that is what potential users wanted and expected. As the consultation process leading to the legislation proceeded, this approach threw up further anomalies. Those supporters of the “partnership ethos”, believing that the duty of good faith between

partners underpins the partnership relationship, lobbied for such a duty to become part of the new LLP law but this was rejected out of hand by the Government, which argued that importing such a generalised duty would hinder the main objective, namely to secure a robust liability shield. So it was that the English LLP was born.

Nature and attributes of the LLP

As already noted, an LLP is a body corporate with members (not partners) and is governed in part by a stand-alone regime (the LLP Act 2000 and the LLP Regulations 2001) and in part by the companies’ legislation as adapted and applied to LLPs. Partnership law has no application at all.

The price of limited liability is (a) registration of the LLP itself and of all changes in its membership, (b) mandatory audits (in most cases) and (c) public availability of financial and other information. Internally, the LLP operates much like a partnership and few statutory rules apply: internal regulation is left to the members and they have a largely unfettered discretion as to what should be included in their LLP agreement. But even the expression “their agreement” is shorthand: an LLP agreement should not only govern the relationship between the members but also their relationship with the LLP, so that the LLP should itself be a party (something which is often overlooked).

Of course, an LLP can exist without an agreement, but it will then be subject to what has become known as the “default regime”, in part contained in the LLP Act itself and in part in the LLP Regulations. Unlike the 1890 Act, which is backed up by a body of law developed over

centuries, the default regime contains a brief miscellany of provisions, some adapted directly from equivalent partnership rules and others perceived to be necessary in their own right. Their inadequacy, particularly in the event of a dispute, is almost universally recognised. For example, a member can leave the LLP on “reasonable notice” but cannot be expelled, however, badly (or illegally) he may have behaved. Moreover, the legislation says nothing at all about what a share in an LLP represents or about the rights of an outgoing member to the return of his capital contribution. By definition, there is not yet a significant body of LLP law, nor will there be for many years.

Those who dismiss the default regime as irrelevant, assuming that they have a well-drafted LLP agreement in place, may face a nasty shock. Failure to get an incoming member properly signed up to and bound by the agreement (a common error) may result in it ceasing to apply to any of the LLP’s members. But the danger does not end there. If, for example, the management of an LLP or a majority of the members seek to remove a member when they have no power to do so, or deliberately depart from the provisions of the LLP agreement in significant respects when dealing with that member, that may be classed as a “repudiatory breach” under English law. If this occurs, such conduct may entitle that member to notify the others that he is formally accepting the breach as, in effect, terminating the LLP agreement going forwards, so that all members are thrown back onto the default regime (there is as yet no decided case confirming this, but the writer has used this approach to good effect on numerous occasions). Not surprisingly, this is now the weapon of ►

choice in LLP disputes and has proved to be a game changer in many situations.

One other conspicuous oddity of the legislation is that it specifically provides that a member of an LLP can also be its employee but, in approaching this issue, the draftsman sought to apply a partnership-based test, without realising that, as a matter of law, a partner can never be an employee of his own firm. It has been left to the courts to resolve this particular conundrum; they have decreed that, when looking at the member/employee issue, one must hypothesise the existence of a partnership (see *Tiffin v. Lester Aldridge LLP* (2012)). Although the tax transparency of the LLP is guaranteed by statute, the original willingness of the Inland Revenue (now HMRC) to regard all individual members as self-employed, even if they were actually employed by the LLP, has, in the face of what is perceived as market abuse, had to give way to a new approach that, when new legislation is in place, may see members taxed as employees, even if they are not classed as employees under the general law. What price certainty now?

Although the holy grail of limited liability has been achieved, its availability to individual members who are themselves negligent is not yet clearly established. All the signs indicate that the liability shield will not be available to such a member, at least in the context of a professional LLP. Whether this matters will, of course, depend on the scope of the LLP's professional indemnity policy. However, there is no shield at all where a member has to personally undertake a particular office or appointment in the course of the LLP's business or where a third party, e.g. a bank, demands personal guarantees. This has led to much discussion of what arrangements

should be put in place to protect such members without creating unlimited liability for all.

The endemic LLP confusion

The understandable adherence to the "partnership" terminology has, inevitably, caused ongoing confusion in the minds of advisers and LLP members alike. Because they are still in a "partnership", they tend to think of themselves and, indeed, describe themselves as "partners". Client are also familiar with this terminology and welcome its continued use. Despite the precautions taken in LLPs' publicity material to explain that references to "partners" are not actually to partners-in-law (and may even denote persons who are merely senior employees), members' confusion as to their status is constantly being reinforced. It is not surprising that, as a result, they tend (wrongly) to think in terms of partnership-law-based remedies and options rather than those which actually exist under the LLP regime. Thus, despite members' assumptions, good faith plays no part in the relationship between them unless they chose to create that concept contractually (this proposition has received judicial confirmation: *F&C Alternative Investments (Holdings) Ltd. v. Berthelmy* (2011)).

It is this partnership-based approach that is so dangerous when drafting an LLP agreement. It is only to be expected that partnerships converting to LLP status will use their old partnership agreement as a template, hoping to retain as much of the supposed "partnership ethos" as possible. However, unless the mindset of the draftsman takes sufficient account of the difference in the basic concepts into consideration, he may introduce provisions which are inconsistent to the LLP structure

and even risk the creation of a traditional partnership through the back door (a possibility raised by Lord Goldsmith in the House of Lords Debate on the LLP Bill). It is only as experience has gradually built up that the gaping chasm between an LLP and a partnership has become apparent, even to some LLP advisers. With that realisation has also come a steady move away from the partnership ethos, although pockets of resistance remain.

This is a developing area and existing and prospective LLP members must keep ahead of the game ... ◀



Roderick I'Anson Banks,
Partnership Counsel,
London

rciab@partnershipcounsel.co.uk



Rechtsprechung

BFH zur Dienstwagenbesteuerung: Anwendung der 1%-Regelung auch bei fehlender privater Nutzung

Stellt der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer unentgeltlich oder verbilligt ein Fahrzeug zur privaten Nutzung zur Verfügung, führt dies beim Arbeitnehmer auch dann zu einem steuerpflichtigen Vorteil, wenn der Arbeitnehmer das Fahrzeug tatsächlich nicht privat nutzt. Der Vorteil ist, wenn ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch nicht geführt worden ist, nach der 1%-Regelung zu bewerten. Dies hat der BFH in einer Reihe von Urteilen vom 21.03.2013 und 18.04.2013 entschieden und damit seine bisherige Rechtsprechung korrigiert. Bisher wurde in derartigen Fällen die tatsächliche private Nutzung des Fahrzeugs vermutet. Der Steuerpflichtige konnte die Vermutung unter engen Voraussetzungen widerlegen (Urteile vom 21.03.2013 – Az. VI R 31/10, VI R 46/11 und VI R 42/12 sowie Urteil vom 18.04.2013 – Az. VI R 23/12). Diese Möglichkeit ist nun entfallen.

Im Streitfall (VI R 31/10) stellte die Klägerin, eine Steuerberatungsgesellschaft, ihrem Geschäftsführer einen Dienstwagen zur Verfügung. Nach dem Anstellungsvertrag durfte er den Dienstwagen auch für Privatfahrten nutzen. Bei

der Lohnsteuer setzte die Klägerin für die private Nutzung lediglich eine Kostenpauschale an, denn eine private Nutzung des Dienstwagens habe nicht stattgefunden. Im Anschluss an eine Lohnsteueraußenprüfung erließ das Finanzamt einen Lohnsteuerhaftungsbescheid. Einspruch und Klage blieben ohne Erfolg.

Der BFH hat die Entscheidung des Finanzgerichts bestätigt. Die vom Arbeitgeber gewährte Möglichkeit, den Dienstwagen auch privat zu nutzen, führt beim Arbeitnehmer zu einem Vorteil, der als Lohn zu versteuern ist. Ob der Arbeitnehmer von der Möglichkeit der privaten Nutzung Gebrauch gemacht hat, ist dafür unerheblich, denn der Vorteil in Gestalt der konkreten Möglichkeit, das Fahrzeug auch zu Privatfahrten zu nutzen, ist dem Arbeitnehmer bereits mit der Überlassung des Fahrzeugs zugeflossen. Deshalb hatte das Finanzgericht den geldwerten Vorteil aus der Überlassung des Dienstwagens zur privaten Nutzung zu Recht (auch ohne weitere Feststellungen zum Sachverhalt) als Arbeitslohn angesehen.

Der BFH bestätigte auch die Auffassung der Vorinstanz, dass der Vorteil nach der 1%-Regelung zu bewerten sei. § 8 Abs. 2 Satz 2 EStG setzt keine tatsächliche Nutzung voraus, sondern verweist nur auf die 1%-Regelung (§ 6 Abs. 1 Nr. 4 Satz 2 EStG). Mit dem Betrag, der nach der

1%-Regelung als Einnahme anzusetzen ist, sollen sämtliche geldwerten Vorteile, die sich aus der Möglichkeit zur privaten Nutzung des Dienstwagens ergeben – unabhängig von Nutzungsart und –umfang – pauschal abgegolten werden. Diese Typisierung hat der BFH wiederholt als verfassungsgemäß erachtet. Da im Streitfall ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch nicht geführt worden war, kam eine andere Entscheidung nicht in Betracht.

In zwei weiteren Urteilen vom 21.03.2013 (VI R 46/11 und VI R 42/12) sowie in einem Urteil vom 18.04.2013 (VI R 23/12) hat der BFH aber auch (nochmals) verdeutlicht, dass die 1%-Regelung nur zur Anwendung kommt, wenn feststeht, dass der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer tatsächlich einen Dienstwagen zur privaten Nutzung arbeitsvertraglich oder doch zumindest auf Grundlage einer konkludent getroffenen Nutzungsvereinbarung überlassen hat. (tw)

BFH zu Auskunftspflicht Dritter: kein Verweigerungsrecht wegen privatrechtlich vereinbarter Geheimhaltung

Die Antwort auf ein Sammelauskunftsersuchen der Steuerfahndung kann nicht mit der Begründung verweigert werden, die Geheimhaltung der Daten sei privat-

rechtlich vereinbart worden. Dies hat der BFH mit Urteil vom 16.05.2013 (Az. II R 15/12) entschieden.

Im Streitfall ging es dem Finanzamt darum zu erfahren, welche Nutzer Verkaufserlöse von mehr als 17.500 Euro pro Jahr über eine Internethandelsplattform erzielt hatten. Name und Anschrift der Händler sollten ebenso angegeben werden wie deren Bankverbindung. Außerdem sollte eine Aufstellung der einzelnen Verkäufe vorgelegt werden. Ab einem Umsatz von mehr als 17.500 Euro pro Jahr ist Umsatzsteuer zu entrichten.

Das Sammelauskunftsverlangen war gerichtet an die deutsche Schwestergesellschaft eines in Luxemburg ansässigen Betreibers einer Internethandelsplattform. Die in Deutschland ansässige GmbH hatte die Internethandelsplattform früher selbst betrieben. Nach der Übertragung des Geschäfts auf ihre in Luxemburg ansässige Schwestergesellschaft hatte sie sich dazu verpflichtet, umfangreiche Datenverarbeitungsleistungen für diese auf der Grundlage luxemburgischen Rechts zu erbringen. Außerdem hatte sie sich verpflichtet, die von ihr zu verarbeitenden Daten nicht an Dritte weiterzugeben.

Vor Gericht argumentierte die Klägerin, sie könne die von ihr verlangten Auskünfte nicht erteilen, da sie hierzu nach den für sie bindenden Weisun-



gen ihrer Schwestergesellschaft nicht befugt sei. Sie könne ihre Schwestergesellschaft auch nicht dazu bringen, der Datenherausgabe zuzustimmen. Die Daten stünden ihr auch tatsächlich nicht zur Verfügung, da sie auf Servern im Ausland gespeichert seien, die ihr weder gehörten noch von ihr verwaltet oder gepflegt würden. Das Finanzgericht hat daraufhin der Klage stattgegeben und das Sammelauskunftsersuchen aufgehoben, da der Klägerin die Erteilung der Auskunft in tatsächlicher Hinsicht unmöglich sei. Auf die Revision des Finanzamts hat der BFH das Urteil des FG aufgehoben und die Sache zurückverwiesen.

Das Finanzgericht hat – wie sich aus der Begründung des Urteils ergibt – keine ausreichenden tatsächlichen Feststellungen getroffen, dass der Klägerin der Zugriff auf die Daten aus technischen Gründen unmöglich ist. Dass die Datenserver im Ausland stehen, steht dem Zugriff auf die Daten nicht entgegen. An die tatsächliche Würdigung des Gerichts war der BFH deshalb nicht gebunden. Das Finanzgericht hat vielmehr entscheidend darauf abgestellt, dass sich die Klägerin gegenüber ihrer Schwestergesellschaft zur Geheimhaltung der Daten verpflichtet hatte. Die darin liegende rechtliche Wertung hat der BFH verworfen. Die privatrechtlich vereinbarte Geheimhaltung

kann der öffentlich-rechtlichen Auskunftspflicht nicht mit Erfolg entgegengehalten werden. Das Urteil der ersten Instanz konnte deshalb keinen Bestand haben. Das Finanzgericht muss nun feststellen, ob die Klägerin tatsächlich auf die fraglichen Daten zugreifen kann. (tw)

BFH: Doppelte Haushaltsführung – aufwandsunabhängige Inanspruchnahme der Entfernungspauschale für Familienheimfahrten

Der BFH hat mit Urteil vom 18.04.2013 (Az. VI R 29/12) entschieden, dass die Entfernungspauschale für eine wöchentliche Familienheimfahrt im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung auch dann in Anspruch genommen werden kann, wenn der Steuerpflichtige für die Fahrt keine Kosten hatte. Vom Arbeitgeber steuerfrei geleistete Reisekostenvergütungen und steuerfrei gewährte Freifahrten sind jedoch mindernd auf die Entfernungspauschale anzurechnen.

Nach § 9 Abs. 1 Satz 3 sowie Nr. 5 Satz 3 EStG können im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung Aufwendungen für die Wege vom Beschäftigungsort zum Ort des eigenen Hausstands und zurück (Familienheimfahrten) für jeweils eine Familienheimfahrt wöchentlich als Werbungskosten abgezogen werden. Zur Abgeltung

der Aufwendungen ist eine Entfernungspauschale von 0,30 Euro für jeden vollen Kilometer der Entfernung zwischen dem Ort des eigenen Hausstands und dem Beschäftigungsort anzusetzen (§ 9 Abs. 1 Satz 3, Nr. 5 Satz 4 EStG).

Im Streitfall machte der verheiratete Kläger in seiner Einkommensteuererklärung für das Streitjahr (2007) u.a. Mehraufwendungen für doppelte Haushaltsführung für 48 Heimfahrten in Höhe von 5.199 Euro (48 Fahrten x 361 Entfernungskilometer x 0,30 Euro = 5.198,40 Euro) geltend. Elf Familienheimfahrten, die der Kläger mit dem eigenen Pkw durchgeführt hatte, berücksichtigte das Finanzamt, die übrigen mit der Bahn durchgeführten Familienheimfahrten hingegen nicht. Hierfür seien dem bei der Bahn angestellten Kläger keine Aufwendungen entstanden. Einspruch und Klage blieben ohne Erfolg. Das Finanzgericht (FG) argumentierte, der Kläger könne die Entfernungspauschale nicht in Anspruch nehmen, soweit er die Aufwendungen für die Heimfahrten nicht selbst getragen habe.

Dem hat der BFH nun widersprochen und die Sache an das FG zurückverwiesen. Denn die Entfernungspauschale für eine wöchentliche Familienheimfahrt im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung kann wie die Entfernungspauschale für Fahrten zwischen Wohnung und regelmä-

ßiger Arbeitsstätte (ab VZ 2014 erste Tätigkeitsstätte) verkehrsmittelunabhängig und selbst dann in Anspruch genommen werden, wenn der Steuerpflichtige für diese Fahrten keine Kosten getragen hat. Die darin liegende Begünstigung ist vom Gesetzgeber gewollt und durch umwelt- und verkehrspolitische Lenkungsziele gerechtfertigt.

Dies bedeutet aber nicht, dass steuerfrei geleistete Reisekostenvergütungen oder steuerfreie Sachbezüge, beispielsweise Freifahrten, insoweit keine Berücksichtigung finden dürfen. Derartige Arbeitgeberleistungen sind vielmehr auf die Pauschalen anzurechnen, da in solchen Fällen jedenfalls ein vollumfänglicher Werbungskostenabzug nicht geboten ist. Deshalb hat das FG im zweiten Rechtsgang noch Feststellungen zur Anzahl der Familienheimfahrten und den anrechenbaren Arbeitgeberleistungen zu treffen. (tw)

BFH: Lohnsteuer/Altersteilzeit – Besteuerung der Bezüge während der Freistellungsphase (Blockmodell)

Der BFH hat mit Urteil vom 21.03.2013 (Az. VI R 5/12) entschieden, dass Einkünfte, die in der Freistellungsphase im Rahmen der Altersteilzeit nach dem

sogenannten Blockmodell erzielt werden, regelmäßig keine Versorgungsbezüge sind. Der Kläger konnte daher weder den Versorgungsfreibetrag noch den Zuschlag zum Versorgungsfreibetrag in Anspruch nehmen.

Der 1948 geborene Kläger war im Streitjahr 2009 als Beamter nichtselbstständig tätig. Die zuständige Behörde hatte ihm schon 2002 für den Zeitraum vom 01.08.2004 bis zum 30.11.2013 Altersteilzeit nach dem Blockmodell bewilligt. Der Kläger verrichtete danach bis zum 31.03.2009 den Dienst mit der regelmäßigen Arbeitszeit; seine Freistellungsphase begann am 01.04.2009. Ab diesem Zeitpunkt war der Kläger bis zum Eintritt in den Ruhestand mit Ablauf des 30.11.2013 von der Dienstleistung vollständig freigestellt. Der Kläger erklärte den auf den Zeitraum vom 01.04. bis 31.12.2009 entfallenden Teil der Bezüge als Versorgungsbezüge. Das Finanzamt und das Finanzgericht qualifizierten die Einnahmen dagegen als laufenden Lohn.

Der BFH hat diese Rechtsauffassung bestätigt. Die in der Freistellungsphase geleisteten Zahlungen sind kein dem Ruhegehalt gleichartiger Bezug i.S.d. § 19 Abs. 2 Satz 2 Nr. 1 Buchst. a EStG. Ein gleichartiger Bezug liegt nur vor, wenn er nach seinem Zuwendungsgrund mit einem Ruhegehalt, Witwen- und Wai-

sengeld vergleichbar ist. Der Bezug muss also, wie das Ruhegehalt auch, einem Versorgungszweck dienen, also letztlich ein vorgezogenes Ruhegehalt sein. Daran fehlte es bei den in der Freistellungsphase gezahlten Bezügen. Denn die in der Altersteilzeit erbrachten Bezüge sind Entlohnung für die aktive Tätigkeit des Teilzeitbeschäftigten, also laufende Dienstbezüge. Das zeigt sich insbesondere bei einem anderen Altersteilzeitmodell, wenn nämlich der Beamte in der gesamten Altersteilzeitphase durchgängig die Hälfte der regelmäßigen Arbeitszeit bei entsprechend geminderten Bezügen erbringt.

Das Altersteilzeitmodell betrifft mithin vor allem die Frage, in welchen Zeiträumen die Dienstleistung durch den Beamten einerseits und die Dienstbezüge durch den Arbeitgeber andererseits erbracht werden, regelt also Fälligkeit und Zuflusszeitpunkt, nicht aber die grundlegende Qualifikation der beiderseitig geschuldeten Leistungen. Werden also vorab die Dienste bei voller Arbeitszeit erbracht und wird anschließend die Freistellungsphase in Anspruch genommen, bleiben die während der Altersteilzeit durchgängig geleisteten Zahlungen deshalb Dienstbezüge und werden nicht zu Versorgungsbezügen. Das Urteil stellte weiter klar, dass allein eine Freistellung

vom Dienst bei fortlaufenden Bezügen diese nicht zu Versorgungsbezügen werden lässt. (tw)



Deals

Noerr berät Mitsubishi Heavy Industries bei weltweiter Zusammenlegung der thermischen Kraftwerkssparten mit Hitachi

Noerr LLP hat Mitsubishi Heavy Industries, Ltd., („MHI“) in Zusammenarbeit mit Herbert Smith Freehills (Büro Tokio), der japanischen Kanzlei Nishimura & Asahi (beide gemeinsame weltweite Federführung), der südafrikanischen Kanzlei Werkmans Attorneys, der polnischen Kanzlei WKB Wiercinski, Kwiecinski, Baehr und der griechischen Kanzlei Zepos & Yannopoulos im Rahmen der geplanten weltweiten Zusammenlegung der thermischen Kraftwerkssparten von MHI und Hitachi, Ltd., („Hitachi“) beraten. Die Beratung bezieht sich auf Deutschland und weitere europäische Jurisdiktionen. Entsprechende Verträge wurden am 11.06.2013 geschlossen.

Nach den Verträgen werden MHI und Hitachi ihre thermischen Kraftwerkssparten im Wege einer Betriebsaufspaltung auf ein Gemeinschaftsunternehmen

übertragen. Zunächst wird MHI 683 Anteile und Hitachi 317 Geschäftsanteile an dem Gemeinschaftsunternehmen halten. Hitachi wird anschließend für 29,7 Milliarden Yen weitere 33 Geschäftsanteile erwerben. MHI wird nach diesen Transaktionen zu 65% und Hitachi zu 35% an dem Unternehmen beteiligt sein. Die obengenannten Kanzleien werden die Beratungstätigkeit für MHI bis zur geplanten Umsetzung der Transaktion am 01.01.2014 fortsetzen.

Dr. Tibor Fedke (Federführung), Dr. Christoph Spiering (beide Corporate/M&A, Berlin), Dr. Gregor Barbers (EPC/Anlagenbau, Düsseldorf), Dr. Holger Schmitz (Regulatory, Berlin), Christoph Federwisch (Energy, Frankfurt am Main), Dr. Olav Wagner (Vergaberecht und Compliance), Prof. Dr. Ulrich Michel (IP/IT, beide Berlin), Dr. Ralph Nack (Patentrecht, München), Dr. Thomas Lambrich (Arbeitsrecht), Dr. Kathrin Westermann (Kartellrecht, beide Berlin).

Associates: Katrin Andrä, Alexander Wulff, Dr. Andrea Petsch (alle Corporate/M&A, Berlin), Dr. Benjamin Bajon, Dr. Andreas Bareiß (beide IP/IT, Berlin), Sonja Beier (EPC/Anlagenbau, Düsseldorf), Dr. Jan Dinter (Energy und Regulatory, Frankfurt am Main), Lioba Grünberg (Arbeitsrecht, Berlin), Katharina Pehle (Patentrecht, München), Dr. Fabian

Raddatz (Vergaberecht und Compliance, Berlin). (tw)

CMS Hasche Sigle berät International Process and Packaging Technologies GmbH

Die International Process and Packaging Technologies GmbH (IPPT) hat über eine Tochtergesellschaft sämtliche Anteile an der IMA Kilian GmbH & Co. KG (KILIAN) von der börsennotierten I.M.A. Industria Macchine Automatiche S.p.A. mit Sitz in Bologna, Italien, erworben. Das Volumen der Transaktion beträgt rund 30 Millionen Euro. Ihr Vollzug steht noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die Kartellbehörden.

KILIAN produziert am Standort Köln mit nahezu 150 Mitarbeitern Tablettenpressmaschinen für die pharmazeutische, chemische sowie für die Lebensmittelindustrie und erzielte 2012 einen Jahresumsatz in Höhe von rund 45 Millionen Euro. Die IPPT steht an der Spitze der an Standorten in Deutschland, der Schweiz und Italien tätigen Romaco Group, die zum Portfolio der Deutsche Beteiligungs AG gehört. Die Romaco Group ist einer der führenden Spezialanbieter von Verpackungs- und Verfahrenstechnik für die Pharma-, Kosmetik-, Lebensmittel- und die chemische Industrie. Das Sortiment des

Komplettanbieters umfasst Primär- und Sekundärverpackungen, sterile Flüssigkeits- und Pulverabfüllung, Prozesstechnologie und Nassvermahlung.

Derzeit sind von Romaco mehr als 50.000 Maschinen in etwa 180 Ländern im Einsatz. Im Geschäftsjahr 2012 erwirtschaftete die Romaco Group 109 Millionen Euro.

Berater CMS Hasche Sigle: Dr. Hendrik Hirsch (Corporate, Private Equity, Lead-Partner); Dr. Holger Pattberg (Corporate, Private Equity); Heinrich Schirmer (Real Estate); Sarah Beckermann (Real Estate); Dr. Thomas Link (Tax); Marcus Fischer (Tax); Dr. Malte Grützmaker (Intellectual Property); Petra Goldenbaum (Intellectual Property/Trademarks); Bernhard Freund (Information Technologies); Dr. Markus Pfaff (Finance); Sebastian Bergenthal (Finance); Dr. Petra Brenner (Finance); Dr. Roman Gaitzsch (Corporate, Finance); Stefan Lehr (Antitrust); Anja Dombrowsky (Employment); Dr. Janine Mattes (Employment); Dr. Sabrina Salewski (Commercial). (tw)

Mayer Brown berät Halder beim Erwerb von Wback durch einen Management-Buy-out

Mayer Brown hat den Mittelstandsinvestor Halder beim Erwerb der Wback-Gruppe durch einen Management-Buy-

out beraten. Wback mit Sitz in Bönen (NRW) ist einer der führenden Hersteller von Hamburger- und Hot-Dog-Brötchen (sogenannten Buns) für Großkunden in Systemgastronomie, Lebensmitteleinzelhandel und verarbeitender Industrie. Mit dem Management-Buy-out wird die Unternehmer- und Gesellschafternachfolge für die Firmengründer realisiert. Parallel zu Halder als Mehrheitsgesellschafter übernimmt die neue Geschäftsführung eine Kapitalbeteiligung. Über den Verkauf der Geschäftsanteile wurde eine bindende Vereinbarung abgeschlossen.

Wback wurde 2004 von Peter Wendeln in Bönen gegründet und produziert heute an zwei Standorten täglich mehr als 2 Millionen Buns. 2012 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von mehr als 30 Millionen Euro und beschäftigte im Jahresdurchschnitt 131 Mitarbeiter.

Künftig übernehmen Matthias Geißler (Finanzen, Vertrieb) und Dirk Hauer (Produktionsleitung, Technik), die seit Unternehmensgründung für Wback arbeiten, neben ihren bisherigen Tätigkeiten in der Geschäftsleitung die Gesamtverantwortung. Firmengründer Peter Wendeln, der weiter zum Gesellschafterkreis gehört, begleitet das neue Management bei der Umsetzung der Wachstumspläne. 2013 wird ein Umsatz von mehr als 40 Millionen Euro erwartet, mittelfristig soll das

Geschäftsvolumen auf 60 Millionen Euro steigen.

Halder ist seit 1991 als Beteiligungsinvestor in Deutschland aktiv und hat einschließlich Wback 35 mittelständischen Unternehmen Kapital für Nachfolge und Wachstum zur Verfügung gestellt. Mayer Brown hat Halder bereits in früheren Jahren begleitet, bislang allerdings auf der Finanzierungsseite. Zurzeit investiert Halder aus einem Fonds mit 325 Millionen Euro Kapital, der bisher sechs Unternehmen erworben hat.

Zum Team von Mayer Brown gehörten Markus StreLOW (Federführung, Equity & Debt, Banking & Finance), Prof. Dr. Christoph Broich (Federführung, Corporate, beide Frankfurt am Main) sowie die Partner Dr. Marius Boewe (Corporate, Düsseldorf), Frank David Endebrock (Real Estate, Frankfurt am Main), die Counsels Alexa Metzger (Banking & Finance) und Björn Vollmuth (Employment & Benefits, beide Frankfurt am Main) und die Associates Dr. Malte Richter, Sören Pruß (Corporate), Marc Bäumer, Benedikt Simon Kreuder, Fabian Arhelger (alle Banking & Finance), Vanessa Klesy (Employment & Benefits), Gelena Yufa (Real Estate, alle Frankfurt am Main). (tw)



Beiten Burkhardt berät Bosch bei Joint Venture mit GS Yuasa und Mitsubishi

Beiten Burkhardt hat die Robert Bosch GmbH, ein international führendes Technologie- und Dienstleistungsunternehmen, bei der Gründung eines Joint Ventures mit den japanischen Unternehmen GS Yuasa International und Mitsubishi Corp. beraten. Das für 2014 geplante Gemeinschaftsunternehmen wird an der Erforschung und Entwicklung der nächsten Generation von leistungsstarken Lithium-Ionen-Batterien arbeiten. Die Robert Bosch GmbH beteiligt sich mit 50%, die beiden japanischen Partner jeweils mit 25% an dem Joint Venture. Der Zusammenschluss steht noch unter dem Vorbehalt der Freigabe durch die zuständigen Kartellbehörden. Im Fokus des Gemeinschaftsunternehmens, das seinen Sitz in Stuttgart haben wird, steht zunächst die weitere Entwicklung der Technik auf dem Zukunftsmarkt der Elektroautoakkus. Beiten Burkhardt begleitet die Robert Bosch GmbH und andere Unternehmen der Bosch-Gruppe seit mehreren Jahren regelmäßig.

Berater Robert Bosch GmbH – Beiten Burkhardt: die Partner Dr. Thomas Sacher, Volker Germann, Dr. Steffen Schniepp (alle Mergers & Acquisitions, Nürnberg), Matthias Stecher (Gewerblicher Rechtsschutz,

München), Dr. Ralf Hafner (Prozessführung & Schiedsverfahren, Nürnberg), André Suttorp (Steuern, Frankfurt am Main).

Berater GS Yuasa International und Mitsubishi Corp.: Hogan Lovells: Dr. Michael Leistikow (Corporate) und Dr. Martin Sura (Kartellrecht, beide Düsseldorf). (tw)

King & Spalding berät Internos bei Übernahme der Commerz Real Spezialfondsgesellschaft

Die Internos-Gruppe hat die Commerz Real Spezialfondsgesellschaft mbH (CRS) erworben. Die Sondervermögen der CRS umfassen Immobilien und sonstige Vermögensgegenstände im Wert von 1,6 Milliarden Euro.

Die Erwerberin ist eine Gesellschaft der europaweit tätigen Internos-Gruppe, die auf institutionelle Anleger fokussiert ist und ihre deutsche Geschäfts- und Investorenbasis deutlich ausbauen will. Sie verwaltet Immobilienvermögen in Höhe von 1,9 Milliarden Euro, von denen bereits heute der überwiegende Teil auf den deutschen Markt entfällt. Das CRS-Portfolio stellt für Internos in vielerlei Hinsicht eine hervorragende Ergänzung und attraktives Wachstumspotential dar.

Das Immobilienportfolio der CRS umfasst in neun Fonds 68 europäische Büro-,

Einzelhandels-, Hotel- und Logistikobjekte mit einem Gesamtvermögen von 1,6 Milliarden Euro. Die 2011 durch ein von der Commerz Real AG geführtes Investorenkonsortium erworbenen Amprion-Anteile (ehemaliges RWE-Höchstspannungsnetz) sind nicht Gegenstand der Verkaufstransaktion. Sie verbleiben als unternehmerische Beteiligung im Management der Commerz-Real-Gruppe.

Über den Kaufpreis und andere Eckdaten der Transaktion haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Der Verkauf steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Berater Internos: King & Spalding (Frankfurt am Main): Mario Leißner (Gesamtleitung), Dr. Andreas Böhme (Federführung; Gesellschaftsrecht/Finanzierung), Dr. Axel Schilder (Steuern), Olaf Jacobsen (Immobilienrecht), Michael Prinz zu Löwenstein (Arbeitsrecht), Cüneyt Andac (Aufsichtsrecht/Gesellschaftsrecht), Dr. Philip Wösthoff (Aufsichtsrecht), weitere Associates (Due Diligence).

Die deutsche Kapitalanlagegesellschaft von Internos verlässt sich seit ihrem Bestehen auf die Berater von King & Spalding. Dies war nun das erste Mandat auch des britischen Teils der Gruppe. King & Spalding berät fast sämtliche der deutschen Immobilienkapitalanlagegesell-

schaften sowie geschlossene Immobilienfonds, Assetmanager und institutionelle Immobilieninvestoren – im Aufsichts- und Immobilienrecht viele der Mandanten exklusiv. (tw)

Ashurst berät DIC Asset AG bei Begebung einer 75-Millionen-Euro-Unternehmensanleihe

Ashurst hat die DIC Asset AG bei der erfolgreichen Begebung einer weiteren Unternehmensanleihe beraten. Die Anleihe hat ein Volumen von rund 75 Millionen Euro, eine Laufzeit von fünf Jahren und ist in den Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse in dem Segment Prime Standard für Unternehmensanleihen einbezogen. Die Anleihe wurde im Rahmen eines öffentlichen Angebots privaten und institutionellen Investoren in Deutschland, Luxemburg und Österreich angeboten.

Ashurst beriet die DIC Asset AG unter Federführung des Frankfurter Partners Dr. Tobias Krug. Sein Team umfasste Dr. Angela Brücken und Christian Pieper (alle Kapitalmarktrecht, Frankfurt am Main). Ashurst beriet die DIC Asset AG bereits bei ihrer ersten Unternehmensanleihe im Jahr 2011.

Die DIC Asset AG ist ein Immobilienunternehmen mit ausschließlicherm ▶

Anlagefokus auf Gewerbeimmobilien in Deutschland und renditeorientierter Investitionspolitik. Das betreute Immobilienvermögen beläuft sich nach Angaben der DIC Asset AG auf rund 3,4 Milliarden Euro mit rund 260 Objekten. (tw)

Onlinehandel: Freshfields berät Otto Group bei Übernahme von zwei Digitalagenturen

Die Otto Group, weltgrößter Onlinehändler für Mode und Lifestyle, hat zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle im E-Commerce die beiden Hamburger Digitalagenturen NetImpact und Creative-Task übernommen. Freshfields Bruckhaus Deringer hat die Otto Group bei der Übernahme rechtlich beraten.

Die Otto Group hat in den vergangenen Jahren bereits vielfach mit der Full-Service-Digitalagentur NetImpact und der Webentwicklungsagentur Creative-Task zusammengearbeitet. Die Übernahme erfolgte vor allem zur Realisierung des aktuellen E-Commerce-Großprojekts „Collins“, das gemeinsam von Benjamin Otto, dem Sohn des Unternehmers, sowie dem Aufsichtsratsvorsitzenden der Otto Group, Dr. Michael Otto, und NetImpact-Geschäftsführer Tarek Müller geleitet wird. NetImpact und Creative-Task bringen zusammen rund 60 spezialisier-

te Mitarbeiter in das Projekt Collins ein, Creative-Task-Chef Sebastian Betz wird Chief Technical Officer.

Das beratende Hamburger Freshfields-Team für die Otto Group umfasste die Gesellschaftsrechtler Dr. Nikolaus Schrader, Dr. Natascha Doll und Dr. Hiltrun Siepmann sowie die Steuerrechtler Dr. Christian Ruoff und Ayk Tobias Meretzki.

Inhouse bei der Otto Group betreuten Chefsyndikus Martin Mildner und Christoph Stancke die Transaktion. (tw)

Syniverse vollzieht mit Latham & Watkins den Erwerb von MACH

Syniverse, ein Portfoliounternehmen der Carlyle Group, hat mit einem Team von Latham & Watkins den Kauf des weltweiten Roaminganbieters MACH zum Preis von rund 550 Millionen Euro abgeschlossen. Damit versorgt Syniverse nunmehr 1.500 Mobilfunkprovider, Unternehmen, ISPs und Anbieter von Apps in fast 200 Ländern. Der Erwerb von MACH ist die bislang wichtigste Transaktion im weltweiten Telekommunikations-/Roamingmarkt 2012/2013.

Mit dem Erwerb von MACH bekommt Syniverse Zugriff auf zahlreiche technische Lösungen für Roaming, Messaging, Netzwerk und Fehlerbehebung. Die Komplexität im heutigen anspruchsvollen

Mobilfunkverkehr wird hierdurch für Kunden weltweit erheblich reduziert.

Die Transaktion ist unter Auflagen seitens der EU-Kommission genehmigt worden. Diese beinhalten den bereits vereinbarten Verkauf von MACHs Data-Clearing- und Near-Real-Time-Roaming-Data-Exchange(NRTRDE)-Geschäft im europäischen Wirtschaftsraum an Starhome.

Syniverse wurde insbesondere beraten von den Partnern Dr. Martin Neuhaus (Lead, Corporate – Düsseldorf), Dr. Harald Selzner (Corporate – Düsseldorf), Edward Sonnenschein (Corporate – New York), Dr. Ulrich Wuermeling (Corporate/IT – Frankfurt am Main), Counsel Joachim Grittmann (Regulatory – Frankfurt am Main) sowie den Associates Giuseppe Sferrazza, Dr. Tim Odendahl, Dr. Natalie Daghles (alle Corporate – Düsseldorf) und Stephan Kress (Corporate/IT – Frankfurt am Main). (tw)

Sozietäten

Freshfields bleibt weltweit führender M&A-Berater

Freshfields Bruckhaus Deringer ist erneut der weltweit führende Rechtsberater bei M&A-Transaktionen. Das ergeben Aufstellungen von Thomson Reuters für das erste Halbjahr 2013. Laut Thomson war die

Kanzlei in diesem Zeitraum bei 101 angekündigten Fusionen und Übernahmen im Gesamtwert von 169,5 Milliarden US-Dollar tätig. Freshfields führt die M&A-Ranglisten auch in Europa und Asien an. Die Kanzlei war laut Thomson Reuters im vergangenen Halbjahr in Europa bei 83 angekündigten Transaktionen mit einem Gesamtwert von 47,7 Milliarden US-Dollar und in Asien bei 17 abgeschlossenen Transaktionen mit einem Gesamtwert von 27 Milliarden US-Dollar tätig.

Dr. Christoph von Bülow, Leiter der Praxisgruppe Gesellschaftsrecht/M&A bei Freshfields Bruckhaus Deringer in Deutschland: „Wir sind seit Jahren führend bei komplexen, grenzüberschreitenden Transaktionen. Unsere erneut herausragende Stellung in den weltweiten M&A-Ranglisten bestätigt das. M&A-Transaktionen und Übernahmen werden immer internationaler und durch zunehmende Regulierung in zahlreichen Jurisdiktionen auch komplexer. Unsere Mandanten können dabei auf unser weltweites Netzwerk zurückgreifen und profitieren von unserer nachgewiesenen Expertise in unzähligen Ländern weltweit.“

Bereits nach dem vergangenen ersten Halbjahr 2012 hatte Freshfields die M&A League Tables weltweit, für Europa und nach dem Gesamtjahr 2012 auch für Deutschland angeführt. ▶

Freshfields hat zuletzt unter anderem beraten: die Abraaj Group bei der Übernahme von Fan Milk International, Barilla beim Verkauf von Lieken an Agrofert, Charterhouse beim 3,1-Milliarden-Euro-Verkauf von ista an CVC, E.on beim Einstieg in den türkischen Energiemarkt, HOCHTIEF beim Verkauf des Flughafengeschäfts, die KfW beim Einstieg in EADS, Siemens bei der Übernahme von LMS International, TenneT zur weiteren Beteiligung von Mitsubishi bei Offshorenetzanbindungen, Triton beim Erwerb von Befesa. (tw)

Personal

White & Case: Steuerpraxis mit neuem Partner

White & Case baut ihre steuerrechtliche Expertise unter anderem bei M&A-Transaktionen aus: Dr. Bodo Bender (38) kommt als Partner ins Frankfurter Büro der Kanzlei. Bender wechselt von Shearman & Sterling und ist spezialisiert auf die steuerliche Beratung komplexer nationaler und grenzüberschreitender M&A-Transaktionen, Joint Ventures sowie Restrukturierungen. Zu seinen Mandanten zählen große Unternehmen, Finanzinstitute und Staatsfonds.

„Dr. Bodo Bender gehört zu den führenden Steuerrechtsexperten mit exzel-

lenter Reputation im Markt und wird das zunehmend grenzüberschreitende Profil unseres Geschäfts weiter schärfen“, sagt Markus Hauptmann, Regional Section Head von White & Case in Deutschland. „Die steuerrechtliche Expertise Bodo Benders ist eine weitere starke Ergänzung unseres Beratungsspektrums.“ (tw)

Von Dentons zu Bird & Bird: Bernhard Gemmel kommt als internationaler Finanzierungsexperte

Bird & Bird LLP hat sich zum 01.07.2013 mit Bernhard Gemmel (46) als Partner in der Praxisgruppe Bank- und Finanzrecht im Frankfurter Büro verstärkt. Erst Mitte April 2013 wurde die Banking-&-Finance-Praxis durch Dr. Matthias Winter verstärkt. Ein Jahr zuvor wurde Dr. Michael Jünemann zum Partner in diesem Bereich ernannt.

Bernhard Gemmel war zuvor Partner bei der Kanzlei Dentons (kürzlich hervorgegangen aus dem Zusammenschluss von Salans LLP, Fraser Milner Casgrain LLP (FMC) und SNR Denton – siehe dazu das AnwaltSpiegel-Interview mit dem deutschen Managing Partner Andreas Ziegenhagen in Ausgabe 06/2013). Er verfügt über langjährige Transaktionserfahrung bei der Beratung von Projekt-, Immobilien-, Export-/Handels- sowie Akquisitionsfinanzierungen/LBO. Sein

Beratungsschwerpunkt liegt dabei insbesondere im Bereich Immobilien sowie in den Sektoren Energie- und Versorgungswirtschaft und Infrastruktur. Neben seiner Tätigkeit als zugelassener Anwalt in Deutschland ist er auch französischer Volljurist und berät seit Jahren Mandanten aus beiden Ländern bei deren grenzüberschreitenden Aktivitäten.

Mit Gemmel kommt Stanislav Schmidt als Associate. Er war zuvor rechtsberatend in Russland tätig, bevor er auch die deutsche Zulassung erhielt und als Rechtsanwalt tätig wurde. In enger Zusammenarbeit mit dem Bird-&-Bird-„best friend“-Netzwerk in Russland und CIS wird er sich unter anderem um den Ausbau bei der Beratung der internationalen Aktivitäten russischer Konzerne kümmern.

„Ich freue mich sehr, Herrn Gemmel als neuen Partner in Frankfurt am Main willkommen zu heißen“, sagt Dr. Alexander Schröder-Frerkes, Managing Partner von Bird & Bird in Deutschland und Leiter der Internationalen Corporate/M&A-Gruppe. „Er ist ein überaus erfahrener, international vernetzter Transaktionsexperte, dessen ausgeprägte Expertise im Bereich Immobilien sowie Energie und Infrastruktur unsere Beratungsstrategie perfekt ergänzt. Zusammen mit Stanislav Schmidt rundet er zudem die stark wachsende deutsche Banking-und-

Finance-Praxisgruppe am Frankfurter Standort ab.“

Bernhard Gemmel sagt zu seinem Wechsel: „Bird & Bird steht für eine konsequente Umsetzung der Industriesektorfokussierung im Dienste der Mandanten und ist für grenzüberschreitend integriert arbeitende Teams bekannt. Dies sind für mich zwei schlagende Argumente, und ich freue mich darauf, die Praxis sowohl national als auch international zu unterstützen und voranzubringen.“ (tw)

Beiten Burkhardt verstärkt sich in Frankfurt am Main mit Kapitalmarktrechtler von Hogan Lovells

Die internationale Wirtschaftskanzlei Beiten Burkhardt baut den Bereich Bank-, Finanz- und Kapitalmarktrecht mit einem erfahrenen Kollegen weiter aus und gewinnt Rainer Süßmann von Hogan Lovells mit Wirkung zum 15.07.2013 als Salary-Partner für ihr Frankfurter Büro. Für Hogan Lovells war Rainer Süßmann in den vergangenen 14 Jahren in Frankfurt am Main tätig, seit 2001 als Partner.

Mit dem Zugang von Rainer Süßmann wird die Kanzlei ihr Beratungsangebot der Praxisgruppe Bank-, Finanz- und Kapitalmarktrecht unter Leitung des Münchner Partners Dr. Dirk Tuttlies weiter ausbauen. ▶

Rainer Süßmann arbeitete vor seiner Tätigkeit bei Hogan Lovells sechs Jahre bei der Zulassungsstelle der Frankfurter Wertpapierbörse und vier Jahre als Direktor bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Frank Obermann, Managing Partner von Beiten Burkhardt, zu dem Zugang: „Rainer Süßmann ist eine hervorragende Verstärkung für den Bereich Kapitalmarktrecht am Finanzplatz Frankfurt am Main. Wir freuen uns, mit ihm unseren eingeschlagenen Kurs des gezielten Wachstums durch Quereinsteiger in ausgewählten Bereichen weiterzuverfolgen.“

Beiten Burkhardt stärkte seine Kompetenz in diesem Bereich bereits Ende 2011 durch den Zugang von Partner Dr. Christoph Schmitt von Haarmann und zum Januar dieses Jahres durch die Ernennung von Michael Ziegler zum Equity-Partner. Damit verfügt die Praxisgruppe in Deutschland über vier Equity-Partner, drei Salary-Partner und vier Associates. (tw)

Noerr formiert Startteam in Brüssel: Kartellrechtler Alexander Israel kommt von Wilmer Hale

Mit einem Neuzugang treibt die internationale Wirtschaftskanzlei Noerr LLP die jüngst angekündigte Eröffnung des Büros in Brüssel voran: Zum 1. Oktober verstärkt

der international anerkannte Kartellrechtler Alexander Israel als Associated Partner die Kanzlei. Gemeinsam mit Noerr-Partner Dr. Alexander Birnstiel, Koleiter des Fachbereichs Regulatory & Governmental Affairs, wird Israel den Aufbau des Brüsseler Standorts vorantreiben, der Anfang 2014 eröffnet werden soll.

Alexander Israel ist seit 2008 für Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr LLP als Rechtsanwalt in Brüssel tätig und war in dieser Zeit an einigen der bedeutendsten Kartellrechtsverfahren der letzten Jahre maßgeblich beteiligt. Spezialisiert ist der 35-Jährige auf komplexe Fusionskontrollfälle, internationale Kartelluntersuchungen und die Prozessführung vor den europäischen Gerichten.

„Alexander Israel ist ein hochangesehener und erfahrener Berater in Brüssel“, kommentiert Alexander Birnstiel den Wechsel, „wir freuen uns sehr, dass wir ihn für unser Startteam am Sitz der EU-Kommission gewinnen konnten. Seine fachliche Expertise passt ebenso hervorragend zu unseren Schwerpunkten, der Beratung zu Fusionskontrollfällen und internationalen Kartelluntersuchungen wie auch sein derzeitiger Branchenschwerpunkt Transport, Automotive und Finanzdienstleistungen.“ Birnstiel betont, dass Noerr in Brüssel ein integriertes, europäisches

Team bilden wolle, dass jungen Talenten eine besondere Plattform bieten soll.

Außer durch interne Entsendungen aus den deutschen und osteuropäischen Noerr-Büros soll das Team in Brüssel rasch durch weitere externe Anwälte wachsen. Noerr führt damit die Internationalisierung des Beratungsangebots fort und wird der stark wachsenden Nachfrage im Kartell- und Beihilferecht sowie in den ebenfalls stark europarechtlich geprägten Regulierungsbereichen gerecht. „Von unseren deutschen und insbesondere den Mandanten aus den USA und Asien wird eine Beratung in Brüssel durch ausgewiesene Experten vor Ort als immer wichtiger zur Umsetzung der strategischen Ziele in Europa angesehen“, erläutert der Kospreecher Dr. Tobias Bürgers und betont: „Der Schritt nach Brüssel unterstreicht sowohl die hohe Bedeutung, die wir dem Kartellrecht und der Beratung von Unternehmen in regulierten Branchen beimessen, als auch unsere Ausrichtung als europäische Wirtschaftskanzlei.“ (tw)

Die nächste Ausgabe des Deutschen AnwaltSpiegels erscheint am 24. Juli 2013.

Dem Fachbeirat des Deutschen AnwaltSpiegels gehören 25 namhafte Unternehmensjuristen aus den wichtigen Branchen der deutschen Wirtschaft an. Sie begleiten den Deutschen AnwaltSpiegel publizistisch und tragen durch ihre Unterstützung zum Erfolg dieses Online-Magazins bei.

**Christoph Abel**

IKB Deutsche Industriebank AG, Legal Counsel, Düsseldorf

christoph.abel@ikb.de

**Dr. Conrad Albert**

ProSiebenSat.1 Media AG, Vorstand, München

conrad.albert@prosiebensat1.com

**Carsten Beisheim**

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

carsten.beisheim@ww-ag.com

**Peter Bokelmann**

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

peter.bokelmann@de.trumpf.com

**Dr. Heiko Carrie**

Robert Bosch GmbH, Chefsyndikus/Group General Counsel, Stuttgart

heiko.carrie@de.bosch.com

**Dr. Ulrich Hagel**

Bombardier Transportation GmbH, Senior Expert Dispute Resolution, Berlin

ulrich.hagel@de.transport.bombardier.com

**Dr. Christian Kaeser**

Siemens AG, Leiter Konzernsteuerabteilung, München

christian.kaeser@siemens.com

**Dr. Jürgen Kloweit**

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

juergen.klowait@eon.com

**Georg Kordges**

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

georg.kordges@arag.de

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

GE Germany, General Counsel, Frankfurt am Main

Hannes.Meckel@ge.com

**Martin Mildner**

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

martin.mildner@ottogroup.com

**Weitere Fachbeiräte
auf der Folgeseite**



**Peter Nägele**

Siemens AG, General Counsel Energy Sector, Erlangen

peter.naegele@siemens.com

**Dr. Klaus Oppermann**

Gewerblicher 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

**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

**Dr. Martin Wagener**

AUDI AG, Leiter Zentraler Rechtsservice/General Counsel, Ingolstadt

martin.wagener@audi.de

**Dr. Klaus-Peter Weber**

Goodyear Dunlop Tires GmbH, Leiter der Rechtsabteilung, Hanau

kp_weber@hotmail.com

**Heiko Wendel**

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

heiko.wendel@leoni.com

**Dr. Matthias Wiedenfels**

STADA 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

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

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
Christian Pothe
Harvestehuder Weg 23
20149 Hamburg
Telefon: 040 41999 0
Fax: 040 41999 139
pothe@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

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

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

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

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
Skyper
Taanusanlage 1
60329 Frankfurt am Main
Telefon: 069 2 5781 1020
Fax: 069 2 5781 1100
mleissner@kslaw.com
www.kslaw.com

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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)

Verlag:
F.A.Z.-Institut für Management-,
Markt- und Medieninformationen GmbH
Geschäftsführung: Volker Sach
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
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 und Anzeigen:
Jan Voosen
Telefon: 069 7591-2417 / Fax: 069 7591-80-2417

Layout:
Nina Jochum

Strategische Partner:
Ashurst; Beiten Burkhardt; Bird & Bird; BTU Simon; Buse Heberer Fromm; Dentons; FPS Rechtsanwälte & Notare; Graf von Westphalen; Haver & Mailänder Rechtsanwälte; Heussen Rechtsanwälts-Gesellschaft; Kaye Scholer; King & Spalding; Klinkert Zindel Partner; lindenpartners; Luther; Mannheimer Swartling; Orrick, Herrington & Sutcliffe; Osborne Clarke; PricewaterhouseCoopers; Reed Smith; SJ Berwin; Taylor Wessing

Kooperationspartner:
Bucerius Center on the Legal Profession; Cornuum GmbH; Recommind GmbH; 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.