

## TOP-THEMA

## Wie funktioniert Steuergerechtigkeit im Zeitalter der Digitalisierung?

**MERKELS „DATENSTEUER“** — Bundeskanzlerin **Angela Merkel** hat mit ihrer Forderung nach einer Bepreisung und steuerlichen Berücksichtigung persönlicher Daten auf dem Global Solutions Summit 2018 Ende Mai Öl ins Feuer einer bereits hitzig geführten Debatte gegossen. Es geht um Steuergerechtigkeit im Zeitalter der Digitalisierung. Im Anschluss wurde die Kanzlerin oft mit der Forderung nach einer Datensteuer zitiert, was aber gleichzeitig die Frage nach der Durchführbarkeit einer solchen Steuer nach sich zieht.

In Deutschland werden gegenwärtig mehr als 30 Steuerarten erhoben. Traditionell knüpfen Steuertatbestände entweder an die Vermögenssubstanz (z. B. die Grundsteuer), an den Vermögenserwerb (z. B. die Einkommen- und Körperschaftsteuer) oder an den privaten Vermögensverbrauch (z. B. die Umsatzsteuer) an. Wie lässt sich eine Datensteuer in dieses System einfügen? „Eine Substanzbesteuerung von Daten muss aus heutiger Sicht bereits scheitern an deren fehlender rechtlicher Zuordenbarkeit“, meint **Andreas Gerten**, Counsel im Münchener Büro der Wirtschaftskanzlei **CMS**. Das geltende Recht kenne kein „Dateneigentum“ in Form einer verbindlichen Zuordnung von Nutzungs- oder Ausschließlichkeitsrechten an Daten. „Damit fehlt es schon an einem eindeutig bestimmbareren Rechtsträger, der als Steuerpflichtiger zu einer Datensteuer herangezogen werden könnte.“

Eine Verbrauchsbesteuerung im Hinblick auf Daten erscheint gegenwärtig ebenfalls nicht praktikabel. Diskutiert wird aber die Frage, ob nicht bereits bei Bereitstellung vermeintlich kostenloser Internetangebote im Gegenzug gegen die Preisgabe und Auswertung nutzerbezogener Daten ein der Umsatzsteuer unterliegendes Austauschgeschäft vorliege. Ganz praktisch scheitert eine solche Steuererhebung derzeit jedoch an der völlig offenen Frage der Bewertung der Gegenleistung „Einräumung eines Datenverwertungsrechts“. Ungelöst ist auch die Frage, woraus eine Umsatzsteuer ohne Cash-Zufluss überhaupt finanziert werden soll.

„Bei der Ertragsbesteuerung erscheint eine Berücksichtigung von Daten derzeit am wahrscheinlichsten“, glaubt Steuerrechtler Gerten. Aus Sicht der Wirtschaft sind aktuelle Bestrebungen der **EU-Kommission** nach einer effektiven Besteuerung der digitalen Wirtschaft von Bedeutung. Mit den heutigen Vorschriften können Gewinne international tätiger Digitalunternehmen, die auf die Vermarktung von Nutzerdaten und nutzergenerierten Daten setzen, nicht wirksam besteuert werden. Es fehlt in der Regel mangels physischer Präsenz ein Anknüpfungspunkt für ein nationales Besteuerungsrecht.

Langfristig ist daher vorgesehen, den EU-Staaten ein Besteuerungsrecht für Gewinne zuzuweisen, die in ihrem Hoheitsgebiet durch eine signifikante digitale Präsenz eines Unternehmens erwirtschaftet werden. Die Staaten, in denen



die Nutzer Beiträge zur Wertschöpfung von Digitalunternehmen leisten, sollen ihren Anteil am Gewinn besteuern dürfen. „Erforderlich ist jedoch ein internationaler Konsens, wie der Steuerkuchen fair zu verteilen ist“, so Gerten. „Sonst drohen Doppel- und Mehrfachbesteuerungen.“ ■

## Media-Saturn trennt sich mit Clifford Chance vom Russlandgeschäft

**BETEILIGUNG AN ELEKTRO-MARKTFÜHRER M.VIDEO** — Europas Elektronikhandelsprimus **MediaMarktSaturn** ordnet seine Russland-Aktivitäten neu und vertraut dabei auf die Beratungskompetenz von **Clifford Chance**. Für 258 Mio. Euro kauft sich die **Ceconomy**-Tochter beim russischen Consumer-Electronics-Marktführer **M.video** ein (s. a. PLATOW Brief v. 18.6.). Verkäufer **Safmar** bekommt im Gegenzug für die 15%ige Beteiligung am Tochterunternehmen auch das gesamte Geschäft von **MediaMarkt Russia** übertragen. Damit verabschiedet sich der Düsseldorfer Handelskonzern entgeltlich operativ vom hart umkämpften russischen Markt. Die Transaktion steht allerdings noch unter Vorbehalt der üblichen Voraussetzungen. Ein Abschluss wird im September 2018 erwartet.

Die umfangreiche Cross-Border-Transaktion wird von einem Clifford Chance-Team um die Partner **Christoph Holstein** (Corporate/M&A, Düsseldorf) und **Heiner Hugger** (Litigation, Frankfurt) betreut. Zum Beraterstab zählen zudem die Counsel **Werner Brickwedde** (Corporate/M&A, Düsseldorf) und **Alexander Cappel** (Litigation, Frankfurt), Rechtsanwalt **Tobias Kamerling** (Corporate/M&A, Düsseldorf) sowie Anwälten aus den Büros in Moskau und Washington/DC. ■

## Latham & Watkins berät Banken beim IPO von Home24

**BOOKRUNNER BEI BÖRSENGANG VON SAMWER-ZÖGLING** — Das Möbelhandelsstartup **Home24**, Schützling der Berliner Beteiligungsschmiede **Rocket Internet**, hat am 15.6. den Sprung an die Frankfurter Wertpapierbörse geschafft. Die internationale Wirtschaftskanzlei **Latham & Watkins** fungierte dabei für das Bankenkonsortium von **Berenberg**, **Citigroup** und **Goldman Sachs** als Joint Global Coordinator and Joint Bookrunner. Das Jungunternehmen aus der Hauptstadt ist eine führende pure-play Home & Living E-Commerce Plattform mit weltweit mehr als 1000 Mitarbeiter. Im Rahmen des Angebots wurden insgesamt 6521740 Aktien zugeteilt, um die angestrebten Bruttoerlöse in Höhe von rd. 150 Mio. Euro zu erreichen. ►

Die Banken wurden bei dem IPO von einem Team unter Leitung des Frankfurter Partners **Oliver Seiler** beraten. Ihn unterstützten dabei die Partner **David Boles** (London, beide Kapitalmarktrecht) und **Stefan Süß** (Steuerrecht, München). ■

## KPMG Law und Heuking verpartnern Hautau und Maco

### FAMILIENUNTERNEHMEN SCHLIESSEN SICH ZUSAMMEN —

Im Geschäft mit Qualitätsbeschlägen für Fenster, Türen und Schiebeelemente will der Weltmarktführer für Großflächenelemente, **Hautau**, künftig gemeinsame Sache mit der Salzburger **Mayer & Co-Unternehmensgruppe (Maco)** machen. Dazu veräußert die Vermögensverwaltungsgesellschaft **Hautau GmbH & Co. KG** Dreiviertel ihrer Anteile am Spezialisten aus Helpsen in Niedersachsen an den deutlich größeren Kontahenten aus Österreich. Macos 2 200 Beschäftigte erwirtschafteten dort im vergangenen Jahr einen Umsatz von 260 Mio. Euro, während Hautau mit seinen 300 Mitarbeitern selbst auf einen Erlös in Höhe von 50 Mio. Euro kam. Beide Familienunternehmen erweitern durch die Partnerschaft ihr Programm und können somit ihre Kunden noch besser bedienen.

Verkäufer Hautau setzte in den Verhandlungen auf einen Beratungsstab der Kanzlei **Heuking Kühn Lüer Wojtek** unter Leitung des Münchener M&A-Partners **Boris Dürr**.

Für Käufer Maco waren indes Wirtschaftsprüfer von **KPMG** und Juristen von **KPMG Law** aktiv. Die Rechtsberatung stand dabei unter Federführung von **Heiko Hoffmann** und **Frederik Johannesdotter** (beide M&A, beide München) und umfasste sowohl die Due Diligence, als auch die kompletten Vertragsverhandlungen in Sachen Kaufvertrag, Gesellschaftervereinbarung und weiterer Nebenvereinbarungen. ■

### TRANSFERMARKT

Zum 1. Juli wechselt Transaktionsexperte **Michael Leicht** ins Frankfurter Büro von **White & Case**. Der Spezialist für komplexe Commercial Agreements, insbesondere zu Carve-Outs im Kontext von M&A-Transaktionen, kommt von **Freshfields Bruckhaus Deringer**, wo er zuletzt als Counsel tätig war. Bei White & Case steigt Leicht als Local Partner ein. Neben seiner breiten Expertise bei globalen Transaktionen mit Fokus auf IP-Rechten oder Technologie bringt der neue Partner auch Beratungskompetenz im Bereich Fintech mit. Unter seinen Mandaten finden sich große Unternehmen wie **Airbus**, **UniCredit** oder Energieriese **E.ON**. + + + Voraussichtlich ab 1. September verstärkt **Gerald Schumann** die Münchener Repräsentanz von **DLA Piper** als Partner für die Bereiche Corporate/M&A sowie Private Equity. Der erfahrene Corporate-Berater wechselt dafür von der internationalen Wirtschaftskanzlei **Baker McKenzie**, der er seit 2008 als Partner angehört. Schumann berät Mandanten bei allen Arten von M&A-Transaktionen, einschließlich öffentlicher Übernahmen, Private Equity- sowie Venture Capital-Transaktionen. Darüber hinaus ist er für nationale und internationale Mandanten auch im allgemeinen Gesellschaftsrecht, bei Umstrukturierungen

und im Kapitalmarktrecht beratend tätig. + + + Die internationale Anwaltskanzlei **Ashurst** baut ihr Beratungsangebot zum Luxemburger Recht mit der Eröffnung eines neuen Büros aus. Seit 2011 ist die Kanzlei mit einem Luxemburg Desk in dem Investmentfondszentrum aktiv und berät eine breite Palette von Mandaten in den Bereichen Corporate, Private Equity, Fonds, Restrukturierung, Aufsichtsrecht, Immobilien und Banking. Nach Erhalt der Genehmigung der **Luxemburger Anwaltskammer** steht jetzt der Ausbau zum Standort an. Partnerin **Isabelle Lentz**, Leiterin des Luxemburg Desk, wird das im Oktober 2018 eröffnende Büro als Managing Partnerin leiten.

### ALLES, WAS RECHT IST

— Von Kreditinstituten in vorformulierten Klauseln der Kreditverträge enthaltene Kosten und Gebühren standen in den vergangenen Jahren immer wieder im Fokus der Verbraucherschützer. Der **Bundesgerichtshof (BGH)** hat sie in einer Reihe von Entscheidungen geprüft und beispielsweise die Erhebung von Bearbeitungsentgelten als unzulässig verworfen. In einer aktuellen Entscheidung vom 5. Juni 2018 hat der BGH diese wenig bankenfreundliche Rechtsprechung nun fortgeführt und auch die so genannte Zinscap-Prämie ebenso wie die Zinssicherungsgebühr bei Verbraucherkrediten für unzulässig erklärt (Az. XI ZR 790/16).

Die beklagte Bank verwendete in ihren Kreditverträgen mit variablen Zinssätzen vorformulierte Klauseln, in denen eine Ober- und Untergrenze für die Zinshöhe definiert wurde. Für diese Zinssicherungsabrede erhob sie im Gegenzug von ihren Verbraucher-Kunden eine Zinscap-Prämie oder Zinssicherungsgebühr, die unabhängig von der Laufzeit des Kreditvertrages sofort fällig war. Obwohl die Zinscap-Prämie in ihrer prozentualen Höhe variabel ausgestaltet war, maß der BGH der Klausel den Charakter Allgemeiner Geschäftsbedingungen zu, weil sie nicht zwischen Bank und Kunde ausgehandelt, sondern von der Bank anhand einer bestimmten Formel errechnet wurde. Die Zinscap-Klausel sei deshalb einer AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle zugänglich. Der XI. Zivilsenat kam zu dem Ergebnis, die Klausel stelle – neben dem eigentlichen Zins – ein zusätzliches Entgelt für die Überlassung der Darlehensvaluta dar, was den Verbraucher unangemessen benachteilige.

Folge der Entscheidung ist, dass Kreditinstitute Verbraucher nicht mehr in der bislang vereinfachten Weise mit Prämien oder Gebühren für eine vereinbarte Zinssicherung bei Darlehen mit variablem Zinssatz belasten dürfen, erklärt **Frank van Alen** von der Kanzlei **SKW Schwarz Rechtsanwältete**. Dies gilt zunächst zwar nur für Privatkredite mit variablem Zinssatz. Die am 4. Juli 2017 veröffentlichten beiden BGH-Entscheidungen zu laufzeitunabhängigen Bearbeitungsentgelten bei Unternehmerdarlehen (XI ZR 562/15 und 233/16) lassen aber befürchten, dass in Unternehmerkrediten formularmäßig vereinbarte Zinscap-Prämien bzw. Zinssicherungsgebühren einer Überprüfung durch den BGH ebenfalls nicht standhalten werden, so van Alen weiter. „Die Kreditwirtschaft wird auf die aktuelle BGH-Entscheidung sicher zügig reagieren und ihre Verträge entsprechend anpassen.“

# Patentschutz beginnt bereits bei erster Produktidee

**STRATEGISCHES IP-MANAGEMENT – Viele Unternehmen verwalten ihre Patentportfolios bisher konservativ und fokussieren sich bei der Generierung von Schutzrechten auf Kernkompetenzen, in denen sie über marktführende technische Expertise verfügen. Im Zuge der Digitalisierung und der damit einhergehenden Vernetzung von Produkten reicht dies jedoch nicht mehr aus: Neue Player drängen in den Markt, die ihre Patente weit umfassender verwerten und vermarkten. Wie sich Unternehmen angesichts dieser Entwicklungen behaupten können, hat sich Christoph Moeller, Partner im Münchener Büro der auf IP-Recht spezialisierten Kanzlei Mewburn Ellis, genauer angeschaut.**

Unternehmen schätzen ihre Innovationsfähigkeit oft mittels einer Analyse der eigenen Patentsituation im Vergleich zum einschlägigen Mitbewerber ein, ohne ausreichend zu berücksichtigen, welchen Wettbewerbsvorteil die eigenen Patente konkret gewähren. Dabei ermöglichen Patente dem Unternehmen eine echte Differenzierung gegenüber dem Mitbewerber: Sie stärken die eigene Marktposition, sei es durch einen Kostenvorteil, der an die eigenen Kunden weitergegeben werden kann und dadurch zu einer Erhöhung des eigenen Marktanteils führt, oder auf Grund von qualitativen Abgrenzungsmöglichkeiten zum Wettbewerb, wodurch sich die Kundennachfrage durch eine Hochpreisstrategie befriedigen lässt. Nur solch eine Erfindung, die eine überdurchschnittliche Rendite erzielen kann, wird im klassisch-wirtschaftlichen Sinn als Innovation bezeichnet. Bei fundiert-wirtschaftlicher Betrachtung ist somit ein Patent nur sinnvoll, wenn es genau diese Differenzierungsmöglichkeit schützt. Die Schutzposition des Patents kann einerseits die fremde Verwendung der eigenen Technologie verteidigen. Andererseits kann es aber auch alternative bzw. parallele Umsetzungen durch den Wettbewerb verhindern, die zwar nicht selbst verwendet werden, aber zu einer Verwässerung der Differenzierungsmöglichkeit führen könnten.

## IP-Abteilung in Entwicklungsprozess einbinden

Eine optimierte IP-Strategie umfasst daher eine zielgerichtete Schutzrechtsgenerierung unter dem Aspekt der zukünftigen Differenzierungsmöglichkeit gegenüber dem Wettbewerb. Entscheidend ist dabei, dass die IP-Abteilung in den Produktentwicklungsprozess von Anfang an unmittelbar einbezogen wird und nicht erst am Ende einer Entwicklung. Bestenfalls erfolgt die Einbindung bereits in einer vorkonzeptionellen Phase, d. h. bei der Definition einer Produktstrategie oder einer allgemeinen Technologiestrategie für zukünftige Produkte.

Die IP-Abteilung kann und soll bereits in dieser frühen Phase wertvolle Hilfestellung für die zukünftige Ausrichtung leisten. Denn die beste Technologie nützt im Hinblick auf eine notwendige Differenzierung und den damit einhergehenden Wettbewerbsvorteil nichts, wenn sie sich nicht adäquat schützen lässt und damit dem Mitbewerber nicht die Nutzung verboten werden kann. Aufgabe der IP-Abteilung oder auch eines hinzugezogenen externen Patentanwalts ist dann eine Analyse der aktuellen Mitbewerbersituation bei gleichzeitiger Identifizierung von so genannten „White Spaces“, also Bereichen, in denen Mitbewerber (noch) nicht aktiv sind.

Generell geht es um das Erkennen von Differenzierungs-

möglichkeiten gegenüber dem Wettbewerb, wobei keineswegs auf gänzlich neue Geschäftsfelder abgestellt werden muss. Vielmehr ist eine kleinteilige Analyse hilfreich, die einen Vergleich der eigenen Technologie mit der des Mitbewerbers ermöglicht. Auf diese Weise können in einem ersten Schritt potenzielle Entwicklungsfelder erkannt und definiert werden.

In einem zweiten Schritt wird analysiert, inwieweit es möglich ist, für eine Weiterentwicklung in einem detektierten Bereich Patentschutz zu beantragen und auch, wie wahrscheinlich es ist, dass der Patentschutz auch tatsächlich gewährt wird, um die geforderte Differenzierung des Produkts gegenüber einem Wettbewerber zu schützen.



**Christoph Moeller**  
Mewburn Ellis

## Erkennen und Nutzen von Alternativen

Die IP-Abteilung bzw. der Patentanwalt kann zu diesem Zeitpunkt nicht nur beratend im Hinblick auf einen möglichen Patentschutz hinwirken, sondern sollte auch in eine Konzeptphase der Produktentwicklung mit eingebunden werden, um im Hinblick auf die Schutzfähigkeit Alternativen bei der technologischen Umsetzung aufzeigen zu können. Werden beispielsweise unterschiedliche Weiterentwicklungskonzepte für einen Schlüsselaspekt eines Produktes nebeneinandergestellt und verglichen, kann die spätere Schutzfähigkeit gleich besonders berücksichtigt werden. Eine wirtschaftlich sinnvolle Entscheidung kann dann sein, ein Konzept auszuwählen, das die bestmöglichen Aussichten aufweist, sich einerseits ausreichend vom Mitbewerber zu differenzieren und andererseits schützbar zu sein. Die IP-Abteilung bzw. der Patentanwalt kann hierbei sogar als Teil des Entwicklungsteams und basierend auf dem Wissen um den relevanten Stand der Technik steuernd in den Entwicklungsprozess eingreifen.

## Kooperation ist unerlässlich

Ein solcher Ansatz erfordert jedoch nicht nur eine ausgesprochen gute Verzahnung der Strukturen innerhalb des Unternehmens. Vor allem auf der Managementebene ist die Erkenntnis nötig, dass eine entsprechende Kooperation im Unternehmen echte Vorteile bringen kann, um innovative Wettbewerbspositionen zu schaffen, die ihrerseits eine wirtschaftlich relevante und belastbare Abgrenzung zum Mitbewerber ermöglichen und den Unternehmenserfolg langfristig sichern. ■

# Neues Geldwäschegesetz – Höhere Bußgelder drohen

**VERSCHÄRFTER RECHTSRAHMEN – Im vergangenen Jahr trat das neue Geldwäschegesetz (GwG) in Kraft, das die vierte EU-Geldwäscherichtlinie umsetzt. Gerade für Glücksspielanbieter, die in Deutschland tätig sind oder sein wollen, hat das erhebliche Auswirkungen, wie Michael Stulz-Herrnstadt und Christoph Engelmann von DLA Piper erläutern.**

Drei zentrale Änderungen bringt das neue GwG für Glücksspielunternehmen mit sich: Zum einen erweitert die Novelle den Anwendungsbereich des Gesetzes. Zum anderen hat der Gesetzgeber die Vorgaben, die den erweiterten Adressatenkreis treffen, inhaltlich überarbeitet und die Pflichten mit Blick auf die Geldwäschebekämpfung verschärft. Zuletzt wurde der Ordnungswidrigkeitenkatalog um zahlreiche Tatbestände ergänzt und der Bußgeldrahmen auf bis zu eine Million Euro oder das Zweifache des aus dem Verstoß gezogenen wirtschaftlichen Vorteils angehoben.

## Ausweitung des Anwendungsbereichs des Gesetzes

Das bisherige GwG galt für Veranstalter und Vermittler von Online-Glücksspielen sowie Spielbanken, falls ihnen in Deutschland eine Erlaubnis erteilt wurde. Nunmehr findet das GwG grundsätzlich auf alle Spielstätten – sowohl online als auch offline – Anwendung. Darüber hinaus verpflichten die Vorgaben des novellierten GwG auch Glücksspielanbieter in Deutschland, die ohne Erlaubnis tätig sind. Eine Rückausnahme ist für Glücksspiele vorgesehen, die nach Ansicht des Gesetzgebers einem geringeren Geldwäscherisiko unterliegen.

## Überarbeitete geldwäscherechtliche Pflichten

Die verpflichteten Unternehmen müssen vor allem so genannte „Know Your Customer“-Verfahren implementieren. Offline-Glücksspieldienste müssen die allgemeinen Sorgfaltspflichten erst ab einem Schwellenwert von 2 000 Euro (Gewinne oder Einsätze) beachten – anders als Online-Glücksspielanbieter, die hierzu stets verpflichtet sind. Die verpflichteten Unternehmen dürfen jedoch Identifikationsverfahren nutzen, die der Glücksspielregulierung entsprechen.

Glücksspielanbieter müssen grundsätzlich einen Geldwäschebeauftragten bestellen, können bei der zuständigen Aufsichtsbehörde allerdings beantragen, von dieser Pflicht auf Grundlage einer risikobasierten Bewertung befreit zu werden. Eine Muttergesellschaft für Unternehmen, die in verschiedenen Ländern aktiv sind, muss nun die Geldwäschevorgaben aller Länder einhalten, in denen ihre Tochtergesellschaften niedergelassen sind; Maßnahmen zur Geldwäscherprävention müssen dabei auf Gruppenebene vereinheitlicht werden.

Die bereits bekannten Beschränkungen für Zahlungsmethoden für Online-Glücksspieldienste gelten nach dem neuen GwG fort – mit punktuellen Erleichterungen für die Vermittlung und Veranstaltung von Online-Glücksspielen, die insbesondere auf Online-Sportwetten abzielen. So ist bei einzelnen Transaktionen von bis zu 25 Euro sowie bei mehreren Transaktionen im Gesamtwert von bis zu 100 Euro pro Monat keine Prüfung erforderlich, ob die genutzte Zahlungskarte auf den Namen

des jeweiligen Spielers ausgestellt ist.

## Mehr Tatbestände, höhere Strafen

Für eine verbesserte Durchsetzung der neuen GwG-Anforderungen wurden die Aufsichtsbehörden mit erweiterten Befugnissen ausgestattet. So sind diese berechtigt,

Zulassungen zu widerrufen, Geschäftsführern die Ausübung einer Leitungsposition zu untersagen, bei Kredit- und Zahlungsinstituten Auskünfte über Zahlungsvorgänge einzuholen sowie bei Glücksspielanbietern Prüfungen durchzuführen.

Den Katalog an Ordnungswidrigkeiten hat der Gesetzgeber von 17 auf 64 Tatbestände fast vervierfacht. Im Zuge dessen wurden speziell auf Glücksspielanbieter ausgerichtete Ordnungswidrigkeiten-Tatbestände geschaffen. Diese knüpfen z. B. an die unterlassene oder nicht rechtzeitige Identifizierung des Spielers, das Zulassen gesetzlich nicht vorgesehener Zahlungsarten oder den Verstoß gegen das Einlagenverbot an. Auch die Höhe der Bußgelder wurde von 100 000 Euro auf eine Million Euro verzehnfacht; alternativ kann das Bußgeld bis zum Zweifachen des aus dem Verstoß gezogenen wirtschaftlichen Vorteils betragen. Dieser erhöhte Bußgeldrahmen greift im Falle eines schwerwiegenden, wiederholten oder systematischen Verstoßes. Dabei soll ein Verstoß (i) als schwerwiegend anzusehen sein, wenn er im Rahmen einer Gesamtabwägung als gravierend zu bewerten ist, (ii) als wiederholt, wenn er mehr als einmal begangen wird, und (iii) als systematisch, wenn er einem Muster folgt.

Des Weiteren sieht das neue GwG ein bereits aus anderen regulierten Bereichen geläufiges „Naming & Shaming“ vor. Demnach müssen die Aufsichtsbehörden bestandskräftige Maßnahmen und unanfechtbare Bußgeldentscheidungen, die sie wegen eines Verstoßes erlassen haben, auf ihrer Internetseite bekannt machen, was zu erheblichen Reputationsschäden für die betroffenen Anbieter führen kann.

## Fazit

Der novellierte Rechtsrahmen trifft viele Glücksspielanbieter, die sich in der Vergangenheit mit der Geldwäschethematik nicht auseinandersetzen mussten. Auch die übrigen Glücksspielanbieter sind nicht zuletzt vor dem Hintergrund inhaltlicher Änderungen der Vorgaben und des gestiegenen Haftungsrisikos gut beraten, bereits implementierte Maßnahmen zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen. ■



M. Stulz-Herrnstadt und Chr. Engelmann  
DLA Piper