



Jubiläum – PLATOW Recht feiert runden Geburtstag

MANDATE, TRANSFERS UND HINTERGRÜNDE — Vor genau zehn Jahren, am 4.4.08, erschien die erste Ausgabe von PLATOW Recht. Idee war es, ein Medium zu schaffen, das die großen Kanzleien mit ihren Mandanten aus Wirtschaft und Finanzwelt zusammenbringen sollte. Seitdem berichtet PLATOW Recht regelmäßig über wegweisende Deals, gibt Einblicke in die Arbeitsweise der internationalen Sozietäten und bringt mit Gastbeiträgen juristischer Experten auch komplexe rechtliche Themen auf den Punkt. Das Themenspektrum hat



„PLATOW Recht liefert uns und vorrangig den Finanzinstituten seit 10 Jahren verlässlich die nötigen Nachrichten auch zu rechtlichen Entwicklungen. Es gibt nicht genügend Publikationen, die hier einen Überblick geben, ohne zu sehr in fachliche Tiefe zu schweifen. Für die Leserschaft hat PLATOW Recht eine gelungene, komprimierte Lösung gefunden.“



Matthias Scholz
Managing Partner bei
Baker McKenzie



sich dabei über die Jahre stetig erweitert und spiegelt auch die rasante Entwicklung wider, der sich Wirtschaft und Finanzwelt in den vergangenen zehn Jahren gegenübersehen. Im Jahr 2008 hätte wohl kaum jemand die wirtschaftlichen, regulatorischen und auch gesellschaftlichen Veränderungen vorausgesehen, die 2018 die Welt bestimmen sollten. Entwicklungen, mit denen auch die großen Wirtschaftskanzleien Schritt halten müssen. Neue Themenfelder, aber auch zunehmend neue Wettbewerber verlangen einem erfolgreichen Kanzleimanagement einiges ab. Für diese Jubiläumsausgabe gewährt die Kanzlei **Hengeler Mueller** einen Einblick, wie sie mit diesen Herausforderungen umgeht. Die beiden Managing Partner **Dirk Hermann Bliesener** und **Georg Seyfarth** wagen zudem einen Blick ins Jahr 2028 und skizzieren ihre Vorstellung der Kanzleiarbeit der Zukunft.

2028 könnte dabei auch ein Jahr sein, in dem Smart Contracts nicht mehr nur eine Innovation, sondern schon längst Alltag im Vertragsrecht sind. **Christian Storck**, Partner im Frankfurter Büro der Kanzlei **Linklaters** und Co-Head of Inno-

vation, traut den „schlaueren Verträgen“ genau dieses Potenzial zu. In einem Gastbeitrag für diese Ausgabe erläutert Storck dieses für die Rechtsberatung revolutionäre Instrument.



„Ich schätze PLATOW RECHT sehr. In den News-lettern finden sich stets hochaktuelle Themen, die genau recherchiert, prägnant aufbereitet und mit pointierter Note versehen sind. Man bekommt auf kleinem Raum die Hot Topics präsentiert, die die

Financial- und Legal-Community derzeit umtreiben. Ich freue mich immer über jede Neuausgabe!“



Michael Schlitt
Partner bei Hogan Lovells
Leiter Corporate Capital Markets and
Securities in Europa



Auch das PLATOW-Team blickt nach vorne. Mit dem für den Sommer geplanten Relaunch des PLATOW-Internetauftritts bekommt auch PLATOW Recht ein neues Gesicht und bleibt damit am Puls der Zeit. Bei Ihnen, unseren Lesern, möchten wir uns an dieser Stelle herzlich für Ihre Treue in den vergangenen zehn Jahren bedanken. Wir nehmen dies als Ansporn, uns für Sie auch weiterhin auf die Suche nach den spannendsten und für die Community interessantesten Themen zu machen. ■



„Ich lese PLATOW Recht regelmäßig. Besonders schätze ich, dass immer aktuelle Themen angesprochen werden und die Fachbeiträge stets klar auf den Punkt gebracht sind. PLATOW findet hier genau

die richtige Mischung zwischen wichtiger Information und der Zeit, die der Leser aufbringen kann, um diese Information aufzunehmen. Das ist optimal.“



Gregor Seikel
Partner bei GSK Stockmann
Fachanwalt für Steuerrecht



MANDATE

Osborne Clarke und Taylor Wessing begleiten N26-Finanzierungsrunde

GRÖSSTE TRANSAKTION IM FINTECH-SEKTOR — Die Direktbank **N26** hat über eine Series-C-Finanzierung weitere 160 Mio. Euro eingesammelt. Ein Team der Kanzlei **Osborne Clarke** um Partner **Nicolas Gabrysch** (Corporate, Köln) stand N26 dabei beratend zur Seite. Angeführt wird die Finanzierung von **Allianz X**, der digitalen Investmenteinheit der **Allianz-Gruppe** und der chinesischen **Tencent Holdings**. Mit einem zweistelligen Millionenbetrag beteiligt sich auch der Venture-Capital-Fonds **Valar Ventures** des **PayPal**-Gründers **Peter Thiel**, der bereits zum zweiten Mal in N26 investiert. Valar Ventures wurde dabei von **Taylor Wessing** und einem Team um Partner **Volker Baas** (Banking & Finance, Frankfurt) begleitet.

Die Transaktion ist – ausgenommen Börsengänge – die bislang größte im deutschen Fintech-Sektor. N26, die sich auf Kontoführung per Smartphone spezialisiert hat, ist eines der wenigen deutschen Fintechs, das eine Banklizenz besitzt und damit den traditionellen Kreditinstituten in vollem Umfang Konkurrenz machen kann. Seit Gründung 2015 hat N26 bereits 850 000 Kunden gewonnen, bis 2020 sollen daraus 5 Mio. Nutzer werden. Mit dem frischen Kapital plant N26 noch in diesem Jahr den Markteintritt in Großbritannien und in den USA sowie die Weiterentwicklung bestehender Produkte. ■

Graf von Westphalen berät bei E-Health-Forschungsprojekt

AUSTAUSCH VON PATIENTENINFORMATIONEN — Mit dem Projekt „I/E-Health NRW – Hand in Hand bestens versorgt“ unter Führung des Vereins **Digital Healthcare NRW** soll sich die Kommunikation zwischen Krankenhäusern und niedergelassenen Ärzten künftig deutlich verbessern. In vier Modellregionen soll der softwaregestützte Austausch von Patientendaten erprobt werden. Entwicklung und Betrieb der elektronischen Fallakte werden nun ausgeschrieben. Bei diesem notwendigerweise vorgeschalteten Verfahren wird Digital Healthcare NRW von der Kanzlei **Graf von Westphalen** beraten, die Federführung liegt in diesem Fall bei der Düsseldorfer Partnerin **Bettina Meyer Hofmann** (Vergaberecht). ■

TRANSFERMARKT

Die Kanzlei **Latham & Watkins** heißt einen weiteren M&A-Anwalt in ihrem Partnerkreis willkommen. **Tobias Larisch** kommt von **Freshfields Bruckhaus Deringer**, wo er sich als Spezialist für komplexe Transaktionen insbesondere im Energiesektor einen Namen gemacht hat. Zuletzt begleitete Larisch die Verhandlungen zwischen **RWE** und **E.ON** über die Aufspaltung der RWE-Tochter

innogy (s. a. PLATOW Recht v. 21.3.). In den vergangenen Monaten hat Latham & Watkins ihre M&A-Praxisgruppe mit einigen neuen Partner erweitert, dazu gehören **Nikolaos Paschos** in Düsseldorf und **Rainer Traugott** in München. + + + Mit Wirkung zum 1.4. ernennt **Heuking Kühn Lüer Wojtek** mit **Alexander Bork** und **Tobias Woltering** zwei neue Salaried Partner aus den eigenen Reihen. Bork startete seine Laufbahn 2012 bei Heuking und berät Unternehmen zu allen Fragen des Individual- und Kollektivarbeitsrechts. Woltering wechselte Anfang 2017 von **Deloitte Legal** ins Düsseldorfer Heuking-Büro und begleitet Mandanten vorrangig im Energievertrags- und Regulierungsrecht. Seit Jahresbeginn hat Heuking damit 14 ihrer Anwälte zu Salaried Partnern ernannt.

ALLES, WAS RECHT IST

— Die **EU-Kommission** hat die Übernahme von **Monsanto** durch **Bayer** genehmigt. Allerdings muss Bayer erhebliche Zugeständnisse machen. „Das Verfahren zeigt, dass es extrem wichtig ist, schon frühzeitig über Zusagen nachzudenken und mit geeigneten Partnern Kontakt aufzunehmen“, empfiehlt **Silvio Cappellari**, Experte für Kartellrecht der Wirtschaftskanzlei **SZA Schilling, Zutt & Anschutz** in Brüssel. Die Kommission legt dabei ein besonderes Augenmerk auf den Schutz des Innovationswettbewerbs. Diese Entwicklung, die im Jahr 2017 mit der Entscheidung **Dow/DuPont** eingeleitet worden ist, ist als besondere Verschärfung zu werten, sagt Cappellari: „Anders als beispielsweise in vielen Pharmafällen zuvor begrenzt die Kommission ihre Bedenken bei künftigen Innovationen nicht auf einzelne Produkte, sondern erstreckt sie gleich auf ganze Geschäftsbereiche.“

Die Kommission hat sich zudem nicht damit begnügt, dass beide Kandidaten ihre gemeinsamen Marktanteile auf ein bestimmtes Niveau reduzieren. Sie fordert, dass die gesamten Überschneidungen in problematischen Bereichen beseitigt werden. Zudem muss Bayer einzelne Bereiche abgeben, in denen es in Europa keine oder jedenfalls keine bedenklichen Überschneidungen gab. Als möglichen Käufer hat Bayer bereits **BASF** vorgeschlagen. Hier hat das Unternehmen vorausschauend einen möglichen „Upfront Buyer“ angesprochen, um die Übernahme nicht weiter zu verzögern. „Auch bei den Verhandlungen hat Bayer offenbar klug gehandelt“, so Kartellrechtler Cappellari. „Schon einen Monat nach Anmeldung der Übernahme bot das Unternehmen der Kommission Zusagen an.“ Bayer selbst dürfte das damalige Paket für nicht ausreichend gehalten haben, konnte so aber eine erste Grundlage für Gespräche mit der Kommission schaffen. Für EU-Wettbewerbskommissarin **Margrethe Vestager** sind die Auflagen ein politischer Erfolg. Sie hat ihren kontroversen Kurs beim Schutz des Innovationswettbewerbs bestätigt, durch Auflagen auch die Bedenken vieler NGOs zumindest teilweise berücksichtigt und damit einen der politisch wohl schwierigsten Fälle ihrer Amtszeit erfolgreich zum Abschluss gebracht.

@ Mehr Namen und Nachrichten aus der Kanzleiwelt finden Sie auch online unter www.platow-recht.de.

„Kanzleien werden sich klarer positionieren müssen“

PLATOW IM GESPRÄCH — Die vergangenen zehn Jahre waren nicht nur für Unternehmen und die Finanzwirtschaft eine turbulente Zeit, sondern haben auch die großen Wirtschaftskanzleien vor neue Herausforderungen gestellt. PLATOW Recht hat mit Georg Seyfarth und Dirk H. Bliesener, Managing Partner bei Hengeler Mueller, über die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Rechtsberatung und für ein erfolgreiches Kanzleimanagement gesprochen.

Wie hat sich aus Ihrer Sicht die Mandatsarbeit in den vergangenen zehn Jahren verändert?

Georg Seyfarth: Vor zehn Jahren befanden wir uns mitten in einer globalen Finanzkrise, die sich auf das gesamte internationale Wirtschaftsleben ausgewirkt hat. In vielen Industrien hat sich die Regulierung verschärft, was generell zu einem erhöhten rechtlichen Beratungsbedarf geführt hat. Während vor der Krise ein Boom an strukturierten Finanzierungen und Verbriefungen zu verzeichnen war, sehen wir heute einen Schwerpunkt bei großen Compliance-Untersuchungen.

Dirk H. Bliesener: Während sich der Markt für Rechtsdienstleistungen insgesamt vergrößert hat, hat sich parallel dazu auch der Wettbewerb weiter verschärft. Eine neue Entwicklung ist, dass sich die Rechtsabteilungen heute bisweilen bei der Mandatierung von ihren Einkaufsabteilungen unterstützen lassen. In großen Unternehmen sehen wir in diesem Zusammenhang auch den Trend zu „Panels“, die kostensenkend wirken sollen. Zugleich hat die Segmentierung des rechtlichen Beratungsmarkts zugenommen zwischen der Beratung in komplexen Transaktionen oder großen Gerichtsverfahren einerseits und der alltäglichen Unterstützung von Rechtsabteilungen in Standardsituationen andererseits.

Was heißt das für ein erfolgreiches Kanzleimanagement?

Seyfarth: Hengeler Mueller reagiert auf die veränderten und gestiegenen Anforderungen der Mandanten durch Innovation und die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen. Innovation bedeutet, dass wir (nicht selten auch IT-gestützt) auf veränderte Bedürfnisse der Mandanten eingehen, etwa bei der Durchsicht großer Datenmengen im Rahmen von komplexer Litigation oder Internal Investigations. Konzentration auf Kernkompetenzen heißt, dass wir in den für unsere Mandanten strategisch wichtigen Feldern die juristische Expertise, Kreativität und Integrität der Rechtsberatung sicherstellen, die Mandanten von uns erwarten. Das ist eine stetige Aufgabe, bei Hengeler Muller traditionell getragen durch praxis- und standortübergreifende Zusammenarbeit der Anwälte sowie unternehmerischen Geist und ein hohes Maß an Eigeninitiative.

Die Digitalisierung hält auch Einzug in den Anwaltsberuf.

Wie wirkt sich das auf das Berufsbild aus?

Bliesener: Dank dem zunehmenden Einsatz moderner Technologien sind wir heute in der Lage, große Datenmengen schneller zu erfassen und effizienter zu bearbeiten. Dadurch entstehen in vielen Bereichen, wie beispielsweise der IT-Forensik, neue Berufsfelder für Juristen. Die Digitalisierung beschleunigt insbesondere repetitive Arbeitsprozesse, steigert die

Effizienz und hilft bei deren Optimierung. Doch die Kernaufgabe eines Juristen, das Recht in immer neuen Zusammenhängen anzuwenden, ist nicht an Rechner delegierbar



Georg Seyfarth und Dirk H. Bliesener
Hengeler Mueller

Neben den sich verändernden Rahmenbedingungen stehen Kanzleien auch im harten Wettbewerb um den juristischen Nachwuchs. Welche Strategien verfolgen Sie hierbei?

Seyfarth: Wir sind uns bewusst, dass sich die Erwartungen der jungen Kolleginnen und Kollegen verändert haben. Wir haben daher zahlreiche Programme und Initiativen entwickelt, um den juristischen Nachwuchs für uns zu begeistern, die eigenen Nachwuchskräfte auf einem Topniveau auszubilden und „Young Talents“ nachhaltig zu binden. Beispiele hierfür sind unser Fortbildungsprogramm in Kooperation mit der **Universität St. Gallen**, Sabbaticals, flexible Arbeitszeiten, Home Office und die Unterstützung bei der Familienbetreuung. Wir verbinden das mit dem klassischen Versprechen von Hengeler Mueller, sich in der Arbeit an herausragenden, oft internationalen Mandaten in einem offenen und vielfältigen Arbeitsumfeld zu einer Anwaltpersönlichkeit zu entwickeln.

Wagen wir einen Ausblick ins Jahr 2028: Wo sehen Sie den deutschen Kanzleimarkt in zehn Jahren?

Bliesener: Aus Unternehmenssicht bleibt Deutschland ein guter Standort mit hoher Rechtssicherheit und international ausgerichteter Rechtsberatung. Auf Grund der starken gesamtwirtschaftlichen Stellung des Landes sollte sich auch der Rechtsberatungssektor positiv entwickeln, zumal durch zunehmende Regulierung und erhöhte Bedeutung von Compliance die Herausforderungen steigen. Bei zunehmender Komplexität werden Mandanten einerseits Bedarf an sehr technikorientierten Rechtsdienstleistungen haben, den zunehmend große, global aufgestellte Kanzleien mit einem Fokus auf automatisierte, effiziente Recherche und Dokumentation befriedigen können. Andererseits werden Unternehmen weiter maßgeschneiderte Lösungen nachfragen, mit denen sie ihre sich wandelnde strategische Ausrichtung mit regulatorischen Anforderungen in Einklang bringen können. Zugleich wird der hohe Wettbewerbsdruck bestehen bleiben. Kanzleien werden sich in diesem Marktumfeld stärker in klaren Segmenten positionieren müssen, um erfolgreich zu bleiben. ■

Digitalisierung – Von Smart Contracts zu Smart Law?

NEUES AUS DER RECHTSPRAXIS – Smart Contracts sind in aller Munde. Einen deutschen Begriff gibt es bislang noch nicht. Ein schlauer Vertrag – was soll das sein? Das Gleiche gilt für die so genannte distributed ledger technology, kurz DLT, ein weiterer Begriff, der zumeist in diesem Zusammenhang verwendet wird. Kein Zweifel, die Digitalisierung hält Einzug in die rechtliche Beratungspraxis. Dabei haben die neuen Technologien auch das Potenzial, die Anwendung von Recht zu revolutionieren, meint Christian Storck, Partner und Co-Head of Innovation bei Linklaters.

Ein Smart Contract ist ein Vertrag, der automatisiert und rechtswirksam bestimmte vordefinierte Handlungen vornimmt. Diese Handlung kann beispielsweise eine Zahlung bei Eintritt eines Ereignisses oder eines bestimmten Datums sein. Oder es wird mit Empfang einer Zahlung automatisch ein Produkt geliefert oder ein Wertpapier in das Depot gebucht. Die automatisierte Handlung erfolgt durch den Computer, d. h. ohne menschliches Zutun. Allerdings gibt es hierbei auch hybride Modelle, die vereinzelt menschliche Eingaben erfordern, so z. B. die Bestätigung, bestimmte Dokumente als Auszahlungsvoraussetzung eines Darlehens erhalten zu haben. Soweit zur automatisierten Abwicklung von Verträgen. Allerdings müssen diese Handlungen auch rechtswirksam erfolgen, d. h. Parteien müssen darauf vertrauen können, dass sie im Zweifel ihre Ansprüche gerichtlich durchsetzen können.

Der Code ist der Vertrag

Die Rechtswirksamkeit wird dabei durch entsprechend formulierte Rechte und Pflichten im Vertrag gewährleistet. Dies ist jedem Juristen vertraut. Es bedarf einer Einigung und Formulierung des entsprechenden Vertragsinhalts. Allerdings kann mit Blick auf die Technologie auf diese klassische Vertragsgestaltung verzichtet werden. Durch entsprechende Programmierung wird die Software unmittelbar zum Vertrag, ohne dass es eines herkömmlichen Vertragstextes bedarf. Der Code ist der Vertrag. Ein IT-Spezialist braucht keine Rechtswirksamkeit, um eine entsprechende Handlung in die Software zu programmieren und deren Funktionsfähigkeit zu gewährleisten. Die Software ist dann der Vertrag. Die Parteien haben sich auf die Software geeinigt. Allerdings braucht der Richter einen lesbaren Vertrag, um dessen Wirksamkeit zu überprüfen und durchsetzbare Ansprüche zu identifizieren. Noch interpretieren Richter keine Software.

Sicherheit und Transparenz im Vertragsrecht

Vielfach werden diese automatisierten Verträge mit der distributed ledger technology (DLT) verknüpft, d. h. der Inhalt des Vertrags ist nicht nur bei den Vertragsparteien selbst gespeichert, sondern über das gesamte Netzwerk von Nutzern. Eine Änderung des Vertrags braucht dabei die Zustimmung aller Nutzer. Der Inhalt und auch die Ausführung des Vertrags sind allen Nutzern offengelegt. Jede Übertragung von Ansprüchen aus dem Vertrag ist über die DLT dokumentiert (solche Transaktionen werden meist über die so genannte Blockchain abgebildet) und sind unwiderruflich. Durch DLT wird damit Sicherheit, Transparenz und Endgültigkeit im Ver-

tragsrecht geschaffen. Stellt dies nun die rechtliche Revolution dar?

Ja und Nein. Die Technologie wird die Anwendung von Recht revolutionieren. Bestimmte Handlungen werden automatisiert ablaufen. Gerade in der Finanzindustrie lassen sich damit Zahlungsströme effizient gestalten und geräuschlos abbilden. Clearinghäuser, Settlementstellen, Zentralverwahrer und mitunter Banken werden nicht zwingend mehr als Vermittler und Intermediäre gebraucht. DLT ist das Gegenteil von zentralisierter Abwicklung. Das Backoffice wird dezentral über das Netzwerk der Nutzer abgebildet und abgesichert. Das klingt nach Revolution.



Christian Storck
Linklaters

Auch Smart Contracts stoßen an Grenzen

Auf der anderen Seite lässt sich mit Blick auf die Möglichkeiten von Smart Contracts auch feststellen, dass viele Lebenssachverhalte gerade nicht digital ablaufen. Das Leben ist mehr als 0 und 1. Vertragsparteien wünschen gerade Flexibilität und die Möglichkeit, über Generalklauseln zu einer sachgerechten Lösung im Einzelfall zu finden. So möchte ein Darlehensnehmer sicher nicht, wenn er eine finanzielle Kennzahl nicht erfüllt, dass sein Darlehen unmittelbar gekündigt und von seinem Konto direkt die Darlehenssumme eingezogen wird. Mit einem Smart Contract wäre eine sachgerechte Alternativlösung nicht möglich bzw. nur mit der Zustimmung aller Nutzer des Netzwerks. Transparenz hat ihren Preis.

Sicher gibt es viele Rechtshandlungen, die standardisiert und automatisiert ablaufen. Und dennoch ist festzuhalten, wie schwer sich teilweise Vertragsparteien und Marktteilnehmer mit der Standardisierung von Vertragswerken tun. Denn nur wenn rechtliche Klauseln standardisiert sind, lassen sich daran anknüpfende Handlungen automatisieren und für dieselben Sachverhalte nutzen. Erst dann wird ein Vertrag smart.

Fazit

Zusammenfassend kann man sagen: Die rechtliche Revolution kommt. Verträge werden smart. Allerdings wird es zunächst eines Standardisierungsschubs bedürfen, um die Stärken der Technologie voll und ganz auszuspielen. Sobald es Smart Contracts gibt, wird es interessant sein zu sehen, wie lange es dauert, bis es auch Smart Law gibt. Denn erst wenn Rechtsvorschriften direkt und automatisiert in bestehende Verträge umgesetzt werden, erleben wir eine echte Revolution. ■