

Mandanteninformation

zu aktuellen Rechtsentwicklungen

November 2006

Real Estate Investment Trust (REIT) – Stärkung des Immobilien- und Finanzstandorts Deutschland	1
Steuerliche Erleichterung der Unternehmensnachfolge?	3
Limited vs. GmbH: 1:1	4
Vermögensschutz für die Familie durch das liechtensteinische Konkursprivileg – eine Option auch für deutsche Unternehmer?	6
TUG und EHUG – Änderungen für börsennotierte Gesellschaften und ihre Aktionäre	7
Reparaturen nicht ausgeschlossen?	
Neues zur steuerlichen Anerkennung von Verträgen zwischen Angehörigen	9
Unternehmenskauf – Pflicht zur Durchführung einer Due Diligence	10
Cash-Pooling-Systeme bleiben trotz MoMiG auch künftig problematisch	11
Und es geht doch – Aufrechnung gegen Verlustausgleichsansprüche im GmbH-Vertragskonzern	12
Risiken lauern überall – persönliche Haftung des Geschäftsführers für Markenverletzungen der GmbH	13
Die Marke – Eine Waffe, die erst geladen werden muss	15
Betriebsübergänge: Bundesarbeitsgericht konkretisiert Anforderungen an ordnungsgemäße Unterrichtung der Arbeitnehmer	16
Kartellrecht nach der 7. GWB-Novelle – Chancen und Risiken für den Mittelstand	17
Etappenbericht Vergaberechtsreform – Novellierung der Vergabeverordnung zum 1. November in Kraft getreten	18
In eigener Sache	20

Real Estate Investment Trust (REIT) – Stärkung des Immobilien- und Finanzstandorts Deutschland

Bereits seit geraumer Zeit wird von der Immobilien- und Finanzwirtschaft die gesetzliche Einführung von **deutschen Real Estate Investment Trusts** („G-REITs“) gefordert, die es in ähnlicher Form bereits in vielen anderen Ländern gibt.

Die Bundesregierung hat nunmehr am 2. November 2006 den **Regierungsentwurf** eines Gesetzes über deutsche Immobilien-Aktiengesellschaften mit börsennotierten Anteilen (REIT-Gesetz) vorgelegt. Das Inkrafttreten des Gesetzes ist

bereits zum **1. Januar 2007** geplant. Das REIT-Gesetz soll der Stärkung des deutschen Immobilien- und Finanzmarkts durch Schaffung eines breiten Publikumskreises zugänglichen, international bekannten und anerkannten Instruments zur indirekten Immobilienanlage dienen. Auf Druck des linken SPD-Flügels, der eine Gefährdung des Mieterschutzes befürchtete, dürfen jedoch sog. „Bestandsmietwohnimmobilien“, d. h. Immobilien, die vor dem 1. Januar 2007 erbaut wurden und überwiegend Wohnzwecken dienen, nicht von REITs gehalten werden.

Die Einführung des deutschen REIT soll nach der Intention des Gesetzgebers nicht nur in- und ausländischen Investoren eine Möglichkeit zur **Platzierung ihrer Immobilienportfolien** am deutschen Kapitalmarkt verschaffen, sondern auch deutschen Unternehmen mit Immobilienbesitz eine Möglichkeit zur **steuerbegünstigten Mobilisierung ihrer Betriebsimmobilien** im Wege des Sale-and-lease-back eröffnen.

Beim REIT handelt es sich um einen besonderen Status, der einer Aktiengesellschaft unter bestimmten, im REIT-Gesetz festgelegten Voraussetzungen zuerkannt wird und der zur Folge hat, dass die Gesellschaft **von der Körperschaft- sowie von der Gewerbesteuerpflicht befreit** ist. Die Gesellschaft muss nach dem Regierungsentwurf mindestens 90% ihres Gewinns an die Aktionäre ausschütten, die die Kapitalerträge zu versteuern haben. Auf die Dividenden soll eine Kapitalertragsteuer in Höhe von 25% erhoben werden. Um sicherzustellen, dass die Besteuerungsmöglichkeit ausländischer Investoren nicht aufgrund des (in Doppelbesteuerungsabkommen enthaltenen) sog. „Schachtelprivilegs“ entfällt, sieht das REIT-Gesetz vor, dass kein Anleger 10% oder mehr der REIT-Aktien halten darf (**Höchstbeteiligungsquote**). Als Anreiz für die Veräußerung von Betriebsimmobilien an einen REIT soll eine bis Ende 2009 befristete Begünstigung bei der Besteuerung des Veräußerungsgewinns durch eine Halbierung des Wertansatzes geschaffen werden (**Exit Tax**).

Nach dem Gesetzesentwurf ist die Erlangung des REIT-Status an bestimmte **Voraussetzungen** geknüpft. Hierzu gehört zunächst, dass sich der **Unternehmensgegenstand** der Aktiengesellschaft darauf beschränkt, in- und ausländische Immobilien mit Ausnahme von Bestandsmiet-

wohnimmobilien zu erwerben, zu halten, zu verwalten und zu veräußern. Die Gesellschaft darf zwar Immobilien verkaufen, jedoch **keinen Handel mit Immobilien** treiben. Das **Grundkapital** der Gesellschaft muss **mindestens EUR 15 Mio.** betragen und in stimmberechtigte Stückaktien gleicher Gattung aufgeteilt sein. Zudem fordert der Gesetzesentwurf, dass sich der Sitz und die Geschäftsleitung der Gesellschaft in Deutschland befinden. Weitere Voraussetzungen für die Erlangung des REIT-Status sind die **Börsennotierung** der Aktien der Gesellschaft in Deutschland oder einem anderen EU- oder EWR-Mitgliedstaat sowie die Eintragung als REIT-AG in das Handelsregister.

Der Gesetzesentwurf stellt bestimmte **Anforderungen** an das **Vermögen**, die **Erträge** und an **Kreditaufnahmen** der Gesellschaft. So muss das Vermögen der Gesellschaft zu mindestens 75% aus Immobilien bestehen und mindestens 75% der Bruttoerträge der Gesellschaft müssen aus der Vermietung, der Verpachtung, dem Leasing und der Veräußerung von unbeweglichem Vermögen stammen. Kredite darf der REIT nur aufgrund ausdrücklicher Ermächtigung der Satzung aufnehmen, wobei die Kredite der Gesellschaft 60% des Gesellschaftsvermögens nicht übersteigen dürfen.

Überdies verlangt der Gesetzesentwurf, dass sich bei Börsenzulassung mindestens 25% und später dauerhaft mindestens 15% der Aktien der Gesellschaft im Streubesitz befinden. Die REIT-AG hat die Streubesitzquote ihrer Aktionäre jährlich der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) mitzuteilen, die bei Unterschreiten der **Mindeststreubesitzquote** das Bundeszentralamt für Steuern benachrichtigt.

Fazit:

Nachdem man in den vergangenen Jahren auf der Stelle getreten ist, nimmt das Thema deutscher REIT nun konkrete Gestalt an. Die bisher im Zentrum stehende Diskussion um die Sicherung der deutschen Besteuerung scheint nunmehr geklärt. Die wegen politischer Wider-

stände erfolgte Ausnahme von sog. „Bestandsmietwohnimmobilien“ aus dem Gesetzesentwurf ist zu bedauern, da sie zu einer Abwanderung der auf Wohnimmobilien spezialisierten Immobiliengesellschaften ins Ausland führen wird.

Dr. Guido Quass, Rechtsanwalt

Christiane Stoye-Benk, Württ. Notariatsassessorin

Roman Becker, Rechtsanwalt

Steuerliche Erleichterung der Unternehmensnachfolge?

Am 25. Oktober 2006 beschloss das Bundeskabinett nach monatelangen Diskussionen überraschend den „Entwurf eines Gesetzes zur Erleichterung der Unternehmensnachfolge“. Das Gesetzgebungsverfahren soll im ersten Quartal 2007 abgeschlossen sein, das Gesetz rückwirkend zum 1. Januar 2007 in Kraft treten. Der Gesetzesentwurf sieht folgende wesentliche Neuregelungen vor:

Nach zehn Jahren keine Erbschaftsteuer

Die Unternehmensnachfolge soll von der Erbschaft- und Schenkungsteuer entlastet werden. Die auf produktiv eingesetztes Vermögen entfallende Steuer wird über einen Zeitraum von 10 Jahren zinslos gestundet. Die gestundete Steuer erlischt in 10 Jahresraten, nach 10 Jahren entfällt also die Steuer gänzlich. Die Entlastung setzt voraus, dass der Nachfolger das übergebene Unternehmen über 10 Jahre in einem nach dem Gesamtbild der wirtschaftlichen Verhältnisse vergleichbaren Umfang fortführt.

Entlastung ausschließlich für produktives Vermögen

Entlastet wird künftig in erster Linie das Vermögen, das der Produktion von Waren und der Erbringung von Dienstleistungen dient. Vermögenswerte wie beispielsweise Bankguthaben oder sonstiges Kapital sowie Immobilien, die nicht betriebsnotwendig sind, werden hingegen nicht begünstigt,

sondern sofort in voller Höhe besteuert. Durch die Gesetzesänderungen soll verhindert werden, dass steuerpflichtige Vermögensgegenstände des Privatvermögens (insbesondere privates Immobilienvermögen) zur Vermeidung etwaiger Erbschaft- oder Schenkungsteuer in Betriebsvermögen überführt werden. Als Folge wird eine Begünstigung künftig nicht mehr gewährt, soweit Geldanlagen und Grundstücke in gewerblich geprägte Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften eingebracht werden und nicht einem operativen Betrieb dienen.

Entfall von Freibetrag, Bewertungsabschlag und Tarifbegünstigung

Im Gegenzug zur Stundung und ggf. zum Entfall der Erbschaft- oder Schenkungsteuer werden der bisherige Freibetrag in Höhe von EUR 225.000,00 sowie der Bewertungsabschlag in Höhe von 35% des Werts des geschenkten oder vererbten Betriebsvermögens abgeschafft. Dagegen wird eine Freigrenze in Höhe von EUR 100.000,00 neu geschaffen, um den Übergang einer Vielzahl kleinerer Unternehmen wie Kleinhandel und Handwerker steuerfrei zu ermöglichen.

Verfassungsgerichtsurteil wird abgewartet

Endgültig beschlossen werden soll die Reform von Bundestag und Bundesrat im ersten Quartal kommenden Jahres. Das Parlament soll dadurch die Möglichkeit erhalten, die anstehende Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zur Verfassungsmäßigkeit der Erbschaftsteuer im Zusammenhang mit der Bewertung von Immobilien- und Betriebsvermögen in den Entwurf der Regierung einzuarbeiten. In Kraft treten soll das Gesetz dann rückwirkend zum 1. Januar 2007. Das bedeutet, dass die geänderten Vorschriften verbindlich für Besteuerungszeitpunkte nach Verkündung des Gesetzes gelten. Auf Antrag des Steuerpflichtigen sollen die neuen Vorschriften über die Stundung und das Erlöschen der Steuer auf begünstigtes Vermögen jedoch bereits ab dem 1. Januar 2007 anwendbar sein.

Gestaltungsalternativen schwinden

Aus heutiger Sicht kann nicht mit Bestimmtheit gesagt werden, wann die Reform zur Unternehmensnachfolge kommt und wie sie letztlich exakt ausgestaltet sein wird. Eines kann jedoch schon jetzt gesagt werden: die Übertragung von so genanntem nicht-produktiven Vermögen auf die nächste Generation ist heute schenkungsteuerlich günstiger, als sie in Zukunft sein wird. Dies gilt insbesondere für die Fälle, in welchen nicht produktives Vermögen

in gewerblich geprägte Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften eingebracht wird. Wer sich heute mit dem Gedanken trägt, insbesondere privates Vermögen an die nächste Generation weiterzugeben – ggf. unter Ausnutzung von Freibetrag und Bewertungsabschlag – der sollte diese Entscheidung zeitnah mit seinen Beratern erörtern. Die steuerlichen Auswirkungen nach geltender und zu erwartender künftiger Rechtslage können erheblich auseinander liegen. Daneben kann es für Unternehmer zweckmäßig sein, aufgrund des nun vorliegenden Gesetzesentwurfes prüfen zu lassen, welche Auswirkungen das anstehende Gesetz auf die Übertragung seines unternehmerisch gebundenen Vermögens hat.

Fazit:

Die Reform der Erbschaftsteuer ist auf dem Weg. Die auf den ersten Blick verlockende Aussicht auf Erlass der Erbschaftsteuer bei Übertragung eines Unternehmens auf die nächste Generation kann auf den zweiten Blick erhebliche nachteilige steuerliche Folgen haben. Folgt man der Gesetzesüberschrift, so kommt es künftig zu einer Erleichterung; aber eben nicht in jedem Fall.

Rudolf Bezler, Rechtsanwalt und Notar
Dr. Torsten G. Lörcher, Rechtsanwalt

Limited vs. GmbH: 1:1

Das GmbH-Recht ist seit 1980 nahezu unverändert geblieben. Dies soll sich bald ändern, riskiert doch die GmbH, sich den Rang durch europäische Konkurrenzgesellschaftsformen, insbesondere die englische Limited, ablaufen zu lassen. Der Gesetzgeber bereitet nunmehr eine umfassende Modernisierung des GmbH-Rechts vor.

Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen, kurz „MoMiG“ heißt das Projekt, das seit 29. Mai 2006 als Referentenentwurf des

Bundesjustizministeriums vorliegt. Nach gegenwärtiger Planung sollen die Änderungen zum 1. Oktober 2007 in Kraft treten.

Erklärtes Ziel der Reform ist es, die Rechtsform der GmbH – auch im internationalen Vergleich – für den deutschen Mittelstand attraktiver zu machen und so den Wirtschaftsstandort Deutschland zu stärken.

Schwerpunkte des Gesetzesentwurfs sind:

- die Beschleunigung und Erleichterung von GmbH-Gründungen;
- der Ausgleich von Nachteilen der deutschen GmbH im internationalen bzw. europäischen Wettbewerb der Rechtsformen;
- die Bekämpfung von Missbräuchen, wie z. B. von sog. unrechtmäßigen „Firmenbestattungen“.

1. Beschleunigung und Erleichterung der Gründung einer GmbH

a) Erleichterung der Kapitalaufbringung

Mit der Herabsetzung des **Mindeststammkapitals** auf **EUR 10.000,00** (von dem zu Beginn nur die Hälfte aufzubringen ist) soll die Attraktivität der Rechtsform der deutschen GmbH gegenüber ausländischen Rechtsformen wie der englischen „Limited“ erhöht, gleichzeitig aber eine gewisse Seriösitätsschwelle beibehalten werden. Bei der Gründung von 1-Mann-GmbHs wird zukünftig auf die Stellung von Sicherheiten für den noch nicht erbrachten Teil der Bar-einlage verzichtet.

b) Erleichterung der Übertragung von Geschäftsanteilen
Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass jeder Geschäftsanteil nur noch auf einen Betrag von **mindestens 1,00 Euro** lauten muss, sodass Geschäftsanteile künftig einfacher gestückt werden können. Das Verbot, bei der Errichtung der Gesellschaft **mehrere Geschäftsanteile zu übernehmen**, sowie das Verbot, **mehrere Anteile oder Teile von Anteilen gleichzeitig an denselben Erwerber zu übertragen**, sollen fallen.

c) Beschleunigung der Registereintragung

Die Eintragung der Gesellschaft ins Handelsregister wird künftig nicht mehr von der Vorlage einer evtl. erforderlichen **gewerblichen Genehmigung des Unternehmensgegenstands** abhängig gemacht. Die für die Anmeldung erforderlichen Unterlagen sollen künftig elektronisch an das Handelsregister übermittelt werden. Einzelheiten sind in dem bereits verabschiedeten Gesetz über das elektronische Handels- und Unternehmensregister (EHUG) geregelt.

2. Erhöhung der Attraktivität der GmbH

Die beim Handelsregister geführte **Gesellschafterliste** bekommt eine besondere Bedeutung. Geknüpft an die Eintragung eines Gesellschafters in die Gesellschafterliste soll künftig – **ähnlich dem Grundbuch** – auch der **gutgläubige Erwerb von Geschäftsanteilen** möglich sein.

Nach dem Gesetzesentwurf soll zukünftig auch die **Verlegung des Verwaltungssitzes ins Ausland** möglich sein, wenn eine ladungsfähige inländische Geschäftsanschrift beibehalten wird, die im Handelsregister einzutragen ist.

Der Gesetzesentwurf kommt zudem wichtigen Forderungen der Praxis entgegen. Er sieht u. a. eine Regelung zur **Sicherung des Cash-Pooling** und eine **Vereinfachung des Eigenkapitalersatzrechts (§§ 30 ff. GmbHG)** vor.

Die Finanzierung der GmbH wird künftig einfacher strukturiert, da **nicht mehr zwischen „kapitalersetzenden“ und „normalen“ Gesellschafterdarlehen unterschieden** werden soll. Vielmehr tritt eine **insolvenzrechtliche Lösung** an die Stelle der bisherigen §§ 30 ff. GmbHG. **Im Insolvenzfall** sollen künftig alle **Darlehen**, die von **geschäftsführenden Gesellschaftern oder von Gesellschaftern** mit einer Beteiligung am Haftkapital von **mindestens 10%** an die Gesellschaft ausgereicht sind, **nachrangig** sein. Wurden solche Darlehen binnen eines Jahres vor der Insolvenz der Gesellschaft zurückgezahlt, so können sie künftig zurückgefordert werden.

3. Bekämpfung von Missbräuchen

Fälle sog. **Firmenbestattungen** zur Umgehung eines geordneten Insolvenzverfahrens sollen nach dem Gesetzesentwurf künftig dadurch verhindert werden, dass in das Handelsregister eine zustellungsfähige Geschäftsanschrift eingetragen werden muss.

Im Fall der Geschäftsführerlosigkeit der GmbH werden in Zukunft die Gesellschafter zur rechtzeitigen Insolvenzantragsstellung verpflichtet.

Fazit:

Die sog. MoMiG-Reform ist zu begrüßen. Die Herabsetzung des Stammkapitals auf EUR 10.000,00, die Erleichterung von 1-Mann-GmbH-Gründungen, die Vereinfachung der Übertragbarkeit von GmbH-Geschäftsanteilen, die kleinere Stückelung von GmbH-Geschäftsanteilen und die Möglichkeit des gutgläubigen Erwerbs von Anteilen machen die Rechtsform GmbH attraktiver. Das völlig

undurchsichtige Dickicht des Rechts der Kapitalerhaltung und Gesellschafterdarlehen wird entschlackt.

Das MoMiG zeigt: Internationaler Druck macht es möglich. Der Siegeszug der englischen Limited lässt sich nur mit vergleichbaren Anreizen der deutschen GmbH aufhalten. Die weitere Rechtsentwicklung bleibt spannend.

Dr. Axel Klumpp, Rechtsanwalt
Jochen Stockburger, Rechtsanwalt

Vermögensschutz für die Familie durch das liechtensteinische Konkursprivileg – eine Option auch für deutsche Unternehmer?

Selbstständige Unternehmer stehen in Deutschland häufig vor der Frage, wie sie im Fall ihrer Insolvenz die Familie absichern können. Einen Vermögensschutz für die Familie kennt das deutsche Recht nicht, sodass im Fall der **Insolvenz grundsätzlich alles zur Insolvenzmasse** gezogen wird.

In **Liechtenstein** ist dies **anders**. Wenn der Unternehmer dort einen Lebensversicherungsvertrag abschließt und seinen Ehegatten oder seine Nachkommen als Begünstigte einsetzt, kann dieser **Versicherungsanspruch** grundsätzlich weder im Rahmen einer Einzelzwangsvollstreckung gepfändet noch in die Insolvenzmasse einbezogen werden.

So mancher deutsche Unternehmer mag sich fragen, ob dieses sog. **Konkursprivileg** auch für ihn nutzbar ist. Gemäß § 35 der deutschen Insolvenzordnung (InsO) erfasst das Insolvenzverfahren zwar grundsätzlich das Vermögen des Schuldners weltweit, nach § 36 InsO sind aber diejenigen Gegenstände von der Insolvenz ausgenommen, die nicht der Zwangsvollstreckung unterliegen. Somit stellt sich die Frage, inwieweit im Ausland befindliche Gegenstände von

der Zwangsvollstreckung frei sind. Das Gesetz schweigt hierzu. Die herrschende Auffassung, insbesondere der Bundesfinanzhof, plädiert dafür, die Pfändbarkeit ausländischen Vermögens nach dem Recht des Staates zu beurteilen, in dem sich dieses Vermögen befindet. Bei einer Forderung ist dies nach überwiegender Meinung dort, wo der Schuldner dieser Forderung seinen Gerichtsstand hat.

Schließt nun der Unternehmer einen **Lebensversicherungsvertrag mit einem liechtensteinischen Versicherer** ab, kann er danach in den Genuss des **liechtensteinischen Konkursprivilegs** kommen. Denn: da der Versicherer seinen Sitz in Liechtenstein hat und somit die Forderung aus der Lebensversicherung in Liechtenstein belegen ist, käme für die Frage der Pfändbarkeit des Versicherungsanspruchs liechtensteinisches Recht und damit auch das Konkursprivileg zur Anwendung. In diese Versicherung kann er sein in Deutschland befindliches Wertpapierdepot als Einmaleinlage einbringen.

Nach herrschender Rechtsauffassung greift also im Fall der Insolvenz des Unternehmers der liechtensteinische

Vermögensschutz und scheidet ein Zugriff des Insolvenzverwalters auf den Versicherungsanspruch aus. Wenngleich auch Gegenstimmen zu dieser herrschenden Rechtsmeinung existieren, bietet doch der Abschluss einer Lebensversicherung in Liechtenstein derzeit zumindest eine **handfeste Chance auf Konkursicherung**, die dem Unternehmer in Deutschland so nicht zur Verfügung steht.

Besonders interessant ist dabei folgende Gestaltung: Der Vermögensschutz setzt nicht zwingend auch eine Vermögensverwaltung des eingebrachten Depots in Liechtenstein voraus. Der liechtensteinische Versicherer kann vielmehr einen anderen, z. B. die Hausbank des Unternehmers, mit

der Vermögensverwaltung des eingebrachten Depots beauftragen. So kann der Unternehmer über den Umweg des liechtensteinischen Versicherers die **ihm bekannte, in Deutschland ansässige Bank für seine Vermögensverwaltung beibehalten**.

Das liechtensteinische Konkursprivileg kann jedoch nicht dazu dienen, Insolvenz-Anfechtungstatbestände zu umgehen. Erfolgt die Begünstigung des Ehegatten oder der Nachkommen in Gläubigerbenachteiligungsabsicht oder innerhalb von vier Jahren vor Insolvenzeröffnung, hilft auch der liechtensteinische Vermögensschutz nicht weiter.

Fazit:

Für Unternehmer, die ihre Familie im Fall ihrer Insolvenz absichern wollen, kann der Abschluss einer **Lebensversicherung mit einem liechtensteinischen Versicherer** eine interessante Anlageform sein. Der Unternehmer kann sein Wertpapierdepot wie zuvor von seiner Hausbank ver-

walten lassen, erhält aber durch die Zwischenschaltung eines Lebensversicherungsvertrags mit dem liechtensteinischen Versicherer die **handfeste Chance auf eine für seine Familie konkurssichere Anlage**.

Dr. Christoph Winkler, Rechtsanwalt

TUG und EHUG – Änderungen für börsennotierte Gesellschaften und ihre Aktionäre

Durch das **Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (TUG)**, das derzeit als Regierungsentwurf vorliegt, werden sich ab dem **20. Januar 2007** erhebliche Änderungen des **Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG)** und des Handelsgesetzbuches (HGB) ergeben, die für Emittenten von Aktien im amtlichen oder geregelten Markt und für deren Aktionäre von erheblicher Bedeutung sind.

Parallel hierzu sollen aufgrund des vom Bundestag beschlossenen **Gesetzes über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister (EHUG)** ab dem **1. Januar 2007** unter der Internetadresse www.unternehmensregister.de wesentliche publikations-

pflichtige Daten von Unternehmen online abgerufen werden können.

Für die börsennotierten Gesellschaften ist zu beachten, dass die **Veröffentlichungen** von Ad-hoc-Meldungen, Directors' Dealings, Stimmrechtsmitteilungen, Hinweisen auf Finanzberichte und zusätzlichen Angaben künftig in verschiedenen Medien zu erfolgen haben, die eine europaweite Verbreitung gewährleisten. Die Informationen sind mindestens in einem **elektronischen Informationsverbreitungssystem** wie Reuters oder Bloomberg zu veröffentlichen. Die Veröffentlichung in einem Börsenpflichtblatt wird nicht mehr genügen. Ferner wird der Veröffentlichungstext zugleich

der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) mitzuteilen sein (dafür entfällt die Übersendung eines Belegs der Veröffentlichung an die BaFin). Zusätzlich sind die Angaben an das Unternehmensregister zu übermitteln. Von diesem Unternehmensregister können außer den vorgenannten Informationen auch alle Daten des Handelsregisters und alle Finanzberichte elektronisch abgerufen werden.

Inhaltlich ergeben sich durch das neue TUG Änderungen für die **Mitteilungen von Stimmrechtsanteilen** an börsennotierten Gesellschaften (§ 21 WpHG). Zusätzlich zu den bisher bestehenden Meldeschwellen werden **neue Schwellen von 3 %, 15 %, 20 % und 30 %** eingeführt werden. Für die Schwellen von 15 %, 20 % und 30 % ist die Pflicht zu **Bestandsmeldungen** bezogen auf den Stichtag 20. Januar 2007 vorgesehen, die bis zum 20. März 2007 abzugeben sind. Diese sind jedoch nur erforderlich, wenn sich das Überschreiten oder Unterschreiten der neuen Schwellen nicht schon aus vorhergehenden Stimmrechtsmitteilungen ergibt. Die **Frist für die Abgabe** von Stimmrechtsmitteilungen wird voraussichtlich von bisher sieben Kalendertagen auf **vier Handelstage** verkürzt. Für die Veröffentlichung der Mitteilung durch die Gesellschaft ist eine Frist von **drei Handelstagen** (bisher: neun Kalendertage) vorgesehen. Ferner ist zu beachten, dass künftig auch Stimmrechte den Personen zugerechnet werden, denen eine – nicht weisungsgebundene – Stimmrechtsvollmacht für die Hauptversammlung erteilt worden ist. Auch hierzu sieht eine Übergangsvorschrift eine auf den 20. Januar 2007 bezogene Bestandsmeldung vor. Im Fall der Änderung der Anzahl der stimmberechtigten Aktien, etwa durch eine Kapitalerhöhung, hat die Gesellschaft die Gesamtzahl der bestehenden Stimmrechte am Monatsende zu veröffentlichen, sodass sich die Aktionäre bei der Berechnung ihrer Stimmrechtsanteile hiernach richten können.

Die bislang im Börsengesetz und in der Börsenzulassungsverordnung geregelten **Zulassungsfolgepflichten** sollen durch das TUG weitgehend in das WpHG überführt und hierbei an die Vorgaben der Transparenzrichtlinie angepasst werden. Dies hat zur Folge, dass die von den bislang zuständigen Wertpapierbörsen in der Praxis nicht allzu intensiv überwachte Einhaltung der Publizitätspflichten künftig **von der BaFin kontrolliert** und ggf. mit Bußgeldern durchge-

setzt werden kann. Eine Erleichterung ergibt sich dadurch, dass die Einberufung der Hauptversammlung und die Ausschüttung von Dividenden **nur noch im elektronischen Bundesanzeiger** veröffentlicht werden muss, so dass zusätzliche Bekanntmachungen in einem Börsenpflichtblatt künftig entfallen werden. Ein Verstoß hiergegen kann allerdings mit einer Geldbuße von bis zu EUR 200.000,00 geahndet werden. Zu beachten ist ferner, dass **beabsichtigte Änderungen der Satzung** unverzüglich nach der Entscheidung über die Vorlage an die Hauptversammlung der BaFin und den Zulassungsstellen der Wertpapierbörsen mitzuteilen sind.

Durch das TUG wird zudem eine umfassende Neuregelung der **Finanzberichterstattung** in das WpHG eingefügt. Hiernach haben die Emittenten – einschließlich der im geregelten Markt gelisteten Gesellschaften – künftig neben dem Jahresfinanzbericht einen **Halbjahresfinanzbericht** innerhalb von zwei Monaten nach Ende des Halbjahres sowie zumindest eine **Zwischenmitteilung der Geschäftsführung** innerhalb von sechs Wochen nach Ende des ersten und dritten Quartals zu veröffentlichen. Der verkürzte Abschluss und der Zwischenlagebericht des Halbjahresfinanzberichts sind künftig zumindest einer **prüferischen Durchsicht** durch einen Abschlussprüfer zu unterziehen. Die Finanzberichte sind dem Unternehmensregister zu übermitteln und auf der Internetseite zu veröffentlichen. Zuvor ist eine **Bekanntmachung** darüber zu veröffentlichen und der BaFin mitzuteilen sowie anschließend dem Unternehmensregister zu übermitteln, ab welchem Zeitpunkt und unter welcher Internetadresse die Unterlagen (zusätzlich zu ihrer Verfügbarkeit im Unternehmensregister) öffentlich zugänglich sind. Diese neuen Vorgaben gelten bereits **für das erste Quartal des Jahres 2007**.

Durch Änderungen des HGB wird den Vorständen börsennotierter Gesellschaften zudem künftig eine **schriftliche Versicherung** abverlangt, dass der Jahresabschluss und der Lagebericht bzw. der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Wissentliche Verstöße gegen diesen so genannten **Bilanzeid** (nach dem Vorbild des US-amerikanischen Sarbanes-Oxley-Act) können mit Freiheits- oder Geldstrafe geahndet werden.

Fazit:

Auf die börsennotierten Unternehmen und ihre wesentlichen Aktionäre kommen mit dem neuen Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz erneut höhere Anforderungen zu. Neben dem kontrovers diskutierten Bilanzzeit und den Änderungen bei der Finanzberichterstattung steht nun insbesondere eine erhöhte Kontrolldichte bei den

Stimmrechtsmitteilungen und bei den Zulassungsfolgepflichten an. Für die Anleger wird die Informationsbeschaffung durch das längst überfällige elektronische Unternehmensregister im Sinne eines „One-stop-shopping“ deutlich erleichtert.

Dr. Guido Quass, Rechtsanwalt

Reparaturen nicht ausgeschlossen – Neues zur steuerlichen Anerkennung von Verträgen zwischen Angehörigen

Im Steuerrecht gilt der Grundsatz, dass Rechtsgeschäfte, die zivilrechtlich unwirksam sind, steuerlich gleichwohl anerkannt werden, soweit sie nur tatsächlich durchgeführt werden (§ 41 Abgabenordnung). Rechtsprechung und Finanzverwaltung haben diesen Grundsatz jedoch für **Verträge zwischen Angehörigen** außer Kraft gesetzt. Zur **Vermeidung von Missbräuchen** müssten Verträge zwischen Angehörigen einem **Fremdvergleich** standhalten. Das bedeutet, dass sie zivilrechtlich wirksam abgeschlossen, inhaltlich wie unter Dritten üblich und wie vereinbart auch durchgeführt sein müssen, um steuerlich anerkannt zu werden.

Dies hatte **in der Vergangenheit** zur Folge, dass auch nur der **geringste Formfehler** in einer Gestaltung, in die etwa Kinder und Enkel eines Steuerpflichtigen eingebunden waren, zur **Unwirksamkeit** der Gestaltung führte. Steuerliche Außenprüfer stürzten sich deshalb mit Freude auf Angehörigenverträge, die wegen der erschwerten formellen Voraussetzungen (Pflegerbestellung, familiengerichtliche Genehmigung) besonders fehleranfällig sind. Somit konnten etwa Mieten, die der Betrieb eines Unternehmers an die Familiengrundstücksgesellschaft (bestehend aus dem Unternehmer und seinen Kindern) zahlte, letztlich dann doch nicht beim Unternehmen abgezogen und bei der Familiengesellschaft (zum niedrigen Progressionssatz der Kinder) versteuert werden.

Als Reaktion hierauf entschied der **Bundesfinanzhof** schon 1999 (BStBl II 2000, 386), dass die **zivilrechtliche Wirksamkeit** eines Vertrages nicht zu einem eigenen Tatbestandsmerkmal hochstilisiert werden darf, sondern **nur** eines der **Beweisanzeichen** im Rahmen einer Gesamtbetrachtung zum Fremdvergleich ist. Allerdings hatte der Bundesfinanzhof die Formunwirksamkeit 1999 lediglich dann als unschädlich anerkannt, wenn den Angehörigen aufgrund der unklaren Rechtslage der Formfehler nicht anzulasten ist. Dies sei nur dann gegeben, wenn keine gesetzliche Regelung und weder Rechtsprechung noch Kommentarliteratur zu der speziellen Rechtsfrage vorliege. Diese Voraussetzungen werden in den seltensten Fällen gegeben sein.

Nunmehr hat der Bundesfinanzhof in einem neuen Urteil die Tür noch weiter aufgestoßen (BFH-Urteil vom 7. Juni 2006, IX R 4/04). Dieses Urteil bestätigt, dass die zivilrechtliche Unwirksamkeit nur ein Beweisanzeichen gegen die Ernsthaftigkeit der getroffenen Vereinbarung ist, aber kein K.-o.-Kriterium. Anders jedoch als die frühere Rechtsprechung, die die Unschädlichkeit von Formfehlern auf exotische, unerkennbare Fälle beschränkte, betrifft die **jüngste BGH-Entscheidung** einen Fall, in dem die **Unwirksamkeit schon aus dem Gesetz erkennbar** und durch Rechtsprechung und Kommentarliteratur bestätigt war. Es ist vielmehr – so der Bundesfinanzhof – „angesichts der

tatsächlichen Durchführung der Verträge indiziell auch zu würdigen, dass die Parteien nach Erkennen der Unwirk-

samkeit zeitnah auf eine Heilung des Formfehlers hingewirkt haben.“

Fazit:

Steuerliche Gestaltungen innerhalb der Familie zur Ausnutzung des Progressionsgefälles zwischen Eltern und Kindern sind seit jeher dem Fiskus ein Dorn im Auge. In der Vergangenheit gelang es den Finanzämtern häufig, nur unter Berufung etwa auf eine fehlende Pflegerbestellung, solche Gestaltungen zu kippen. Nunmehr stellt der Bundesfinanzhof wesentlich darauf ab, ob die Parteien nach Erkennen der Unwirksamkeit zeitnah den Formfehler geheilt haben.

Um Streitigkeiten mit den Betriebsprüfern aus dem Weg zu gehen, sollte man jedoch Verträge mit Angehörigen schon vor einer steuerlichen Außenprüfung besonders kritisch auf ihre Vereinbarkeit mit den aktuellen Anforderungen von Gesetz und Rechtsprechung prüfen. Sonst gilt für die so gut gemeinte Gestaltung nach der Betriebsprüfung: Sie war zwar vergeblich, aber nicht umsonst.

Dr. Michael Oltmanns, LL.M., Rechtsanwalt und Steuerberater

Unternehmenskauf – Pflicht zur Durchführung einer Due Diligence

Muss ein GmbH-Geschäftsführer vor einem Unternehmenskauf dieses Unternehmen auf Herz und Nieren prüfen, also eine Due-Diligence-Prüfung durchführen? Das Oberlandesgericht Oldenburg bejaht dies. Im konkreten Fall ging es um den Kauf eines Unternehmens vom Insolvenzverwalter im Wege eines sog. „Asset-Deal“. Das Unternehmen ließ sich in der Folgezeit nicht aus den roten Zahlen herausführen. Vorgeworfen wurde nun dem Geschäftsführer der Käufer-GmbH, dass er die nachhaltige Verlustlage bei einer Due Diligence hätte erkennen können. Die bloße Durchsicht der Unternehmensdaten durch den Finanzdirektor der Käufer-GmbH sei nicht ausreichend gewesen.

Das OLG Oldenburg stützt seine Entscheidung auf die allgemeinen Haftungsgrundsätze des GmbH-Rechts (§ 43 GmbHG), wonach ein Geschäftsführer für unternehmerische Fehlentscheidungen nur dann nicht haftet, wenn der Fehlentscheidung eine sorgfältige Ermittlung der Entscheidungsgrundlagen vorausgegangen ist. Das Gericht führt in der Entscheidung aus, dass eine Due Diligence im Sinne einer umfassenden Prüfung des zu erwerbenden

Betriebs oder Unternehmens jedenfalls **bei Investitionsentscheidungen der hier vorliegenden Größe (das Investitionsvolumen betrug rund EUR 3,0 Mio.)** gängiger Praxis des Unternehmenskaufs und der betriebswirtschaftlichen Vernunft entsprochen hätte. Auf eine Due Diligence könne nur bei ausreichender Kenntnis des Unternehmens verzichtet werden, beim Erwerb aus der Insolvenz sei diese jedoch, so das Oberlandesgericht, „fast zwingend“.

Im zugrunde liegenden Fall hätte vor der abschließenden Kaufentscheidung somit eine **umfassende Prüfung** der betriebswirtschaftlichen Daten, der genauen Ursachen der Verluste und eine eingehende, realistische Analyse des Umsatz- und Gewinnpotenzials nach den Standards einer Commercial und Financial Due Diligence unter Einsatz unbeteiligter, objektiver Fachleute durchgeführt werden müssen. Nur dies hätte ermöglicht, eine hinreichend abgesicherte Grundlage für die zu treffende unternehmerische Entscheidung zu haben und die vorhandenen Risiken zumindest in einem gewissen, mit zumutbarem Aufwand erreichbaren Umfang zu begrenzen.

Wenngleich die Entscheidung des OLG Oldenburg nicht rechtskräftig ist und ein klärendes Wort des Bundesge-

richtshofs noch aussteht, sollte man die Mahnung der Rechtsprechung nicht auf die leichte Schulter nehmen.

Fazit:

Entscheidungen allein „aus dem Bauch heraus“ können sich böse rächen und können für GmbH-Geschäftsführer sogar die persönliche Haftung zur Folge haben. Unternehmenskäufe sollten grundsätzlich nur auf der Grundlage einer fundierten Due Diligence erfolgen. Nur wenn das Unternehmen dem Käufer bereits bestens bekannt ist, kann man darauf verzichten.

Weiterführende Literatur hierzu: Ries/Peiniger, Haftung und Versicherung von Managern, Walhalla-Fachverlag, Erscheinungstermin: November/Dezember 2006.

Dr. Gerhard Ries, Rechtsanwalt

Cash-Pooling-Systeme bleiben trotz MoMiG auch künftig problematisch

Cash-Pool-Systemen innerhalb von Konzernen sind enge Grenzen gesetzt. Diese hat der Bundesgerichtshof in den letzten Jahren immer enger gezogen:

„Bremer Vulkan“ – BGH-Urteil vom 17. September 2001 (BB 2001, 2233)

In seiner Entscheidung über den spektakulären Zusammenbruch des Vulkan-Verbundes entwickelte der BGH die Haftungsfigur des „existenzvernichtenden Eingriffs“. Cash-Pooling-Systeme sind hiernach zwar grundsätzlich zulässig. Im Falle einer Krise obliegen jedoch dem Management des Tochter- wie auch des Mutterunternehmens besondere Pflichten, deren Verstoß in der Regel nicht entschuldbar ist (weshalb im konkreten Fall auch eine persönliche Haftung der Manager festgestellt wurde).

Kapitalerhaltung – BGH-Urteil vom 24. November 2003 (GmbHR 2004, 302)

Die Gewährung von Darlehen aus dem gebundenen Vermögen einer GmbH an ihre Gesellschafter verstößt selbst

dann gegen die Grundsätze der Kapitalerhaltung (§ 30 GmbHG, § 57 AktG), wenn der Rückgewähranspruch im Zeitpunkt der Darlehensausreichung nach bilanziellen Maßstäben vollwertig ist. Dies ist immer dann problematisch, wenn ein beteiligtes Konzernunternehmen in die Krise gerät und Ansprüche aus dem Cash-Pooling-System nicht mehr unmittelbar durchgesetzt werden können.

Kapitalaufbringung – BGH-Urteil vom 16. Januar 2006 (GmbHR 2006, 449)

Nunmehr hat der BGH festgestellt, dass **Bareinlagen**, die nur knapp einen Monat nach Einzahlung auf einem Sonderkonto der GmbH von diesem **auf das Cash-Pooling-Geschäftskonto** weitergeleitet werden, der Geschäftsführung **der GmbH nicht zur freien Verfügung überlassen wurden. Vielmehr liege** nur ein verrechnungsähnliches Hin- und Herzahlen des Bareinlagebetrags und damit **eine verdeckte Sacheinlage vor**.

Für die Unternehmenspraxis steht damit fest, dass es nicht ausreicht, zum Zwecke der Barkapitalerhöhung ein Sonderkonto einzurichten, soweit die Geldmittel infolge der

Cash-Pooling-Vereinbarung mittelbar oder unmittelbar wieder an den Gesellschafter zurückfließen sollen.

Selbst bei einem dauerhaften Verbleib des Einlagebetrags auf einem Sonderkonto bestehen Restrisiken, wenn die Inanspruchnahme des Sonderkontos im Einzelfall zur Entlastung des am Cash-Pool teilnehmenden Geschäftskontos führt. Die Bareinlage darf, will man sicher gehen, vielmehr allein zum Zwecke der Vornahme gewöhnlicher Geschäfte, die einem Drittvergleich uneingeschränkt standhalten, verwendet werden.

Als absolut risikolos bleibt deshalb bei einer Kapitalerhöhung im Konzern nur der Weg über die Sachkapitalerhöhung. Zu diesem Zweck gewährt die Muttergesellschaft vorab ein Darlehen in Höhe des beabsichtigten Einlagebetrags an die Tochtergesellschaft, das auf einem Sonderkonto zwischengelagert wird. Der hieraus resultierende Rückzahlungsanspruch wird sodann als Sacheinlage eingebracht. Nach Eintragung der Sachkapitalerhöhung kann die Valuta von dem Sonderkonto auf Konten übertragen werden, die am Cash-Pooling-System teilnehmen.

Sachkapitalerhöhungen sind jedoch teurer und zeitaufwendiger. Ferner muss bei der Bewertung der Sacheinlage sichergestellt werden, dass die Forderung der Muttergesellschaft angesichts der Vermögenslage der Tochtergesellschaft vollwertig, fällig und liquide ist.

Kurswechsel durch das MoMiG?

Durch das geplante Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (**MoMiG**,

siehe Seite 4) sollen für Kapitalgesellschaften die Vorschriften der Kapitalerhaltung (§ 30 Abs. 1 GmbHG, § 57 Abs. 1 AktG) dahingehend entschärft werden, dass eine verbotene Auszahlung des Kapitals dann nicht vorliegt, „**wenn die Leistung im Interesse der Gesellschaft liegt**“.

Diese Neuregelung soll sinnvolle Kreditbeziehungen zwischen der Gesellschaft und ihren Gesellschaftern, insbesondere – so die Gesetzesbegründung – Cash-Pooling-Systeme ermöglichen.

Für den Bereich der Kapitalerhaltung (§ 30 GmbHG bzw. § 57 AktG) mag dies stimmen. **Problematisch bleiben jedoch weiterhin Barkapitalerhöhungen, die anschließend in Cash-Pooling-Systeme eingebunden werden sollen.**

Fazit:

Ungeachtet der Notwendigkeit der etwa erforderlichen Heilung von seitherigen Barkapitalerhöhungen in Cash-Pooling-Systemen bleiben diese auch künftig nach dem GmbH-Reformentwurf (MoMiG) weiterhin höchst problematisch. Absolut risikofrei wird auch hier künftig nur die Sachkapitalerhöhung oder die ausschließliche Verwendung eines nicht vom Cash-Pooling-System erfassten Sonderkontos zum Zwecke der Vornahme gewöhnlicher – einem Drittvergleich standhaltender – Geschäfte sein.

Erich Schmid, Rechtsanwalt

Und es geht doch – Aufrechnung gegen Verlustausgleichsansprüche im GmbH-Vertragskonzern

Im Jahr 2004 hatte das Oberlandesgericht Thüringen entschieden, dass der Anspruch einer GmbH-Tochtergesellschaft gegen ihre Konzernmutter auf Verlustausgleich

aus einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag (gemäß § 302 Abs. 2 AktG analog) nicht durch Aufrechnung erfüllt werden könne. Argumentiert hatte das

OLG Thüringen, dass der Verlustausgleichsanspruch ein Geldzahlungsanspruch sei, der durch Barzahlung erfüllt werden müsse. Der Verlustausgleichsanspruch diene der Kapitalerhaltung und sei wie ein Erstattungsanspruch im Fall von verbotenen Auszahlungen an Gesellschafter bei Unterbilanz (§ 31 GmbHG) zu behandeln, der auch nicht durch Aufrechnung erfüllt werden könne (§ 19 Abs. 2 Satz 2 GmbHG analog).

Diese Rechtsprechung hat die Praxis verunsichert, zumal es gängiger Praxis entsprach, Verlustausgleichsforderungen im Rahmen eines konzernweiten Cash-Managements zu verrechnen.

Der **Bundesgerichtshof** hat das Urteil des OLG Thüringen aufgehoben und entschieden, dass die Aufrechnung gegen einen Verlustausgleichsanspruch wirksam sei, sofern die zur Aufrechnung gestellte Forderung werthaltig ist (Urteil vom 10. Juli 2006, GmbHR 2006, 928). Zur Begründung führt der BGH aus, dass eine entsprechende Anwendung des **Aufrechnungsverbots** des § 19 Abs. 2 Satz 2 GmbHG auf den Verlustausgleichsanspruch **weit über den mit § 302 AktG bezweckten Schutz hinausgehe**.

Auch der BGH lässt aber nicht in jedem Fall die Aufrechnung gegen eine Verlustausgleichsforderung zu. Im Interesse des Gläubigerschutzes dürfe sich die Muttergesellschaft **nicht zum Nachteil der Tochtergesellschaft und deren anderen Gläubiger** durch Aufrechnung gegen die Verlustausgleichsforderung volle Befriedigung für eine nicht werthaltige Forderung gegen die Tochtergesellschaft verschaffen. Laut BGH ist dem Schutzzweck von § 302 AktG allerdings Genüge

getan, wenn die Forderung der Muttergesellschaft gegen die abhängige Gesellschaft vollwertig ist, d. h. wenn die **abhängige Gesellschaft über ausreichendes Vermögen verfügt, um sämtliche Forderungen** ihrer Gläubiger unter Einschluss der zur Aufrechnung gestellten Forderung zu erfüllen.

Der BGH hält es ferner für zulässig, wenn die Muttergesellschaft der abhängigen Gesellschaft während des laufenden Geschäftsjahres Geldmittel oder entsprechend werthaltige Sachleistungen **unter vorher vereinbarter Anrechnung auf einen bestehenden Verlustausgleichsanspruch oder zur Vorfinanzierung des Verlustausgleichs** zur Verfügung stellt. In diesem Fall sollte allerdings in der Praxis auf eine **eindeutige Zweckbestimmung bzw. Anrechnungsvereinbarung** geachtet werden.

Fazit:

Entgegen der bisherigen Rechtsprechung des OLG Thüringen lässt der BGH im GmbH-Vertragskonzern eine Aufrechnung des herrschenden Unternehmens gegen einen Anspruch der abhängigen Gesellschaft auf Verlustausgleich zu, sofern die zur Aufrechnung gestellte Forderung des herrschenden Unternehmens werthaltig ist.

Um sich die Aufrechnungsmöglichkeit offen zu halten, sollte die Muttergesellschaft im Vertragskonzern ihrer verlustbringenden Tochter Geldmittel nur unter dem Vorbehalt der Anrechnung auf einen Verlustausgleichsanspruch zur Verfügung stellen.

Dr. Klaus-Dieter Rose, Rechtsanwalt
Hansjörg Frenz, LL.M., Rechtsanwalt

Risiken lauern überall – persönliche Haftung des Geschäftsführers für Markenverletzungen der GmbH

Geschäftsführer haften persönlich für **fahrlässig begangene Markenverletzungen der GmbH**, urteilt das OLG Hamburg in einer aktuellen Entscheidung (GRUR-RR

2006, 182 ff. – Miss 17). Dies gilt selbst dann, wenn die Verletzung auf die **ausdrückliche Weisung eines Gesellschafters** zurückgeht.

Im Fall des OLG Hamburg hatte die GmbH über mehrere Monate hinweg eine Firmenbezeichnung (u. a. in Form eines Firmenschildes) verwendet (nämlich „Miss 17“), die der geschäftlichen Bezeichnung der Klägerin („Görtz 17“) ähnelte. Zudem war die Firmenbezeichnung der GmbH („Miss 17“) teilentweder mit der zugunsten der Klägerin eingetragenen Gemeinschaftsmarke „17“.

Die Klägerin erwirkte zunächst eine einstweilige Verfügung, mit der der GmbH verboten wurde, ihren Geschäftsbetrieb unter „Miss 17“ fortzuführen. Die von der Klägerin anschließend geltend gemachte **Schadensersatzforderung in Höhe von 5% des von der GmbH im Verletzungszeitraum erwirtschafteten Umsatzes** (sog. „Lizenzanalogie“) zahlte die GmbH – wohl mangels Liquidität – jedoch nicht.

Daraufhin nahm die Klägerin den Geschäftsführer der GmbH in Höhe der Schadensersatzforderung in Regress. Dieser verteidigte sich unter anderem damit, dass **die gesamte Firmenplanung und alle damit in Zusammenhang stehenden Entscheidungen von dem im Ausland wohnhaften Gesellschafter getroffen und ausgeführt worden seien**, der auch das Firmenschild angebracht habe.

Das OLG Hamburg verwarf diese Argumentation mit der Begründung, dass der Geschäftsführer von der Kennzeichenverletzung durch die GmbH **Kenntnis** gehabt und durch die Gewerbeanmeldung für die GmbH sogar **aktiv an der Kennzeichenverletzung teilgenommen** habe. Insoweit genüge bereits **einfachste Fahrlässigkeit des Geschäfts-**

führers, um den vollen Schadensersatzanspruch gegen seine Person zu begründen.

Zudem weist das OLG Hamburg ausdrücklich darauf hin, dass den Geschäftsführer einer GmbH die Verantwortung für das gesetzestreue Verhalten der Gesellschaft trifft und er deshalb **in eigener Verantwortung die rechtliche Zulässigkeit der von der Gesellschaft benutzten Kennzeichen prüfen (lassen) muss**. Der Geschäftsführer als verantwortlich Handelnder könne sich deshalb nicht darauf berufen, lediglich Weisungen eines Gesellschafters befolgt zu haben.

Die Eigenverantwortung des Geschäftsführers geht nach Auffassung des OLG Hamburg sogar so weit, dass er – kann er sich gegenüber dem Gesellschafter im Innenverhältnis nicht durchsetzen – **sein Amt niederlegen und den Anstellungsvertrag kündigen müsse**, um seine persönliche Haftung für eine Markenverletzung der Gesellschaft zu verhindern.

Das Urteil des OLG Hamburg steht im Einklang mit der ständigen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, nach der der Geschäftsführer einer GmbH bei Kennzeichenverletzungen persönlich haftet, **wenn er die Rechtsverletzung entweder selbst begeht oder zumindest von ihr Kenntnis hat und die Möglichkeit besitzt, die Markenverletzung zu verhindern** (BGH GRUR 1986, 248, 251 – Sporthosen). Selbst **ohne eigene Kenntnis** kommt eine persönliche Verantwortung des Geschäftsführers in Betracht, wenn er seine Organisationspflichten dadurch verletzt, **dass er sich bewusst der Möglichkeit der Kenntnis- und Einflussnahme entzieht** (OLG Hamburg GRUR-RR 2002, 240 – Super Mario).

Fazit:

Wer ein Unternehmen führt, muss sich der Tatsache bewusst sein, dass **bereits einfachste Fahrlässigkeit** bei der Verwendung von geschäftlichen Bezeichnungen, Marken oder sonstigen Kennzeichen zu **erheblichen Schadensersatzansprüchen** nicht nur gegen das Unternehmen selbst, sondern auch gegen den verantwortlich Handelnden persönlich führen kann.

Ob sich der verantwortlich Handelnde den zu leistenden Schadensersatz von seiner Gesellschaft oder dem anwei-

senden Gesellschafter zurückholen kann, ist durchaus fraglich. Vielmehr kommen umgekehrt – bei pflichtwidrigem Verhalten – auch mögliche **Regressansprüche der Gesellschaft gegen den verantwortlich Handelnden** in Betracht, sollte die Gesellschaft für Marken- oder sonstige Kennzeichenverletzungen Dritten Schadensersatz leisten müssen.

Dr. Thomas Klingelhöfer, Rechtsanwalt

Die Marke – eine Waffe, die erst geladen werden muss

Das Thema „Markenschutz“ wird von vielen, insbesondere mittelständischen Unternehmen nach wie vor stiefmütterlich behandelt – zu Unrecht! Denn nur mit einer Marke kann die **Vermarktung einer unternehmerischen Leistung unter einem einheitlichen Erscheinungsbild** rechtlich abgesichert und damit auch faktisch dauerhaft gewährleistet werden.

Diejenigen Unternehmen, die dem Thema Aufmerksamkeit schenken, bleiben jedoch meistens **auf halbem Wege stehen**. Denn sie betrachten das Thema spätestens mit der formellen Markeneintragung in das amtliche Register als erledigt und sehen die Marke lediglich als Verteidigungswaffe an, die man sich „in den Schrank stellt“, um gegen etwaige „Überfälle“ gewappnet zu sein.

Die Sicherheit, in der sich solche Markeninhaber wiegen, ist freilich trügerisch: Denn anders als reale Überfälle erfolgen **Markenverletzungen oftmals unbemerkt**. Ohne ihre Kenntnis erweist sich die Marke also als „Waffe ohne Munition“ – und somit als sinnlose Investition.

Hierdurch bleiben nicht nur die Möglichkeiten, die der rechtliche Schutz einer Marke ihrem Inhaber vermittelt, weitgehend ungenutzt. Eine bloße „Aufbewahrung“ der Marke für den Verteidigungsfall vermindert auf Dauer auch ihre „Feuerkraft“ oder führt in Einzelfällen sogar zur vollständigen „Ladehemmung“:

Denn zum einen wird nach der Rechtsprechung die **Kennzeichnungskraft** einer Marke – und damit auch der Umfang ihres rechtlichen Schutzes – umso **geringer**, je mehr identische oder ähnliche Marken Dritter in dem entsprechenden Produkt- bzw. Dienstleistungsbereich existieren.

Zum anderen können die rechtlichen Befugnisse, die eine geschützte Marke ihrem Inhaber gewährt, in Bezug auf bestimmte Markenverletzungen im schlimmsten Falle unter dem Gesichtspunkt der **Verwirkung** auch gänzlich entfallen, und zwar auch bei nur fahrlässiger und teilweise sogar bei unverschuldeter Unkenntnis von der Markenverletzung.

Achtet man in dem von der Marke geschützten Bereich nicht gezielt auf „Eindringlinge“ und setzt die Marke nicht aktiv als Waffe zur „Vertreibung“ solcher Eindringlinge ein, rostet sie also gewissermaßen vor sich hin und wird irgendwann unbrauchbar.

Um richtig zu funktionieren, braucht die Marke „Munition“ in Form der **Kenntnis von potenziellen Markenverletzungen**. Doch wie erlangt man diese Kenntnis überhaupt? Abgesehen von Fällen „enger“ Märkte mit wenigen Wettbewerbern ist der Markeninhaber selbst zu einer kontinuierlichen und umfassenden Beobachtung in aller Regel nicht in der Lage. Daher gibt es **spezielle private Dienstleister**, die die Veröffentlichungen der verschiedenen Markenämter und Handelsregister über neu eingetragene Marken und Firmen systematisch und mit Hilfe EDV-gestützter Algorithmen überwachen und potenzielle Markenkollisionsfälle melden. Durch Einschaltung eines professionellen Markenüberwachungsdienstes kann eine Marke also „zum Leben erweckt“ und ihr „rechtlicher Wirkungsgrad“ bedeutend gesteigert werden. Die Kosten hierfür sind sowohl absolut betrachtet als auch im Verhältnis zu dem vorstehend dargestellten Nutzen einer solchen Markenüberwachung sehr überschaubar.

Fazit:

Die Waffe „Marke“ muss, um effektiv zu sein, mit der Kenntnis von potenziellen Markenverletzungen „geladen“ werden, da sie andernfalls nicht funktioniert und sogar Schaden nehmen kann. Dies sollte man aber nicht dem Zufall überlassen. Die erforderliche Kenntnis sollte vielmehr systematisch gewonnen und fortlaufend auf dem aktuellen Stand gehalten werden, was in der Regel nur mit Hilfe eines professionellen Markenüberwachungsdienstes möglich ist.

Dr. Matthias Schröder, Rechtsanwalt

Betriebsübergänge: Bundesarbeitsgericht konkretisiert Anforderungen an ordnungsgemäße Unterrichtung der Arbeitnehmer

Im Fall eines Betriebs- oder Betriebsteilübergangs sind der alte und der neue Betriebsinhaber gesamtschuldnerisch verpflichtet, die betroffenen Arbeitnehmer über den Zeitpunkt des Übergangs, den Grund für den Übergang, die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen für die Arbeitnehmer und die hinsichtlich der Arbeitnehmer in Aussicht genommenen Maßnahmen zu unterrichten (§ 613 a Abs. 5 BGB).

Mit dem Zugang der **ordnungsgemäßen Unterrichtung** beginnt eine Frist von einem Monat, binnen der jeder betroffene Arbeitnehmer dem Übergang seines Arbeitsverhältnisses auf den neuen Betriebsinhaber widersprechen kann (§ 613 a Abs. 6 BGB). Eine nicht ordnungsgemäße Unterrichtung setzt die Frist nicht in Lauf; jeder Arbeitnehmer behält sein Widerspruchsrecht auf unbestimmte Zeit. Für Arbeitnehmer ist eine solche „Rückfahrkarte“ **zum alten Arbeitgeber** insbesondere dann attraktiv, wenn der neue Betriebsinhaber Personal abbaut oder – wie z. B. im Fall Siemens/BenQ – insolvent wird. Für den Veräußerer kann eine unerwünschte Rückkehr von vermeintlich bereits übergegangenen Arbeitnehmern mit erheblichen Belastungen verbunden sein, zumal ein Widerspruch auf den Zeitpunkt des Übergangs zurückwirkt. Deshalb ist sorgfältig darauf zu achten, dass die einmonatige Widerspruchsfrist auch wirklich in Lauf gesetzt wird.

Das Bundesarbeitsgericht hat in **zwei aktuellen Leitentscheidungen vom 13. Juli 2006** (Az.: 8 AZR 303/05 und 8 AZR 305/05) die **Anforderungen an eine ordnungsgemäße Unterrichtung** der Arbeitnehmer konkretisiert. Die **Kernaussagen** lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Die Unterrichtung dient dazu, dem betroffenen Arbeitnehmer eine **ausreichende Wissensgrundlage für die Ausübung seines Widerspruchsrechts** zu geben. Eine standardisierte Information ist zwar grundsätzlich möglich.

Eventuelle Besonderheiten des Arbeitsverhältnisses (z. B. Auswirkungen auf die betriebliche Altersversorgung einer bestimmten Mitarbeitergruppe) müssen jedoch erfasst werden. Es kann also geboten sein, nicht nur ein einziges Standardschreiben zu verwenden, sondern verschiedene Gruppen von Mitarbeitern spezifisch zu unterrichten.

2. In jedem Fall muss der Betriebserwerber so benannt werden, dass er für die Arbeitnehmer identifizierbar ist. Dazu gehört die richtige Bezeichnung bzw. **Firmierung** des Erwerbers, aber auch dessen **Anschrift**.

3. Der Gegenstand und **Zeitpunkt** des Betriebsübergangs ist anzugeben. Ferner ist der **Grund** für den Betriebsübergang zu nennen. Damit ist in erster Linie das zugrunde liegende **Rechtsgeschäft** (Kaufvertrag, Pachtvertrag, Umwandlung etc.) gemeint. Zusätzlich müssen den Arbeitnehmern jedoch **auch die unternehmerischen Gründe** zumindest schlagwortartig mitgeteilt werden.

4. Zu den **rechtlichen Folgen** gehören zunächst die sich unmittelbar aus dem Betriebsübergang als solchen ergebenden Rechtsfolgen. Dies beinhaltet einen Hinweis auf den Eintritt des Übernehmers in die Rechte und Pflichten aus den bestehenden Arbeitsverhältnissen (§ 613 a Abs. 1 S. 1 BGB), auf die Gesamtschuldnerschaft des Übernehmers und des Veräußerers nach § 613 a Abs. 2 BGB und – sofern Kündigungen im Raum stehen – die kündigungsrechtliche Situation.

Weiter ist auf die Anwendbarkeit tariflicher Normen und die Frage, inwieweit beim Veräußerer geltende Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen durch beim Erwerber geltende Kollektivverträge abgelöst werden (§ 613 a Abs. 1 S. 3 BGB), einzugehen. Notwendig ist insbesondere auch ein Hinweis, ob die beim Veräußerer geltenden Kollektivnormen beim Erwerber kollektivrechtlich oder „nur“ individualrecht-

lich als Bestandteile der Einzelarbeitsverträge (§ 613 a Abs. 1 S. 2 BGB) fortwirken.

Die Hinweise über die rechtlichen Folgen müssen präzise sein und dürfen keine juristischen Fehler beinhalten.

Bei komplexen Rechtsfragen (z. B. der Fortgeltung von Kollektivverträgen) obliegt es den Arbeitgebern, die Rechtslage zu prüfen, ggf. externen Rechtsrat einzuholen und eine zumindest vertretbare Position kundzutun.

5. Schließlich sind die hinsichtlich der Arbeitnehmer **in Aussicht genommenen Maßnahmen** darzustellen (z. B. eine vom Erwerber geplante Einschränkung oder Verletzung des übernommenen Betriebs, organisatorische Änderungen etc.). In Aussicht genommen sind Maßnahmen frühestens dann, wenn ein **Stadium konkreter Planung** erreicht ist.

Fazit:

Im Fall eines Betriebs- oder Betriebsteilübergangs ist die Unterrichtung der Arbeitnehmer nach § 613 a Abs. 5 BGB mit großer Sorgfalt zu formulieren. Die Besonderheiten des Einzelfalles sind zu berücksichtigen. Eine unkritische Verwendung von Mustertexten birgt erhebliche Risiken für die Arbeitgeberseite und kann den Arbeitnehmern auf unbestimmte Zeit eine „Rückfahrkarte“ zum alten Betriebsinhaber bescheren.

Ralf-Dietrich Tiesler,

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Kartellrecht nach der 7. GWB-Novelle – Chancen und Risiken für den Mittelstand

Die am 1. Juli 2005 in Kraft getretene 7. GWB-Novelle hat erhebliche Änderungen des Kartellrechts, insbesondere für mittelständische Unternehmen mit sich gebracht. Im Zuge der Harmonisierung des deutschen Kartellrechts mit dem EU-Kartellrecht wurde das bisherige System der Anmelde- und Freistellungsverfahren von Kartellen nach den §§ 2 ff. GWB zum Bundeskartellamt (BKartA) aufgegeben. Stattdessen wurde das Prinzip der sog. **Legalausnahme** eingeführt. Danach sind wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen kraft Gesetzes vom Kartellverbot des § 1 GWB freigestellt (ohne dass es einer behördlichen Entscheidung bedarf), wenn sie die **Generalklausel** des § 2 Absatz 1 GWB bzw. die Voraussetzungen einer nach § 2 Absatz 2 GWB entsprechend geltenden europäischen **Gruppenfreistellungsverordnung** erfüllen. Diese Prüfung muss jedes Unternehmen selbst, d. h. in eigener Verantwortung und auf eigenes Risiko, vornehmen (Prinzip der **Selbstveranlagung**). Das Risiko einer **Verhängung von Bußgeldern** wegen kartellrechts-

widrigem Verhalten hat sich durch den Wegfall des Vertrauenstatbestands der behördlichen Freistellung erheblich erhöht.

Das neue System soll am Beispiel der kartellrechtlichen **Beurteilung von Kooperationen** verdeutlicht werden: Als **Faustformel** gilt zunächst weiterhin, dass Kooperationen bereits keine Wettbewerbsbeschränkung darstellen und somit auch keiner Freistellung bedürfen, wenn (1) Nichtwettbewerber zusammenarbeiten, oder wenn (2) durch die Zusammenarbeit von Wettbewerbern keine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens und keine Marktabschottung gegen Dritte herbeigeführt wird, oder wenn (3) nur marktferne Aktivitäten von Wettbewerbern (Informationsbeschaffung, Betriebsführung etc.) zusammen gelegt werden oder wenn (4) die Wettbewerber alleine zum Marktzutritt nicht in der Lage sind (klassisches Beispiel hierfür: Arbeits- und Bietergemeinschaften).

Eine Prüfung der Freistellung der Kooperation vom Kartellverbot erübrigt sich auch dann, wenn die Wettbewerbsbeschränkung als solche **nicht „spürbar“** ist. Die Spürbarkeit ist nach der „De-minimis-Bekanntmachung“ der EU-Kommission zu verneinen, wenn der Marktanteil bei horizontalen Vereinbarungen (d.h. Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern) 10% nicht überschreitet. Dies gilt allerdings nicht für schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkungen wie Preisabsprachen, Beschränkungen der Produktion oder des Absatzes oder die Aufteilung von Märkten oder Kunden.

Sofern eine **spürbare** Wettbewerbsbeschränkung im obigen Sinne indes zu bejahen ist, bieten die (über § 2 Absatz 2 GWB entsprechend anwendbaren) Gruppenfreistellungsverordnungen und die sog. „Horizontal-Leitlinien“ der EU-Kommission gerade für mittelständische Unternehmen verlässliche Anhaltspunkte für die Prüfung der Freistellungs-voraussetzungen. Die verschiedenen **Gruppenfreistellungsverordnungen** – beispielsweise über Spezialisierungsvereinbarungen oder die Zusammenarbeit in Forschung und Entwicklung – enthalten jeweils **Marktanteilsschwellen**, bei

deren Nichtüberschreiten die entsprechende Kooperation freigestellt und damit zulässig ist, sofern die zugrunde liegende Vereinbarung keine schwerwiegenden Wettbewerbsbeschränkungen (i. S. d. jeweiligen Gruppenfreistellungsverordnung, etwa Preisbindungen, Verkaufsbeschränkungen etc., sog. „Kernbeschränkungen“ oder „schwarze Klauseln“) enthält. Diese Prüfung der Freistellung von Wettbewerbsbeschränkungen ist im Übrigen genauso im Bereich vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen, d. h. im Vertriebsbereich, vorzunehmen.

Fazit:

Durch den Wegfall des Anmelde- und Freistellungsverfahrens haben sich die **Verantwortung** und die Kosten für die Prüfung kartellrechtlicher Sachverhalte (Bußgeldrisiko!) von den Kartellbehörden auf die Unternehmen verlagert. Dieser gesteigerten Verantwortung steht auf der Habenseite ein **Zugewinn an Flexibilität** für die Unternehmen gegenüber.

Dr. Stefan Meßmer, Rechtsanwalt

Etappenbericht Vergaberechtsreform – Novellierung der Vergabeverordnung zum 1. November in Kraft getreten

In der letzten Ausgabe der Mandanteninformation hatten wir auf den Ablauf der Umsetzungsfrist der neuen EU-Vergaberichtlinien und deren unmittelbare Geltung seit dem 1. Februar 2006 hingewiesen. In der Zwischenzeit hat sich der Gesetzgeber dazu entschieden, von der ursprünglich angestrebten Verknüpfung der Richtlinien-Umsetzung mit einer Vereinfachung des nationalen Vergaberechts abzu-sehen. Die Reform des Vergaberechts erfolgt nun in mehreren aufeinander folgenden Schritten, und man kann den Eindruck gewinnen, es gelte der Grundsatz: „Nach der Reform ist vor der Reform!“.

Bereits im Mai wurden die **überarbeiteten Verdingungsordnungen VOB/A, VOL/A und VOF** im Bundesanzeiger

veröffentlicht. Durch die jetzt in Kraft getretene Dritte Verordnung zur Änderung der Vergabeverordnung finden die Änderungen der Verdingungsordnungen nun bei europaweiten Vergabeverfahren Anwendung. Im Einzelnen sind u. a. folgende Änderungen seit dem 1. November 2006 von Auftraggebern und Bietern zu beachten:

- Die **Schwellenwerte** in § 2 VgV, bei deren Überschreitung ein europaweites Vergabeverfahren durchzuführen ist, wurden **geringfügig erhöht**. Sie betragen **bei Bauvergaben** jetzt **EUR 5,278 Mio.** und bei **Liefer- und Dienstleistungsvergaben** **EUR 211.000,00**.
- § 3 a Nr. 7 Abs. 2 VOB/A und § 3 a Nr. 1 Abs. 3 VOL/A enthalten erstmals ausdrückliche Vorgaben für die

Durchführung des **Verhandlungsverfahrens** und des **wettbewerblichen Dialogs**. Demnach ist es zulässig, den Kreis der Bieter in mehreren Verhandlungsphasen schrittweise zu verkleinern und den Wettbewerb sukzessive auf wenige Bieter zu verengen. Allerdings muss auch in der Schlussphase noch ein echter Wettbewerb gewährleistet sein. Die Bieter sind auf ein derartiges Vorgehen in der Bekanntmachung oder den Verdingungsunterlagen hinzuweisen.

- § 3 a Nr. 4 VOL/A enthält erstmals ausdrückliche Vorgaben zur **Vergabe von Rahmenvereinbarungen** durch staatliche Auftraggeber. Möglich ist sowohl der Abschluss von Rahmenvereinbarungen mit mehreren als auch mit einem einzigen Bieter. Die Dauer der Rahmenvereinbarung darf jedoch einen Zeitraum von vier Jahren regelmäßig nicht überschreiten.
- Die Möglichkeiten zur **Verwendung elektronischer Medien** im Rahmen des Vergabeverfahrens wurden erweitert. Allerdings sind schriftliche Angebote weiterhin immer zuzulassen. Eine **Verkürzung der Angebots- und Teilnahmefristen** um 7 bzw. 5 Tage ist möglich, wenn der Auftraggeber die Vergabebekanntmachung elektronisch veröffentlicht bzw. alle Verdingungsunterlagen elektronisch zugänglich sind.
- Im Bereich der Bauvergabe nach VOB/A haben Unternehmen gemäß § 8 Nr. 3 Abs. 2 VOB/A die Mög-

lichkeit, bestimmte Eignungsnachweise im Wege der **Präqualifikation** zu erbringen (www.pq-verein.de).

- Die weiteren Änderungen betreffen die bereits seit Februar dieses Jahres auch in Deutschland **unmittelbar geltenden europarechtlichen Bestimmungen**, die nun in nationales Recht umgesetzt wurden. Von Bedeutung sind insbesondere die Pflicht des Auftraggebers, die Gewichtung mehrerer Zuschlagskriterien anzugeben, die Pflicht zur Nennung der Mindestkriterien für Nebenangebote, die Voraussetzungen für die Beteiligung von Generalübernehmern und die Teilnahme von Beratern des Auftraggebers (sog. Projektanten) am Vergabeverfahren.

Die zum 1. November 2006 in Kraft getretenen Änderungen des Vergaberechts beinhalten weitestgehend europarechtlich zwingende Regelungen sowie geringfügige Modernisierungen des Verfahrens. Nach den Planungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie soll ein **Gesetz zur Vereinfachung und Modernisierung des Vergaberechts** im bestehenden System zu einer Erhöhung der Transparenz, einer Vereinheitlichung von Begriffen und der Streichung überflüssiger Vorgaben führen. Da derzeit auch das ÖPP-Gesetz novelliert werden soll, erscheint die ursprünglich bis Ende 2006 geplante Vorlage eines ersten Gesetzesentwurfes mittlerweile eher fraglich.

Fazit:

Die Novellierung des Vergaberechts bleibt weiterhin spannend, mit der zum 1. November 2006 in Kraft getretenen Vergabeverordnung wurde nur ein Zwischenziel erreicht. Öffentliche Auftraggeber und Unternehmen, die sich als Bieter im Vergabeverfahren bewerben,

müssen sich schnell mit den neuen Vergabevorschriften vertraut machen. Wegen der geplanten weiteren Änderungen des Vergaberechts muss auch weiterhin die aktuelle Entwicklung aufmerksam verfolgt werden.

Dr. Beatrice Fabry, Rechtsanwältin

Dr. Karsten Kayser, Rechtsanwalt

Menold Bezler in eigener Sache

Menold Bezler gewinnt Expertenteam Privatisierung und Vergaberecht

Seit dem 1. März 2006 sind die Expertin für Privatisierungen **Dr. Beatrice Fabry** und der Vergaberechtspezialist **Dr. Frank Meininger** als Partner zusammen mit **Verena Rösner** und **Dr. Karsten Kayser** bei Menold Bezler tätig. Das deutschlandweit renommierte Team berät seit vielen Jahren Bund, Länder, Kommunen und deren Unternehmen in Organisationsfragen einschließlich der Privatisierung von öffentlichen Aufgaben, v. a. in den Bereichen Infrastruktur, Ver- und Entsorgung, Gesundheitswesen und Verkehr. Viele bekannte Projekte mit privaten Investoren

(Public Private Partnerships) tragen die Handschrift von **Dr. Beatrice Fabry** und **Dr. Frank Meininger**. Darüber hinaus wird die öffentliche Hand im Vergabemanagement von der Vorbereitung bis zur Durchführung komplexer Vergaberechtsverfahren umfänglich betreut. Private Unternehmen werden bei der erfolgreichen Bewerbung um öffentliche Aufträge unterstützt.

Zum 1. Juli 2006 wurde das Team durch **Dr. Stefan Meßmer** weiter verstärkt. Seine Schwerpunkte liegen neben der Betreuung der öffentlichen Hand im Kartell- und Energiewirtschaftsrecht.

Redaktion: **Dr. Michael Oltmanns**

In den einzelnen Beiträgen können die angesprochenen Themen nur schlagwortartig und in gedrängter Kürze dargestellt werden. Die Lektüre ersetzt also in keinem Fall die individuelle Rechtsberatung. Sollten Sie Beratungs- oder Handlungsbedarf erkennen,

sprechen Sie bitte den Ihnen vertrauten Anwalt bei Menold Bezler an.

Für Fragen, Anregungen und Kritik zu dieser Mandanteninformation haben wir jederzeit ein offenes Ohr.

MENOLD BEZLER
RECHTSANWÄLTE

Menold Bezler Rechtsanwälte
Rheinstahlstraße 3 · 70469 Stuttgart · Anfahrt über Stresemannstraße 79
Telefon +49 (711) 8 60 40 00 · Telefax: 0711 / 8 60 40 01 · www.menoldbezler.de