

TOP-THEMA

Der Rechtsverlust bleibt ein Thema

AKTIENRECHT — Jüngste empirische Untersuchungen zur Erhebung von Anfechtungs- und Nichtigkeitsklagen durch professionelle Kläger haben gezeigt, dass Hauptversammlungsbeschlüsse börsennotierter Gesellschaften häufig mit der Behauptung angegriffen werden, die Stimmen von bestimmten (Groß-)Aktionären hätten auf Grund eines Rechtsverlusts nach § 28 WpHG nicht mitgezählt werden dürfen. Ein solcher Rechtsverlust tritt nach geltendem Recht ein, wenn ein Aktionär die Mitteilungspflichten nach den §§ 21 ff. WpHG im Hinblick auf das Über- oder Unterschreiten bestimmter Beteiligungsschwellen verletzt. Dieser Befund hat dazu geführt, dass in Fachkreisen seit einiger Zeit immer häufiger über eine Reform von § 28 WpHG diskutiert wird, um das Anfechtungspotenzial abzumildern. Entsprechende Vorschläge wurden beispielsweise von **DAI** und **BDI** in ihren Stellungnahmen zum Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz unterbreitet. „Für eine Reform von § 28 WpHG spricht insbesondere, dass die Sanktion des Rechtsverlusts im Anfechtungsprozess im Wege des Reflexes gewissermaßen die Falschen trifft“, so **Andreas Merkner**, Partner im Gesellschaftsrecht der internationalen Anwaltssozietät **Shearman & Sterling** in München. „Denn eigentlich soll der pflichtvergessene Meldepflichtige sanktioniert, nicht aber sollen Beschlüsse der Hauptversammlung zu Fall gebracht werden, die im Interesse der Gesellschaft und ihrer Aktionäre liegen.“

Änderungen im Bereich der Stimmrechts- und Beteiligungstransparenz sind allerdings auch auf europäischer Ebene zu erwarten. Die **EU-Kommission** hat im Oktober 2011 einen Vorschlag für eine Änderung der Transparenzrichtlinie unterbreitet, der u. a. vorsieht, dass die Mitgliedstaaten sicherstellen sollen, dass die möglichen Verwaltungssanktionen auch die Befugnis der zuständigen Aufsichtsbehörden zur Aussetzung der Stimmrechte umfassen. Nach dem derzeit in Deutschland geltenden Recht tritt der Rechtsverlust – wenn die Voraussetzungen hierfür vorliegen – kraft Gesetzes ein und erfasst im Grundsatz auch die Vermögensrechte des Aktionärs und nicht bloß die Stimmrechte. „Eine Anordnung des Rechtsverlusts durch die **BaFin** würde sicherlich einen Gewinn an Rechtssicherheit mit sich bringen“, so Merkner weiter, „aber zugleich eine ganze Reihe weiterer Fragen aufwerfen – ganz zu schweigen von der extremen zusätzlichen Belastung der BaFin. Insofern stellt sich die Frage, ob ein – abgemilderter – Rechtsverlust kraft Gesetzes nicht doch die vorzuzugende Lösung ist.“ ■

Verlagsgruppe Gruner + Jahr baut ihr Indien-Geschäft aus

CHINA-STRATEGIE ALS VORBILD — Die Hamburger Verlagsgruppe **Gruner + Jahr** hat 70% an dem indischen Vermarktungsnetzwerk **NetworkPlay** übernommen. Die restlichen

Anteile bleiben im Besitz des NetworkPlay-Managements. Gruner + Jahr übernimmt die Mehrheitsanteile von **Capital18**, einer Tochter des indischen Medienkonzerns **Network18**.

Die Kanzlei **DLA Piper** übernahm die Beratung auf Seiten Gruner + Jahr, tätig war ein Team um die Partner **Benjamin Parameswaran** (Corporate, Hamburg/Köln) und **Daniel H. Sharma** (Litigation & Regulatory, Frankfurt), die auch die India Group der Kanzlei für Kontinentaleuropa leiten. Zu Fragen des indischen Rechts war zudem die Kanzlei **Amarchand & Mangaldas** mit Partner **Jatin Aneja** eingebunden. Inhouse wurde Gruner + Jahr von einem Team um Justiziar **Frank Ludwig** beraten. Verkäufer Capital18 mandatierte **BMR Advisors**.

Mit dem Zukauf baut Gruner + Jahr seine Indien-Präsenz nach dem Einstieg beim indischen Medienkonzern **MaXposure** im vergangenen Jahr nun wie geplant weiter aus. Indien ist für die Verlagsgruppe ebenso wie China einer der derzeit aussichtsreichsten Medienmärkte. NetworkPlay hat sich seit seiner Gründung 2008 zu einem der am schnellsten wachsenden Anbieter von digitaler Werbung in Indien entwickelt und bietet Lösungen für alle digitalen Plattformen in den Bereichen Markenwerbung und Performance-Marketing an. ■

Erstes österreichisches Unternehmen begibt Dim-Sum-Anleihe

CLIFFORD CHANCE MANDATIERT — Die Sozietät **Clifford Chance** hat ein Bankenkonsortium bestehend aus **HSBC**, **Standard Chartered Bank** und **Raiffeisen Bank International** bei der Begebung einer auf chinesische Yuan Renminbi (RMB) lautenden Anleihe der Raiffeisen Bank International beraten. Bei der Anleihe in Höhe von 750 Mio. RMB handelt es sich um die erste so genannte Dim-Sum-Anleihe eines österreichischen Unternehmens. Deutsche Unternehmen sind schon zahlreicher in diesem Segment aktiv, Clifford Chance begleitete hier jüngst Autobauer **Volkswagen**, **BSH Bosch** und **Siemens Hausgeräte** sowie den Chemiekonzern **Lanxess**. Diesmal war ein Team um die Partner **Sebastian Maerker** (Frankfurt), **Matthew Fairclough** sowie **Connie Heng** (beide Hongkong, alle Banking & Capital Markets) beratend tätig. ■

Gleiss Lutz begleitet Commerzbank bei Eurohypo-Verhandlungen mit EU

TOCHTER WIRD ZERSCHLAGEN — Die **Commerzbank** hat grünes Licht für die Abwicklung ihrer defizitären Tochter **Eurohypo** bekommen. Am 30.3. änderte die **EU-Kommission** die Veräußerungsaufgabe aus dem Jahr 2009 in eine Abwicklungsaufgabe. Ein Team der Sozietät **Gleiss Lutz** um Partner **Ulrich Soltész** (EU-Beihilferecht, Brüssel) begleitete die Commerzbank bei den Verhandlungen.

Im Rahmen des Umstrukturierungsplans hatte die EU-Kommission die Commerzbank eigentlich dazu verpflichtet, die Eurohypo bis Ende 2014 zu verkaufen. Da sich die Suche ▶

nach einem Käufer aber schwierig gestaltete, legte die Bank der Kommission den Alternativvorschlag der Abwicklung vor. Demnach muss die Commerzbank nun sowohl das Staatsfinanzierungsgeschäft (Public Finance) als auch den größten Teil der gewerblichen Immobilienfinanzierung (Commercial Real Estate) der Eurohypo abbauen. Lediglich ein deutlich reduzierter Teil der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland, Polen, Frankreich und Großbritannien darf weitergeführt werden und wird dazu in das neu formierte Segment Real Estate and Ship Finance integriert. Dieses Segment wird ab 1.7.12 das bestehende Segment Asset Based Finance ersetzen und zur Kernbank zählen. Die Eurohypo wird zunächst unter den geänderten geschäftlichen Rahmenbedingungen weitergeführt, die Marke wird jedoch aufgegeben. Zudem sehen die Auflagen der EU vor, dass die Commerzbank ihre Bilanzsumme ohne die Nicht-Kernbankaktivitäten bis Ende 2012 auf 600 Mrd. Euro reduzieren muss. Dieser Maximalwert gilt bis Ende 2014. Das bereits 2009 auferlegte Akquisitionsverbot wird bis Ende März 2014 verlängert. ■

Büroartikelhersteller Herlitz treibt strategische Neuausrichtung voran

FOKUSSIERUNG AUF WENIGE GESCHÄFTSFELDER — Die **Herlitz PBS AG** hat ihre Tochtergesellschaften **Falken Office Products** (Deutschland), **Delmet Prod** (Rumänien) und **Herlitz UK** (Großbritannien) an die Schweizer **Biella-Gruppe** verkauft. Der Büroartikelhersteller will sich künftig auf den Ausbau des Markengeschäfts mit qualitativ hochwertigen Produkten konzentrieren und in diesem Zusammenhang auch die Kooperation mit dem Schreibgeräteproduzenten **Pelikan** intensivieren.

Herlitz wurde bei dieser Transaktion von der Sozietät **CMS Hasche Sigle** und einem internationalen Team unter Federführung von Partner **Ralf Kurney** (Corporate/M&A, Berlin) begleitet, inhouse war zudem **Wolfgang Adelhardt** (Leiter der Rechtsabteilung) beratend tätig. Die Biella-Gruppe, mit einem Umsatz von rd. 140 Mio. CHF (2011) der größte Büroartikelhersteller der Schweiz, wurde von der **Luther Rechtswaltsgesellschaft** vertreten, tätig war ein Team um Partner **Jörg Rodewald** (Gesellschaftsrecht/M&A, Berlin).

Biella wird die erworbenen Gesellschaften an ihren Produktionsstandorten neben den bisherigen Werken in der Schweiz, Polen und Ungarn weiterführen. Zudem sind die Schweizer künftig Hauptlieferant für das Markensortiment von Herlitz in den Bereichen Ordner und Registraturmittel. ■

Entsorgungsdienstleister Reclay übernimmt Spezialisten Vfw

FRESHFIELDS UND WEIL BERATEN — Der Umwelt- und Entsorgungsdienstleister **Reclay Holding** erweitert mit dem Rücknahmesystemspezialisten **Vfw** sein Produktportfolio im Bereich Verpackungen, Batterien und Elektrogeräte.

Reclay vertraute bei dieser Akquisition auf ein Team der Sozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer** um Partnerin **Stephanie Hundertmark** und Counsel **Michael Menz** (beide Gesellschaftsrecht/M&A, Berlin). Der bisherige Vfw-Eigentümer **Reverse Logistics GmbH (RLG)** mandatierte die Kanzlei **Weil, Gotshal & Manges**, tätig war ein Team um den Münchener Partner **Thomas Schmid** (Corporate). Inhouse begleitete Counsel **Jan Manz**. Im Rahmen der Transaktion wird RLG zudem neuer Minderheitsgesellschafter der Reclay Holding; die kartellrechtliche Freigabe wird Ende April erwartet. ■

ALLES, WAS RECHT IST

— Dürfen Anwaltskanzleien einen Gesetzesentwurf erarbeiten, wenn sie gleichzeitig auch Akteure vertreten, die eventuell später von diesem Gesetz betroffen sind? Die **Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen** meint ‚nein‘ und hat am 2.4.12 eine Kleine Anfrage (BT-Drs.: 17/9026) an die **Bundesregierung** gestellt. Die Abgeordneten wollen wissen, ob die Regierung weiterhin plant, komplette Gesetzesentwürfe von Anwaltskanzleien erstellen zu lassen bzw. diese an der Erstellung zu beteiligen. Gleichzeitig verlangt die Fraktion Aufklärung über entstandene Kosten durch Beratungsleistungen der Jahre 2008 bis 2011. Hintergrund ist der so genannte **Linklaters-Fall**. Die Kanzlei hatte 2009 das **Bundeswirtschaftsministerium** bei der Erstellung eines Gesetzesentwurfs zur Rettung der **Hypo Real Estate** begleitet. Die Grünen kritisieren, dass solch ein „Gesetzgebungs-Outsourcing“ zwar juristisch nicht verboten, hierbei jedoch nicht ausgeschlossen sei, dass auch Einzelinteressen in die Gesetzgebung einfließen. Das schade der Akzeptanz politischer Entscheidungen in der Bevölkerung und verringere die Legitimation staatlichen Handels, so die Grünen.

— Die schwarz-gelbe Koalition hat trotz massiver Kritik der Opposition die Kürzung der Solarförderung durch den Bundestag gebracht. Je nach Größe der Anlage soll die Förderung um 20 bis 30% gekappt werden. Bundesumweltminister **Norbert Röttgen** rechtfertigte die Entscheidung mit der notwendigen Entlastung der Bürger, die die Förderung über den Strompreis finanzierten. Zudem sei die Förderung in den vergangenen zwei Jahren bereits um etwa die Hälfte gekürzt worden, ohne dass dadurch weniger Anlagen zugebaut worden seien. SPD, Grüne und Linke hielten dagegen, dass die deutsche Solarbranche zusätzlich geschwächt werde. Seit Jahren leide die Branche unter der harten Konkurrenz aus China, die zu einem Preissturz bei den Modulen geführt habe. Auch aus der Branche selbst hagelt es Kritik. Die Entlastung der privaten Haushalte sei marginal, stattdessen werde Deutschlands Vorreiterrolle in der Photovoltaik gefährdet, heißt es aus dem **Bundesverband Solarwirtschaft (BSW)**. Zuletzt hatten gleich mehrere Solarunternehmen Insolvenz angemeldet, jüngst der ehemals größte deutsche Anbieter **Q-Cells**. Gerade die ostdeutschen Länder fürchten den Verlust von Arbeitsplätzen in dem einst vielversprechenden Technologiefeld.

Immobilienfonds – Besser als ihr Ruf

REAL ESTATE – Viele Immobilienfonds haben harte Jahre hinter sich und einigen von ihnen steht eine noch härtere Zeit bevor. Wild gewordene so genannte Anlegeranwälte und eine öffentliche Wahrnehmung, die eher plakativ nivelliert als trennscharf differenziert, tragen indes dazu bei, eine solide Anlageklasse in Misskredit zu bringen. Eine detaillierte Analyse ist dringend geboten, meint Mario Leißner, deutscher Managing Partner der Sozietät King & Spalding.

Bei den Geschlossenen Immobilienfonds führte die Krise zu einer in ihrem Ergebnis gesunden Bereinigung des Marktes, indem sie in qualitativer Hinsicht die Spreu vom Weizen trennte: Während Produkte mit Assets und Mietern hoher Qualität und solider Kapitalstruktur auf einem insgesamt labilen Markt relativ zu überzeugen vermochten, erlebten spekulative Produkte ein böses Erwachen. Nachdem dieses Ergebnis normaler Marktlogik folgt und von den Eigenarten des Vehikels weitgehend unabhängig ist, bleibt der Ruf der Geschlossenen Immobilienfonds als Investitionsstruktur weitgehend unbeschädigt.

Bei den Offenen Immobilienfonds ist ein differenziertes Bild zu zeichnen. Diejenigen Fonds, deren Struktur und Zusammensetzung sich im Einklang mit den ursprünglichen Ideen des Gesetzgebers befinden, sind weder in der Krise noch vom Aussterben bedroht; sie sind vielmehr – relativ zu ihrem Wettbewerb – gesund, gestärkt und voller Potenzial für die Zukunft, sofern und soweit sie veränderte Bedürfnisse und Interessen der Anleger adressieren. Es handelt sich bei diesen relativen Gewinnern um einerseits die „wirklichen“ Publikumsfonds, also diejenigen, deren Anlegerschaft sich zur Gänze aus Privatinvestoren zusammensetzt und die über ein funktionierendes eigenes Vertriebsnetz verfügen, und andererseits die Spezialfonds. Gerade Letztere haben an Attraktivität kaum eingebüßt, sind sie doch auf dem Immobilienmarkt vergleichsweise erfolgreich, steuerlich transparent und mit Blick auf ihren aufsichtsrechtlichen Rahmen *prima vista* sicherer als andere Investitionsstrukturen.

Enges regulatorisches Korsett

Originär von den Verwerfungen betroffen sind hingegen „lediglich“ diejenigen Publikumsfonds, zu deren Anlegern auch Institutionelle gehören bzw. solche, die über keinen flächendeckenden eigenen Vertrieb an das breite Publikum verfügen. In Mitleidenschaft wurden dann selbst Marktteilnehmer mit erfolgreichen Portfolios und nur einem geringen Anteil an institutionellen Investoren gezogen. Aufsichtsrechtliches Ergebnis der Verwerfungen und der ihnen folgenden gesetzgeberischen Aktivitäten ist eine generelle Verschärfung der Regulierung für praktisch sämtliche Arten von Fondssponsoren auf Anbieterseite und insbesondere für Publikumsfonds auf Strukturseite. Während das Investmentrecht den Spezialfonds ihre weitestgehende Flexibilität belässt, zieht es das regulatorische Korsett fester um Publikumsfonds, und zwar auch in Bereichen, die erkennbar nur wenig oder nichts mit der Krise und deren Ursachen zu tun haben.

Ein realistischer Ausblick auf den künftigen Markt der Immobilienfonds bedarf nicht nur des Blickes auf die augen-

scheinlichen Ergebnisse der einzelnen Segmente betreffenden Krise, sondern erfordert ferner die Berücksichtigung von Markttendenzen, die mit der gegenwärtigen Marktverfassung nur wenig zu tun haben.

Der Bereich der Geschlossenen Immobilienfonds wird sich weiter in Richtung fokussierter bzw. maßgeschneiderter Produkte für einzelne Anlegergruppen entwickeln müssen.

Die Initiatoren geschlossener Vehikel sehen sich verstärkt eigener Regulierung ausgesetzt und haben dieser ebenso zu begegnen wie zunehmender bzw. sich ändernder Regulierung ihrer institutionellen Teil-Zielgruppe. Die lupenreinen Publikumsfonds haben künftig damit umzugehen, dass sich das Privatanlegerpublikum von der jahrzehntelangen Idee der tatsächlich jederzeitigen Verfügbarkeit der Anteile bei gleichzeitig sämtlichen Vorteilen langfristigen Immobilienengagements trennen muss. Dem Vertrieb wird nicht nur deshalb weiterhin eine entscheidende Bedeutung zukommen.

Quo vadis semi-institutionelle Publikumsfonds?

Die bestehenden semi-institutionellen Publikumsfonds, deren Anteilsrücknahme ausgesetzt ist und die sich nicht bereits in Liquidation befinden, haben eine schwerwiegende Entscheidung zu treffen: Sie gehen entweder den Weg des vermeintlich geringsten Risikos, indem sie die – rechtlich zwingende – Beendigung der Verweigerung der Anteilsrücknahme nach Ablauf eines Gesamtzeitraums von zwei Jahren für nicht erreichbar halten und die Liquidation des Sondervermögens betreiben, was indes nicht nur dessen Existenz beendet, sondern unter Umständen auch den Bestand der Kapitalanlagegesellschaft in Frage stellen kann. Zweite Alternative ist das konsequente Hinarbeiten auf die Wiedereröffnung des jeweiligen Fonds. Hierfür spricht, sofern das Portfolio solide und dessen Fortsetzung es wert ist, ein sich verbesserndes Marktumfeld verbunden mit dem Umstand, dass der Fonds im Falle seiner erfolgreichen Wiedereröffnung weiterlebt und für den Anbieter und die Investoren weitere Erträge generiert. Das Risiko für den Fall der Wiedereröffnung besteht freilich darin, dass diese scheitert, weil die Liquidität des Fonds dann noch immer nicht oder nicht nachhaltig genügt, um rückgabewillige Anleger zu bedienen. Die Rechtslage in einem solchen Fall ist kompliziert und ohne Präzedenz, kann aber bei sachverständigem Herangehen zugunsten der Kapitalanlagegesellschaft und ihrer Anleger beherrscht werden. ■



Mario Leißner
King & Spalding

BaFin prüft Änderungen am Provisionsabgabeverbot

VERSICHERUNGSVERMITTLUNG — Nach fast 80 Jahren könnte das Provisionsabgabeverbot für Versicherungsvermittler gekippt werden. Nachdem das **Verwaltungsgericht (VG) Frankfurt** im Herbst vergangenen Jahres die Regelung für unwirksam erklärt hatte (Az. 9 K 105/11.F), zog nun die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** ein Rechtsmittel gegen das Urteil zurück. Das „Verbot von Sondervergütungen in irgendeiner Form“ gilt seit dem Jahr 1934 und besagt, dass Versicherungsvermittler die Provisionen, die sie von den Produktanbietern erhalten, nicht an ihre Kunden weitergeben dürfen. Tun sie es doch, wird dies als Ordnungswidrigkeit mit einem Bußgeld geahndet.

Die Frage, ob diese Regelung wirksam ist, hatte das VG Frankfurt anhand eines provozierten Verfahrens zu entscheiden: Ein Versicherungsmakler wollte einen Großteil seiner Provision für Lebensversicherungen an seine Kunden weiterreichen. Nachdem er dies der BaFin angekündigt hatte, drohte ihm die Behörde erwartungsgemäß ein Bußgeldverfahren an. Der Makler klagte, um grundsätzlich entscheiden zu lassen, ob das Provisionsabgabeverbot rechtmäßig ist. Das VG Frankfurt gab dem Makler Recht und urteilte, dass das Provisionsabgabeverbot tatsächlich zu unbestimmt und damit unwirksam sei. Die BaFin ging gegen das Urteil zunächst in die Revision, zog diese aber nun zurück. Begründung: Der konkrete Einzelfall sei nicht geeignet, die Rechtmäßigkeit des Provisionsabgabeverbots als Ganzes höchstrichterlich klären zu lassen. Das Urteil des VG Frankfurt ist damit rechtskräftig. Gleichzeitig kündigte die BaFin allerdings an, das Verbot nun grundsätzlich zu überprüfen. „Die BaFin wird das Verbot wahrscheinlich nicht komplett kippen, sondern eher modifizieren, um der heutigen Vermittlerpraxis gerecht zu werden“, vermutet **Philipp Mertens**, Partner bei **BMS Rechtsanwälte** in Düsseldorf. „Bei einer neu formulierten Verordnung wird zu berücksichtigen sein, dass die Bestimmungen in der Kranken- und in der Schaden-Unfallversicherung auf einer anderen Rechtsgrundlage beruhen als in der Lebensversicherung.“

Bis die Prüfungen abgeschlossen sind, will die BaFin auf Bußgelder wegen Verstößen gegen das Provisionsabgabeverbot verzichten. „Damit können jene Makler erst einmal aufatmen, die das Verbot schon bisher zu umgehen versuchten“, so Mertens weiter. „Es wäre allerdings verfrüht, wenn Vertriebe allein auf Grundlage der Frankfurter Entscheidung ihre Vergütungsmodelle umstellen würden. Ratsam ist vielmehr, die neue Lösung der BaFin abzuwarten.“ ■

TRANSFERMARKT

Die Sozietät **Bird & Bird** verstärkt mit zwei Energierechtlern ihre deutsche Praxisgruppe Energie- und Versorgungswirtschaft. **Manfred Ungemach** wechselt als Partner ins Düsseldorfer Büro. Der

frühere Vizepräsident der **Bundesnetzagentur**, **Johannes Kindler**, stößt als Of-Counsel dazu und wird ebenfalls von Düsseldorf aus für die Sozietät tätig sein. Ungemach kommt von **White & Case**, wo er zuletzt die deutsche Energierechtspraxis leitete. Der renommierte Energierechtsexperte ist u. a. auf die Bereiche Vertrags- und Energiekartellrecht sowie auf rechtliche Fragen in Bezug auf die Regulierung der Energiewirtschaft spezialisiert. Kindler verantwortete in seiner vorherigen Position u. a. die Bereiche Elektrizität, Gas sowie Telekommunikation und verfügt über langjährige Erfahrung in der europäischen Regulierung. Kindlers besonderes Augenmerk liegt auf der Finanzierung von Energieinfrastrukturprojekten sowie der Verknüpfung nationaler Märkte auf dem Weg zu einem europäischen Energiebinnenmarkt. + + + Zum 16.4.12 nimmt in München ein weiteres Kanzleien-Spin-off seine Arbeit auf. Die ehemaligen Anwälte der Sozietät **Milbank, Tweed, Hadley & McCloy**, **Daniel Gubitz**, **Georg Lindner**, **Tobias Nikoleyczik** und **Ludger Schult** schließen sich zu **GLNS Gubitz Lindner Nikoleyczik Schult** zusammen. Der Schwerpunkt der Kanzlei liegt in der rechtlichen Beratung bei M&A-, gesellschafts-, kapitalmarkt- und steuerrechtlichen Fragestellungen. + + + Bereits wenige Wochen nach der Eröffnung des neuen Düsseldorfer **Jones Day**-Büros wächst das Transaktionsteam um Partner **Ansgar Rempp** wie angekündigt weiter: **Ulrich Brauer**, **Kerstin Mast** und **Ralf Recknagel** verstärken künftig die M&A-Praxis. Brauer kommt von **Simmons & Simmons**, wo er seit 2007 die deutsche Corporate/M&A-Praxis leitete. Mast war zuvor bei **Bird & Bird** tätig, wohin sie erst im April 2011 nach 18-jähriger Tätigkeit bei **Noerr** wechselte. Recknagel arbeitete von 1998 bis 2010 ebenfalls bei **Noerr**, bevor er sich nach knapp zwei Jahren bei **GSK Stockmann & Kollegen** nun Jones Day anschloss.

DAS NEUESTE IN KÜRZE

— **Beiten Burkhardt** hat das börsennotierte chinesische Unternehmen **Dalian Sunlight Machinery** bei der Übernahme des insolventen Rohrmaschinenherstellers **Drossbach** beraten. Federführend tätig waren die Partner **Thomas Sacher** und **Steffen Schniepp** (beide M&A, Nürnberg). Dalian Sunlight Machinery plant, den Drossbach-Firmensitz in Rain am Lech zur Europazentrale auszubauen und damit 34 der zuletzt noch 38 Arbeitsplätze zu erhalten. Drossbach hatte Ende Januar Insolvenz angemeldet; die auf Restrukturierung spezialisierte Kanzlei **anchor Rechtsanwälte** hatte daraufhin den Verkaufsprozess eingeleitet. Dalian setzte sich gegen zwei weitere Bieter durch und erhielt Ende März den Zuschlag.

— **Taylor Wessing** hat mit einem Team um Partner **Dirk Lorenz** (Gesellschaftsrecht, München) die **Flottweg AG** bei der Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft begleitet. Der nun unter **Flottweg SE** firmierende Hersteller von Industriezentrifugen mit Sitz im bayerischen Vilsbiburg spricht sich von der neuen Rechtsform einen Vorteil in seiner internationalen Wachstumsstrategie. Mehr als 85% des Umsatzes erwirtschaftet Flottweg im Ausland, neben Europa auch in China, Russland, Australien und den USA. Die Hauptversammlung hat dem Rechtsformwechsel bereits zugestimmt.