

DER PLATOW Brief

EXKLUSIV-RECHERCHEN AUS DEN TOP-ETAGEN

Nr. 131 | Freitag, 12. November 2010

HIGHLIGHTS HEUTE

- DAX-Tabelle** – Wie es mit deutschen Aktien weitergeht _ 2
Landesbanken – So wäre die WestLB noch zu retten ____ 3
G20-Gipfel – Josef Ackermann trägt vor _____ 3
Schönhauser Gespräche – Rentner unter sich _____ 4

TOP-THEMA

Siemens wandelt sich zum dividendenstarken Value Stock

AUSSCHÜTTUNG STEIGT AUF 2,70 EURO JE AKTIE – **Siemens**-Kapitän **Peter Löscher** hat auf seiner Bilanz-PK in München die Phase der Restrukturierungs- und Effizienzprogramme endgültig für beendet erklärt. Der Elektronik-Riese sei jetzt in der globalen Champions League angekommen, wo Siemens auch hingehöre, jubelte Löscher. Im vergangenen Jahr erzielte Siemens zum zweiten Mal in Folge operativ das beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte. Das Ergebnis der Sektoren (Industrie, Energie, Gesundheit) kletterte um 4% auf 7,8 Mrd. Euro. Der Konzerngewinn nach Steuern schnellte sogar um 63% auf 4,1 Mrd. Euro nach oben, obwohl Siemens im Bereich Gesundheit eine Abschreibung von rund 1,2 Mrd. Euro auf das Labordiagnostikgeschäft (ehemals **Dade Behring** und **Bayer Diagnostics**) zu verdauen hatte. Für das neue Geschäftsjahr 2011 peilt Löscher einen Ergebnisanstieg um mindestens 25 bis 35% Euro an.

Wachstumschancen wittert der Siemens-Chef insbesondere in seinem Umweltportfolio, mit dem Löscher dem Konzern ein grünes Image verpasst hat, sowie in den Emerging Markets. So soll der Umsatz des Umweltportfolios von derzeit rund 28 Mrd. Euro bis 2014 auf mehr als 40 Mrd. Euro anschwellen. In den Schwellenländern erzielt Siemens mit 23 Mrd. Euro bereits 30% seiner Gesamterlöse. Allein in China machen die Münchener 5,8 Mrd. Euro Umsatz. Die angekündigte Wachstumsstrategie mag indes auf den ersten Blick erstaunen. Denn für das laufende Geschäftsjahr 2011 erwartet der Siemens-Chef nur ein moderates organisches Umsatzwachstum. Nach der Definition von CFO **Joe Kaeser** bedeutet dies einen Erlösanstieg um weniger als 5%. Im vergangenen Jahr sank der Konzernumsatz sogar noch um 1% auf 75,98 Mrd. Euro. Die Wachstumseuphorie bezieht sich also noch weitgehend auf den Auftragseingang, so Kaeser. Für 2011 rechnen die Münchener denn auch mit einem deutlichen Wachstum von 5 bis 10% beim Bestelleingang. Im vergangenen Geschäftsjahr wuchs der Auftragseingang um 3% auf 81,2 Mrd. Euro und lag

damit deutlich höher als der Umsatz. Doch von dem dicken Auftragspolster wird 2011 nur rund ein Drittel auch umsatzwirksam. Der dickste Batzen der Bestellungen speist sich aus langfristigen Projekten wie Kraftwerksbauten, die über viele Jahre abgearbeitet und erst dann umsatzwirksam werden.

Als Wachstumswert wollen Löscher und Kaeser Siemens an der Börse denn auch nicht verkaufen. Mit der neuen Strategie, die Löscher in die Formel „One Siemens“ gegossen hat, soll der Traditionskonzern als Value Stock mit hohen Dividenden, einer grundsoliden Finanzierung sowie einem hohen Anteil an Infrastrukturgeschäften, die als besonders inflationsresistent gelten, positioniert werden. Dabei will Löscher auch die betriebswirtschaftlichen Kennziffern nicht aus dem Auge verlieren. Die am ROCE gemessene Kapitaleffizienz soll zwischen 15 und 20% landen und die einzelnen Sektoren sollen über ihre jeweiligen Branchen-Zyklen hinweg EBITDA-Renditen von 10 bis 15% (Industrie und Energie) bzw. 15 bis 20% (Gesundheit) erzielen.

Gemessen an den erreichten EBITDA-Renditen (Industrie 12,9%, Energie 15,5% und Gesundheit 20,9%) mag Löschers neue Marschroute nicht allzu ambitioniert erscheinen. Allerdings werden den Sektoren ab 2011 auch die Kosten für die zentralen Funktionen wie das Einkaufsmanagement direkt zugerechnet. Anlocken will Kaeser mit dieser Investment-story vor allem langfristig orientierte Anleger wie Pensionsfonds und Versicherungen, die einem Konzern wie Siemens ohnehin am liebsten sind. Bisher gilt Siemens noch eher als Restrukturierungsstory. Damit die neue Strategie auch bei den Aktionären möglichst schnell ankommt, kündigte Löscher eine kräftige Erhöhung der Dividende für das abgelaufene Geschäftsjahr von 1,60 Euro je Aktie auf 2,70 Euro an. Künftig will Siemens 30 bis 50% des Konzerngewinns nach Steuern an seine Aktionäre ausschütten. Die Börse goutierte die neue offensive Dividendenpolitik sowie das Rekordergebnis mit einem Kurssprung um 3%, der die Siemens-Aktie an die Spitze der DAX-Gewinnerliste beförderte. Dass Siemens sein Ausschüttungsziel auch in konjunkturell schwierigeren Jahren erreichen kann, dafür dürfte nicht zuletzt die pralle Liquiditätsreserve von beachtlichen 14 Mrd. Euro sorgen. ■

Lanxess drückt auf die Tube

WEITERE ÜBERRASCHUNGEN? – Wieder einmal war es **Lanxess** mit der Vorlage der guten Q3-Zahlen und dem erneuten Anheben der Jahresprognose auf rd. 900 Mio. Euro EBITDA gelungen, die Markterwartungen zu toppen. Doch wie CFO **Matthias Zachert** im Gespräch mit PLATOW betont, sei die ►

neue Guidance nicht als konservativ zu werten. Eine größere Abweichung sei nicht mehr zu erwarten. Um das Jahresziel zu erreichen, sei operativ ein Q4-EBITDA von 170 Mio. Euro nötig, da die Rheinländer 20 Mio. Euro für eine Sonderzahlung an die Mitarbeiter vorgesehen haben. Dies sei für ein letztes Vierteljahr sensationell hoch, aber zu schaffen, so Zachert.

Derzeit profitieren die Deutschen vom Boom der Autoindustrie vor allem in den Schwellenländern. Rd. 40% des Umsatzes gehen bereits auf das Konto der Autos (inkl. Reifen). Und in Zukunft erwartet der CFO, dass der Anteil durch die angestrebten Investitionen sogar noch steigen dürfte. Diese Investitionen bleiben nicht ohne Folgen für den Cashflow. Allein im kommenden Jahr wird eine Investitionssumme von mind. 500 Mio. Euro erwartet. Daneben sorgt auch das Working Capital für Cashflow-Belastungen. Durch den Ausbau des EM-Standbeins sei ein gradueller Aufbau der Working Capital-Position zu erwarten (rd. 25 bis 50 Basispunkte p. a.).

Dennoch hebt Zachert hervor, dass sich Lanxess bei der operativen Cashflow-Generierung nicht vor der Konkurrenz verstecken müsse. Wenn sich der aktuelle Investitionszyklus dem Ende nähere (ab 2013/14), komme das Unternehmen ohnehin auf ein ganz anderes Cashflow-Niveau. So gehen Analysten z. B. allein für das geplante neue Werk in Singapur von einem EBITDA-Zuwachs um mehr als 100 Mio. Euro aus. Größte „Sorgenkinder“ sind im Konzern derzeit das Agro- und Pharmageschäft. Das Thema Pharma sei nach wie vor kritisch zu sehen, betont Zachert. Der kleine Hoffnungsschimmer in Nordamerika im Q3 dürfe nicht überinterpretiert werden. Der Bereich bewege sich noch immer durch schwieriges Fahrwasser. Mögliche Ausstiegsüberlegungen aus diesem Geschäft wollte der CFO zwar nicht bestätigen, doch wir können uns durchaus vorstellen, dass der Geduldsfaden der Leverkusener für dieses wenig ertragreiche Standbein inzwischen sehr dünn geworden ist. Bei Agro hofft der Finanzchef auf ein Ende des Lagerabbaus in der Lieferkette bis Ende 2010, so dass im nächsten Jahr ein besseres Momentum erwartet werden könne. ■

K+S bleibt auf vorsichtiger Seite

KURS UNTER DRUCK — Nachdem die wesentlichen Q3-Zahlen bereits vorab verkündet worden waren, blieb die Überraschung am Donnerstag aus. Beim Blick in die Zukunft verharrte Vormann **Norbert Steiner** wie gewohnt auf der konservativen Seite. Vor allem die prognostizierte Kali/Magnesium-Absatzmenge von etwas über 7 Mio. t für 2011 (2010 erwartet: 6,7 Mio. bis 6,9 Mio. t) wurde als Enttäuschung gewertet. Offenbar fehlt den Hessen inzwischen Personal in den Minen, um die volle Kapazität erreichen zu können. Im Kali-Segment soll im nächsten Jahr trotz steigender Kosten das operative Ergebnis deutlich zulegen.

Diese Entwicklung wird jedoch konterkariert von einem erwarteten spürbaren Ergebnisrückgang im durch die **Morton Salt**-Übernahme ausgebauten Salzbereich. Doch auch in diesem Segment haben die Hessen mit einem angenommenen

Salzabsatz von rd. 21 Mio. t für 2011 einen konservativen Ansatz gewählt. Sollte der Winter am Ende härter ausfallen als gedacht, ist durchaus mehr drin. Aktuell wird das Auftausalzgeschäft in den USA durch relativ hohe Lagerbestände erschwert. Besser soll es im nächsten Jahr bei Stickstoffdünger laufen. In dieser Division wird mit einem spürbaren Ergebnisanstieg gerechnet.

Mit dem erwarteten freien Cashflow im nächsten Jahr soll die Verschuldung weiter abgebaut werden. Bereits aktuell erreicht K+S mit einer Eigenkapitalquote von 46% (Ziel mehr als 40%) und einem Verschuldungsgrad von 32% (Ziel kleiner 40%) wieder die avisierten Ziele. Damit wurde der Morton Salt-Zukauf schnell verdaut. Das US-Unternehmen habe übrigens seit dem ersten Tag der Einbeziehung bei K+S (1.10.09) in jedem Quartal positiv zum Geschäftserfolg beigetragen. Dies gelte sogar bei Berücksichtigung der Finanzierungskosten. Mit Stolz verweist Steiner zudem auf die Margensituation bei Morton Salt. Selbst bei mildem Winter könne die Tochter eine bemerkenswerte EBITDA-Marge von 23% erreichen. ■

QE 2 schmiert auch den DAX

FÜR WEITERE KÄUFE ERST REAKTION ABWARTEN — Seit den ersten Andeutungen von weiteren Liquiditätsmaßnahmen durch die US-Notenbank Ende August in Jackson Hole hat der **DAX** eine Rally von fast 1 000 Punkten hingelegt. Damit schnitt das Börsenbarometer währungsbereinigt deutlich besser ab als Amerikas Indizes, aber auch besser als der **EuroStoxx 50**. Die Outperformance ist gut untermauert, wie die täglichen Unternehmensausweise belegen. Deutschlands hervorragende makroökonomische Daten locken Auslandsgelder in die Blue Chips. Gleichwohl würde eine Konsolidierung vor dem nächsten Tausender im DAX nicht überraschen. Viele Anleger sitzen auf unerwartet hohen Gewinnen. Das reizt zu Mitnahmen. Hinzu kommt, dass die jüngste Aufwärtsetappe an den Weltbörsen rein liquiditätsgetrieben ist. Sie ist kaum Ausdruck höherer Gewinnerwartungen.

Die DAX-Rangliste führen konsequenterweise konjunktur- und exportstarke Titel an. Das Rennen um den Jahressieg wird erst auf der Zielgeraden zwischen **VW** und **BMW** entschieden. Für defensive Werte war wenig zu holen. Bei den Versorgern **E.ON** und **RWE** ist bestenfalls eine technische Reaktion möglich. Die Abwärtstrends sind intakt. Stabilisierend wirken lediglich die hohen Ausschüttungen. E.ON legte sich schon fest, 1,50 Euro für 2010 und in den Folgejahren mindestens 1,30 Euro. Das erhöht die Chance zur Bodenbildung bei 22 Euro.

Für Neuengagements eignen sich eher die alten Favoriten als die Nachzügler. Idealerweise sollte in Rückschläge von ca. 5% gekauft werden. Das gilt für **Adidas**, **BASF**, **Henkel**, **Metro** oder **Infineon**. Vor Chartausbrüchen stehen derzeit **Siemens** bei 85 Euro, **Daimler** bei 50 Euro und **Deutsche Post** bei 14 Euro. Für **Lufthansa** sollten Nachkäufe bei etwa 15,30 Euro und für **K+S** bei 46/48 Euro limitiert werden. Die **SAP**-Aktie wird durch den von **Oracle** angestoßenen und mit

viel „Öffentlichkeitsarbeit“ betriebenen Prozess um Software-diebstahl belastet. Reichen die von SAP gebildeten Rückstel-

📊 DAX-Rangliste

Rang	Aktie	Stand 10.11.10	Stand 31.12.09	Performance in %
1	Volkswagen Pref.	109,4	64,716	69,047
2	BMW	53,96	32	68,625
3	Infineon Technologies	6,078	3,88	56,649
4	MAN	82,97	54,37	52,603
5	Deutsche Lufthansa	15,92	11,765	35,317
6	Daimler	49,24	37,17	32,472
7	Siemens	83,96	64,37	30,433
8	K+S	52,17	40,01	30,392
9	Fresenius Pref.	64,68	49,8	29,88
10	BASF	56,2	43,74	28,487
11	Adidas	48,47	37,94	27,754
12	Henkel Pref.	46,045	36,21	27,161
13	Linde	105,8	83,85	26,178
14	Metro	53	42,9	23,543
15	Fresenius Med.care	44,8	37,02	21,016
	DAX 30 Performance	6 719,84	5 957,43	12,8
16	SAP	37,075	33,08	12,077
17	ThyssenKrupp	27,965	26,58	5,211
18	Commerzbank	6,17	5,9	4,576
19	Muenchener Ruck.	112,64	108,87	3,463
20	Allianz	90,57	87,63	3,355
21	Deutsche Post	13,725	13,55	1,292
22	Bayer	55,48	56,19	-1,264
23	Deutsche Telekom	10,19	10,34	-1,451
24	Beiersdorf	45,3	46,16	-1,863
25	Deutsche Bank	41,095	45,122	-8,924
26	Merck KGaA	58,49	64,7	-9,598
27	HeidelbergCement	42,62	47,74	-10,725
28	Deutsche Börse	48,875	57,92	-15,616
29	E.ON	22,745	29,11	-21,865
30	RWE	51,25	68,23	-24,886

lungen aus, steht einem weiteren Aufschwung nichts im Weg. Charttechnisch fällt die Entscheidung bei 38 Euro. ■

Eine Fusion mit den Sparkassen könnte die WestLB noch retten

DOCH DAS IST NICHT ERWÜNSCHT — Scheinbar unaufhaltsam steuert EU-Wettbewerbskommissar **Joaquin Almunia** auf eine Zerschlagung und Abwicklung der **WestLB** hin. Nach dem Korb aus München hat Almunia mit der Ausweitung des laufenden Beihilfeverfahrens der WestLB systematisch die noch verbliebenen Rettungsoptionen abgeschnitten. Brüssel wirft

den Düsseldorfern vor, bei der Ausgliederung nicht mehr benötigter Assets in die Erste Abwicklungsanstalt rund 3,4 Mrd. Euro an zusätzlicher Staatshilfe erschlichen zu haben. Um dies zu kompensieren, droht der oberste EU-Wettbewerbschützer der WestLB mit weiteren scharfen Auflagen. Auf potenzielle Fusionspartner und Investoren muss diese Ankündigung aus Brüssel wie eine Giftpille wirken.

Dabei gibt es für die WestLB durchaus noch eine Option, die auch Brüssel überzeugen müsste: ein Zusammenschluss der WestLB mit den umliegenden Sparkassen. Damit bekäme die WestLB endlich den Unterbau, auf dem sich ein tragfähiges Geschäftsmodell mit einem starken Mittelstands- und stabilen Privatkundengeschäft gründen ließe. Da die WestLB als einzige Landesbank immer noch über ein einigermaßen intaktes Investmentbanking verfügt, könnte aus dieser Kombination ein Institut entstehen, das sogar die **Commerzbank** fürchten müsste, wie ein prominenter Banker aus dem privaten Bankensektor glaubt. Doch die Chancen, dass es zu einer solchen vertikalen Integration kommt, stehen denkbar schlecht. Denn die Sparkassen in NRW stemmen sich vehement gegen jeden Versuch einer Vereinnahmung durch die WestLB. Dabei hat die Finanzkrise eindrucksvoll gezeigt, dass diejenigen Landesbanken, die wie die **Helaba**, **Nord/LB** und die **LBBW** über ein hauseigenes Retailnetz verfügen, entweder besser durch die Krise gekommen sind oder zumindest über gute Zukunftsperspektiven verfügen. So ist es keineswegs ausgeschlossen, dass Brüssel selbst die Karte einer vertikalen Integration auf den Tisch legt, um die NRW-Sparkassen als Mehrheitseigentümer der WestLB noch mehr unter Druck zu setzen. Am 15.11. treffen sich Bundesfinanzminister **Wolfgang Schäuble** und Vorstandschef **Dietrich Voigtländer** mit Almunia in Brüssel, um über die Zukunft der WestLB zu sprechen. ■

G20-Gipfel mit besserer Verzahnung von Politik und Wirtschaft

DEUTSCHBANKER ACKERMANN IN WICHTIGER ROLLE — Es ist das Verdienst der Südkoreaner, den G20-Gipfel in Seoul mit dem zeitgleich in der Hauptstadt stattfindenden Business Summit von Managern der G20-Staaten erstmals zu verzahnen. Die 120 Top-Unternehmensführer aus aller Welt, darunter von deutscher Seite nur **Josef Ackermann (Deutsche Bank)** und **Franz Fehrenbach (Bosch)**, verteilten sich auf insgesamt vier Arbeitsgruppen: Trade und Direktinvestitionen, Finanzen, nachhaltiges Wachstum und soziale Verantwortung. Ackermann leitete innerhalb der Gruppe Finanzen den Bereich „Koordination von Exitstrategien aus der hohen Staatsverschuldung“ und war in dieser Funktion einer der wenigen Manager, der den G20-Staatsführern berichten durfte.

Zuvor hatte Ackermann in Peking der Eröffnung der ersten Außenstelle des in Washington ansässigen internationalen Bankenverbandes (**IIF**) beigewohnt, dessen Vorsitzender er ist und anschließend an der alljährlichen Senior Management Conference seines Hauses teilgenommen, die bezeichnender ▶

Weise in der „Verbotenen Stadt“ über die Bühne ging. Mit der Ausrichtung des Führungskräftetreffens in China unterstreicht die Deutsche Bank die wachsende Rolle, die China inzwischen für die Geschäfte und das Banking insgesamt spielt.

Die Auswirkungen dieser nun schon über Jahre fast 10%igen Wachstumsraten Chinas sind überall mit den Händen zu greifen. Auch der chinesische Bankenmarkt gewinnt an Bedeutung. So gab es vor fünf Jahren noch keine Bank aus China unter den Top 10. Heute sind vier der zehn größten Banken weltweit chinesischen Ursprungs. Und die Deutsche Bank profitiert vom chinesischen Wirtschaftswunder. So ist sie z. B. das einzige der großen internationalen Häuser, das bei allen drei wichtigen Börsengängen Chinas in führender Position mit von der Partie war, bei der **Agricultural Bank** ebenso wie bei der **AIA**, der Asientochter des US-Versicherers **AIG** sowie der chinesischen Bank **ICBC**. Bei jedem dieser Mega-Börsengänge hatte das ausmachende Volumen bei so um die 20 Mrd. US-Dollar gelegen, was entsprechend Provision bringt. ■

SCHÖNHAUSER GESPRÄCHE

RENTNERTREFFEN GEWINNT AN FAHRT — Für gesellschaftspolitische Themen haben in Deutschland offensichtlich nur Rentner Zeit. Jedenfalls leidet das selbst in die Jahre gekommene Schönhauser Treffen des Bankenverbandes seit geraumer Zeit an Überalterung der Akteure und Teilnehmer. Auch diesmal trafen wir in Berlin mit **Arnulf Baring, Hans Barbier, Hans-Olaf Henkel, Frank Heintzeler, Gertrud Höhler, Martin Kohlhaussen, Otmar Issing, Christopher Pleister** und **Olaf Scholz** auf viele Persönlichkeiten der deutschen Eliten im reifen Pensionsalter, während **Josef Ackermann** und **Klaus-Peter Müller**, die mächtigsten unter den aktiven deutschen Bankiers, wichtigeren Verpflichtungen den Vorzug geben wollten oder mussten. Die 18. Wiederaufführung des in Wirtschafts-, Politik- und Kulturkreisen weithin anerkannten gesellschaftspolitischen Forums der privaten Banken unterschied sich aber dennoch wohltuend von den vorangegangenen Begegnungen. Dazu beigetragen hatte eine von Verbandspräsident **Andreas Schmitz** und seinem Team sehr kurzfristig vorgenommene Programmänderung, die nötig wurde, weil **Philip D. Murphy**, seines Zeichens Investmentbanker bei **Goldman Sachs** und heute Botschafter der USA in der Bundesrepublik, auf Grund veränderter Reisepläne von **Michelle Obama**, der amerikanischen First Lady, verhindert war. Statt eines diplomatisch entschärften Vortrags über das im Wandel begriffene Verhältnis zwischen den USA und Deutsch-

land bzw. Europa diskutierten der frühere Hoffnungsträger der CDU und heutige Wirtschaftsberater **Friedrich März** und der Journalist **Gabor Steingart (Handelsblatt)**, moderiert vom Publizisten und **Bild**-Kolumnisten **Hugo Müller-Vogg**, unter dem Beifall der Teilnehmer sehr sachkundig und eloquent über das unbändige Selbstbewusstsein der angehenden Weltmacht China und die wachsenden Selbstzweifel Amerikas.

BEILAGE

PLATOW RECHT — Mittelständler erkennen zunehmend die Notwendigkeit von Compliance-Programmen. Denn diese sind einerseits Bestandteil einer erfolgreichen Risikostrategie, werden aber andererseits auch immer mehr als aktives Marketing-Instrument genutzt. **Peter Fissenewert** und **Stephan Schleitzer** von **Buse Heberer Fromm** geben einen Überblick.

ZU GUTER LETZT

Sylt ist auch in der Gastronomie spitze

Deutschland ist weder eine Service-Wüste noch ein Land, um das Gourmets länger einen großen Bogen machen müssten. Der neue „**Michelin-Führer Deutschland 2011**“ (1 440 S.; 29,95 Euro) liefert den Beweis. Die unabhängigen Tester des Klassikers unter den Restaurantführern, der ab Freitag (12.11.) im Handel ist, adelten fünf weitere Adressen mit zwei Sternen und damit so viele wie seit 37 Jahren nicht mehr. Zu den Aufsteigern in den elitären Kreis zählt auch das legendäre „Fährhaus“ in Munkmarsch auf Sylt. Damit hat die „Insel der Schönen und Reichen“ jetzt auch die größte Dichte an Gourmettempeln in Deutschland. Neben dem Fährhaus gehört Dorints Söl'ring Hof direkt in den Rantumer Dünen ebenso zur Zwei-Sterne-Liga. Einen Michelin-Stern hat beachtlicher Weise das La Mer im neuen Hotel A-Rosa in List ganz im Norden der Insel vom Start weg erobert. Traditionshäuser wie Bodendorf's im Landhaus Stricker in Tinnum und Jörg Müller in Westerland haben den begehrten Stern schon seit Jahren. Neben dieser Sonderklasse gibt es auf Sylt eine Vielzahl weiterer von Michelin für gut befundenen Restaurants.

„Die Humanität erreichte mehr, wenn sie, statt die Gleichheit zu loben, zum Respekt vor dem Wunder der Vielfalt riete.“

HANS KASPER

Ein schönes Wochenende wünscht Ihnen
Das PLATOW Team



TOP-THEMA

BMF widmet sich detailliert der Funktionsverlagerungsverordnung

KEINE ENTSCHÄRFUNG DER PRAKTISCHEN BRISANZ — Das **Bundesfinanzministerium (BMF)** hat Einzelheiten zur Funktionsverlagerung ins Ausland erläutert. Im Rahmen der Unternehmensteuerreform 2008 hatte die damalige Große Koalition die Besteuerung eingeführt, um den Abzug u. a. von Arbeitsplätzen und Know-how aus dem eigenen Land über den Steuerweg unattraktiv zu machen. Zwei Jahre danach widmet sich nun das BMF im Detail der Auslegung der einschlägigen Vorschriften des Außensteuergesetzes und der Funktionsverlagerungsverordnung. Dass mit dem Schreiben nunmehr eine einheitliche Rechtsanwendung gesichert ist, daran haben Experten wie der Steuerrechtler **Frank Tschesche** von der Kanzlei **Dewey & LeBoeuf** allerdings Zweifel: „Das Papier zählt zahlreiche Beispiele und Beschreibungen auf, was als Funktionsverlagerung gelten soll. Eine eindeutige Definition der Funktionsverlagerung fehlt jedoch.“ Der Jurist sieht die praktische Brisanz der gesetzlichen Vorschriften zur Funktionsverlagerung dadurch in keiner Weise entschärft.

Auf die steuerpflichtigen Unternehmen kommen nun umfangreiche Nachweispflichten zu. So müssen internationale Firmen etwa sämtliche Änderungen ihrer Geschäftsbeziehungen zu verbundenen Unternehmen im Ausland genau dokumentieren und prüfen, welche Handlung welche Steuern auslösen könnte. Werden Funktionen und Wirtschaftsgüter einschließlich der mit ihnen verbundenen Chancen und Risiken als Transferpaket verlagert, ist zudem nicht sicher, ob der aufnehmende Staat den besteuerten Wert für seine Besteuerungszwecke auch anerkennt. „Tut er dies nicht, ist eine Doppelbesteuerung nicht auszuschließen“, betont Tschesche.

Zu den positiven Nachrichten aus dem Schreiben zählt für den Steuerrechtler, „dass jetzt klargestellt ist, dass die Funktionsverdopplung als steuerlich unschädlich gesehen wird.“ Das bedeutet, dass der Aufbau zusätzlicher Funktionen im Ausland keine zusätzliche Besteuerung nach sich zieht, solange nicht eine relevante Funktionseinschränkung im Inland besteht bzw. der inländische Umsatz nicht um mehr als 1 Mio. Euro im Jahr eingeschränkt wird. „Unter dem Strich macht das Schreiben vor allem noch einmal deutlich, wie kompliziert die deutsche Regelung zur Funktionsverlagerung ist“, erläutert der Rechtsanwalt. „Unternehmen sollten daher genau prüfen, welche Vorschriften für sie relevant sind und wie sie sie in ihrer Praxis am günstigsten berücksichtigen.“ ■

Pfeiffer Vacuum will „Adixen“ von Alcatel-Lucent erwerben

MENOLD BEZLER ÜBERNIMMT BERATUNG — Das **TecDAX**-Unternehmen **Pfeiffer Vacuum**, einer der weltweit führen-

den Anbieter von Pumpen für Forschung und Entwicklung, Umwelttechnik, Chemie, Beschichtungstechnik und die Automobilindustrie, will den Bereich Vakuumtechnologie (Adixen) des französischen **Alcatel-Lucent**-Konzerns erwerben. Die Verhandlungen über den Erwerb der zu diesem Geschäftsbereich gehörenden Gesellschaften sowie von Patenten und Lizenzen sind weitgehend abgeschlossen. Rechtlich beraten wird Pfeiffer Vacuum bei dem Erwerb von der Kanzlei **Menold Bezler**, die das Unternehmen seit Jahren regelmäßig begleitet. Das Team bei dieser Transaktion umfasst die Rechtsanwälte **Christoph Winkler, Guido Quass, Roman Becker, Stefan Meßmer** und **Steffen Follner** (alle Stuttgart).

Ziel der Transaktion ist laut Pfeiffer Vacuum, den Umsatz in 2011 auf Basis der aktuellen positiven Geschäftsentwicklung auf über 500 Mio. Euro zu verdoppeln. Der Kaufpreis für den Geschäftsbereich wird inklusive Schuldenablösung etwa 200 Mio. Euro betragen und in voller Höhe durch ein Bankdarlehen finanziert werden. Pfeiffer Vacuum plant, die ebenfalls von Menold Bezler begleitete Akquisitionsfinanzierung durch den Verkauf eigener Aktien und eine Kapitalerhöhung aus dem genehmigten Kapital in Höhe von bis zu 10% des Grundkapitals teilweise zurückzuführen. Die Unterzeichnung des Vertrags setzt noch eine Anhörung von Betriebsräten bei Alcatel-Lucent voraus. Die Akquisition soll am 31.12.10 wirksam werden. ■

Gildemeister und Mori Seiki planen Vertiefung ihrer Kooperation

JAPANER WERDEN ANKERINVESTOR — Der Werkzeugmaschinenhersteller **Gildemeister** will mit zwei Kapitalerhöhungen seine Eigenkapitalquote stärken und den japanischen Wettbewerber **Mori Seiki** zum Ankerinvestor machen. Nach den Kapitalerhöhungen soll der Gildemeister-Anteil von Mori, der aktuell bei rund 5% liegt, auf knapp über 20% steigen. Die Schwelle von 24,9% soll allerdings nicht überschritten werden. Rechtlich beraten wird Gildemeister in aktien- und kapitalmarktrechtlichen Aspekten von der internationalen Anwaltssozietät **White & Case** mit einem Team um Partner **Lutz Krämer** (Kapitalmarktrecht, Frankfurt). Daneben setzt Gildemeister auch auf die Expertise von **Grüter Rechtsanwälte**. Dort hat Partner **Andreas Felsch** (Gesellschaftsrecht/Kartellrecht, Duisburg) die Federführung inne.

Ein freundliches Kapitalmarktumfeld sowie die erforderliche kartellrechtliche Freigabe vorausgesetzt, sollen die Kapitalerhöhungen in der ersten Jahreshälfte 2011 über die Bühne gehen. In einer ersten ohne Bezugsrecht will Gildemeister das Kapital um bis zu 10% erhöhen, Abnehmer wäre in diesem Falle Mori Seiki. Eine zweite, zeitlich eng an die erste Kapitalerhöhung gekoppelte Ausgabe neuer Aktien würde das Kapital dann um weitere rund 20% erhöhen. Hier können die Altaktionäre Anteilscheine erwerben, auch Mori Seiki kann entsprechend seinen Anteil in der zweiten Runde erhöhen. Über die Aufstockung der Beteiligung hinaus, planen der **MDAX**-Konzern und der japanische Werkzeugmaschinenbauer ▶

auch den Ausbau der seit März 2009 laufenden Zusammenarbeit in den Bereichen Produktion, Beschaffung, Forschung und Entwicklung sowie im Vertrieb und Servicebereich. ■

Willkie begleitet Salzgitter bei Umtauschanleiheemission

VOLUMEN VON 295,5 MIO. EURO — Das im **MDAX** notierte Stahlunternehmen **Salzgitter** hat über seine Tochter **Salzgitter Finance** eine in Aktien des **Aurubis**-Konzerns (ebenfalls MDAX) umtauschbare Anleihe begeben, die von Salzgitter garantiert wird. Rechtlich begleitet wurde Salzgitter bei dieser Kapitalmaßnahme von der internationalen Sozietät **Willkie Farr & Gallagher**. Dabei stand das beratende Team unter der Leitung des Frankfurter Partners **Michael Schlitt** (Kapitalmarktrecht). Inhouse berieten bei Salzgitter zudem **Wolfgang Simons, Volker Gawrisch** und **Vincent Hach**.

Die Anleihe mit einem Gesamtvolumen von 295,5 Mio. Euro hat eine siebenjährige Laufzeit und kann von Investoren nach fünf Jahren zum Nennbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen vorzeitig fällig gestellt werden. Statt der Lieferung von Aurubis-Aktien kann im Umtauschfall auch die Zahlung eines Barausgleichsbetrags erfolgen. Der jährliche Kupon beträgt 2%. Salzgitter will die Emission zur Diversifizierung der Finanzquellen nutzen und beabsichtigt, den Emissionserlös aus der Anleihe für allgemeine Unternehmenszwecke zu verwenden. ■

Beiten Burkhardt berät bei erster GDR-Notierung im Regulierten Markt

IBS GROUP NEU GELISTET — Die Kanzlei **Beiten Burkhardt** hat unter der Leitung von **Robert Michels** und **Alexandra Zech** (beide Kapitalmarktrecht, Frankfurt) die **IBS Group Holding** im Rahmen ihres Segmentwechsels in den General Standard der **Frankfurter Wertpapierbörse** umfassend zum deutschen und russischen Recht beraten. Die Transaktion bestand aus der Erstellung und Abstimmung des ersten von der **BaFin** gebilligten Wertpapierprospekts für aktienvertretende Zertifikate (Global Depositary Receipts [GDRs]) sowie der entsprechenden Abstimmung im Rahmen der Zulassung. Mit der Notierungsaufnahme am 9.11.10 ist es der Börse erstmals gelungen, einen Emittenten von GDRs für dieses Segment zu gewinnen. Die IBS-Gruppe ist ein führender Anbieter von IT-Dienstleistungen in Russland und in den Segmenten IT Services und Software Development tätig. Das Unternehmen ist mit 79 Tochtergesellschaften in weltweit 15 Jurisdiktionen vertreten. ■

PayPal beteiligt sich an BillSAFE

EINSTIEG IN NEUEN MARKT — Der Zahlungsanbieter **PayPal** will in Deutschland mit dem Kauf auf Rechnung im Internet-Handel punkten. Dafür hat sich die Tochter der Handelsplatt-

form **Ebay** am deutschen Dienstleister **BillSAFE** beteiligt. Bei dem Einstieg, der mittels einer Kapitalerhöhung bei **BillSAFE** realisiert wurde, vertraute **PayPal** auf die rechtliche Expertise der Anwaltskanzlei **Bird & Bird**, wobei Partner **Stefan Münch** (Gesellschaftsrecht/M&A) die Federführung übernahm. Inhouse waren zudem bei **PayPal** **Annick Fuchs** sowie bei **Ebay** **Kathryn Hall** und **Randall Davies** (beide M&A) in die Beratung involviert. Die Gesellschafter von **BillSAFE** mandatierten daneben **Latham & Watkins**, wobei der Hamburger Partner **Max Wilmanns** (Corporate) das Team leitete.

Der große Markt der Zahlungen auf Rechnung ist besonders für die Mehrheit der mittelgroßen Online-Einzelhändler interessant. Der neue Dienst umfasst eine automatisierte Ausfallrisiko-Prüfung und wird zahlreichen Online Händlern ermöglichen, ihre Produkte gegen Zahlung auf Rechnung anzubieten. Insbesondere bei Endverbrauchern ist diese Bezahlvariante auf Grund ihrer hohen Sicherheit sehr beliebt und bietet eine Ergänzung zu bereits bestehenden Möglichkeiten wie z. B. der Bezahlung via Kreditkarte. Das Factoring und die gesamte Abwicklung werden vollständig über **PayPal/BillSAFE** laufen. ■

ALLES, WAS RECHT IST

— Die **Bundesregierung** will Anleger besser schützen und den Markt der offenen Immobilienfonds neu regeln. Der Entwurf eines Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetzes, über den der **Bundestag** jetzt informierte, sieht vor, dass alle Mitarbeiter in der Anlageberatung, Vertriebsverantwortliche und Compliance-Beauftragte künftig bei der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** zu registrieren sind. Er verstärkt außerdem den Schutz vor Falschberatung durch die Möglichkeit von Bußgeldern. Für neu erworbene Anteile an offenen Immobilienfonds wird zudem eine Mindesthaltefrist geregelt.

— Der **Bundesrat** sieht bei dem Gesetzentwurf der **Bundesregierung** zur Stärkung des Anlegerschutzes und zur Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts umfangreichen Nachbesserungsbedarf. In seiner Stellungnahme vom 5.11.10 begrüßt er zwar die Zielsetzung des Gesetzentwurfs, den Schutz von Privatanlegern vor Falschberatung zu stärken. Dazu seien aber weitere gesetzgeberische Maßnahmen notwendig, insbesondere im Bereich des sog. Grauen Kapitalmarkts.

— Im Rahmen ihrer Bemühungen um die Schaffung eines soliden Finanzsystems haben die Kommissionsdienststellen am 5.11.10 eine umfassende Konsultation zum Thema Ratingagenturen eingeleitet. Ratingagenturen seien zwar wichtige Akteure an den Finanzmärkten, so die **EU-Kommission**. Doch hätten die jüngsten Entwicklungen bei der Euro-Schuldenkrise gezeigt, dass bestimmte Aspekte des derzeitigen Regulierungsrahmens möglicherweise erneut überprüft werden müssten. Ziel der Konsultation sei es, eine Debatte anzustoßen und Meinungen aller Beteiligten einzuholen, um abzuwägen, welchen Geltungsbereich künftige Legislativinitiativen im Bereich der Ratingagenturen haben und wie ehrgeizig sie sein sollten.

Compliance hat für den Mittelstand große Bedeutung

GARANT FÜR LANGFRISTIGEN ERFOLG — Nicht nur Großkonzerne, sondern auch immer mehr Mittelständler erkennen die Notwendigkeit von Compliance-Programmen. Dies hängt u. a. damit zusammen, dass kaum ein Tag vergeht, an dem nicht über Fälle von Rechtsverstößen und Managerhaftung berichtet wird. Hier sehen die Unternehmer Compliance als Bestandteil einer erfolgreichen Risikostrategie; zunehmend aber auch Compliance-Strukturen als aktives Marketing-Instrument. Peter Fissenewert und Stephan Schleitzer von der Kanzlei Buse Heberer Fromm geben einen Überblick.

Der Begriff Compliance umfasst die Gesamtheit der Maßnahmen, die das rechtmäßige Verhalten eines Unternehmens, der Leitungs- und Aufsichtsorgane und seiner Mitarbeiter sicherstellen soll. Wer dies allerdings für normales Verhalten hält und Compliance wie „alten Wein in neuen Schläuchen“ behandelt, liegt hier völlig falsch und versteht die Risiken und Chancen nicht. Dabei ist nachhaltige Compliance ein Garant für langfristigen unternehmerischen Erfolg. Denn neben dem unzweifelhaften Imagegewinn, den Compliance-Strukturen mit sich bringen, wird das Thema inzwischen auch von der Wirtschaftskriminalität getrieben. Mehr als die Hälfte der in einer Studie befragten deutschen Unternehmen sind durch Unterschlagung, Korruption, Produktpiraterie oder andere Formen der Wirtschaftskriminalität geschädigt worden. Davon ist auch der Mittelstand nicht verschont geblieben.

Mittlerweile fordern kritische Aktionäre und Gesellschafter, institutionelle Investoren sowie Analysten eine Compliance-Organisation. Im Hinblick auf das Haftungsrisiko fragen Versicherungen nach Compliance. Der pfiffige mittelständische Unternehmer erkennt Compliance als innovative Unternehmenskultur, so dass Geschäftspartner und Kunden das Thema ebenso vorantreiben wie Wettbewerber. Der Berliner Senat führt 2011 z. B. als Konsequenz aus der „Maserati-Affäre“ eine Transparenzdatenbank ein. Wer da bereits transparent bzw. „compliant“ ist, hat einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil.

Keine einheitlichen Standards

Der Reiz an Compliance-Strukturen liegt u. a. darin, dass es keine einheitlichen Standards gibt. Dies liegt zum einen an der Individualität der Unternehmen selbst, zum anderen steht es aber im Ermessen der Geschäftsleitung und muss sich z. B. an den Eigenarten der Gesellschaft, Unternehmensgröße, Branche und dem Gefahrenpotenzial des jeweiligen Marktumfeldes orientieren. Bei der Ausgestaltung der Organisation hat die Geschäftsführung grundsätzlich weiteren Ermessensspielraum und muss die rechtlichen Erfordernisse, aber auch die betriebswirtschaftliche Zumutbarkeit des Compliance-Systems berücksichtigen.

Der Aufbau einer Compliance-Struktur ist sehr zeitaufwändig und muss sorgfältig gehandhabt werden, bietet dann aber die Chance der Durchleuchtung des „eigenen“ Unternehmens und der Neuausrichtung von eingefahrenen Strukturen. Dieser Prozess ist gut vergleichbar mit der Einführung und den unbestreitbaren Vorteilen eines Qualitätsmanagements oder der Zertifizierung. Eine große Herausforderung ist dabei die Überwindung eingefahrener, scheinbar erfolgreicher Struk-

turen. „Das haben wir doch schon immer so gemacht,“ oder „die Anderen sind auch nicht besser“, hört man insoweit häufig. Dabei muss eines klar sein: Ohne ein systematisches Vorgehen wird es keine Integration in den täglichen Geschäftsprozess geben.



Peter Fissenewert und Stephan Schleitzer
Buse Heberer Fromm

Compliance-Kultur als Grundlage

Bei der Integration spielt auch der unbedingte Wunsch nach Transparenz eine erhebliche Rolle, denn ohne diese und dem Vordenken möglicher Konflikte wird es keine Glaubwürdigkeit und keine Wirksamkeit von Compliance-Systemen geben. Hier ist auch die Geschäftsleitung in der Pflicht, schließlich wird es ohne glaubwürdiges Führungsverhalten keine Akzeptanz und keine nachhaltige Umsetzung geben. Wichtig für ein Compliance-Management-System ist nämlich auch die Compliance-Kultur. Diese ist die Grundlage für die Angemessenheit und Wirksamkeit von Compliance-Strukturen. Sie wird vor allem geprägt durch die Grundeinstellung des Managements sowie durch die Rolle etwaig vorhandener Aufsichtsorgane. Die Compliance-Kultur beeinflusst die Bedeutung, welche die Mitarbeiter des Unternehmens der Beachtung von Regeln beimessen und damit die Bereitschaft zu regelkonformem Verhalten.

Auf der Grundlage der Beurteilung der Compliance-Risiken werden Grundsätze und Maßnahmen eingeführt, die auf die Begrenzung der Compliance-Risiken und damit auf die Vermeidung von Compliance-Verstößen ausgerichtet sind. Die jeweils betroffenen Mitarbeiter und gegebenenfalls Dritte werden über das Compliance-Programm sowie die festgelegten Rollen und Verantwortlichkeiten informiert. Wichtige Grundlage für die Compliance-Organisation sind unternehmensinterne Richtlinien und Arbeitsanweisungen, die Vorgaben für das Verhalten der Mitarbeiter in verschiedenen kritischen Situationen regeln (Code of Conduct, Code of Business Ethics). Gegenstand dieser Richtlinien sind auch freiwillige unternehmenseigene Vorgaben und nicht nur gesetzliche Ge- und Verbote. Darin wird tatsächlich die Ethik des Unternehmens widergespiegelt. Diese steht daher nicht nur ganz am Anfang eines Compliance-Management-Systems, sie ist ein Garant für die Transparenz und Nachhaltigkeit der Unternehmenskultur und damit auch ein Garant für den Erfolg des Unternehmens. ■

EU-Kommission baut Bürokratie ab

„E-BESCHAFFUNG“ – Üblicherweise wird die EU für zu viel Bürokratie gescholten. In Sachen Vergabeverfahren ist das Gegenteil der Fall, die **EU-Kommission** will Unternehmen und Behörden das Leben gewaltig erleichtern. „Die EU macht die Vergabe öffentlicher Aufträge auf elektronischem Wege möglich“, weist Rechtsanwältin **Ute Jasper** von der Kanzlei **Heuking Kühn Lüer Wojtek** auf die jüngste Initiative aus Brüssel hin. Die ist auch bitter nötig: „Das Zusammenstellen der zahlreichen Formulare ist manchmal aufwendiger als der eigentliche Auftrag“, weiß die Vergaberechterspezialistin, die seit Jahrzehnten bundesweit in Vergabeverfahren berät.

„e-Beschaffung“ bezeichnet die Nutzung elektronischer Hilfsmittel durch Behörden und andere Organisationen des öffentlichen Sektors bei der Kommunikation und der Geschäftsabwicklung im Rahmen der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen oder der Ausschreibung öffentlicher Arbeiten, so die trockene Definition. „Vergabeverfahren sind zu zeitraubend und umständlich. Die Initiative der EU-Kommission zeigt, dass es auch einfacher geht“, lobt Jasper auch die neue EU-Datenbank e-CERTIS. Mit dieser können Unternehmen und Auftraggeber schnell per Internet herausfinden, welche Unterlagen für EU-Vergaben erforderlich sind.

Die e-Beschaffung ist Teil einer umfassenden Initiative, die staatliche Stellen dazu bewegen soll, das Internet noch mehr zu nutzen. Dazu hat die EU-Kommission am 18.10.10 eine Konsultation in Form eines Grünbuches gestartet. Bis zum 31.1.11 besteht für alle Betroffenen die Möglichkeit, zu den Vorschlägen in dem Grünbuch Stellung zu nehmen. Ziel des Grünbuches ist es, Stellungnahmen zu erhalten, wie die EU die Mitgliedstaaten dabei unterstützen kann, das Potenzial der e-Beschaffung zur Vereinfachung und Verbesserung des öffentlichen Auftragswesens voll auszuschöpfen, den Übergang zur Online-Abwicklung durch die richtige Kombination rechtlicher Anreize und Instrumente zu beschleunigen und Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten die Beteiligung an Online-Beschaffungsverfahren zu ermöglichen. Hinsichtlich der Vergabe öffentlicher Aufträge geht die Kommission davon aus, dass die Technologie zur Durchführung elektronischer Beschaffung nun einsatzbereit ist und erhofft sich dadurch deutlich schnellere und effizientere Auftragsvergaben. ■

TRANSFERMARKT

Die Partner der US-Kanzlei **Squire, Sanders & Dempsey** und der britischen Sozietät **Hammonds** haben einem Combination Agreement zugestimmt. Der Zusammenschluss der beiden Anwaltskanzleien wird zum 1.1.11 wirksam. Mit ca. 1 275 Anwälten und 37 Büros in 17 Ländern entsteht so eine der weltweit 25 größten Sozietäten. Squire Sanders-Chairman **James J. Maiwurm** wird der weltweite CEO und Chairman der neuen Organisation. Der bisherige Hammonds Managing Partner **Peter Crossley** wird neuer Managing Partner Europe. Die Kanzlei wird über einen Schweizer Verein zusammengeschlossen

und von einem zehnköpfigen Vorstand geleitet, dessen Mitglieder von den Partnern der Kanzlei gewählt werden. In Deutschland wird die Kanzlei ihre Präsenz an den beiden Standorten Berlin und Frankfurt weiter ausbauen. + + + Bei **Baker & McKenzie** hat **Eduardo Leite** seine Tätigkeit als Chairman des Executive Committee aufgenommen. Bereits Mitte dieses Jahres hatten ihn die weltweiten Partner in dieses Amt gewählt. Er folgt auf **John Conroy**, dessen zweite Amtszeit mit Abschluss des jährlichen Partners Meeting Ende Oktober auslief. Leite ist der erste Chairman der Kanzlei aus Lateinamerika. Zuvor war er Managing Partner der brasilianischen Büros und Leiter des Global Steering Committee der Kanzlei für die Industry Group Energy, Mining & Infrastructure. + + + Die Partner von **Clifford Chance** haben **Malcolm Sweeting** zum Senior Partner gewählt. Das Nachsehen hatten der ebenfalls im Londoner Büro tätige Steuerrechtler **Jonathan Elman** und die Frankfurter Gesellschaftsrechtlerin **Daniela Weber-Rey**. Die vierjährige Amtszeit von Sweeting beginnt am 1.1.11. Er tritt die Nachfolge des bisherigen Senior Partners **Stuart Popham** an. + + + **FPS Rechtsanwälte & Notare** hat zum 1.11.10 die Praxisgruppe Gewerblicher Rechtsschutz am Standort Frankfurt um einen internationalen Neuzugang ergänzt. Der Südkoreaner **Ikze Cho** verfügt über die deutsche Anwaltszulassung und war langjährig als Foreign Legal Consultant in Südkorea tätig. Er wird die Sozietät bei der Betreuung asiatischer Mandanten in Deutschland und deutscher Unternehmen in Asien unterstützen. + + + **Raupach & Wollert Elmendorff** hat mit **Sabine Pittrof** eine erfahrene Gesellschaftsrechtlerin als Partnerin für das Frankfurter Büro gewonnen. Sie wechselt von der Kanzlei **Heymann & Partner** wo sie seit 2005 als Partnerin tätig war. Ihr Schwerpunkt liegt auf nationalen und internationalen M&A- und Private Equity-Transaktionen sowie industriellen Projekten im Energiebereich.

DAS NEUESTE IN KÜRZE

– **CMS Hasche Sigle** hat mit einem Team unter Federführung von **Marcel Hagemann** (Gesellschaftsrecht) den börsennotierten **Impreglon**-Konzern bei der Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE) grenzübergreifend beraten. Die Eintragung erfolgte bereits. Das Unternehmen ist auf Beschichtungs-Dienstleistungen spezialisiert und mit Produktionsstätten in zehn Ländern weltweit tätig.

– **Freshfields Bruckhaus Deringer** hat die Investment-Boutique **Augur Capital** mit Sitz in Frankfurt beim Erwerb der Luxemburger Kapitalanlagegesellschaft **LRI Invest**, einem Unternehmen der **LBBW-Gruppe**, rechtlich beraten. Augur Capital ist eine Tochter von **Augur Capital Advisors** und auf das Investment-Management in den Bereichen Banken, Versicherungen und Asset Management spezialisiert. Aktuell betreut LRI Invest Assets under Management im Volumen von rd. 10 Mrd. Euro. Über Details der Transaktion haben beide Parteien Stillschweigen vereinbart. Das Frankfurter Freshfields-Team bildeten **Hennig Oesterhaus**, **Alexandra Dreibus** und **Ulrich Korth** (alle Gesellschaftsrecht/M&A). Die LBBW vertraute auf **Linklaters** mit einem Team um **Wolfgang Krauel** (Corporate/M&A) und **Rainer Stadler** (Tax, beide München).