

Nr. 44 | Freitag, 17. April 2009

BayernLB will 2013 an die Börse

Kemmer schießt angeblich auf das Filialgeschäft der HVB

▲ Offiziell hält sich die **BayernLB** alle Optionen offen. Doch wie wir hören, soll sich Vorstandschef **Michael Kemmer** intern bereits festgelegt haben, wie er den von Brüssel gewünschten Eigentümerwechsel bewerkstelligen will. Demnach strebt der BayernLB-Chef an, sein Haus möglichst 2013 an die Börse zu bringen. Ein BayernLB-IPO wäre denn auch sicher im Interesse des Fast-Alleineigentümers Bayern. Bekäme der Freistaat durch einen Börsengang doch zumindest einen Gutteil der 10 Mrd. Euro schweren Kapitalspritze für die BayernLB zurück. Zudem bliebe die börsennotierte BayernLB als eigenständiges Finanzinstitut mit Sitz in München erhalten.

Damit der angestrebte Börsengang überhaupt gelingen kann, braucht Kemmer jedoch dringend ein funktionierendes Geschäftsmodell und eine zugkräftige Börsenstory. Mit seinem Schrumpf-Konzept, das der BayernLB-Chef bis Ende des Monats der EU-Kommission aufzischen muss, wird Kemmer jedoch kaum einen potenziellen Aktieninvestor hinter dem Ofen hervorlocken können. Auf Basis des Eckpunktepapiers will Brüssel dann bis Juni entscheiden, ob die Kapitalhilfe des Freistaats für die BayernLB genehmigungsfähig ist. Neben dem bereits angekündigten Personalabbau von rd. 5 600 Mitarbeitern bis 2013 wird die BayernLB ihre Auslandspräsenz zurückfahren und sich von großen Teilen des Kapitalmarktgeschäfts trennen. Zudem sollen die Gemeinschaftsunternehmen mit der **Helaba** in Luxemburg und der Schweiz (**LB Suisse**) entflochten werden. Die Luxemburg-Aktivitäten wird voraussichtlich die BayernLB übernehmen, während die Helaba die Schweizer Stützpunkte erhält.

In Bankenkreisen hält sich denn auch hartnäckig das Gerücht, Kemmer ziele auf eine Übernahme des Filialgeschäfts der deutschen **Unicredit**-Tochter **Hypo Vereinsbank**. Zur Finanzierung des Deals könnte Kemmer seine österreichische Problem-Tochter **Hypo Group Alpe Adria**, die ungarische **MKB** sowie die Asset Management-Gesellschaft **BayernInvest** verkaufen. Damit käme die BayernLB sicher auch den Wünschen der EU-Kommission entgegen, die ohnehin auf eine Abtrennung des Osteuropa-Geschäfts drängen soll. Aus München heißt es zwar, der BayernLB-Vorstand habe bislang noch keine Gespräche mit dem Unicredit geführt, aber bis zum anvisierten Börsengang 2013 hat Kemmer auch noch etwas Zeit und im aktuellen Marktumfeld sind größere Transaktionen ohnehin kaum möglich. Strategisch wäre eine Übernahme des Filialgeschäfts der HVB jedoch genau der richtige Wurf, um die für einen Börsengang notwendige Wachstumsfantasie anzuheizen.

Allein aus eigener Kraft wird die BayernLB den angekündigten Aufbau des Mittelstandsgeschäfts nämlich kaum bewerkstelligen können. Mit der Übernahme der HVB-Filialen bekäme die BayernLB freilich auf einen Schlag nennenswerte Marktanteile im Firmen- und Mittelstands- sowie im Privatkundengeschäft in die Hand. Zudem würde die BayernLB ihren Aktionsradius aus dem Stand heraus auf fast das gesamte Bundesgebiet ausdehnen, in harter Konkurrenz zu den Sparkassen. Auch Bayern-Regent **Horst Seehofer** dürfte eine solche Strategie gefallen. Unter dem Dach der BayernLB hätte er endlich wieder die an die Italiener verlorene HVB heimgeholt. Schon vor dem Verkauf der HVB an den Unicredit gab es ernsthafte Bestrebungen des Freistaats, die BayernLB und die Hypo Vereinsbank zu vereinen. Damals scheiterten diese Pläne jedoch noch am Widerstand der bayerischen Sparkassen, die keine familieninterne Konkurrenz durch eine fusionierte BayernLB/HVB dulden wollten. Mit dem faktischen Ausstieg der Sparkassen aus der BayernLB ist zumindest dieser Bremsklotz mittlerweile beseitigt. Fraglich ist allerdings, ob Unicredit-Chef **Alessandro Profumo** überhaupt bereit ist, sich von seinem deutschen Filialgeschäft zu trennen. Bislang haben die Italiener alle derartigen Verkaufsspekulationen stets dementiert. Zu den Verwerfungen durch die Finanzmarktkrise, denen sich auch der Unicredit nicht entziehen konnte, würde es indes passen, wenn auch Profumo seine bisherige Position überdächte. Für Kemmer und Seehofer hätte eine Übernahme des Deutschland-Geschäfts der HVB jedenfalls viel Charme. Kemmer hätte endlich ein überzeugendes Geschäftsmodell für die BayernLB, das auch für einen Börsengang taugt, und Seehofer könnte auf den Rückfluss seines Milliarden-Einsatzes hoffen. Funktionieren kann der Plan allerdings nur, wenn auch Profumo mitspielt.

Signal Iduna pokert

Im Zoff um den Deutschen Ring beißt Baloise bisher auf Granit

▲ **Frank Grund**, Chef der **Basler Versicherung** sowie seit kurzem auch von **Deutscher Ring Leben** und **Deutscher Ring Sach**, macht Druck. Je schneller eine Lösung für die seit dem Jahreswechsel unter das Dach der **Signal Iduna** geschlüpfte **Deutsche Ring Krankenversicherung** gefunden werde, umso besser. Der jetzige Zustand, bei dem die 3 traditionell eng verwobenen Versicherungen des Deutschen Ring zwei im Wettbewerb miteinander stehenden Konkurrenten gehörten, sei untragbar. Immerhin könnte Signal Iduna so Zugriff auf Kundendaten der Basler erhalten, so Grund's Sorge. Da das Handtuch zwischen Grund und dem in den Signal Iduna-Vorstand aufgestiegenen

Wolfgang Fauter, einst Chef aller 3 Deutscher Ring-Gesellschaften, nach dessen Ablösung als Chef von Leben und Sach zerschnitten ist, richten die Eidgenossen ihre Hoffnungen jetzt auf Signal Iduna-Chef **Reinhold Schulte**. Dieser sei distanzierter und persönlich weniger involviert, heißt es am Basler-Sitz in Bad Homburg.

Bisher beißt Baloise bei dem gewieften Taktiker Schulte aber auf Granit. Signal Iduna verweist offiziell auf die Schwierigkeiten einer Entflechtung: Die Mitarbeiter der Krankenversicherung hätten teilweise auch Arbeitsverträge bei den beiden Schwesterunternehmen, auch gemeinsame Beteiligungen der 3 Versicherer etwa an der **Deutsche Ring Bausparkasse** und der Beteiligungsholding ließen sich nicht ohne weiteres auseinander dividieren.

Tatsächlich geht es Schulte, der seit Jahren einen durchaus erfolgreichen Expansionskurs fährt, aber um etwas anderes: Nachdem die Basler sein Angebot, doch einfach nach der Krankenversicherung auch noch die Sach- und Lebensversicherung zu schlucken, abgelehnt hat, zielt Schulte jetzt auf den Vertrieb des Deutschen Ring, der u.a. 51% an der **OVV** hält. So hat Schulte mit der Krankenversicherung nicht nur Zugriff bekommen auf deren 600 Mann starke Stammorganisation. Auch das bei der Signal Iduna überdurchschnittlich starke Maklergeschäft wurde durch die neue Verbindung gestärkt. Hier ist noch mehr drin, so die Hoffnung bei Signal Iduna. Es komme darauf an, für wen sich die Makler entscheiden. Aktiv abwerben wolle man aber natürlich nicht.

Sollte sich die Basler Mutter Baloise, die im zuletzt schwachen Deutschland-Geschäft kräftig Gas geben will, nicht bewegen, dürften die Gespräche über die Deutsche Ring Krankenversicherung weiter schleppend verlaufen. Bei Signal Iduna gibt man sich da gelassen: Die aktuelle Situation beim Deutschen Ring erfordert zumindest aus Sicht der mit gut 5% an der Baloise beteiligten Deutschen keine schnellen Veränderungen.

Pharma-Aktien

Bärenmarktrally bringt die defensive Branche unter Druck

▲ Derzeit leiden die Pharma-Aktien unter ihrem defensiven Charakter, der sie in der Bärenmarktrally unter die Räder kommen ließ. Daneben schielen viele Anleger aktuell auch auf die USA. Die Regierung **Obama** hat sich die Gesundheitsreform auf die Fahnen geschrieben, was sicherlich auch Einschnitte für die erfolgsverwöhnten Pillendreher mit sich bringen dürfte. Während die Aktien der Großen der Branche im ersten Quartal deutlich zweistellig an Wert eingebüßt haben, hielt sich **Roche** mit -7,6% recht stabil, wofür sicherlich auch die **Genentech**-Akquisition verantwortlich ist. Die am Donnerstag präsentierten Roche-Quartalszahlen lagen weitgehend im Rahmen der Erwartungen. Der Gruppenumsatz legte um 7% zu. Ziel bleibt es weiterhin, stärker als der Markt zu wachsen. Mit Genentech ist Roche nun zum führenden Biotech-Unternehmen weltweit aufgestiegen. Mehr als 40 Phase III-Projekte zeigen die gut gefüllte Pipeline. Bis Dezember will CEO **Severin Schwan** zudem die Integration abgeschlossen haben.

Deutsche Post

Appel sieht das Briefgeschäft keineswegs als sterbenden Ast

▲ Trotz aller Bemühungen der vergangenen Jahr, die **Deutsche Post** zu einem internationalen Logistik-Konzern aufzubauen, ist das traditionelle Briefgeschäft nach wie vor der mit Abstand größte Gewinnbringer der Bonner. Daran wird sich nach Einschätzung von Post-Chef **Frank Appel** vor dem Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten auch so schnell nur wenig ändern. Denn auch im Zeitalter von E-Mails und Liberalisierung verfüge die tägliche Briefzustellung über eine Art natürliches Monopol in Form hoher Eintrittsbarrieren, da sich dieses Geschäft nur bei entsprechend großen Volumina und einer voll durchrationalisierten Infrastruktur wirklich lohne. Zudem profitiere das zum Brief-Bereich zählende Paket-Geschäft vom Internet. Allerdings gestand Appel ein, dass die Margen zunehmend unter Druck geraten, da statt der teureren Standardbriefe vornehmlich billigere Werbesendungen verschickt werden.

Danone

Mit teils massiven Preissenkungen soll Volumen gependelt werden

▲ Auch wenn der französische Nahrungsmittelhersteller **Danone** am Donnerstag bei der Vorlage der Zahlen für das erste Quartal seine Jahresziele bestätigt hat, wird die Luft für die eigentlich als defensiv bekannte Branche dünner. Vor allem in Osteuropa und Russland weht derzeit ein rauher Wind. Die Folge waren Preiszugeständnisse im Milchproduktebereich. Während die gesamte Sparte nur einen Wertverlust von 0,2% bei einem Volumenrückgang von 1% hinnehmen musste, gab es bspw. in Polen und Ungarn Preissenkungen im zweistelligen Prozentbereich, um die abgesetzte Menge anzuschieben. Und selbst in den USA führt an billigeren Produkten offensichtlich kein Weg mehr vorbei.

CFO **Pierre-André Terisse** verteidigte auf dem Conference Call diese Vorgehensweise. Dies sei aktuell notwendig und gerechtfertigt, solange damit Umsätze generiert werden können, die das Gesamtziel eines EPS-Wachstums von 10% für 2009 nicht gefährden. In die Hände spielen den Franzosen dabei die gesunkenen Rohstoffkosten. Probleme könnten sich jedoch ergeben, wenn die Kosten wieder klettern. Damit rechnet Terisse bereits im zweiten Halbjahr. Notwendig sind zudem im aktuellen Umfeld intensive Werbemaßnahmen. In einem Abschwung seien die Werbemaßnahmen umso wichtiger. Über das weitere Vorgehen werde aber je nach Markt entschieden.

Die Rechnung könnte Danone aber ohne die Einzelhändler machen. Denn das Beispiel **Spanien** zeigt, dass

Preiskriege im Handel im aktuellen Umfeld durchaus Schule machen könnten, was auch die Franzosen auf der iberischen Halbinsel schon in Mitleidenschaft gezogen hat. Und auch das Wassergeschäft (**Evian**, **Volvic**) ist unter Druck. Zwar wurde das abgesetzte Volumen im ersten Quartal um 3% gesteigert, doch der stärkere Absatz in den (günstigeren) Schwellenländern sorgte am Ende für einen Rückgang des Spartenumsatzes um 3,9%.

Terisse betont, dass es Evian und Volvic gelungen sei, im aktuell schwierigen Umfeld Marktanteile zu erobern. In den Industrieländern wird dagegen die konjunkturelle Schwäche in der Gastronomie (Hotels, Restaurants) zur Belastung. Das sollte auch **Nestlé** spüren, die 22.4. ihre Umsatzzahlen für das 1. Quartal präsentieren.

Autoabsatz Europa

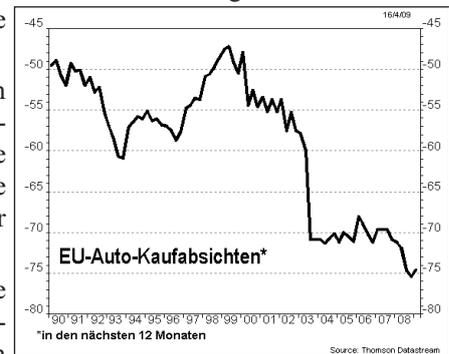
Deutschland hält die Fahne hoch, doch Rückschlagsgefahr steigt

▲ Viel wird derzeit über Sinn und Unsinn der ausgeweiteten Abwrackprämie diskutiert. Ein (kurzfristiger) Erfolg war dieses Wahlgeschenk der Politik allemal. Per März war **Deutschland** der einzige Markt (+18%) in Westeuropa, der einen Zuwachs bei den Auto-Neuzulassungen geschafft hat. Doch selbst dieser enorme Zuwachs konnte in der Region Westeuropa den Zulassungsabsturz um über 16% nicht verhindern. Der Grund liegt in verheerenden Absatzahlen z. B. in **Spanien** (-43,1%) und **UK** (-29,7%). Aber auch die großen Märkte wie **Italien** (-19,1%) oder **Frankreich** (-3,9%) stürzten ab.

Wie stark derzeit der deutsche Autoabsatz die Statistik anschiebt, zeigen die Berechnungen von **JP Morgan**. Hochgerechnet aufs Gesamtjahr würden in Deutschland 2009 ca. 4 Mio. Fahrzeuge abgesetzt. Das langjährige Mittel liegt dagegen nur bei 3,3 Mio. Allein diese Zahl zeigt bereits, dass die Politik im Wahljahr deutlich übers Ziel hinausgeschossen ist. Die Gefahr eines Rückschlags 2010 ist sicher wie das Amen in der Kirche.

Sollte auch noch UK eine Verschrottungsprämie einführen, dann wäre der Vorzieheffekt 2009 noch größer und das Jahr 2010 könnte bereits abgeschrieben werden. Denn auch die einstigen Highflyer in **Osteuropa** treten derzeit massiv auf die Bremse. Im März gab es bei den neuen EU-Mitgliedern einen Rückgang der Auto-Zulassungen von 25,4%. Positiver Ausreißer war die **Slowakei** (+18,2%), die ebenfalls auf eine Altagoverschrottung setzt.

Bei den Autoherstellern sticht im März das große Plus beim rumänischen Billigproduzenten **Dacia** (+84,8%) ins Auge. Unter den wichtigen Herstellern konnte **VW** die größten Marktanteilsgewinne auf sich vereinen (+190 Basispunkte). Dahinter folgen **Fiat** (+180) sowie **Hyundai** (+80). Die größten Verlierer waren trotz der Förderprogramme **GM** (-120) und **Nissan** (-90) sowie **BMW** (-80). Während sich die Volumenhersteller schon jetzt auf ein forderndes 2010 einstellen, könnte dann die Stunde der gebeutelten Premiumhersteller schlagen, die von den Verschrottungsprämien kaum etwas abbekommen. Mit dann wieder besseren Konjunkturaussichten sollte auch das wichtige Segment der Geschäfts- und Mietwagen Boden gewinnen. Doch dies dürfte selbst im optimistischen Fall nicht ausreichen, um die Delle bei den privaten Käufern auszuwetzen. Die ersten Schätzungen für 2010 (**Unicredit**) gehen z. B. bereits von einem **prozentual zweistelligen Zulassungsrückgang** für Deutschland aus. Trotz der ganzen Abwrackprämien haben sich auch die Kaufabsichten innerhalb der EU für die nächsten 12 Monate noch nicht wirklich erholt (s. Chart).



Preise

Deflatorische Gefahren werden von den USA gern überzeichnet

▲ In den USA fiel die Preissteigerungsrate erstmals negativ aus, was umgehend Schlagzeilen machte. Bereinigt um den zurzeit extrem preisdämpfenden Effekt des Energiesektors steigen die Preise jedoch nach wie vor, in den Vereinigten Staaten und mehr noch in Europa. Außerdem passen die Unternehmen ihre Angebotsmengen so schnell es geht der nachlassenden Nachfrage an, was positive preisliche Effekte zur Folge hat. Ein gutes Beispiel sind die Airlines, die zurzeit mit Argusaugen darauf achten, dass ihre Maschinen gut ausgelastet sind. Flugzeuge, die nicht gebraucht werden, werden vorübergehend stillgelegt. Deshalb ist es in der schwersten Krise der zivilen Luftfahrt keineswegs zu Preisstürzen gekommen. Wer heute fliegen will und nicht frühzeitig genug gebucht hat, zahlt sehr viel schneller den Vollpreis als vor Ausbruch der Krise. Ähnlich wie die Airlines verringern auch die Automobilhersteller ihren Output und damit das Angebot. Die neue E-Klasse ist ebenfalls kein gutes Beispiel für eine deflatorische Entwicklung. Sie bietet eine Menge mehr als die Vorgängerin, was aber seinen Preis hat.

Auch versuchen die Hersteller in einigen Branchen höhere Margen durchzusetzen, etwa die Gasversorger, die Vorteile auf der Einkaufsseite nur geschmälert an ihre Kunden weitergeben. Aber nicht nur auf der Endverbraucherstufe sind solche Effekte zu beobachten, auch auf den vorgelagerten Ebenen, etwa bei der Stahlproduktion. So erwarten die Wirtschaftsforscher vom **RWI**, dass die Stahlproduktion im laufenden Jahr um gut 30% sinken wird.

Tendenziell gilt, dass die USA als Defizitland mit einer hohen privaten Verschuldung das Gespenst der Deflation gern an die Wand malen, um die eigenen Probleme mittels Inflation zu lösen. In Europa und ganz besonders in Deutschland ist es umgekehrt. Nicht zuletzt deshalb sind dem **Deutsche Bundesbank**-Präsidenten **Axel A. Weber** quantitative

Maßnahmen nach dem Vorbild der **Fed** ein Greuel. Er will möglichst lange mit Hilfe von Zinssenkungen hinkommen.

Ein Sanierer wie Grübel wird auch UBS aus dem Feuer holen

Wenn einer die angeschlagene Schweizer Großbank retten kann, dann ist es **Oswald Grübel**. Diese Erkenntnis nahmen unsere Beobachter von der **UBS-HV** mit nach Hause. So gesehen ist Grübel für die UBS ein Glücksfall. Bevor er den Ruf annahm, seinen Gofschläger erneut gegen das Zepter des Unternehmenschefs zu tauschen, hatte sich Grübel ein realistisches Bild von der Lage der Bank gemacht, die viel schlimmer dran ist als seinerzeit die von Grübel zurück auf die Erfolgsspur gebrachte **CS**. 2004 half Grübel der Rückenwind des Marktes, der ihn auch jetzt unterstützen könnte. Mit dem schwachen 1. Quartal hat sich Grübel in eine gute Ausgangsposition gebracht.

Wie sehr Grübel die UBS zu seiner Sache gemacht und die Zahlen geradezu inhaliert hat, war zu erkennen, als er vor die Aktionäre trat und in völlig freier Rede ein ungeschminktes Bild des einstigen Aushängeschildes des Schweizer Finanzplatzes skizzierte. Der Mann aus Ostdeutschland, der über die Medien so schlecht rüberkommt, weil er nicht gerade fotogen ist, gewinnt ungemain, wenn er spricht und mit Worten überzeugt. Das hoch komplexe Sanierungskonzept für die UBS hat Grübel im Kopf. Sein Auftritt am 15.4. in Zürich war ein einziger Qualifikationsnachweis. Er kam glänzend an, und er ist schon allein deshalb die Idealbesetzung auf dem schwierigsten Managerposten, den die Schweiz momentan zu vergeben hat, weil er im Gegensatz zu allen führenden Bankiers, die für eine solche Herkules-Aufgabe in Frage kommen, frei und völlig unbelastet ist.

Er wetzt das Kostenmesser. Auch der eine oder andere Berater an der Front wird seinen Job verlieren, denn gerade im Geschäft mit den „Kleinkunden“ (weniger als eine Mio. CHF) hat die UBS einen schlechten Ruf. An diesen Stellen in der Bank waren z.T. reine Vertriebler am Werk, die sich auf den intellektuellen Input aus der Zentrale verließen und hauseigene Produkte in die Kundendepots drückten mit entsprechend miserabler Performance. Den Ruf als erstklassige Adresse im Wealth Management will Grübel unbedingt wieder herstellen. Im Segment der großen Vermögen hat er in der Zeit des „thinking big“ weitaus weniger gelitten.

Der Staat hält sich bei der UBS wohltuend raus, obwohl er nach der vielfältigen Unterstützung allen Grund zur Einflussnahme hätte. In diesem Zusammenhang erweist sich der neue Verwaltungsratspräsident und frühere Finanzminister **Kaspar Villiger** als Idealbesetzung. Er trat auf der Generalversammlung in gewohnter Bescheidenheit auf und verkörpert auch im Hinblick auf Ethik und Moral Werte, die in die veränderte Zeit passen. Wichtiger noch seine guten Kontakte in die Politik und insbesondere zur EU. So arbeitete Villiger noch als Minister am Zinsbesteuerungsabkommen und gehörte auch der Task-Force „Geldwäsche“ an. Damit kann Villiger den Vollblutbanker Grübel gut ergänzen, speziell bei der Beilegung des Steuerstreits mit den USA.

◆ **Rheinland-Pfalz Bank schärft Mittelstandsprofil.** Nach der Restrukturierung unter dem Dach der Stuttgarter **LBBW** betonen die Mainzer ihren auf die mittelständische Wirtschaft gerichteten Fokus. In der neuesten Ausgabe des hauseigenen Newsletters „Aktuell“ wird das am Beispiel der **Temmler Gruppe** demonstriert. Dieser traditionsreiche Marburger Arzneimittelhersteller, in den 60er und 70er Jahren auch bekannt durch die Herausgabe eines Kalenders mit Ärztestimmen, machte zeitweise eine schwierige Phase durch. Seit der Übernahme durch den Privatinvestor **Hans Joachim Ricken** vor 10 Jahren hat das Unternehmen auf den Erfolgspfad zurückgefunden. Die starke Expansion der letzten Jahre brachte Temmler mit seinen inzwischen 1 000 Mitarbeitern an 7 Standorten in Europa zur **Rheinland-Pfalz Bank**.

➤ **PLATOW Recht:** Durch das neue Schuldverschreibungsgesetz wird die Restrukturierung von Anleihen künftig deutlich erleichtert. Dazu eine Einschätzung von **Michael Schlitt**, Partner der Sozietät **Willkie Farr & Gallagher**.

HRTUNG & HARTUNG MIT WERTVOLLEN BÜCHERN. Wer sich für alte Manuskripte, Drucke, Schriften aus den Bereichen Medizin, Naturwissenschaft und Technik oder Geografie sowie Grafik und historische Landkarten interessiert, sollte sich die 122. Auktion bei **Hartung & Hartung** in München (4.-6.5.) nicht entgehen lassen. Eine Vorbesichtigung für Auswärtige ist sogar noch am 3.5., also unmittelbar vor Auktionsbeginn, möglich. Aus dem reichhaltigen Angebot alter Handschriften ragt die Vermögensaufstellung aus dem Jahre 1457 des reichen Florentiners **Giovanni di Antonio da San Miniato** heraus, die zum Preis von 4 000 Euro aufgerufen wird. Einen gleich hohen Ausgangspreis hat eine Handschrift aus Äthiopien (18. Jahrhundert) mit vielen Zierstücken, sehr fein in Schwarz und Rot geschrieben. Das Angebot medizinischer und naturwissenschaftlicher Schriften ist wie immer sehr umfangreich. Ein Highlight ist das Hauptwerk des als Entomologe wohlbeschlagenen britischen Forschers **Donovan** (16 Bände, 1794 bis 1813) mit 576 überwiegend kolorierten Kupfertafeln. Ein grafisches Spitzenobjekt trägt die Los-Nr. 3053. Dabei handelt es sich um eine farbige Lithographie (1895) von **Henri de Toulouse-Lautrec**, einer, wenn nicht der schönsten grafischen Beilagen der Zeitschrift „Pan“.

NB: „Es ist nicht unsere Aufgabe, die Armut gleich zu verteilen – es ist unsere Aufgabe, sie zu beseitigen.“

/Ludwig Erhard

Ein schönes Wochenende wünscht Ihnen

DAS PLATOWTEAM

IMPRESSUM

DER PLATOW BRIEF | GWV FACHVERLAGE GMBH | POSTFACH 11 19 26 | 60054 FRANKFURT | TEL: 069-242639-0 | FAX: 069-236909

HERAUSGEBER: ALBRECHT F. SCHIRMACHER; CHEFREDAKTEUR: FRANK MAHLMEISTER; REDAKTION: LUDWIG ZAHN, ANNA PIETRAS; CHEFREPORTER: MIRKO REIPKA (MÜNCHEN); BÖRSE/ONLINE: CHRISTOPH FRANK (LTG.), TARIK DEDE (STV.), ROLF KOPEL, KATHRIN MEYER, OLIVER STILZ; MARKETING: SANDRA PAASCHKE, BEATE STRUMPF; FREIE MITARBEITER: GEORG BOING, WERNER ROHMERT. 3 X WCHTL., MTL. BEZUGSPREIS 47,50 EURO (INKL. BÖRSE 54,00 EURO), INKL. 7% MWST. UND VERSAND. KÜNDIGUNG: 4 WOCHEN ZUM ABLAUF DES ZAHLUNGSEITRAUMES. KOPIE/ELEKTRONISCHE VERBREITUNG NUR MIT AUSDRÜCKLICHER GENEHMIGUNG DES VERLAGS. EMPFEHLUNGEN SIND KEINE AUFFORDERUNG ZUM KAUF ODER VERKAUF VON WERTPAPIEREN. FÜR RICHTIGKEIT UND VOLLSTÄNDIGKEIT DER INFORMATIONEN SOWIE FÜR VERMÖGENSSCHÄDEN WIRD KEINE HAFTUNG ÜBERNOMMEN. E-MAIL: INFO@PLATOW.DE.

Neues Schuldverschreibungsgesetz

Restrukturierung von Anleihen wird künftig deutlich erleichtert

▲ Für Emittenten kann eine hohe Zinslast oder die bevorstehende Fälligkeit der Hauptforderung einer ausstehenden Anleihe zu finanziellen Engpässen führen. Auf Grundlage des bisherigen Schuldverschreibungsgesetzes ist die Restrukturierung einer Anleihe ein mühsamer Weg, den bislang wenig Emittenten erfolgreich beschritten haben. Es fordert u. a. die Insolvenznähe des Schuldners, so dass solche Bemühungen erst in einem späten Stadium ansetzen. Zudem kann gegen den Minderheitswillen zunächst nur eine Herabsetzung des Zinssatzes, die Stundung der Zinsen und der Hauptforderung mit Mehrheitsbeschluss entschieden werden, um zeitlichen Spielraum zu gewinnen.

„Die Änderung von Anleihebedingungen wird in Zukunft erheblich vereinfacht“, erklärt **Michael Schlitt**, Leiter der Kapitalmarktpraxis der internationalen Transaktionskanzlei **Willkie Farr & Gallagher** in Frankfurt und Honorarprofessor an der **Universität zu Köln**. Die **Bundesregierung** hat vor wenigen Wochen einen Entwurf für ein neues, den Erfordernissen der modernen Praxis besser Rechnung tragendes Schuldverschreibungsgesetz vorgestellt. Sollte es unverändert in Kraft treten, könnten künftig die angestrebten Restrukturierungsmaßnahmen gebündelt durch die Anleihegläubiger relativ kurzfristig und unabhängig von einer etwaigen Insolvenznähe des Emittenten beschlossen werden, sogar ohne dass hierzu eine physische Versammlung erforderlich wäre. „Neben einer Stundung kann nach dem neuen Gesetz auch die eigentliche Restrukturierung, etwa in Form eines teilweisen Forderungsverzichts und einer Umwandlung in Eigenkapital (Debt-Equity-Swap) oder des Tauschs in andere Vermögenswerte (Debt-Asset-Swap), durch Mehrheitsbeschluss erfolgen“, erläutert **Susanne Schäfer**, Partnerin im Bereich Kapitalmarktrecht bei Willkie Farr & Gallagher. Voraussetzung ist indessen, dass die Anleihebedingungen solche Änderungsvorbehalte vorsehen. Im Sinne größerer Flexibilität ermöglicht das neue Gesetz dem Emittenten, durch eine Regelung in den Anleihebedingungen nicht nur über das „Ob“ einer späteren Änderungsmöglichkeit nach dem Schuldverschreibungsgesetz, sondern auch über das „Wie“, nämlich den Umfang der Änderungsmöglichkeiten, zu bestimmen. So können die Anleihebedingungen z. B. lediglich einzelne Änderungen durch Mehrheitsbeschluss ermöglichen oder umgekehrt bestimmte Änderungen von vornherein ausschließen.

Fällt das Zinsniveau oder wird eine Anleihe unter dem Nennwert gehandelt, kann sich – alternativ zur Restrukturierung – ihre Ersetzung durch eine neue Finanzierung zu attraktiveren Konditionen anbieten. Grundlage für eine solche Ersetzung ist der Rückkauf der ausgegebenen Anleihe. Typische Gestaltungen sind der Rückkauf über die Börse, sofern die Anleihe z. B. am Luxemburger Euro MTF Market oder dem Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse börsennotiert ist, oder ein öffentliches Rückkaufangebot. „Sofern es sich nicht um ein Tausch-, sondern ein Rückkaufangebot gegen Barzahlung handelt, ist ein solches nicht prospektpflichtig“, erklärt Schlitt.

Raupach & Wollert-Elmendorff

Carlsberg und Nordmann-Gruppe gründen Joint Venture

▲ Gemeinsam mit dem weltweit viertgrößten Brauereikonzern **Carlsberg** hat die in Hamburg ansässige **Nordmann-Gruppe** ein 50:50-Joint Venture im Bereich des Getränkefachgroßhandels gegründet, das künftig unter dem Namen **NORDIC Getränke** firmieren wird. Die Zustimmung der Kartellbehörden steht derzeit noch aus.

Beraten wurde die Nordmann-Gruppe bei der Joint Venture-Gründung von der Kanzlei **Raupach & Wollert-Elmendorff** unter Federführung von **Andreas Dichtl** (Gesellschaftsrecht/M&A, Hamburg). Carlsberg wurde gleichzeitig von Chefjustiziar **Matthias Restorff** beraten. Dichtl hatte bereits zuvor in seiner fünfjährigen Tätigkeit für die Sozietät **Brinkmann & Partner** in 2006 und 2008 den Erwerb und den Post-Merger-Prozess der nunmehr in das Joint Venture einzubringenden **Nagel-Gruppe** aus Niedersachsen auf Erwerberseite von Nordmann betreut.

Die Nordmann-Gruppe macht derzeit jährlich rund 650 Mio. Euro Umsatz und hat 1 400 Mitarbeiter. Zum Unternehmen gehören Getränkefachgroßhandlungen in sieben Bundesländern, die Gastronomieobjekte, Hoteliers, Einzelhandel und Tankstellen beliefern, aber seit vielen Jahren auch Einzelhandelsschienen sowie eine Brauerei betreiben. Das neu gegründete Unternehmen **NORDIC Getränke** wird in Zukunft über eine Mitarbeiterzahl von über 700 verfügen und damit einen Jahresumsatz von ca. 400 Mio. Euro generieren.

Europäische Gesellschaft

Freshfields begleitet Nordex bei angestrebter SE-Umwandlung

▲ Der Windenergie-Erzeuger **Nordex** steht vor der Umwandlung in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE). Diese soll von der Hauptversammlung am 26.5.09 beschlossen werden. Sitz und Hauptverwaltung der künftigen Nordex SE werden weiterhin Rostock bzw. Norderstedt bei Hamburg sein.

Die internationale Sozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer** hat das Unternehmen bei der anstehenden Umwandlung umfassend beraten. Dabei schloss die gesellschaftsrechtliche Beratung auch die Diskussion innovativer

Corporate Governance-Modelle ein. Die arbeitsrechtliche Beratung umfasste daneben die internationale Koordination der Bildung des so genannten Besonderen Verhandlungsgremiums, das Arbeitnehmervertreter aus 13 europäischen Jurisdiktionen umfasst, sowie die Verhandlung einer Mitbestimmungsvereinbarung, insbesondere über die Bildung eines grenzüberschreitenden SE-Betriebsrates. Das beratende Team bei Freshfields bildeten **Christoph H. Seibt, Hans-Christoph Voigt, Ralph Kogge, Bernward Wollenschläger** (alle Unternehmensrecht) sowie **Klaus-Stefan Hohenstatt, Michael Kuhnke, Tobias Wagner** (alle Arbeitsrecht). Die internationalen arbeitsrechtlichen Aspekte der SE-Umwandlung betreuten u. a. **Aurélie Cormier le Goff** (Paris), **Michael Müntefering** (London), **Carlos Moreno** (Madrid) und **Luca Capone** (Mailand) sowie lokale Kanzleien, deren Arbeit Freshfields von Hamburg aus koordinierte. Bei Nordex begleitete General Counsel **Anke Frankenberger** das Projekt rechtlich.

Mit der Umwandlung will Nordex unter anderem der internationalen Ausrichtung des Windenergie-Geschäfts der Gruppe Rechnung tragen. 2008 erzielte der Konzern rund 86% des Unternehmensumsatzes in Europa, und fast 80% der weltweit über 2 100 Mitarbeiter sind in europäischen Gesellschaften der Gruppe beschäftigt. Insgesamt betreibt das Unternehmen mehr als 3 735 Windenergieanlagen mit einer Nennleistung von über 4 900 Megawatt in 34 Ländern. Nordex ist in 18 Ländern mit Tochtergesellschaften und Büros vertreten.

CMS Hasche Sigle • Dewey & LeBoeuf

Bruker übernimmt Research Instruments-Segment von Accel

▲ Die amerikanische **Bruker Corporation** hat über ihre Tochter **Bruker Advanced Supercon** den Geschäftsbereich Research Instruments der **Accel Instruments** übernommen. Bruker wird den Geschäftsbereich Research Instruments in zwei Gesellschaften fortführen, wobei an der **RI Research Instruments**, die den überwiegenden Teil des Research Instruments-Bereichs erworben hat, 45% der Anteile vom Management übernommen werden. Die Bruker Advanced Supercon, die das Magnet- und Beschleunigungsgeschäft übernommen hat, wird eine 100%ige Tochter von Bruker sein. Über finanzielle Details wurde seitens der beteiligten Parteien Stillschweigen vereinbart.

Ein Team von **CMS Hasche Sigle** unter Federführung von **Hendrik Hirsch** (M&A/Gesellschaftsrecht) hat Bruker bei dieser Transaktion umfassend beraten. Gleichzeitig beriet die Kanzlei **Dewey & LeBoeuf** unter der Leitung von Partner **Benedikt von Schorlemer** (Frankfurt) das US-Unternehmen **Varian Medical Systems**, die Muttergesellschaft von Accel Instruments, in allen gesellschaftsrechtlichen Fragen. Für die Beratung im Kartellrecht wurde daneben **Bettina Bergmann** von der Kanzlei **Bergmann Rechtsanwälte** hinzugezogen. Für Varian Medical Systems ist Dewey & LeBoeuf seit 2007 regelmäßig tätig. Unter anderem beriet die Kanzlei bei der Übernahme von Accel.

Das Segment Research Instruments umfasst die Entwicklung und Herstellung von supraleitenden und normalleitenden Beschleunigungsstrukturen, -modulen und Magneten sowie u. a. von elektromagnetischen Komponenten und Systemen für Teilchenbeschleunigeranlagen, im Wesentlichen im Bereich der Wissenschaft sowie der Energie- und Medizintechnik. Bruker wird durch die Übernahme zum führenden Hersteller für supraleitende Instrumente und Spitzentechnologie in der Erforschung alternativer Energien und neuer Wege in der Energie-Infrastruktur.

Strumpfhersteller

Nur Die vertraut bei Übernahme von Vatter auf DLA Piper

▲ Der Strumpfhersteller **Nur Die** aus dem westfälischen Rheine hat den Geschäftsbetrieb des Unternehmens **Vatter** aus Schongau übernommen. Der Erwerb erfolgte aus dem laufenden Insolvenzverfahren der Vatter. Durch die Übernahme konnten rund 750 Arbeitsplätze bei Vatter in Deutschland und der Slowakei gerettet werden.

Die internationale Anwaltssozietät **DLA Piper** hat Nur Die bei der Übernahme beraten. Die Federführung hatte dabei der Kölner Partner **Abdul Aziz Al-Yaqout** (M&A). Die Nur Die-Unternehmensgruppe ist ein führender Anbieter von Fein- und Strickstrümpfen sowie Unterwäsche. Bei Strümpfen ist die Gruppe Marktführer in Deutschland. Das Unternehmen ist eine Tochter des weltweit tätigen Textilunternehmens **DBApparel**.

Alles, was Recht ist

▲ Da die immer noch mangelhafte Zahlungsmoral öffentlicher Stellen kleinere und mittlere Unternehmen in ihrer Existenz gefährde, will die **EU-Kommission** die Richtlinie zur Bekämpfung von Zahlungsverzug aus dem Jahr 2000 verschärfen. Rechnungen von öffentlichen Stellen sollen künftig grds. nach 30 Tagen beglichen werden, erklärte die Kommission. Geschehe dies nicht, sollen Verzugszinsen, eine Entschädigung für Beitreibungskosten sowie vom ersten Tag des Verzugs an eine pauschale Entschädigung von 5% des geschuldeten Betrags fällig werden.

▲ **Microsoft** muss wegen Patentverletzungen 388 Mio. US-Dollar an die Software-Firma **Uniloc** zahlen. Der Softwarekonzern habe nach der Entscheidung eines US-Bezirksgerichts in Rhode Island mit seiner Registrierungssoftware für Windows XP und einigen Office-Programmen gegen das Urheberrecht verstoßen. Unabhängig von diesem Fall hatte das **Bundeskartellamt** am Mittwoch vergangener Woche gegen Microsoft eine Strafe von 9 Mio Euro (rd. 12 Mio. US-Dollar) verhängt. Microsoft habe zu viel Einfluss auf den Verkaufspreis für das Softwarepaket „Office Home & Student 2007“ ausgeübt, so das Kartellamt. Microsoft habe die Geldbuße akzeptiert.

Praxisgruppe Corporate/M&A

Auf die ganze Klaviatur des Gesellschaftsrechts kommt es an

Eine der größten unabhängigen deutschen Sozietäten, das ist Buse Heberer Fromm. Als Full Service-Kanzlei deckt sie das gesamte Spektrum der wirtschaftsrechtlichen Beratung ab – organisiert in insgesamt elf Praxisgruppen, in denen die Expertise der Anwälte gebündelt ist. Mit 30 Partnern und Associates aus verschiedenen Standorten bildet Corporate/M&A die größte Practice Group. Vier ihrer Mitglieder stellen sie in PLATOW Recht vor.

▲ Teamarbeit wird bei **Buse Heberer Fromm** groß geschrieben. Die Praxisgruppen, die alle für die wirtschaftsrechtliche Beratung relevanten Rechtsgebiete abbilden, sind alles andere als hermetisch voneinander abgeriegelte Einheiten. Das zeigt sich nicht nur in der engen Zusammenarbeit bei der internen Fortbildung, wo die Anwälte beispielsweise gemeinsame Pitch Trainings absolvieren, und der Akquisition, sondern vor allem bei der Bearbeitung von Mandaten. Traditionell arbeitet ein Anwalt dabei nicht nur in einem Gebiet, sondern in mindestens einem weiteren und fördert damit den Austausch zwischen den einzelnen Practice Groups. So ist Partner **Wolfgang Meding** zusätzlich in der Praxisgruppe Energiewirtschaft – der einzigen branchenspezifischen Practice Group – aktiv. „Wir haben mit der in Praxisgruppen organisierten Beratung ausgezeichnete Erfahrungen gemacht“, erklärt der Düsseldorfer Partner **Christian Quack**, Gründer und Leiter der Praxisgruppe Corporate/M&A in den Jahren 2001 bis 2007. Für die Einrichtung von Praxisgruppen hatte sich die Sozietät seinerzeit entschieden, um die ursprünglich selbständigen Standorte zu integrieren. Auf diese Weise ist es gelungen, Synergien zu nutzen, ohne an Individualität zu verlieren.

Der eigene Herr im Haus

So eng die Kanzlei nach innen verzahnt ist, so frei ist sie nach außen. Die Mitgliedschaft in einem europäischen Netzwerk hat die Kanzlei vor zwei Jahren aufge-

Buse Heberer Fromm – Sponsor des Eigenkapitalforums

„Wie geht Finanzierung? Rechtliche Gestaltung“ ist der Titel des Workshops, den Partner der Sozietät **Buse Heberer Fromm** am 29.4.09 im Rahmen des Stuttgarter Eigenkapitalforums anbieten. Gerade in Zeiten der Finanzkrise ist Eigenkapital wichtiger denn je. Denn Unternehmen müssen jetzt in besonderem Maße dafür sorgen, für Investoren und auch Kredite attraktiv zu sein, indem sie Bonität zeigen. Welche Optionen Unternehmen dabei abseits von Banken und Finanzierern haben, ist Thema des Workshops. Erläutert werden die Spielarten der Finanzierung – Fremdfinanzierung, Eigenkapital, Mezzanine – und deren Vor- und Nachteile. Haftungsfragen, wie die persönliche Haftung der Gesellschafter und Geschäftsführer, sind weitere Punkte auf der Agenda.

kündigt, weil der international vernetzte Markt für die überwiegend mittelständischen Mandanten weniger interessant ist. Vielmehr komme es auf hervorragende nationale Spieler an, die für andere Top-Kanzleien in den jeweiligen Jurisdiktionen frei sein müssten, erläutert M&A-Spezialist **Lutz Hartmann**. Statt selbst im Ausland zu beraten, unterhält die Kanzlei deshalb so genannte Representative Offices, die als Kontaktbüros mit besten Marktkennissen vor Ort fungieren: New York, Paris, Brüssel, Sydney, Zürich, Mailand sowie

Palma de Mallorca. Das Konzept hat sich bewährt, weil es zeigt, dass die Kanzlei international arbeitsfähig ist, es ihr gleichzeitig jedoch unbenommen bleibt, andere unabhängige Kanzleien in der entsprechenden Jurisdiktion auszuwählen. Anstatt sich exklusiv zu binden, pflegt Buse Heberer Fromm deshalb die langjährige Zusammenarbeit mit Best Friends-Kanzleien.



Florian Brem, Christian Quack,
Wolfgang Meding, Lutz Hartmann
Buse Heberer Fromm

Mittelständler sind willkommen, Großunternehmen auch

Von ihren Wettbewerbern unterscheidet Buse Heberer Fromm, dass das gesamte Spektrum des gesellschaftsrechtlichen Lebens eines Unternehmens in der Rechtsberatung abgedeckt wird. Auf die Tätigkeitsfelder der Praxisgruppe Corporate/M&A übertragen, bedeutet dies, dass Unternehmen von ihrer Gründung bis zur Kapitalerhöhung, einer Beteiligungsstrukturierung, der Übernahme eines anderen Unternehmens, einem Börsengang oder dem Verkauf und schließlich bei der Auflösung betreut werden können: „Corporate/M&A bietet die ganze Bandbreite – von der Wiege bis zur Bahre“, fasst Senior Associate **Florian Brem** zusammen. Der Gesellschaftsrechtler ist im vergangenen Jahr zu Buse Heberer Fromm gewechselt und verstärkt seither die Praxisgruppe. Er schätzt besonders, dass der mittelständische Mandant nicht allein aus Umsatzgründen, z. B. bei einer kleineren Kapitalerhöhung, abgelehnt wird, die Praxisgruppe dessen ungeachtet aber in der Lage ist, bei größeren Transaktionen über die Standorte hinweg ein breites Angebot und ein hohes Niveau an Beratung anbieten zu können.

Flexibel durch die Krise

Wirtschaftsrechtlich breit aufgestellt – nicht fokussiert auf das einst so lukrative Transaktionsrecht – trotz Buse Heberer Fromm der Finanz- und Wirtschaftskrise. Der Erfolg der Kanzlei basiert auf einem soliden „Brot und Butter“-Geschäft, das auch andere wirtschaftsrechtliche Bereiche umfasst und worauf volumenstarke Deals durchaus aufsetzen können. „Wir sind weniger von der Krise betroffen als andere, vielleicht profitieren wir sogar davon,“ vermutet Hartmann. Denn Anpassungsfähigkeit, Unabhängigkeit und auf Dauer angelegte Mandantenbeziehungen sind bei Buse Heberer Fromm nicht erst seit der Finanzkrise gelebte Werte.

Ausbau der Bundesautobahn A5

Stelldichein der Sozietäten bei weiterem PPP-Großprojekt

▲ Ein weiteres PPP-Großprojekt im deutschen Straßenbau ist nun endgültig in trockenen Tüchern. Bereits im Februar hatte die Landesbehörde Baden-Württemberg einem Konsortium den Zuschlag zum sechsstreifigen Ausbau des 41,5 km langen Streckenabschnitts der Bundesautobahn A5 vom derzeitigen Ausbauende 2,2 km südlich der Anschlussstelle Baden-Baden und der Anschlussstelle Offenburg gegeben. Am 30.3. wurde nun die langfristige Finanzierung für das Projekt abgeschlossen. Das Gesamtvolumen des Projekts beträgt ca. 600 Mio. Euro.

Diverse Großkanzleien gaben sich bei diesem Mandat ein Stelldichein: So beriet die internationale Sozietät **Norton Rose** unter Leitung von **Dirk Trautmann** (Projektfinanzierung/PPP, München) das **Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung** und die Regierungspräsidien Karlsruhe und Freiburg im Rahmen der Vergabe. Gleichzeitig begleitete **Freshfields Bruckhaus Deringer** das erfolgreiche Bieterkonsortium um **Vinci Concessions**. Dabei wurde das beratende Freshfields-Team vom Frankfurter Partner **Daniel Reichert-Facilides** angeführt. Das Bankenkonsortium wiederum, bestehend aus **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)**, **Banco Santander**, **European Investment Bank (EIB)**, **KBC Bank** und **NIBC Bank** vertraute auf die Expertise von **Clifford Chance** mit Partner **Beda Wortmann** an der Spitze. Dabei wurde die European Investment Bank gleichzeitig noch von der Sozietät **Simmons & Simmons** unter der Führung der Frankfurter Partnerin **Ingrid Kalisch** (Banking) umfassend beraten.

Das PPP-Projekt umfasst neben den Ausbaumaßnahmen die Finanzierung des Ausbaus sowie die Erhaltung und den Betrieb des Streckenabschnitts über einen Zeitraum von 30 Jahren. In dieser Konzession enthalten ist auch der bereits sechsspurig ausgebaute Abschnitt Malsch – Baden-Baden. Im Gegenzug erhält der Konzessionsnehmer eine Vergütung aus der auf die Konzessionsstrecke entfallenden LKW-Maut. Mit dem Ausbau des Streckenabschnitts wird voraussichtlich noch im Q2 begonnen und soll bis 2014 abgeschlossen sein. Die Finanzierung wird mit 200 Mio. Euro vom Bankenkonsortium um die BBVA, Santander, KBC und NIBC sowie mit weiteren 200 Mio. Euro durch die EIB bereitgestellt. Außerdem gewähren die Gesellschafter Eigenkapital und eigenkapitalähnliche Mittel in Höhe von 110 Mio. Euro. Eine von der EIB als neues Finanzierungsinstrument entwickelte sog. LGTT-Garantie von 25 Mio. Euro sichert die Bankfinanzierungen von Verkehrsprojekten im Hinblick auf potenzielle Risiken beim erwarteten Verkehrsaufkommen. Das A-Modell A5 ist das vierte vergebene PPP-Vorhaben für Autobahnen.

Transfermarkt

Beiten Burkhardt verstärkt mit **Rainer M. Bierwagen** das Team in Brüssel um einen ausgewiesenen Experten im Bereich Beihilfen-, Kartell- und Außenhandelsrecht. Bierwagen arbeitet bereits seit 20 Jahren in Brüssel für internationale Mandanten; er war 14 Jahre Partner in der Brüsseler EU-Rechtsboutique **Kemmler Rapp Böhlke** und davor in der für Kartell- und Außenhandelsrecht bekannten belgischen Kanzlei **Van Bael & Bellis**. + + + **Lovells** hat mit Wirkung zum 1.5.09 weltweit 19 neue Partner ernannt, davon sechs in Deutschland. Damit erhöht sich die Zahl der Partner weltweit auf 364, verteilt auf 27 Büros. In Deutschland zählt Lovells somit ab Mai insgesamt 78 Partner. Neu in die deutsche Partnerriege steigen auf: **Andreas Ege** (Arbeitsrecht, München), **Michael Rose** (Corporate, München), **Matthes Schröder** (Arbeitsrecht, Hamburg), **Marc Schweda** (Kartellrecht, Hamburg), **Michael Sinhart** (Corporate Commercial, Frankfurt) und **Jens Uhlendorf** (Corporate, Düsseldorf).

Das Neueste in Kürze

▲ **Linklaters** hat die Materialtechnik-Gruppe **Umicore** beim Verkauf ihres Geschäftssegments Electronic Packaging Materials in Hanau und Singapur an den **Heraeus-Konzern** begleitet. Umicore, mit Hauptsitz in Brüssel, erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2008 weltweit einen Umsatz von 9,2 Mrd. Euro. Das Linklaters-Team unter Führung von Counsel **Andreas Kurtze** (Corporate/M&A, Frankfurt) hat Umicore umfassend bei der Transaktion beraten.

▲ **Taylor Wessing** hat mit ihrem Hamburger Immobilienteam, das von **Daniel Ajzensztejn** und **Anja Fenge** geleitet wurde, die **vereinte Dienstleistungsgesellschaft (ver.di)** beim Verkauf ihrer Beteiligung an der **DAWAG** (Deutsche Angestellten-Wohnungsbaugesellschaft) beraten. Gegenstand des Verkaufs waren die Aktien an der DAWAG sowie deren Minderheitsgesellschafterin, dem Unternehmen **Mertus**. Käuferin ist die Wohnungsbau- und Immobiliengesellschaft **meravis**, Gesellschafter der meravis ist der **Sozialverband Deutschland**. Mit dem DAWAG-Verkauf wurde die größte Immobilientransaktion der letzten Monate nach einem komplexen Bieterverfahren abgeschlossen.

▲ **Allen & Overy** hat das österreichische Unternehmen **voestalpine** zu US-rechtlichen Aspekten der Platzierung ihrer Unternehmensanleihe am Kapitalmarkt beraten. Das Emissionsvolumen beträgt 400 Mio. Euro. Zum Beratungsteam der internationalen Sozietät gehörten Counsel **Gernot Wagner** aus dem Frankfurter Equity Capital Markets-Team und Partner **Daniel Epstein** aus dem Londoner Büro. **Binder Grösswang Rechtsanwälte** mit Sitz in Wien beriet voestalpine bei dieser Transaktion federführend mit **Florian Khol**.

▲ **Clifford Chance** hat unter der Leitung des Frankfurter Partners **Andreas Dietzel** (Corporate) den in Hamburg ansässigen **tesa-Konzern** beim Formwechsel in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE) beraten. Für den Formwechsel musste das Verfahren zur Beteiligung der Arbeitnehmer in 24 europäischen Ländern koordiniert werden.