

TOP-THEMA

Fintechs müssen noch einiges an Überzeugungsarbeit leisten

MARKTUMFELD HEMMT INNOVATIONSBEREITSCHAFT — Fintech-Anbieter haben im Firmenkundengeschäft 2018 nicht nachhaltig Fuß fassen können. Zwar haben sich Fintechs und Banken in der Zusammenarbeit weiter angenähert, das anhaltend schwierige Marktumfeld birgt allerdings nach wie vor große Herausforderungen: Unternehmenskunden vermeiden eher Risiken, haben eine extrem geringe Fehlertoleranz und treiben Innovationen nicht voran. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie, die die Wirtschaftskanzlei **CMS Deutschland** und die Bank **ING** in der Bundesrepublik gemeinsam mit **Finance-Research** durchgeführt haben.

Noch folgen Kooperationsmodelle zwischen Fintechs und Banken keinem festen Schema. Bisher haben sich aber insbesondere Produktpartnerschaften, White-Labeling-Lösungen oder Plattformkooperationen durchgesetzt. Zu wenig beachtet werde oftmals jedoch die juristische Seite einer Kooperation, meint **Andrea München**, Partnerin bei CMS Deutschland: Fintechs, die als Dienstleister für Banken auftreten, fallen auch in deren Regulierungskreis. Fintechs im Besitz von Banken unterliegen zusätzlich den Konzern-Policies. Das könne gravierende Folgen haben, z. B. bei der Mitarbeiter-Vergütung. „Fintechs tun sehr gut daran, eine enge Beziehung zur Aufsicht zu pflegen, vor allem dann, wenn sich die Regulatorik oder das Geschäftsmodell ändert“, so München weiter. „Der Regulierungsrahmen wird weiter ausgeweitet und immer mehr Fintech-Aktivitäten fallen nach Auffassung der **BaFin** in den aufsichtspflichtigen Bereich.“

Doch nicht nur im Aufsichtsrecht lauern Stolperfallen, auch im Zusammenspiel mit den Banken gibt es (noch) Reibungspunkte. So haben Banken typischerweise keine eigene Fintech-Strategie. Der Umgang mit ihnen ist vielmehr in die Digitalisierungsstrategie der Bank eingebettet. In der Anbahnung einer Kooperation müssen Fintechs zunächst die Bedenkenträger in den Banken überzeugen. Ist diese Hürde überwunden, wartet schon die nächste Aufgabe – den Firmenkundenbetreuer dafür gewinnen, das Angebot beim Kunden zu platzieren. Fintechs stehen mit ihren Angeboten häufig im Wettbewerb zu den internen Produkteinheiten der Bank, die alle um die Aufmerksamkeit des Vertriebs wetteifern. ■

TILP und Luther in Milliardenklage gegen Deutsche Bank mandatiert

AUCH GEGEN HAUCK & AUFHÄUSER LÄUFT VERFAHREN — Der Vorwurf ist schwerwiegend, die Entschädigungsforderung enorm: Weil sie „mittels vorsätzlich sittenwidriger Handlungen gemeinsame Sache“ gegen ihn gemacht haben sollen, verlangt der Stuttgarter Unternehmer **Hafez Sabet** mehr als

11 Mrd. Euro Schadenersatz von den Geldhäusern **Deutsche Bank** und **Hauck & Aufhäuser Privatbankiers**. Im Verfahren vor dem **Landgericht Frankfurt** (Az.: 2-05 0 440/18) wird Kläger Sabet von der auf Anlegerschutz fokussierten Kanzlei **TILP Litigation** vertreten. Hauck & Aufhäuser mandatierte die **Luther Rechtsanwalts-gesellschaft**, tätig ist ein Team um Partner **Stephan Bausch** (Complex Disputes, Köln).

Dem nun angestoßenen Prozess geht bereits ein jahrelanger Rechtsstreit voraus. 2009 hatte Unternehmer Sabet gegen die Deutsche Bank Schäden aus einem fünf Jahre zuvor eröffneten Insolvenzverfahren eingeklagt. In dem Prozess ging es im Wesentlichen darum, ob die Deutsche Bank als Kreditgeberin dem Unternehmer gegenüber übersichert war und dadurch rechtswidrig die Insolvenz verursacht hatte. Der Rechtsstreit vor dem **OLG Stuttgart** ging 2015 zwar rechtskräftig verloren, 2018 erhielt Sabet jedoch Unterlagen, die seiner Meinung nach belegen, dass die Deutsche Bank sehr wohl gegenüber seinem Unternehmen übersichert war und dies bewusst verschleiert habe, auch mit Hilfe des nun ebenfalls angeklagten Bankhauses Hauck & Aufhäuser.

So habe die Deutsche Bank laut Sabet wider besseren Wissens einen niedrigen Sicherheitenwert für zwei Sabet-Grundstücke in Stuttgart behauptet. Der Wert der Grundstücke sei jedoch zentral für die Frage nach der Übersicherung gewesen, erläutert Sabets Anwalt **Andreas W. Tilp**. Den vorliegenden Schriftstücken nach hätte die Bank bereits 2002 Sicherheiten freigeben müssen, so dass es vermutlich nie zu einer Insolvenz gekommen wäre. Aus Sicht Tilps kam es sogar noch dicker: Im August 2013 wurden die Stuttgarter Grundstücke an die Projektgesellschaften **Maybach 1-4** zu einem Preis von 6,7 Mio. Euro verkauft. Auch diesen Erlös wertete das OLG Stuttgart als Beleg für den niedrigen Sicherheitenwert in der Insolvenz und verneinte die Übersicherung der Deutschen Bank. Nur rund fünf Wochen später wechselten die Grundstücke abermals den Besitzer – diesmal für 16 Mio. Euro. Beim Verkauf der Grundstücke habe auch Hauck & Aufhäuser die Finger im Spiel gehabt, da die Bank über eine Treuhandskonstruktion nutznießerisch mit Maybach verbunden gewesen sei und die Grundstücksankaufsförderung sichergestellt habe. Für Sabet und seinen Anwalt Tilp lässt dies nur den Schluss zu, dass die Deutsche Bank und Hauck & Aufhäuser durch Manipulation der Grundstückspreise „nach unten“ und falsche Aussagen arglistig täuschend in den Berufungsprozess vor dem OLG Stuttgart eingegriffen haben. Der jahrelange juristische Schlagabtausch zwischen den Kontrahenten geht vor dem Landgericht Frankfurt nun in eine neue Runde. ■

Energieversorger „trennen“ sich mit L&W von Zwischenlagern

ÜBERTRAGUNG AUF BUNDESEIGENE BGZ — Die Energieversorger **EnBW**, **PreussenElektra**, **RWE** und **Vattenfall** haben zum 1.1.19 ihre Atommüllzwischenlager an den Standorten Biblis, Brokdorf, Grafenrheinfeld, Grohnde, Gundremmingen, ►

Isar, Krümmel, Emsland, Neckarwestheim, Philippsburg sowie Unterweser auf die bundeseigene **BGZ Gesellschaft für Zwischenlagerung** übertragen. Mit Blick auf das Zwischenlager Brunsbüttel ist die BGZ dem laufenden Genehmigungsverfahren beigetreten. Dabei wurden die Versorger von einem Team der Kanzlei **Latham & Watkins** um die Partner **Tobias Larisch** (Corporate/M&A, Düsseldorf), **Tobias Leder** (Arbeitsrecht, München) sowie **Tobias Klass** (Steuerrecht) und **Holger Iversen** (Immobilienrecht, beide Hamburg) unterstützt.

Die Transaktion dient der Umsetzung des so genannten Entsorgungsübergangsgesetzes, einem Teil der im Juni 2017 geschlossenen Vereinbarungen des Bundes mit den Energieversorgern und Kraftwerksbetreibern über die Entsorgung radioaktiver Abfälle. Demnach ist der Bund zukünftig für die Durchführung und Finanzierung der Zwischen- und Endlagerung verantwortlich. Im Gegenzug haben die Betreiber der deutschen Kernkraftwerke dem Bund rd. 24 Mrd. Euro zur Verfügung gestellt und in einen Fonds übertragen. ■

United Internet stellt mit Gleiss Lutz Finanzierung neu auf

RÜSTEN FÜR DEN KAMPF UM 5G-NETZ — Erst kurz vor Ende der Anmeldefrist am 25.1.19 wagte sich der Internetkonzern **United Internet** aus der Deckung: CEO **Ralph Dommermuth** will den bisherigen Platzhirschen **Deutsche Telekom**, **Vodafone** und **Telefónica** nicht länger den Markt überlassen und schickt mit der Tochter **1&1 Drillisch** einen vierten Teilnehmer für die Versteigerung der superschnellen 5G-Frequenzen ins Rennen (s. a. PLATOW Brief v. 28.1.19). Die Kampfansage ist eindeutig: Statt die Netze der Konkurrenz für das eigene Geschäft teuer zu mieten, schwingt sich United Internet bzw. 1&1 zum vierten Mobilfunk-Netzanbieter der Republik auf und will bei der geplanten flächendeckenden Versorgung mit schnellen Datendiensten ordentlich mitmischen.

Die finanziellen Voraussetzungen für dieses Mammutprojekt schaffte United Internet dabei auch mit der Unterstützung von **Gleiss Lutz**. Ein Team um Partner **Frank Schlobach** (Bank- und Finanzrecht, Frankfurt) begleitete United Internet bei der Refinanzierung eines bestehenden Konsortialkredits sowie 1&1 bei einem syndizierten Kredit. Die neue Finanzierung umfasst ein Volumen von mehreren Milliarden Euro und besteht aus Laufzeitdarlehen für United Internet und revolvingierenden Kreditlinien sowohl für die Mutter als auch für die Tochter 1&1.

Nach mehrwöchiger Prüfung durch die **Bundesnetzagentur** soll die Auktion der Frequenzen im Frühjahr 2019 starten. ■

TRANSFERMARKT

Ebner Stolz baut den deutschsprachigen Service in China mit zwei neuen Büros in Shanghai und Peking aus. Dazu hat die Kanzlei ein Joint Venture geschlossen, das künftig unter dem Namen **Ebner Stolz Neumann Wu** Wirtschaftsprüfung, Transaktions- und Steuerberatung sowie Rechnungslegung anbietet. Die neuen Bü-

ros werden von den Partnern **Gerald Neumann**, **Eileen Wu** und **Christian Vogt** geleitet, der Schwerpunkt liegt auf der Beratung deutscher Unternehmen mit Ambitionen in China. Bereits vor fünf Jahren hatte Ebner Stolz einen China Desk in Stuttgart eingerichtet, der insbesondere chinesische Investoren bei ihrem Einstieg in den deutschen Markt begleitet. Die neuen deutschsprachigen Büros in China seien nun die logische Ergänzung, so China Desk-Leiter **Ran Chen**. + + + Zum 1.2.19 verzeichnet die auf die Beratung mittelständischer Unternehmen fokussierte Kanzlei **Menold Bezler** einen Neuzugang auf Partnerebene. **Carsten Ulbricht** wechselte von **Bartsch Rechtsanwälte** und wird künftig Mandanten im IT-, Internet- und Datenschutzrecht begleiten. Zudem soll Ulbricht gemeinsam mit Partner **Jörg Schneider-Brodthmann** den Ausbau der Bereiche Digitalisierung, Datenschutz und IT-Recht vorantreiben; in den vergangenen Wochen hatte die Kanzlei die Praxisgruppe bereits mit drei weiteren Associates „aufgerüstet“. Auch im Gesellschaftsrecht stehen die Zeichen auf Wachstum: Zum 1.4.19 wird **Karsten Gschwandtner** als neuer Partner das Team verstärken, er kommt von **KPMG Law**. + + + **White & Case** verstärkt sein Beratungsangebot im Wirtschaftsstrafrecht. Zum 1.3.19 wechselt **Thomas Helck** von **Freshfields Bruckhaus Deringer** und wird als neuer Partner am Standort Frankfurt Mandanten bei internen Untersuchungen, im Umgang mit Aufsichtsbehörden sowie bei der Verteidigung gegen Korruptions- und Untreuevorwürfe beraten. Helck kennt das Geschäft dabei von beiden Seiten: Vor seiner Beratungstätigkeit bei Freshfields war Helck fünf Jahre als Staatsanwalt in München tätig und beschäftigte sich dort mit der strafrechtlichen Verfolgung von Marktmanipulationen, Insiderhandel und Steuerbetrug.

ALLES, WAS RECHT IST

— Ein Arbeitgeber darf nach einem Urteil des **Bundesarbeitsgerichts (BAG)** einen Arbeitsvertrag nicht ohne Sachgrund befristen, wenn derselbe Arbeitnehmer im selben Unternehmen bereits acht Jahre zuvor beschäftigt war (Az.: 7 AZR 733/16). Damit rückt das BAG von seiner bisherigen Sicht ab. 2011 hatte das Gericht noch entschieden, dass die Befristung eines Arbeitsvertrags ohne einen „Sachgrund“ wie etwa eine Schwangerschaftsvertretung zulässig ist, wenn die Vorbeschäftigung länger als drei Jahre zurückliegt. Das hatte das **Bundesverfassungsgericht** im vorigen Jahr jedoch als verfassungswidrig bewertet (Az.: 1 BvL 7/14, 1 BvR 1375/14).

„Das BAG macht jedoch auch deutlich, dass unter Umständen eine sachgrundlose Befristung dann doch zulässig sein soll, wenn eine Vorbeschäftigung sehr lang zurückliegt, ganz anders geartet war oder von sehr kurzer Dauer gewesen ist“, erläutert **Werner Thienemann**, Arbeitsrechtler bei **Hogan Lovells**. Für den vorliegenden Fall erachtete das Gericht jedenfalls eine Vorbeschäftigung, die acht Jahre zurückliegt, nicht als „sehr lang“. Auch sei unklar, wann eine Beschäftigung ganz anders geartet ist oder wann von einer sehr kurzen Dauer auszugehen ist. „Arbeitgeber sollten nun im Falle einer Vorbeschäftigung Arbeitsverträge immer mit Sachgrund befristen; andernfalls besteht das Risiko, dass ein unbefristeter Arbeitsvertrag geschlossen wird“, so Thienemann.

Hype um Legal Tech – Innovation ist anstrengend

TECHNOLOGIE KEIN „ALLHEILMITTEL“ – Derzeit finden fast monatlich Legal Tech-Konferenzen statt, gefühlt wöchentlich entstehen neue Legal Tech-Startups. Die Versprechungen der Anbieter sind dabei oft genauso unrealistisch wie die Erwartungen der Unternehmensvertreter und Anwälte, die meistens hoffen, dass durch einen simplen Knopfdruck alle rechtlichen, Budget- und Ressourcenprobleme gelöst sind. Doch die Realität sieht meist völlig anders aus, weiß Nicolai Behr, Partner und Co-Head Innovation der Wirtschaftskanzlei Baker McKenzie.

Das Zauberwort im Zusammenhang mit Legal Tech ist häufig „künstliche Intelligenz“. Sie soll helfen, teilweise bereits seit Jahren bestehende Probleme quasi über Nacht zu lösen. Doch Produkte, die künstliche Intelligenz im Sinne des so genannten Deep Learning oder Machine Learning einsetzen, sind teure Nischenprodukte, deren Anschaffung sich für die meisten Rechts- und Compliance-Abteilungen oder kleine Kanzleien gar nicht lohnt. Viele Startups haben tolle Ideen, aber bevor diese ausgereift und mit der vorhandenen IT-Umgebung und den existierenden Prozessen in einem Unternehmen in Einklang gebracht werden können, vergeht viel Zeit und es müssen zahlreiche Widerstände überwunden werden. Daher riskiert, wer mit dem Einkauf von Technologie beginnt, dass viel Geld an der falschen Stelle investiert wird. Technologie kann ein wichtiger Aspekt sein, um eine Rechtsabteilung oder Kanzlei modern und zukunftsorientiert aufzustellen, ist aber erst der dritte Schritt. Change Management bedeutet gerade nicht, neue Technologie zu erwerben.

Die menschliche Komponente

Der Prozess, eine Rechtsabteilung oder eine Kanzlei zu verändern, beginnt mit den beteiligten Personen. Hierzu gehören diejenigen, die den Prozess befürworten und vorantreiben, aber auch diejenigen, die Vorbehalte und manchmal auch Angst vor der Veränderung haben. Fördern Sie Personen, die Visionen haben und Veränderungen herbeiführen wollen und bieten Sie ihnen die erforderliche Plattform, damit die Ideen entwickelt und getestet werden können. Verwenden Sie aber ebenso viel Zeit, Bedenken ernst zu nehmen, manche davon könnten berechtigt sein.

Kritische Analyse des Status Quo

Der zweite Schritt ist die kritische Auseinandersetzung mit dem Status Quo. Häufig fehlt es bereits an dem klaren Verständnis, wo überhaupt Ineffizienzen bestehen. Gerade Rechtsabteilungen, die anders als Kanzleien meistens kein Zeiterfassungssystem haben, wissen vielfach nicht, für welche Themen wieviel Zeit aufgewendet wird oder werden muss. Dieser Einblick wäre aber wichtig, um feststellen zu können, ob etwa für kleinere Anfragen, die nur wenig Relevanz haben, viel Zeit aufgewendet werden muss, so dass für die strategisch wichtigen oder haftungsträchtigen Fragestellungen zu wenig Spielraum bleibt oder diese sogar durch Überstunden abgefangen werden müssen.

Lohnenswert kann auch eine End-to-End-Betrachtung wiederkehrender Prozesse sein. Wie zügig erfolgt eine Durchsicht

durch einen Vorgesetzten, wie lange brauchen Genehmigungen, wie zielgerichtet erfolgt die Abstimmung mit den einzelnen Business-Abteilungen, wie reibungslos erfolgt die Zusammenarbeit mit externen Rechtsberatern? An vielen Stellen besteht Potenzial, Frustration abzubauen und effizienter zu handeln, zunächst ganz ohne Technologie.

Ein wichtiger neuer Ansatz ist dabei, den Nutzer in den Fokus zu rücken. Das ist einer der Hauptbestandteile des Design Thinking-Ansatzes, der auch im Rechtsbereich allmählich Einzug hält. Nutzer können dabei Mitglieder der Rechts- und Compliance-Abteilung sein, aber auch gerade andere Funktionen, die z. B. Richtlinien umsetzen sollen oder in ihren eigenen Prozessen auf die Einschätzung durch die Rechts- oder Compliance-Abteilung angewiesen sind.

Holen Sie also ihre internen Mandanten, etwa Einkauf- oder Vertriebskollegen mit ins Boot, wenn Prozesse neu gestaltet werden. Die gemeinsame und konstruktive Zusammenarbeit mit allen betroffenen Abteilungen im Unternehmen bringt in den meisten Fällen Ergebnisse, die für beide Seiten einen Mehrwert bedeuten. Standardisiert man etwa die Antworten auf regelmäßig auftretende Rechtsfragen des Vertriebs, beschleunigt das den Vertriebsprozess und reduziert gleichzeitig den Arbeitsanfall in der Rechtsabteilung.

Technologie muss zu Prozessen passen

Sind die Prozesse kritisch beleuchtet und neu ausgerichtet, lohnt sich im letzten Schritt die Prüfung, welche Technologie die überarbeiteten Prozesse bestmöglich unterstützen kann. Denn die Technologie sollte zu den Prozessen passen, nicht die Prozesse zur Technologie. In vielen Unternehmen steht man dann vor dem Dilemma, dass vorhandene Tools nicht die gewünschten Funktionen haben, neue Tools aber erst einen teils schwierigen bis unmöglichen Genehmigungsprozess durchlaufen müssen.

Eine Standardlösung für dieses Problem gibt es nicht. Ein überzeugender wirtschaftlicher Vorteil (Business Case) für eine Veränderung kann helfen. Wenn Sie zeigen können, dass eine technische Neuerung nicht nur eine innovative Idee ist, um die eigenen Zielvorgaben zu erreichen, sondern dem Unternehmen letztlich erhebliche Kosten spart, obwohl zunächst eine Anschaffung getätigt werden muss, werden hoffentlich auch die letzten Widerstände überwunden. ■



Nicolai Behr
Baker McKenzie

UWG – Neues scharfes Schwert für den Datenschutz?

EUGH KÖNNTE TOR FÜR NEUE ABMAHNMÖGLICHKEITEN ÖFFNEN – Können Unternehmen Datenschutzrechtsverletzungen ihrer Wettbewerber mit Hilfe des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) angreifen oder stehen nur die Rechtsbehelfe zur Verfügung, die in der Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) ausdrücklich genannt sind? Der EuGH könnte in einem Vorabentscheidungsverfahren bald ein weiteres scharfes Schwert für den Datenschutz schmieden. Die Hintergründe erläutern Susan Kempe-Müller, Counsel bei Hengeler Mueller, und Rechtsreferendarin Pia Sösemann.

Seit dem 25.5.18 gilt in der EU die Datenschutz-Grundverordnung, kurz: DS-GVO. Bislang ist die befürchtete Abmahnwelle bei Datenschutzverstößen ausgeblieben – auch weil kontrovers diskutiert wird, ob Wettbewerber ihre Konkurrenten wegen Datenschutzverstößen überhaupt abmahnen bzw. verklagen dürfen. Wären Datenschutzverstöße mit Hilfe von § 3a UWG und den damit verbundenen einstweiligen Rechtsschutzmitteln verfolgbar, stünde Wettbewerbern in Deutschland ein außerordentlich schlagkräftiges Instrument zur Durchsetzung der DS-GVO zur Verfügung.

Wesentliche Impulse sind nun vom **Europäischen Gerichtshof (EuGH)** zu erwarten. Hintergrund ist ein Verfahren der **Verbraucherzentrale NRW** gegen die **Fashion ID GmbH** wegen Einbindung eines **Facebook-„Gefällt mir“-Buttons**. Das **OLG Düsseldorf** hat den europäischen Richtern die Frage zur Vorabentscheidung vorgelegt, ob die Datenschutzrichtlinie 95/46/EG (DS-RL) die Klagebefugnis der Verbraucherzentrale ausschließt (Az. I-20 U 40/16). Zwar ist die DS-RL zwischenzeitlich von der DS-GVO abgelöst worden. Im Kern geht es jedoch um die auch heute noch relevante Frage, ob bei Datenschutzverletzungen weitere Rechtsschutzmöglichkeiten offen stehen.

Das steht in der Datenschutzgrundverordnung

Die DS-GVO stellt betroffenen Personen ein Beschwerderecht bei einer Aufsichtsbehörde und einen gerichtlichen Rechtsbehelf gegen die Behördenentscheidung zur Verfügung. Die betroffenen Personen können außerdem gegen den Datenschutzrechtsverletzer vorgehen. Dabei können sich die Betroffenen von bestimmten Verbänden vertreten lassen, z. B. einem Verbraucherschutzverband. Darüber hinaus sieht die Öffnungsklausel des Art. 80 II DS-GVO vor, dass der nationale Gesetzgeber Regelungen schaffen kann, die es Verbänden auch unabhängig von der Beauftragung eines Betroffenen ermöglichen, gerichtlich tätig zu werden. Rechtsbehelfe für Mitbewerber sind jedoch in der DS-GVO nicht explizit vorgesehen.

Argumente der Gegner und Befürworter

Mit Blick auf den Wortlaut der DS-GVO argumentieren die Abmahnungsgegner, dass die dort enthaltenen Regelungen abschließend seien und das UWG nicht anwendbar sei. Die Durchsetzung des Datenschutzrechts sei vor allem Aufgabe der Aufsichtsbehörden und der Schutzzweck der DS-GVO vorrangig auf den Grundrechtsschutz natürlicher Personen gerichtet. Die teils marktregelnden Auswirkungen seien zwar Folge, aber nicht Zweck der Verordnung. Solch eine lediglich reflexartige Auswirkung rechtfertigte eine Anwendung des § 3a UWG nicht.

Dem folgten auch die **Landgerichte Bochum** (Az. I-12 O 85/18) und **Wiesbaden** (Az. 5 O 214/18).

Die Abmahnungsbefürworter (u. a. **OLG Hamburg**, Az. 3 U 66/17) halten die DS-GVO dagegen nicht

für abschließend. Sie bezwecke nicht nur Grundrechtsschutz, sondern habe auch marktregulierende und wettbewerbsrechtliche Ziele, wie z. B. die Datenportabilität und Festlegung des Marktortprinzips. Einige Vorschriften seien deshalb Marktverhaltensregeln. Dass Mitbewerber nicht als Berechtigte in Art. 80 II DS-GVO genannt werden, schließe die Anwendbarkeit des UWG nicht aus, da diese Vorschrift nur die Verbandsklage regle. Zudem erlaubten die Art. 77 bis 84 DS-GVO neben den dort normierten Vorgehensweisen auch „anderweitige“ Rechtsbehelfe und damit auch die Rechtsbehelfe des UWG.

Vorabentscheidungsverfahren des EuGH

Die Vorabentscheidung des EuGH wird neues Licht auf diesen Streit werfen. Im Zentrum des aktuellen Verfahrens steht die Frage, ob die DS-RL Sperrwirkung gegenüber anderen Vorschriften hat. In seinen Schlussanträgen vom 19.12.18 hat der Generalanwalt am EuGH, **Michael Bobek**, dies verneint und sich für eine Klagebefugnis der Verbraucherzentrale ausgesprochen. Die zusätzliche Klagemöglichkeit stärke die Rechte der Betroffenen. Bobek sieht keinen Anlass für die Befürchtung, die Unabhängigkeit der Aufsichtsbehörden könnte durch zusätzliche Klagemöglichkeiten Schaden nehmen.

Der deutsche Gesetzgeber erwägt inzwischen, Unternehmen zu schützen und Abmahnungen von geringfügigen Verstößen einzudämmen. Ein Gesetzentwurf des **Bundesjustizministeriums** sieht vor, dass der Abgemahnte in solchen Fällen die anwaltlichen Abmahnkosten nicht erstatten muss. Damit soll der Anreiz für Abmahnungen genommen werden, die vorrangig dem abmahnenden Anwalt und weniger dem beteiligten Unternehmen nützen. Bayern hat zudem einen Gesetzentwurf vorgelegt, wonach das Datenschutzrecht aus dem Anwendungsbereich des UWG ausgenommen wird. Das Bedürfnis für solche Regelungen könnte nach dem EuGH-Urteil wachsen. Sollte sich das Gericht dem Generalanwalt anschließen und der DS-RL keine Sperrwirkung zusprechen, dann könnte es doch noch zu einer Abmahnwelle kommen. ■



Susan Kempe-Mueller und Pia Sösemann
Hengeler Mueller