

TOP-THEMA

10. GWB-Novelle setzt neue Prioritäten in der Fusionskontrolle

RELEVANTE UMSATZSCHWELLEN DEUTLICH ERHÖHT – Am 19.1.21 trat die lange erwartete 10. GWB-Novelle in Kraft. Wichtige Neuerungen ergeben sich insbesondere im Bereich der Fusionskontrolle und der Missbrauchsaufsicht. Mit einer deutlichen Erhöhung der sogenannten Inlandsumsatzschwellen will der Gesetzgeber die Fusionskontrolle wieder stärker auf die wirtschaftlich bedeutenden Zusammenschlüsse fokussieren. Neue Regelungen im Bereich der Missbrauchsaufsicht sollen ein schnelleres und effektiveres Einschreiten insbesondere gegen marktstarke Digitalunternehmen ermöglichen.

Zusammenschlüsse unterliegen nach § 35 GWB fortan nur noch dann der Fusionskontrolle, wenn ein beteiligtes Unternehmen im letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr einen Inlandsumsatz von mehr als 50 Mio. Euro (statt bisher 25 Mio. Euro) und ein anderes beteiligtes Unternehmen einen Inlandsumsatz von mehr als 17,5 Mio. Euro (statt bisher 5 Mio. Euro) erwirtschaftet hat. „Die Anhebung der im internationalen Vergleich außergewöhnlich niedrigen und durch die Inflation faktisch weiter abgesunkenen Inlandsumsatzschwellen war längst überfällig“, kommentiert **Christoph Stadler**, Partner im Kartellrechtsteam der Sozietät **Hengeler Mueller**. „Dass die Neujustierung am Ende so signifikant ausfiel, ist zu begrüßen.“ Die Bundesregierung erwartet, dass sich die Anzahl der zu prüfenden Zusammenschlüsse in etwa halbieren wird. Der Regierungsentwurf hatte zunächst nur eine Erhöhung auf 30 Mio. Euro bzw. 10 Mio. Euro vorgesehen.

Mehr Handlungsspielraum für Wettbewerbshüter

Bemerkenswert ist der neue § 39a GWB, der dem **Bundeskartellamt** ein Aufgreifinstrument an die Hand gibt, mit dem es – unter strengen Voraussetzungen – einzelne Unternehmen verpflichten kann, jeden Zusammenschluss der nächsten drei Jahre anzumelden, auch wenn dieser normalerweise nicht der Fusionskontrolle unterläge. Voraussetzung ist, dass das zu erwerbende Unternehmen 2 Mio. Euro Umsatz erzielt, davon zwei Drittel in Deutschland. „Ob es dem Bundeskartellamt gelingt, in bestimmten Branchen marktbeherrschenden Stellungen präventiv entgegenzuwirken, dürfte von anderen Wettbewerbsbehörden mit Interesse beobachtet werden“, so Stadler weiter.

Im Bereich der Missbrauchsaufsicht zielen die Neuerungen auf einen schnelleren und proaktiveren Umgang des Bundeskartellamtes mit marktmächtigen (aber nicht notwendig marktbeherrschenden) Plattformunternehmen ab. Zentral ist der neue § 19a GWB, wonach das Bundeskartellamt Unternehmen mit „überragender marktübergreifender Bedeutung für den Wettbewerb“ empfindliche Verhaltenspflichten auferlegen darf, längstens jedoch für den Zeitraum von fünf Jahren. Exemplarisch sieht die Vorschrift etwa Verbote der

Selbstbevorzugung und der ausschließlichen Vorinstallation eigener Produkte vor. Um die Schlagkraft des Instruments zu erhöhen, ist gegen eine entsprechende Verfügung des Bundeskartellamtes lediglich ein abgekürzter Rechtsweg unmittelbar zum **Bundesgerichtshof** eröffnet. Das Bundeskartellamt sieht Deutschland hier in einer Vorreiterrolle. „Diese Neuregelung wird zunächst nur wenige Unternehmen betreffen. Zu erwarten sind harte Auseinandersetzungen um die Eingriffsvoraussetzungen“, so Kartellrechtler Stadler. ■

✚ Mit der 10. GWB-Novelle nimmt der Gesetzgeber vor allem die neuen Technologien in den Blick. Mehr dazu auf Seite 7.

CMS berät Nord/LB bei Neuausrichtung der IT-Struktur

PROZESSE WERDEN AN ERHÖHTE REGULIERUNG ANGEPAST – Mit dem Projekt Neue Banksteuerung richtet die **Nord/LB** ihre IT- und Prozessstruktur neu aus. Für die Vertragsgestaltung und -verhandlung holte die Landesbank ein **CMS-Team** um den federführenden Partner **Philipp Lotze** (Hamburg) an Bord. Zudem waren die Partner **Axel Funk**, **Michael Kraus** (beide Stuttgart, alle TMC) sowie **Eckart Gottschalk** (Corporate/M&A, Hamburg) eingebunden. Ein besonderer Schwerpunkt des Mandats lag auf der Sicherstellung der bankaufsichtsrechtlichen Compliance nach Maßgabe der EBA-Leitlinien zu Auslagerungen sowie der rechtlichen Beratung der bankinternen Prozesse.

Das Projekt verzahnt die wesentlichen Bestandteile der Banksteuerung – Melde- und Rechnungswesen, Finanz- und Risikocontrolling sowie Treasury – und integriert sie über einen gemeinsamen, zentralen Datenhaushalt. Grundlage ist dabei eine Hybrid-Lösung aus Private- und Public-Cloud-Services. Mit der neu aufgesetzten IT- und Prozessstruktur investiert die Landesbank in ihre künftige Wettbewerbsfähigkeit, da die neuen regulatorischen Anforderungen dank eines hohen Standardisierungsgrads nun zu deutlich reduzierten Kosten erfüllt werden können. ■

NRW-Flughäfen setzen bei Refinanzierung auf Gleiss Lutz

KOMPENSATION PANDEMIEBEDINGTER AUSFÄLLE – Die Flughäfen Düsseldorf und Köln/Bonn stellen ihre Finanzierung coronabedingt auf ein neues Fundament. Für die rechtlichen Fragen mandatierten beide Unternehmen jeweils ein Team der Kanzlei **Gleiss Lutz** um Partner **Helge Kortz** (Bank- und Finanzrecht, Frankfurt).

Der **Flughafen Düsseldorf**, mit normalerweise rd. 25 Mio. Passagieren jährlich Deutschlands viertgrößter Airport, sicherte sich zum einen einen Kredit über 250 Mio. Euro im Rahmen des Programms „NRW.Bank.Infrastruktur Corona“. Daneben haben die Flughafen-Gesellschafter, die **Landes-** ►

hauptstadt Düsseldorf sowie die **Airport Partners GmbH**, bereits im Sommer 2020 ein Darlehen in Höhe von 100 Mio. Euro gewährt. Ein weiterer Konsortialkredit mehrerer Geschäftsbanken ergänzt den neuen Finanzierungsrahmen.

Der **Flughafen Köln/Bonn**, Nr. 6 bei Passagieren und drittgrößter Cargo-Airport, zapfte mit Gleiss Lutz ebenfalls das Kreditprogramm der **NRW.Bank** an und sicherte sich 100 Mio. Euro. Das Programm dient dabei der Abdeckung des kurzfristigen Betriebsmittelbedarfs der öffentlichen und/oder sozialen Infrastruktur in Nordrhein-Westfalen. ■

Freshfields begleitet Banken bei Kapitalerhöhung von Delivery Hero

FRISCHES GELD FÜR WEITERE EXPANSION — DAX-Neuling Delivery Hero hat sich im Zuge eines beschleunigten Platzierungsverfahrens neuer Aktien mehr als 1,2 Mrd. Euro an neuem Kapital gesichert. Das die Transaktion begleitende Bankenkonsortium aus **Morgan Stanley** und **J.P. Morgan** als Joint Global Coordinator und Bookrunner sowie **HSBC** und **UniCredit** als weitere Bookrunner mandatierte ein Team der Sozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer** um den Frankfurter Partner **Rick van Aerssen** (Global Transactions). Im Wege der Barkapitalerhöhung wurden 9,4 Mio. Aktien an institutionelle Investoren ausgegeben. Mit dem frischen Kapital stockt Delivery Hero seine Kriegskasse für weitere Investitionen auf. ■

TRANSFERMARKT

Zum Jahreswechsel hat die Kanzlei **Norton Rose Fulbright** einen Wechsel an der Spitze ihrer deutschen Immobilienrechtspraxis vorgenommen. **Maren Stölting**, Partnerin im Münchener Büro, wurde zur neuen Head of Real Estate in Deutschland ernannt. Zudem gehört Stölting als neue Co-Head of Real Estate EMEA nun auch zur internationalen Führungsmannschaft der Sozietät. In ihrer neuen Funktion an der Spitze der deutschen Immobilienrechtspraxis folgt sie auf **Stefan Feuerriegel**, der dieses Amt seit 2017 innehatte und zum 1.1.21 zum Head of Germany aufgestiegen ist. + + + **Oppenhoff** verstärkt sich zum 1.2.21 mit einem neuen Equity Partner für den Bereich Litigation & Arbitration. **Michael Weigel** kommt von **Arnold & Porter** und wird künftig vom Standort Frankfurt aus zu komplexen Rechtsstreitigkeiten im Vertrags- und Gesellschaftsrecht sowie im Bank- und Finanzrecht beraten. Der erfahrene Prozessrechtler vertritt regelmäßig nationale wie internationale Industrieunternehmen und Finanzdienstleister, sein Schwerpunkt liegt auf der Berufshaftung von Professional Services Firms. + + + **Graf von Westphalen** holt für den Bereich Zoll- und Außenhandel einen erfahrenen Praktiker an Bord. **Manfred Endres**, seit mehr als 15 Jahren beim Automobil- und Maschinenbauzulieferer **Schaeffler** für internationale Projekte im Bereich Exportkontrolle verantwortlich, steht der Kanzlei seit Januar als Of-Counsel zur Verfügung. GvW profitiert dabei auch von dem großen Netzwerk, das Endres in 25 Jahren als Sprecher des Arbeitskreises Exportkontrolle beim **VDMA** sowie als Mitglied im Arbeitskreis Exportkontrolle beim **BDI** aufgebaut hat.

UNTERNEHMENSPRAXIS UNTER DER LUPE

— Das Interesse von Investoren am Gesundheitsmarkt und insbesondere am ambulanten ärztlichen Sektor ist groß und wurde auch durch Corona nicht gebremst. Zu diesem Schluss kommt ein neues Whitepaper der Kanzlei und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **Ebner Stolz**. „Die Branche gilt als wenig konjunkturanfällig und allein auf Grund der demografischen Entwicklung als Wachstumsmarkt“, erläutert **Jannis Pulm**, Wirtschaftsprüfer bei Ebner Stolz. „Gleichzeitig weisen viele Bereiche eine starke Fragmentierung auf, sodass für Investoren im Rahmen von sog. buy-and-build-Prozessen das Potenzial einer Marktkonsolidierung und damit dem Ausnutzen von Synergien besteht.“ Bereiche des ambulanten ärztlichen Marktes, die ein hohes Maß an nicht-budgetierten Leistungen sowie ein hohes Potenzial an Selbstzahlerleistungen aufweisen, stehen dabei besonders im Vordergrund.

Beschränkt werden die Transaktionen durch die regulatorischen Rahmenbedingungen, da die Berechtigung zur Versorgung gesetzlich versicherter Patienten in Deutschland an bestimmte Voraussetzungen geknüpft ist. Für die ambulante ärztliche Versorgung gesetzlich versicherter Patienten bedarf es einer Zulassung oder Ermächtigung. Neben Ärzten oder Zahnärzten können auch sog. Medizinische Versorgungszentren (MVZ), z. B. in der Rechtsform einer GmbH, Inhaber einer Zulassung sein. Wer Gesellschafter eines MVZ sein darf, ist jedoch eng begrenzt, aktuell z. B. zugelassene (Zahn-)Ärzte und Krankenhäuser, Erbringer nichtärztlicher Dialyseleistungen oder Kommunen. „Einfallstor für den Markteintritt des Private Equity-Investors ist deshalb der Erwerb eines zur Behandlung gesetzlich versicherter Patienten zugelassenen Krankenhauses“, erklärt **Sarah Gersch-Souvignet**, Fachanwältin für Medizinrecht bei Ebner Stolz. Nach Erwerb eines zugelassenen Krankenhauses erweist sich jedoch die sog. Bedarfsplanung als weitere Hürde. Die Anzahl der Ärzte, die gesetzlich versicherte Patienten behandeln dürfen, wird bevölkerungsbezogen geplant. In überversorgten Gebieten kann eine Zulassung allein durch die Übernahme einer bereits bestehenden Zulassung erlangt werden. Anders in der Zahnheilkunde: Hier dürfen sich Zahnärzte zur Behandlung gesetzlich Versicherter ohne Zulassungsbeschränkungen niederlassen. Auch im Übrigen variiert die Regulationsdichte je nach Arztgruppe. Neben den beschriebenen Zulassungsbeschränkungen hängt die Regulationsdichte des jeweiligen Fachgebiets auch von Besonderheiten in der Bedarfsplanung, spezifischen Qualitätsanforderungen und sektorübergreifenden Versorgungskonzepten ab.

„Dass PE-Investoren in der Versorgungslandschaft eher unbeliebt sind, ist bekannt,“ so Medizinrechtlerin Gersch-Souvignet. „Nicht zuletzt für die Herkulesaufgabe der Digitalisierung des Gesundheitswesens sind sie jedoch ein wichtiger Partner. Besonders für neue Player sind sektorenübergreifende Versorgungskonzepte mit hohem Digitalisierungsgrad attraktiv.“

@ Das Whitepaper „Private equity investors in the German outpatient market“ finden Sie auf www.ebnerstolz.de

Tech-M&A – Digitaler Kaufrausch gegen die Krise

MARKT MIT GROSSEN CHANCEN, JEDOCH HOHER REGULIERUNG – Das neue Jahr startet mit der Hoffnung auf eine zeitnahe Bewältigung der Covid-19-Pandemie und Erholung der globalen Wirtschaft. Technologie spielt dabei eine existenzielle Rolle: Unternehmen beschleunigen durch sie ihre digitale Transformation, Investoren zielen mit Tech-Investments auf attraktive Renditen und Regierungen ergreifen vielfältige regulatorische Maßnahmen im Hinblick auf zukunftsweisende Technologien. Vor diesem Hintergrund lohnt es sich, die allgemeinen Tech-M&A-Trends, die Implikationen einer verstärkten Regulierung sowie die rechtlichen Besonderheiten von Tech-Deals etwas näher zu betrachten, meinen Mario Pofahl und Maximilian Mann von Linklaters.

Schon heute ist erkennbar, dass die durch den Lockdown ausgelösten Prozesse zu einer dauerhaften Änderung unserer Arbeits- und Lebensweise führen und somit auch in der Technologiebranche sowohl Gewinner als auch Verlierer hinterlassen. Während Travel-Tech und bestimmte e-mobility-Anbieter zu kämpfen haben, ist insbesondere die Bedeutung von Fin-techs, digital health, eCommerce und Lieferdiensten sowie von allgemeiner digitaler Infrastruktur enorm gewachsen. Zu den Gewinnern zählen darüber hinaus, vom Weltwirtschaftsforum als „4. Industrielle Revolution“ ausgerufenen, zukunfts-trächtigen Technologiefelder wie beispielsweise Künstliche Intelligenz, Robotik oder Internet of Things.

Wurde vor der Krise der Tech-M&A-Markt käuferseitig insbesondere von den großen Tech-Unternehmen und PE/VC-Fonds dominiert, so haben nunmehr sogenannte Cross-Industry-Deals (d. h. die Akquise von Technologieunternehmen durch Unternehmen aus technikfremden Industrien) daneben an Bedeutung gewonnen. Denn viele traditionelle Unternehmen müssen die Digitalisierung und Automatisierung ihrer Geschäftsmodelle schnellstmöglich vorantreiben und suchen daher direkten Zugang zu den notwendigen Technologien. Gerade in diesem Bereich sehen wir einen verstärkten Trend zu Kooperationen und Minderheitsbeteiligungen. Sie sind eine attraktive Alternative zu klassischen Unternehmenskäufen.

Erhöhte Regulierung der Digitalwirtschaft

Die im vergangenen Jahr deutlich gewordene erhöhte Bedeutung des technologischen Wandels sowie die stärker wahrgenommene Abhängigkeit gerade von den Big-Techs hat zu einer Reihe von regulatorischen Interventionen geführt, die sich auch in diesem Jahr fortsetzen werden und im Rahmen von M&A-Transaktionen zu beachten sind. Neben der Regulierung der Intermediationsmacht großer Plattformunternehmen durch die 10. GWB-Novelle ist insbesondere, dem globalen Trend folgend, die verschärfte staatliche Kontrolle von ausländischen Investitionen zu nennen: Deutschland hat bereits 2020 die Investitionskontrolle im Rahmen der EU-Screening-Verordnung ausgeweitet sowie eine Notifizierungspflicht auf bestimmte Transaktionen im Gesundheitsbereich eingeführt. Nunmehr erwarten wir mit der angekündigten 17. AWW-Änderung eine Fortsetzung der Ausdehnung des Katalogs sicherheitsrelevanter Industrien, wobei insbesondere die Bereiche Künstliche Intelligenz, Robotik, Halbleiter-, Bio- und Quantentechnologie zur Diskussion stehen.

Rechtliche Besonderheiten von Tech-Deals

Im Vergleich zum traditionellen M&A-Geschäft sind bei der Akquisition von Tech-Unternehmen einige Besonderheiten zu beachten. Zunächst sind

bei der Unternehmensbewertung die üblichen wirtschaftlichen Kennzahlen – wie Gewinn, Marge oder Umsatz – häufig nicht hinreichend, um eine aussagekräftige Bewertung von jungen Tech-Unternehmen zu ermöglichen. Zur Bestimmung eines angemessenen Kaufpreises ist stattdessen verstärkt auf zukunftsgerichtete Marktdaten und Vergleiche mit Wettbewerbern zurückzugreifen. Dabei versuchen Käufer vermehrt, Bewertungsunsicherheiten durch die Vereinbarung von Earn-Outs, bei denen Teile des Kaufpreises nur nach Eintreten bestimmter Leistungskennzahlen gezahlt werden, zumindest etwas zu begrenzen.

Zudem ist es gerade bei jungen Tech-Unternehmen elementar, das Key-Personal des Zielunternehmens und deren Expertise zu binden, um das Unternehmen auf Erfolgskurs zu halten, etwa durch das sogenannte Vesting: Die Gründer verdienen ihre Anteile, die sie beim Einstieg des Investors halten, nicht zu diesem Zeitpunkt, sondern erarbeiten sich diese Anteile über eine gewisse Frist (die sogenannte Vesting-Periode). Schließlich ist es essenziell, dass Erwerber junger Tech-Unternehmen besonders sorgfältig deren Compliance- und Datenschutz-Mechanismen prüfen, da diese Themen von Tech-Startups zuweilen nur unzureichend behandelt werden, was zu erheblichen Sanktionen für den etablierten Gesamtkonzern des Erwerbers führen kann.

Fazit

Die Akquisition von Unternehmen mit zukunftsweisender Technologie wird weiterhin den M&A-Markt prägen. Um das Potenzial solcher Aktivitäten voll ausschöpfen zu können, ist es unerlässlich, die Besonderheiten von Tech-Deals zu beachten und den Transaktionsprozess entsprechend anzupassen, um so die bestehenden Risiken abzufedern. Zudem sind die aktuellen Rechtsentwicklungen – gerade die erhöhte Regulierung der Digitalwirtschaft – ständig im Blick zu behalten. ■



Mario Pofahl und Maximilian Mann
Linklaters

Wer regelt die Arbeitsbedingungen der Zukunft?

BETRIEBSMODELLE IM ÜBERBLICK – Die Auswirkungen des Lockdowns und der Wirtschaftskrise belasten die deutschen Unternehmen unterschiedlich. Manche sind mit Restrukturierungen oder sogar einer Insolvenz konfrontiert, bei anderen „boomt“ das Geschäft. Gewinner und Verlierer unterliegen aber häufig gleichermaßen den Arbeitsbedingungen eines Flächentarifvertrages. Wozu führt das? Antworten gibt Bernd Pirpamer, Partner bei Eversheds Sutherland.

Die Unternehmenslenker werden vom Markt auf die Probe gestellt. Arbeitskosten, Personalbestand und Standorte müssen wettbewerbsfähig strukturiert sein. Einheitliche Entgelterhöhungen für alle tarifgebundenen Unternehmen einer Branche oder verwaltungsaufwändige komplexe Tarifregularien leiden an der fehlenden Differenzierung hinsichtlich der unterschiedlichen Rahmenbedingungen der einzelnen Unternehmen.

Die Arbeitgeberverbände haben das erkannt und bieten seit vielen Jahren auch Mitgliedschaften ohne Tarifbindung an. Damit gelingt der Spagat in der Mitgliedschaft zwischen Flächentarifvertrag und Tariffreiheit hervorragend. Abzuwarten bleibt, ob und wie sich die Flächentarifverträge auch inhaltlich auf unternehmensbezogene Bedürfnisse ausrichten. Modulare oder „atmende“ Flächentarifvertragsmodelle, also unternehmensbezogene Tarifbausteine oder Öffnungsklauseln auf Betriebsebene, können eine Lösung sein. Die Individualisierbarkeit von Arbeitsbedingungen hängt hierbei stark von dem verbleibenden Einfluss der Gewerkschaften ab. Die Frage bleibt: Was dürfen die Betriebsparteien wirklich selbst entscheiden und wozu bedarf es der Zustimmung der Gewerkschaft?

Modelle mit und ohne Tarifbindung

Eine tarifliche Variante ist der Haus-, Firmen oder Unternehmenstarifvertrag. Einfache und komplexe Beispiele sind bekannt und weitere zu erwarten. Unternehmen gestalten mit den zuständigen Gewerkschaften direkt die unternehmens- oder betriebsbezogenen Arbeitsbedingungen. Entgeltstrukturen, Arbeitszeiten, Qualifizierung und allgemeine Arbeitsbedingungen lassen sich so zwar tarifvertraglich, gleichzeitig aber auch maßgeschneidert regeln. Hierbei können Arbeitsbedingungen für das Unternehmen bundesweit einheitlich, lokal differenziert, dynamisch oder statisch geregelt werden. Dies ist nicht selten eine Win-Win-Situation. Die Besonderheiten des Unternehmens werden berücksichtigt und die Gewerkschaft hat eine Tarifbindung erhalten.

Neben der Tarifwelt entwickeln sich aber auch tariffreie Betriebsmodelle. Selbst Spitzen der Arbeitgeberverbände warnen die Gewerkschaften vor diesem Schritt der Mitgliedsunternehmen. Was für die Gewerkschaften eine inakzeptable Tariffucht ist, ist für die Unternehmen irgendwann ein logischer Handlungszwang. Tariffreie Betriebsmodelle sind dabei ein Zusammenspiel aus mehreren arbeitsrechtlichen Instrumenten. Die wesentlichen Akteure sind der Arbeitgeber, die Betriebsräte sowie die Mitarbeiter. Die rechtlichen Werkzeuge sind die Beendigung der tarifgebundenen Verbandsmitgliedschaft, Betriebsvereinbarungen, Regelungsabreden, Gesamtzusagen,

Arbeitsverträge sowie Spaltungsvorgänge und Betriebsübergänge. Alle bekannten rechtlichen Hürden für ein tariffreies Betriebsmodell wie beispielsweise der Tarifvorbehalt und der Tarifvorrang des Betriebsverfassungsgesetzes, die Nachbindung und Nachwirkung des Tarifvertragsgesetzes oder die Rechtsprechung zu den tarifvertraglichen Bezugnahme Klauseln sind rechtlich überwindbar. Die Streik- und sonstigen Eskalationsszenarien müssen im Einzelfall betrachtet werden – speziell im Zusammenhang mit dem betrieblichen Organisationsgrad der Gewerkschaftsmitglieder. Tarifgebundene Unternehmen müssen für sich bewerten und prüfen, ob und wie ein tariffreies Betriebsmodell wirtschaftlich Sinn macht und rechtlich sowie „politisch“ umsetzbar ist.

Eine weitere Variante wären Kombinationen aus einem Haus-, Unternehmens- und Firmentarifvertrag und einem Betriebsmodell – also ein tarifliches Betriebsmodell. Der Tarifvertrag regelt Bereiche bewusst nicht oder bietet ausreichende Öffnungsklauseln, sodass den Betriebsparteien genug Gestaltungsspielraum für betriebspezifische Regelungen verbleibt. Sind Unternehmen gezwungen, Abweichungen oder sogar eine Ablösung vom Flächentarifvertrag zu erreichen, gibt es rechtliche Lösungen.

Tariffreie und tarifliche Betriebsmodelle müssen für die Mitarbeiter nicht zwingend Nachteile bedeuten. Unternehmen werden gefragten Mitarbeitergruppen auch außerhalb eines Flächentarifvertrages gute Arbeitsbedingungen bieten müssen. Zudem werden das „Wort“ und die Rolle des Betriebsrates deutlich an Bedeutung gewinnen. Konzern-, Gesamtbetriebsräte oder die lokalen Betriebsräte werden die zentralen Verhandlungspartner der Unternehmen.

Fazit

Tariffreie oder tarifliche Betriebsmodelle sind kein Tabubruch. Solange Unternehmer in Deutschland diesen Weg einschlagen, ist der Erhalt von Beschäftigung am Standort Deutschland noch ein unternehmerisches Ziel. Tariffreie oder tarifliche Betriebsmodelle werden sich wohl weiter ausbreiten, wenn Tarifrunden geführt und Arbeitskämpfe angedroht werden, als ob es 2020/2021 keine Krise gegeben hätte. Arbeitsbedingungen ohne unternehmensbezogene Differenzierung führen im „best case“ zur Weiterentwicklung der Arbeitsbedingungen in den Unternehmen innerhalb Deutschlands – im „worst case“ jedoch zu einer Abwanderung der Unternehmen. ■



Bernd Pirpamer
Eversheds Sutherland