

TOP-THEMA

Gelockerte Vorgaben für Kreditfonds

REGELUNGEN FÜR AUSLÄNDISCHE FONDS STEHEN NOCH

AUS — Die BaFin hat am 12.5.2015 eine Verlautbarung bezüglich der grundlegenden Änderung ihrer Verwaltungspraxis zur Vergabe sowie zur Restrukturierung und Prolongation von Darlehen durch alternative Investmentfonds (AIF) bekannt gegeben. Das Schreiben geht laut BaFin einer Änderung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) voraus; die Veränderung der Verwaltungspraxis erfolgt jedoch mit sofortiger Wirkung.

Entsprechend der veränderten Verwaltungspraxis betrachtet die BaFin nun die Vergabe, Restrukturierung und Prolongation von Darlehen durch alternative Investmentfonds als Tätigkeiten, welche unter den Begriff der kollektiven Vermögensverwaltung fallen. Manager solcher Fonds, die über eine entsprechende Erlaubnis nach dem KAGB verfügen, bedürfen zur Vergabe, Restrukturierung und Prolongation von Krediten künftig keiner Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz mehr. Zu diesem Schritt bewogen hatte die BaFin wohl die liberalere Rechtsansicht der **Europäischen Wertpapier- und Markt-aufsichtsbehörde (ESMA)** in Paris, die laut BaFin an einem Diskussionspapier zu Mindeststandards für kreditvergebende Fonds arbeitet.

Gleichwohl profitieren nicht sämtliche deutsche Fonds von der Änderung: Die Kreditvergabe ist künftig nur für solche Fonds zulässig, die gesetzlich keiner oder kaum Produktvorgaben unterliegen; die Restrukturierung und Prolongation von erworbenen Forderungen wird all jenen Fonds möglich sein, die bereits jetzt gesetzlich zum Erwerb solcher Forderungen berechtigt sind.

Diese Liberalisierung wird jedoch künftig Einschränkungen erfahren. So lässt die BaFin wissen, dass der Gesetzgeber das KAGB ändern werde und insbesondere die originäre Kreditvergabe durch Fonds stärker regulieren wird. „Die BaFin gibt detaillierte Empfehlungen ab, wie Geschäftsmodelle auszugestalten sind, um auch nach der Gesetzesänderung ohne größeren Umstrukturierungsbedarf gesetzeskonformes Geschäft betreiben zu können. Ob die Empfehlungen den Diskussionsstand bei der ESMA berücksichtigen, lässt die BaFin offen“, sagt **Alexander Vogt**, Rechtsanwalt und Partner bei **Linklaters**. Zu den Einschränkungen zählen unter anderem: Kreditvergabe nur durch geschlossene Fonds, keine Kredite an Privatkunden, nur beschränkter Einsatz von Fremdkapital sowie Einhaltung der eigentlich nur für Banken geltenden Mindestanforderungen für das Risikomanagement. Bis es soweit ist, unterliegt die Darlehensvergabe durch Fonds jedoch zunächst keiner Beschränkung.

Ein Aspekt, der von der BaFin nicht adressiert wird, betrifft ausländische Fonds aus der EU und aus Drittstaaten. „Jedenfalls hinsichtlich europäischer Fonds dürften jedoch aus Diskriminierungsgesichtspunkten hier keine höheren Anforder-

ungen gelten als für deutsche Fonds“, erläutert Fondsexperte Vogt. Mit Spannung warten ausländische Fondsmanager auf die Klärung der Frage, unter welchen Bedingungen ihnen der Marktzutritt in Deutschland künftig möglich sein wird. ■

Freshfields berät BioNTech bei Pharmakooperationen

KREBSFORSCHUNG AUSGEBAUT — Das Biotechnologieunternehmen **BioNTech** geht eine Forschungs- und Entwicklungskooperation mit **Eli Lilly** sowie **Genmab A/S** ein. Die **Freshfields Bruckhaus Deringer**-Partner **Jochen Dieselhorst** (IP/IT), **Ulrich Blaas** (Steuerrecht) und **Natascha Doll** (Gesellschaftsrecht/M&A, alle Hamburg) berieten die Mainzer.

Insgesamt 27 Mio. Euro will der amerikanische Konzern Eli Lilly direkt an die Krebsimmuntherapiespezialisten zahlen, eine Kapitalbeteiligung an einer Tochterfirma in gleicher Höhe wurden ebenso zugesagt, wie mögliche Meilensteinzahlungen von bis zu 269 Mio. Euro. Darüber hinaus konnte BioNTech einen kleineren Deal mit der dänischen Genmab A/S abschließen. Hier sollen vorab 10 Mio. Euro fließen, weitere 5 Mio. Euro könnten für erfolgreiche Entwicklungen hinzukommen. ■

ZF veräußert mit Baker und Glade Bosch Rexroth-Sparte

AUSBAU DES INDUSTRIEGESCHÄFTS — Das Traditionsunternehmen **ZF Friedrichshafen** hat das Industrie- und Windtriebgeschäft von **Bosch Rexroth** erworben. ZF mandatierte die **Baker & McKenzie**-Partner **Ingo Strauss** (Corporate/M&A), **Christian Horstkotte** (Kartellrecht) und **Florian Thamm** (Real Estate, alle Düsseldorf), **Christian Atzler** (Corporate/M&A), **Christian Reichel** (Pensions), **Holger Lutz** (IT), **Ulrich Ellinghaus** (Öffentliches Recht, alle Frankfurt), **Katharina Spenner** (Commercial), **Benjamin Koch**, **Jochen Herr** (beide IP) und **Burkard Goepfert** (Arbeitsrecht, alle München). Ebenfalls unterstützte **Glade Michel Wirtz** ZF Friedrichshafen mit einem Team um den Partner **Achim Glade** (Corporate, Düsseldorf).

Für ZF bedeutet die Akquisition den Einstieg ins Geschäft mit Industriegetrieben. Außerdem stärkt der Technologiekonzern sein Windtriebgeschäft. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Das Großtriebgeschäft von Bosch Rexroth erwirtschaftete nach Angaben von ZF im Jahr 2014 rund 300 Mio. Euro Umsatz. ZF erzielte im vergangenen Jahr in der Industrietechnik etwa 12% seines Konzernumsatzes. ■

Ashurst, Clifford und Linklaters begleiten Rhodius-Verkauf

AIRBAG-TECHNOLOGIE — Die **Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft** hat ihr Beteiligungsunternehmen **Rhodius** gemeinsam mit der **BayBG Bayerische Beteiligungs-** ▶

gesellschaft an den Eigenkapitalinvestor **Equistone** veräußert. Equistone ließ sich dabei von den **Ashurst**-Partnern **Bernd Egbers** (Finanzierung, München), **Benedikt von Schorlemer** (Corporate), **Heiko Penndorf** (Steuerrecht), **Peter Junghänel** (Immobilienrecht) und **Andreas Mauroschat** (Arbeitsrecht, alle Frankfurt) beraten. Nord Holding und BayBG mandatierten den **Linklaters**-Partner **Rainer Traugott** (Private Equity, München), **Clifford Chance** wurde für die **Commerzbank** mit dem Partner **Thomas Weitkamp** (Banking, München) aktiv.

Der Investor übernimmt die Anteile an dem Hersteller von mechanischen Komponenten und Modulen für Airbags sowie die umwelt- und verfahrenstechnische Industrie. Über den Kaufpreis und das Finanzierungsvolumen herrscht Stillschweigen. Rhodius erzielte zuletzt einen Umsatz von 45 Mio. Euro. ■

Free Float von Hella erhöht sich mit Hengeler und Hogan Lovells

VERKAUF VON 13,9 MIO. AKTIEN — Die **Hella**-Familiengesellschafter haben ihre Beteiligung an der **Hella KGaA Hueck** auf rd. 72% verringert. **Hengeler Mueller** war für den Autozulieferer mit den Partnern **Reinhold Ernst**, **Dirk Busch** (beide Kapitalmarktrecht), **Michael Hoffmann-Becking** und **Matthias Blaum** (beide Gesellschaftsrecht, alle Düsseldorf) tätig. Die deutschen **Hogan Lovells**-Partner **Michael Schlitt** (Frankfurt) und **Lutz Angerer** (München, beide Corporate) haben die Joint Bookrunners **Lampe** und **Deutsche Bank** rechtlich begleitet.

Insgesamt hat die Familie dabei rund 13,9 Mio. Aktien veräußert. Durch den Verkauf hat sich der Anteil der Hella-Aktien im Streubesitz auf ca. 28% erhöht. Die Mitglieder der Gesellschafterfamilie haben sich zum Börsengang im November 2014 in einer Poolvereinbarung verpflichtet, gemeinsam 60% der Anteile zu halten. Diese Verpflichtung gilt mindestens bis zum Jahr 2024. Die nun platzierten Aktien stammen aus weiteren Beständen, die nicht der Poolbindung unterliegen. ■

Slowakische Tochter geht mit Clifford komplett an Telekom

KAUFPREIS VON 900 MIO. EURO — **Clifford Chance** hat die **Deutsche Telekom** beim Erwerb der restlichen Anteile von 49% an der **Slovak Telekom** beraten. Tätig waren die deutschen Partner **Christoph Holstein**, **Christian Vogel** (beide Corporate/M&A, Düsseldorf) und **George Hackett** (Banking & Capital Markets, Frankfurt).

Der Kaufpreis beträgt 900 Mio. Euro. Die Anteile werden derzeit vom Nationalen Vermögensfonds der Slowakischen Republik gehalten. Der Erwerb der restlichen Anteile ermöglicht eine Vereinfachung der Kapital- und Governance-Struktur der Slovak Telekom. Darüber hinaus führt die Transaktion zur Einsparung zukünftiger Barmittelabflüsse durch Dividendenausschüttungen an Minderheitsaktionäre. Die Slovak Telekom ist bereits eine vollkonsolidierte Tochtergesellschaft der

Deutschen Telekom. Die Transaktion hat keine Umsatz- oder EBITDA-Auswirkung. Allerdings führt der Erwerb der verbleibenden Anteile zu einem Anstieg des Ergebnisses je Aktie. ■

EVERSHEDS M&A REPORT 2015

Ausgliederungen stehen strategisch höher im Kurs

Ausgliederungen spielen eine immer größere Rolle in der M&A-Praxis. Dies bestätigt die Studie „Streamlining for Success“ der Kanzlei **Eversheds**, bei der mehr als 150 Anwälte und Unternehmensvertreter aus 34 Ländern befragt wurden.

„Divestments werden vermehrt als Teil einer gezielten Business-Strategie eingesetzt, mit deren Hilfe sich Unternehmen auf ihre Kernmärkte konzentrieren und ihre Profitabilität erhöhen wollen“, erläutert **Sybille Flindt**, Partnerin bei **Heisse Kursawe Eversheds** in München. „Dennoch werden Divestments von den Business Teams der Unternehmen häufig als nicht besonders wichtige Transaktionen behandelt, die möglichst schnell und unter Einsatz möglichst geringer interner und externer Ressourcen abgewickelt werden müssen.“

Schlecht vorbereitete Divestment-Prozesse ziehen sich jedoch in der Praxis besonders lange hin. „Insbesondere kommt es regelmäßig zu erheblichen Verzögerungen im Rahmen der Separation, wenn nicht von Anfang an feststeht, welche Assets verkauft werden müssen, welche Transitional Service Agreements mit dem Erwerber zu schließen sind und wie diese im Detail ausgestaltet werden müssen“, so die M&A-Expertin. Schon bei der Auswahl der Käufer spielt nicht nur der Preis eine maßgebliche Rolle, sondern auch die Frage der Fähigkeit des potenziellen Käufers zur Integration und Fortführung des veräußerten Unternehmensteils mit den vorhandenen Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten, damit der Verkäufer aus dem strategischen Divestment keinen Reputationsschaden erleidet.

Die von Eversheds erarbeitete Studie zeigt, dass die Durchführung einer Vendor Due Diligence sowie die frühzeitige Erarbeitung eines detaillierten Separationsplans Verzögerungen vermeiden. Auch hier gilt: „Plan before you act“. „Essenziell für einen gelungenen Verkaufsprozess ist die Beachtung etwaiger Interessenskonflikte der Mitarbeiter des abzustößenden Unternehmensteils und wie Informationen gesammelt werden können und der Unternehmensbereich vor dem Verkauf durchleuchtet werden kann“, hält Flindt fest. Die Studie verdeutlicht auch, dass im Rahmen der Separation regelmäßig IT-Fragen im Fokus stehen. „Diese müssen von den jeweiligen Expertenteams in enger Zusammenarbeit technisch wie juristisch frühzeitig erkannt und geregelt werden“, so die Partnerin. „Beim Verkauf notleidender Unternehmensteile können zudem komplexe Insolvenzthemen auftreten.“ ■

@ Weitere Informationen auf www.heisse-kursawe.com im Newsbereich. Der vollständige Report kann unter marketing@heisse-kursawe.com angefordert werden.

Zeit für bessere nationale Regeln

DIE LÜCKEN DES DEUTSCHEN LEGAL PRIVILEGE UND DIE EU-KARTELSCHADENSERSATZRICHTLINIE — Das Anwaltsprivileg zielt auf den Schutz des Vertrauensverhältnisses zwischen Mandant und Anwalt und den Zugang zu effektiver Rechtsberatung. Dennoch hat sich das so genannte Legal Privilege auf nationaler und EU-Ebene als umstritten erwiesen. Die Streitfragen waren vielfältig und betrafen z. B. die Erstreckung auf Syndikusanwälte oder Verfahren, die nicht gegen das beratene Unternehmen, sondern dessen Manager geführt wurden. In Deutschland blieb jedoch auch der Umgang mit dem Kern des Legal Privilege unerfreulich, erläutert Christian Krohs, Partner im Bereich Antitrust, Merger Control & Cartel Investigations bei KPMG Law.

Der Kern des Legal Privilege betrifft Unterlagen, die sich auch im Mandantengewahrsam befinden und im Rahmen der beratenden Anwaltstätigkeit nicht erst nach Verfahrenseröffnung als Verteidigerkorrespondenz entstanden sind. Behandeln diese Unterlagen Themen mit Straf-/Bußgeldrelevanz, können sie bei Durchsuchungen die Neugier der Behörden wecken. Möglicherweise schildert und bewertet ein Anwalt in den Unterlagen einen Sachverhalt, der kartellrechtlich relevant ist und dessen Bekanntwerden zu hohen Bußgeldern führen könnte. Vielleicht hat der Anwalt dem Unternehmen schriftlich geraten, eine bestimmte Verhaltensweise zu beenden. Das Unternehmen, das dann sein Verhalten vorbildlich modifiziert, erkennt erst in einem anderweitig ausgelösten Verfahren, dass ihm die schriftlich dokumentierte „Altlast“ gerade wegen der Einholung von Anwaltsrat zum Verhängnis wird. Im anglo-amerikanischen Rechtsraum und vielen anderen Rechtsordnungen hat das Legal Privilege eine lange Tradition. Auch in EU-Kartellverfahren ist anerkannt, dass solche Unterlagen von den Beamten nicht durchgesehen und erst recht nicht verwertet werden dürfen. Im deutschen Straf-/Bußgeldverfahren sollen aber nach §§ 97, 160a StPO nur Dokumente privilegiert sein, die sich allein im Anwaltsgewahrsam befinden, sowie unter Verweis auf § 148 StPO und das Recht auf faire Verfahren die Verteidigerkorrespondenz.

Scheinbar ist es seit 2010 stiller um den Kern des Anwaltsprivilegs geworden. Anwälte sehen strikter davon ab, Mandanten straf-/bußgeldrechtlich relevante Sachverhaltsdarstellungen und deren Bewertungen zu überlassen. Der Gesetzgeber hat das Thema nicht zugunsten der expliziten Normierung des echten Anwaltsprivilegs aufgegriffen. Aktuell besteht allerdings dringender Bedarf, sich des Themas in der rechtlichen Praxis wie auf Ebene der Gesetzgebung wieder anzunehmen: Infolge der EU-Kartellschadensersatzrichtlinie, die bis Ende 2016 in nationales Recht umzusetzen ist, könnte der Gesetzgeber erstmals eine Vorschrift einführen, welche eine, obgleich limitierte Form der aus dem anglo-amerikanischen Rechtsraum bekannten Discovery schafft. Nach Artikel 5 müssen die nationalen Rechtsordnungen in Kartell-Schadensersatzprozessen den Klägern erlauben, „die Offenlegung von relevanten Beweismitteln durch den Beklagten [...] anordnen“ zu lassen. Eine solche Regelung könnte, je nach ihrem Verständnis durch Gesetzgeber und EU-Gerichte, erheblich über das hinausgehen, was § 142 ZPO zulässt, nämlich die Offenlegung vom Gegner konkret benannter Einzeldokumente. Klägern könnte ermöglicht werden, die Offenlegung von Dokumententypen zu verlangen, die anwaltliche Zusammenfassungen

und Bewertungen der relevanten Sachverhalte umfassen. Der Hinweis, dass andere europäische Rechtsordnungen Offenlegungspflichten kennen, überzeugt nicht. So schützt z. B. das mit der Discovery deutlich weiterreichende US-amerikanische Recht durch das Legal Privilege vor der verpflichtenden Offenlegung von Anwaltsdokumenten – auch solcher, die sich in Mandantenhänden befinden. Das Legal Privilege schützt anwaltlich erstellte Unterlagen und Korrespondenz nicht nur vor Behördenzugriff, sondern auch gegenüber dem Gegner im Zivilprozess.

Das deutsche Recht würde mit der Einführung einer Offenlegungspflicht den ohnehin mangelhaften Schutz von Anwaltsdokumenten weiter aushebeln. Die Folgen wären im Zivilverfahren gravierender als zurzeit in Behördenverfahren. Während in letzteren die Anwaltskorrespondenz vom Betroffenen nicht selbst identifiziert und herausgegeben werden muss, sondern nur nach Auffinden bei einer Durchsuchung als Indiz oder Beweismittel verwendet werden kann, könnte das neue Recht den Beklagten zu einer Identifizierung und Offenlegung zwingen.

Bieten die bestehende Rechtslage oder gar die EU-Kartellschadensersatzrichtlinie den Gerichten genügend Ansätze, um eine Schutzlosstellung von Anwaltspapieren zu verhindern? Bereits heute wäre eine Argumentation der Ermittlungsgerichte denkbar, dass § 160a StPO, der Dokumente im Anwaltsgewahrsam explizit privilegiert, Dokumente im (Mit-) Gewahrsam des Mandanten nicht schutzlos stellen möchte. Der die Beschlagnahmeverbote einengende § 97 StPO wird vom Bundesgerichtshof immerhin bei Verteidigerkorrespondenz verfassungskonform ausgelegt. Auch die u. a. auf die Bedeutung eines fairen Verfahrens gestützte Bejahung des Legal Privilege im EU-Kartellverfahren könnte als Vorbild dienen. Zudem fordert die EU-Kartellschadensersatzrichtlinie in Art. 5 Absatz 6, dass „den geltenden Prinzipien der Angehörigen von Rechtsberufen nach Unionsrecht oder nationalem Recht“ uneingeschränkt Wirkung verliehen werden muss. Es gibt viele Anknüpfungsmöglichkeiten für deutsche Gerichte und den Gesetzgeber, hinreichenden Schutz für anwaltlich verfasste Dokumente zu schaffen. Es gilt, eine rechtsstaatlich fragwürdige weitere Einschränkung effektiver Rechtsberatung zu vermeiden, spätestens mit Umsetzung der EU-Kartellschadensersatzrichtlinie. ■



Christian Krohs
KPMG Law

BGH stärkt Mehrheitsrechte von Gesellschaftern

NEUE LESART FÜR GESELLSCHAFTSVERTRÄGE VON PERSONENGESELLSCHAFTEN — In einer Serie von Entscheidungen, die im Oktober vergangenen Jahres ihren Höhepunkt fand, hat der **Bundesgerichtshof (BGH)** die Kräfteverhältnisse in vielen Personengesellschaften neu justiert. Im Gegensatz zu Kapitalgesellschaften können in Personengesellschaften Beschlüsse nur dann mit Mehrheit gefasst werden, wenn der Gesellschaftsvertrag das ausdrücklich vorsieht. Um die überstimmte Minderheit zu schützen, galt jahrzehntelang der dafür entwickelte Grundsatz, dass der Gegenstand der Beschlussfassung sich ausdrücklich aus dem Gesellschaftsvertrag ergeben muss. Die in den meisten Verträgen zu findenden, eher allgemein gehaltenen Beschlusskatalogen, wie „die Änderung des Gesellschaftsvertrags“ oder eine Klausel wie „Beschlüsse werden mit einfacher Mehrheit gefasst“, reichten dafür nicht aus. Die Vertragspraxis reagierte auf diese Bestimmtheitsanforderungen mit ausführlichen Katalogen von Beschlusskatalogen im Gesellschaftsvertrag. „Trotzdem konnten sich Minderheitsgesellschafter in der Vergangenheit oft erfolgreich dagegen wehren, wenn gegen ihre Stimme z. B. der Gesellschaftsvertrag geändert wurde oder andere Beschlüsse gegen sie getroffen wurden“, erläutern die **CMS Hasche Sigle**-Partner **Regine Hagen-Eck** und **Heiko Wiechers**. „Grund hierfür war die Schwäche von Beschlusskatalogen, die einerseits konkret und bestimmt genug sein mussten, andererseits aber dadurch zu starr und unflexibel waren.“

In mehreren Entscheidungen hat der BGH die Bedeutung dieses so genannten „Bestimmtheitsgrundsatzes“ schrittweise zurückgefahren und mit seiner neuen Entscheidung vom 21.10.2014 nun gänzlich abgeschafft. „Wenn ein Gesellschaftsvertrag eine allgemeine Mehrheitsklausel enthält, können grundsätzlich alle Beschlüsse mit den vorgesehenen Mehrheiten gefasst werden“, so Hagen-Eck und Wiechers. „In einem zweiten Schritt ist dann zu prüfen, ob der konkrete Beschluss die Rechte der überstimmten Minderheitsgesellschafter verletzt. Nur wenn der Beschluss unverhältnismäßig in deren Rechte eingreift und die Ausübung der Mehrheitsmacht treuwidrig ist, ist der Mehrheitsbeschluss unwirksam.“ Es müssen also schon erhebliche Einschnitte für die Minderheitsgesellschafter beschlossen worden sein, die ein treupflichtwidriges Verhalten der Mehrheit begründen.

„Dieses neue Verständnis des BGH ist zu begrüßen, denn damit sind Gesellschaftsverträge von Personengesellschaften endlich so zu lesen und bieten die Flexibilität, die sie ursprünglich haben sollten“, so die CMS-Anwälte. „Für Minderheitsgesellschafter aber kann das eine deutliche Verschlechterung ihres Schutzes vor Mehrheitsentscheidungen bedeuten. Die Entscheidung sollte daher zum Anlass genommen werden, bestehende Gesellschaftsverträge zu überprüfen; bei neuen Verträgen sollte die neue Auffassung als Leitlinie für die Balance zwischen Mehrheitsmacht und Minderheitenschutz einbezogen werden.“ ■

TRANSFERMARKT

Helmut Kempf stößt zum 1. Juni als Equity-Partner zum Düsseldorfer Standort von **GvW Graf von Westphalen**. Der Gesellschaftsrechtler war zuvor Partner bei **Simmons & Simmons**. + + + Zum Juni wechselt **Annette Pospich** als Associated Partnerin zu **Noerr** nach Düsseldorf. Pospich leitete bislang das Düsseldorfer Immobilienrechtsteam von **Orrick Herrington & Sutcliffe**. + + + **Orrick** verstärkt sich gleichzeitig mit dem bisherigen **GvW Graf von Westphalen**-Partner und Real-Estate-Experten **Hans Schäfer**. + + + **Baker & McKenzie** baut die Kartellrechts- und Pharmapraxis mit einem neuen Partner weiter aus. **Christian Burholt** startet zum kommenden Monat im Berliner Büro in der Praxisgruppe Pharma & Healthcare. Er kommt von der auf Medizinrecht spezialisierten Kanzlei **Dierks + Bohle**.

IN EIGENER SACHE

— PLATOW Recht legt eine kurze Sommerpause ein. Am 8.7.2015 sind wir wieder mit einer neuen Print-Ausgabe für Sie da.

Es grüßt Sie herzlich
Ihr PLATOW Recht-Team

SO GEHT ES WEITER

— EuGH zum Himbeer-Vanille Abenteuer: Produktbezeichnungen sollen beim Verbraucher bestimmte Vorstellungen über die Zutaten hervorrufen. Darf das so weit gehen, dass die Aufmachung eines Lebensmittels Zutaten verspricht, die das Produkt nicht enthält? Über die Frage, ob sich der Verbraucher im Zutatenverzeichnis Klarheit über die Zusammensetzung eines Lebensmittels verschaffen muss, auch wenn die Verpackung bereits eine eindeutige Antwort vorgibt, wird am 4.6.2015 der **Europäische Gerichtshof (EuGH)** entscheiden (Az.: C-195/14). Der **Bundesverband der Verbraucherzentralen** hatte die Aufmachung des Fruchteees „Felix Himbeer-Vanille Abenteuer“ beanstandet, der auf seiner mit Himbeeren und Vanilleblüten bebilderten Verpackung „nur natürliche Aromen“ und „Fruchtee mit natürlichen Aromen“ versprach. Der Tee enthielt jedoch weder Bestandteile noch Aromen von Himbeeren oder Vanille. „Der verständige Verbraucher schließe auf Grund des Namens und der Verpackung des Tees zunächst auf seine Geschmacksrichtung und verschaffe sich in der Zutatenliste Klarheit über die Inhaltsstoffe, begründete das **Oberlandesgericht Düsseldorf** die Klageabweisung. Dem ist der **Bundesgerichtshof** wider Erwarten nicht gefolgt, sondern hat den EuGH angerufen“, erläutert **Matthias Berger**, Counsel bei **Fieldfisher**. „Zwar ist nicht ausgeschlossen, dass das Gericht seine bisherige Beurteilung der Hinlänglichkeit aufklärender Hinweise einschränkt, wenn auf der Verpackung blickfangartig herausgestellte Angaben objektiv unrichtig sind. Die grundsätzliche liberale Position des EuGH zum Verbraucherleitbild und die Verkündung des Urteils ohne Schlussantrag des Generalanwalts sprechen jedoch nicht dafür“, schätzt Berger ein.