

TOP-THEMA

Die Rolle des Aufsichtsrats bei Internal Investigations

COMPLIANCE — „Internal Investigations“ beschreibt – neutral – den unternehmensinternen Prozess der Sachverhaltsaufklärung. In letzter Zeit wird der Begriff vor allem aber im Zusammenhang mit Compliance-Verstößen verwendet. Kam es in einer Aktiengesellschaft zu Compliance-Verstößen, ist zu klären, was Vorstand und Aufsichtsrat zu tun haben. Dabei kann es in der Praxis zu Fragen der Kompetenzabgrenzung kommen, die nicht immer leicht zu beantworten sind, erläutert Professor **Michael Arnold**, Partner im Stuttgarter Büro von **Gleiss Lutz**.

„Im Ausgangspunkt ist die aktienrechtliche Kompetenzverteilung eindeutig: Der Vorstand führt die Geschäfte der Gesellschaft unter eigener Verantwortung“, so der Aktienrechts-Experte. „Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei der Geschäftsführung zu überwachen. Dazu gehört auch, mögliche Pflichtverletzungen von Vorstandsmitgliedern zu verfolgen und ggf. Schadensersatzansprüche geltend zu machen.“ Bei allen übrigen Folgen von Compliance-Verstößen im Unternehmen ist allerdings der Vorstand zuständig: Er muss Compliance-Verstöße abstellen, unter Umständen die Compliance-Organisation anpassen, arbeitsrechtliche Maßnahmen gegenüber Mitarbeitern sondieren und ggf. ergreifen, mit den Behörden kooperieren, Auswirkungen auf Bilanzen und Steuererklärungen prüfen, etc.

„Sowohl Vorstand als auch Aufsichtsrat benötigen für die Erfüllung ihrer jeweiligen Aufgaben eine ausreichende Informationsgrundlage“, erläutert Arnold. Wer ist bei Internal Investigations nun zuständig bzw. „im lead“? „Diese Frage wird unter Juristen zur Zeit lebhaft diskutiert. Sehr gute Gründe sprechen für folgende Lösung: In jedem Fall ist es der Vorstand, der nach möglichen Compliance-Verstößen den zugrunde liegenden Sachverhalt aufklären muss. Er hat zu ermitteln, wie er diese Verstöße aufklärt“, so der Gleiss Lutz-Partner. Der Vorstand kann eigene Untersuchungen durchführen, etwa, indem er Mitarbeiter befragt. Er kann aber auch externe Berater einschalten. Der Aufsichtsrat kann sich regelmäßig darauf beschränken, die Sachverhaltsermittlung des Vorstands zu überwachen. Erst wenn der Aufsichtsrat den Verdacht hat, dass der Vorstand nicht ordnungsgemäß aufklärt oder Vorstandsmitglieder an Compliance-Verstößen beteiligt waren, kann er ausnahmsweise nach sorgfältiger Abwägung eine eigene Untersuchung durchführen. Der Aufsichtsrat hat ein Einsichts- und Prüfungsrecht und darf bei einer solchen Untersuchung externe Berater hinzuziehen.

Entscheidet sich der Aufsichtsrat für eine eigene Überprüfung, untersuchen Vorstand und Aufsichtsrat grundsätzlich getrennt und unabhängig voneinander. „In der Praxis bietet sich jedoch eine gemeinsame Untersuchung an“, sagt Arnold. „Dabei muss sichergestellt sein, dass beide Organe

ihre Pflichten erfüllen können. Hier kommen organisatorische Vereinbarungen in Betracht. Compliance-Verstöße und Internal Investigations stellen sowohl den Vorstand als auch den Aufsichtsrat vor eine nicht leichte Aufgabe, zumal die Gerichte den Organen immer mehr Verantwortung auferlegen.“ ■

Continental geht mit Linklaters auf Einkaufstour

AKQUISITION IN SPANIEN UND POLEN — Continental hat zwei Gesellschaften der belgischen **Mecaseat-Gruppe** in Spanien und Polen erworben. **Linklaters** unterstützte die Hannoveraner bei dieser Transaktion mit den deutschen Partnern **Wolfgang Krauel** (Corporate), **Georg Annuß** (Arbeitsrecht, beide München) und **Carsten Grave** (Competition/Antitrust, Düsseldorf).

Continental erwarb die Standorte für die **Benecke-Kaliko Group**, die Teil der Division ContiTech von Continental ist. Durch die Akquisition des spanischen Unternehmens **Gorvi** mit Sitz in Pamplona und des polnischen Unternehmens **Mecapol** in Wagrowiec erweitert Benecke-Kaliko seine Produktionskapazitäten und stärkt seine Marktpräsenz im Bereich Folien für den Automobilinnenraum in Süd- und Osteuropa. Darüber hinaus erhält Benecke-Kaliko Zugang zum Industriegeschäft und beliefert fortan auch die Möbelindustrie mit Bezugsmaterialien. Benecke-Kaliko ist im Segment Oberflächentechnologien aktiv und ist mit vier Werken und rd. 2 100 Mitarbeitern weltweit tätig. Die fünfte Fabrik wird derzeit in China errichtet. ■

IMI erwirbt mit Allen & Overy Mannheimer Maschinenbauer

TRANSAKTIONSVOLUMEN VON 152,6 MIO. EURO — **Allen & Overy** hat den britischen Maschinenbaukonzern **IMI** beim Erwerb des Mannheimer Maschinenbauers **Bopp & Reuther** beraten. Das Team bestand aus den deutschen Partnern **Hartmut Krause** (Corporate/M&A), **Asmus Mihm** (Steuerrecht), **Hans-Peter Löw** (Arbeitsrecht) und **Olaf Otting** (Öffentliches Recht, alle Frankfurt).

Das Transaktionsvolumen beträgt 152,6 Mio. Euro. Noch steht das Geschäft unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die zuständigen Kartellbehörden. Mit Vollzug der Transaktion wird das deutsche Traditionsunternehmen Teil der Critical-Engineering-Division von IMI. ■

Noerr-Mandantin ISS Facility übernimmt Vattenfall-Dienstleistungen

WHITE & CASE BERÄT VERKÄUFERSEITE — Der schwedische Staatskonzern **Vattenfall** verkauft im Zuge einer breiten Auslagerung von Dienstleistungen Tochtergesellschaften an **ISS Facility Services** aus Dänemark. Die Transaktion umfasste ▶

den Verkauf der Vattenfall-Tochtergesellschaften **VSG** und **Hanuman FO**. Während **Noerr** mit den Partnern **Olav Wagner** (Vergaberecht und Commercial), **Christoph Spiering**, **Tibor Fedke** (beide Corporate/M&A), **Carsten Heinz** (Tax) und **Kathrin Westermann** (Kartellrecht, alle Berlin) ISS beriet, unterstützten die **White & Case**-Partner **Jörg Kraffel**, **Carsten Rodemann** (beide M&A/Corporate), **Jost Kotthoff** und **Detlev Gabel** (beide IT/Outsourcing, alle Berlin) Vattenfall.

Dem Outsourcing war ein einjähriges europaweites Ausschreibungsverfahren vorausgegangen. Der Servicevertrag umfasst unter anderem das Gebäudemanagement, die Kantinenbewirtschaftung, Sicherheit und Empfang sowie die Reinigung. ■

Clifford erarbeitet mit Kuka Kaufangebot für Swisslog-Aktien

1,35 CHF PRO AKTIE — **Clifford Chance** hat den Anbieter und Hersteller von Industrierobotern **Kuka** bei dem öffentlichen Kaufangebot für alle ausstehenden Aktien der **Swisslog Holding** beraten. Tätig waren die Partner **Andreas Dietzel**, **Wolfgang Richter** (beide Corporate, Frankfurt) und **Marc Besen** (Kartellrecht, alle Düsseldorf).

Das Kaufangebot erfolgt zu den in dem Angebotsprospekt veröffentlichten Bedingungen. Kuka bietet den Swisslog-Aktionären im Wege eines öffentlichen Kaufangebots 1,35 CHF pro Namensaktie. Dies entspricht einem Kaufpreis von 338 Mio. CHF sowie einem Firmenwert (Enterprise Value) von 353 Mio. CHF einschließlich der Nettoliquidität und der Pensionsverbindlichkeiten. Der Kuka-Aufsichtsrat und der Verwaltungsrat von Swisslog Holding haben der Transaktion zugestimmt. Die Unternehmen haben zudem ein Transaction Agreement abgeschlossen. Kuka finanziert die Transaktion weitgehend mit bestehenden Barmitteln. Diese werden teilweise aus einer Eigenkapitalerhöhung gespeist, die für den Fall eines erfolgreichen Angebotsverfahrens angekündigt wurde. ■

Winkelman erwirbt mit Rödl & Partner Sinus-Gruppe

ERWEITERUNG IM ANLAGEBAU — **Winkelman** erwirbt alle Geschäftsanteile an der **Sinus**-Unternehmensgruppe von deren Gesellschaftern **Wolfgang Strautmann** und **Thomas Meyer-Lüters**. Ein internationales M&A-Team von **Rödl & Partner** hat den Käufer bei dieser Transaktion beraten. Aktiv waren die deutschen Partner **Dirk Halm** (M&A, Köln), **Corinna Heuschmid** (Arbeitsrecht, Köln), **Reiner Gay** (Steuerrecht/M&A, Nürnberg) und **Alexander Saueracker** (Kartellrecht, Nürnberg).

Die Anwälte begleiteten die Kaufvertragsverhandlungen und führten eine Legal, Tax und Financial Due Diligence bezüglich der deutschen, ungarischen, polnischen, österreichischen und kanadischen Gesellschaften der Sinus-Unternehmensgruppe durch. Die eigentümergeführte Winkelman Group

mit ihrem Hauptsitz in Ahlen (Westfalen) ist mit Metallumformungen in den drei Geschäftsbereichen Heizung/Wasser, Automobil und Flowforming tätig. Die Gruppe beschäftigt weltweit rd. 3 000 Mitarbeiter und erzielte 2013 einen Umsatz von über 500 Mio. Euro mit den deutschen Gesellschaften der Winkelman Group sowie den Tochtergesellschaften in Polen, der Türkei, der Tschechischen Republik, China, Shanghai, den Niederlanden, Griechenland, Österreich, der Slowakei, der Schweiz und der Russischen Föderation. Die Sinus-Unternehmensgruppe mit Stammsitz im münsterländischen Wetringen und internationalen Produktions- und Vertriebsgesellschaften in Polen, Ungarn, Kanada und Österreich ist europäischer Anbieter intelligenter Verteilertechniken für den Anlagenbau. ■

Schweizer Family Office steigt mit Heuking bei Bergedorf-Projekt ein

WHITE & CASE BERÄT VERKÄUFERSEITE — **Heuking Kühn Lüer Wojtek** hat unter Federführung von **Armin Frhr. von Griesenbeck** (Immobilienrecht, München) für ein in Baar/Schweiz ansässiges Family Office sämtliche Verträge für die Beteiligung an der Projektgesellschaft **Bergedorfer Tor** sowie deren finanzielle Ausstattung entworfen und verhandelt.

Die Beratung durch Heuking umfasste unter anderem die rechtliche Due Diligence, die Koordinierung und Steuerung der technischen Due Diligence sowie die steuerliche Beratung unter Einbeziehung der **KPMG Zürich** und die Erstellung der Beteiligungsverträge, Darlehensverträge, der Gesellschaftsvertrags und des Projektmanagementvertrags. Die von der Hamburgischen **Real Estate Finanz Holding** initiierte Projektentwicklung wird nach zweijähriger Vorbereitungs- und Planungsphase voraussichtlich ab Mitte 2015 realisiert werden. Das Projektvolumen wird bei rund 85 Mio. Euro liegen. ■

ALLES, WAS RECHT IST

— **Besserer Schutz für Kontoinhaber:** Im Falle einer Bankenpleite sind die Ersparnisse der Kunden künftig besser geschützt. Die **Bundesregierung** will die Einlagensicherung jetzt weiter verbessern. So werden zum Beispiel Kontoinhaber schneller entschädigt, wenn ein Geldinstitut insolvent wird. Einen entsprechenden Gesetzentwurf hat das Kabinett beschlossen. Demnach sollen Kontoinhaber ihr Geld bei einer Bankenpleite ab Juni 2016 innerhalb von sieben Tagen zurück erhalten – aktuell liegt die Frist bei 20 Tagen. Einlagen bis 100 000 Euro pro Kunde sind weiterhin gesetzlich gesichert. Darüber hinaus sind künftig auch besonders schutzwürdige Einlagen bis zu 500 000 Euro über sechs Monate hinweg geschützt. Darunter fallen etwa Gelder aus Immobilienverkäufen oder Abfindungen, die auf dem Konto eingehen. Ansprüche auf eine Rückzahlung der Sparer verjähren zudem künftig erst nach zehn statt wie bislang bereits nach fünf Jahren. Mit der Novelle will die Bundesregierung eine neugefasste EU-Einlagensicherungsrichtlinie bereits vorzeitig umsetzen.

Shareholder Activism – Ein „Call to Action“

UNTERNEHMEN MÜSSEN AKTIVER WERDEN — In jüngerer Zeit nehmen Aktionäre in deutschen Unternehmen ihre Rechte verstärkt „aktiv“ wahr. Einerseits hat sich die Einstellung institutioneller Fondsinvestoren geändert, andererseits treten immer mehr sog. „activist shareholders“ in Erscheinung. In den USA nehmen letztere schon lange eine wichtige Rolle an den Kapitalmärkten ein. In Europa, insbesondere im Vereinigten Königreich, wächst ihre Bedeutung stetig – ebenso in Deutschland, erläutern Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP-Partner Lutz Zimmer und Associate Damien Simonot.

Aktivistische Aktionäre verfolgen unterschiedliche Strategien, um Wertsteigerungen ihres Investments zu erzielen. Man wird zwei grundsätzliche Ansätze unterscheiden können: zum einen das Ausnutzen von Sondersituationen, z. B. im Rahmen einer Übernahme, zum anderen die langfristige Einflussnahme auf die Geschäftstätigkeit und -strategie. Zwei Beispiele der jüngeren Vergangenheit illustrieren diese Ansätze. Im September 2012 beteiligte sich **Cevian** an **ThyssenKrupp**. Im Zuge der Kapitalerhöhung im Dezember 2013, an der die **Alfried Krupp von Bohlen und Halbach-Stiftung** als Großaktionärin nicht teilnahm, erhöhte Cevian seine Beteiligung auf über 15%. Die Krupp-Stiftung hält seither weniger als 25% und hat ihr satzungsmäßiges Recht verloren, drei Aufsichtsratsmitglieder zu benennen. Cevian äußerte öffentlich, einen Sitz im Aufsichtsrat anzustreben, allerdings keine direkte Einflussnahme auf die Geschäftsführung, solange ThyssenKrupp seine Fokussierung auf die Technologiesparte beibehalte.

Ganz anders **Elliotts** „Kampagne“ bei **Kabel Deutschland**: Elliott erwarb 13,5% der Anteile im Zusammenhang mit der Übernahme von Kabel Deutschland durch **Vodafone** im Herbst 2013. Ziel war eine deutliche Erhöhung der angebotenen Gegenleistung. Statt der angebotenen 84,53 Euro pro Aktie fordert Elliott zwischen 225 Euro und 275 Euro. Elliott versucht nun, dies auf juristischem Weg zu erreichen, indem er geltend macht, die Gegenleistung sei nicht angemessen und entspreche damit nicht der gesetzlich geregelten Höhe. Bereits im Herbst 2013 setzte Elliott als Minderheitsaktionär die Bestellung eines Sonderprüfers durch, der die Vorgänge um die Übernahme durch Vodafone untersuchte, auch das Verhalten der Verwaltung. Inzwischen erhob Elliott Klage auf Herausgabe des Sonderprüfungsberichts. Sollten sich Elliotts Behauptungen bestätigen, erwägt er die Einberufung einer außerordentlichen Hauptversammlung.

Möglichkeiten für Minderheitenaktionäre

Beide Beispiele zeigen, dass aktivistische Aktionäre in Deutschland ihre Ziele auch mit juristischen Mitteln verfolgen. Das deutsche Recht bietet Minderheitsaktionären (vorbehaltlich bestimmter gesetzlicher Voraussetzungen) verschiedene Möglichkeiten, z. B. das Recht zur Einberufung einer Hauptversammlung oder der Stellung von Anträgen in der Hauptversammlung, das Vorschlagsrecht zur Wahl von Aufsichtsräten und die vorgezogene Abstimmung über die Wahlvorschläge von Minderheitsaktionären, ein Vetorecht bei grundlegenden Strukturentscheidungen oder eben das Verlangen der Sonderprüfung.

Neben rechtlichen Möglichkeiten bedienen Investoren sich oft umfangreicher Öffentlichkeitsarbeit. Angesichts solcher Kampagnen sollten Unternehmen sich frühzeitig vorbereiten, um angemessen reagieren zu können.



Lutz Zimmer und **Damien Simonot**
Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom

Aktive Herausforderungen angehen

Von vorrangiger Bedeutung ist, dass das Unternehmen mit einer Stimme spricht. Viele Investoren zielen darauf, die öffentliche Meinung für sich zu gewinnen, um Druck auf die Verwaltung aufzubauen. Daneben sollten Unternehmen versuchen, mögliche Kampagnen durch genaue Beobachtung des Marktumfelds und ihrer Aktionärsstruktur zu antizipieren. Außerdem empfiehlt sich, vorbereitet zu sein, mit dem Investor in einen Dialog über die Unternehmensstrategie u. ä. zu treten. Dieser Dialog ist oft ein wichtiges Instrument aktivistischer Investoren und stellt Unternehmen vor zahlreiche (auch Rechts-)Fragen rund um die Brennpunkte Vertraulichkeit und Gleichbehandlung der Aktionäre. Jeder Aktionär hat einen Anspruch auf die Information, die außerhalb der Hauptversammlung anderen Aktionären mitgeteilt wurde. Hierzu zählt auch die im Rahmen eines Dialogs mit dem Aktivisten geteilte Information. Dieser Anspruch mag nicht immer ohne weiteres durchgesetzt werden können, die Verwaltung muss sich aber bewusst sein, dass auf diesem Weg Informationen öffentlich werden können und der Austausch mit dem Investor medienwirksam benutzt werden kann. Um diese Herausforderungen effizient anzugehen, empfiehlt sich, z. B. eine „Task Force“ aus wesentlichen Funktionsträgern und externen Beratern zu bilden.

Unternehmen sollten sich nicht passiv verhalten. Es ist nicht zu erwarten, dass aktivistische Investoren einen Bogen um Deutschland machen. Wie auch die vorstehenden Fälle zeigen, ist die dualistische Struktur deutscher Aktiengesellschaften kein „Schutzwall“. Angesichts von Gesetzesänderungen und -initiativen, auch innerhalb der EU, sowie einer sich wandelnden Aktionärskultur ist kaum damit zu rechnen, dass die Bedeutung aktivistischer Investoren abnehmen wird. Zudem steigt das verwaltete Vermögen, das ihnen zur Verfügung steht, stetig an. Für Unternehmen gilt es, diese Herausforderung zu erkennen und sich ihr zu stellen. ■

Vertragliche Abwerbeverbote – Zulässigkeit und Höchstlaufzeit

MERGER & ACQUISITIONS — „Jede Partei verpflichtet sich, während eines Zeitraums von zwei Jahren keine Mitarbeiter der anderen Partei direkt oder indirekt abzuwerben.“ – Diese oder ähnliche Vertragsklauseln finden sich in zahlreichen Verträgen. Insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen werden regelmäßig derartige Abwerbeverbote vereinbart, um sicher zu stellen, dass das vorhandene Know-how der Mitarbeiter nicht abwandert. **Eric Messenzehl**, Rechtsanwalt und Partner im Frankfurter Büro der Sozietät **GvW Graf von Westphalen**, warnt allerdings vor einem allzu unbedachten Umgang mit Abwerbeverbotsklauseln. Denn die Rechtsprechung steht vertraglich vereinbarten Abwerbeverboten immer häufiger skeptisch gegenüber. So hat etwa der **Bundesgerichtshof (BGH)** jüngst mit Urteil vom 30.4.2014 (Az.: I ZR 245/12) eine gängige Abwerbeverbotsklausel als unwirksam eingestuft. „Diese Leitentscheidung des BGH macht deutlich, dass bei der Ausformulierung von Abwerbeverboten stets Vorsicht geboten ist“, so Messenzehl.

Aus der Urteilsbegründung wird deutlich, dass vertragliche Abwerbeverbote nur in besonderen Fallkonstellationen zulässig sind. Exemplarisch nennen die Karlsruher Richter dabei Abwerbeverbote, die im Rahmen von Due-Diligence-Prüfungen üblicherweise in Vertraulichkeitsvereinbarungen festgelegt werden. Gleiches muss für die in Unternehmenskaufverträgen vereinbarten Abwerbeverbote zu Lasten des Verkäufers gelten. Wer ein Unternehmen erwirbt, dessen Wert im Wesentlichen aus dem Know-how der Mitarbeiter besteht, muss sich gegen Abwerbeversuche wirksam schützen können. Zu dieser Fallgruppe zählt schließlich auch der vom BGH abgeurteilte Kooperationsvertrag, der im unmittelbaren Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf abgeschlossen wurde. „In all diesen Fällen ist es nun auf Grundlage der Entscheidung des BGH möglich, ein Abwerbeverbot vertraglich festzuschreiben“, sagt Messenzehl. Allerdings empfiehlt er, „die allgemein gültige Höchstgrenze von zwei Jahren nicht zu überschreiten.“ Denn aus den weiteren Urteilsausführungen ergibt sich, dass vertragliche Abwerbeverbote grundsätzlich auf eine Übergangszeit von bis zu zwei Jahren zu beschränken sind. Diese Höchstlaufzeit ist in der Praxis bereits im Zusammenhang mit vertraglichen Wettbewerbsverbots- und Kundenschutzklauseln bekannt. Als Fazit ist festzuhalten, dass die Rechtsprechung zu vertraglichen Abwerbeverboten restriktiv bleibt. Mit seiner Entscheidung vom 30.4.2014 hat der BGH jedoch einige richtungweisende Aussagen für die Gestaltungspraxis getroffen und damit erheblich zur Rechtssicherheit beigetragen. ■

TRANSFERMARKT

Norton Rose Fulbright baut die Dispute Resolution-Praxis weiter aus: Zum Januar wechselt **Daniel Marschollek** als Partner an den

Frankfurter Standort der Kanzlei. Er kommt von **Dentons**. Erst kürzlich kamen die Partner **Clemens Rübel** (IP/Patente) und **Christian Wolf** (Banking-Litigation) in die deutsche Dispute Resolution-Praxis der Kanzlei. Das Team umfasst nun insgesamt 19 Rechtsanwälte, darunter sechs Partner. + + + **Maurice Séché** unterstützt seit Mitte November die Corporate-Praxis von **Noerr** in Düsseldorf als Associated Partner. Er kam von **Hengeler Mueller**, wo er zuletzt als Senior Associate gearbeitet hatte. + + + **Jones Day** baut die Prozess- und Schiedspraxis zum Jahresbeginn in Düsseldorf mit einem Partner aus. **Denis Gebhardt** wechselt von **Beiten Burkhardt** zu der US-Kanzlei. + + + Die Partner der Kanzlei **GvW Graf von Westphalen** haben auf ihrer Partnerversammlung drei neue Equity Partner und fünf neue Assoziierte Partner gewählt. Zum 1.1.2015 werden **Hans-Joachim Lagier** (Bau- und Architektenrecht), **Kurt Luka** (Projektentwicklung und Anlagenbau) und **Patrick Wolff** (Bank- und Kapitalmarktrecht) als Equity Partner in die Partnerschaft eintreten. + + + Die Partner von **CMS Hasche Sigle** haben ihren Managing Partner **Hubertus Kolster** für weitere vier Jahre im Amt bestätigt. Kolster steht seit April 2011 an der Spitze der Sozietät. + + + **Warth & Klein Grant Thornton** baut die Beratung im IT-Recht aus. **Stefan Rau** schloss sich jetzt dem Münchner Büro als Partner an. Rau kommt vom Chemie-Konzern **BASF**. + + + **Hengeler Mueller** ernannt mit **Vera Jungkind** (Öffentliches Wirtschaftsrecht, Düsseldorf) und **Johanna Wirth** (Litigation, Arbitration und Compliance, Berlin) zwei neue Partnerinnen.

SO GEHT ES WEITER

— Aufklärungspflichten beim Abschluss eines Cross-Currency-Swaps: Nach einem Urteil des **OLG Nürnberg** unterliegt die Anlageberatung zu einem sog. Cross-Currency-Swap nicht den strengen Aufklärungspflichten, die der **Bundesgerichtshof (BGH)** 2011 für den sog. Spread-Ladder-Swap aufgestellt hat (Az.: 4 U 2138/12). Umstritten ist jedoch, welche Risikoauflärungskriterien für einfache Swapgeschäfte gelten. Klarheit könnte ein Verfahren vor dem BGH bringen, zu dem am 9.12.2014 verhandelt wird (Az.: XI ZR 316/13). In dem Fall hatte ein Geschäftsmann mit Erfahrung in Fremdwährungsgeschäften 2008 einen Cross-Currency-Swap-Vertrag (CCS-Vertrag) mit dem von ihm vorgegebenen Währungspaar Türkische Lira und Schweizer Franken abgeschlossen. Während der dreijährigen Laufzeit entwickelte sich der Barwert des CCS-Vertrags zu Ungunsten des Anlegers. Er klagte auf Schadensersatz und machte geltend, falsch beraten worden zu sein. „Auch wenn der CCS ein theoretisch unbegrenztes Verlustrisiko aufweist, handelt es sich insoweit um einen einfachen Währungsswap mit überschaubarer Risikostruktur“, so **Frank van Alen**, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht bei **SKW Schwarz Rechtsanwälte**. Bei den Aufklärungspflichten wird gemeinhin auch auf die Erfahrungen des Anlegers und seine Eigeninitiative zum Abschluss des Geschäfts abgestellt. „Der CCS ist eine Kombination eines Zins- und eines Währungsswaps, die für einen in Fremdwährungsgeschäften erfahrenen Anleger verständlich gewesen sein dürfte“, so van Alen. „Es wäre daher eher überraschend, wenn der BGH die Entscheidung des OLG Nürnberg nicht bestätigen würde.“