

Deutscher AnwaltSpiegel

Ausgabe 08 // 12. August 2009

www.deutscher-anwaltspiegel.de

Das Online-Magazin für Recht, Wirtschaft und Steuern

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

E ditorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Gesellschafts-, Steuer-, Arbeits-, Immobilien-, Architekten- und Ingenieurrecht, dazu eine Kolumne zu einem aktuellen europarechtlichen Thema und ein Beitrag über Kommunikation in Anwaltssozialitäten: Voilà, das ist das redaktionelle Programm der vor Ihnen liegenden Ausgabe 08/2009.

Dr. Alexander T. Schork zeigt zunächst die strafrechtlichen Auswirkungen des MoMiG, des bislang umfassendsten Reformgesetzes zum GmbH-Recht, auf. Was zu tun ist, damit Steuerklauseln in Unternehmenskaufverträgen nicht zu juristischen Stolpersteinen werden, ist Gegenstand des Beitrags von Dr. Rudolf Mikus, LL.M.

Dr. Hans-Joachim Fritz nimmt sich des in der Praxis häufig auftauchenden Problems des „Whistleblowings“ an, also des Hinweises durch Mitarbeiter an die Geschäftsleitung eines Unternehmens auf mögliche Verfehlungen oder sogar rechtswidrige Handlungen im Kollegenkreis. Der Autor will den

rechtstreuen Arbeitnehmer für seine Loyalität honorieren: Er fordert einen Sonderkündigungsschutz in diesen Fällen.

Neues Recht und neue Rechtsprechung stehen im Mittelpunkt der anschließenden Beiträge. So stellen Ihnen Dr. Jan Dittmann und Christoph Hamm die wesentlichen Grundzüge der HOAI 2009 vor, mit der der Gesetzgeber das Architekten- und Ingenieurrecht nach nunmehr 14 Jahren modernisiert hat – ein richtiger Schritt, aber kein „großer Wurf“, wie unsere Autoren meinen. Juristischer „Sprengstoff“ indes könnte aus Karlsruhe kommen, denn der BGH will Mietern, die trotz einer unwirksamen Renovierungsklausel entsprechende Arbeiten in einer Mietwohnung vorgenommen haben, einen Kostenersatzanspruch gegen den Vermieter geben – und zwar auch, wenn das Mietverhältnis inzwischen nicht mehr besteht. Ist damit der Grundstein für eine Prozesswelle gelegt?

Wellen schlagen könnte auch der Beitrag von Prof. Dr. Dr. Dr. h.c. Franz Jürgen Sä-

cker, der sich in der Rubrik „Zum Sachverhalt“ pointiert gegen den Vorstoß von fünf renommierten Professorenkollegen wendet, die das BVerfG in einem Verfassungsbeschwerdeverfahren auffordern, das bekannte „Mangold“-Urteil des EuGH als einen sogenannten „ausbrechenden Rechtsakt“ zu verwerfen, der in einem EU-Mitgliedsstaat keine Rechtsgültigkeit haben könne. Säcker sieht hier die Rechtseinheit in Europa in Gefahr – aber lesen Sie selbst.

Last, but not least: Silke Haars eröffnet mit der neuen Rubrik „Sozialmanagement“ ein weiteres Themenfeld im Deutschen AnwaltSpiegel, das wir zukünftig gern regelmäßig beleuchten möchten: professionelle Öffentlichkeitsarbeit in Kanzleien.

Ich wünsche Ihnen eine so kurzweilige wie nutzbringende Lektüre.

Mit besten Grüßen



Thomas Wegerich



Prof. Dr.
Thomas Wegerich
Herausgeber
Deutscher AnwaltSpiegel

_ Gesellschaftsrecht 3	_ Immobilienrecht 9	_ Zum Sachverhalt 15
Strafrechtliche Auswirkungen des MoMiG – Worauf sich Unternehmen einstellen müssen <i>Dr. Alexander T. Schork, Achern ... 3</i>	Unwirksame Renovierungsklausel – Neuer Sprengstoff für Investoren? <i>Dr. Peter Vocke, Düsseldorf 9</i>	Ein „ausbrechendes Gutachten“ <i>Prof. Dr iur. Dr rer.pol. Dr. h.c. Franz Jürgen Säcker, Berlin 15</i>
_ Steuerrecht 5	_ Architekten- und Ingenieurrecht 11	_ Personalspiegel 18
Steuerklauseln im Unternehmenskaufvertrag – Juristische Stolpersteine in der Praxis vermeiden <i>Dr. Rudolf Mikus, LL.M., Frankfurt am Main 5</i>	Die HOAI 2009 – Ein Schritt in die richtige Richtung, aber kein großer Wurf <i>Dr. Jan Dittmann und Christoph Hamm, München 11</i>	_ Strategische Partner und Impressum 19
_ Arbeitsrecht 7	_ Sozietätsmanagement 13	_ Kontakte und Ansprechpartner 20
Praktizierte Risikofrüherkennung – Schutz für Whistleblower <i>Dr. Hans-Joachim Fritz, Frankfurt am Main 7</i>	Medienpräsenz als Managementaufgabe – Kanzleien holen auf bei professioneller Unternehmenskommunikation <i>Silke Haars, Düsseldorf 13</i>	

Services

Dealspiegel 3
Gesetzgebungsspiegel 9
Rechtsprechungsspiegel 11
Websspiegel 14
Literaturspiegel 14
Veranstaltungsspiegel 18

Strafrechtliche Auswirkungen des MoMiG

Worauf sich Unternehmen einstellen müssen

Am 01.11.2008 ist das „Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen“ (MoMiG) in Kraft getreten. Kernanliegen der GmbHG-Novelle sind die Erleichterung und die Beschleunigung von Unternehmensgründungen. Gleichzeitig sollen Nachteile der deutschen GmbH im europäischen Wettbewerb der Rechtsformen ausgeglichen werden. Daneben sollen die aus der Praxis übermittelten Missbrauchsfälle im Zusammenhang mit der Rechtsform der GmbH durch verschiedene Maßnahmen bekämpft werden.

Das MoMiG stellt die umfassendste Reform seit Bestehen des GmbH-Gesetzes dar und bringt auch für die strafrechtliche Bewertung Änderungen mit sich, indem es etwa die bislang in den Einzelgesetzen gesellschaftsrechtlich geregelten Insolvenzantragspflichten mit einem neu eingefügten § 15a InsO in das Insolvenzrecht verlagert.

Insolvenzantragspflicht

Zweck der Antragspflicht ist es, den Rechtsverkehr vor den Gefahren zu schützen, die von mittellosen Gesellschaften ausgehen. Bislang war die Insolvenzantragspflicht in Deutschland ebenso in den Kodifikationen einzelner Gesellschaftsformen geregelt (§ 64 I GmbHG; § 92 II AktG; § 130a I HGB; § 99 I 1 GenG) wie das strafbewährte Unterlassen einer Antragstellung (§ 84 GmbHG; § 401 AktG; § 148 GenG; §§ 130b, 170a HGB). Sowohl die Insolvenzantragspflicht als auch die strafrechtliche Rechtsfolge finden sich nunmehr im neugeschaffenen § 15a InsO. Diese Vereinheitlichung bringt eine erleichterte Anwen-

dung und schafft Rechtsklarheit, da dort die Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags nicht gesellschaftsformabhängig, sondern einheitlich sowohl für juristische Personen als auch für Personenhandelsgesellschaften ohne natürliche Person als unbeschränkt haftenden Gesellschafter normiert wird. Damit unterfallen nicht nur Gesellschaften deutschen Rechts dieser Norm, sondern auch Gesellschaften ausländischer Rechtsformen. Voraussetzung ist dabei allerdings, dass die Gesellschaft den Mittelpunkt ihrer wirtschaftlichen Interessen, den „center of main interests“ (COMI), in Deutschland hat und dadurch deutsches (Insolvenz-) Recht überhaupt zur Anwendung gelangt.

Eine weitere Neuerung mit strafrechtlichem Bezug, die das MoMiG mit sich brachte, ist die Veränderung des Normadressaten. Bislang waren bei der GmbH grundsätzlich die Geschäftsführer bzw. bei der AG der Vorstand insolvenzantragspflichtig. Nunmehr sind gemäß § 15a III InsO im Falle der Führungslosigkeit der GmbH grundsätzlich auch alle Gesellschafter sowie bei der AG alle Aufsichtsratsmitglieder verpflichtet, bei Vorliegen eines Insolvenzgrundes den entsprechenden Insolvenzantrag zu stellen. Sanktioniert wird ein Fehlverhalten mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe. Bemerkenswert und verbesserungswürdig ist zum einen, dass die Regelung ausdrücklich nur Bezug nimmt auf die Gesellschaftsformen der GmbH, der AG und der Genossenschaft, und zum anderen, dass nur bei einer Führungslosigkeit die entsprechende Handlungspflicht der Antragstellung entsteht.

Führungslosigkeit im Sinne der Norm liegt aber nur vor, wenn das Organ der Gesellschaft tatsächlich oder rechtlich nicht mehr existiert. Ein „unbekannter Aufenthalt“ genügt nicht. Vorteilhafter wäre es gewesen, hätte der Gesetzgeber sich darauf verständigt, auf die unterlassene Ausübung des Amtes abzustellen.

Nach altem Recht machte sich der Insolvenzverschleppung strafbar, wer es unterließ, unverzüglich, spätestens innerhalb von drei Wochen nach Eintritt der Insolvenzreife, die Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu beantragen. Nunmehr liegt nach § 15a IV InsO eine Strafbarkeit für den vor, der pflichtwidrig den erforderlichen Insolvenzantrag nicht, nicht richtig oder nicht rechtzeitig stellt. Mit diesen Formulierungen wurde versucht, etwaigen Missbräuchen vorzugreifen. Letztlich muss das Insolvenzgericht in die Lage versetzt werden, die Insolvenzvoraussetzungen umfassend prüfen zu können. Dies ist dem Insolvenzgericht gerade dann nicht möglich, wenn der Antrag zwar gestellt wurde, aber eben nicht richtig.

Gesellschafterdarlehen

Weiter zu untersuchen ist die Frage, welche Folgen die Änderungen des MoMiG auf die Strafbarkeit wegen Untreue durch Rückgewähr von Leistungen an die Gesellschafter haben. § 39 I Nr. 5 InsO wurde neu gefasst. Auf das Merkmal „kapitalersetzend“ wird verzichtet, das bislang in einer Vielzahl von Einzelschriften – insbesondere in den §§ 32a, 32b GmbHG – enthaltene Eigenka-

Fortsetzung: nächste Seite

Dealspiegel

Luther berät telent bei Erwerb der ADC Services

Ein Team der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft Stuttgart beriet die telent Investments Limited, London, einen herstellerunabhängigen Systemintegrator und Dienstleistungsspezialisten für Telekommunikationsnetze, bei dem Erwerb sämtlicher Geschäftsanteile an der ADC Services GmbH. Diese konzentriert sich auf die Rund-um-die-Uhr-betreuung im Bereich Telekommunikationsnetze.

Mit der Transaktion wird telent eines der größten herstellerunabhängigen Unternehmen in den Bereichen Systemintegration und technologische Dienstleistungen.

Beratend waren für Luther tätig: Dr. Ulrich Philippi (Federführung, Partner), Ursula Degener, Matthias Fickert (alle Corporate/M&A), Dr. Thomas Kapp (Partner), Anke Schumacher (alle Kartellrecht), Dietmar Heise (Partner, Arbeitsrecht), alle Stuttgart. (ff)

Ashurst begleitete Commerzbank

Ashurst LLP begleitete die Commerzbank AG, Frankfurt am Main, beim Verkauf der Commerzbank (Schweiz) AG, Zürich, an die Schweizer Vontobel-Gruppe, eine international ausgerichtete Schweizer Privatbank, die auf die Vermögensverwaltung für Privatkunden und institutionelle Anleger sowie das Investmentbanking spezialisiert ist. Über den Kaufpreis wurde bis zum Abschluss der Transaktion Stillschweigen vereinbart.

Das beratende Ashurst-Team wurde von den Frankfurter Corporate-Partnern Dr. Claudia Junker und Reinhard Eyring geführt. Ferner waren die Associates Dr. Fabian von Samson-Himmelstjerna und Sören Kampmann aus dem Frankfurter Corporate-Team sowie Partner Dr. Klaus Herkenroth



Fortsetzung

pitalersatzrecht wurde rechtsformneutral in die Insolvenzordnung eingegliedert. Jedes Gesellschafterdarlehen (bzw. jede wirtschaftlich gleichstehende Leistung) ist danach mit Eintritt der Insolvenz nachrangig. Ein solches Darlehen darf selbst in der Krise an den Gesellschafter zurückgeführt werden. Kommt es zum Insolvenzverfahren, kann es im Wege der Insolvenzanfechtung durch den Insolvenzverwalter unter den Voraussetzungen des § 135 InsO zurückerlangt werden. Ein klares Rückzahlungsverbot, wie es noch in § 30 I GmbHG a.F. geregelt war, existiert nicht mehr, auch die Anwendung der sogenannten Rechtsprechungsregeln ist durch den neuen § 30 I 3 GmbHG ausdrücklich ausgeschlossen. Eine solche Rückzahlung kann daher grundsätzlich nicht den Tatbestand der Untreue gemäß § 266 StGB erfüllen.

Zu beachten sein werden aber § 64 Satz 3 GmbHG, § 92 II 3 AktG und § 130a I 3 HGB, die Zahlungen an Gesellschafter, die zur Zahlungsunfähigkeit führen mussten, grundsätzlich verbieten. Es ist damit zu rechnen, dass so wieder eine Untreuehandlung begründet werden wird, um keine vollständige Abkehr der bisherigen strafrechtlichen Rechtsprechung zur Folge zu haben.

Stammkapital

Eine vollständige Neuregelung hat § 30 I 2 GmbHG erfahren, nachdem nunmehr durch Zahlungen an Gesellschafter sogar das Stammkapital angegriffen werden kann, wenn entweder ein Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag oder ein vollwertiger Zahlungsanspruch gegen den Gesellschafter besteht. Sie sind daher strafrechtlich nicht mehr als Untreue gemäß § 266 StGB anzuse-

hen. Ansonsten bleibt es aber bei der bisherigen Rechtsprechung, dass der grundsätzliche Angriff auf das Stammkapital strafbar ist.

Ausschluss vom Geschäftsleiteramt

Die Möglichkeit eines Ausschlusses vom Geschäftsleiteramt bei strafgerichtlichen Verurteilungen sehen § 6 II GmbHG sowie der inhaltsgleiche § 76 III AktG vor, die durch das MoMiG neu gefasst wurden. Da die Rechtsfolge mit Eintritt der Rechtskraft ohne weiteres eintritt, sind diese Regelungen ernst zu nehmen. Der Katalog der Straf-

„Es bleibt abzuwarten, ob das MoMiG die Erwartungen erfüllt.“

taten wurde erheblich ausgeweitet, und man hat darin die wichtigsten Straftaten des Wirtschaftsstrafrechts erfasst. Mit der Novelle stehen auch Verurteilungen wegen Insolvenzsverschleppung, Gründungsschwindels und unrichtiger Bilanzdarstellung sowie die Verurteilung zu einer Freiheitsstrafe von mindestens einem Jahr nach den §§ 263–264a StGB und §§ 265b–266a StGB der Bestellung zum Geschäftsführer oder Vorstand entgegen. Selbst Verurteilungen im Ausland sind einbezogen, sofern diese unter den jeweiligen Katalog zu subsumieren sind. Gerade Letzteres wird die Praxis vor erhebliche Schwierigkeiten stellen.

Auch wird zu klären sein, ob eine Verurteilung zu einer Einzelstrafe von mindestens einem Jahr erforderlich ist, oder ob auch eine Gesamtstrafe in dieser Höhe ausreicht, gerade wenn im Strafurteil bei der Strafzu-

messung beispielsweise Nichtkatalogtaten einbezogen wurden.

Fazit

Aus strafrechtlicher Sicht bleibt abzuwarten, ob das MoMiG und dessen Umsetzung tatsächlich die mit dem Gesetz verbundenen Erwartungen wird erfüllen können. Sinnvoll ist die rechtsformunabhängige Erstreckung der Insolvenzantragspflicht mit- samt der Verortung in der Insolvenzordnung. Im Falle der Führungslosigkeit auch die Gesellschafter und die Aufsichtsratsmitglieder zu verpflichten scheint ebenfalls gerade in Fällen von Unternehmensbestattungen eine gute Regelung, wobei es verwundert, dass dies nur für die GmbH, die AG und die Genossenschaft gelten soll. Vielleicht wäre auch eine intensivere Betrachtung des Merkmals der Führungslosigkeit für eine praxisgerechte Anwendung hilfreich gewesen.

Im Rahmen der Rückgewähr kapitaler- setzender Leistungen wäre ein deutlicheres Signal notwendig gewesen, ob die Rechtsprechung zur Untreue bei Eingriff in das Gesellschaftsvermögen aufrechterhalten bleibt oder ob die Bewertung einer Untreue gemäß § 266 StGB letztlich an § 64 Satz 3 GmbHG, § 92 II 3 AktG und § 130a I 3 HGB hängen wird. 



Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Strafrecht
Dr. Alexander T. Schork,
Schultze & Braun,
Achern

aschork@schubra.de

Dealspiegel

und Senior Associate Nina Siewert (beide Tax, Frankfurt am Main) tätig. (ff)

Ashurst berät bei Veräußerung der Dresdner Bank (Schweiz) AG an LGT Group

Ashurst hat die Commerzbank AG, Frankfurt am Main, bei der Veräußerung der Dresdner Bank (Schweiz) AG, Zürich, an die liechtensteinische LGT Group beraten. Nach Abschluss der Transaktion soll die Dresdner Bank (Schweiz) AG vollständig in die LGT Bank (Schweiz) integriert werden. Über den Kaufpreis sowie die weiteren Einzelheiten der Transaktion ist Stillschweigen vereinbart worden. Der Verkauf steht unter dem Vorbehalt der erforderlichen aufsichts- und kartellrechtlichen Zustimmungen.

Das beratende Ashurst-Team wurde von den Frankfurter Corporate-Partnern Dr. Claudia Junker und Reinhard Eyring geführt. Ferner war u.a. Fabian von Samson-Himmelstjerna (Corporate, Frankfurt am Main) tätig. In Fragen des schweizerischen Rechts wurde Ashurst von der Kanzlei Lenz & Staehelin mit Partner Beat Kühni unterstützt. Inhouse waren bei der Commerzbank Dr. Andreas Muschter (Leiter Mergers & Acquisitions), Urs Schleifer (Mergers & Acquisitions) sowie Dr. Bernd Singhof (Syndikus) für die Begleitung der Transaktion verantwortlich.

Die Dresdner Bank (Schweiz) ist auf die Anlageberatung und Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden spezialisiert. Zum 31. Dezember 2008 lag das verwaltete Vermögen bei 9,4 Milliarden Schweizer Franken. Die LGT Group ist die Wealth-&-Asset-Management-Gruppe im Besitz des Fürstenhauses von Liechtenstein. LGT hatte Schoch, Auer & Partner aus St. Gallen (Partner Dr. Jörg Schoch und Konsultent Thomas Brauchli) mandatiert.



Steuerklauseln im Unternehmenskaufvertrag

Juristische Stolpersteine in der Praxis vermeiden

Ein Unternehmenskauf konfrontiert den Käufer regelmäßig mit dem Problem, dass die Steuern des erworbenen Unternehmens noch nicht endgültig festgesetzt sind. Daher können sich beispielsweise bei einer Betriebsprüfung böse Überraschungen ergeben. Das Finanzamt kann die Steuerfestsetzung ändern und zusätzlich Steuerbeträge von dem Unternehmen erheben. Hinzu kommen meist Zinsen, da die Mehrsteuern weit zurückliegende Veranlagungszeiträume betreffen.

Solche Änderungen bei der Steuerfestsetzung können den Gegenstandswert des verkauften Unternehmens erheblich beeinträchtigen. Sie sind in der Praxis schlecht vorhersehbar, da sie oft stark von den jeweiligen Rechtsansichten des Steuerprüfers und von dessen Prüfungstiefe im Einzelfall abhängen. Für den Käufer ist es fast unmöglich, Mehrsteuerrisiken mit Sicherheit auszuschließen. Daher werden Mehrsteuerrisiken in der Regel durch eine spezielle Steuerklausel aufgefangen und dem Verkäufer aufgebürdet.

Garantie und Freistellung

Eckpunkt der Steuerklausel ist die Garantie des Verkäufers, dass das verkaufte Unternehmen in der Vergangenheit alle Steuererklärungen inhaltlich richtig, vollständig und rechtzeitig abgegeben und alle festgesetzten Steuern bezahlt hat. Wenn später, etwa nach einer Betriebsprüfung, Mehrsteuern festgesetzt werden, dann waren die Steuererklärungen in der Vergangenheit nicht inhaltlich richtig abgegeben, und der Verkäufer haftet in Höhe der Mehrsteuern auf Scha-



Beim Unternehmenskauf sind vor allem auch Steuerrisiken zu beachten, damit man nicht die Katze im Sack kauft.

denersatz. Oftmals findet sich statt der Garantie oder auch flankierend eine sogenannte Freistellungsklausel – der Verkäufer hat von allen Mehrsteuern zuzüglich Zinsen, die für Zeiträume vor Übertragung des Unternehmens („Closing“) festgesetzt werden, freizustellen.

Soweit Mehrsteuern auf einen höheren Bilanzansatz von Wirtschaftsgütern zurückgehen, korrespondiert mit der Steuererhöhung eine höhere Abschreibung („AfA“) und damit eine Steuererminderung in den Folgejahren. Steuerklauseln berücksichtigen diese Steuererminderung, indem die Freistellungsverpflichtung um steuermindernde Effekte in Zeiträumen nach Übertragung des Unternehmens reduziert wird. Die steuermindernden Effekte werden in aller Regel nicht in Euro und Cent ausgerechnet, sondern durch Abzinsung des erhöhten AfA-

Volumens geschätzt. Ist es ernsthaft zweifelhaft, ob das Unternehmen in absehbarer Zeit überhaupt (steuerpflichtige) Gewinne erwirtschaften wird und insofern von erhöhter AfA profitieren kann, dann können steuermindernde Effekte auch unberücksichtigt bleiben.

Steuerliche Wahlrechte

Für den Verkäufer bergen Steuerklauseln ein großes Risiko bei steuerlichen Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten. Denn hat der Käufer erst einmal das Unternehmen übernommen, kann er das Management anweisen, steuerliche Wahlrechte zum eigenen Vorteil auszuüben. Das Management würde also für Zeiträume vor Übertragung des Unternehmens möglichst hohe

Fortsetzung: nächste Seite

➤ Dealspiegel

Freshfields berät aleo solar und Eriksen-Gruppe

Freshfields Bruckhaus Deringer berät den Solarmodulehersteller „aleo solar AG“ mit Sitz im brandenburgischen Prenzlau und in Oldenburg sowie dessen Kernaktionäre, die Eriksen-Gruppe und ihr nahestehende Personen, bei dem angekündigten freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebot für alle aleo-Aktien durch die Robert Bosch GmbH. Die Transaktion sieht einen Vorab-Paketerwerb von aleo-Aktien sowie den parallelen Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Johanna Solar Technology GmbH aus Brandenburg durch Bosch vor.

Voraussetzung für den Vollzug des Paketerwerbs und des Übernahmeangebots sind die kartellrechtliche Freigabe und ein Erreichen der in dem öffentlichen Angebot festzulegenden Mindesterwerbschwelle von mindestens 75%.

Das Hamburger Freshfields-Team umfasste Dr. Peter Versteegen, Philip Storm und Dr. Thomas Brandt (alle Unternehmensrecht). (ff)

CMS berät Computerbild

Ein Team von CMS Hasche Sigle unter Federführung von Dr. Sebastian Cording vertritt im Auftrag von Computerbild zwei geschädigte Internetuser gegen zwei Onlineanbieter vor Gericht. Computerbild und die Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. bündeln hier ihre Kräfte, um die rasante Ausbreitung sogenannter Kostenfallen im Internet zu stoppen. Solche Kostenfallen können überall dort bestehen, wo Internetnutzer ein vermeintlich kostenloses Angebot nutzen und dabei gutgläubig ihren Namen und ihre Adresse angeben. Dabei besteht die Gefahr, unwissentlich ein Abonnement abzuschließen. (ff)



Fortsetzung

steuerliche Wertansätze wählen, da daraus etwa resultierende Mehrsteuern vom Verkäufer zu erstatten wären. In aller Regel korrespondiert dem ein geringerer steuerlicher Gewinn in späteren Veranlagungszeiträumen. Beispiel: Eine Rücklage für Ersatzbeschaffung wäre möglich, wird aber nicht gebildet. Damit erhöht sich der steuerliche Gewinn. Gleichzeitig wird aber die steuerpflichtige Auflösung im Folgejahr vermieden. Oder der ersatzbeschaffte Gegenstand

„Änderungen bei der Steuerfestsetzung sind in der Praxis schlecht vorhersehbar.“

kann mit den tatsächlichen Anschaffungskosten erfasst werden, wodurch ein etwaiger späterer Veräußerungsgewinn geringer ausfallen würde.

Umstrukturierungen

Bei Unternehmensumstrukturierungen fällt dieser Effekt noch deutlicher aus. Wenn der Käufer beispielsweise das erworbene Unternehmen auf eine andere Gesellschaft verschmilzt, dann kann die Verschmelzung unter bestimmten Voraussetzungen (insbesondere: Anmeldung innerhalb der ersten acht Monate nach Geschäftsjahresbeginn) auf das Ende des vorangegangenen Geschäftsjahres zurückbezogen werden. Bei der Verschmelzung besteht ein Wahlrecht zur steuerpflichtigen Aufdeckung aller stillen Reserven, das von dem übertragenen Unternehmen durch entsprechende Bilan-

zierung in der steuerlichen Schlussbilanz ausgeübt wird (vgl. § 11 Abs. 3, § 3 Abs. 2 Satz 2 UmwStG). Wird das Wahlrecht dementsprechend ausgeübt, ist damit de facto eine Schlussbesteuerung des gekauften Unternehmens verbunden. Die Steuerlast würde für einen vor Übertragung des Unternehmens endenden Zeitraum entstehen und wäre nach der oben skizzierten Grundregel vom Verkäufer zu tragen.

Steuerklauseln sehen daher in der Regel vor, dass der Verkäufer nicht zur Freistellung verpflichtet ist, wenn der Käufer steuerliche Wahlrechte abweichend von der in der Vergangenheit geübten Praxis ausübt oder wenn das Unternehmen (rückwirkend) verschmolzen oder sonst umgewandelt wird. Gegenstand der Kaufvertragsverhandlungen sind oftmals weitergehende Ausnahmen von der Freistellungsverpflichtung. Wenn alle denkbaren Sachverhalte aufgezählt werden, die möglicherweise eine Ausnahme von der Freistellung rechtfertigen könnten, lässt sich die skizzierte Grundregel, wonach der Verkäufer für Mehrsteuern für Zeiträume bis zur Übertragung haftet, aufweichen und sogar weitgehend aushebeln.

Steuererklärungen

Steuerklauseln sehen regelmäßig vor, dass die Steuererklärungen für Zeiträume, in denen es eine Haftung des Verkäufers für Mehrsteuern geben kann, nur nach vorheriger Abstimmung mit dem Verkäufer abgegeben werden dürfen.

Einspruch und Klage

Wenn nach einer Betriebsprüfung Mehrsteuern für Zeiträume vor Übertragung festgesetzt werden, trifft dies wirtschaftlich den

Verkäufer. Der Verkäufer hat daher gegebenenfalls ein Interesse daran, die Festsetzung mit Einspruch oder Klage anzufechten. Die Steuerklausel sieht daher vor, dass das Unternehmen Einspruch und Klage nach den Anweisungen des Verkäufers führt – soweit die eigenen Interessen dadurch nicht beeinträchtigt werden, der Verkäufer alle Kosten übernimmt und zudem einen angemessenen Kostenvorschuss leistet.

Verjährung

Garantie- und Freistellungsansprüche unter der Steuerklausel verjähren erst drei bis sechs Monate, nachdem der maßgebliche Steuerbescheid endgültig und unanfechtbar geworden ist. Die meist viel kürzere Verjährungsfrist für sonstige Ansprüche aus dem Unternehmenskaufvertrag taugt nicht für die Steuergewährleistung, da Betriebsprüfungen auch nach vielen Jahren noch zu Änderungen der Steuerfestsetzungen führen können. ←



Rechtsanwalt,
Steuerberater
Dr. Rudolf Mikus, LL.M.,
Beiten Burkhardt,
Frankfurt am Main

rudolf.mikus@bblaw.com

Dealspiegel

CMS: erfolgreiches PPP-Projekt

Ein Team von CMS Hasche Sigle hat den Landkreis Oberspreewald-Lausitz bei der Vergabe und bei den Vertragsverhandlungen bis zum Zuschlag für den Bau des Bildungszentrums „SeeCampus Niederlausitz“ umfassend beraten. Der Vertrag für dieses Public-Private-Partnership-Projekt (PPP) sieht sowohl die Planung und den Bau der Schulgebäude sowie der gesamten Außensportanlagen als auch den auf 30 Jahre angelegten Betrieb und die Finanzierung vor.

Die eigens für dieses PPP-Projekt von der Hermann Kirchner Projektgesellschaft mbH gegründete PPP-SeeCampus Niederlausitz GmbH wurde nun Ende Juli mit der ausgeschriebenen Leistung beauftragt. In einer Bauzeit von nur elf Monaten soll das Unternehmen gemeinsam mit dem Baupartner Ed. Züblin AG das Bildungszentrum errichten. (ff)

BEITEN BURKHARDT berät Bundesverkehrsministerium

BEITEN BURKHARDT hat das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung bei Gestaltung und Abschluss des Staatsvertrages über die feste Querung des Fehmarnbells, einschließlich des sich daran anschließenden Gesetzgebungsverfahrens, beraten.

Mit der Unterzeichnung des Staatsvertrages am 03.09.2008 zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Königreich Dänemark sowie, nach Zustimmung von Bundestag und Bundesrat, dem Inkrafttreten des entsprechenden Vertragsgesetzes am 24.07.2009 wurde ein wesentlicher Schritt zur Umsetzung des derzeit größten Infrastrukturprojekts Nordeuropas getan.

Berater Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung – BEITEN BURKHARDT: Berthold F. Mitrenga (Projektleitung), Hans Georg Neumeier (Bau- und Fachplanungsrecht, öf-



Praktizierte Risikofrüherkennung

Schutz für Whistleblower

Whistleblower leben gefährlich. Wer heute auf Missstände und Gefahren im Unternehmen hinweist oder gar eine strafbare Geschäftspraxis aufzudecken hilft, macht sich nicht beliebt. Es heißt: Wer meldet, verpfeift. Wie zahlreiche Untersuchungen zeigen, setzt sich der Whistleblower Anfeindungen am Arbeitsplatz aus. Und die Anonymität bietet selten ausreichend Schutz vor diskriminierenden Maßnahmen. Daher sollten Unternehmen Whistleblower mit Sonderkündigungsschutz honorieren. Denn es müsste im ureigenen Interesse einer sich für Regeltreue einsetzenden Unternehmensleitung sein, die Informationskanäle aus dem Kreis der Mitarbeiter zu erschließen. Whistleblowing zu fördern ist praktizierte Risikofrüherkennung.

Jedoch überfordert die Rechtslage den Hinweisgeber regelmäßig. Wenn er ein ungewöhnliches Verhalten als Korruption wahrnimmt, kann er sich nicht gleich an die Staatsanwaltschaft wenden. Er hat zunächst Rücksicht auf die Geschäftsinteressen seines Arbeitgebers zu nehmen. Dazu zählt auch die Pflicht, Schäden zu verhindern. Der Arbeitnehmer hat sich grundsätzlich zuerst um eine innerbetriebliche Abhilfe zu bemühen.

Bei einer Anzeige hat er zudem seine Pflicht zur Verschwiegenheit bzgl. Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen gegenüber Dritten zu beachten. Im Ergebnis hat der Mitarbeiter wissentlich oder nur leichtfertig falsche Angaben zu unterlassen; andernfalls kann ein solcher Hinweis zu einer außerordentlichen Kündigung des Arbeitsverhältnisses führen.



© iStock

„Wer meldet, verpfeift!“ – Wer auf Missstände und Gefahren im Unternehmen hinweist, macht sich nicht beliebt.

Gesetzgeberische Initiativen

Diese schwierige Situation für den Whistleblower übersieht die Initiative dreier Bundesministerien vom Juni 2008, welche den sogenannten Informantenschutz durch eine Neuregelung des § 612a BGB stärken wollte. Das dort verankerte Anzeigerecht wollte dem Arbeitnehmer eine rein subjektive Einschätzung des fraglichen Vorgangs zugestehen. Dadurch wäre der Betriebsfrieden jedoch erheblich gefährdet gewesen, weil vom Hinweisgeber anders als nach internationalen Maßstäben – wie etwa den Guidelines zum Whistleblowing der Internationalen Industrie- und Handelskammer vom 12.06.2008 – keine Redlichkeit verlangt wurde.

Probleme des Whistleblowings liegen aber an anderer Stelle: Vor allem sogenannte Hotlines, die inzwischen zahlreiche Unternehmen eingerichtet haben und dem Whistleblower die Möglichkeit geben, ohne Preisgabe seiner Identität auf Missstände hinzuweisen, berühren regelmäßig den Datenschutz. Ohne Einwilligung betroffener Mitarbeiter kann grundsätzlich keine weitere Ermittlung stattfinden, die zu einer Verarbeitung personenbezogener Daten führt. Inwieweit davon abgewichen werden kann, hängt letztlich vom Grad der Plausibilität des Hinweises ab. Daran bestehen regel-

➤ Dealspiegel

fentlich-rechtliche Vertragsgestaltung; München), Stephan Rechten (Internationales Vergaberecht, Seerecht; Berlin), Katrin Lüdtke (Internationales Umweltrecht; München), Dr. Stephen Lampert (Staats- und Verfassungsrecht; München), Werner Stirnweiß (Internationales Vertragsrecht; Nürnberg).

BEITEN BURKHARDT berät WAZ Mediengruppe bei Osteuropageschäft

BEITEN BURKHARDT hat die WAZ Mediengruppe bei einer Beteiligung der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) am Osteuropageschäft der WAZ beraten.

Ziel dieser strategischen Partnerschaft, in die die EBRD bis zu 40 Millionen Euro investieren wird, ist insbesondere die weitere Entwicklung politisch und wirtschaftlich unabhängiger Medien innerhalb des osteuropäischen Marktes. Dies gilt sowohl für traditionelle Medien als auch für das Internet, welches durch mobile Dienste und onlinebasierte Unternehmen maßgeblich zur Förderung der Wirtschaft in Mittel- und Osteuropa beitragen soll.

Berater WAZ Mediengruppe – BEITEN BURKHARDT (deutsches Recht): Dr. Thomas Sacher (Projektleitung, Equity Partner), Dr. Christian Bienemann (Equity Partner), Dr. Daniel Kaut (Associate; alle M&A, Nürnberg); Bernhard Gemmel (Equity Partner) und Marco Tautorat (Associate; beide Banking & Finance, Frankfurt am Main). Schönherr (österreichisches Recht): Markus Piuk (Partner), Dr. Monika Wildner (Partnerin) und Georg Perkowitsch (Associate); Herbert Smith (englisches Recht); Charles Howarth (Partner) und Matthias Pannier (Associate).

Inhouse: Dr. Axel Kroll (Leiter Rechtsabteilung, Essen).

Fortsetzung: nächste Seite



Fortsetzung

mäßig Zweifel, solange die Glaubwürdigkeit des Hinweisgebers aufgrund seiner Anonymität in Frage gestellt bleibt. Gerade Vorfälle aus der jüngsten Vergangenheit zeigen, dass sich hieraus nahezu grenzenlose Bespitzelungsaktionen entwickeln können, um überhaupt an Informationen zu gelangen.

Appell an Unternehmen

Dabei ließe sich die Situation entschärfen, wenn der Whistleblower seinen Schutz durch geeignete Maßnahmen des Unternehmens erhalten könnte. Das Unternehmen sollte den Mut eines Beitrages des redlichen Hinweisgebers honorieren, indem es

„Unternehmen sollten den Mut eines Beitrages des redlichen Hinweisgebers honorieren.“

ihm für die Dauer von bis zu einem Jahr nach Abschluss der anlässlich eines plausiblen Hinweises eingeleiteten (innerbetrieblichen) Ermittlungen vertraglich die ordentliche Unkündbarkeit einräumt. Mit diesem Sonderkündigungsschutz würde das Unternehmen signalisieren, dass es Arbeitnehmer zu nützlichen Hinweisen im Sinne der Unternehmensintegrität ermutigen will.

Dieses Instrument ist nicht nur bei speziellen Unternehmensbeauftragten (zuletzt BAG vom 26.03.2009 – 2 AZR 633/07 für den Abfallbeauftragten) bekannt. Auch in den USA verpflichtet Abschnitt 806 des Sarbanes-Oxley Act Unternehmen, Whistle-

blower nicht unter Druck zu setzen. Ungeachtet dessen gekündigte Hinweisgeber müssen wieder eingestellt werden; gleichzeitig erhalten sie materiellen wie immateriellen Ausgleich.

Solange Kern einer funktionierenden Compliance-Organisation die zuverlässige Beschaffung relevanter Informationen ist, ist deren Quelle besonders schützenswert. Reden wird sich unter dem Schutz des Hinweisgebers für beide Seiten – Unternehmen und Arbeitnehmer – bezahlt machen. ←



Rechtsanwalt
Dr. Hans-Joachim Fritz,
Kaye Scholer (Germany)
LLP, Frankfurt am Main

hans-joachim.fritz@kayescholer.com

ANZEIGE

FINANCE präsentiert im September das neue Jahrbuch

RESTRUKTURIERUNG 2009

Distressed M&A

Bankenkommunikation

Turnaround

Arbeitsrecht in der Insolvenz

Zuliefererrating

Cashflow-Optimierung

Zwischenfinanzierung

Interimsmanagement

Alles, was Sie jetzt über Restrukturierung und Turnarounds wissen müssen.

Zu Positionierungsmöglichkeiten berät Sie

E-Mail: dorothee.groove@finance-magazin.de

Telefon: 0 69 / 75 91 – 32 17

FINANCE

Unwirksame Renovierungsklausel

Neuer Sprengstoff für Investoren?

Renovierungsklauseln in Mietverträgen sind bereits seit Jahrzehnten ein mietrechtlicher Klassiker, zu dem zahlreiche Entscheidungen und Fachliteratur existieren. Wenn die Praxis davon ausging, dass nun alles gesagt sein müsse, folgte regelmäßig eine neue Entscheidung des Bundesgerichtshofes (BGH) oder sonstiger Obergerichte, die für weiteres Streitpotential zwischen und weiteren Beratungsbedarf von Vermietern und Mietern sorgte.

Zum Hintergrund: Die Schönheitsreparaturen in einem Mietobjekt obliegen nach dem gesetzlichen Leitbild des § 535 BGB als Teil der Erhaltungspflicht grundsätzlich dem Vermieter. Die Praxis sieht jedoch anders aus. Im Großteil der marktüblichen Formularmietverträge ist die Übertragung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter vorgesehen. Die Vornahme der Schönheitsreparaturen durch den Mieter ist daher durchaus verkehrszüblich, wenngleich es dazu einer ausdrücklichen mietvertraglichen Regelung zwischen den Parteien bedarf. Diese Umkehrung des Regel-Ausnahme-Verhältnisses lassen sowohl der Gesetzgeber als auch die Rechtsprechung zu, weil angenommen wird, die Übertragung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter spiegelt sich regelmäßig in einer geringeren Miete wider.

Anders formuliert: Wenn der Mieter schon die dem Vermieter obliegende Erhaltungspflicht übernimmt, wird er auch regelmäßig eine geringere Miete zahlen. Die Frage der Vornahme der Schönheitsreparaturen ist somit nicht lediglich graue juristische Theorie, sondern betrifft grundsätzliche



Unwirksame Renovierungsklausel kann zu Kostenerstattungsanspruch gegen Vermieter führen.

wirtschaftliche Entscheidungen der Mietvertragsparteien. Vor diesem Hintergrund hat der BGH in den vergangenen Jahren in zahlreichen Entscheidungen die Zulässigkeit von derartigen Schönheitsreparaturklauseln überprüft und diese oftmals für unwirksam erklärt.

Summierungseffekt

Am Anfang der Entwicklung stellte der BGH fest, dass die formularmäßige Übertragung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter insbesondere dann unwirksam sei, wenn die üblichen Pflichteninhalte überzogen würden oder die Verpflichtung des Mieters mit anderen Pflichten zu einem sogenannten „Summierungseffekt“ führe. Dieser ist insbesondere dann gegeben, wenn dem Mieter neben der Anfangs- oder Schlussrenovierung auch die laufenden Schönheitsreparaturen auferlegt werden. Im Übrigen sind derartige Klauseln nach der Rechtsprechung dann unwirksam, wenn sie starre oder unüblich kurze Renovierungsfristen enthalten.

Erst Wohnraum- dann Gewerbemiete

War diese Rechtsprechung unter Berücksichtigung des Mieterschutzes im Rahmen von Wohnraummietverhältnissen durchaus nachvollziehbar und zu erwarten, sorgte der BGH damit für Aufsehen, dass er eine entsprechende Anwendung dieser Rechtsprechung auch auf das gewerbliche Mietrecht annahm. Die für die grundsätzliche Zulässigkeit dieser Klauseln vom BGH unterstellte Annahme, dass die Übernahme der Schönheitsreparaturen durch den Mieter sich im Rahmen der Mietzinskalkulation zugunsten des Mieters auswirke, hat somit bei gewerblichen Mietverträgen erhebliche finanzielle Konsequenzen. Denn im Ergebnis trifft den Vermieter diese Rechtsprechung doppelt, da der Mieter – so zumindest der Leitgedanke der Rechtsprechung – lediglich eine reduzierte Miete wird zahlen wollen und der Vermieter dann etwaige Schönheitsreparaturen vom Mieter nicht beanspruchen kann.

Fortsetzung: nächste Seite

➤ Dealspiegel

Lovells berät Smurfit Kappa Deutschland

Im Zusammenhang mit der Änderung des Senior-Credit-Facility-Agreements der Smurfit Kappa Group plc mit Banken unter Führung der Deutschen Bank hat ein Team von Lovells die deutsche Smurfit-Kappa-Gruppe beraten. Lovells beriet im Hinblick auf die Einbeziehung zahlreicher deutscher Gesellschaften in die Finanzierungs- und Sicherheitenverträge, die diesbezüglich erforderliche Dokumentation sowie die in Verbindung mit der Finanzierung und der Sicherheitenbestellung zu beachtenden gesellschaftsrechtlichen Regularien.

Smurfit Kappa ist einer der weltweit größten Produzenten papierbasierter Verpackungen mit zahlreichen Standorten in Europa und Lateinamerika.

Lovells-Team für Smurfit Kappa: Jens Uhlendorf (Federführung, Partner, Corporate, Düsseldorf); Dr. Katlen Blöcker (Federführung, Partner, Banking, Frankfurt am Main); Thorsten Schumacher (Corporate, Düsseldorf); Dr. Tobias Rösner (Corporate, Düsseldorf); Friedemann F. Kiethe, LL.M. (Banking, Frankfurt am Main); Inhouse: Stephan Kunze (Hamburg).

Gesetzgebungsspiegel

Rechtsanwaltsvergütung: Gesetzgeber klärt den Begriff der Anrechnung

Am 05.08.2009 ist mit dem neuen § 15a des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes (RVG) eine für Rechtsanwälte und Gerichte bedeutsame Änderung des anwaltlichen Vergütungsrechts in Kraft getreten.

Mit dem neuen § 15a RVG (enthalten im Gesetz zur Modernisierung von Verfahren im anwaltlichen und notariellen Berufsrecht, zur Errichtung einer Schlichtungsstelle der Rechtsanwaltschaft sowie



Fortsetzung

BGH-Entscheidung: wirtschaftlich brisant
Eine Entscheidung des BGH vom 27.05.2009 (Az. VIII ZR 302/07) könnte diese wirtschaftliche Bredouille der Vermieter nun verstärken. In diesem Urteil hat der BGH entschieden, dass Mieter, die auf-

„BGH-Rechtsprechung könnte Prozesslawine auslösen.“

grund einer unwirksamen Renovierungsklausel entsprechende Renovierungsarbeiten vorgenommen haben, einen Kostenerstattungsanspruch gegen ihren Vermieter haben. Dies soll auch dann gelten, wenn das Mietverhältnis bereits beendet ist und der Mieter die Wohnung geräumt hat. Doch damit nicht genug. Der BGH entschied weiter, dass die vom Vermieter zu zahlende Kostenerstattung sich nicht, was regelmäßig erheblich geringer sein dürfte, danach berechnet, um wie viel die Leistung des Mieters das Vermögen des Vermieters tatsächlich gemehrt hat. Vielmehr hat der BGH ausgeführt, dass sich die Höhe des Kostenerstattungsanspruchs am Einsatz von Freizeit der Mieter, an der Vergütung für Helfer und an den aufgewendeten Materialkosten bemesse. Da diese Kosten regelmäßig erheblich über dem Wert liegen dürften, den der Vermieter zahlen müsste, wenn lediglich die tatsächliche Vermögensmehrung bei ihm abgeschöpft würde, ist die erhebliche wirtschaftliche Brisanz dieses Urteils für Vermieter nicht zu unterschätzen. Dies gilt nicht zuletzt deswegen, weil mögliche Rück-

forderungsansprüche unter zeitlichen Gesichtspunkten weit zurückreichen können. Gemäß §§ 195, 199 BGB verjähren die möglichen Ansprüche der Mieter innerhalb von drei Jahren vom Ende des Jahres an gemessen, in dem der Anspruch des Mieters entstand und dieser davon Kenntnis hatte. Allerdings verjähren die Kostenerstattungsansprüche der Mieter ohne Rücksicht auf die Kenntnis erst binnen zehn Jahren. Dadurch ist es theoretisch denkbar, dass Mieter auch noch „Alt“-Renovierungen gegenüber Vermietern geltend machen können.

Praxisfolgen für Immobilieninvestoren

Mögen die mit diesem Urteil verbundenen wirtschaftlichen Konsequenzen für „Einzelvermieter“ zwar ärgerlich, aber verkraftbar sein, so könnten die Folgen für institutionelle Investoren und Eigentümer größerer Wohnimmobilienportfolios erheblich sein. Dies wird besonders deutlich, wenn man sich die Analyse des Deutschen Mieterbundes (DMB) genauer betrachtet. Nach Auskunft des DMB ziehen jährlich etwa 2 Millionen Haushalte um. Es bedarf sicherlich keiner detaillierten Analyse, um sich vorzustellen, welche wirtschaftlichen Mehrbelastungen auf die Eigentümer zukommen, wenn nur ein Bruchteil der Mieter unwirksame oder zumindest angreifbare Vertragsklauseln in seinen Mietverträgen hat und seine Ansprüche gegenüber dem Vermieter durchzusetzen versucht. Sowohl die damit verbundenen unmittelbaren „Erstattungskosten“ als auch die daraus resultierenden mittelbaren wirtschaftlichen Einbußen, beispielsweise die Kosten für interne und externe Berater oder Personalkosten, sind immens. Bereits jetzt dürfte sich dieses Risiko

unmittelbar in Bilanzrückstellungen niederschlagen. Insofern kommt dieses Urteil des BGH für die ohnehin unter der Wirtschaftskrise und der Kreditklemme leidenden Investoren zur Unzeit. Für konservativ agierende Investoren zahlt es sich nun aus, im Rahmen umfassender vorvertraglicher Prüfungen (Due Diligence) Experten damit beauftragt zu haben, die bestehenden Mietverträge der zu erwerbenden Immobilien auf „Herz und Nieren“ zu prüfen und gegebenenfalls bereits in den Ankaufverträgen durch Kaufpreisanpassungsklauseln, Garantien oder Sicherheitseinbehalte wirtschaftliche Vorsorge getroffen zu haben. Die mit einer derartigen Vorsorge verbundenen Kosten erweisen sich nun als gut angelegtes Geld.

Sollte der BGH in diesem Zusammenhang seiner Tendenz treu bleiben und diese Rechtsprechung auch auf das gewerbliche Mietrecht übertragen, so dürfte dies eine regelrechte Prozesslawine auslösen. Vor der Tatsache, dass sämtliche Unternehmen derzeit unter erheblichem Kostendruck stehen, ist zu erwarten, dass diese eine derartige Entscheidung dazu nutzen würden, ihre Betriebskosten weiter zu senken. Es bleibt insofern abzuwarten, ob der BGH diese „mietrechtliche Tradition“ fortsetzen wird; auszuschließen ist das jedenfalls nicht. ←



Rechtsanwalt
Dr. Peter Vocke,
Orrick, Herrington &
Sutcliffe LLP,
Düsseldorf

pvocke@orrick.com

Gesetzgebungsspiegel

zur Änderung sonstiger Vorschriften) beseitigt der Gesetzgeber die Probleme, die in der Praxis aufgrund von Entscheidungen des BGH zur Anrechnung der anwaltlichen Geschäftsgebühr auf die Verfahrensgebühr aufgetreten sind. Zur Erläuterung: Die Geschäftsgebühr entsteht für die außergerichtliche Vertretung des Mandanten, die Verfahrensgebühr für die Vertretung des Mandanten im Prozess. Hat der Rechtsanwalt den Mandanten in einem Streitfall bereits außergerichtlich vertreten, muss er sich einen Teil der Geschäftsgebühr auf die Verfahrensgebühr anrechnen lassen. Der Grund: Er hat sich durch die vorgerichtliche Tätigkeit bereits in den Fall eingearbeitet.

Gewinnt der Mandant den Prozess, kann er von seinem Gegner stets volle Erstattung der Prozesskosten, aber nur unter besonderen Voraussetzungen Erstattung der außergerichtlichen Kosten verlangen. In mehreren vielbeachteten Entscheidungen hat der BGH die Auffassung vertreten, dass die Verfahrensgebühr nur zu den Prozesskosten zählt, soweit sie nicht durch die Anrechnung einer vorgerichtlichen Geschäftsgebühr getilgt worden ist. Damit steht der Mandant schlechter, wenn er vorgerichtlich einen Rechtsanwalt eingeschaltet hat, als wenn er ihn sogleich mit der Prozessvertretung beauftragt hätte. Das Vergütungsrecht behindert daher die vorgerichtliche Streiterledigung durch Rechtsanwälte. „Dieses Ergebnis war nicht sachgerecht und widersprach unseren Vorstellungen von einer sinnvollen Rechtsanwaltsvergütung und Justiz. Mit der Gesetzesänderung ist das Problem gelöst“, erläutert Bundesjustizministerin Brigitte Zypries.

Durch das neue Gesetz wird die Wirkung der Anrechnung sowohl im Innenverhältnis zwischen Anwalt und Mandant als auch gegenüber Dritten, also insbesondere im gerichtlichen Kostenfestsetzungsverfahren, nunmehr ausdrücklich geregelt. Insbesondere ist klargestellt, dass sich die Anrechnung im Verhältnis zu Dritten grundsätzlich nicht



Die HOAI 2009

Ein Schritt in die richtige Richtung, aber kein großer Wurf

Nach mittlerweile 14 Jahren seit der letzten HOAI-Novelle hat das Bundeskabinett am 29.04.2009 eine neue Verordnung über die Honorare für Architekten- und Ingenieurleistungen (HOAI) verabschiedet, der der Bundesrat am 12.06.2009 zustimmte. Damit wird die HOAI 2009 noch in diesem Sommer in Kraft treten. Mit ihr sollen Anreize für kostensparendes Bauen geschaffen und die HOAI transparenter und flexibler gestaltet werden. Zudem sollen der Bürokratieabbau vorangebracht sowie mehr Freiraum für die Vertragsgestaltung geschaffen werden.

Die neue HOAI ist im Wesentlichen ein erster richtiger Schritt zur Erreichung dieser Ziele. Sie bleibt allerdings weit hinter dem zurück, was eigentlich notwendig gewesen wäre. So ist es bezeichnend, dass der Bundesrat seine Zustimmung mit der Vorgabe verbunden hat, dass die HOAI innerhalb des nächsten Jahres nochmals grundlegend weiter modifiziert wird.

Neben einer grundlegenden Neustrukturierung bzw. -gliederung gibt es zahlreiche inhaltliche Änderungen gegenüber der bisherigen Fassung der HOAI. Hier seien nur die wichtigsten inhaltlichen Änderungen/Neuerungen erwähnt:

Begrenzung des Anwendungsbereichs

Der Anwendungsbereich der HOAI wird nunmehr ausdrücklich auf Planungen von im Inland ansässigen Büros beschränkt. Mit dieser Beschränkung dürfte zwar der Streit um die EU-Rechtswidrigkeit der HOAI erledigt sein. Berücksichtigt man allerdings, dass einer der wesentlichen Regelungsinhalte der HOAI die Vorgabe zwingender Min-



Mehr Gestaltungsfreiheit durch die HOAI 2009.

desthonorare ist, die durch vertragliche Vereinbarungen der Parteien nur in absoluten Ausnahmefällen unterschritten werden können, wird klar, dass die Beschränkung des Anwendungsbereichs zu einer klaren und unfairen Benachteiligung deutscher Architekten- und Ingenieurbüros gegenüber ausländischen Anbietern (z.B. aus der Schweiz und Österreich) führt (nachdem in der Praxis insbesondere bei Großprojekten die Mindestsätze der HOAI als deutlich zu hoch angesehen und selten akzeptiert werden). Wenn es dazu in der Begründung zur neuen HOAI heißt, dass es in der Praxis kaum Wettbewerb aus dem Ausland bezüglich Architekten- und Ingenieurleistungen gäbe, kann man den Verfassern nur Realitätsferne attestieren.

Unterteilung der HOAI

Zukünftig teilt sich die HOAI in zwei Bereiche: Zum einen sind verbindliche Regeln und zum anderen – in einem Anlagenteil – unverbindliche Empfehlungen vorgesehen. Grundlage für diese Differenzierung ist die

(neu) erfolgte Unterscheidung von Planungsleistungen (verbindlich geregelt) und Beratungs- und Gutachterleistungen (nunmehr unverbindlich). Mit den verbindlichen Vorgaben soll vor allem auch dem Verbraucherschutz entsprochen werden. Die Ausweisung von Orientierungsgrößen im Anlagenteil ist darauf ausgerichtet, den Übergang ehemals verbindlicher Regelungen in die Frevereinbarkeit abzufedern.

Keine pauschalen Honorarerhöhungen

Nachdem die bisherigen Honorartafelwerte seit 1996 nicht mehr erhöht wurden, wurde eine pauschale Anhebung um 10% beschlossen. Daraus abzuleiten, wie es derzeit vielfach in der Presse geschieht, dass Architekten- und Ingenieurhonorare nunmehr generell um 10% steigen, trifft allerdings nicht zu. Bei differenzierter Betrachtung zeigt sich, dass mit der HOAI-Novelle in bestimmten Bereichen auch Honorarreduzierungen einhergehen.

Fortsetzung: nächste Seite

➤ Gesetzgebungsspiegel

auswirkt. In der Kostenfestsetzung muss also etwa eine Verfahrensgebühr auch dann in voller Höhe festgesetzt werden, wenn eine Geschäftsgebühr entstanden ist, die auf sie angerechnet wird. Sicher gestellt wird jedoch, dass ein Dritter nicht über den Betrag hinaus auf Ersatz oder Erstattung in Anspruch genommen werden kann, den der Rechtsanwalt von seinem Mandanten verlangen kann. (tw)

Rechtsprechungsspiegel

BFH: Leistungsumfang einer Praxisausfallversicherung

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit Urteil vom 20.05.2009 (Az. VIII R 6/07) entschieden, dass eine sogenannte Praxisausfallversicherung, die fortlaufende Betriebskosten im Falle einer Erkrankung des Betriebsinhabers erstattet, eine private Versicherung darstellt. Die Versicherungsleistung ist nicht zu versteuern. Umgekehrt sind insoweit die an die Versicherung gezahlten Beiträge nicht als Betriebsausgaben abziehbar.

Bei der Praxis- oder Kanzleiausfallversicherung, die vor allem von Freiberuflern und Einzelgewerbetreibenden in Anspruch genommen wird, ersetzt die Versicherungsgesellschaft die fortlaufenden Praxis- oder Kanzleikosten (etwa: Miete, Leasingraten, Personalkosten) im Falle einer krankheits- oder unfallbedingten Arbeitsunfähigkeit des Betriebsinhabers, im Falle einer gesundheitspolizeilich verfügten Quarantänemaßnahme oder, je nach individueller Vereinbarung, auch bei einer durch Brand, Wasser, Einbruch ausgelösten Betriebsunterbrechung.

Im Streitfall hatte eine Ärztin eine solche Versicherung abgeschlossen. Nach einem Sturz war sie



Fortsetzung

Honorarregelungen im Detail

Eine besonders erfreuliche Neuerung ist die Abkopplung der Honorare von der tatsächlichen Bausumme. Nachdem sich bislang ein Teil der Honorare nach den tatsächlichen Baukosten richtete, hatten Architekten und Ingenieure in der Vergangenheit einen Anreiz, die Baukosten möglichst in die Höhe zu treiben. Zur Schaffung von Anreizen zum kostengünstigen Bauen werden die Honorare künftig wie folgt geregelt:

- Die Honorarermittlung basiert nunmehr auf den anrechenbaren Kosten unter Zugrundelegung der Kostenberechnung, die anhand der abgeschlossenen Entwurfsplanung erstellt wird. Dies gilt nunmehr auch für die Honorierung der Leistungsphasen 5 bis 9 (Vorbereitung und Mitwirkung bei der Vergabe, Bauüberwachung und Objektbetreuung/Dokumentation). Die anrechenbaren Kosten werden für die Leistungsbezüge nunmehr nach der DIN 276 in ihrer aktuellen Fassung vom Dezember 2008 berechnet. Solange noch keine Entwurfsplanung vorliegt, kann wie bisher das Honorar auf Basis der Kosten-schätzung (vorläufig) ermittelt werden.
- Neben der Ermittlung des Honorars anhand der anrechenbaren Kosten besteht unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit einer „Baukostenvereinbarung“. Damit kann bereits in einem sehr frühen Stadium eine Honorarvereinbarung getroffen und im Sinne einer verbindlichen Kostenobergrenze festgelegt werden. Die Begründung zur HOAI-Novelle gibt im Hinblick auf die Zulässig-
- Die beibehaltenen Mindestsätze können in Ausnahmefällen unterschritten werden. Wann ein solcher Fall vorliegt, wird nicht weiter spezifiziert. Allerdings lässt die Begründung durchaus die Interpretation zu, dass die Ausnahmefälle künftig weiter zu verstehen sind, als bisher von der Rechtsprechung zur alten HOAI vorgegeben.
- Ein neu eingeführtes Bonus-Malus-System soll Anreize zum kostengünstigen und qualitätsbewussten Planen und Bauen schaffen. Für Kostenunterschreitungen kann ein Bonus von bis zu 20% vereinbart werden, für Kostenüberschreitungen ein Malus von bis zu 5%. Letzteres ist bezüglich Kostenüberschreitungen für den Bauherrn allerdings häufig inakzeptabel niedrig und ein schwacher Trost. Ob vertragliche Vereinbarungen höherer Malussätze nach der Novellierung der HOAI durch die Rechtsprechung noch akzeptiert werden, bleibt abzuwarten.
- Die verbindlichen Stundensätze für Zeithonorare entfallen. Die Honorare für Zeitleistungen werden damit frei-

sigkeit und die Voraussetzungen einer solchen Baukostenvereinbarung allerdings teilweise Rätsel auf. So wird hier vorausgesetzt, dass es sich um einen erfahrenen Bauherrn handelt bzw. die Parteien über einen gleichen Informationsstand und gleiches Fachwissen verfügen. Eine solche Einschränkung ist dem Wortlaut der neuen HOAI allerdings gerade nicht zu entnehmen. Damit sind Streitigkeiten absehbar.

vereinbar, um den Planern mehr Flexibilität bei der Vertragsgestaltung zu ermöglichen.

- Für Leistungen im Bestand (z.B. Umbauten) wird die vorhandene und mitverarbeitete Bausubstanz künftig nicht mehr bei den anrechenbaren Kosten berücksichtigt. Dies wird bei vielen Umbauvorhaben eine erhebliche Ersparnis für den Bauherrn und deutlich mehr Kostensicherheit bringen, nachdem in der Praxis bisher häufig Streit darüber herrschte, wie hoch die mitzuverarbeitende Bausubstanz zu bewerten ist. Im Gegenzug wird die zulässige Obergrenze bei Vereinbarungen eines Umbauschlags auf 80% erhöht. Der zwingende Mindestzuschlag wurde hingegen nicht erhöht. 



Rechtsanwalt
Dr. Jan Dittmann,
Heussen Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH,
München

jan.dittmann@heussen-law.de



Rechtsanwalt
Christoph Hamm,
Heussen Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH,
München

christoph.hamm@heussen-law.de

Rechtsprechungsspiegel

längere Zeit krankgeschrieben. Die Versicherung erstattete ihr die fortlaufenden Betriebskosten.

Der BFH entschied, dass die Zahlungen der Versicherung keine Betriebseinnahmen aus der freiberuflichen Tätigkeit der Klägerin darstellen. Denn die Praxisausfallversicherung ist, soweit das Krankheitsrisiko abgedeckt wird, keine betriebliche Versicherung. Entscheidend für die Zuordnung ist die Art des versicherten Risikos. Krankheit ist aber, von Sonderfällen wie der Berufskrankheit abgesehen, grundsätzlich kein betriebliches, sondern ein privates Risiko.

Anders ist das ebenfalls mitversicherte Risiko der Quarantäne zu beurteilen. Es hängt mit dem Betrieb zusammen. Entsprechende Leistungen der Versicherung sind damit Betriebseinnahmen, die Versicherungsbeiträge können insoweit als Betriebsausgaben abgezogen werden. (tw)

BAG: Beschwerdestelle nach AGG und Mitbestimmung des Betriebsrats

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat mit Beschluss vom 21.07.2009 (Az. 1 ABR 42/08) entschieden, dass der Betriebsrat kein Mitbestimmungsrecht hinsichtlich des Ortes einer Beschwerdestelle für Angelegenheiten nach dem AGG und der personellen Besetzung derselben in einem Betrieb hat.

Der Betriebsrat hat zwar mitzubestimmen bei der Einführung und Ausgestaltung des Verfahrens, in dem Arbeitnehmer ihr Beschwerderecht nach dem AGG wahrnehmen können.

Ort der Beschwerdestelle und personelle Besetzung hingegen fallen unter den Bereich mitbestimmungsfreier organisatorischer Entscheidungen. Errichtet der Arbeitgeber eine überbetriebliche Beschwerdestelle, steht das Mitbestimmungsrecht beim Beschwerdeverfahren nicht dem örtlichen Betriebsrat, sondern dem Gesamtbetriebsrat zu. (ff)



Medienpräsenz als Managementaufgabe

Kanzleien holen auf bei professioneller Unternehmenskommunikation

Vor gut zehn Jahren erkannten die ersten Kanzleien in Deutschland für sich den Wert professioneller Unternehmenskommunikation. Sie holten Mitarbeiter für PR und Marketing an Bord und legten den Grundstein für einen intensiveren Dialog mit ihren Bezugsgruppen. Die Law Firms im angelsächsischen Raum hatten es vorgemacht. Seither treten Kanzleien zunehmend an die Öffentlichkeit, und die Kanzleirankings haben ihr Pendant in einer Hitliste der Kanzleien mit den meisten Presseerwähnungen gefunden. Will eine Sozietät auch hier – im positiven Sinne – oben mitspielen, kommt sie um aktive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit nicht herum.

Gutes tun und darüber reden, gemessen an den Grundsätzen von Unternehmenskommunikation, ist für viele Kanzleien allerdings leichter gesagt als getan. Neben der Verschwiegenheitspflicht gegenüber dem Mandanten und der Frage nach dem Gegenwert der „non-chargeable hours“ für PR und Marketing erweist sich als Hemmschuh in der Praxis ein manchmal korrekturbedürftiges Verständnis davon, wie Medien funktionieren, gepaart mit einigem Misstrauen gegenüber vermeintlich oberflächlicher Berichterstattung.

Zwar gibt es längst eine Reihe medienaffiner Anwälte, zu denen der äußerst gefragte, weil auf den Punkt kommentierende Topjurist ebenso gehört wie der schnell verfügbare Zitatgeber (von Journalisten liebevoll „rent-a-quote lawyer“ genannt). Doch so unbestritten und erfolgreich deren Wirken auch ist: Kanzleikommunikation im Sinne von strategischer Unterneh-



Den richtigen Ton zu treffen ist nicht einfach. Manchmal machen feine Nuancen einen großen Unterschied.

menskommunikation deckt es nur bedingt ab.

Bleibt alles anders

Wechseln Kommunikatoren aus der Industrie in eine Kanzlei, stellen sie in der Regel zunächst fest: Die Kanzlei ist kein herkömmliches Unternehmen. Damit gelten auch die herkömmlichen Regeln der Unternehmenskommunikation nur eingeschränkt. Und wo der Presseverantwortliche bisher als Teil der Stabsabteilung mit der Umsetzung der aus der Unternehmensstrategie abgeleiteten Kommunikationsstrategie befasst war, lautet die alltagsbestimmende Frage für ihn nun überspitzt: Wer ist die Kanzlei, und wenn ja, wie viele?

Natürlich unterscheiden sich die Rahmenbedingungen je nach Größe und Fokus der Kanzlei. Internationale Großkanzleien ziehen tendenziell eher von sich aus journalistisches Interesse auf sich; sei es, weil ihre Namen in Rankings oder im Kontext der

großen Deals genannt werden, oder weil sie es den Unternehmen gleichgetan und Kommunikationsabteilungen aufgebaut haben, die genau dieses Ziel verfolgen: Medienaufmerksamkeit generieren und halten.

Doch während große Unternehmen die strategische Bedeutung integrierter Kommunikation längst für sich zu nutzen wissen und ihre Kommunikationsexperten auch entsprechend als Experten agieren können, tun sich Kanzleien zum Teil immer noch schwer, ihren Marketing- und Kommunikationsmitarbeitern den Job wirklich zuzutrauen. Dann liest der Presseverantwortliche schon mal den Gastbeitrag des Partners erst in der gedruckten Zeitung. Oder er steht unverhofft der Bitte um eilige Freigabe eines Zitats gegenüber, während der Anwalt nicht erreichbar ist. Im Ergebnis ist das für den Betroffenen so erfreulich, als erführe der Anwalt vom Richter im Prozess, sein

Fortsetzung: nächste Seite

➤ Rechtsprechungsspiegel

BAG: Tarifvertrag über Zuordnung von Betrieben

Der VII. Senat des BAG hat mit Beschluss vom 29.07.2009 (Az. 7 ABR 27/08) entschieden, dass der Abschluss eines Tarifvertrags über eine vom Gesetz abweichende Zuordnung der betriebsverfassungsrechtlichen Einheiten nicht gemeinsam durch alle im Unternehmen vertretenen Gewerkschaften erfolgen muss. Nach § 3 Abs. 1 Nr. 1 BetrVG kann durch einen Tarifvertrag unter anderem die Bildung eines unternehmenseinheitlichen Betriebsrats bestimmt werden, wenn dies die Bildung von Betriebsräten erleichtert oder einer sachgerechten Wahrnehmung der Interessen der Arbeitnehmer dient. Da der umstrittene Tarifvertrag jedoch aus anderen Gründen nicht wirksam sein könnte, die das LAG Nürnberg (Beschluss vom 21.02.2008 – 5 TaBV 14/07) bisher nicht geprüft hat, verwies der Senat die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das LAG zurück. (ff)

BAG: „Andere Abmachung“ nach § 4 Abs. 5 TVG

Das BAG hat mit Urteil vom 01.07.2009 (Az. AZR 250/08) entschieden, dass für den Fall, dass tarifgebundene Arbeitsvertragsparteien während der Laufzeit eines Tarifvertrages einen Änderungsvertrag schließen, der mit sofortiger Wirkung untertarifliche Arbeitsbedingungen festlegt, diese Vereinbarung durch die unmittelbar und zwingend wirkende Tarifnorm verdrängt wird (§ 4 Abs. 1 und Abs. 3 TVG). Nach Auffassung des Senats ist diese Vereinbarung grundsätzlich auch nicht als „andere Abmachung“ im Sinne des § 4 Abs. 5 TVG für den Fall zu verstehen, dass die zwingende Wirkung des geltenden Tarifvertrages später entfallen sollte (etwa wegen eines späteren Verbandsaustritts und wiederum später nachfolgenden Endes des Tarifvertrages gemäß § 3 Abs. 3 TVG) und die Nachwir-



Fortsetzung

Mandant habe ja bereits einen Schriftsatz eingereicht, aber dazu gebe es wohl noch einiges zu klären.

In kleineren Kanzleien müssen PR-Manager häufiger erst noch um das Verständnis für den Nutzen von Öffentlichkeitsarbeit werben. Ihre Mandanten haben die Anwälte bislang auch ohne Medienpräsenz gewonnen, über die eigene Sache vor breitem Publikum zu reden wird eher als unangenehm, ja unpassend eingestuft. Weil man aber eigentlich doch gerne gefragt werden und das Feld ungern ganz den Mitbewerbern überlassen würde, wird letztlich doch der Kommunikationsexperte an Bord geholt. Die Verwunderung ist groß, wenn der nicht binnen kurzem die Mediennachfrage nach oben katapultiert: „Aber Sie haben doch die Kontakte, dafür haben wir Sie doch angestellt.“ Vergessen wird dabei: Der Anwalt selbst ist der Protagonist im Spiel mit den Medien, nicht sein Vermittler.

Das richtige Maß

Zugegeben: Den richtigen Ton und das passende Maß für die eigene Öffentlichkeitsarbeit zu finden ist für Kanzleien gar nicht so einfach. Beratungsdienstleistungen sind nicht so leicht in Szene zu setzen wie Produkte, vom zähen Ringen um die vielbeschworene und selten ausgemachte USP ganz zu schweigen. Nachvollziehbar ist auch, dass sich eine Profession, deren wichtigstes Werkzeug die Sprache ist, zunächst einmal schwer damit tut, Wort und Schrift zum eigenen Beruf (standesfremden) Dritten zu überlassen. Doch bei der Kanzleikommunikation geht es genau wie bei der Unternehmenskommunikation darum, ein konsistentes Bild von der Kanzlei als Ganzes

zu vermitteln. Und dazu braucht es einen ganzheitlichen Ansatz.

Die Entwicklung einer passgenauen Kommunikationsstrategie für die eigene Kanzlei kostet Zeit und damit letztlich Geld – zunächst aber vor allem die Überwindung, sich mit den eigenen Werten und Visionen intensiv auseinanderzusetzen. Ist die Kanzleistategie nicht kodifiziert und hat niemand explizit festgelegt, welche Bereiche, Branchen, Wachstumsziele das nächste Jahr bestimmen sollen, fehlt zielgerichteter Kommunikation die Grundlage. Ist nicht definiert, welche Themen und Personen im Mittelpunkt der Öffentlichkeitsarbeit stehen sollen und wen man überhaupt erreichen will, hangelt sich Pressearbeit von Beitrag zu Kurznachricht zu Zitat. Schädlich ist auch ein solches Grundrauschen nicht – bringt aber nur mühsam die Kanzlei insgesamt nach vorn.

Ein Schuh wird umgekehrt daraus: Hat die Kanzlei sich klare Ziele gesteckt, wo sie in den nächsten Jahren hinwill, wo sie die Akzente in der Mandatsentwicklung setzt und welche Akteure sie für ihre Schlüsselthemen ins Rennen schicken will, kann vorausschauend initiierte Kommunikation die Geschäftsentwicklung durchaus wirksam unterstützen. Das setzt voraus, dass die Kommunikation Teil der strategischen Prozesse ist. Wird der Kommunikationsverantwortliche nicht kontinuierlich in jene Partnerbeschlüsse eingeweiht, die für die Positionierung der Kanzlei relevant sind, kann er ebenso wenig eine Beraterrolle dazu einnehmen wie der externe Anwalt, dem der Unternehmensvorstand nur die halbe Wahrheit zum Fall erzählt, den er erfolgreich für ihn abwickeln soll.

Externe Experten

Aufgeholt zu den großen Unternehmen haben Kanzleien auch, indem sie bei der Kommunikation auf Agenturen setzen. Um es vorweg zu sagen: Kanzleien brauchen keineswegs zwingend einen externen Berater, um erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zu machen. Aber warum sollte dem Leiter des Kanzleimarketings verwehrt sein, was seine Partner dem Leiter der Rechtsabteilung dringend empfehlen: dass er den Rat eines externen Experten einholt, der in seinem Spezialgebiet vielleicht doch noch ein bisschen erfahrener und versierter ist? Und der zudem der Kanzlei dort den Spiegel vorhalten kann, wo der Blick von innen die Position im Markt nicht mehr objektiv erfassen kann. Hier ist der Kommunikationsverantwortliche – intern wie extern – Vermittler zwischen Kanzlei und Medien. Er erhebt Widerspruch, wenn die Kanzlei Unmögliches verlangt und ermutigt, wenn sich abzeichnet, dass sie zwar reichlich Gutes tut – aber die Möglichkeiten, darüber zu reden, ungenutzt verstreichen lässt. ←



Silke Haars,
Agentur für strategische
Kommunikationsberatung,
Düsseldorf

mail@silkehaars.de

Rechtsprechungsspiegel

kung eintritt. Bereits aus der Vereinbarung selbst ergibt sich, dass ihr Regelungswillen auf die Beseitigung der unmittelbaren und zwingenden Wirkung der tariflichen Normen gerichtet ist. (ff)

Webspiegel

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

Blog: „Das letzte Wort“ auf
<http://faz-community.faz.net>

Literaturspiegel

Rechtshandbuch Immobilien-Investitionen

Jesch/Schilder/Striegel

Umfassendes und zuverlässiges Rechts-, Steuer- und Bilanzwissen ist gerade jetzt in einem schwierigen Finanzierungsumfeld bei Immobilieninvestitionen unentbehrlich. Erfahrene Fachexperten erläutern in diesem Rechtshandbuch alle drei Bereiche detailliert und praxisorientiert. Sie schaffen eine rechtliche Grundlage und analysieren auf dieser Basis die verschiedenen Investitionsarten: Direktinvestment, offene und geschlossene Immobilienfonds, G-REIT, Aktien(-fonds) und Zertifikate. Den gängigen Akquisitions- und Finanzierungsstrukturen werden



Ein „ausbrechendes Gutachten“

Rechtseinheit in Europa in Gefahr?

Fünf angesehene deutsche Rechtswissenschaftler, die Professoren Dres. Rieble, Roth, T. Stein, Streinz und Gerken, fordern das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) auf, in einem Verfassungsbeschwerdeverfahren das „Mangold“-Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) im Sinne der „Kloppenburger“-Entscheidung (BVerfGE 75, S. 223, 243) als „ausbrechenden Rechtsakt“, der nicht vom EG-Vertrag gedeckt sei, zu verwerfen und die Usurpation von Rechtsetzungsbefugnissen durch den Europäischen Gerichtshof (EuGH) zu beanstanden (*Quelle: <http://www.sellier.de>*). Der EG-Vertrag, der dem deutschen Zustimmungsgesetz zugrunde liegt, lasse die vom EuGH vorgenommene Auslegung bzw. Rechtsfortbildung nicht zu. Das BVerfG möge demgemäß feststellen, dass der EuGH als Organ der EG die vom nationalen Zustimmungsgesetz erteilte supranationale Integrationsermächtigung überschritten und damit „ultra vires“, also jenseits der Verbandszuständigkeit der EU, gehandelt habe. Das Verfassungsgericht eines Mitgliedsstaates sei befugt zu prüfen, ob eine Primärrechtsschöpfung des EuGH einen „ausbrechenden Rechtsakt“ darstelle mit der Folge, dass das fragliche Urteil in dem Mitgliedsstaat keine Gültigkeit entfalte, wenn es ultra vires ergangen sei. Dieser Standpunkt hätte, wenn er sich in allen EG-Mitgliedsstaaten durchsetzte, die Renationalisierung weiter Bereiche des europäischen Gemeinschaftsrechts zur Folge; denn, was dem BVerfG recht ist, muss auch 26 anderen obersten Gerichten in der EU billig sein.

EG-Vertrag: Spielball der Mitgliedsstaaten?

Wer sich dessen bewusst ist, dass sich über die Grenzen der Auslegung und zulässigen richterlichen Rechtsfortbildung angesichts unterschiedlicher hermeneutischer Auslegungstraditionen auf europäischer Ebene noch mehr streiten lässt als auf nationaler Ebene, muss wissen, dass er dann den EG-Vertrag zum Spielball der Mitgliedsstaaten macht. Deshalb haben Hirsch, Richter am EuGH und später Präsident des BGH (NJW 1996, S. 2457, 2464), Steiner, Richter am BVerfG a.D. (EuZA 2009, S. 140, 149), Callies (NJW 2005, 929 ff.) und viele andere zu Recht davor gewarnt, das Entscheidungsmonopol des EuGH über den Inhalt des EG-Vertrages, das in Art. 220, 234 EG verankert ist, in Frage zu stellen und bei Auslegungstreitigkeiten einen nationalen Souveränitätsvorbehalt zu reklamieren. Steiner schreibt (EuZA 2009, S. 149) zu Recht: „Das BVerfG ist nicht dazu berufen, das europäische Gemeinschaftsrecht methodisch richtiger auszulegen als der EuGH.“ Nur bei einer evidenten und schwerwiegenden Überschreitung der Grenzen zulässiger richterlicher Fortbildung des EG-Vertrages, beurteilt vom Standpunkt europäischer Methodenlehre (vgl. dazu Müller/Christensen, Juristische Methodik, Bd. II: Europarecht, 2. Aufl. 2007; Riesenhuber, Europäische Methodenlehre, 2006), kann eine Ultra-vires-Kontrolle in Betracht kommen. Dass ein solcher Fall bei der Ableitung des in Art. 21 der EU-Grundrechtscharta ausdrücklich enthaltenen Verbots der Altersdiskriminierung aus dem EG-Vertrag nicht vorlag, hatte bereits



f.j.saecker@fu-berlin.de

Kolumne von

Prof. Dr. iur. Dr. rer. pol. Dr.
h.c. Franz Jürgen Säcker,
Berlin

das BAG (BAGE 118, S. 76, 84) begründet. Wenn die Auslegung des EG-Vertrages bzgl. einer konkreten Rechtsfrage unter europäischen Juristen kontrovers beurteilt wird, kann von einem evidenten Ultra-vires-Akt des EuGH nicht gesprochen werden.

Rechtseinheit in Europa ist in Gefahr

Die Anerkennung ungeschriebener Grundrechtsnormen im EG-Vertrag und die Stärkung des Rechtsschutzes bei Verletzung des EG-Vertrages sind große rechtsfortbildende Leistungen des EuGH, die auch das BVerfG (vgl. BVerfGE 102, 147, 162) und der EGMR (EuGRZ 2007, 662) anerkannt haben. Ohne einen gleichwertigen EG-Grundrechtsschutz hätte der nationale Grundrechtsschutz gegenüber EG-Hoheitsakten nicht so weitreichend zurückgenommen werden können. Wenn jedes Verfassungsgericht eines Mitgliedsstaates eine Entscheidung des EuGH für unwirksam erklären könnte, weil sie angeblich nicht aus dem Primärrecht begründbar und damit auch nicht vom nationalen Zustimmungsgesetz gedeckt sei, wäre dies das Ende der bisherigen

Fortsetzung: nächste Seite

↳ Literaturspiegel

konkrete Vorschläge zur Optimierung von Investment- und Exitphase zur Seite gestellt.

Neben der umfassenden Darstellung der aktuellen Investitionssituation im deutschen Markt beinhaltet das Handbuch 29 ausführliche Länderberichte. Sämtliche aus deutscher Sicht wirtschaftlich und steuerlich einschlägigen Jurisdiktionen werden aufgezeigt und erleichtern so den Einstieg in die Strukturierung entsprechender Outbound-Investments.

VERLAG C.H.BECK

2009, XIII

828 Seiten, ISBN 978-3-406-57129-9

Preis 118,00 Euro

Handbücher zur Honorarermittlung nach der HOAI 2009 – Erweiterte Honorartafeln

Dipl.-Ing. (FH) Heinz Simmendinger, Sachverständiger für Architekten- und Ingenieurhonorare



Die Honorartafeln ermöglichen Auftraggebern und Auftragnehmern eine schnelle und einfache Honorarermittlung – mit Fokus auf die für Architekten relevanten Leistungsbilder. Durch ihre übersichtliche Darstellung sparen die Tabellen Zeit und Geld. Den jeweiligen Tabellen vorangestellte grafische Schaubilder zeigen den Degressionsverlauf des Honorars. Der Planer kann so allein anhand der Kurvengrafik die Profitabilität eines Auftrags einschätzen und mit anderen Konstellationen vergleichen.

Enthalten sind nicht nur die interpolierten Tabellenwerte der neuen HOAI 2009, sondern auch RiFT-Tabellen. Diese wurden – analog zu den neuen HOAI-Sätzen – einheitlich mit einer 10%igen allgemeinen Honorarerhöhung fortgeschrieben

Fortsetzung

vom EG-Vertrag herbeigeführten Rechts-einheit; denn dass das Urteil eines nationalen Verfassungsgerichts die Höchstgerichte der übrigen Mitgliedsstaaten und den EuGH nicht bindet, ist unstrittig. Der EG-Vertrag würde somit in jedem Mitgliedsstaat in unterschiedlicher Reichweite gelten – je nachdem, wie die nationalen Verfassungsgerichte die ausdrücklich geschriebenen und die ungeschriebenen, aber stillschweigend kraft Sachzusammenhangs oder kraft Natur der Sache mitgeschriebenen Vorschriften des EG-Vertrag auslegen. Beim Arbeitskampfrecht z.B. scheint die vom EuGH (Slg. 2007, I-11767 Laval) zugelassene „nationalrechtliche Rückkopplung“ (Konzen in: Festschrift für Buchner, 2008, S. 461, 463) vielen unter dem Aspekt des Schutzes der Grundfreiheiten zu weitmaschig, im Diskriminierungsrecht dagegen zu engmaschig. Das vom EG-Vertrag gewollte Maß zu erkennen darf angesichts der unvermeidlichen EG-weiten Auslegungskontroversen um diese Fragen nicht dem Souveränitätsvorbehalt der Mitgliedsstaaten zugeordnet und der Entscheidungsprerogative ihrer Höchstgerichte unterstellt werden.

Unverzichtbar: Common Sense

Wenn die fünf Autoren versichern, ihre Ansicht gefährde nicht die Einheit der Rechtsordnung in der EU, so ist dies eine Verharmlosung der Folgen ihrer Rechtsposition. Bemühungen der Autoren, auf europäischer Ebene Einvernehmen über das „Mangold“-Urteil als Akt unzulässiger Rechtsfortbildung zu erzielen, hat es offenbar nicht ge-



Der Europäische Gerichtshof in Luxemburg.

Literaturspiegel

und gespreizt dargestellt. Abgerundet wird das Werk u.a. durch Auszüge aus dem maßgeblichen Verordnungstext der neuen HOAI und grafische Darstellungen von Teilleistungstabellen.

Richard Boorberg Verlag GmbH & Co KG
2009
120 Seiten, ISBN 978-3-415-04346-6
Preis: ca. 22,00 Euro je Handbuch

HOAI 2009 – Honorarordnung für Architekten und Ingenieure

Johann Rohrmüller



Die Novellierung der HOAI bringt grundlegende Neuerungen mit sich. So werden u.a. die Honorarsätze durchgängig um 10% angehoben. Für Beratungsleistungen ist die gesetzliche Preisbindung entfallen, ebenso finden sich die beson-

deren Leistungen nur noch in einer unverbindlichen Anlage. Der Anwendungsbereich der Verordnung wird auf Leistungen von Planungsbüros mit Sitz im Inland begrenzt. Die Änderungen haben zu einem komplett neuen Aufbau der HOAI geführt. Damit stellen sich bei Vertragsgestaltung und Abrechnung viele Fragen.

In einer praxisorientierten Einführung erläutert Ass. jur. Johann Rohrmüller, Verwaltungsdirektor beim Bayerischen Kommunalen Prüfungsverband, die wesentlichen Neuerungen der novellierten Honorarordnung. Seine langjährigen Erfahrungen als Berater, Referent und Seminarleiter auf dem Gebiet des Architekten-, Ingenieur- sowie Vergaberechts fließen in die Ausführungen ein.

Die ebenfalls abgedruckte amtliche Begründung erleichtert zusätzlich das Verständnis für die gesetzgeberische Intention und deren Umsetzung.



Fortsetzung

ben. An die Stelle des Bemühens um europäische Auslegungsharmonie tritt hier das Streben nach teutonischer Auslegungshegemonie, bezogen auf einen multinationalen Vertrag, durch den Deutschland in verfassungsrechtlich erlaubter Weise (Art. 23 GG) einen Teil seiner Souveränität an die EU abgetreten hat. Über die Auslegung eines multilateralen Vertrages kann nicht aus dem engen hermeneutischen Zirkel eines Unterzeichnerstaates, sondern nur aus dem Common Sense der am Vertrag beteiligten Mitgliedsstaaten heraus insgesamt entschieden werden (vgl. Art. 36 EGBGB). Dieser für völkerrechtliche Verträge unstreitige Grundsatz prägt die europäische Methodenlehre. Mag das „Mangold“-Urteil inhaltlich falsch sein – auch viele Urteile des BVerfG werden als fehlerhafte, vom Text und Kontext des Grundgesetzes nicht gedeckte Verfassungsauslegung kritisiert. Die These, dass der EG-Vertrag in den einzelnen Mitgliedsstaaten aber nur nach Maßgabe der Rechtsprechung der nationalen Höchstgerichte zur Reichweite der Normen des EG-Vertrags gilt, stellt den grundlegenden Vorrang des europäischen Gemeinschaftsrechts in Frage. Aus dem Merksatz der rechtsrealistischen Methodenlehre: „The [European] Constitution says that it says what the [European] judges say“ wird in den Händen der Gutachter der Satz: „The European Constitution says that it says what the German judges say.“

Nationale Perspektive: ein Anachronismus

Wer die Bemühungen europäischer Rechtswissenschaftler unterstützt, die europäischen Fundamente der Privatrechtsvereinheitlichung zu vertiefen, weiß, wie anachro-

nistisch eine solche nationale Lähmung des europäischen Rechts ist. Im europäischen Wettbewerbsrecht käme niemand auf die Idee, eine Entscheidung des EuGH zu den Art. 81 ff. EG als ausbrechenden Rechtsakt zu delegitimieren, weil er mit dem Ergebnis

„Wer Europa will, muss sich auf den Unionsgedanken einlassen.“

nicht einverstanden ist und die den Art. 81 und 82 EG innewohnende teleologische Expansionskraft geringer einschätzt als der EuGH.

In den Bemühungen um eine Rechtsvereinheitlichung in Europa, um Common Core und Acquis-Grundsätze spiegelt sich das Ziel wider, ein europäisches Privatrecht in Harmonie mit den gemeinsamen Rechtsvorstellungen der Mitgliedsstaaten auf der Grundlage einer gemeineuropäischen Rechtsgeschichte zu schaffen (näher dazu Säcker in Festschrift für R. Scholz, 2008, S. 151 ff.). Wer Europa will, kann Europa nicht nach den eigenen nationalen Überzeugungen und Wertvorstellungen bauen; er muss sich auf den Unionsgedanken auch da einlassen, wo dieser im Einzelfall wehtut. Statt das BVerfG zur Desintegration europäischen Rechts aufzurufen, hätten die Autoren lieber ein europäisches rechtswissenschaftliches Forum einberufen sollen, um den EuGH davon zu überzeugen, dass er im „Mangold“-Urteil das europäische Primärrecht in eine falsche Richtung vorangetrieben hat. Auslegungskontroversen über die

Interpretation des EG-Vertrages müssen genauso ausgehalten werden wie Auslegungskontroversen über Normen des Grundgesetzes. Gewicht und Autorität deutscher juristischer Argumentation in Luxemburg und Brüssel werden nicht wachsen, wenn Juristen anderer Nationen lesen, mit welcher imperativer, unionssprengender Kraft deutsche Juristen der EU den wahren Inhalt des EG-Rechts beibringen wollen.

Die Harmonisierung des Rechts ist eine elementare Voraussetzung für die Verwirklichung der Grundfreiheiten in Europa. Der Vorrang des europäischen Rechts ist für den europäischen Binnenmarkt die Grundlage für freien Warenaustausch in einem System unverfälschten Wettbewerbs mit geringen Transaktionskosten. Es ist daher nicht recht vorstellbar, dass das BVerfG die Einheit des unter großen Geburtswehen geschaffenen europäischen Rechts der Vielfalt von 27 nationalen Höchstgerichten opfert und die Interpretationshoheit über den Inhalt des EG-Primärrechts für sich in Anspruch nimmt.

Literaturspiegel

Ein detailliertes Stichwortverzeichnis vereinfacht die Suche nach der einschlägigen Norm.

Der Titel wendet sich bundesweit an Architekten, Ingenieure, kommunale Bauämter, Rechtsanwälte, Gutachter sowie Verbände.

Richard Boorberg Verlag GmbH & Co KG
2009, 7. Auflage
240 Seiten, ISBN 978-3-415-04338-1
Preis: ca. 17,50 Euro

Schwerpunkte des Insolvenzverfahrens

Dr. Eberhard Braun, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Dr. Rainer Riggert, Rechtsanwalt, und Thomas Kind, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht



Die Insolvenzordnung muss sich in wirtschaftlich schweren Zeiten bewähren. Dabei stehen Erhaltung und Sanierung der insolventen Unternehmen im Vordergrund. Auch die 4. Auflage legt den Schwerpunkt auf die unternehmensrelevanten Instrumentarien der Insolvenzordnung, wie Insolvenzplan und Eigenverwaltung, die den Erhalt der Geschäftsbetriebe ermöglichen sollen.

Auf schnelle und effiziente Weise erfährt der Praktiker, wie das geltende Recht anzuwenden ist. Anschaulich erläutern die Autoren die wirtschaftliche Bedeutung der insolvenzrechtlichen Regelungen, die Handlungsoptionen der Beteiligten und die Rahmenbedingungen. Die Autoren sind ausgewiesene Experten auf dem Gebiet des Insolvenzrechts, insbesondere der Sanierungsberatung.

Auf schnelle und effiziente Weise erfährt der Praktiker, wie das geltende Recht anzuwenden ist. Anschaulich erläutern die Autoren die wirtschaftliche Bedeutung der insolvenzrechtlichen Regelungen, die Handlungsoptionen der Beteiligten und die Rahmenbedingungen. Die Autoren sind ausgewiesene Experten auf dem Gebiet des Insolvenzrechts, insbesondere der Sanierungsberatung.

Richard Boorberg Verlag GmbH & Co KG
2009, 4., überarbeitete Auflage
328 Seiten, ISBN 978-3-415-04316-9
Preis: ca. 42,00 Euro



Taylor Wessing gewinnt Dr. Mark Hoenike

Taylor Wessing gewann zum 1. August den renommierten Transaktionsrechtler Dr. Mark Hoenike, LL.M., (45) für den Standort Hamburg. Hoenike zählt im TMT-Bereich zu den bekanntesten Transaktionsanwälten in Deutschland und ist für die M&A-Praxis von Taylor Wessing, insbesondere an der Schnittstelle zu den schlagkräftigen Technology-Teams, eine optimale Verstärkung.

Hoenike ist seit 2001 Partner bei Allen & Overy, wo er die globale Communications-Group leitete. Bevor er zu Allen & Overy stieß, war er Partner bei White & Case zunächst in Brüssel, später in Hamburg. Hoenike betreute eine Vielzahl großvolumiger und komplexer Transaktionen weltweit führender Unternehmen, darunter u.a. Swisscom, Cisco, Nokia, Otto-Group, Flag Telecom, Global Connect.

Dr. Mark Hoenike zu seinem Wechsel zu Taylor Wessing: „Die Entscheidung, zu Taylor Wessing zu wechseln, ist für mich mit Blick auf meine Mandanten ein konsequenter Schritt. Taylor Wessing verfügt über eine der stärksten Technology/IP-Praxen in Deutschland und baut diese konsequent weiter aus. Dies ist die Basis für schlagkräftige, sektorübergreifende Transaktionsteams aus Corporate- und IP/IT-Anwälten. Diese Teams generieren für den Mandanten einen echten Mehrwert. Der weitere Ausbau dieser interdisziplinären Teams ist für mich eine reizvolle Aufgabe. Die Verhandlungen sind professionell, reibungslos und schnell verlaufen. Die Chemie stimmt, und ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit mit meinen neuen Taylor-Wessing-Kollegen in Hamburg und an anderen Orten.“

Dr. Peter Hellich, Head des Corporate Department in Deutschland, zu dem Neu-

zugang: „Wir freuen uns auch sehr, dass wir Dr. Mark Hoenike für uns gewinnen konnten und mit ihm unser ungebrochen dynamisches Wachstum im Bereich Corporate, insbesondere das unserer TMT-Transaktionspraxis, weiter absichern. Die Neuzugänge der letzten Zeit wie Kampshoff, Kammerer-Galahn, Moelle und jetzt auch Hoenike zeigen, dass wir nicht zu bremsen sind und wir konsequent unsere Branchenfokusse in Wachstumsbereichen ausbauen. Dabei zeigt sich immer wieder das Momentum, das wir aus der kombinierten Schwerpunktsetzung in den Bereichen Corporate und IP/IT erzielen.“

Orrick verstärkt Frankfurter Büro mit Annette Bödeker



Dr. Annette Bödeker ist am 10. August 2009 als Partnerin der Sozietät Orrick Hölters & Elsing beigetreten. Sie war zuvor Partnerin bei Linklaters, wo sie seit mehr als zehn Jahren im Frankfurter Büro praktizierte. Bevor Frau Bödeker 1999 zur Vorgängersozietät von Linklaters stieß, arbeitete sie mehrere Jahre für Hengeler Mueller.

Frau Bödeker hat sich auf die Beratung von Kapitalgesellschaften spezialisiert und betreut diese vor allem in den Bereichen Corporate Governance, Compliance und gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten. Sie berät regelmäßig bei grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen, Verschmelzungen und Joint Ventures. Ein Großteil ihrer Tätigkeit umfasst gesellschaftsrechtliche Reorganisationen und Umstrukturierungen. Sie berät ihre Mandanten ferner in den Berei-

chen M&A, Akquisitionsfinanzierung und Refinanzierung. Darüber hinaus ist Frau Dr. Bödeker Notarin in Frankfurt am Main, so dass Orrick dort in Zukunft auch notarielle Dienstleistungen anbieten wird.

Arno Frings, Managing Partner von Orrick Hölters & Elsing, sagte: „Die Erweiterung unseres Büros am Finanzplatz Frankfurt am Main und unserer Expertise im Bereich Corporate ist für unsere globale Aufstellung essentiell. Frau Dr. Bödeker ist eine exzellente Anwältin. Sie wird als Teil unserer Corporate-Praxisgruppe den Ausbau unseres Mandantenportfolios von führenden Unternehmen vorantreiben, für die wir in unseren verschiedenen Praxisbereichen und Regionen tätig sein können. Mit ihrem beruflichen Hintergrund und ihrer Erfahrung bei der Beratung von internationalen Transaktionen ist sie eine perfekte Verstärkung unseres deutschen Teams und wird eine zentrale Rolle bei der Erweiterung unserer internationalen Praxis spielen.“

Frau Dr. Bödeker war regelmäßig für deutsche und internationale Unternehmen und Finanzinstitutionen tätig, zu denen unter anderem die Robert Bosch GmbH, die GAGFAH GmbH, Caterpillar Logistics Services Inc., Citigroup, Fortress Investment Group, Sharp Corporation und Qioptiq Group gehören.

Veranstaltungsspiegel

Immobilieninvestments – worauf kommt es rechtlich und steuerlich an?

Dienstag, 8. September 2009, ab 17.00 Uhr,
RP Richter & Partner, Tausanstraße 19,
Frankfurt am Main

Beim erfolgreichen Erwerb und Verkauf von Immobilien sind viele Faktoren wichtig. Unverzichtbar sind Markt- und Branchenerfahrung, aber auch Kenntnisse der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen. Wer Risiken rechtzeitig erkennt und vermeidet, Gestaltungsmöglichkeiten nutzt und die Erwerbsstruktur optimiert, wird einen nachhaltigeren Transaktionserfolg erzielen.

Weitere Informationen unter: www.rp-richter.de

Im nächsten AnwaltSpiegel u.a.:

Downgrading in den Entry Standard – Rechtsprechung lockert „Macrotron“-Grundsätze

Boris Kläser und Norman Wasse, SJ Berwin LLP,
Frankfurt am Main

Anlageprodukte für Kleinanleger – Die EU-Kommission auf der Suche nach dem Stein der Weisen

Dr. Thorsten Voß, Schulte Riesenkampff,
Frankfurt am Main

ashurst**BEITEN BURKHARDT****BIRD & BIRD****DEWEY & LeBOEUF****HEUSSEN**
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**HOWREY**
LLP**JONAS**
RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH**KING & SPALDING****lindenpartners**
PARTNERSCHAFT VON RECHTSANWÄLTEN**Luther****MANNHEIMER SWARTLING****ORRICK**
HÖLTERS & ELSINGOsborne
Clarke **RICHTER**
Steuerberater Wirtschaftsprüfer Rechtsanwälte **SALANS****SCHULTERIESENKAMPFF.** **Schultze & Braun****sjberwin**  **TaylorWessing**

Impressum

Herausgeber:
Prof. Dr. Thomas Wegerich**Redaktion:**
Thomas Wegerich (tw), Frank Füglein (ff),
Armin Häberle (hab)**Verlag:**
F.A.Z.-Institut für Management-,
Markt- und Medieninformationen GmbH
Geschäftsführung: Volker Sach, Dr. André Hülsbömer
Mainzer Landstraße 199, 60326 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454, Amtsgericht Frankfurt am Main
Telefon: 069 7591-2194 / Fax: 069 7591-8154**German Law Publishers**
Verleger: Prof. Dr. Thomas Wegerich
Stalburgstraße 8, 60318 Frankfurt am Main
Telefon: 069 830092-56 / Fax: 069 830092-57E-Mail: redaktion@deutscher-anwaltspiegel.de
Internet: www.deutscher-anwaltspiegel.de**Jahresabonnement:**
Bezug kostenlos, Erscheinungsweise: 14-täglich**Projektmanagement und Anzeigen:**
Thorsten Würschinger
Telefon: 069 7591-2194 / Fax: 069 7591-80-2194**Layout:**
Nina Mündl**Korrektorat:**
Vera Pfeiffer**Strategische Partner:**
Ashurst, Beiten Burkhardt, Bird & Bird, Dewey & LeBoeuf,
Graf von Westphalen, Heussen Rechtsanwaltsgesellschaft,
Howrey, Jonas Rechtsanwälte, Kaye Scholer, King & Spal-
ding, lindenpartners, Luther, Mannheimer Swartling, Orrick
Hölters & Elsing, Osborne Clarke, RICHTER, Salans,
Schulte Riesenkampff, Schultze & Braun, SJ Berwin, Taylor
Wessing**Haftungsausschluss:**
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammen-
gestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts
des Deutschen AnwaltSpiegels übernehmen Verlag und
Redaktion keine Gewähr.

Das Konzept der „Strategischen Partnerschaft“

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

Ashurst LLP

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

BEITEN BURKHARDT

Rechtsanwaltsgesellschaft 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 20 05 60 00
Fax: 0211 20 05 60 11
alexander.schroeder-frerkes@
twobirds.com
www.twobirds.com

Dewey & LeBoeuf LLP

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

Graf von Westphalen

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

Heussen

Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Dr. Jan Dittmann
Brienner Strasse 9
80333 München
Telefon: 089 29097-0
Fax: 089 29097-200
www.heussen-law.de
jan.dittmann@heussen-law.de

Howrey LLP

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

JONAS

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

**KAYE SCHOLER
(Germany) LLP**

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

KING & SPALDING LLP

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

lindenpartners

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

Luther

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

MANNHEIMER SWARTLING

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

Orrick Hölters & Elsing

Dr. Wilhelm Nolting-Hauff
Immermannstraße 40
40210 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 51 08 42 02
Fax: 0221 51 08 42 03
stefan.rizor@osborneclarke.com
www.osborneclarke.com

RICHTER

**Steuerberater, Wirtschaftsprüfer,
Rechtsanwälte**
Dr. Georg Renner
Taunusanlage 19
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 719160-210
Fax: 069 719160-100
georg.renner@rp-richter.de
www.rp-richter.de

SALANS LLP

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

SCHULTE RIESENKAMPFF

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

Schultze & Braun GmbH

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

SJ Berwin LLP

Prof. Dr. Andreas Söffing
Hamburger Allee 1
Poseidon-Haus
60486 Frankfurt am Main
Telefon: 069 505032-500
Fax: 069 505032-499
andreas.soeffing@sjberwin.com
www.sjberwin.com

**TAYLOR WESSING
DEUTSCHLAND**

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