

Deutscher
AnwaltSpiegel

Ausgabe 16 // 7. August 2013

www.deutscher-anwaltspiegel.de

Das Online-Magazin für Recht, Wirtschaft und Steuern



In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge aus den Bereichen:

*Insolvenzrecht/Steuerrecht • Arbeitsrecht/Arbeitnehmerüberlassung
Europarecht/Wettbewerbs- und Markenrecht • Patentrecht • Leadership • Marktplatz*

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

Insolvenzrecht/Steuerrecht 3

Information ist alles – Anfechtungsrecht: keine Hilfe für Insolvenzverwalter durch den BFH
Von Dr. Anne Deike Riewe, Düsseldorf 3

Arbeitsrecht/Arbeitnehmerüberlassung 5

Mehr Rechte des Betriebsrats beim Einsatz von Leiharbeitnehmern – Ein Paukenschlag: BAG schafft neuen Zustimmungsverweigerungsgrund
Von Markus Künzel und Martin Fink, München 5

Europarecht/Wettbewerbs- und Markenrecht 8

Nutzung von Domainnamen und Metatags als Werbung – EuGH festigt den weiten Werbebegriff und verlagert wettbewerbsrechtliche Folgefragen auf nationale Gerichte
Von Dr. Markus Körner und Thomas Urband, München 8

Patentrecht 11

Von der Bohne bis in die Tasse – Das Ersetzen von Nespresso-Kapseln durch nachgemachte „No Name“-Produkte ist keine unbefugte Patentbenutzung
Von Dr. Martina Schuster, LL.M., Frankfurt am Main 11

Leadership 13

Das Ende der goldenen Zeiten – Geld ist nicht alles – vor allem nicht, wenn es um die Motivation von Mitarbeitern geht
Von Torsten Schneider, Köln 13

Marktplatz 16

„Building a new kind of law firm“
Deutscher AnwaltSpiegel im Gespräch mit Rüdiger Knopf und Dr. Stefan Krüger über den Zusammenschluss von King & Wood Malleons und SJ Berwin 16

News & Services

Rechtsprechung 19
 Deals 20
 Sozietäten 23
 Veranstaltungen 25

Personal 25
 Fachbeirat 27
 Kontakte und Ansprechpartner . . . 29

Strategische Partner,
 Kooperationspartner und
 Impressum 30

Editorial



Prof. Dr.
 Thomas Wegerich
 Herausgeber
 Deutscher AnwaltSpiegel

Liebe Leserin, lieber Leser,

Ziel erreicht: SJ Berwin schließt sich dem asiatisch-pazifischen Kanzleigiganten King & Wood Malleons an. Was das strategisch bedeutet und welche Folgen sich daraus für die deutsche Praxis ergeben, sagen Rüdiger Knopf und Dr. Stefan Krüger im „Marktplatz“-Interview.

Das BAG und die Leiharbeit: eine unendliche Geschichte? – Mit ihrem jüngsten Beschluss haben die Erfurter Richter die Rechte des Betriebsrats abermals ausgeweitet. Markus Künzel und Martin Fink sehen das kritisch. Wenn Sie das Thema umfassend interessiert, dann melden Sie sich doch [HIER](#) für unseren Roundtable am 10.09.2013 in Frankfurt am Main an. Unser Autorenteam ist mit dabei, ebenso unser Fachbeirat Alexander R. Zumkeller.

Und schließlich: Heute eröffnen wir die neue Rubrik „Leadership“. Torsten Schneider, Director Human Resources bei Luther, wird zukünftig regelmäßig und pointiert Stellung beziehen zu Führungsfragen in Unternehmen, Sozietäten und Professional Service Firms.

Ihr

T. Wegerich

Thomas Wegerich

Information ist alles

Anfechtungsrecht: keine Hilfe für Insolvenzverwalter durch den BFH

Von Dr. Anne Deike Riewe

Zu den wesentlichen Aufgaben des Insolvenzverwalters gehört die Geltendmachung von Insolvenzanfechtungsansprüchen. Während die 1999 in Kraft getretene Insolvenzordnung die Anfechtungsgründe deutlich ausgedehnt hat, fehlt ein umfassender gesetzlicher Anspruch gegen mögliche Anfechtungsgegner auf Auskunftserteilung. Wie für jeden (vermeintlichen) Anspruchsinhaber gilt aber auch für den Insolvenzverwalter, dass er im Rahmen eines Prozesses die Darlegungs- und Beweislast für die seinen Anspruch begründenden Tatsachen trägt. Zu den wesentlichen Problemen des Insolvenzverwalters im

Rahmen der Abwicklung des Insolvenzverfahrens gehört daher die Erlangung von Informationen. Die Schuldner persönlich oder ihre Geschäftsführer sind trotz gesetzlicher Auskunftspflichten oft wenig kooperationsbereit oder nicht erreichbar. Gleichzeitig sind Buchführung und Dokumentenlage bei insolventen Unternehmen häufig in einem schlechten Zustand. In vielen Fällen können daher Ansprüche nicht geltend gemacht werden, weil die erforderlichen Tatsachen nicht ermittelt werden können. Darüber hinaus spielt gerade bei Anfechtungsansprüchen auch die Kenntnis des Anfechtungsgegners von bestimmten Umständen eine bedeutsame Rolle. Es liegt daher im Interesse des Insolvenzverwalters, Auskünfte unmittelbar von einem möglichen Anfechtungsgegner zu erhalten.

Auskunftsanspruch des Insolvenzverwalters bei bestehendem Anfechtungsrecht

Nach der Rechtsprechung sowohl des BGH als auch des BFH ist anerkannt, dass ein Auskunftsanspruch des Insolvenzverwalters dann besteht, wenn ein Anfechtungsrecht dem Grunde nach feststeht. In diesem Fall bildet das Auskunftsrecht, das der näheren Bestimmung des Rückgewähranspruchs dient, einen Teil des entstandenen Rückgewährschuldverhältnisses.

Schwieriger gestaltet sich die Situation für den Insolvenzverwalter, solange es gerade darum geht, mit

den erhofften Informationen das Vorliegen eines Anfechtungsanspruchs dem Grunde nach erst belegen zu können, also eine Ausforschung des möglichen Anspruchsgegners erfolgen soll. Zivilrechtlich besteht keine allgemeine Verpflichtung, Umstände offenzulegen, aus denen Ansprüche gegen den Offenlegenden hergeleitet werden können. Auch in Verbindung mit dem Grundsatz von Treu und Glauben ergibt sich daher aus den zivilrechtlich zu qualifizierenden Anfechtungsregelungen der Insolvenzordnung kein Auskunftsrecht, ehe der Anfechtungsanspruch nicht dem Grunde nach bereits feststeht. Auch ein vertraglich geregelter Auskunftsanspruch wird dem Insolvenzverwalter nur in Ausnahmefällen zur Verfügung stehen. Es stellt sich daher die Frage nach möglichen, außerhalb der Insolvenzordnung liegenden gesetzlichen Anspruchsgrundlagen.

Öffentlich-rechtliche Gläubiger als Anfechtungsgegner

Aus Sicht der Insolvenzverwalter sind der Fiskus und Sozialversicherungsträger besonders interessante Anfechtungsgegner. Zunächst handelt es sich hier um sicher zahlungsfähige Anspruchsgegner. Darüber hinaus leisten Schuldner gerade in länger andauernden Krisenphasen zumindest gewisse Zahlungen auf die laufend neu entstehenden Steuerforderungen und Sozialversicherungsbeiträge. Im Zusammenwirken mit der ►



Der Gewinn von Informationen zur Geltendmachung von Ansprüchen wird oft zur schweißtreibenden Angelegenheit.

verwalterfreundlichen Rechtsprechung des BGH zur Anfechtung wegen vorsätzlicher Gläubigerbenachteiligung können solche Zahlungen oft zeitlich weit zurückreichend und damit in erheblicher Größenordnung angefochten werden. Denn gerade bei öffentlich-rechtlichen Gläubigern wird oft die Kenntnis von Umständen bestehen, die auf eine zumindest drohende Zahlungsunfähigkeit hinweisen. Dies kann aber für eine Kenntnis von einem bestehenden Gläubigerbenachteiligungsvorsatz und damit für eine erfolgreiche Vorsatzanfechtung bereits ausreichen. Insolvenzverwalter suchen daher verstärkt nach Wegen, von den Finanzämtern und Sozialversicherungsträgern Auskünfte zu erlangen. Seitens der öffentlich-rechtlichen Gläubiger besteht andererseits kein Interesse, den Insolvenzverwalter mit Informationen zu versorgen, die gerade dazu genutzt werden sollen, Rückgewähransprüche zugunsten der Insolvenzmasse geltend zu machen.

Instrumentalisierung der Informationsfreiheitsgesetze

Eine erhebliche Erleichterung für die Insolvenzverwalter stellte die Schaffung der Informationsfreiheitsgesetze (IFG) bzw. Informationszugangsgesetze durch den Bund mit Wirkung ab 01.01.2006 und nachfolgend in verschiedenen Bundesländern dar. Nach der Rechtsprechung der Verwaltungsgerichte gewähren diese Gesetze auch dem Insolvenzverwalter einen Anspruch auf Information, der auch dann greift, wenn diese zur Geltendmachung von Anfechtungsansprüchen genutzt werden soll. Zunächst war allerdings unklar, ob nicht die Finanzgerichtsbarkeit die Zuständigkeit auch für Ansprüche gegenüber den Finanzämtern aufgrund eines IFG beansprucht und mög-

licherweise strenger entscheidet. Nachdem das BVerwG zu dieser Frage den Gemeinsamen Senat der Obersten Gerichtshöfe des Bundes angerufen hatte, hat der BFH sich jedoch der Auffassung des BVerwG angeschlossen (vgl. BVerwG, Beschluss vom 17.04.2013 – Az. 7 B 6/13). Damit steht fest, dass die Zuständigkeit bei den Verwaltungsgerichten liegt. Der Insolvenzverwalter muss hier nach im Anwendungsbereich eines IFG nur noch darauf achten, dass er sich auf das IFG als Anspruchsgrundlage beruft und das vorgesehene Verwaltungsverfahren durchführt, um an die gewünschten Informationen über Zahlungseingänge, die durch den Insolvenzschuldner bewirkt wurden, zu gelangen.

Schutz der Finanzverwaltung durch den BFH

Da die Steuerverwaltung weitgehend Landesangelegenheit ist, fehlt es aber an einem Anspruch nach einem IFG, wenn das betroffene Bundesland ein solches nicht erlassen hat. Dann stellt sich die Frage, ob aus anderen Rechtsnormen ein Anspruch des Insolvenzverwalters, insbesondere auf Erteilung eines Kontoauszugs für den Schuldner, hergeleitet werden kann. Der BFH hat dies nun im Einklang mit der vorhergehenden Entscheidung des FG Hessen (Urteil vom 31.08.2010 – Az. 7 K 3725/06) mit Urteil vom 19.03.2013 (Az. II R 17/11) verneint. Dem Insolvenzverwalter stehe lediglich ein Anspruch auf eine fehlerfreie Ermessensentscheidung zu.

Maßgeblich im Rahmen der Ermessensentscheidung sind danach das Interesse des Insolvenzverwalters an der beantragten Auskunft und deren steuerrechtlicher Charakter. Der Insolvenzverwalter müsse darlegen, dass er die Auskunft gerade zur Erfüllung steuerlicher Pflichten oder zur Prüfung der vom Finanzamt angemeldeten

Forderungen benötigt. Kann er dies nicht, kann das Finanzamt schon aus diesem Grunde die Erteilung eines Kontoauszugs ablehnen. Hierzu hatte das FG Hessen festgestellt, dass für die Abgabe von Steuererklärungen, die Berichtigung fehlerhafter Erklärungen, Buchführung und Bilanzerstellung gerade kein Kontoauszug benötigt werde, sondern die entsprechenden Grundaufzeichnungen, gegebenenfalls mit Kopien der Einkommensteuererklärungen und der Einkommensteuerbescheide. Ob sich durch die begehrte Auskunft Anhaltspunkte für mögliche Anfechtungsgründe ergeben können, soll andererseits zu Lasten des Insolvenzverwalters berücksichtigt werden.

Die Konsequenz

Im Ergebnis führt die Entscheidung zu einer fortdauernden Ungleichbehandlung der Insolvenzverwalter und damit der Gläubiger in den jeweils betroffenen Insolvenzverfahren zwischen verschiedenen Bundesländern, solange nicht überall Informationsfreiheitsgesetze erlassen wurden und diese übereinstimmend interpretiert werden. Wo ein IFG besteht, muss der Insolvenzverwalter dieses nutzen und kann so vielfach höhere Quoten-zahlungen für die Gläubiger realisieren. ◀



Dr. Anne Deike Riewe,
Rechtsanwältin,
Beiten Burkhardt,
Düsseldorf

Annedeike.riewe@bblaw.com

Mehr Rechte des Betriebsrats beim Einsatz von Leiharbeitnehmern

Ein Paukenschlag: BAG schafft neuen Zustimmungsverweigerungsgrund

Von Markus Künzel und Martin Fink

Die Diskussion um die Leiharbeit entwickelt sich zum Dauerbrenner. Sie wird einerseits öffentlich und auch im Vorfeld der Bundestagswahl unter den politischen Parteien geführt – hervorgerufen auch durch sogenannte Skandale bekannter deutschlandweit agierender Unternehmen. Die Diskussion wird aber auch angeheizt durch die aktuelle Rechtsprechung des BAG. Nachdem das Gericht in den letzten Monaten durch Rechtsprechungsänderungen zu Fragen der Leiharbeit für erhebliches Aufsehen sorgte, folgte durch den Beschluss vom 10.07.2013 ein weiterer Paukenschlag.

Beschluss des BAG vom 10.07.2013

Das BAG hatte am 10.07.2013 (Az. 7 ABR 91/11) über eine weitere wichtige Voraussetzung des Einsatzes von Leiharbeitnehmern in den Betrieben zu entscheiden. Gegenstand dieses Verfahrens war die Frage, ob der Betriebsrat eines Entleiherbetriebs seine Zustimmung zum Einsatz eines Leiharbeitnehmers zu Recht verweigerte. In diesem Fall war von dem Unternehmen geplant, diesen Leiharbeitnehmer nicht nur vorübergehend, sondern unbefristet einzusetzen. Das BAG hat diese Frage dahingehend beantwortet, dass die Verweigerung der Zustimmung des Betriebsrats zu Recht erfolgt sei, wie der Pressemitteilung Nr. 46/13 zu entnehmen ist.

Der Betriebsrat des Entleiherbetriebs ist vor der Übernahme eines Leiharbeitnehmers gemäß §14 Abs. 3 Satz 1

Die Rechtsprechung zum Dauerthema Leiharbeit nimmt durch zahlreiche aktuelle Entscheidungen des BAG immer klarere Formen an.



AÜG im Sinne des § 99 BetrVG zu beteiligen. Im vorliegenden Fall hatte er die Zustimmung unter Hinweis auf § 1 Abs. 1 Satz 2 AÜG in der seit dem 01.12.2011 geltenden Fassung verweigert.

Das BAG hatte im konkreten Verfahren gemäß § 99 Abs. 4 BetrVG zu prüfen, ob sich der Betriebsrat hin-

sichtlich seiner Zustimmungsverweigerung zu Recht auf einen Gesetzesverstoß im Sinne des § 99 Abs. 2 Nr. 1 BetrVG berufen durfte. Danach erfolgt die Überlassung von Arbeitnehmern an Entleiher „vorübergehend“. Das Wort „vorübergehend“ wurde erstmals im Rahmen der Gesetzesänderung zum 01.12.2011 aufgenommen. Bis ►

zum Beschluss des BAG vom 10.07.2013 wurde in der Literatur und in der Instanzrechtsprechung die Bedeutung des Wortes „vorübergehend“ in § 1 Abs. 1 Satz 2 AÜG unterschiedlich interpretiert. Zum Beispiel wurde die Auffassung vertreten, der Begriff habe an dieser Stelle nur klarstellende Funktion und sei ein bloßer Programmsatz ohne Rechtsfolgen. Andere Meinungen in der Literatur orientierten sich in unterschiedlicher Weise an den Wertungen des Teilzeit- und Befristungsgesetzes. Nach einer dieser Auffassungen sollte immer dann eine vorübergehende Überlassung vorliegen, wenn für sie einer der Befristungsgründe des § 14 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 bis 5 TzBfG vorliegt. Wieder andere meinten, dass der Begriff „vorübergehend“ als Plausibilitätskriterium oder auch als Missbrauchsgrenze aufzufassen sei.

Nach Auffassung des BAG enthalte die Bestimmung des § 1 Abs. 1 Satz 2 AÜG und damit das Wort „vorübergehend“ nicht lediglich einen unverbindlichen Programmsatz, sondern untersage die nicht nur vorübergehende Arbeitnehmerüberlassung. Sie diene zum einen dem Schutz der Leiharbeitnehmer. Zum anderen solle sie auch die dauerhafte Aufspaltung der Belegschaft des Entleiherbetriebs in eine Stammebelegschaft und eine entliehene Belegschaft verhindern. Der Betriebsrat des Entleiherbetriebs habe daher seine Zustimmung zur Einstellung des verfahrensgegenständlichen Leiharbeitnehmers zu Recht verweigert. Der Arbeitgeber war daher nicht berechtigt, den Leiharbeitnehmer wie geplant dauerhaft in seinem Betrieb zu beschäftigen.

Auswirkungen

Dieser Beschluss wirkt sich unmittelbar auf die unternehmerischen Möglichkeiten des Einsatzes der Leihar-

beit im Betrieb aus. Das Beteiligungsrecht des Betriebsrats gemäß § 99 BetrVG wird damit um eine weitere Verbotsnorm (§ 1 Abs. 1 Satz 2 AÜG) erweitert. Dies hat zur Folge, dass die Betriebsräte in Zukunft zu Recht ihre Zustimmung verweigern können, falls eine nicht nur vorübergehende Überlassung von Arbeitnehmern an einen Entleiher vorliegt. Ausdrücklich offengelassen hat das BAG jedoch die Frage, was unter „vorübergehend“ zu verstehen ist. Dies lag daran, dass dem Verfahren eine unbefristete Einstellung eines Leiharbeitnehmers zugrunde lag, die aus Sicht des BAG jedenfalls als nicht vorübergehend zu qualifizieren war. Bedauerlicherweise hat das BAG die Chance ungenutzt gelassen, um in diesem Punkt Rechtssicherheit herzustellen. In der Praxis werden Entleiher in der Zukunft vermeiden, ihren Betriebsräten Einstellungsanzeigen nach § 99 BetrVG vorzulegen, in denen eine dauerhafte Beschäftigung von Leiharbeitnehmern vorgesehen ist. Vielmehr wird man sich auf bestimmte Beschäftigungszeiträume beschränken, was aber im Fall des Verlängerungswunschs die Notwendigkeit mit sich bringt, erneut den Betriebsrat nach § 99 BetrVG beteiligen zu müssen. Als denkbar wird angesehen, dass als vorübergehend auf jeden Fall insgesamt ein Zeitraum von zwei Jahren angesehen werden muss, weil diese Dauer früher im Arbeitnehmerüberlassungsgesetz verankert war. Ein vorübergehender Bedarf an Arbeitskräften – seien es Leiharbeitnehmer, seien es befristet beschäftigte Arbeitnehmer – kann sich aber auch für einen weitaus längeren Zeitraum ergeben, wenn aufgrund der Eigenarten des Projekts oder anderer vorhersehbarer Ereignisse mit gewisser Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist, dass deren Einsatz zu einem bestimmten Zeitpunkt enden wird. Bis zu einer Ent-

scheidung des BAG zu diesem Punkt wird die Diskussion hierüber andauern.

Bewertung

Das BAG entwickelt seine Rechtsprechung durch zahlreiche aktuelle Entscheidungen zur Leiharbeit immer weiter. Dies erfolgt mit hohem Tempo, wie die allein im Jahr 2013 ergangenen Entscheidungen des BAG zur Leiharbeit belegen. Dazu gehört das Urteil vom 24.01.2013 (Az. 2 AZR 140/12), wonach „in der Regel“ beschäftigte Leiharbeitnehmer bei der Bestimmung der Betriebsgröße im Sinne von § 23 Abs. 1 Satz 3 KSchG zählen. Weiter hat das Erfurter Gericht im Zusammenhang mit der Leiharbeit am 13.04.2013 einen wegweisenden Beschluss gefasst (Az. 7 ABR 69/11). Danach sind Leiharbeitnehmer bei der für die Größe des Betriebsrats maßgeblichen Anzahl der Arbeitnehmer eines Betriebs (§ 9 Satz 1 BetrVG) grundsätzlich zu berücksichtigen (vgl. zu dieser Entscheidung Künzel/Fink, Deutscher AnwaltSpiegel Ausgabe 07/2013: „Mehr Betriebsräte! – Leiharbeitnehmer zählen für die Betriebsratsgröße“).

Festzustellen ist, dass durch die genannten Entscheidungen des BAG die Attraktivität der Leiharbeit weiter leidet, da die Leiharbeitnehmer der Stammebelegschaft immer weiter angenähert werden, insbesondere bei längerer Verweildauer im Betrieb. Mit dem Beschluss vom 10.07.2013 erweiterte das BAG nunmehr auch die Beteiligungsrechte der Betriebsräte im Zusammenhang mit der Leiharbeit, was schon seit längerem Wunsch der Gewerkschaften und auch der Betriebsräte war. Die Attraktivität der Leiharbeit ist auch abgesunken durch die für zahlreiche Branchen inzwischen eingeführten sogenannten Branchenzuschlagstarifverträge. Inso- ►

fern stellt sich gerade für Unternehmen, die den Einsatz der Leiharbeit nicht nur als Flexibilisierungsinstrument, sondern auch zur Kostenentlastung genutzt haben, immer lauter die Frage nach Alternativen wie insbesondere nach Werkverträgen. ◀

Hinweis der Redaktion: Am 10.09.2013 findet im Frankfurter Institute for Law and Finance ein AnwaltSpiegel-Roundtable in Kooperation mit Beiten Burkhardt statt. Markus Künzel, Martin Fink und Alexander R. Zumkeller, Leiter Arbeitsrecht bei ABB, referieren zu dem Thema „Droht der Leiharbeit das Aus – Werkverträge als Alternative?“. Anmelden zu der Veranstaltung können Sie sich [HIER](#). (tw)



Markus Künzel,
Rechtsanwalt,
Beiten Burkhardt,
München

Markus.kuenzel@bblaw.com



Martin Fink,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht,
Beiten Burkhardt,
München

martin.fink@bblaw.com

Deutscher **Anwalt**Spiegel

Jahrbuch | Online | **Roundtable** | Spezial

Roundtable am 10. September 2013 in Frankfurt am Main

Droht der Leiharbeit das „Aus“ – Werkverträge als Alternative?

In Kooperation mit: **BEITEN BURKHARDT**

*Geschlossene Veranstaltung für Unternehmensvertreter. Weitere Informationen und kostenfreie
Anmeldung unter www.deutscheranwaltspiegel.de/roundtable*

Kontakt und Information:

F.A.Z.-Institut, Jan Voosen, E-Mail: j.voosen@faz-institut.de, Telefon: (069) 75 91 - 24 17

Nutzung von Domainnamen und Metatags als Werbung

EuGH festigt den weiten Werbebegriff und verlagert wettbewerbsrechtliche Folgefragen auf nationale Gerichte

Von Dr. Markus Körner und Thomas Urband



Beeinflussung des Suchrankings durch Metatags und Registrierung von Domains – aber was davon ist „Werbung“? Der EuGH hat nun dazu Stellung genommen.

In seinem Urteil vom 11.07.2013 (Az. C-657/11) sieht der EuGH die Nutzung von Domainnamen und Metatags als absatzfördernd und damit als „Werbung“ im Sinne von Art. 2 der Richtlinie 84/450/EWG und Art. 2 der Richtlinie 2006/114/EG an. Die bloße Registrierung einer Domain

per se ist hingegen noch kein ausreichendes Mittel zum Kundenfang.

Das Urteil des EuGH beantwortet allein die Frage der „Werbung“ und wirft eine Reihe von Folgefragen auf, welche noch von den nationalen Gerichten zu klä-

ren sind. Die stets schwierige Abgrenzung zwischen Marken- und Wettbewerbsrecht könnte wieder neue Diskussionen entfachen. Es bleibt abzuwarten, ob kennzeichenrechtliche Grenzfälle nun national vermehrt auf Wettbewerbsrecht gestützt werden. ►

Sachverhalt

Im belgischen Ausgangsverfahren streiten die Unternehmen Belgian Electronic Sorting Technology NV (BEST) und Visys NV über die Verwendung der Bezeichnung BEST im Rahmen eines Domainnamens sowie verschiedener Typenbezeichnungen von BEST-Produkten als Metatags. Zur Erinnerung: Metatags sind Begriffe, welche im Quellcode einer Webseite verwendet werden und deren Inhalt beschreiben sollen. Die Begriffe sind für den Nutzer nicht sichtbar, sollen aber zur Einordnung bei den Suchmaschinen führen und das Ranking verbessern.

Visys wurde von einem ehemaligen BEST-Mitarbeiter gegründet. Beide Unternehmen stellen Sortiermaschinen mit Lasertechnologie her. Visys nutzte die Domain bestlasersorter.com, die den gleichen Inhalt wie die Firmenwebseite visys.be hat. Auf der Webseite verwendete Visys unter anderem die Metatags „Helius Sorter, LS9000“ und „Best+Helius“.

BEST rügte im Ausgangsverfahren neben Verletzungen der Marke und des Geschäftskennzeichens auch eine irreführende sowie unzulässige vergleichende Werbung. Die Marke BEST wurde im Rahmen einer Widerklage gelöscht, so dass sich das Verfahren nur mehr auf die wettbewerbsrechtlichen Ansprüche bezieht.

Position des EuGH

Die bloße Registrierung eines Domainnamens ist noch keine Werbung. Der EuGH sieht darin lediglich einen formalen Akt, der den Domainnamen in einer Datenbank mit der sogenannten IP-Adresse des Servers verbindet.

Mit der Nutzung des sorgfältig ausgewählten Domainnamens hingegen wolle der Inhaber möglichst viele Internetnutzer dazu bewegen, die Webseite zu besuchen

und sich für sein Angebot zu interessieren. Die Nutzung eines Domainnamens stelle „eine Äußerung dar, die sich an die potentiellen Verbraucher richtet und diesen suggeriert, dass sie unter diesem Namen eine Website zu diesen Produkten oder Dienstleistungen oder auch zu diesem Unternehmen finden werden“.

Der Einsatz von Metatags ist Werbung in Form einer indirekten Äußerung. Durch die Nutzung von Metatags wird nach Auffassung des EuGH das „natürliche“ Ergebnis einer Suche zugunsten des Nutzers der Metatags beeinflusst. Der Link zu seiner Webseite erscheine in der Ergebnisliste, gegebenenfalls in unmittelbarer Nähe des Links zur Webseite des Mitbewerbers. Dem Internetnutzer werde so suggeriert, dass diese Webseite im Zusammenhang mit seiner Suche stehe.

Der EuGH geht dabei davon aus, dass der Internetnutzer bei seiner Suche meist Informationen oder Angebote zu dem spezifisch gesuchten Produkt oder Unternehmen erhalten wolle. Sofern ihm im Suchergebnis Produkte eines Mitbewerbers angeboten werden, kann der Internetnutzer diese entweder als alternatives Angebot erkennen oder der (falschen) Annahme unterliegen, dass der Link zu Webseiten mit Waren führt, welche den gesuchten Begriff tragen.

Bisherige deutsche Rechtsprechung

Markenrecht

In der deutschen Rechtspraxis wäre die Nutzung von Domains und Metatags typischerweise Gegenstand einer kennzeichenrechtlichen Streitigkeit.

Die aktive Nutzung von Second-Level-Domains (wie bestlasersorter.com) ist dem Markeninhaber vorbehalten. Ob eine Markenverletzung vorliegt, beurteilt sich

nach den allgemeinen Grundsätzen zur Verwechslungsgefahr (§§ 14, 15 MarkenG). Auch eine reine Domainweiterleitung wird als markenmäßige Nutzung für den Inhalt der weitergeleiteten Seite angesehen (siehe etwa BGH-GRUR, 2009, 1055 – „airdsl“).

Im Hinblick auf Metatags hat der BGH bereits entschieden, dass eine kennzeichenmäßige Benutzung vorliegt. Verwendet ein Dritter ein identisches oder ähnliches Kennzeichen als Metatag, besteht eine Verwech-

„Durch die Nutzung von Metatags wird nach Auffassung des EuGH das ‚natürliche‘ Ergebnis einer Suche zugunsten des Nutzers der Metatags beeinflusst.“

lungsgefahr im Sinne von § 14 Abs. 2 Nr. 2 MarkenG dann, wenn das Angebot des Dritten dadurch in den Suchtreffern erscheint (siehe BGH-GRUR 2007, 65 – „Impuls“). Es genügt, dass mit Hilfe des Suchworts das Ergebnis des Auswahlverfahrens beeinflusst und der Nutzer auf diese Weise möglicherweise zu der entsprechenden Internetseite geführt wird – unabhängig davon, ob ein Irrtum bei näherer Betrachtung der Internetseite ausgeräumt würde. Die markenrechtliche Grenze bildet der Grundsatz der Erschöpfung nach § 24 Abs. 1 MarkenG: So darf etwa ein Händler, der auf einer bestimmten Seite Originalprodukte anbietet, die Marke als Metatag nutzen (BGH-GRUR 2007, 784 – „AIDOL“).



Wettbewerbsrecht

Im Wettbewerbsrecht wurde die Werbepaxis von Visys bislang hauptsächlich unter den Aspekten des gezielten Abfangens von Kunden (§ 4 Nr. 10 UWG) sowie der allgemeinen Fallgruppe der Rufausbeutung (§ 3 UWG) diskutiert. Das gezielte Abfangen von Kunden greift regelmäßig nur beim Domaingrabbing durch, wenn eine Vielzahl von Domains mit fremden Bezeichnungen ohne konkreten Benutzungswillen erworben wird (BGH GRUR 2008, 1099 – „afilias.de“). Die Registrierung eines Gattungsbegriffs und die Verwendung als Sachhinweis sind auch dann grundsätzlich nicht zu beanstanden, wenn an dem Begriff gleichzeitig Namens- oder Kennzeichenrechte bestehen (GRUR 2005, 687 – „weltonline.de“). Bei der Fallgruppe der Rufausbeutung gemäß § 3 UWG ist das Verhältnis zum Markenrecht umstritten. Außerdem ist zweifelhaft, inwieweit diese allgemeine Fallgruppe mit der Schaffung des § 4 Nr. 9 UWG noch eine Existenzberechtigung hat.

Auswirkungen des EuGH-Urteils

Bei der bloßen Registrierung von Domains mit fremden Bezeichnungen ergibt sich keine Änderung der derzeitigen deutschen Rechtsprechung. Hiergegen kann nur aus der Firma vorgegangen werden (§ 12 BGB).

Insbesondere bei der wettbewerbsrechtlichen Beurteilung von Metatags stellen sich allerdings interessante Folgefragen.

Bei der irreführenden Werbung gemäß § 5 UWG wird etwa zu entscheiden sein, ob es sich bei Metatags um eine „Angabe“ handelt. Man könnte argumentieren, dass die Verwendung etwa des Firmennamens eines Konkurrenten die konkludente Aussage enthält: „Wir gehören

zu diesem“ oder „Wir sind der gesuchte Anbieter“. Ferner stellt sich die Frage nach der Irreführung der Verbraucher. Analog zu den markenrechtlichen Entscheidungen könnte auf die Beeinflussung des Suchrankings abgestellt werden. In der Rechtsliteratur wird hingegen vorgebracht, dass sich der Internetnutzer beim Bedienen einer Suchmaschine wenig Gedanken darüber mache, ob nur nach Begriffen gesucht wird, die sich auf der Webseite wiederfinden lassen (Bornkamm, in Köhler/Bornkamm, UWG, 30. Aufl. 2012, § 5 Rn. 4.126).

Bei der vergleichenden Werbung gemäß § 6 UWG kommt es darauf an, ob Mitbewerber im Rahmen des Vergleichs erkennbar gemacht werden. Denn nur, wenn ein Konkurrent einzeln oder als Mitglied einer überschaubaren Gruppe konkret identifiziert wird, sind seine Interessen so schwerwiegend betroffen, dass es gerechtfertigt ist, die Werbung an den strengen Verbotskriterien des § 6 Abs. 2 zu messen (BGH-GRUR 1999, 1000 – „Generika-Werbung“). Für die Begründung eines Vergleichs kann letztlich nur auf die räumliche Nähe der Suchergebnisse abgestellt werden. Dies erfordert nach unserer Auffassung jedoch einen hohen Begründungsaufwand. Die fehlende Sichtbarkeit der Metatags dürfte bei der Bewertung durchaus eine Rolle spielen.

Fazit

Nach der aktuellen Entscheidungspraxis der deutschen Gerichte dürfte BEST mit dem Einwand einer Spitzenstellungsbehauptung (§ 4 Nr. 10 UWG) durch die Nutzung der Domain www.bestlasersorter.com durch Visys noch die geringsten Hürden zu überwinden haben. Visys müsste dann nachweisen, dass ein hinreichender Leistungsabstand zur Konkurrenz besteht.

Dies zeigt einmal mehr, dass es aus Sicht der Rechteinhaber sinnvoll ist, auf Prävention zu setzen. Mit einem unterscheidungskräftigen Unternehmenskennzeichen sowie einer konsequenten Anmeldung von Produktmarken hätte BEST wohl bessere Chancen gehabt, die Werbepaxis von Visys zu unterbinden. ◀



Dr. Markus Körner,
Rechtsanwalt, Bird & Bird LLP,
München

markus.koerner@twobirds.com



Thomas Urband,
Rechtsanwalt, Bird & Bird LLP,
München

thomas.urband@twobirds.com

Von der Bohne bis in die Tasse

Das Ersetzen von Nespresso-Kapseln durch nachgemachte „No Name“-Produkte ist keine unbefugte Patentbenutzung

Von Dr. Martina Schuster, LL.M.

Konkurrenten dürfen Kapseln für das Nespresso-Kaffeefsystem weiter uneingeschränkt vertreiben. Das OLG Düsseldorf wies die auf Patentverletzung gestützten Anträge auf Erlass einer einstweiligen Verfügung von Nestec ab, die darauf abzielten, dass in Deutschland vertriebene Konkurrenz kapseln für das unter anderem mit George Clooney beworbene Kaffeefsystem mit dem deutlichen Warnhinweis „Nicht für Nespresso-Maschinen geeignet“ gekennzeichnet werden müssen. Die „No-Name“-Produkte seien nicht patentgeschützt, da sich die patentierte erfinderische Lehre lediglich in der Technik der Kaffeemaschinen widerspiegeln, nicht indes in den Kapseln (Az. I-2 U 72/12 und I-2 U 73/12, rechtskräftig).

Der Sachverhalt

Die Firma Nestec („Klägerin“) ist Inhaberin des für Nespresso-Kaffeemaschinen genutzten europäischen Patents EP 2103236 B1 mit dem Titel „Vorrichtung zur Extraktion einer Kapsel“. Sie hat Lizenzen an verschiedene Unternehmen vergeben, die die Kaffeextraktionsmaschinen und Originalkapseln produzieren. Die Antragsgegner (die „Beklagten“) vertreiben ohne Lizenzierung für die Verwendung in Nespresso-Maschinen geeignete Kaffeekapseln. Sie bieten diese deutlich kostengünstiger an als Nestec die Originalkapseln.

Die Klägerin begehrt von den Beklagten Unterlassung des weiteren Vertriebs der „No Name“-Kapseln

Die Nespresso-Kapseln haben einen festen Platz in vielen Büros, zu Hause und in Hotels – verletzt der Vertrieb von „No Name“-Kapseln nun ein Patent?



zum Gebrauch in Nespresso-Kaffeemaschinen. Sie vertritt die Auffassung, die von den Beklagten vertriebenen Modelle arbeiteten nach der Lehre ihres Patents. Da sich die Kapsel auf ein wesentliches Element der patentierten Erfindung beziehe und es offensichtlich sei, dass die „No Name“-Kapseln zur Verwendung in den Nespresso-Maschinen geeignet und bestimmt seien, verletzen die Beklagten mit dem Vertrieb der „No Name“-Kapseln das Patent mittelbar. Der seitens der Verbraucher vorgenommene Ersatz der original Nespresso-Kapseln durch die „No Name“-Kapseln stelle sich als Neuherstellung des Extraktionssystems dar und sei nicht vom bestimmungsgemäßen Gebrauch umfasst – dies, weil die Kapseln nach der Lehre des Pa-

tents für die technischen Vorteile der Erfindung verantwortlich seien.

Entscheidung des Gerichts

Das OLG Düsseldorf beantwortete die Frage, ob die Kaffeekapseln zum Schutzzumfang des Patents gehören, eindeutig mit nein (OLG Düsseldorf, GRUR-RR 2013, 185). Die Rechte der Klägerin an der Erfindung seien vielmehr durch die Veräußerung der Nespresso-Maschinen erschöpft. Bei der Verwendung der „No Name“-Kapseln handele es sich um den rechtmäßigen „bestimmungsgemäßen Gebrauch“ der Kaffeemaschine, nicht aber um eine patentwidrige Neuherstellung des patentierten Kaffeefsystems. Zum bestimmungsgemäßen Gebrauch eines ►

patentgeschützten Erzeugnisses zählten auch die Erhaltung und Wiederherstellung der Gebrauchstauglichkeit, wenn eine Funktions- oder Leistungsfähigkeit durch Verschleiß, Beschädigung oder Verbrauch aufgehoben sei. Von der Wiederherstellung der Gebrauchstauglichkeit könne allerdings dann nicht mehr gesprochen werden, wenn die getroffenen Maßnahmen darauf hinausliefen, das patentgemäße Erzeugnis erneut herzustellen, was vorliegend jedoch auszuschließen sei. Denn für die Abgrenzung zwischen zulässiger Reparatur und unzulässiger Neuherstellung sei maßgeblich, ob die getroffenen Maßnahmen noch die Identität des patentgeschützten Erzeugnisses wahren oder der Schaffung eines neuen erfindungsgemäßen Erzeugnisses gleichkommen (BGH, GRUR 2004, 758, 762 – „Flügelradzähler“; GRUR 2006, 837, 838 – „Laufkranz“; GRUR 2007, 769, 772 – „Pipettensystem“). Um dies zu beurteilen, bedarf es einer die Eigenart der patentgeschützten Nespresso-Maschine berücksichtigenden Abwägung der schutzwürdigen Interessen des Patentinhabers an der wirtschaftlichen Verwertung der Erfindung einerseits und des Abnehmers am ungehinderten Gebrauch der gekauften „No Name“-Kapsel andererseits (vgl. GRUR 2007, 769, 772 – „Pipettensystem“; GRUR 2012, 1118, 1120 – „Palettenbehälter II“).

Da der Austausch von Kapseln während der Lebensdauer einer in Verkehr gebrachten Nespresso-Maschine jedoch üblich sei und der Verbraucher typischerweise erwarte, die Maschine mit neuen Kapseln mehrfach benutzen zu können, liege im Austausch der Kapsel grundsätzlich keine Neuherstellung (vgl. GRUR 2006, 837, 838 – „Laufkranz“; GRUR 2007, 769, 772 – „Pipettensystem“).

Der wesentliche Erfindungsgedanke des Verfügungspatents betreffe nicht den Einführungs- und Po-

sitionierungsvorgang der Kapsel, sondern liege darin, durch die Hin-und-her-Bewegung eines einzigen beweglichen Teils die Kapsel, nachdem sie in die Vorrichtung eingeführt wurde, in die Extraktionsposition verbringen (Schließbewegung) und nach der Extraktion wieder aus der Vorrichtung auswerfen zu können (Öffnungsbewegung). Die Öffnung des beweglichen Teils und der Auswurf der Kapsel seien nicht mehr Gegenstand der technischen Lehre. Es käme vielmehr wesentlich darauf an, dass der bewegliche Teil im Zuge der Schließbewegung auf die Kapsel einwirke und die Kapsel absenke, so dass der Flansch unter die Blockiermittel gelangt und von diesen nicht mehr gehalten wird. Die damit verbundenen Vorteile der Erfindung fänden jedoch in der Kapsel selbst keinen Niederschlag; ebenso wenig verkörpere die Kapsel einen wesentlichen Teil des Erfindungsgedankens dergestalt, dass sie einen entscheidenden Lösungsbeitrag zu der Erfindung beisteuere. Vor diesem Hintergrund bestätigte das OLG den Ansatz des LG, wonach für die Lehre des Patents allein diejenigen Bauteile entscheidend sind, die das „Handling“ der Kapsel bewirken, nicht aber die Kapsel selbst, die lediglich passives Objekt dieser Einwirkungen ist (LG Düsseldorf GRUR-Prax 2012, 459).

Dem Einwand der Klägerin, im Rahmen der Interessenabwägung sei zu berücksichtigen, dass der Endverbraucher kein Interesse daran habe, dass das Inverkehrbringen der Nespresso-Maschinen die patentfreie Benutzung entsprechender Kapseln infolge Erschöpfung ermögliche, vermochte das OLG nicht zu folgen. Zwar möge sein, dass der Verbraucher nicht unmittelbar ein solches Interesse habe. Vermutlich würde er sich dessen gar nicht bewusst sein, dass er aufgrund seiner privilegierten Verbraucherstellung ohnehin zur Benutzung der

Kapseln berechtigt sei. Er werde aber durchaus ein Interesse daran haben, Kapseln aus einer anderen Quelle beziehen zu können, wenn dies für ihn vorteilhaft sei, insbesondere wenn die Kapseln kostengünstiger seien.

Praxisfolgen

Das Düsseldorfer Gericht bestätigt, dass sich die Erschöpfung von Patentrechten an den vom Patentinhaber in den Verkehr gebrachten Geräten auch auf Zubehör und Ersatzteile erstreckt, vgl. BGH, GRUR 2006, 837, 839 – „Laufkranz“; GRUR 2007, 790 – „Pipettensystem“). Während bei der Entscheidung „Coffee Pad“ (vgl. OLG Düsseldorf, GRUR-RR 2006, 39 – „Coffee Pad“) der Fall anders lag, weil Brühmaschine und Kaffeepad als eine Baueinheit bewertet werden konnten, so dass der wirtschaftliche Schwerpunkt der Erfindung gerade darin lag, den anfallenden Bedarf an Filtereinsätzen zu decken, war vorliegend nicht die Gestaltung der Kapsel mit einem Flansch neu und als solche patentmäßig geschützt, sondern nur deren Positionierung und Extraktion (vgl. OLG Düsseldorf, GRUR-Prax 2012, 459 – Anmerkung Elmenhorst). Demzufolge musste der Vermarktungsschwerpunkt des Nespresso-Kaffeesystems, also das Decken des zusätzlichen Bedarfs an Kaffeekapseln, bei der Interessenabwägung unberücksichtigt bleiben. Dies stellt für die Originalherstellerin eine deutliche Niederlage dar. ◀



Dr. Martina Schuster,
LL.M (GWU), Rechtsanwältin,
Klinkert Zindel Partner,
Frankfurt am Main

m.schuster@klinkert.pro

Das Ende der goldenen Zeiten

Geld ist nicht alles – vor allem nicht, wenn es um die Motivation von Mitarbeitern geht

Von *Torsten Schneider*

Zahlreiche große Beratungsgesellschaften, hierzu gehören in besonderem Maße Anwaltskanzleien und Unternehmensberatungen, haben in den zurückliegenden Jahrzehnten ein deutliches Umsatzwachstum und außergewöhnlich hohe operative Margen verbucht. Das gestattete den Unternehmen eine aggressive Vergü-

tungspolitik: Um Leistungsträger zu gewinnen und extensiven Arbeitseinsatz auszugleichen, schossen Gehälter und Boni in die Höhe. Sechsstellige Einstiegsgehälter für Berufsanfänger sind keine Seltenheit und sprechen eine deutliche Sprache. Wenig Beachtung fand dagegen der direkte Dialog mit den Mitarbeitern in Form von in-

dividuellem Feedback und persönlicher Wertschätzung. Im Ergebnis besteht der „kulturelle Klebstoff“, der solche Unternehmen heute zusammenhält, zu einem erheblichen Teil aus Geld und dem Streben der Mitarbeiter nach persönlichem Profit.

Weniger Wachstum: Diät statt Zuckerbrot

Mittlerweile befindet sich die europäische Wirtschaft in einer längeren Phase der Stagnation. Glaubt man Prognosen, wird das verlangsamte Wachstum mindestens noch drei bis fünf Jahre anhalten. Negative Effekte wie der immer stärker werdende Wettbewerb und eine erhöhte Preissensibilität der Kunden üben schon jetzt einen erheblichen Druck auf die operativen Margen aus. Als Folge werden Rentabilität und Ertrag sinken. Die bisherige Erfolgsformel bei der Mitarbeiterführung aus „Zuckerbrot und Peitsche“ wird sich künftig schon allein aus Kostengründen nicht mehr lange aufrechterhalten lassen.

Hinzu kommt, dass viele Mitarbeiter aufgrund des Fehlens von Feedback, Coaching und Mentoring unsicher hinsichtlich ihrer beruflichen Perspektiven sind. Die Partnerperspektive befindet sich selbst für Topleute in weiter Ferne. Selbst Leistungsträger fühlen sich dem Unternehmen kaum noch wirklich verbunden. Gerade die Besten verlassen die Unternehmen schnell, wenn sich eine Alternative anbietet. Als Reaktion darauf werden neue ▶

Persönlicher Profit, Maximierung der Boni (...) – Rein materiell ausgerichtete Belohnungsphilosophien münden oft in eine Negativspirale für das gesamte Unternehmen. Die Lösung liegt in der Anpassung der Führungskultur.



Mitarbeiter eingekauft. Meist geschieht dies zu deutlich kostspieligeren Konditionen, so dass sich die Schere zum „alten Team“ noch weiter öffnet und dessen Motivation noch weiter sinken lässt. Oder die Unternehmen müssen der Fluktuation der Leistungsträger und dem Absinken des durchschnittlichen Leistungsvermögens tatenlos zusehen: Entweder, weil sie es sich nicht leisten können, noch mehr Geld auszugeben, oder weil sie schlicht nicht attraktiv genug für „externe“ Leistungsträger sind.

Negativspirale droht

Studien haben gezeigt, dass die häufigste Ursache von unmotivierten Mitarbeitern eine schlechte Führung ist. Daher liegen auch genau an diesem Punkt die größten Leistungsreserven.

Passen Unternehmen ihre Führungskultur nicht an und wenden sie sich nicht von einer rein materiell ausgerichteten Belohnungsphilosophie ab, setzen sie mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Negativspirale in Gang. Die Folgen spiegeln sich dann zeitversetzt in den wirtschaftlichen Kennzahlen des Unternehmens wider. Engagement, Innovationskraft und Rendite sinken, Fehlverhalten und Fluktuation nehmen zu.

Weichen neu stellen

Wettbewerbsvorteile werden hingegen die Unternehmen haben, die es schaffen, die Lücke zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation zu schließen. „Intrinsische Motivation“ lässt sich natürlich nicht erreichen, indem man Mitarbeiter schlecht bezahlt und Höchstleistungen erwartet. Das Gehalt ist und bleibt ein wichtiger Faktor – schließlich müssen wir alle unsere Rechnungen bezahlen. Doch wenn der Bedarf an grund-

legenden Dingen gedeckt ist, verringern sich die psychologischen Vorteile von Geld verglichen mit anderen Faktoren. Die Weichen in der Mitarbeiterführung müssen daher umgestellt werden.

Eine veränderte Führungskultur ist damit keines von den allzu oft als „Nice-to-have“ abgetanen Themen der Human-Resources-Abteilung, sondern eine notwendige Maßnahme des Risikomanagements.

Intrinsische Motivation: Bezahlt wird in einer anderen Währung

Keine Lösung ist die aktuell zu beobachtende inflationäre Werbung mit flexiblen Arbeitszeiten, Home Office, Teilzeitmodellen und Sabbaticals. Ein Blick hinter die Kulissen offenbart: Meist sind die entsprechenden Regelungen inhaltslose Bestandteile der Hochglanzbroschüren. Oder es werden Einzelfälle herausgestellt und zum vermeintlichen Leitbild erklärt. Die selbstverständliche Umsetzung der Angebote, d.h., dass sich keiner mehr Sorgen darüber macht, ob die Inanspruchnahme nicht letztendlich doch die Karriere behindern könnte, scheitert letztendlich an der etablierten Führungskultur.

Die Währung, in der für intrinsische Motivation bezahlt wird, besteht aus Glaubwürdigkeit, Wertschätzung und Orientierung. Die Palette von Führungswerkzeugen für die Förderung intrinsisch motivierten Engagements und echter Verbundenheit mit dem Unternehmen (Commitment) ist vielfältig. Eine Standardlösung gibt es nicht. Jedes Unternehmen und jede Führungskraft muss für sich und das Team das richtige Maß finden.

Die Auswirkungen von Anerkennung und Wertschätzung auf die Motivation sind als grundlegende

verhaltenspsychologische Erkenntnisse geläufig. Wenn man ein bestimmtes Verhalten bei jemand anderem häufiger sehen will, muss man es verstärken. Eine konstant solide Arbeit erfordert deshalb regelmäßige Anerkennung und Wertschätzung. Wenn überhaupt, erfahren allzu oft nur die High Potentials und Leistungsträger diese Form von Respekt. Die Mitarbeiter, die unauffällig Tag für Tag ihren Wertbeitrag leisten, bleiben unerwähnt. Doch auch diese haben die gleiche Aufmerksamkeit verdient.

„Studien haben gezeigt, dass die häufigste Ursache von unmotivierten Mitarbeitern eine schlechte Führung ist. Daher liegen auch an diesem Punkt die größten Leistungsreserven.“

Blick über den Tellerrand wagen

Um Ideen dafür zu entwickeln, was getan werden kann, lohnt ein Blick über den eigenen Tellerrand – beispielsweise auf Branchen, die schon lange mit deutlich geringeren Margen und Wachstumsraten kämpfen und bei denen sich die Motivation der Mitarbeiter spürbar in der Qualität der Leistung niederschlägt. Paradebeispiele für solche Branchen sind Fluggesellschaften und Hotelbetriebe. Wir alle erleben hier Tag für Tag die jeweiligen Qualitätsmaßstäbe und ziehen unmittelbar unsere Konsequenzen daraus. Die besten Unternehmen dieser Branchen haben bewiesen, dass mit wenigen Dingen – die aber unnachgiebig umgesetzt wurden – eine hohe Wirkung erzielt werden kann. ►

Folgende Maßnahmen tauchen hierbei so oft auf, dass sie durchaus als Blaupause für alle Unternehmen dienen können:

- klare Werte, Ziele und Parameter im Hinblick auf Leistung und Qualität, Umgang miteinander innerhalb der Organisation, transparent für alle Mitglieder des Unternehmens/des Teams plus regelmäßiges Monitoring der Umsetzung (etwa: Kunden- und Mitarbeiterbefragungen)
- häufiges konstruktives Feedback zwischen den Mitarbeitern und Führungskräften
- regelmäßige „öffentliche“ Rückmeldung zu herausragenden (auch vermeintlich kleinen) Leistungen und Erfolgen von Teams und Einzelpersonen (wöchentlich, monatlich)
- systematisches Training/Weiterentwicklung der für die Erledigung der Arbeits- und Führungsaufgaben notwendigen Tools und Fähigkeiten (obligatorisch für alle Mitarbeiter)

Jede dieser Maßnahmen ist zeitaufwendig – vor allem das häufige Feedback, das sich deutlich von den 30–60 Minuten pro Jahr unterscheidet, die sich Führungskräfte heute für die von der Personalabteilung vorgeschriebenen Mitarbeiterjahresgespräche nehmen.

Kommunikation ist Chefsache

Führungskräfte sollten deshalb einen erheblichen Teil der Zeit, die sie bisher in operative Details investiert haben, in die kontinuierliche Kommunikation mit ihren Mitarbeitern investieren. Wenn sie das erst einmal probiert haben, werden sie überrascht sein, wie viele ihrer

operativen Aufgaben ebenso gut von den Mitarbeitern erledigt werden. Die Geschäftsleitung muss die Führungsmannschaft darin bestärken, dass die Zeit für Mitarbeiterkommunikation mindestens ebenso wertvoll und unverzichtbar ist wie die Zeit für operative Arbeit. Konsequenterweise muss die Art und Weise, wie Führungskräfte diesen Spagat meistern, auch in die Leistungsbewertung und in die Vergütung der Führungskräfte einfließen.

Die bedeutende Investition von Zeit in echte(!) Mitarbeiterführung bringt einen Zugewinn an Motivation und Engagement mit sich. Kunden bzw. Mandanten belohnen das spürbare Mitarbeiterengagement mit einer deutlich höheren Loyalität und sind eher bereit, höhere Preise zu zahlen. Hotels und Fluggesellschaften machen es täglich vor. Die erfolgreichen Dienstleistungsunternehmen haben deutlich höhere Margen und geringere Ausgaben für Werbung und Marketing als ihre Wettbewerber. Sie profitieren von den Empfehlungen ihrer Kunden. Die geringere Fluktuation von Leistungsträgern spart zudem Zeit und Geld im Recruiting und bei der Einarbeitung.

Fazit: Mehr Zeit (für Mitarbeiterführung) schafft Mehrwert

In der Veränderung der Führungskultur – weg von der Übergewichtung der materiellen Vergütung hin zu einer spürbaren Intensivierung der sozialen Interaktion durch verstärkte Anstrengungen in Anerkennung und Feedback – liegt eine wesentliche Chance, auch in stagnierenden Märkten Marktanteile zu gewinnen und Margen zu sichern. Dies ist kein einfacher, jedoch ein sich lohnender und nachhaltiger Weg. ◀

Hinweis der Redaktion: In dieser neuen Rubrik wird unser Autor Torsten Schneider zukünftig in loser Folge Fragen des Leadership-Managements behandeln und dabei Sozietäten und andere Professional Service Firms sowie Unternehmen in den Blick nehmen. (tw)



Torsten Schneider,
Director Human Resources,
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,
Köln

torsten.schneider@luther-lawfirm.com



Rüdiger Knopf



Dr. Stefan Krüger

„Building a new kind of law firm“

Deutscher AnwaltSpiegel im Gespräch mit Rüdiger Knopf und Dr. Stefan Krüger über den Zusammenschluss von King & Wood Mallesons und SJ Berwin

Aller guten Dinge sind ... in diesem Fall: vier. Nach vorherigen Fusionsverhandlungen mit Mayer Brown, Proskauer Rose und Orrick hat SJ Berwin nun mit King & Wood Mallesons (KWM) den Wunschpartner gefunden, für den die Zustimmung der deutschen Partner „überwältigend“ war. Das ist eine sehr gute Ausgangsbasis. Und in der Tat wird es spannend sein zu beobachten, welche Marktchancen und welche strategischen Optionen sich der nun nochmals größer gewordene asiatisch-australisch-europäische Kanzleiriese auf jetzt schon (oder vermutlich auf längere Sicht gesehen: erst?) drei Kontinenten erarbeiten wird. Die Fortsetzung der erfolgreichen KWM-Story wird folgen. Uns interessieren zunächst insbesondere die Auswirkungen auf den deutschen Markt. Thomas Wegerich sprach dazu mit den SJ-Berwin-Partnern Rüdiger Knopf und Dr. Stefan Krüger.

Deutscher AnwaltSpiegel: Was bedeutet die Fusion mit King & Wood Mallesons für SJ Berwin insgesamt?

Knopf: Der Zusammenschluss von SJ Berwin mit King & Wood Mallesons wird den internationalen Anwaltsmarkt neu definieren. Ab dem 01.11.2013 wird diese Anwaltskanzlei zu den 25 führenden der Welt gehören, mit mehr als 2.700 Anwälten, davon 550 Partnern an 30 Standorten weltweit. Unser Fokus ist bislang einmalig:

Asien mit der Welt und die Welt mit Asien zu verbinden. Durch den Zusammenschluss der führenden Kanzlei im asiatisch-pazifischen Raum mit der Kanzlei SJ Berwin, die in Europa und dem Nahen Osten für eine qualitativ hochwertige Beratung bekannt ist, wird international tätigen Mandanten eine einzigartige Alternative zu anderen internationalen Anwaltsfirmen geboten.

Welche Auswirkungen hat der Zusammenschluss für die deutsche Praxis?

Krüger: Dieser Zusammenschluss wird die deutsche Praxis von SJ Berwin noch weiter stärken. SJ Berwin und King & Wood Mallesons verbinden eine gemeinsame Strategie und Zielsetzung sowie Synergien im Hinblick auf Praxisbereiche und Sektoren. Wir können nun deutsche und europäische Unternehmen bei Investitionen in Asien „aus einer Hand“ beraten und umgekehrt von dem stark zunehmenden Engagement vor allem der chinesischen Investoren in Deutschland profitieren.

Stephen Kon sprach von einem „mutigen Schritt“ und davon, dass SJ Berwin jetzt am „Asian Century“ mitwirken könne. Sehen Sie das aus deutscher Sicht auch so? Und was bedeutet das konkret für die Berufsträger und für die Mandanten?

Knopf: Seit der Gründung zeichnet sich SJ Berwin durch einen ausgeprägten Innovationsgeist aus, der zum Erfolg unserer bisherigen Mandatsarbeit geführt hat. Asien ist eine der am stärksten wachsenden Wirtschaftsregionen der Welt. Das sehen wir seit Jahren an vielen Mandaten, auch in Deutschland. Durch den Zusammenschluss entsteht eine Kanzlei, die über eine hervorragende, grenzüberschreitende Transaktionspraxis verfügt und Verständnis für kulturelle Zusammenhänge hat. So werden wir den Bedürfnissen unserer Mandanten bei Investitionen in Asien gerecht.

Im Markt ist bekannt, dass SJ Berwin mehrere Anläufe für einen Merger unternommen hat – etwa mit Mayer Brown, Orrick und Proskauer Rose. Stört es Sie, dass viele bei dem KWM-Deal daher eher von einem Take-over als von einem Merger ausgehen?

Knopf: Seit Jahren wird über einen Zusammenschluss von SJ Berwin spekuliert. Wir haben immer den Standpunkt vertreten, dass wir uns nur dann für eine strategische Neuausrichtung entscheiden, wenn sie den richtigen Schritt für unsere Mandanten, Mitarbeiter und Partner darstellt. Wir haben nun einen bahnbrechenden Zusammenschluss auf den Weg gebracht, der unseren Mandanten ein Maß an Internationalität und Qua- ►

lität bietet, das uns von den sonstigen weltweit tätigen Anwaltskanzleien unterscheidet. Aufgrund der Struktur dieses Zusammenschlusses – im Englischen wird er im Übrigen nicht als „merger“ sondern als „combination“ bezeichnet – kann von einem „Take-over“ gar keine Rede sein.

Ziel der vorigen Fusionsverhandlungen war es, SJ Berwin Zugang zum amerikanischen Markt zu verschaffen. Dort ist auch KWM bisher nicht vertreten. Bis wann wird sich das ändern?

Krüger: Mit diesem Zusammenschluss haben wir zunächst die Gelegenheit, die Anwaltskanzlei der Zukunft zu schaffen. Die Stärke in Asien ist einmalig für eine globale Kanzlei, damit können wir Mandanten Mehrwert bieten. Dies ist unser Fokus. Selbstverständlich betrachten wir die USA als wichtige Jurisdiktion. Wir sind aber durch diesen Zusammenschluss auch bestens aufgestellt, um unsere Mandanten bei ihren Vorhaben rund um die Welt optimal zu unterstützen.

Wie hoch war die Zustimmungquote zu dem Deal bei SJ Berwin insgesamt, bei den deutschen Partnern, bei den anderen Firmen des KWM-Verbunds?

Krüger: Hierzu können wir keine genauen Zahlen nennen. Die Zustimmung der deutschen Partner war aber überwältigend. Ob Australier, Chinesen oder Europäer: Wir sind alle auf einer Wellenlänge und freuen uns auf die spannenden Möglichkeiten, die sich durch diesen Zusammenschluss ergeben werden.

Erwarten Sie eine verstärkte Fluktuation bei den deutschen Partnern und weiteren Berufsträgern?

Knopf: Die deutschen Partner sehen für sich, aber vor allem auch für unsere Mandanten nur Chancen. Für Partner, die verstärkt bei internationalen Mandaten tätig sind, ist der Zusammenschluss ein großer Fortschritt. Dies gilt vor allem für die Praxisbereiche und Sektoren, in denen wir hauptsächlich beraten, sei es im Investmentsektor, etwa bei den weltweit agierenden Private-Equity-Häusern oder global anlegenden Investmentfonds, oder aber auch bei M&A, Finanzierungen, internationaler Prozessführung, Steuerrecht, IP/IT, Kartellrecht, Arbeitsrecht sowie Immobilienrecht.

Wie und was haben Sie eigentlich im Vorfeld der Fusion den Key-Mandanten der Sozietät kommuniziert im Hinblick auf die ja lange bekannten Mergerverhandlungen?

Krüger: Wir stehen mit unseren Mandanten ständig in Kontakt. Und wir orientieren uns seit jeher an ihren Bedürfnissen – wir folgen nun dem Wunsch, den sie uns kommuniziert haben. „Building a new kind of law firm for you“ – für sie, die Mandanten. Wir schaffen eine echte Alternative zu den altbekannten Global Law Players. Ob Berlin, Beijing oder Brisbane: Mandanten wollen, dass wir erfahrene Teams grenzüberschreitend zusammenstellen, um sie bei ihrem Vorhaben optimal zu unterstützen, wo auch immer sie aktiv sind.

Steht schon fest, wie die Strukturen auf den internationalen Managementebenen der fusionierten Sozietät sein werden? Sind deutsche Vertreter darin vorgesehen?

Knopf: SJ Berwin wird sich am 01.11.2013 dem Netzwerk von King & Wood Mallesons anschließen. Ab diesem Zeitpunkt wird SJ Berwin ihren Kanzleinamen in King & Wood Mallesons ändern, wird aber für eine Übergangs-

zeit als King & Wood Mallesons SJ Berwin im Vereinigten Königreich, in Kontinentaleuropa und im Nahen Osten firmieren. King & Wood Mallesons ist ein sogenannter „Swiss-Verein“, bestehend aus drei Mitgliedsfirmen: King & Wood Mallesons Hong Kong, King & Wood Mallesons Australia und King & Wood Mallesons China. Jede dieser Mitgliedsfirmen ist als King & Wood Mallesons bekannt. SJ Berwin wird sich dem Verein als viertes Mitglied ab 01.11.2013 anschließen. Durch den Swiss-Verein bleiben alle Mitglieder finanziell unabhängig voneinander. Wir als SJ Berwin bleiben, was das Management im Gesamtverbund angeht, komplett autonom. Die internationale Strategie wird durch das International Management Board bestimmt, dem SJ Berwin zusammen mit dem chinesischen und australischen Teil als ebenbürtiger Partner angehört.

Und schließlich: Wie lange wird SJ Berwin Bestandteil des Firmennamens bleiben?

Krüger: Wir stehen mit dem Namen SJ Berwin für ein bestimmtes Praxisangebot und für eine unternehmerische Kultur, die seit der Gründung 1982 entstanden sind. Wir stehen vor der Aufgabe, Praxis und Kultur auf die Marke King & Wood Mallesons zu übertragen. Wichtig dabei wird es sein, den Namen King & Wood Mallesons in Europa noch bekannter zu machen und zu bewirken, dass der „Goodwill“, den Mandanten mit der Marke SJ Berwin verbinden, auf King & Wood Mallesons übergeht.

Vielen Dank dafür, dass Sie sich so kurzfristig nach der Verkündung des Zusammenschlusses zu diesem Interview bereit erklärt haben. Und danke auch für Ihre Offenheit. Ich schlage vor, dass wir schon jetzt ein weiteres Ge- ▶

sprach im August 2014 verabreden, um eine erste Bilanz zu ziehen.

Knopf: Darauf freuen wir uns schon sehr. ◀

Hinweis der Redaktion: Wenn es Sie interessiert, warum Reed Smith in manchen Punkten anders ist als andere US-Kanzleien in Deutschland (dabei aber seit Jahren sehr erfolgreich), dann sollten Sie sich in der nächsten Ausgabe des Deutschen AnwaltSpiegels das „Marktplatz“-Gespräch mit Dr. Stefan Kugler, dem deutschen Managing Partner und Mitglied des weltweiten Executive Committee, nicht entgehen lassen. (tw)

Von Korruptionsprävention über Datenschutz bis Risikomanagement.

Compliance
Die Zeitschrift für Compliance-Verantwortliche



Jeden Monat das Wichtigste aus der Compliance-Welt.
Jetzt kostenfrei registrieren:

www.compliance-plattform.de



Mitherausgeber von Compliance sind:

BEITEN BURKHARDT

digital spirit

Interactive Dialogues
an ibox company

KPMG
cutting through complexity

SAI GLOBAL



Rechtsprechung

BFH: Zahlung eines Minderwertausgleichs wegen Schäden am Leasingfahrzeug nicht besteuert

Leistet der Leasingnehmer an den Leasinggeber vereinbarungsgemäß nach der Rückgabe des Fahrzeugs einen Ausgleich für den durch nicht vertragsgemäße Nutzung entstandenen Minderwert des Fahrzeugs, unterliegt die Zahlung beim Leasinggeber nicht der Umsatzsteuer. Dies hat der BFH mit Urteil vom 20.03.2013 (Az. XI R 6/11) entschieden.

Die Klägerin verleast Geschäftsfahrzeuge. Ihre Kunden verpflichten sich vertraglich, das Fahrzeug nach Ablauf des Vertrags in einem dem Alter und der vertragsgemäßen Fahrleistung entsprechenden Erhaltungszustand, frei von Schäden sowie verkehrs- und betriebssicher zurückzugeben, wobei normale Verschleißspuren nicht als Schäden gelten. Wenn das Fahrzeug bei Rückgabe dem vereinbarten Zustand nicht entspricht, muss der Leasingnehmer für den Minderwert einen entsprechenden Ausgleich an die Klägerin leisten. Im Streitfall wies das Fahrzeug bei Rückgabe unter anderem Lackschäden, eine fehlende Funktion der Lenkhilfe sowie eine Beschädigung des Panzerrohrs auf. Der Leasingnehmer

leistete den vereinbarten Minderwertausgleich an die Klägerin.

Die Klägerin war der Meinung, dass dieser Betrag nicht der Umsatzsteuer zu unterwerfen sei und teilte dies dem Finanzamt mit. Das Finanzamt behandelte demgegenüber den sogenannten Minderwertausgleich als eine leasingtypische vertragliche Gegenleistung für die Überlassung des Leasinggegenstands durch den Leasinggeber und erhöhte die Umsatzerlöse der Klägerin entsprechend.

Der BFH bestätigte das Urteil des Finanzgerichts, wonach der leasingtypische Minderwertausgleich nicht der Umsatzsteuer zu unterwerfen ist. Es fehlt der für einen Leistungsaustausch im umsatzsteuerrechtlichen Sinne erforderliche unmittelbare Zusammenhang zwischen Leistung und Gegenleistung bezogen auf den vom Leasingnehmer gezahlten Minderwertausgleich, weil diesem objektiv keine eigenständige Leistung des Leasinggebers gegenübersteht. Der Leasingnehmer schuldet insofern kein Entgelt für eine vereinbarte Leistung, sondern er leistet Ersatz für einen Schaden, der seine Ursache in einer nicht mehr vertragsgemäßen Nutzung des Fahrzeugs hat.

Der BFH folgt damit der Rechtsprechung des BGH, der bereits entschieden hat, dass der Minderwertausgleich ohne Umsatzsteuer zu berechnen ist (vgl. etwa

BGH-Urteil vom 18.05.2011 – Az. VIII ZR 260/10). (tw)

BFH: Keine Anrechnung gezahlter Erbschaftsteuer auf Auslandsvermögen, wenn ein Doppelbesteuerungsabkommen fehlt

Im Ausland gezahlte Erbschaftsteuer, für die im Inland eine Anrechnung nicht vorgesehen ist, bleibt unberücksichtigt. Aus höherrangigem Recht ergibt sich kein Zwang zur Anrechnung. Dies hat der BFH mit Urteil vom 19.06.2013 (Az. II R 10/12) entschieden. Die Doppelbesteuerung muss aber unter Umständen durch Billigkeitsmaßnahmen gemildert werden.

Die Klägerin ist Miterbin ihrer im Jahr 2000 verstorbenen Großtante, die Kapitalvermögen (Bankguthaben und festverzinsliche Wertpapiere) unter anderem in Frankreich angelegt hatte. Frankreich erhob für das dort angelegte Kapitalvermögen Erbschaftsteuer nach einem Steuersatz von 55%. Im Inland unterfällt dasselbe Vermögen ebenfalls der Erbschaftsteuer. Eine Anrechnung der im Ausland gezahlten Erbschaftsteuer war nicht vorgesehen. Weder greift die geltende Anrechnungsvorschrift, weil das Vermögen nach deutschem Recht zum Inlandsvermögen zählt, noch bestand ein

Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf diesem Gebiet.

Das zuständige Finanzamt setzte die deutsche Erbschaftsteuer entsprechend fest und rechnete die französische Erbschaftsteuer weder auf die deutsche Erbschaftsteuer an, noch zog es sie von deren Bemessungsgrundlage ab. Es erließ lediglich einen Teil der Erbschaftsteuer wegen sachlicher Unbilligkeit. Klage und Revision blieben erfolglos.

Der BFH hat die Auffassung des Finanzamts und des Finanzgerichts bestätigt, dass die französische Erbschaftsteuer bei der Festsetzung der deutschen Erbschaftsteuer unberücksichtigt bleibt. Unionsrecht, insbesondere die Kapitalverkehrsfreiheit, steht der mehrfachen Belastung eines Erwerbs von Todes wegen mit Erbschaftsteuer durch mehrere Staaten nach der ständigen Rechtsprechung des EuGH nicht entgegen. Das Grundgesetz und die Europäische Menschenrechtskonvention verlangen ebenfalls nicht, dass die ausländische Erbschaftsteuer auf die deutsche Erbschaftsteuer angerechnet oder als Nachlassverbindlichkeit von deren Bemessungsgrundlage abgezogen werden muss.

Der BFH hat aber darauf hingewiesen, dass eine übermäßige konfiskatorische Steuerbelastung Billigkeitsmaßnahmen erfordern kann. Ob der im Streitfall ►

vorgenommene Teilerlass den Anforderungen insoweit genügt, war allerdings nicht Gegenstand des Verfahrens. Im Verhältnis zu Frankreich hat sich die Rechtslage in der Zwischenzeit geändert. Eine Doppelbesteuerung wie im Streitfall wird nun durch das am 03.04.2009 in Kraft getretene Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Frankreich zur Vermeidung der Doppelbesteuerung der Nachlässe, Erbschaften und Schenkungen vermieden. Die Entscheidung ist aber nach wie vor im Verhältnis zu Staaten von Bedeutung, mit denen kein solches Doppelbesteuerungsabkommen besteht und die für die Erhebung von Erbschaftsteuer an den Wohnsitz oder Sitz des Schuldners von Kapitalforderungen des Erblassers anknüpfen. (tw)

BFH: Innergemeinschaftliche Lieferung im Reihengeschäft unter Beteiligung eines im Drittland ansässigen Zwischenerwerbers

Eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung kann gegebenenfalls auch vorliegen, wenn ein im Inland ansässiger Unternehmer Gegenstände an einen Unternehmer in einem Drittland ohne Umsatzsteuer-Identifikationsnummer veräußert und wenn dieser die Gegenstände an einen Unternehmer in einem

anderen Mitgliedsstaat weiterveräußert, im Inland abholen und unmittelbar an den Letzterwerber versenden lässt. Dies hat der BFH mit Urteil vom 28.05.2013 (Az. XI R 11/09) entschieden.

Eine deutsche GmbH verkaufte 1998 zwei Maschinen an ein US-amerikanisches Unternehmen (A). Dieses teilte der GmbH auf Anfrage lediglich die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer einer finnischen Ltd. mit, an die es die Maschinen weiterverkauft habe. Die Maschinen wurden von einer von A beauftragten Spedition bei der GmbH abgeholt und nach Finnland verschifft. Ob A in Finnland einen innergemeinschaftlichen Erwerb erklärt hat, ist nicht festgestellt.

Das Finanzamt behandelte die Lieferung der GmbH nicht als steuerfrei, weil A als Erwerber keine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer eines Mitgliedsstaats verwendet habe. Das Finanzgericht hat die Klage abgewiesen. Der BFH hat das Urteil des FG aufgehoben und die Sache an die erste Instanz zurückverwiesen.

Eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung setzt unter anderem voraus, dass der verkaufte Gegenstand in einen anderen Mitgliedsstaat befördert oder versendet wird. Der Abnehmer muss außerdem Unternehmer sein und mit dem Erwerb in seinem Land der Umsatzsteuer unterliegen. Der Streitfall ist dadurch

gekennzeichnet, dass zwei Verkäufe, aber nur eine Versendung stattgefunden haben. Da die Versendung Tatbestandsmerkmal der innergemeinschaftlichen Lieferung ist, kommt es zunächst darauf an, ob die Versendung dem ersten Verkauf zugerechnet werden kann. Nur dann hätte die GmbH eine innergemeinschaftliche Lieferung steuerfrei erbracht. Dafür besteht im nationalen Recht eine Vermutung. Das Gegenteil wäre allerdings der Fall, wenn der US-amerikanische Zwischenhändler der finnischen Endabnehmerin die Verfügungsmacht an den verkauften Gegenständen schon vor deren Versendung verschafft hätte. Das muss das Finanzgericht noch aufklären.

Dass die GmbH eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer ihres US-amerikanischen Abnehmers nicht angeben konnte, steht der Annahme einer innergemeinschaftlichen Lieferung nicht entgegen. Dies ist zwar nach nationalem Recht Voraussetzung für die Anerkennung der Steuerfreiheit. Der BFH hatte jedoch Zweifel, ob die Vorschrift mit dem EU-Recht vereinbar ist. Auf Anfrage des BFH in derselben Sache (Beschluss vom 10.11.2010 – Az. XI R 11/09) hat der EuGH entschieden, die Mitgliedsstaaten dürften zwar den buchmäßigen Nachweis der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer im Regelfall verlangen. Eine innergemeinschaftliche

Lieferung dürfe aber nicht schon deshalb verneint werden, weil er fehle. Der redliche Lieferer kann danach auch anders nachweisen, dass der Erwerber Unternehmer ist und dass der Erwerb bei ihm der Umsatzsteuer unterliegt (EuGH, Urteil vom 27.09.2012 – Az. C-587/10 – VStR). Auch diese Frage wird das FG eventuell noch zu klären haben. (tw)



Deals

Noerr begleitet AVIC bei Übernahme des Flugzeugmotorenherstellers Thielert

Noerr LLP hat den Verkauf des Geschäftsbetriebs des Kleinflugzeugmotorenherstellers Thielert Aircraft Engines GmbH aus der Insolvenz an die AVIC International Holding Corporation auf Käuferseite rechtlich begleitet.

Mit der strategischen Akquisition hat die neugegründete AVIC-International-Tochtergesellschaft Technify Motors GmbH den Geschäftsbetrieb von Thielert übernommen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. AVIC International ergänzt mit dieser Transaktion ihr Produktportfolio im Bereich der Kolbenflugmotoren um kerosinbetriebene Modelle, die wegen der praktisch welt- ▶

weiten Verfügbarkeit von Kerosin insbesondere die Erschließung neuer Märkte für Kleinflugzeuge in Schwellenländern ermöglichen. Die US-amerikanische AVIC-International-Tochter Continental Motors, Inc. produziert demgegenüber benzinbetriebene Ottomotoren für Kleinflugzeuge.

Technify Motors GmbH ist Teil der Continental Motors Group des AVIC-Konzerns. Das Unternehmen verfügt in seinem Marktsegment der Motoren für Kleinflugzeuge über erhebliche Marktanteile und ist über ein Sales-&-Service-Netzwerk weltweit vertreten. Produziert wird an den Standorten Lichtenstein (Sachsen) sowie im thüringischen Altenburg, die Entwicklungsabteilung befindet sich in Hamburg. Alle Standorte und die rund 200 Arbeitsplätze sollen erhalten bleiben. Nach der Insolvenz vor fünf Jahren war Thielert von Insolvenzverwalter Bruno M. Kübler fortgeführt worden.

Die chinesische AVIC International ist eine weltweit tätige Holding mit knapp 15 Milliarden Euro Umsatz 2012, mehr als 60.000 Mitarbeitern und Standorten in 180 Ländern. Das breitdiversifizierte Unternehmen unterhält Beteiligungen in zahlreichen Branchen. Im Bereich der zivilen Luftfahrt gehört neben Continental Motors auch der amerikanische Kleinflugzeughersteller Cirrus zum Konzern.

Berater AVIC International Holding Corporation – Noerr LLP: Dr. Florian Becker (Federführung, M&A, München), Dr. Bärbel Sachs, LL.M., (Exportkontrollrecht, Berlin), Dr. Michaela Engel (Steuerrecht, München), Associates: Martin Nigl (M&A, München), Ariane Neubauer (M&A, Berlin), Isabel Schneider (M&A, London); Christina Nitsche (IP, München), Dr. Heiko Piesbergen (Exportkontrollrecht, Berlin), Dr. Maria Bairlein, LL.M., (Commercial, München). (tw)

Pressemarkt reloaded: Hengeler Mueller berät Axel Springer beim Verkauf von Traditionsmarken an die Funke Mediengruppe

Die Axel Springer AG hat sich mit der Funke Mediengruppe darauf geeinigt, die Regionalzeitungsgruppen Berliner Morgenpost und Hamburger Abendblatt sowie ihre Programm- und Frauenzeitschriften für 920 Millionen Euro an die Funke Mediengruppe zu verkaufen. In diesem Zusammenhang sollen Gemeinschaftsunternehmen für Vertrieb und Vermarktung von gedruckten und digitalen Medienangeboten gegründet werden.

Hengeler Mueller hat die Axel Springer AG bei dieser Transaktion beraten. Tätig sind die Partner Dr. Andreas Austmann, Dr. Carsten Schapmann (beide Düsseldorf)

und Dr. Nicolas Böhm (Berlin; alle M&A/Corporate) sowie die Senior Associates Dr. Annika Clauss (Düsseldorf) und Dr. Jens Wenzel (Berlin) und Associate Thomas Himmelmann (Düsseldorf). (tw)

SJ Berwin an der Seite der schweizerischen Invision Private Equity AG

Die Invision Private Equity AG („Invision“) hat am 19.07.2013 das erste und finale Closing ihres überzeichneten Mid-Market-Private-Equity-Fonds, Invision V L.P. (der „Fonds“) abgehalten. Der Fonds hat sein ursprüngliches Zielvolumen von 250 Millionen Euro überschritten und die neue Höchstgrenze von 285 Millionen Euro voll ausgeschöpft.

Der Investitionsfokus des Fonds liegt auf kleinen und mittleren Unternehmen vornehmlich im deutschsprachigen DACH-Raum, die sich gut für eine sogenannte Buy-and-Build-Strategie eignen. Die Bandbreite der Investoren reicht von Pensionsfonds über namhafte Private-Equity-Häuser bis zu Privatpersonen und Family Offices aus ganz Europa, den USA und Singapur.

Federführend bei der Rechtsberatung dieses Fonds war SJ Berwin. Das Team hat den Fonds sowohl bei der Erstellung der Fondsdokumentation als auch bei den

Verhandlungen mit den Investoren beraten. Sonya Pauls hat das Projekt geleitet, unterstützt von den Associates Nicholas Wolfe und Conrad Axelrod. (tw)

Winheller und Heussen begleiten Kooperation zwischen der Bitcoin Deutschland GmbH und der Fidor Bank AG

Die Bitcoin Deutschland GmbH und die Onlinebank Fidor Bank AG kooperieren. Der Anbieter der bundesweit führenden Plattform für Bitcoin-Handel verließ sich auf Winheller aus Frankfurt am Main und die Fidor Bank AG, die führende deutsche Web-2.0-Bank, auf das Münchener Büro von Heussen.

Bitcoins sind vielen Kennern der Szene seit Jahren ein Begriff. Als „digitale Währung“ vor wenigen Jahren noch kaum beachtet, hat sich die Verbreitung und Akzeptanz von Bitcoins – nicht zuletzt auch durch das wachsende Interesse der Medien – inzwischen enorm gesteigert. Im Rahmen der Kooperation mit der Fidor Bank AG wird die Bitcoin Deutschland GmbH über ihre Plattform www.bitcoin.de als vertraglich gebundener Vermittler den Handel von Bitcoins künftig über eine in Deutschland zugelassene Bank vermitteln. www.bitcoin.de ist damit der erste Bitcoin-Handelsplatz Europas ▶

mit einer direkten Kooperation mit einer aufsichtsrechtlich regulierten Fidor-Bank (www.fidor.de). Die Kooperationspartner setzen damit ein Zeichen im bisher weitgehend unregulierten Markt mit Bitcoins.

Berater Winheller: Mirko Sprengnether, Andreas Warkentin, LL.M., (beide Bank- und Kapitalmarktrecht, Frankfurt am Main).

Berater Heussen: Dr. Johannes Weidener, LL.M., (Federführung, Bank- und Kapitalmarktrecht), Dr. Georg Schröder (Internet- und Vertragsrecht), beide München. (tw)

Allen & Overy an der Seite von H.C. Starck bei Gründung eines Joint Ventures mit vietnamesischer Masan Group

Allen & Overy berät die H.C. Starck GmbH, einen weltweit führenden Hersteller von Technologiemetallen mit Sitz in Goslar, bei der Gründung eines Joint Ventures mit der Nui Phao Mining Company (Nui Phao) zur Herstellung von Wolframchemikalien in Vietnam. Nui Phao Mining ist eine Tochtergesellschaft der Masan Group Corporation, des größten vietnamesischen privaten Mischkonzerns, und betreibt die größte bekannte Wolframlagerstätte außerhalb Chinas. Nui Phao Mining und H.C. Starck halten jeweils 51% bzw. 49% des Joint Ventures. Seine Gründung und die

entsprechenden Verträge bedürfen noch der behördlichen Genehmigung.

Die Chemieanlage in der vietnamesischen Provinz Thai Nguyen, die Teil des Joint Ventures sein wird, befindet sich bereits in Bau. Sie wird Nui Phaos gesamtes Wolfram Erz zu hochwertigen Wolframeinheiten verarbeiten, die vielfach dort Verwendung finden, wo große Härte erforderlich ist, wie bei der Herstellung von Schneid- und Bohrwerkzeugen für den Einsatz im Berg- und Maschinenbau. Die Anlage soll jährlich bis zu 6.500 Tonnen Wolframeinheiten produzieren.

Zum Team von Allen & Overy gehören: Partner Dr. Helge Schäfer, Senior Associate Daniel Martin Schulz (beide Gesellschaftsrecht), Partnerin Dr. Ellen Braun und Associate Dr. Evelyn Grass (beide Kartellrecht, alle Hamburg). In Vietnam: Partnerin Dao Nguyen, Senior Associate Matthew Williams und Hong Bui (alle Gesellschaftsrecht, alle Ho-Chi-Minh-Stadt) sowie Partner Barry Irwin (Singapur) und Senior Associate Nick Marchica (Sydney, beide Gesellschaftsrecht) und weitere Anwälte in Singapur, Perth und London.

Inhouse-Beratung H.C. Starck: Dr. Jens Grunert (General Counsel), Sian Morris (Senior Counsel) und Philipp Seeland (Counsel).

Masan/Nui Phao wurden von Milbank und YKVN beraten. (tw)

CMS berät synlab bei Übernahme einer Laborgruppe im Baltikum

Die Augsburgener synlab-Gruppe, führender Anbieter von Labordienstleistungen in Europa, erwirbt 100% der Medicap Holding AS vom Private-Equity-Fonds BaltCap sowie weiteren Anteilseignern. Medicap betreibt in Estland, Finnland und Litauen Laboratorien unter den Marken Quattromed und Sorpo. Mit der Akquisition ist das Labornetzwerk künftig in 21 europäischen Ländern sowie der Türkei, Saudi-Arabien und Dubai aktiv. Synlab ist die erste internationale Laborkette, die sich in den baltischen Märkten engagiert. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Ein Team um Lead-Partner Dr. Jacob Siebert hat synlab umfassend bei der Transaktion begleitet. Unterstützt wurde CMS Hasche Sigle durch die finnisch-baltische Anwaltssozietät Borenienus.

Die synlab-Gruppe wurde Ende 2009 unter der Federführung des CMS-Hasche-Sigle-Partners Dr. Udo Simmat durch einen Zusammenschluss dreier Laborketten in Deutschland, Österreich und Italien gebildet und ist seither durch weitere Zukäufe sowie organisch gewachsen. Simmat ist seit langem Berater des weltweit tätigen Private-Equity-Hauses BC Partners, das synlab als Portfoliounternehmen führt. Erst Anfang des Jahres war synlab

mit dem Erwerb der Laborgruppe „Laboratoire Dr. Collard“ in den belgischen Markt eingetreten – ebenfalls mit Unterstützung eines Teams um Jacob Siebert sowie zusätzlich eines Teams um Arnaud Van Oenkel aus dem Brüsseler CMS-Büro.

Zur Medicap Holding gehören die Quattromed HTI in Estland, Quattromed Finnland und Sorpo in Litauen. Die drei Tochtergesellschaften haben in ihren jeweiligen Ländern eine starke Marktposition unter den privaten medizinischen Labors. Der Laborverbund hat mehr als 200 Angestellte und führt pro Jahr mehr als 5 Millionen Labortests für Allgemeinärzte, Krankenhäuser und Privatpatienten durch.

Berater CMS Hasche Sigle: Dr. Jacob Siebert, M&A, Private Equity, Lead-Partner; Dr. Udo Simmat, M&A, Private Equity; Dr. Tobias Schneider, M&A, Private Equity; Dr. Christoph Lächler, M&A, Due Diligence.

Berater Borenienus: Karina Paatsi, Lead-Partner Due Diligence; Peeter Kutman, M&A. (tw)

Ashurst unterstützt pbb Deutsche Pfandbriefbank bei Refinanzierung von Portfolien der Deutschen Annington

Ashurst hat die pbb Deutsche Pfandbriefbank bei der Refinanzierung von zwei Immobilienportfolien von Tochterge- ▶

sellschaften der Deutsche Annington SE beraten. Die unter „Roosevelt“ und „Wilson“ bekannten Portfolien, bestehend aus unter anderem 6.400 Einheiten, sind zwei von insgesamt 18 Teilportfolien des unter dem Namen „Grand“ bekannten Immobilienportfolios der Deutsche Annington SE. Für Roosevelt und Wilson stellt die pbb Deutsche Pfandbriefbank insgesamt 208 Millionen Euro zur Verfügung.

Ashurst beriet unter der Federführung des Frankfurter Finance-Partners Dr. Stephan Kock und des Senior Associates Derk Opitz. Das Team umfasste außerdem Associate Denis Sattler sowie Transaction Manager Kerstin Sponer und Paralegal Emilie Veyran (alle Finance). Steuerliche Aspekte deckte der Partner Heiko Pennedorf (Tax, Frankfurt am Main) ab.

Das Grand-Portfolio umfasste rund 200.000 Immobilien im Wert von mehreren Milliarden Euro. Die zum Erwerb aufgenommenen Verbindlichkeiten wurden 2006 in handelbaren Wertpapieren verbrieft. Die Grand-Verbriefung gilt als bislang größte verbrieftete Immobilienfinanzierung (Commercial Mortgage-backed Securitisation, CMBS) im europäischen Markt und wurde im Juli 2013 vollständig durch die Deutsche Annington zurückgeführt.

Die pbb Deutsche Pfandbriefbank ist eine Spezialbank für die gewerbliche Im-

mobilenfinanzierung und die öffentliche Investitionsfinanzierung. Der Geschäftsschwerpunkt liegt neben Deutschland auf Großbritannien, Frankreich und Skandinavien; darüber hinaus ist die Bank in weiteren europäischen Ländern aktiv. Kerngeschäft ist das Kreditgeschäft: Die Bank nimmt eine wichtige Aufgabe bei der Kreditversorgung der Immobilienwirtschaft wahr und unterstützt die öffentliche Hand mit Finanzierungen für Projekte und Maßnahmen zur Verbesserung der öffentlichen Infrastruktur.

Die Deutsche-Annington-Immobilien-Gruppe gehört mit rund 180.000 eigenen und 30.000 für Dritte verwalteten Wohnungen sowie rund 2.400 Mitarbeitern zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Sie ist deutschlandweit an rund 600 Standorten präsent und bietet kundenorientierte Serviceleistungen an. (tw)

Mayer Brown erneut für Carter Pillar tätig: Erwerb der Assets der Gießerei Kiel GmbH

Mayer Brown hat die Caterpillar Motoren GmbH & Co. KG, eine Tochtergesellschaft des US-amerikanischen Baumaschinenherstellers Caterpillar Inc., beim Erwerb der Assets der Gießerei Kiel GmbH aus der Insolvenz beraten. Mayer Brown hatte Ca-

terpillar bereits beim Verkauf der Gießerei im Jahr 2006 rechtlich begleitet.

Die 1898 gegründete Gießerei mit Sitz in Kiel-Friedrichsort stellt vorwiegend Motorenblöcke und Zylinderköpfe für Großmotoren her. Die Gießerei gehörte zur schwäbischen Gießereigruppe CT (Aalen bei Ulm), die Anfang April für ihre vier Gießereien mit insgesamt rund 800 Mitarbeitern Insolvenz anmelden musste.

Zum Team von Mayer Brown gehörten Christof Gaudig (Federführung, Corporate, Düsseldorf) sowie die Partner Dr. Marius Boewe (Öffentliches Recht, Düsseldorf) und Dr. Jens Peter Schmidt (Kartellrecht, Brüssel), Counsel Isabelle van Sambeck (Employment & Benefits, Frankfurt am Main) und die Associates Dr. Jan Streer und Philipp Jaspers (beide Corporate, Düsseldorf). Die Transaktion wurde inhouse von Dr. Martin Gittermann rechtlich begleitet. (tw)



King & Wood Mallesons und SJ Berwin fusionieren – erste weltweit tätige Kanzlei mit Hauptsitz in Asien entsteht

King & Wood Mallesons und SJ Berwin schließen sich zusammen. Die Fusi-

on wird Auswirkungen haben auf den internationalen Anwaltsmarkt. King & Wood Mallesons ist die einzige internationale Anwaltskanzlei mit Hauptsitz im asiatisch-pazifischen Raum. Durch den Zusammenschluss der führenden Kanzlei im asiatisch-pazifischen Raum und der qualitativ hochwertigen Beratung von SJ Berwin in Europa und dem Nahen Osten wird international tätigen Mandanten eine einzigartige Alternative zu anderen weltweit führenden Kanzleien geboten.

Der Global Managing Partner von King & Wood Mallesons, Stuart Fuller, bezeichnete den Zusammenschluss von King & Wood Mallesons und SJ Berwin als erfolgreiche Weiterentwicklung von KWM, die ihre Marktstellung als weltweit tätige Anwaltskanzlei untermauert: „Wir freuen uns sehr, SJ Berwin an Bord zu haben.

Durch den Zusammenschluss bieten wir unseren bisherigen Mandanten eine erstklassige Beratungsplattform zur Unterstützung ihrer internationalen Expansion. Gleichzeitig bieten wir anderen international tätigen Mandanten den besten Zugang zum asiatischen Markt, da eine weltweit tätige Kanzlei entsteht, die über eine hervorragende, grenzüberschreitende Transaktionspraxis verfügt und Verständnis für kulturelle Zusammenhänge hat. Die Bündelung der Expertise von King



& Wood Mallesons bedeutet für Mandanten einen echten Mehrwert.“

Wang Junfeng, Chairman von King & Wood Mallesons: „Es bestehen zwischen unseren Kanzleien bedeutende Synergien. Wir haben dieselbe/n Werte, Ziele, Mandantenfokussierung und den gleichen unternehmerischen Ansatz. King & Wood Mallesons leistet in Asien seit jeher Pionierarbeit, und der Zusammenschluss mit SJ Berwin untermauert unsere Marktstellung als die weltweit tätige Anwaltskanzlei der Zukunft.“

Der Senior Partner von SJ Berwin, Stephen Kon, ergänzt: „Seit der Gründung zeichnet sich SJ Berwin durch einen ausgeprägten Innovationsgeist aus. Wir waren schon immer bereit, mutige Schritte zu gehen und den Markt herauszufordern. Dieser Zusammenschluss war der logische nächste Schritt für das Netzwerk. Er ermöglicht es unseren Mandanten, Partnern und Mitarbeitern, an dem „Asian Century“ aktiv mitzuwirken. Dabei haben wir die Gelegenheit, die Anwaltskanzlei der Zukunft zu schaffen, die widerspiegelt, was SJ Berwin durch ihre bisherige erfolgreiche Mandatsarbeit erreicht hat.“

Ab dem 01.11.2013 wird das Netzwerk von King & Wood Mallesons zu den 25 führenden Anwaltskanzleien der Welt gehören, mit mehr als 2.700 Anwälten, davon 550 Partnern an 30 Standorten

weltweit, unter anderem in China, Hongkong, Australien, im Vereinigten Königreich, in Kontinentaleuropa, dem Nahen Osten, Japan und den USA. Der Umsatz von KWM liegt bei etwa 1 Milliarde US-Dollar jährlich. Ab November 2013 wird SJ Berwin als vierte Firma Teil von KWM, die als Schweizer Verein organisiert ist. In Großbritannien, Kontinentaleuropa und dem Nahen Osten wird die Firmierung für eine Übergangszeit „King & Wood Mallesons SJ Berwin“ lauten.

Hinweis der Redaktion: In dieser Ausgabe des AnwaltSpiegels erfahren Sie auf S. 16 in einem Interview mit Rüdiger Knopf und Dr. Stefan Krüger, welche Auswirkungen die Megafusion auf das Deutschlandgeschäft und auf die Strategie der bisherigen Sozietät SJ Berwin haben wird. (tw)

Freshfields und Linde: Neue Kreditlinie über 2,5 Milliarden Euro
Freshfields Bruckhaus Deringer hat die Linde AG bei der Vereinbarung einer neuen Kreditlinie in Höhe von 2,5 Milliarden Euro beraten. Der revolvingende Kredit hat eine Laufzeit von fünf Jahren und kann zweimal um jeweils ein Jahr verlängert werden.

Mit der Kreditlinie löst Linde vorzeitig eine bestehende syndizierte Kreditfazili-

tät über 2,5 Milliarden Euro ab, bei deren Vereinbarung Freshfields ebenfalls beraten hatte. Das Freshfields-Team umfasste Yorck Jetter und Dr. Jacqueline Stein-Kaempfe (beide Bank- und Finanzrecht, München). (tw)

Noerr-Standort in Kiew wird als Kooperationsbüro weitergeführt

Zukünftig setzt Noerr in der Ukraine auf eine Kooperation: Seit dem 01.08.2013 wird das Büro in Kiew von einem Team um den bisherigen Kiewer Local Partner Alexander Weigelt unter dem Namen „Nobles“ eigenständig fortgeführt. Neben ihm werden Tatiana Khandazhevskya und Volodymyr Yakubovskyy Führungsverantwortung übernehmen. Die neue Einheit wird künftig eng mit Noerr zusammenarbeiten.

Für die Mandanten der Kanzlei soll sich wenig ändern: „Die enge Kooperation mit Noerr garantiert eine reibungslose Weiterführung der bisherigen Mandatsarbeit“, so Alexander Weigelt. Er ist seit mehreren Jahren als Anwalt in der Ukraine tätig und war in viele Transaktionen in der Region eingebunden. „Neben Alexander Weigelt wird der größte Teil des Kiewer Noerr-Teams weiter vor Ort tätig sein“, ergänzt Dr. Mansur Pour Rafsendjani, der den Standort bislang leitete.

Rafsendjani wird zukünftig vom Standort München aus zusammen mit Dr. Bärbel Sachs (Berlin) die neue Einheit International Trade leiten. Darüber hinaus wird er weiterhin als Ansprechpartner für den ukrainischen Markt zur Verfügung stehen.

Unter den internationalen Wirtschaftskanzleien unterhält Noerr eines der größten Netzwerke in Mittel- und Osteuropa mit Büros in Bratislava, Budapest, Bukarest, Moskau, Prag und Warschau. „Unsere Aufstellung in den Märkten in Mittel- und Osteuropa ist ein klarer Wettbewerbsvorteil. Wir begleiten regelmäßig große Unternehmen – insbesondere aus dem DAX-Bereich – bei ihren Investitionen in dieser Region“, sagt Kosprecher Dr. Alexander Ritvay. „In der Ukraine sind wir aufgrund der äußeren Rahmenbedingungen zu der Überzeugung gelangt, dass künftig eine Kooperation die sinnvollste Lösung ist. Die Fortführung des Büros durch das bisherige Noerr-Team gewährleistet weiterhin den hohen Service- und Qualitätsstandard.“ (tw)





Veranstaltungen

9. Leadership-Kolloquium: Das „Wacken“ des Kanzleimanagements

Einige Großstädte haben sich in den letzten Jahren zum Nabel des Kanzleimanagements entwickelt. Zu den einschlägigen Veranstaltungen – ob nun offen oder in geheimen Zirkeln – pilgern die Managing Partner, COOs, Direktoren und Manager der bekannten Marken bevorzugt in die einschlägigen Locations in Düsseldorf, Köln, Bonn und Frankfurt am Main.

Ob dies nun eher an der Nähe zu den Nervenzentren vieler deutscher Wirtschaftskanzleien oder an der bewusst gewählten Distanz zum Politikbetrieb in Berlin liegt, mag jeder für sich interpretieren. Zumindest ist aber bisher keine Trendwende festzustellen, nur weil die Bundesjustizministerin nun doch noch in der laufenden Legislaturperiode die PartGmbH auf den Weg gebracht hat (siehe dazu Hartung, in: Deutscher AnwaltSpiegel 13/2013).

Auch am 27.09.2013 werden sich wieder viele Kanzleimanager im Kölner Umland treffen, und zwar im Grandhotel Schloss Bensberg. In Anspielung auf ein alljährliches Open Air Festival für Heavy-

Metal-Fans bezeichnete ein Kollege diese noble Location schon einmal als „Wacken für Kanzleimanager“; nun ja.

Je nach Gusto kann man sich dort dieses Mal ein Drei-Gänge-Menü zusammenstellen, beginnend mit der Hauptversammlung der Deutschen Gesellschaft für Professional Service Firms (DGPSF), gefolgt von dem 9. Leadership-Kolloquium der AWUS Managementberatung und abgerundet durch die erstmalige Verleihung des „Management-Taktstocks“. Der Deutsche AnwaltSpiegel ist exklusiver Medienpartner dieser hochkarätigen Veranstaltung.

Während die Hauptversammlung der DGPSF deren Mitgliedern vorbehalten ist, ist die Teilnahme an dem anschließenden Leadership-Kolloquium gegen Entgelt möglich. Und das Geld ist im wahrsten Sinne des Wortes gut angelegt, denn das Thema „Vergütung und Gewinnverteilung in Professional Service Firms – Kitt und Sprengstoff jeder Sozietät“ ist höchst aktuell, zudem versprechen die Referenten interessante Analysen und Ideen. Es sind: Dr. Heinz Evers (Unternehmensberater, Schwerpunkt Vergütungsfragen), Stefan Lami (Steuerberater, Unternehmensberater, Schwerpunkt Coaching, Strategien, Honorare), Thomas Werner (Berater Professional Service Industry), Dr. Michael Kutschera (Partner Binder Grösswang,

Wien), Carl Erik Koehler (Gründungspartner Konilus Partnerschaftsgesellschaft) und Michael Lorenz (Geschäftsführer grow.up Managementberatung).

Im Rahmen eines Galadiners verleiht die DGPSF am Abend dann erstmals den „Ehrenpreis für besondere Leistungen in Leadership und Management von Professional Service Firms“. Diese Auszeichnung hat die Form eines „Management-Taktstocks“, der von dem Künstler Philipp Heinisch gestaltet und von der STP Informationstechnologie AG gesponsert wird. Die Verleihung wird moderiert von Prof. Dr. Thomas Wegerich, Laudator ist Markus Hartung, zugleich Beiratsmitglied der DGPSF.

Wer jetzt den entsprechenden „Hunger“ verspürt, sollte sich schleunigst das ganze Menü im Detail ansehen, und zwar unter diesem [Link](#).

Christian Pothe, Buse Heberer Fromm, Hamburg



Personal

Weiterer Ausbau in Brüssel: Führender Kartellrechtler wechselt zu Latham & Watkins

Latham & Watkins LLP verstärkt erneut ihr Büro in Brüssel. Der neue Partner Prof. Dr. Sven Völcker kommt von Wilmer Hale. Er

verfügt über umfassende Erfahrung in der Beratung im europäischen Kartellrecht sowie bei Fusionskontroll- und Missbrauchsverfahren. Völcker gilt als einer der führenden Rechtsanwälte im Bereich der Fusionskontrolle und berät seit 17 Jahren in komplexen, grenzüberschreitenden Verfahren. Unter anderem verfügt er über detaillierte Branchenkenntnisse im Luftverkehr und in der Hightechindustrie. Zudem vertritt er regelmäßig Unternehmen vor den EU-Gerichten in Luxemburg.

„Wir freuen uns, mit Sven Völcker einen Partner mit Renommee, Expertise und unternehmerischem Engagement zu gewinnen. Er kann auf außerordentliche Erfolge bei der Beratung von Mandanten in komplexen Verfahren zurückblicken. Er ergänzt unsere Praxis perfekt“, kommentiert Jean Paul Poitras, Office Managing Partner bei Latham & Watkins in Brüssel.

Erst vor zwei Wochen verkündete Latham & Watkins den Wechsel von Partner Lars Kjølbye zum Brüsseler Büro. Kjølbye ist einer der führenden Anwälte im Bereich der Missbrauchskontrolle, insbesondere im Energie- und Hochtechnologiesektor. Der Wechsel von Völcker und Kjølbye zu Latham & Watkins bedeutet eine wesentliche Erweiterung des Kartellrechtsteams der Sozietät und verspricht erhebliche Synergien infolge der globalen Plattform der amerikanischen Kanzlei. ►

Michael Egge, Global Co-Chair für Antitrust & Competition: „Die Ergänzung unserer europäischen und weltweiten Kartellrechtspraxis durch diese beiden hochkarätigen Partner macht unseren Anspruch deutlich, für die komplexesten Verfahren eine der ersten Adressen zu sein.“

„Latham & Watkins gehört in allen Bereichen des Kartellrechts und in allen wichtigen Jurisdiktionen zu den absoluten Spitzenkanzleien. Ich freue mich sehr, zu diesem Team zu wechseln, und darauf, meinen Teil zum weiteren Wachstum der Praxis und der Kanzlei beizutragen“, sagt Völcker. (tw)

Vorsitzender Richter am BFH Prof. Dr. habil. Heinrich Weber-Grellet tritt in den Ruhestand

Ende Juli 2013 ist der Vorsitzende Richter am Bundesfinanzhof Prof. Dr. habil. Heinrich Weber-Grellet in den Ruhestand getreten. Weber-Grellet begann seine Laufbahn im November 1977 in der Finanzverwaltung des Landes Nordrhein-Westfalen. Nach mehrjähriger Tätigkeit bei verschiedenen Finanzämtern im Bezirk der Oberfinanzdirektion Münster wurde er 1982 für zwei Jahre als wissenschaftlicher Mitarbeiter an den BFH abgeordnet. Von dort wechselte er als Richter an das

Finanzgericht Münster, dem er bis zu seiner Ernennung zum Richter am BFH im Mai 1990 angehörte.

Dort war Weber-Grellet zunächst für einige Monate Mitglied des X. Senats, bevor er im Jahr 1991 in den neu errichteten XI. Senat mit Zuständigkeiten für die ertragsteuerliche Behandlung von Freiberuflern und Gewerbetreibenden wechselte. Mit seiner Ernennung zum Vorsitzenden Richter am BFH im Juni 2007 übernahm er die Leitung des X. Senats, der sich im Wesentlichen mit der Besteuerung von Einzelgewerbetreibenden und der Alterseinkünfte befasst.

In den mehr als 23 Jahren seiner revisionsrichterlichen Tätigkeit hat Prof. Dr. habil. Weber-Grellet weitreichenden Einfluss auf die Rechtsprechung beider Fachsenate ausgeübt und deutliche Spuren hinterlassen. Gleiches gilt für den Großen Senat, dem er seit 2005 angehört. Neben seiner richterlichen Tätigkeit hat er sich in vielen unterschiedlichen Funktionen engagiert. Von 2005 bis 2012 war er Mitglied im Präsidium, von 2009 bis 2012 Mitglied im Präsidialrat des Gerichts, viele Jahre überdies Vorsitzender des Vereins der Richterinnen und Richter am BFH. Der Fachwelt ist Weber-Grellet durch zahlreiche Beiträge in Fachzeitschriften und seine Mitarbeit an Standardkommentaren bekannt. Seit 2005 ist er außerplan-

mäßiger Professor an der Universität Münster. (tw)

Allen & Overy verstärkt Immobilienrecht: Dr. Jochen Scheel kommt von Paul Hastings

Allen & Overy LLP baut ihre Corporate-Praxis weiter aus und nimmt den Immobilienrechtler Dr. Jochen Scheel als Partner in ihrem Frankfurter Büro auf. Er kommt von Paul Hastings, wo er den Bereich Immobilienrecht aufgebaut und fast neun Jahre als Partner geleitet hat. Das genaue Eintrittsdatum steht noch nicht fest.

„Mit Jochen Scheel gewinnen wir einen im Markt sehr erfolgreichen und anerkannten Experten für Immobilienrecht, der die Kenntnisse und die Erfahrung besitzt, unsere herausragende Immobilienrechtspraxis hierzulande weiter auszubauen“, sagt Dr. Neil George Weiland, Senior Partner von Allen & Overy Deutschland. „Dabei wird er eng mit unserem hochkarätigen Team aus Finanzierungs-, M&A-, Fonds-, Steuerrechts- und Private-Equity-Spezialisten zusammenarbeiten.“

Dr. Jochen Scheel (47) ist ein erfahrener Immobilienrechtler, der zahlreiche Investoren aus dem Nahen Osten, den USA, Großbritannien und aus Deutschland beim Verkauf, Erwerb und bei der Entwicklung von Gewerbeimmobilien

sowie Retail- und Wohnimmobilienportfolios beraten hat. Nach einem Studium der Betriebswirtschaftslehre absolvierte Jochen Scheel sein Jurastudium, erwarb einen LL.M. an der Universität von Michigan und wurde 2010 zum Notar in Frankfurt am Main ernannt. Zudem arbeitet er als Dozent an den juristischen Fakultäten der Universitäten von Heidelberg und Münster.

Zu den Motiven für seinen Wechsel erklärt er: „Mein Weggang ist eine Entscheidung für Allen & Overy und das einzigartige internationale Netzwerk mit hervorragenden Immobilienrechtlern und -finanzierern. Für mich ist es reizvoll, in diesem Umfeld meine Erfahrung bei der Entwicklung einer erfolgreichen Praxis einzubringen.“ (tw) ◀

Die nächste Ausgabe des Deutschen AnwaltSpiegels erscheint am 21. August 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 Klowait**

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

juergen.klowait@eon.com

**Georg Kordges**

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

georg.kordges@arag.de

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

GE Germany, General Counsel, Frankfurt am Main

Hannes.Meckel@ge.com

**Martin Mildner**

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

martin.mildner@ottogroup.com

**Weitere Fachbeiräte
auf der Folgeseite**



**Peter Nägele**

Siemens AG, General
Counsel Energy Sector,
Erlangen

peter.naegele@siemens.com

**Dr. Klaus Oppermann**

Gewerblicher Rechts-
schutz Volkswagen AG,
Wolfsburg

klaus.oppermann@volkswagen.de

**Kurt L. Frhr. von Poelnitz**

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

vonpoelnitz@uk.ibm.com

**Melanie Poepping, MBA**

Deutsche Bank AG,
Frankfurt am Main

melanie.poepping@db.com

**Dr. Ute Rajathurai**

Bayer Business Services
GmbH, Attorney at Law,
Leverkusen

ute.rajathurai@bayer.com

**Frederick Schönig**

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

frederick.schoenig@aareal-bank.com

**Christian Steinberger**

VDMA, Leiter Rechtsab-
teilung, Frankfurt am Main

christian.steinberger@vdma.org

**Dr. Martin Wagener**

AUDI AG, Leiter Zentraler
Rechtsservice/General
Counsel, Ingolstadt

martin.wagener@audi.de

**Dr. Klaus-Peter Weber**

Goodyear Dunlop Tires
GmbH, Leiter der
Rechtsabteilung, Hanau

kp_weber@hotmail.com

**Heiko Wendel**

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

heiko.wendel@leoni.com

**Dr. Matthias Wiedenfels**

STADA Arzneimittel AG,
Vorstand für Unternehmens-
entwicklung & 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; Recommend 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.