

TOP-THEMA

Gut gefüllte Pipeline – Transaktionsgeschäft lässt Corona hinter sich

AUFHOLEFFEKT SCHLÄGT DURCH — Nachdem die Corona-Krise den M&A-Markt im vergangenen Jahr regelrecht in Schockstarre versetzt hat, nimmt das Transaktionsgeschehen wieder Fahrt auf und erreicht beinahe Vorkrisenniveau – und das, obwohl die Coronakrise aus wirtschaftlicher und infektiologischer Sicht noch längst nicht überwunden ist. Zu diesem Ergebnis kommt das erste M&A-Panel der internationalen Wirtschaftskanzlei **CMS** und des Magazins **FINANCE** in 2021 unter leitenden Mitarbeitern aus M&A-Abteilungen deutscher Unternehmen sowie Investmentbankern und M&A-Beratern. „Wir sehen käuferseitig rege Aktivitäten sowohl von Finanzinvestoren als auch Strategen“, so **Oliver Wolfram**, Corporate-Partner bei CMS.

Bei der Auswahl der Zielbranchen setzen M&A-Professionals, wie schon zu Beginn der Krise, weiterhin auf Sicherheit. So ist Software/IT derzeit die attraktivste Branche – und sogar höher eingestuft als im Oktober 2020 (8,59, wobei 10 für eine sehr hohe Aktivität spricht). Es folgen Pharma und Healthcare mit einem Wert von 8,07. Am unbeliebtesten sind die Branchen Textil und Bekleidung (3,71 Punkte), Energie und Bergbau (4,03 Punkte) sowie Automotive (4,71 Punkte).

Konkurrenzdruck sorgt für überhöhte Preise

Da sich das M&A-Geschäft auf wenige Zielbranchen fokussiert, verschärft sich der Wettbewerb um die Assets. Die Unternehmensvertreter bewerten die Konkurrenz um Targets in Deutschland und Europa mit 7,45 von 10 Punkten als hoch. Damit liegt der Wert sogar höher als vor der Coronakrise (Oktober 2019: 7,41). Eine ähnliche Entwicklung zeichnet sich im internationalen Vergleich ab. Ebenso werden in vielen Branchen überhöhte Preise bezahlt. Die Zustimmung zu dieser These bejahen die befragten Unternehmensvertreter mit einem Wert von 8,4. „Das Kaufpreisniveau ist neben der Risikoallokation Hauptindikator für einen verkäufer- oder käuferfreundlichen M&A-Markt“, sagt **Tobias Grau**, Partner bei CMS. „2020 wurde coronabedingt eine Bewegung hin zu einem käufergünstigen Markt beobachtet. Dieser Trend ist möglicherweise schon wieder vorbei.“

Ob Käufer- oder Verkäufermarkt, für die M&A-Berater laufen die Geschäfte bestens und die Auftragsbücher der befragten M&A-Berater und Investmentbanker sind so gut gefüllt wie schon lange nicht. Mit einem Wert von 1,41 – wobei -5 für eine stark unterdurchschnittliche Auslastung und +5 für eine stark überdurchschnittliche Auslastung steht – ist das Projektaufkommen deutlich besser als erwartet. Grund dafür sei, dass derzeit viele Deals stattfinden, die in 2020 aufgrund der Krise zunächst verschoben wurden. Insbesondere im Mid- und Large-cap-Bereich, also Transaktionen mit einem Dealvolumen von über 40 Mio., sehen die Berater ihr Projektaufkommen

bei einem Wert von 2,08. Im Smallcap-Bereich fällt der Wert mit 0,88 zwar deutlich geringer aus, dennoch liegt er deutlich über dem geschätzten Wert des künftigen Projektaufkommens von 0,67 im Oktober 2020.

„Die Zeichen stehen gut, dass 2021 ein starkes M&A-Jahr wird,“ zieht Grau als Fazit. „Dies liegt in der Kombination von außergewöhnlich guten Marktindikatoren und den Nachholeffekten nach dem ersten Corona-Schock begründet.“ ■

Seltene Erden – Hastings tritt mit Luther in EU-Markt ein

KOOPERATION MIT THYSSENKRUPP — Der australische Minenbetreiber **Hastings Technology Metals** hat mit **thyssenkrupp** einen Abnahmevertrag für hochwertiges gemischtes Seltenerdkarbonat aus einer Mine in Westaustralien geschlossen, das vor allem für die Automobilindustrie und den Bau von Elektromotoren genutzt werden soll. Mit am Verhandlungstisch saß dabei auch ein Team der **Luther Rechtsanwalts-gesellschaft** um Partner **Steffen Gaber** (Handels- und Vertriebsrecht, Stuttgart).

Der Vertrag sieht vor, dass Hastings über zehn Jahre insgesamt 70 000 Tonnen des Rohstoffs an thyssenkrupp liefert, zudem bekommt der Essener Industriekonzern das exklusive Recht, die Seltenen Erden weltweit zu vermarkten und zu vertreiben. Mit der steigenden Nachfrage nach Elektrofahrzeugen steigt auch der Bedarf an Seltenen Erden, die u. a. für die Herstellung von Dauermagneten gebraucht werden. Aber auch für Smartphones und Windräder wird der Rohstoff benötigt. Weltweit werden bereits Lieferengpässe deutlich, auch weil Hauptproduzent China im vergangenen Jahr deutlich weniger exportiert hat. Um Chinas Bedeutung für den Weltmarkt zu verringern, gehen nun u. a. australische Unternehmen wie Minenbetreiber Hastings in die Offensive. ■

Clifford Chance und Allen & Overy begleiten neue Siemens-Anleihe

10 MRD. USD FÜR REFINANZIERUNG — **Siemens** hat die niederländische Finanzierungstochter **Siemens Financieringsmaatschappij** eine Anleihe im Gesamtvolumen von 10 Mrd. US-Dollar emittiert – für den Konzern die bislang größte der Unternehmensgeschichte sowie die zweitgrößte US-Dollar-Finanzierung eines deutschen Unternehmens seit 2000. Die Transaktion wurde von Teams der Kanzleien **Clifford Chance** und **Allen & Overy** begleitet. Die Clifford-Partner **Sebastian Maerker**, **George Hacket** (beide Capital Markets, Frankfurt) und **Nicole Englisch** (Corporate, München) verhandelten für Siemens, sie wurden unterstützt von Partnern aus den Büros in Amsterdam und New York. Allen & Overy beriet auf Seiten des beteiligten Bankenkonsortiums um **J.P. Morgan** und **Morgan Stanley**, tätig waren die Partner **Marc Plepelits**, **Martin Scharnke** (International Capital Markets) und **Heike Weber** ►

(Steuerrecht, alle Frankfurt) sowie weitere Partner aus den Büros London und Amsterdam.

Die Anleihe umfasst eine variabel verzinsliche Tranche in Höhe von 1 Mrd. US-Dollar, deren Verzinsung an den Compounded SOFR (Secured Overnight Financing Rate) gebunden ist, sowie sechs fest verzinsliche Tranchen zwischen 1,25 Mrd. und 1,75 Mrd. US-Dollar. Siemens ist das erste deutsche Industrieunternehmen, das eine SOFR-Tranche emittiert. Mit dem Erlös soll im Wesentlichen die Refinanzierung des Erwerbs des US-Unternehmens **Varian** durch **Siemens Healthineers** gestemmt werden. ■

Atos kauft mit Baker McKenzie deutschen Kryptografiespezialisten

KNOW-HOW FÜR SICHERE DIGITALE IDENTITÄTEN — Der französische IT-Dienstleister **Atos** hat **cryptovision**, einen der führenden Anbieter für Kryptografie und sichere digitale Identitäten, übernommen. Für die rechtliche Beratung der Transaktion, deren Abschluss für das dritte Quartal geplant ist, mandatierte Atos die Sozietät **Baker McKenzie** und ein Team um die Partner **Florian Kästle** (Corporate/M&A), **Holger Lutz** (IT, beide Frankfurt), **Anahita Thoms** (Public Law, Düsseldorf), sowie **Katharina Spinner** (München) und **Johannes Teichmann** (Frankfurt, beide Commercial).

Neuerwerb cryptovision bringt Atos Know-how beim Schutz vor Hackerangriffen, Manipulation, Missbrauch von Identitäten und Spionage. Das Unternehmen mit Sitz in Gelsenkirchen adressiert dabei eine breite Palette von Branchen, darunter Finanzen und Versicherungen, Gesundheit, Energie und IT sowie die öffentliche Verwaltung. ■

TRANSFERMARKT

Mit Start des neuen Geschäftsjahres zum 1.5.21 hat **Freshfields Bruckhaus Deringer** weltweit 22 neue Partnerinnen und Partner ernannt, darunter fünf in Deutschland. **Gerrit Beckhaus** (Hamburg) berät zu allen Aspekten des Immobilienwirtschaftsrechts mit einem Fokus auf M&A-Transaktionen in Deutschland und Europa. **Philipp Dohnke** (Hamburg) begleitet Mandanten bei rechtlichen Fragen im IP- und IT-Recht, sein Schwerpunkt liegt dabei auf der Lifescience-Branche sowie komplexen Carve-out-Projekten. **Theresa Ehlen** (Düsseldorf/Frankfurt) ist Teil der internationalen TMT-Praxisgruppe, sie berät u. a. bei komplexen Software- und IT-Vereinbarungen sowie beim Aufsetzen und Betreiben digitaler Plattformen. Gesellschaftsrechtlerin **Olga Stürmer** (München/Frankfurt) begleitet ihre Mandanten künftig als Partnerin u. a. bei Managementbeteiligungen und sonstigen Anreizsystemen für Manager. Neu-Partner **Christoph Werkmeister** (Düsseldorf) ist auf die Beratung von IT- und Datenschutzprojekten spezialisiert, zudem vertritt er Mandanten in behördlichen sowie gerichtlichen Verfahren und im Rahmen unternehmensinterner Ermittlungen. + + + Auf ihrer virtuellen Partnerversammlung am 23.4.21 hat die Wirtschaftskanzlei **GSK Stockmann** mit der Wahl des Managing Partners die

Weichen für die nächsten drei Jahre gestellt. Bereits zum dritten Mal übernimmt **Oliver Glück** die Führung der Kanzlei und plant, in seiner neuen Amtszeit vor allem die Digitalisierung der Beratung voranzutreiben. Ihm zur Seite stehen Co-Managing Partner **Uwe Jäger** und COO **Carsten Knoll**. + + + Die Sozietät **Eversheds Sutherland** hat ihren deutschen Partnerkreis mit Wirkung zum 1.5.21 um drei Berufsträger erweitert. Neu aufgenommen wurden **Anthony Cross** (Corporate/M&A), **Nils Müller** (Datenschutz, beide München) sowie **David Rieks** (Wirtschaftsstrafrecht, Hamburg). Weitere sieben Anwälte aus dem Münchener Büro wurden mit Beginn des neuen Geschäftsjahres zu Counsellern befördert.

ALLES, WAS RECHT IST

— Schlappe für die **Postbank** – Der für das Bankrecht zuständige XI. Zivilsenat des **Bundesgerichtshofs (BGH)** hat am 27.4.21 entschieden, dass Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) einer Bank unwirksam sind, die ohne inhaltliche Einschränkung die Zustimmung des Kunden zu Änderungen der AGB und Sonderbedingungen fingieren (Az. XI ZR 26/20). Damit können Banken wie die beklagte Postbank ihre AGB künftig nicht einfach dadurch ändern, dass sie ihren Kunden die Änderungen nur mitteilen. Geklagt hatte der **Bundesverband der Verbraucherzentralen**: Häufig merkten Kunden gar nicht, dass sich die Vertragsbedingungen änderten bzw. erst dann, wenn die Änderungen bereits wirksam geworden seien (z. B. Kontoführungsgebühren). Derartige Klauseln seien unwirksam, so die Verbraucherschützer. Eine Sichtweise, der sich der BGH nun anschloss und ein anderslautendes Urteil der Vorinstanz damit aufhob.

— Im März 2021 stieg die Zahl der eröffneten Regelinsolvenzen laut **Statistischem Bundesamt** um 18% gegenüber dem Vorjahresmonat – Folge der andauernden Corona-Pandemie? Nicht unbedingt, meint **Christoph Niering**, Insolvenzverwalter und Vorsitzender des **Berufsverbands der Insolvenzverwalter Deutschlands (VID)**, sondern vielmehr die verspätete Auswirkung der im Oktober 2020 eingebrachten Gesetzesänderung zur Restschuldbefreiung. Die Reform, die im Dezember 2020 beschlossen wurde, ermöglicht es Privatpersonen, sich statt in sechs nun schon in drei Jahren zu entschulden. Darunter fallen auch Selbständige, die aktuell oder in der Vergangenheit in größerem Umfang unternehmerisch tätig waren. „Wir sehen gerade eine starke Aufholbewegung bei den Insolvenzen von aktuell und ehemals Selbständigen, die das verkürzte Verfahren nutzen wollen und im vergangenen Jahr ihre Anträge in Erwartung der gesetzlichen Regelung zurückgehalten hatten“, so Niering. Die Corona-Pandemie habe dagegen keine unmittelbaren Auswirkungen, so der Insolvenzverwalter weiter. „Wir sehen derzeit kein Anzeichen für einen starken Anstieg der Unternehmensinsolvenzen besonders gefährdeter Branchen wie der Hotellerie oder der Reise- und Tourismusbranche. Die staatlichen Hilfsmaßnahmen wirken nach wie vor und führen weiterhin zu geringen Insolvenzzahlen.“

Organhaftung und Manager-Haftpflicht hart umkämpft

ZUNAHME VON SCHADENSFÄLLEN — Prominente Fälle der Organhaftung haben weiterhin Konjunktur, und auch die Corona-Pandemie beschwört weitere Haftungsfälle herauf. Was sind die Gründe für die vermehrte Inanspruchnahme von Unternehmensleitern, wann springt die Versicherung ein, und worauf muss ein Manager in dieser Situation achten? Kirstin Schwedt, Partnerin bei Linklaters, beleuchtet die komplexe Gemengelage und mögliche Auswege.

Nach vielen Jahren der Prüfung von über 65 Petabyte (d. h. 65 Billionen Bytes) Daten ist die Katze aus dem Sack: Autobauer **Volkswagen** fordert von seinem früheren Konzernchef **Martin Winterkorn** und dem ehemaligen **Audi**-Chef **Rupert Stadler** Schadensersatz im Zusammenhang mit der Dieselmotorthematik. Es ist wenig verwunderlich, dass der Aufsichtsrat von VW in seiner Kontrollfunktion mögliche Haftungs- und Deckungsansprüche für den entstandenen Schaden in zweistelliger Milliardenhöhe prüft. Auch der Zeitpunkt der Verlautbarung überrascht angesichts des Dilemmas, in dem sich der Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft in Fällen wie der Dieselmotorthematik befindet, kaum. In seiner berühmten **ARAG/Garmenbeck**-Entscheidung hat der **Bundesgerichtshof (BGH)** 1997 betont, dass der Aufsichtsrat aufgrund seiner Aufgabe, die Tätigkeit des Vorstands zu überwachen, die Pflicht habe, das Bestehen von Schadensersatzansprüchen der Gesellschaft gegenüber Vorstandsmitgliedern zu prüfen und durchsetzbare Ansprüche grundsätzlich zu verfolgen. Davon dürfe er nur dann ausnahmsweise absehen, wenn zumindest gleichwertige gewichtige Gründe des Gesellschaftswohls dagegen sprechen.

Kommt der Aufsichtsrat seiner Pflicht zur Anspruchsverfolgung nicht nach, droht ihm die eigene Haftung für den entstandenen Schaden – in Höhe der pflichtwidrig nicht durchgesetzten Ansprüche gegen den Vorstand. Die Verjährungsfrist für die Haftung des Aufsichtsrats wegen unterlassener Anspruchsverfolgung ist doppelt so lang wie die der nicht verfolgten Ansprüche gegen den Vorstand, bei börsennotierten Gesellschaften bis zu 20 Jahre.

Schadensminderungsobliegenheit

Gleichzeitig dürfen Gesellschaft und Aufsichtsrat den vom Vorstand verursachten Schaden durch ihr Handeln aber nicht vergrößern, sondern müssen ihn möglichst gering halten. Im Dieselmotorkomplex heißt das konkret, nicht ohne Not Fehler der Unternehmensleitung einzuräumen, die Ansprüche Dritter gegen das Unternehmen befeuern könnten. Die dadurch drohende Ausweitung des Schadens kann ein überwiegender gewichtiger Grund des Gesellschaftswohls sein, der ein Absehen von der Anspruchsverfolgung zulässt. Das Dilemma löst sich erst auf, wenn Ansprüche Dritter gegen das Unternehmen verjährt sind.

Ausschluss der Versicherungsdeckung bei Vorsatz

Gerade bei Großschäden wie der Dieselmotorthematik rückt die Frage, ob fahrlässig oder vorsätzlich gehandelt wurde, in den Fokus, weil bei Vorsatz die Manager-Haftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) nicht greift. Laut Presseberichten hat die D&O-Versicherung von VW eine Deckungssumme von immerhin

500 Mio. Euro. Fast schon klassisch sind insofern der Vorwurf einer mangelhaften Compliance-Organisation (**Siemens, Bilfinger**) oder der fehlerhaften Aufarbeitung von Skandalen, die den Schaden z. B. in Form von empfindlichen Bußgeldern vorzugsweise US-amerikanischer Behörden oder Klagen von Kunden, Anlegern oder Aktionären sogar noch vergrößert habe.



Kirstin Schwedt
Linklaters

Risiken und Streitfälle nehmen zu

Eine sog. „freundliche Inanspruchnahme“, die vorrangig auf den Deckungsanspruch gegen die D&O-Versicherung abzielt und das private Vermögen des Schädigers im Übrigen verschont, ist laut BGH zulässig. All dies führt in der Gesamtschau zu einer vermehrten Inanspruchnahme von Organen und ihren Versicherern mit der Folge, dass der Markt für D&O-Versicherungen immer enger und die Deckung immer teurer wird – oder ab einer gewissen Höhe gar nicht mehr erhältlich ist. Unter bestehenden Policen wird der Kampf um die Versicherungsdeckung immer erbitterter ausgefochten. Ein schneller Ausgleich findet praktisch nur noch statt, wenn die Prozesskosten die Deckungssumme bzw. das Budget für einen Vergleich ohnehin aufzehren würden oder die Eintrittspflicht der Versicherung sich aufdrängt.

Diese Lage dürfte sich noch weiter zuspitzen, wenn pandemiebedingt vermehrt Insolvenzen angemeldet werden, die Geschäftsleitung den richtigen Zeitpunkt dafür aber verpasst hat. Denn die Kriterien des COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetzes sind fehleranfällig und werden oft missverstanden. Im Insolvenzfall prüft und verfolgt der Insolvenzverwalter im Interesse der Gläubiger mögliche Ansprüche der Gesellschaft.

Mit seiner **Ision**-Rechtsprechung zeigt der BGH aber auf, wie ein Mitglied der Unternehmensleitung sich bei schwierigen Entscheidungen aus dieser Zwickmühle befreien kann: Es darf auf eingeholten Rechtsrat vertrauen, sofern der Berater fachkompetent und unabhängig ist, das Organmitglied ihn umfassend informiert hat und es den Rechtsrat einer eigenen Plausibilitätskontrolle unterzogen hat. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, darf sich das Vorstandsmitglied auf den befolgten Rechtsrat verlassen, selbst wenn er sich im Nachhinein als falsch erweist. Basis und Gründe der getroffenen Entscheidung sollten präzise dokumentiert werden. Die rechtzeitige und sorgfältige Vorsorge ist angesichts steigender Haftungs- und Deckungsrisiken wichtiger denn je. ■

Post-Brexit – Das ändert sich bei den Markenrechten

RECHTE MÜSSEN TEILWEISE NEU EINGETRAGEN WERDEN — Am 31.12.20 war „IP Completion Day“: Mit den sperrig benannten „Intellectual Property (Amendment etc.) (EU Exit) Regulations 2020“ setzte das Vereinigte Königreich die Bestimmungen des Austrittsabkommens mit der EU um, soweit sie gewerbliche Schutzrechte betreffen: z. B. Unionsmarken, Gemeinschaftsgeschmacksmuster und EU-Domains. Was das für die Praxis bedeutet, erläutert Anna-Kristine Wipper, Partnerin der KPMG Law Rechtsanwalts-gesellschaft mbH und Leiterin der Praxisgruppe IP-Recht.

Unionsmarken und international registrierte (IR-)Marken mit Schutz in der EU haben im Vereinigten Königreich zwar ihre Geltung verloren, gelten aber als nationale britische Marken weiter. Die Umwandlung in nationale Marken erfolgte Ende 2020 ohne Zutun oder Kosten für die Inhaber. Die neu entstandenen nationalen Marken behalten zunächst ihre ursprünglichen Anmelde-, Prioritäts- und Senioritätsdaten. Auch die Schutzdauer bleibt zunächst unverändert. Sogar die rechtserhaltende Nutzung der Unionsmarke außerhalb des Vereinigten Königreichs gilt ebenso für die aus der Unionsmarke neu entstandene nationale britische Marke, und zwar selbst dann, wenn die Unionsmarke im Vereinigten Königreich vor dem IP Completion Day noch nicht rechtserhaltend genutzt wurde.

Anders stellt sich die Rechtslage für angemeldete Unionsmarken dar, die noch nicht eingetragen sind. Hier greift kein Automatismus – der Inhaber muss selbst tätig werden. Innerhalb von neun Monaten nach dem IP Completion Day kann er beim britischen Markenamt beantragen, dass die angemeldete Unionsmarke in eine nationale britische Marke umgewandelt wird. Hierfür fallen die üblichen Gebühren an. Das Gleiche gilt für internationale Registrierungen, deren Schutzgewährung in der EU noch aussteht.

Regelungen für Geschmacksmuster und Domains

Auch aus eingetragenen Gemeinschaftsgeschmacksmustern sind automatisch neue nationale britische Geschmacksmuster entstanden. Sie behalten ihre Verlängerungs-, Anmelde- und Prioritätsdaten aus den Gemeinschaftsgeschmacksmustern, aus denen sie hervorgegangen sind. Und auch hier gelten Besonderheiten für angemeldete, aber noch nicht eingetragene Geschmacksmuster: Innerhalb von neun Monaten ab 31.12.20 können Anmelde- von Gemeinschaftsgeschmacksmustern die Eintragung eines britischen Geschmacksmusters beantragen.

Im Vereinigten Königreich kann durch Offenbarung ein nicht eingetragenes Geschmacksmuster entstehen. Dieses Geschmacksmuster besitzt im Unterschied zum nicht eingetragenen Gemeinschaftsgeschmacksmuster eine längere Schutzdauer von zehn Jahren ab dem ersten Verkauf oder von 15 Jahren ab dem Zeitpunkt seiner Schöpfung (es gilt der jeweils kürzere Zeitraum). Nicht eingetragene Gemeinschaftsgeschmacksmuster, die vor dem IP Completion Day in der EU entstanden sind, gelten als „ergänzendes nicht eingetragenes Geschmacksmuster“ bis zum Ende ihrer nach EU-Recht geltenden Schutzdauer im Vereinigten Königreich weiter.

EU-Domains werden von der **European Registry of Internet Domain Names (EURid)** verwaltet. .eu-Domains können

nur von natürlichen Personen, die Bürger eines EU-Mitgliedstaates sind oder ihren Wohnsitz in einem EU-Mitgliedstaat haben, und von Unternehmen und Organisationen mit Sitz in der EU registriert werden. Seit April 2021 werden EU-Domains eingezogen, deren Inhaber diese Voraussetzungen nicht erfüllen. Ab dem 1.1.22 werden deshalb sämtliche Domains, die zuvor an einen britischen Registranten vergeben wurden, automatisch wieder verfügbar und können erneut registriert werden. Ferner können britische Markenrechte .eu-Domains nicht mehr entgegeng gehalten werden. Britische Domains können von jedem Antragsteller überall auf der Welt ohne territoriale Einschränkung registriert werden.



Anna-Kristine Wipper
KPMG Law

Nächste Schritte für Rechteinhaber

Unionsmarkeninhaber und -anmelde- müssen nun erstmals gesondert über den Schutz ihrer Marken in UK entscheiden, ggf. nationale Marken anmelden und die Schutzdauern ihrer britischen Marken gesondert überwachen und verlängern. Sie sollten ferner ihre Lizenz- und sonstigen Vereinbarungen mit UK-Vertragspartnern, die Marken oder Geschmacksmuster zum Gegenstand haben, auf Anpassungsbedarf prüfen. Vorsicht ist auch in marken- und geschmacksmusterrechtlichen Rechtsstreitigkeiten geboten, denn die britischen Gesetze werden sich von nun an unabhängig vom Unionsrecht entwickeln und Entscheidungen des **EuGH** sind nicht länger bindend.

Unternehmen sollten sorgfältig prüfen, wie, wann und wo ein Geschmacksmuster erstmals offenbart wird. Für die Entstehung eines nicht eingetragenen britischen Geschmacksmusters ist es erforderlich, dass die Offenbarung im Vereinigten Königreich (und nicht etwa in der EU!) erfolgt. Umgekehrt führt die dortige Offenbarung nicht zur Entstehung eines nicht eingetragenen Gemeinschaftsgeschmacksmusters.

EU-Bürger mit Wohnsitz im Vereinigten Königreich, die Inhaber einer .eu-Domain sind, müssen ihre Registrierungsdaten aktualisieren und ihre EU-Staatsbürgerschaft nachweisen. In UK ansässige Unternehmen, die einen .eu-Domainnamen registrieren lassen möchten, müssen einen Weg finden, um die Voraussetzungen zu erfüllen. In Frage kommt, die Domain durch ein in der EU ansässiges verbundenes Unternehmen registrieren zu lassen, einen europäischen Vertreter als administrativen Ansprechpartner zu benennen oder den Webverkehr auf eine alternative Top-Level-Domain wie .com umzuleiten. ■