

Inhalt

🔗 [Themen dieser Ausgabe](#)

🔗 [Arbeitsrecht](#)

🔗 [Gesellschaftsrecht](#)

🔗 [Immobilienwirtschaftsrecht](#)

🔗 [Insolvenz & Restrukturierung](#)

🔗 [Kapitalmarktrecht](#)

🔗 [Steuerrecht](#)

🔗 [Impressum](#)

Themen dieser Ausgabe

Arbeitsrecht

Neue Spielräume bei Personalabbau – Geringere Abfindung für ältere Arbeitnehmer machbar!

Für ältere Arbeitnehmer kann nach einer aktuellen Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts vom 26. März 2013 (1 AZR 813/11) nunmehr eine verringerte Abfindung in einem Sozialplan vereinbart werden.

Annahmeverzugslohn, Änderungskündigung, quou vadis?

Das Bundesarbeitsgericht hat in zwei erst kürzlich veröffentlichten Entscheidungen im Bereich des Annahmeverzugslohns und im Bereich der Änderungskündigung neue Grundsätze aufgestellt, welche das Kostenrisiko des Arbeitgebers im Bereich „unbilliger“ Weisungen und im Bereich „überflüssiger“ Änderungskündigungen erheblich minimieren. Die beiden Entscheidungen werden in der Literatur derzeit kontrovers diskutiert. Aus diesem Grund möchten wir Ihnen diese beiden so wesentlichen Entscheidungen und ihre praktischen Auswirkungen kurz vorstellen.

Gesellschaftsrecht

Geschäftsführerhaftung bei der Prüfung der Insolvenzzreife der Gesellschaft

Nach dem neuen Urteil des Bundesgerichtshof vom 27. März 2012 (II ZR 171/10) hat ein Geschäftsführer einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung der nicht über ausreichende Kenntnisse verfügt, um die Insolvenzzreife der Gesellschaft zu prüfen, im Falle einer sich andeutenden Krise der Gesellschaft umgehend eine Prüfung durch eine sachkundige Person zu veranlassen. Nach Veranlassung der Prüfung muss er auf eine unverzügliche Vorlage der Prüfungsergebnisse hinwirken.

Persönliche Haftung des Geschäftsführers einer GmbH für einen Wettbewerbsverstoß

Nach Ansicht des Kammergerichts haftet der Geschäftsführer einer GmbH neben der Gesellschaft nicht für die Wettbewerbsverstöße Dritter, derer sich die Gesellschaft bedient. Es existiert keine Regel dahingehend, dass der Geschäftsführer mit seinem Handeln für die Gesellschaft auch persönliche geschäftliche Interessen verfolgt.

Immobilienwirtschaftsrecht

Mietrechtsänderungsgesetz ab dem 1. Mai 2013 in Kraft

Am 1. Mai 2013 ist das Mietrechtsänderungsgesetz (BGBl. I S. 434) in Kraft getreten. Schwerpunkte sind die neuen Regelungen zur energetischen Sanierung von Mieträumen sowie Erleichterungen im Hinblick auf die Erlangung und Durchsetzung von Räumungstiteln. Daneben bestehen weitere Neuregelungen etwa zum Wärmecontracting und der Möglichkeit der Mieterhöhung.

(...)

Inhalt

🔄 Themen dieser Ausgabe

🔄 Arbeitsrecht

🔄 Gesellschaftsrecht

🔄 Immobilienwirtschaftsrecht

🔄 Insolvenz & Restrukturierung

🔄 Kapitalmarktrecht

🔄 Steuerrecht

🔄 Impressum

Anforderungen an die Übertragung eines Mietvertrages bei Übertragung eines Geschäftsbetriebs im Wege eines Asset Deals

Der Artikel erläutert das neue Urteil des Bundesgerichtshofs vom 30. Januar 2013 (XII ZR 38/12), das sich mit der Vertragsübernahme eines Mietvertrages durch schriftliche Vereinbarung zwischen Altmietern und dem Neumietern bei Zustimmung des Vermieters. Der BGH erläutert unter anderem, welche Anforderungen die Vereinbarung zwischen Altmietern und Neumietern erfüllen muss, damit die für Mietverträge vorgesehene Schriftform eingehalten wird.

Insolvenz & Restrukturierung

Gesellschafterdarlehen in der Insolvenz – Risiko der Veräußerung

Mit Urteil vom 21. Februar 2013 hat der BGH entschieden, dass auch der mittelbare Gesellschafter, der eine gegen die Gesellschaft gerichtete Darlehensforderung binnen eines Jahres vor dem Insolvenzantrag der Gesellschaft an einen Dritten mit einem Abschlag veräußert, von einem Insolvenzverwalter auf Erstattung des gesamten Darlehens nebst Zinsen in Anspruch genommen werden kann, wenn die Gesellschaft nach der Veräußerung das Darlehen gegenüber dem Dritten vollständig tilgt.

Kapitalmarktrecht

AIFM-Umsetzungsgesetz

Am 22. Juli 2013 tritt das Umsetzungsgesetz für die Alternative Investmentfonds Manager Richtlinie („AIFM-RL“) in Kraft. Regelungsinhalt ist die Aufhebung des Investmentgesetzes (InvG) und die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB). Das KAGB ist als ein einheitliches Regelwerk für alle Investmentfonds in Deutschland vorgesehen.

Steuerrecht

Steuerliche Neuregelung zur Vermeidung von Grunderwerbsteuer-Blockern

Bundestag und Bundesrat haben Anfang Juni 2013 das sog. Amtshilferichtlinien-Umsetzungsgesetz verabschiedet. Hierin findet sich u. a. eine Neuregelung zur Vermeidung von bisher häufig praktizierten GrESt-Blocker-Strukturen bei *Share Deals*.

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht**
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Arbeitsrecht

Neue Spielräume bei Personalabbau – Geringere Abfindung für ältere Arbeitnehmer machbar!

Severance Payments to the Employees Close to Retirement Age in Case of Staff Reductions

Für ältere Arbeitnehmer kann nach einer aktuellen Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts vom 26 März 2013 (1 AZR 813/11) nunmehr eine verringerte Abfindung in einem Sozialplan vereinbart werden.

Bei Umstrukturierungen und größeren Personalabbaumaßnahmen in deutschen Unternehmen kann es erforderlich sein, einen Sozialplan mit dem Betriebsrat zu vereinbaren, sofern ein solcher besteht. Dieser beinhaltet in der Regel Abfindungen und sonstige Leistungen, die die Folgen von Entlassungen kompensieren sollen. Häufig wird die Höhe der Abfindung nach einer Standardformel, welche die Elemente Lebensalter, Betriebszugehörigkeit und Bruttomonatslohn verwendet, berechnet. Je älter der Arbeitnehmer ist, desto höher ist die danach errechnete Abfindung. Selbst wenn der Arbeitnehmer kurze Zeit später in Altersrente geht und unter Umständen keinen neuen Arbeitsplatz suchen wird, errechnet sich danach eine sehr hohe Abfindung.

Nunmehr war fraglich, ob für Arbeitnehmer, die aufgrund ihres Alters in absehbarer Zeit eine Altersrente beziehen werden, eine abweichende Regelung vereinbart werden kann. Dem wurde entgegengehalten, dass dieses eine unzulässige Altersdiskriminierung älterer Arbeitnehmer darstelle.

Das Bundesarbeitsgericht hat sich nunmehr mit einer aktuellen Entscheidung vom 26. März 2013 (1 AZR 813/11) klar positioniert. Nach dieser Entscheidung dürfen der Arbeitgeber und der Betriebsrat bei der Höhe der vereinbarten Abfindung berücksichtigen, dass Arbeitnehmer in absehbarer Zeit eine gesetzliche Altersrente beziehen und daher für diese Arbeitnehmer eine reduzierte Abfindung vereinbaren. Ein solches Vorgehen stellt keinen Verstoß gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz oder des Verbots der Altersdiskriminierung nach EU-Recht dar.

In dem konkreten Fall wurde die Abfindung grundsätzlich nach einer Formel berechnet, welche die Elemente Bruttoentgelt, Betriebszugehörigkeit und Lebensalter beinhaltete. Für den 62-jährigen Kläger hätte sich danach eine Abfindung von fast 240.000 EUR ergeben. Allerdings enthielt der Sozialplan auch eine Regelung, nach welcher Arbeitnehmer nach Vollendung des 58. Lebensjahres nur noch einen reduzierten Betrag erhalten, der sich auf der Basis ihrer finanziellen Nachteile bis zum Zeitpunkt des frühestmöglichen Bezugs einer gesetzlichen Altersrente errechnet. Der Arbeitgeber hat sich auf diese Regelung berufen und dem Kläger die danach reduzierte Abfindung ausgezahlt. Diese betrug lediglich 4.974,62 EUR.

Das Bundesarbeitsgericht hat die entsprechende Regelung im Sozialplan – und damit im Ergebnis die signifikant reduzierte Abfindung – gebilligt. Eine ungerechtfertigte Altersdiskriminierung oder einen Verstoß gegen den europarechtlichen Grundsatz der Gleichbehandlung mit anderen Arbeitnehmern hat das Gericht darin nicht gesehen.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Das BAG hat seine Entscheidung damit begründet, dass der Zweck eines Sozialplans der Ausgleich und die Milderung künftiger Nachteile für die Arbeitnehmer ist, die durch eine Umstrukturierung oder den Personalabbau hervorgerufen werden. Dabei hat das Gericht berücksichtigt, dass regelmäßig nur begrenzte Mittel zur Verfügung stehen, welche auf die betroffenen Mitarbeiter verteilt werden müssen. Daher ist es durchaus im Ermessen der Betriebsparteien, sich insbesondere bei älteren Arbeitnehmern stärker an den tatsächlich eintretenden Nachteilen zu orientieren.

Praxistipp

Auf der Basis dieser neuen Rechtsprechung ergeben sich neue Spielräume bei größeren Personalabbaumaßnahmen und Umstrukturierungen in Deutschland, die zu einer signifikanten Kostenreduzierung für Unternehmen bei Abfindungszahlungen führen können. Arbeitgeber in Deutschland sollten sich dieser neuen Rechtsprechung und den sich daraus ergebenden Gestaltungsmöglichkeiten bewusst sein.

Weiterführende Links:

[Pressemitteilung des BAG zum Urteil vom 26. März 2013 \(1 AZR 813/11\)](#)

Dr. Sebastian Buder

Rechtsanwalt, Partner

E sebastian.buder@squiresanders.com

The article concerns the latest judgment of German Federal Labor Court dated 26 March 2013 (docket number 1 AZR 813/11) with regard to the severance payments to the employees close to retirement age in case of staff reductions. The court deliberates that in case of severance payments due to staff reductions, the employer may take into account the fact that the employee is going to receive a statutory pension (Altersrente) in the foreseeable future and thus, agree on a lower severance payment with regard to this particular employee. According to the judgment, this neither violates the equality principle nor does it contravene the prohibition of age discrimination pursuant to the EU law.

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Annahmeverzugslohn, Änderungskündigung, quo vadis?

New Principles for Remuneration for Default of Acceptance and for Notice of Termination Pending a Change of Contract

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat in zwei erst kürzlich veröffentlichten Entscheidungen im Bereich des Annahmeverzugslohns und im Bereich der Änderungskündigung neue Grundsätze aufgestellt, welche das Kostenrisiko des Arbeitgebers im Bereich „unbilliger“ Weisungen und im Bereich „überflüssiger“ Änderungskündigungen erheblich minimieren. Die beiden Entscheidungen werden in der Literatur derzeit kontrovers diskutiert. Aus diesem Grund möchten wir Ihnen diese beiden so wesentlichen Entscheidungen und ihre praktischen Auswirkungen kurz vorstellen.

I BAG, Urteil vom 22. November 2012 – 5 AZR 249/11 – Verbindlichkeit einer Weisung

Der Arbeitnehmer ist an eine Weisung des Arbeitgebers, die nicht aus sonstigen Gründen unwirksam ist, vorläufig gebunden, bis durch ein rechtskräftiges Urteil gemäß § 315 Abs. 3 Satz 2 BGB die Unverbindlichkeit der Leistungsbestimmung festgestellt wird.

Problempunkt

Der seit 1998 als Lehrer bei dem beklagten Land beschäftigte Kläger wurde mit Wirkung zum 01.08.2006 an eine andere Schule umgesetzt. Noch im August 2006 widersprach er der Umsetzung. Er forderte die Beklagte auf, die Umsetzung bis zum 1. September 2006 rückgängig zu machen, ansonsten müsse sie damit rechnen, dass er an der neuen Schule „keinen Unterricht mehr erteile und/oder den Vorgang gerichtlich überprüfen lassen werde“. Vom 25.08. bis 29.09.2006 war der Kläger arbeitsunfähig erkrankt. Nach den Herbstferien erschien der Kläger zunächst nicht in seiner neuen Schule und meldete sich ab dem 26.10.2006 erneut arbeitsunfähig krank. Am 17. November 2006 beantragte der Kläger die „Feststellung der Unwirksamkeit der Versetzung“, welcher das Arbeitsgericht Berlin im April 2007 stattgab. In der Berufungsverhandlung vor dem LAG nahm der Kläger im November 2007 seine Klage zurück. Die Kündigungsschutzklage gegen eine von der Beklagten im Februar 2007 ausgesprochene ordentliche Kündigung hat das Arbeitsgericht abgewiesen. Das LAG hob die Entscheidung des Arbeitsgerichts im November 2008 auf und gab der Klage statt. Am 11. Dezember 2008 nahm der Kläger seine Arbeit wieder auf. Nunmehr macht der Kläger Annahmeverzugslohnansprüche für die Zeit vom 02. Juli 2007 bis zum 10. Dezember 2008 geltend. Das Arbeitsgericht hat der Klage im Wesentlichen stattgegeben, das LAG hat sie abgewiesen. Die Revision des Klägers führte zur Aufhebung des Berufungsurteils und Zurückverweisung an das LAG.

Entscheidung

Das BAG begründete seine Entscheidung damit, dass aufgrund der mangelnden Tatsachenfeststellung des LAG noch nicht abschließend entschieden werden kann, ob dem Kläger die geltend gemachten Annahmeverzugslohnansprüche gemäß § 611 Abs. 1 i.V.m. § 615 Satz 2 BGB zustehen. Das LAG habe nicht genug Tatsachenfeststellungen dahingehend getroffen, ob das beklagte Land tatsächlich in Annahmeverzug geraten ist. Entscheidend sei im vorliegenden Fall, ob der Kläger im streitbefangenen Zeitraum nach § 297 nicht leistungsfähig oder leistungswillig war.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Nach § 297 BGB muss der Arbeitnehmer außerstande sein, die Leistung zu bewirken. Für den Annahmeverzug ist damit ein auf die vertraglich geschuldete Tätigkeit gerichteter Leistungswille erforderlich. Ist die geschuldete Arbeitsleistung nur rahmenmäßig umschrieben (hier „Lehrer“), obliegt es gemäß § 106 Satz 1 GewO dem Arbeitgeber, den Inhalt der zu leistenden Arbeit näher zu bestimmen. Die durch die wirksame Ausübung des Direktionsrechts näher bestimmte Tätigkeit ist die im Sinne von § 294 BGB zu bewirkende Arbeitsleistung. Auf sie muss sich der Leistungswille des Arbeitnehmers richten.

Folglich hing die Frage der Leistungswilligkeit entscheidend von der Wirksamkeit der erfolgten Umsetzungsweisung ab. Mangels ausreichender Tatsachenfeststellung durch das LAG konnte das BAG allerdings nicht selbst entscheiden, ob die Umsetzungsentscheidung wirksam war oder nicht. Allerdings weist das BAG u.a. darauf hin, dass eine unbillige Leistungsbestimmung im Sinne des § 315 Abs 1 nicht nichtig, sondern nur unverbindlich ist. Bei einem Streit über die Verbindlichkeit einer Weisung entscheidet nach § 315 Abs. 3 Satz 2 BGB das Gericht. Deshalb darf sich der Arbeitnehmer über eine unbillige Ausübung des Direktionsrechts – sofern sie nicht aus anderen Gründen unwirksam ist – nicht hinwegsetzen, sondern muss entsprechend § 315 Abs. 3 Satz 2 die Gerichte für Arbeitssachen anrufen. Wegen der das Arbeitsverhältnis prägenden Weisungsgebundenheit ist der Arbeitnehmer an die durch die Ausübung des Direktionsrechts erfolgte Konkretisierung seiner Arbeitsleistung vorläufig gebunden, bis durch ein rechtskräftiges Urteil die Unverbindlichkeit der Weisung feststeht. Danach besteht ein Anspruch auf Annahmeverzugslohn nur dann, wenn der Arbeitnehmer auch willens war, die ihm neu zugewiesenen Aufgaben auszuführen. Hält der Arbeitnehmer die Zuweisung für unbillig, muss er ihr dennoch Folge leisten und die Weisung gemäß § 315 Abs. 3 Satz 2 gerichtlich angreifen. Bis zur Rechtskraft einer derartigen Entscheidung hat der Arbeitnehmer der Weisung des Arbeitgebers Folge zu leisten.

Konsequenzen

Nach dem Urteil des BAG müssen Arbeitgeber, die ihren Mitarbeitern neue Aufgaben zuweisen und eine Beschäftigung in der alten Position verweigern, Annahmeverzugslohnansprüche nur noch bedingt fürchten. Ist die neue Tätigkeitszuweisung lediglich unbillig, nicht aber aus sonstigen Gründen rechtsunwirksam, hat der Arbeitnehmer dieser Weisung zumindest bis zu einer gegenteiligen rechtskräftigen Entscheidung Folge zu leisten. Kommt er der Weisung nicht nach, steht ihm ein Anspruch auf Annahmeverzugslohn nicht zu. Insoweit mangelt es an dem Leistungswillen im Sinne des § 297 BGB.

Praxistipp

Die Entscheidung hat für Arbeitgeber weitreichende Konsequenzen. Arbeitnehmer, die unbilligen Weisungen des Arbeitgebers nicht nachkommen, haben keinen Anspruch auf Annahmeverzugslohn. Die Entscheidung des BAG erleichtert es dem Arbeitgeber, Arbeitnehmern neue Aufgaben zuzuweisen. Abgesehen von etwaigen Prozesskosten haben Arbeitgeber, die im Ergebnis eine unbillige Weisung aussprechen, kein finanzielles Risiko mehr zu fürchten, da die Arbeitnehmer gezwungen sind, entsprechenden Anweisungen für die Dauer eines Verfahrens Folge zu leisten.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Bei einer Weigerung der Arbeitnehmer, den neuen Tätigkeiten nachzukommen, besteht für Arbeitgeber nunmehr ein verringertes Kostenrisiko.

Die Folgefrage, ob Arbeitnehmer, die einer unbilligen Weisung nicht nachkommen, gleichzeitig eine Arbeitsverweigerung begehen, hat das BAG nicht entschieden. Ob eine ordentliche bzw. außerordentliche Kündigung bei Verweigerung der Arbeit nach einer unbilligen Weisung gerechtfertigt ist, muss bezweifelt werden. Erfolgt jedoch in einem solchen Zusammenhang eine Kündigung, und lehnt es der Arbeitnehmer auch während der Kündigungsfrist ab, seine neue u.U. unbilliger Weise zugewiesene Tätigkeit durchzuführen, reduziert sich jedenfalls das Prozessrisiko des Arbeitgebers, da auch in dieser Konstellation jedenfalls kein Annahmeverzugslohn zu zahlen wäre.

II. BAG, Urteil vom 26. Januar 2012 – 2 AZR 102/11 – „überflüssige“ Änderungskündigung

Unter „geänderten Arbeitsbedingungen“ im Sinne von § 2 Satz 1, § 4 Satz 2 KSchG sind andere Vertragsbedingungen zu verstehen. Vom Arbeitgeber erstrebte Änderungen, die er durch Ausübung seines Weisungsrechts nach § 106 Satz 1 GewO bewirken kann, halten sich im Rahmen der schon bestehenden vertraglichen Vereinbarungen. Zu ihrer Durchsetzung bedarf es keiner „Änderung von Arbeitsbedingungen“ nach § 2 Satz 1 KSchG.

Eine Klage nach § 4 Satz 2 KSchG ist angesichts ihres Streitgegenstandes unbegründet, wenn der Arbeitgeber schon nach den bestehenden Vertragsbedingungen rechtlich in der Lage ist, die im „Änderungsangebot“ genannten Änderungen durchzusetzen. Darauf, ob er sein Direktionsrecht tatsächlich bereits wirksam ausgeübt hat, kommt es nicht an.

Problempunkt

Die Beklagte, ein Verlagsunternehmen, unterhält im Bundesgebiet mehrere Geschäftsstellen. Die Klägerin war als Vertriebskordinatorin in einer der Geschäftsstellen der Beklagten beschäftigt. Nach Anhörung und gegen den Widerspruch des Betriebsrats sprach die Beklagte gegenüber der Klägerin mit Schreiben vom 26. August 2009 eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses zum 31. März 2010 aus, verbunden mit dem Angebot, sie ab dem 1. April 2010 als Vertriebskordinatorin in einer anderen Geschäftsstelle weiter zu beschäftigen. Die Klägerin nahm das Angebot unter dem Vorbehalt einer Überprüfung seiner sozialen Rechtfertigung an. Sie hat die Auffassung vertreten, die Änderung ihrer Arbeitsbedingungen sei sozial nicht gerechtfertigt. Insoweit hat sie bestritten, dass ihr bisheriger Arbeitsplatz weggefallen sei. Auch liege die Zustimmung des Betriebsrats zu ihrer Versetzung nicht vor. Der Antrag der Klägerin lautete festzustellen, dass die Änderung der Arbeitsbedingungen durch die Kündigung der Beklagten vom 26. August 2009 rechtsunwirksam ist. Die Beklagte hat die Auffassung vertreten, die zum Zwecke der Versetzung ausgesprochene Änderungskündigung sei in jeder Hinsicht rechtswirksam. Der Arbeitsvertrag der Parteien gebe ihr ohnehin das Recht, die Klägerin deutschlandweit einzusetzen. Selbst wenn also die Änderungskündigung sozial nicht gerechtfertigt sein sollte, sei sie in eine Maßnahme des Direktionsrecht umzudeuten.

Die Vorinstanzen haben der Klage stattgegeben. Die Revision führte zur Zurückweisung des Rechtsstreits an das Landesarbeitsgericht.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Entscheidung

Nach dem BAG ist die Klage unbegründet, wenn das Änderungsangebot der Beklagten nicht auf eine Änderung der Arbeitsvertragsbedingungen ausgerichtet war. Nach § 4 Satz 2 KSchG ist eine Änderungsschutzklage auf die Feststellung zu richten, dass die Änderung der Arbeitsbedingungen sozial ungerechtfertigt oder sie aus anderen Gründen rechtsunwirksam ist. Eine solche Feststellung können die Gerichte nicht treffen, wenn das mit einer Kündigung verbundene Änderungsangebot gar nicht auf eine Änderung der bestehenden Vertragsregelungen gerichtet ist, sondern die in ihm vorgesehenen neuen Bedingungen schon durch Ausübung des Direktionsrechts durchgesetzt werden können. Voraussetzung für die Begründetheit einer Änderungsschutzklage nach § 4 Satz 2 KSchG ist, dass die Parteien über die Berechtigung einer Änderung ihrer arbeitsvertraglichen Vereinbarungen streiten. Das Fehlen der sozialen Rechtfertigung einer Änderung der Arbeitsbedingungen bzw. deren Unwirksamkeit aus anderen Gründen kann hingegen nicht festgestellt werden, wenn der Vertrag der Parteien in Wirklichkeit nicht geändert werden soll.

Hat der Arbeitnehmer das Änderungsangebot des Arbeitgebers unter Vorbehalt angenommen und Änderungsschutzklage nach § 4 Satz 2 KSchG erhoben, streiten die Parteien nicht über eine Beendigung ihres Arbeitsverhältnisses und damit nicht über die Rechtswirksamkeit der ausgesprochenen Kündigung, sondern über die Berechtigung des Angebots auf Änderung der Arbeitsbedingungen. Streitgegenstand der Änderungsschutzklage ist nicht die Wirksamkeit der Kündigung, sondern der Inhalt der für das Arbeitsverhältnis geltenden Vertragsbedingungen. Dem steht § 8 KSchG nicht entgegen. Danach ist zwar die Änderungskündigung von Anfang an rechtsunwirksam, wenn das Gericht festgestellt hat, dass die Änderung der Arbeitsbedingungen sozial ungerechtfertigt ist. Da aber schon die Annahme des Angebots unter Vorbehalt die Beendigungswirkung der Kündigung beseitigt, ist § 8 KSchG so zu verstehen, dass nur die unter Vorbehalt akzeptierte Änderung der Arbeitsvertragsbedingungen von Beginn an entfällt. Streitgegenstand der Klage nach § 4 Satz 2 KSchG ist dementsprechend die Wirksamkeit der Änderung der Arbeitsbedingungen, nicht aber die Kündigung.

Eine solche Änderung von Arbeitsbedingungen steht nur im Streit, wenn der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer im Zusammenhang mit der Kündigung die Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses zu geänderten vertraglichen Bedingungen anbietet. Das ist nur der Fall, wenn der Arbeitgeber die von ihm erstrebte Änderung auf Basis der bestehenden vertraglichen Regelung gerade nicht zu erreichen vermag. Umgekehrt bedeutet dies, dass eine faktische Änderung, die schon auf Grundlage des bestehenden Arbeitsvertrages, d.h. ohne ein Einverständnis des Arbeitnehmers durchsetzbar ist, keiner Vertragsänderung und deshalb keiner Kündigung bedarf. § 2 Satz 1 KSchG erfasst daher nur eine Änderung der Arbeitsvertragsbedingungen, nicht aber bloße Änderungen der Arbeitsbedingungen. Vom Arbeitgeber erstrebte Änderungen, die er schon durch Ausübung seines Weisungsrechts gemäß § 106 Satz 1 GewO durchsetzen kann, halten sich im Rahmen der vertraglichen Vereinbarungen und sind keine Änderungen von Arbeitsvertragsbedingungen im Sinne des § 2 Satz 1, § 4 Satz 2 KSchG. Während das Weisungsrecht der wechselnden Konkretisierung des unveränderten Vertragsinhalts dient, zielt die Änderungskündigung auf eine Änderung des Vertrages ab, soll hingegen am Vertragsinhalt nichts geändert werden, liegt in Wirklichkeit kein Änderungsangebot vor. Denn die vermeintlich erst herbeizuführenden Vertragsbedingungen gelten bereits. Eine Änderungsschutzklage ist in diesem Fall notwendigerweise unbegründet.

Das BAG konnte in der Sache nicht selbst entscheiden, da nach den Feststellungen des LAG noch nicht klar war, ob die streitgegenständliche Änderung der Arbeitsbedingungen einer Änderung des Arbeitsvertrages der Klägerin bedurfte oder nicht.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Konsequenzen

Die Entscheidung des BAG bringt weitere Klarheit im Rahmen der Änderungskündigung. Eine nicht notwendige Änderungskündigung steht nach der Auffassung der BAG eine Weisung des Arbeitgebers dar. Wendet sich der Arbeitnehmer mit einer Änderungsschutzklage gegen eine solche „überflüssige“ Änderungskündigung, so ist seine Klage immer dann unbegründet, wenn der Arbeitgeber die Änderung der Arbeitsbedingungen bereits ohne eine entsprechende Kündigung im Rahmen seines Direktionsrechts hätte umsetzen können.

Praxistipp

Besteht in tatsächlicher Hinsicht eine Unsicherheit, ob der Arbeitgeber einem Arbeitnehmer eine neue Position über sein Weisungsrecht zuweisen kann oder eine Änderungskündigung der Vertragsbedingungen erforderlich ist, kann der Arbeitgeber nunmehr eher zu dem Mittel der Änderungskündigung greifen. Stellt sich im Rahmen der Änderungsschutzklage heraus, dass der Arbeitgeber die neuen Arbeitsbedingungen hätte auch im Rahmen seines Direktionsrechts zuweisen können, so ist die Änderungsschutzklage unbegründet. Dies gilt jedenfalls in dem Fall, in dem der Arbeitnehmer das Änderungsangebot angenommen und die Änderung auf ihre soziale Rechtfertigung hin hat überprüfen lassen. Den Fall, in dem der Arbeitnehmer das Angebot des Arbeitgebers ausschlägt, und damit sein Arbeitsverhältnis zur Disposition stellt, hat das BAG nicht entscheiden.

Allerdings ist nach der Rechtsprechung des BAG auch in diesem Fall das Änderungsangebot im Rahmen der sozialen Rechtfertigung zu überprüfen. Liegen die übrigen Voraussetzungen einer sozialen Rechtfertigung vor und kommt es nur noch auf das Änderungsangebot an, dürfte auch eine solche Beendigungskündigung sozial gerechtfertigt sein. Denn eine Aufgabe, die der Arbeitgeber bereits im Rahmen seines arbeitgeberseitigen Weisungsrechts zuweisen kann, und die billigem Ermessen entspricht, ist in jedem Fall vom Arbeitnehmer billigerweise hinzunehmen und stellt kein sozialwidriges Änderungsangebot dar.

Weiterführende Links:

[BAG, Urteil vom 22. November 2012 – 5 AZR 249/11](#)

[BAG, Urteil von 26. Januar 2012 – 2 AZR 102/11](#)

Nico Jänicke

Rechtsanwalt, Associate

E nico.jaenicke@squiresanders.com

The article concerns two new judgments of The German Federal Labor Court which have laid down new principles for Remunerations for Default of Acceptance and for Notices of termination Pending a Change of Contract. These principles considerably lower the risk in connection with the costs arising for the employer due to “unreasonable” instructions and “redundant” notices of termination pending a change of control. However, both these decisions are subject to a controversial discussion in the legal literature.

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht**
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Gesellschaftsrecht

Geschäftsführerhaftung bei der Prüfung der Insolvenzreife der Gesellschaft

Liability of a Managing Director at Assessment of Insolvency of the Company

Ein Geschäftsführer einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung der nicht über ausreichende Kenntnisse verfügt, um die Insolvenzreife der Gesellschaft zu prüfen, hat im Falle einer sich andeutenden Krise der Gesellschaft umgehend eine Prüfung durch eine sachkundige Person zu veranlassen. Nach Veranlassung der Prüfung muss er auf eine unverzügliche Vorlage der Prüfungsergebnisse hinwirken.

Mit Urteil vom 27. März 2012 (II ZR 171/10) hat der Bundesgerichtshof seine Rechtsprechung zum Sorgfaltsmaßstab des GmbH-Geschäftsführers, im Falle einer Krise der Gesellschaft, konkretisiert. Der BGH legte dar, welche Schritte ein Geschäftsführer einleiten muss, sollte er selber nicht über ausreichende Kenntnisse verfügen, um festzustellen, ob ein Eröffnungsgrund für ein Insolvenzverfahren vorliegt oder nicht.

Kläger war der Insolvenzverwalter einer GmbH, über deren Vermögen am 1. Februar 2004 das Insolvenzverfahren eröffnet worden war. Beklagter war der vormaligen Alleingeschäftsführer der Gesellschaft. Der Kläger begehrte Ersatz für Zahlungen der Gesellschaft, welche nach bereits eingetretener Zahlungsunfähigkeit geleistet worden waren.

Als der Geschäftsführer der G. F. GmbH im August 2003 von seiner Hausbank auf die finanziellen Probleme der Gesellschaft hingewiesen wurde, beauftragte er im gleichen Monat eine Unternehmensberaterin mit der Prüfung der Vermögenslage der Gesellschaft sowie etwaiger Sanierungsmöglichkeiten. Die Unternehmensberaterin überreichte der Gesellschaft am 9. November 2003 ihre gutachterliche Stellungnahme. Am 12. Dezember 2003 stellte der beklagte Geschäftsführer einen Insolvenzantrag. Der klagende Insolvenzverwalter war der Auffassung, dass die Gesellschaft bereits ab 31. August 2003 zahlungsunfähig gewesen sei und verlangte nach § 64 Abs. 2 GmbHG (alte Fassung, heute § 64 S. 1 GmbHG) Ersatz von Zahlungen in Höhe von 44.245,06 EUR, welche der Geschäftsführer im Zeitraum 1. September 2003 bis 30. November 2003 aus der Kasse der Gesellschaft u.A. an Lieferanten und Arbeitnehmer geleistet hatte. Das zuständige Landesgericht und das Oberlandesgericht haben die Klage ab- bzw. die Berufung zurückgewiesen. Die Revision zum BGH hatte Erfolg.

In seiner Entscheidung legte der BGH die Kriterien fest, anhand derer sich die Haftung eines Geschäftsführers in der beschriebenen Situation bestimmt. Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse der Entscheidung zusammengefasst:

- Der Geschäftsführer einer GmbH muss stets über die wirtschaftliche Lage seiner Gesellschaft informiert sein. Maßstab einer ausreichenden Kenntnis ist nicht die Beurteilung eines Fachmanns, etwa eines Wirtschaftsprüfers, sondern vielmehr die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsführers ohne Rücksicht auf seine individuellen Fähigkeiten. Nimmt ein Geschäftsführer im Rahmen der ordentlichen Geschäftsführung Anzeichen einer Krise der Gesellschaft wahr, so muss er fachkundigen Rat einholen, wenn er nicht selber in der Lage ist die Insolvenzreife der Gesellschaft zu beurteilen.
- Ein hinzugezogener Berater muss unabhängig sein. Nicht ausreichend ist es einen entsprechend qualifizierten Arbeitnehmer der eignen Gesellschaft mit der Prüfung einer Insolvenzsituation zu beauftragen.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht**
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

- Der hinzugezogene Berater muss fachkundig sein. Fachkunde bedeutet jedoch nicht zwingend, dass es sich bei dem Berater um einen Rechtsanwalt oder Wirtschaftsprüfer handeln muss. Dennoch ist es vorteilhaft Angehörige dieser Berufsgruppen zu beauftragen, denn hier steht die fachliche Eignung außer Zweifel. Bei der Beauftragung von Beratern aus anderen Berufsgruppen ist eine Einzelfallbetrachtung erforderlich.
- Im Falle der Hinzuziehung eines Beraters kommt dem erteilten Auftrag und der Fragestellung entscheidende Bedeutung zu. Es muss entweder explizit oder unmissverständlich implizit die Frage der Insolvenzreife gestellt werden. Eine allgemeine Anfrage zur Wirtschaftslage der Gesellschaft ist im Zweifel nicht ausreichend. Auch muss der Geschäftsführer dem Berater alle zur Prüfung erforderlichen Verhältnisse der Gesellschaft offenlegen.
- Die Beauftragung eines geeigneten Beraters mit der Prüfung der Insolvenzreife ist noch nicht ausreichend zur Enthftung des Geschäftsführers. Vielmehr muss er zusätzlich nach der Beauftragung auf eine unverzügliche Prüfung und Vorlage der Prüfungsergebnisse hinwirken. Verzögert sich die Vorlage der Ergebnisse von Seiten des Beraters, so hat der Geschäftsführer nachzuhaken und das seinerseits Mögliche zu tun um die Prüfung zu beschleunigen.

In dem dem BGH vorliegenden Fall hatte der beklagte Geschäftsführer gleich in mehreren Punkten seinen Pflichten nicht genügt. Zwar beauftragte er unverzüglich eine unabhängige und auch fachkundige Beraterin, jedoch war der ihr zur Prüfung vorgelegte Auftrag nicht eindeutig auf die Prüfung der Insolvenzreife gerichtet. Ferner unterließ es der Geschäftsführer nach Beauftragung der Beraterin der Sache nachzugehen. Die Unternehmensberaterin lieferte das Prüfungsergebnis erst zwei Monate nach der Beauftragung. Hier hätte der Geschäftsführer auf eine raschere Bearbeitung drängen müssen.

Der BGH entschied, dass der Geschäftsführer für die Zahlungen der Gesellschaft i.H.v. 44.245,06 EUR nach § 64 Abs. 2 GmbHG (alte Fassung) haftet.

Praxistipp

Verfügt ein GmbH-Geschäftsführer nicht über ausreichende Kenntnis um die Insolvenzreife seiner Gesellschaft zu beurteilen, so muss er bei ersten Anzeichen einer Krise der Gesellschaft eine sachkundige Person mit der Prüfung beauftragen. Die Anfrage muss unmissverständlich die Beurteilung der Insolvenzreife betreffen und sie ist unverzüglich zu stellen. Verzögert sich die Vorlage der Prüfungsergebnisse durch den Prüfer, so hat der Geschäftsführer nachzuhaken.

Weiterführende Links:

[BGH, Urteil vom 27. März 2012 –II ZR 171/10](#)

Moritz Maaßen

Rechtsanwalt, Associate

E moritz.maassen@squiresanders.com

According to a new judgment of The German Federal Court dated 27 March 2012 (docket number II ZR 171/10), a managing director of a German Limited Liability Company who does not possess sufficient skills to verify the company's insolvency situation must seek for an immediate company evaluation through a professional upon first signs of a potential crisis. Without delay, he must further work towards a tendering of the evaluation results.

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht**
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Persönliche Haftung des Geschäftsführers einer GmbH für einen Wettbewerbsverstoß

Liability of a Managing Director of a GmbH for a Competition Law Infringement

Das Kammergericht hatte sich mit der Frage auseinanderzusetzen, ob ein Geschäftsführer einer GmbH persönlich für Verstöße Dritter gegen wettbewerbsrechtliche Vorschriften einzustehen hat, derer sich die Gesellschaft bedient. Nach Ansicht des Kammergerichts ist der Geschäftsführer einer GmbH grundsätzlich nicht Adressat einer Pflicht im Sinne der wettbewerbsrechtlichen Vorschriften. Eine Haftung des Geschäftsführers neben der Gesellschaft wird deshalb verneint.

Die Klägerin ist ein Unternehmen, welches sich u.a. auf die Gasversorgung von Verbrauchern im Berliner Raum spezialisiert hat. Die Beklagte zu 1), deren Geschäftsführer der Beklagte zu 2) ist, ist im Direktvertrieb für einen Wettbewerber der Klägerin tätig. Die Kundenakquise bzw. den Vertrieb der Produkte ihrer Auftraggeber organisierte die Beklagte zu 1) nicht durch eigene Angestellte, sondern durch selbständige, regionale Handelsvertreter, die wiederum eigene oder freie Mitarbeiter auf Provisionsbasis einzusetzen pflegten. Diese Mitarbeiter haben nach den Feststellungen des LG Berlin bei der Haustürwerbung gegenüber Verbrauchern wahrheitswidrige Äußerungen, u.a. über Preisvorteile, getätigt.

Das Landgericht Berlin hat in erster Instanz die Beklagten antragsgemäß auf Unterlassung vorbezeichneter Äußerungen verurteilt. Der Beklagte zu 2) wendete sich mit seiner Berufung gegen die persönliche Verurteilung, mit der Begründung, dass ein Geschäftsführer einer GmbH nicht für Wettbewerbsverstöße der Gesellschaft persönlich hafte. Das Kammergericht entsprach dem Klageantrag des Beklagten zu 2) vollumfänglich und wies die Klage unter Zulassung der Revision ab.

Das Kammergericht hat in seinem Urteil klargestellt, dass der Beklagte zu 2) nicht für etwaige Wettbewerbsverstöße Dritter, derer sich die Beklagte zu 1) für ihre Kundenakquise bedient, auf Unterlassung haftet. Denn der Geschäftsführer einer GmbH haftet persönlich für einen Wettbewerbsverstoß nur, wenn er die Rechtsverletzung selbst begangen hat oder wenn er jedenfalls von ihr Kenntnis und die Möglichkeit hatte, sie zu verhindern.

Die Grundsätze der Störerhaftung, mit der vormalig die persönliche Haftung eines Geschäftsführers einer GmbH begründet wurde, können nicht mehr herangezogen werden, weil diese Grundsätze vom BGH in Hinblick auf das Wettbewerbsrecht bereits aufgegeben wurden (BGH, Urteil vom 22.7.2010 – I ZR 139/08).

Entgegen der Auffassung des LG Berlin, lässt sich eine Haftung des Beklagten zu 2) nach Ansicht des Kammergerichts nicht durch ein etwaiges pflichtwidriges Unterlassen des Geschäftsführers konstruieren. Die hierfür erforderliche Garantenpflicht lässt sich allein weder aus der Organstellung des Geschäftsführers noch aus den besonderen Vertriebsstrukturen der Beklagten zu 1) herleiten. Vielmehr hat die Beklagte zu 1) die wettbewerbsrechtliche Pflicht, geeignete Maßnahmen zu treffen um Rechtsverletzungen wie z.B. falsche oder irreführende Erklärungen der eingesetzten Werber zu verhindern. Da nicht unterstellt werden kann, dass der Geschäftsführer mit dem Handeln für die Gesellschaft eigene geschäftlichen Interessen verfolgt, ist dieser grundsätzlich nicht Adressat einer wettbewerbsrechtlichen Pflicht.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht**
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Schließlich haftet der Geschäftsführer auch nicht gemäß § 43 I GmbHG, denn diese Norm hat nicht den Schutzzweck, Dritte vor den mittelbaren Folgen einer sorgfaltswidrigen Geschäftsleitung zu schützen.

Praxistipp

Obwohl die Entscheidung des Kammergerichts sich im Allgemeinen begrüßen lässt, ist beim Ziehen der Konsequenzen (noch) Vorsicht geboten. Denn gegen die Entscheidung ist die Revision beim BGH (Az. I ZR 242/12) anhängig. Jedoch sollte die (durchaus gut begründete) rechtliche Würdigung des Kammergerichts bereits jetzt die Kläger wegen der eventuellen Kostenerstattungsansprüche der im Zusammenhang mit einem Wettbewerbsverstoß der Gesellschaft verklagten Geschäftsführer alarmieren. Der Kläger sollte sich auf diese potentiellen Kosten daher vor der Klageerhebung einstellen. Neben der Gesellschaft wäre der Geschäftsführer dann zu verklagen, wenn der Kläger bereit wäre, das Risiko der Erstattung solcher Kosten einzugehen. Dabei sollte bedacht werden, dass die anfallenden Kosten wegen eines möglicherweise hohen Gegenstandswertes bei Wettbewerbsverstößen nicht unerheblich sein dürften.

Weiterführende Links:

[KG, Urteil vom 13. November 2012 – 5 U 30/12](#)

Alexander Wolff, LL.M. (Philadelphia)

Rechtsanwalt und Attorney-at-Law (N.Y.)
E alexander.wolff@squiresanders.com

Eveli Lume, M.L.L.P. (Berlin), mag. iur.

Junior Counsel
E eveli.lume@squiresanders.com

The article concerns a judgment of the District Court of Berlin dated 13 November 2012 (docket number 5 U 30/12) with regard to the personal liability of a managing director of a GmbH for competition law infringements of third parties whose services the company itself is using in its operations. The court is of opinion that the managing director cannot generally be the addressee of the claims due such infringements. No general rule exists according to which the managing director would per se follow personal commercial interest when acting for behalf of the company. Although an appeal against the court decision is currently pending with the German Federal Supreme Court, the plaintiffs are advised to carefully reexamine whether to bring an action against the managing director next to the company itself. The reason for this are the legal costs which might have to be reimbursed to the managing director in case he/she is wrongfully sued.

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht**
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Immobilienwirtschaftsrecht

Mietrechtsänderungsgesetz ab dem 1. Mai 2013 in Kraft: Anreize für die energetische Modernisierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien und erleichterte Erlangung und Durchsetzung von Räumungstiteln

Changes in the German Landlord and Tenant Law: Incentives for Energy Efficient Refurbishment and Easing for the Enforcement of Eviction

Am 1. Mai 2013 ist das Mietrechtsänderungsgesetz (BGBl. I S. 434) in Kraft getreten. Schwerpunkte sind die neuen Regelungen zur energetischen Sanierung von Mieträumen sowie Erleichterungen im Hinblick auf die Erlangung und Durchsetzung von Räumungstiteln. Daneben bestehen weitere Neuregelungen etwa zum Wärmecontracting und der Möglichkeit der Mieterhöhung.

Regelungen zur energetischen Modernisierung

Zunächst wurden im Zuge der Gesetzesnovelle die Vorschriften über die Duldung von Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen (bisher: § 554 BGB, nunmehr: § 555a ff. BGB) reformiert. Größeres Gewicht erhält hierbei der neu geschaffene Tatbestand der „energetischen Modernisierung“ nach § 555b Nr. 1 BGB. Hierbei handelt es sich um bauliche Maßnahmen, durch die in Bezug auf die Mietsache Endenergie nachhaltig eingespart wird. Darunter fallen etwa eine verbesserte Wärmedämmung, der Einbau neuer Fenster oder der Einsatz regenerativer Energien.

Neuregelungen wurden auch hinsichtlich des Rechts des Mieters getroffen, seiner Duldungspflicht den Einwand einer nicht zu rechtfertigenden Härte entgegenzuhalten.

Anders als nach früherem Recht kann der Mieter seiner Duldungspflicht eine zu erwartende Mieterhöhung infolge der Modernisierung nun nicht mehr im Rahmen des Härteeinwands entgegengehalten (§ 555d Abs. 2 Satz 2 BGB n.F.). Diese Möglichkeit besteht jetzt nur noch gegenüber der Mieterhöhung selbst gemäß § 559c Abs. 2 BGB n.F.

Der Mieter muss den Härteeinwand nunmehr grundsätzlich innerhalb eines Monats nach Zugang der Modernisierungsankündigung in Textform geltend zu machen (§ 555d BGB n.F.). Der Lauf der Frist beginnt indessen nur, wenn der Vermieter den Mieter in der Modernisierungsankündigung auf Form und Frist des Härteeinwands hingewiesen hat (§ 555c Abs. 2 BGB n.F.).

Nach Modernisierungsmaßnahmen darf der Vermieter, wie schon bisher, grundsätzlich die Jahresmiete um 11 Prozent der für die Modernisierung einer Wohnung aufgewendeten Kosten erhöhen (§ 559 Abs. 1 BGB n.F.). Für Geschäftsräume gilt diese Vorschrift weiterhin nicht. Insoweit ist eine gesonderte Vereinbarung für eine Mieterhöhung erforderlich.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht**
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Neu eingeführt wurde als weiterer Anreiz für den Vermieter (sowohl von Wohn- als auch von Geschäftsräumen), energetische Modernisierungsmaßnahmen durchzuführen, ein Ausschluss der Mietminderung für die Dauer von drei Monaten (§ 536 Abs. 1a BGB n.F.) wegen Beeinträchtigungen, die aufgrund solcher Maßnahmen eintreten.

§ 555 f. BGB n.F. lässt sodann ausdrücklich Vereinbarungen der Parteien aus Anlass von Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen im Hinblick auf deren Durchführung, Gewährleistungs- und Aufwendungsersatzansprüche des Mieters sowie die künftige Höhe der Miete zu.

Regelungen zu Kündigung und Räumung

Ein weiterer Schwerpunkt der mietrechtlichen Änderungen betrifft die Stärkung von Vermieterrechten im Hinblick auf Kündigung und Räumung. Als Schlagwort war im Gesetzgebungsverfahren häufig die Verbesserung des Schutzes vor sogenannten „Mietnomaden“ angeführt worden.

Insoweit wurde zunächst das Recht des Vermieters zur außerordentlichen Kündigung für den Fall kodifiziert, dass der Wohnraummieter mit der zu leistenden Mietsicherheit in Höhe von zwei Monatsmieten in Verzug gerät (§ 569 Abs. 2a BGB n.F.). Wie beim Kündigungsgrund des Zahlungsverzugs (§ 543 Abs. 2 Nr. 3 BGB) hat der Mieter hier die Möglichkeit die Kündigung durch Nachleistung der geschuldeten Sicherheit innerhalb einer Schonfrist bis zwei Monate nach Rechtshängigkeit des Räumungsanspruchs abzuwenden.

Klagt der Vermieter von Wohnraum gleichzeitig auf Räumung und auf Zahlungen aus dem Mietverhältnis, so kann das Gericht nunmehr auf Antrag anordnen, dass der Mieter wegen der während des Prozesses fällig gewordener Geldschulden Sicherheit zu leisten hat. Im Falle einer Räumungsklage wegen Zahlungsverzugs hat die Nichtleistung der Sicherheit zur Folge, dass ein Räumungstitel nun auch im Wege einer einstweiligen Verfügung ergehen kann (§ 283a ZPO i. V. m. § 940a Abs. 3 ZPO n.F.).

Liegt ein Räumungstitel gegen einen Wohnraummieter vor, kann nunmehr auch gegen Dritte, die sich in Besitz des vermieteten Wohnraums befinden, im Wege einer einstweiligen Verfügung rascher ein Räumungstitel erlangt werden, wenn dem Vermieter erst nach der letzten mündlichen Verhandlung der Besitzerwerb durch diesen Dritten bekannt geworden ist (§ 940a Abs. 2 ZPO n.F.). Hierdurch soll die Räumung in den Fällen erleichtert werden, in denen ein zur Räumung verurteilter Mieter plötzlich einen angeblichen „Untermieter“ als Besitzer der Wohnung präsentierte, gegen den der Räumungstitel dann nicht vollsteckbar war.

Schließlich wurde die bereits praktizierte, sogenannte „Berliner Räumung“ in Gesetzesform gegossen. Der Vermieter darf danach die zu vollstreckende Räumung darauf beschränken, den Schuldner aus dem Besitz zu setzen und sich in den Besitz der Mieträume einzuweisen (neuer § 885a ZPO). Abtransport und Einlagerung der Mieter eigenen Sachen durch den Gerichtsvollzieher entfallen hierbei. Der Vermieter erspart somit den hierfür anfallenden Kostenvorschuss.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht**
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Praxistipp

Das Mietrechtsänderungsgesetz sieht grundsätzlich Erleichterungen für den Vermieter bei der Durchführung von – insbesondere energetischen – Modernisierungsmaßnahmen vor. Ferner wurde im Zuge der Gesetzesnovelle die Möglichkeit des Vermieters, Räumungstitel zu erlangen und durchzusetzen, gestärkt.

Gerade im Hinblick auf die neuen Regelungen im Zusammenhang mit Modernisierungsmaßnahmen ist hierbei zu beachten, dass einige Vorschriften für Geschäftsraummietverträge nicht anwendbar sind. Insbesondere besteht ein gesetzliches Recht zur Erhöhung der Miete wegen Modernisierungen weiterhin nur für Wohnraummietverhältnisse. Für die Gestaltung von Geschäftsraummietverträgen empfiehlt sich daher aus Vermietersicht die Aufnahme von Vertragsbestimmungen, die für den Fall einer energetischen oder sonstigen Modernisierung vorsorgende Regelungen treffen.

Auch bei Wohnraummietverhältnissen sollte sodann die Möglichkeit von Vereinbarungen nach § 555 f. BGB als Mittel zur Vermeidung von Konflikten im Zusammenhang mit Modernisierungsmaßnahmen im Auge behalten werden.

Weiterführende Links:

Gesetz über die energetische Modernisierung von vermietetem Wohnraum und über die vereinfachte Durchsetzung von Räumungstiteln, BGBl. I S. 434

Dr. Axel Kunze

Rechtsanwalt, Partner
E axel.kunze@squiresanders.com

Siegfried Etkorn

Senior Associate
E siegfried.etkorn@squiresanders.com

On 1 May 2013, the Law amending the German Landlord and Tenant Law (Federal Law Gazette I page 434) came into effect. The focus of the new regulations is on energetic enhancement of rental premises as well as on facilitations for the enforcement of eviction claims. Apart from that, there are other new regulations e. g. regarding heat contracting and the possibilities to increase the rent.

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht**
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Anforderungen an die Übertragung eines Mietvertrages bei Übertragung eines Geschäftsbetriebs im Wege eines *Asset Deals*

Requirements for the Transfer of a Rental Agreement in Connection with the Transfer of a Business by Way of an Asset Deal

Der Artikel erläutert das neue Urteil des Bundesgerichtshofs vom 30. Januar 2013 (XII ZR 38/12), das sich mit der Vertragsübernahme eines Mietvertrages durch schriftliche Vereinbarung zwischen Altmietern und dem Neumietern bei Zustimmung des Vermieters. Der BGH erläutert unter anderem, welche Anforderungen die Vereinbarung zwischen Altmietern und Neumietern erfüllen muss, damit die für Mietverträge vorgesehene Schriftform eingehalten wird.

Der Entscheidung liegt folgender, hier vereinfacht dargestellter, Sachverhalt zu Grunde: Vermieter (V) hat 1996 ein Gewerbeobjekt zum Betrieb eines Logistikunternehmens an die N-GmbH (Altmietern) vermietet. Die Vermietung erfolgte mittels eines gewerblichen Mietvertrages mit einer festen Mietdauer von 20 Jahren. Im Jahre 2001 verkaufte und übertrug der Altmietern mittels eines Kauf- und Übertragungsvertrags über einen Geschäftsbetrieb seinen Geschäftsbetrieb an den Neumietern. Die Übernahme des Mietvertrages (sowie die Übernahme sämtlicher anderer Verträge des Geschäftsbetriebs) wurde im Rahmen des Kauf- und Übertragungsvertrags durch eine Klausel geregelt, dergemäß der Neumietern an Stelle des Altmieters in alle Rechte und Pflichten aus den in einer Anlage aufgeführten Verträgen eintreten solle. Der relevante Teil der Anlage bestand aus einer knappen Tabelle mit der Überschrift „Raummieten 2000“. Bezüglich des Mietvertrags enthielt die Anlage lediglich die folgenden Angaben: Standort (nur die Stadt, nicht die genaue Adresse), Name des Vermieters, Mietzins.

In den Jahren nach 2001 zahlte der Neumietern die Miete an den Vermieter und übergab dem Vermieter auch eine Mietbürgschaft, die den Neumietern als Mieter ausweist. Der Vermieter seinerseits versendete Nebenkostenabrechnungen und Mieterhöhungsverlangen an den Neumietern. Über Jahre wurde der Mietvertrag zwischen Vermieter und Neumietern ohne Probleme „gelebt“.

Im Jahre 2011 kam es zum Streit. Der Neumietern kündigte den Mietvertrag zum Ende des folgenden Quartals, obwohl die Festlaufzeit des Mietvertrags erst 2016 endet. Der Neumietern argumentierte, dass der Mietvertrag (nicht mehr) das Schriftformerfordernis für Mietverträge erfülle und dass somit der Mietvertrag nicht mehr als Mietvertrag mit fester Laufzeit, sondern als ein auf unbestimmte Zeit geschlossener Mietvertrag anzusehen sei. Deshalb könne der Mietvertrag zum Ende des folgenden Quartals gekündigt werden. Der Vermieter bestand auf Erfüllung des Mietvertrags bis zum Ende der festen Laufzeit 2016.

Sowohl das Landgericht Rostock als auch der BGH gaben dem Neumietern Recht.

In seiner Urteilsbegründung ging der BGH zunächst lehrbuchhaft auf den Unterschied zwischen der Vermögensübertragung bei (i) einer gesellschaftsrechtlichen Strukturmaßnahme (wie z.B. einer Verschmelzung), (ii) bei einem sogenannten *Share Deal*, sowie (iii) bei einem sogenannten *Asset Deal* ein. Bei einer gesellschaftsrechtlichen Strukturmaßnahme werden grundsätzlich (Ausnahmen z.B. bei sogenannten change of control-Klauseln) sämtliche Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten des übertragenden Rechtsträgers im Wege der Gesamtrechtsnachfolge an den aufnehmenden Rechtsträger übertragen.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht**
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Bei einem *Share Deal* werden die Anteile an dem betroffenen Rechtsträger vom Veräußerer an den Erwerber übertragen. Die Vertragsbeziehungen des Rechtsträgers ändern sich grundsätzlich nicht, so dass keine Übertragung von Verträgen erforderlich ist. Bei einem *Asset Deal* werden durch eine Vielzahl von einzelnen Übertragungsvorgängen im Wege der Einzelrechtsnachfolge Vermögensgegenstände, Verbindlichkeiten und Vertragsbeziehungen des veräußernden Rechtsträgers auf den Erwerber übertragen.

Mit Bezug auf den Fall stellte der BGH klar, dass der Neumieter nicht im Wege der Gesamtrechtsnachfolge Partei des Mietvertrages geworden sei. Eine gesellschaftsrechtliche Strukturmaßnahme liege nicht vor. Weiterhin handele es sich bei der durch den Kauf- und Übertragungsvertrag dokumentierten Transaktion nicht um ein *Share Deal*, sondern um ein *Asset Deal*. Daher könne der Mietvertrag nur durch eine wirksam vereinbarte Vertragsübernahme auf den Neumieter übergegangen sein.

Eine Vertragsübernahme ist ein einheitliches Rechtsgeschäft, an dem alle betroffenen Parteien beteiligt werden müssen. Hier also Altm Mieter, Neumieter und Vermieter. Bei Beteiligung von drei Parteien kann eine Vertragsübernahme entweder als dreiseitiger Vertrag oder als Vertrag zwischen zwei Parteien, dem die dritte Partei zustimmt, durchgeführt werden.

Obwohl im vorliegenden Fall die Vertragsübernahme des Mietvertrages nur sehr lückenhaft dokumentiert wurde, ist der BGH der Ansicht, dass eine wirksame Mietvertragsübertragung erfolgt sei und der Neumieter Mieter des Mietvertrages geworden sei. Die Mietvertragsübertragung sei durch Vereinbarung zwischen Altm Mieter und Neumieter bei Zustimmung des Vermieters erfolgt. Als Vereinbarung sieht der BGH hier die entsprechenden Passagen des Kauf- und Übertragungsvertrages von 2001 an. Eine explizite Genehmigung des Vermieters habe es zwar nie gegeben, aber der Vermieter habe laut BGH durch Annahme der Mietbürgschaft, Annahme der Mietzahlungen und Adressierung der Mieterhöhungsverlangen der Mietvertragsübertragung auf den Neumieter konkludent zugestimmt.

Allerdings ist der BGH der Ansicht, dass der übertragene Mietvertrag nicht mehr die Anforderungen an die Schriftform erfülle. Der BGH stellt klar, dass die Schriftform bei einem Mietvertrag nur dann eingehalten sei, wenn sich alle wesentlichen Vertragsbedingungen aus von Vermieter und Mieter unterzeichneten Urkunden ergeben. Wenn wesentlich Teile des Mietvertrages in Anlagen oder Nebenvereinbarungen ausgelagert seien, dann müsse die Zusammengehörigkeit dieser verstreuten Bedingungen in geeigneter Weise zweifelsfrei kenntlich gemacht werden. Eine körperliche Verbindung dieser Teile sei gut, aber nicht erforderlich. Es genüge auch die bloß gedankliche Verbindung, wenn diese in einer zweifelsfreien Bezugnahme zum Ausdruck komme. Wörtlich stellt der BGH unter Zitierung stehender BGH-Rechtsprechung fest: *„Ergibt sich der Zusammenhang mehrerer Schriftstücke aus einer Bezugnahme, ist es erforderlich, dass vom aktuellen Vertrag auf den Ausgangsvertrag und auf alle ergänzenden Urkunden verwiesen ist, mit denen die der Schriftform unterliegenden vertraglichen Vereinbarungen vollständig erfasst sind. Treffen die Mietvertragsparteien nachträglich eine Vereinbarung, mit der wesentliche Vertragsbestandteile geändert werden sollen, muss diese zur Erhaltung der Schriftform des § 550 S. 1 BGB hinreichend deutlich auf den ursprünglichen Vertrag Bezug nehmen, die geänderten Regelungen aufführen und erkennen lassen, dass es im Übrigen bei den Bestimmungen des ursprünglichen Vertrags bleiben soll“.*

Das Schriftformerfordernis gilt natürlich auch dann, wenn die Vertragsänderung in einem Austausch des Mieters besteht.

Der Kauf- und Übertragungsvertrag zwischen Altm Mieter und Neumieter von 2001 erfülle laut BGH das Schriftformerfordernis nicht. In ihm fehle ein hinreichend konkreter Bezug auf den ursprünglichen Mietvertrag zwischen Vermieter und Altm Mieter. Im Kauf- und Übertragungsvertrag selbst gebe es gar keine Beschreibung des Mietvertrages, es werde lediglich auf eine Anlage des Kauf- und Übertragungsvertrages verwiesen. In der Anlage selbst sei der Mietvertrag dann nicht hinreichend beschrieben.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht**
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Es gebe keine konkreten Angaben zum Mietobjekt, zu den ursprünglichen Vertragsparteien oder dem Datum des Vertrags. Nur durch den Standort (nicht die konkrete Adresse, sondern nur die Stadt) könne der Mietvertrag nicht identifiziert werden, zumal sich auch der in der Anlage aufgeführte Mietzins zwischenzeitlich geändert habe.

Aus der fehlenden Schriftform der Mietvertragsübertragung folge gemäß § 550 Satz 1 BGB, dass der Mietvertrag seit 2001 als ein auf unbestimmte Zeit geschlossener Mietvertrag und nicht mehr als Mietvertrag mit fester Laufzeit anzusehen sei. Deshalb habe der Neumieter den Mietvertrag rechtmäßig und wirksam gemäß § 580 Abs. 2 BGB unter Einhaltung einer Frist bis zum Ende des folgenden Quartals kündigen können.

Praxistipp

Die Übernahme eines Mietvertrags sollte immer durch einen eindeutigen von Vermieter, Altmmieter und Neumieter unterzeichneten Abänderungsvertrag, der ausdrücklich auf sämtliche Vorurkunden verweist, dokumentiert werden. Das gilt nicht nur für Übertragungen von Mietverträgen im normalen Tagesgeschäft, sondern genauso für Mietvertragsübernahmen im Rahmen von Betriebsübertragungen im Wege eines *Asset Deals*.

Wenn ein Vermieter einer Übertragung des Mietvertrags zwischen Altmmieter und Neumieter zustimmt, ohne direkt Partei der Übertragungsvereinbarung zu sein, sollte er sicherstellen, dass diese Übertragungsvereinbarung dem Schriftformerfordernis genügt.

Weiterführende Links:

[BGH, Urteil vom 30. Januar 2013 – XII ZR 38/12](#)

Peter Zapf, LL.M. (Cornell)

Rechtsanwalt, Senior Associate
E peter.zapf@squiresanders.com

This article illustrates the judgment of the German Federal Court dated 30 January 2013 (docket number XII ZR 38/12). The judgment concerns the assumption of a rental agreement by way of written agreement between the old-lessee and the new lessee with the consent of the lessor. The German Federal Court explains, inter alia, which requirements the agreement between the old lessee and the new lessee must fulfill to be in compliance with the German written form requirement for rental agreements.

In contrast to the situation when a business is transferred by way of a corporate law structural measure or by way of a share deal, in the case of a transfer of business by way of an asset deal, a rental agreement must be explicitly transferred by way of singular legal succession. In case the latter shall be documented as part of the purchase and transfer agreement regarding the business, such agreement must be in compliance with the strict written form requirements under German law for rental agreements.

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung**
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Insolvenz & Restrukturierung

Gesellschafterdarlehen in der Insolvenz – Risiko der Veräußerung

Shareholder Loan in Insolvency Proceedings – Risk of Sale

Mit Urteil vom 21. Februar 2013 hat der BGH entschieden, dass auch der mittelbare Gesellschafter, der eine gegen die Gesellschaft gerichtete Darlehensforderung binnen eines Jahres vor dem Insolvenzantrag der Gesellschaft an einen Dritten mit einem Abschlag veräußert, von einem Insolvenzverwalter auf Erstattung des gesamten Darlehens nebst Zinsen in Anspruch genommen werden kann, wenn die Gesellschaft nach der Veräußerung das Darlehen gegenüber dem Dritten vollständig tilgt.

Die Entscheidung vom 21. Februar 2013 (IX ZR 32/12) fügt sich in eine Reihe weiterer Entscheidungen des BGH ein, jeden Versuch der Umgehung der verschärften Haftung des Gesellschafterdarlehens zu unterbinden.

In dem entschiedenen Fall hatte der mittelbare Gesellschafter A der Gesellschaft B ein Darlehen in Höhe von 500.000 EUR ausgegeben. A veräußerte die Darlehensforderung im März 2010 zum Kaufpreis von 375.000 EUR an den Nichtgesellschafter C. Im Juni 2010 tilgte die B das gesamte Darlehen sowie die aufgelaufenen Zinsen gegenüber C. Ungefähr zwei Monate danach stellte die B Insolvenzantrag.

Mit seiner Entscheidung bestätigt der BGH zunächst seine ständige Rechtsprechung, dass auch Darlehensforderungen von Unternehmen, die mit dem unmittelbaren Gesellschafter horizontal oder vertikal verbunden sind, als dem Gesellschafterdarlehen gleichgestellte Forderungen zu qualifizieren sind, die in der Insolvenz der Gesellschaft ebenfalls dem insolvenzrechtlichen Nachrang gemäß § 39 Abs. 1 Nr. 5 InsO beziehungsweise bei Rückzahlung durch die Gesellschaft der insolvenzrechtlichen Anfechtung gemäß § 135 InsO unterliegen.

Der BGH stellt noch einmal fest, dass die Qualifizierung als eine dem Gesellschafterdarlehen gleichgestellte Forderung zumindest dann bestehen bleibt, wenn die Abtretung der Darlehensforderung an den Nichtgesellschafter innerhalb eines Jahres vor der Stellung des Insolvenzantrags erfolgte.

Neu an der Entscheidung des BGH ist, dass die Rückzahlung des Darlehens auch gegenüber dem (mittelbaren) Gesellschafter, der die Forderung mit einem Abschlag veräußert hat, von dem Insolvenzverwalter in voller Höhe angefochten werden kann. Im vorliegenden Fall wurde A letztlich dazu verurteilt, dem Insolvenzverwalter den von B an C gezahlten Darlehensbetrag nebst Zinsen in Höhe von insgesamt 528.500 EUR zu erstatten.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung**
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Praxistipp

Bei Darlehen verbundener Unternehmen sind insolvenzrechtliche Regelungen stets zu berücksichtigen. Bei der Veräußerung eines Gesellschafterdarlehens ist für den veräußernden (mittelbaren) Gesellschafter insbesondere das Risiko einer möglichen Haftung über den erzielten Kaufpreis hinaus auf den vollständigen Darlehensbetrag nebst Zinsen zu beachten.

Weiterführende Links:

[BGH, Urteil vom 21. Februar 2013 – IX ZR 32/12](#)

Andreas Lehmann

Rechtsanwalt, Partner

E andreas.lehmann@squiresanders.com

Jörg Uhlmann

Rechtsanwalt, Associate

E joerg.uhlmann@squiresanders.com

With decision of 21 February 2013 the German Federal Supreme Court ruled, that an indirect shareholder of a company, who sells within the period of one year prior to the filing for insolvency proceedings a loan granted to such company with discount to a third party, can be subject to a repayment claim of the insolvency administrator regarding the total loan plus interest when after the sale the company repays such loan to the third party.

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht**
- Steuerrecht
- Impressum

Kapitalmarktrecht

AIFM-Umsetzungsgesetz

The new German Capital Investment Act

Am 22. Juli 2013 tritt das Umsetzungsgesetz für die Alternative Investmentfonds Manager Richtlinie („AIFM-RL“) in Kraft. Regelungsinhalt ist die Aufhebung des Investmentgesetzes (InvG) und die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB). Das KAGB ist als ein einheitliches Regelwerk für alle Investmentfonds in Deutschland vorgesehen. Erfasst werden neben Publikums-Wertpapierfonds (OGAW- Fonds definiert als „Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren“ gemäß Richtlinie 85/611/EWG) auch alle anderen Investmentfonds (sogenannte Alternative Investmentfonds – „AIF“). Diese Gesetzesumsetzung zieht weitreichende Änderungen für Verwaltungsgesellschaften und Fonds nach sich und bedeutet für alle Marktteilnehmer in der Umsetzung eine große Herausforderung.

Nachfolgend möchten wir einen kurzen Überblick über die wesentlichen neuen Regelungen geben:

Investmentfonds

Nach dem KAGB dürfen Investmentvermögen nur als OGAW oder als AIF aufgelegt werden, ansonsten liegt ein nach § 339 KAGB strafbewehrtes unerlaubtes Investmentgeschäft vor. Als neuer Oberbegriff wird der Begriff des „Investmentvermögen“ eingeführt und in § 1 Abs. 1 KAGB legal definiert: „Investmentvermögen ist jeder Organismus für gemeinsame Anlagen, der von einer Anzahl von Anlegern Kapital einsammelt, um es gemäß einer festgelegten Anlagestrategie zum Nutzen dieser Anleger zu investieren und der kein operativ tätiges Unternehmen außerhalb des Finanzsektors ist.“

Kapitalverwaltungsgesellschaften

Nach dem KAGB bedarf der Geschäftsbetrieb einer inländischen Gesellschaft, die offene oder geschlossene Fonds verwaltet (Kapitalverwaltungsgesellschaft), der schriftlichen Erlaubnis durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Kapitalverwaltungsgesellschaften werden dabei definiert als Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb darauf gerichtet ist, inländische Investmentvermögen, EU-Investmentvermögen oder ausländische AIF zu verwalten. Von Seiten der BaFin wurde der Begriff des Investmentvermögens durch Auslegungsschreiben vom 14. Juni 2013 näher definiert (vgl. BaFin WA 41-Wp 2137-2013/0001). Nach dem KAGB liegt die Verwaltung eines Investmentvermögens vor, wenn mindestens die Portfolioverwaltung oder das Risikomanagement für ein oder mehrere Investmentvermögen erbracht wird.

Interne Kapitalverwaltungsgesellschaften (definiert als das Investmentvermögen selbst ohne externe Verwaltungsgesellschaft) müssen weiterhin ein Anfangskapital von 300.000 EUR aufweisen. Bei einer externen Kapitalverwaltungsgesellschaft (vom Investmentvermögen bestellte unabhängige juristische Person zur Verwaltung) beträgt nun das Anfangskapital 125.000 EUR (nach dem Investmentgesetz (InvG) jeweils 300.000 EUR).

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht**
- Steuerrecht
- Impressum

Weiterhin müssen Kapitalverwaltungsgesellschaften, die Investmentvermögen von mehr als 250 Mio. EUR (nach InvG 1,125 Mrd. EUR) verwalten, zusätzlich 0,02 Prozent des übersteigenden Betrages als Eigenkapital vorhalten. Darüber hinaus müssen Kapitalverwaltungsgesellschaften zusätzliche Mittel zur Deckung von Berufshaftungsrisiken vorhalten oder alternativ eine Versicherung abschließen.

Zulassung von Kapitalverwaltungsgesellschaften

Ab dem 22. Juli 2013 ist der Geschäftsbetrieb einer neuen Kapitalverwaltungsgesellschaft nur nach Erlaubniserteilung durch die BaFin zulässig. Die Frist für eine Erlaubnis als AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft beträgt drei Monate nach Einreichung des vollständigen Antrags und für OGAW-Kapitalverwaltungsgesellschaften gilt eine Frist von sechs Monaten. Die BaFin kann diesen Zeitraum um bis zu drei Monate verlängern, wenn sie dies für notwendig erachtet. Aufgrund der erwarteten Vielzahl von Erlaubnisansuchen ab Juli 2013 wird die BaFin voraussichtlich von der Fristverlängerung häufig Gebrauch machen.

Das KAGB sieht Ausnahmen von der Pflicht zur Erlangung einer Erlaubnis vor, wenn eine Kapitalverwaltungsgesellschaft nur Spezial-AIF verwaltet, die insgesamt (einschließlich aufgenommener Darlehen) ein Volumen von 100 Mio. EUR nicht übersteigen oder wenn sie nur nicht fremdfinanzierte Spezial-AIF verwaltet, deren Gesamtvolumen 500 Mio. EUR nicht übersteigt und die Anleger kein Rückgaberecht ihrer Anteile in den ersten fünf Jahren nach Tätigung der ersten Anlage haben. Diese Kapitalverwaltungsgesellschaften sind jedoch verpflichtet, sich bei der BaFin zu registrieren und bestimmte Anzeigepflichten zu erfüllen. Ebenso entfällt die Zulassungspflicht für Kapitalverwaltungsgesellschaften, die ausschließlich inländische geschlossene Fonds verwalten, deren Gesamtvolumen einschließlich aufgenommener Darlehen 100 Mio. EUR nicht übersteigt. Sie müssen sich ebenfalls bei der BaFin registrieren und bestimmte Anzeigepflichten erfüllen.

Risiko- und Liquiditätsmanagement

Das KAGB enthält im Gegensatz zum InvG konkrete Regelungen zum Risiko- und Liquiditätsmanagement. Einerseits verlangt das KAGB ein angemessenes Risikomanagementsystem, (Einrichtung einer dauerhaften Risikocontrolling-Funktion) und andererseits die Einrichtung eines Liquiditätsmanagementsystems, das sicherstellt, dass sich das Liquiditätsprofil der Anlagen des Investmentvermögens mit den Anteilsrücknahmeverpflichtungen und anderen Zahlungsverpflichtungen – beispielsweise aus Derivaten – deckt. Allerdings gelten die Vorgaben zum Liquiditätsmanagement nicht für geschlossene AIFs, die kein Leverage einsetzen. Dabei verwendet das KAGB den Begriff des Leverage (Methode, mit der das Risiko beziehungsweise der Investitionsgrad (Exposure) eines Investmentvermögens durch Kreditaufnahme, Wertpapierdarlehen, durch Derivate oder auf andere Weise erhöht wird) aus der AIFM-Richtlinie. Die Kapitalverwaltungsgesellschaften müssen der BaFin den Leverage regelmäßig mitteilen, damit die BaFin den Leverage beschränken kann, wenn sie dies zur Wahrung der Finanzstabilität für notwendig erachtet. Zudem muss der Leverage regelmäßige gegenüber den Anlegern offengelegt werden. Die AIFM-Verordnung regelt detailliert, wie der Leverage zu berechnen ist.

Organisations- und Verhaltensregeln

Die Verhaltens- und Organisationsregeln für Kapitalverwaltungsgesellschaften werden ebenfalls in der AIFM-Verordnung konkretisiert.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht**
- Steuerrecht
- Impressum

Inländische Investmentvermögen

Im Gegensatz zur AIFM-Richtlinie, die im Wesentlichen auf eine Regulierung der AIF-Manager (Verwaltungsgesellschaften) abstellt, enthält das KAGB auch eine detaillierte Fondsregulierung. Hintergrund dafür ist, dass die AIFM-Richtlinie auf professionelle Anleger abstellt, während das KAGB auch Privatanlegern erlaubt, Anteile an AIFs zu erwerben. Das KAGB unterscheidet daher zwischen Publikumsinvestmentvermögen (Fonds, in die auch Privatanleger investieren können und die aus Anlegerschutzgründen weiteren Regelungen unterworfen werden) und Spezial-AIFs, die professionellen und semi-professionellen Anlegern vorbehalten sind.

Publikumsinvestmentvermögen (offen und geschlossen)

Publikumsinvestmentvermögen sind OGAW-Fonds und Publikums-AIFs. Die Vorgaben zu den OGAW-Fonds wurden aus dem InvG übernommen, wo sie als „richtlinienkonforme Sondervermögen“ bezeichnet werden. Anteile an OGAW-Fonds können grundsätzlich jederzeit zurückgegeben werden. Bei Publikums-AIFs ist dies jedoch nicht zwingend der Fall. Das KAGB unterteilt die Publikums-AIFs daher in offene und geschlossene Publikums-AIFs. Ein offener Fonds unterscheidet sich von einem geschlossenen Fonds dadurch, dass Anteile daran mindestens einmal jährlich zurückgegeben werden können. Als Rechtsformen kommen Sondervermögen, Investmentaktiengesellschaft mit veränderlichem Kapital und Investmentkommanditgesellschaft in Betracht. Die Regeln hinsichtlich offener Publikums-AIFs sind größtenteils aus dem InvG ins KAGB übernommen worden. Offene Publikums-AIFs können demnach als gemischte Investmentvermögen, als sonstige Investmentvermögen, als Dach-Hedgefonds und als offene Immobilien-Sondervermögen aufgelegt werden. Nicht aus dem InvG übernommen worden sind aber Hedgefonds (§ 112 InvG), die gemäß KAGB nur noch als Spezial-AIFs zulässig sind.

Das KAGB gilt auch für geschlossene Publikums-AIFs und enthält eine Liste mit den Vermögensgegenständen, die sie erwerben können (z.B. Sachwerte, Beteiligungen an Projektgesellschaften Öffentlich-Privater Partnerschaften, Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, Anteile an anderen geschlossenen AIFs sowie Wertpapiere, Geldmarktinstrumente und Bankguthaben). Als Rechtsformen kann zwischen der Investmentaktiengesellschaft mit fixem Kapital und der Investmentkommanditgesellschaft gewählt werden.

Spezial-AIFs (offen und geschlossen)

Spezial-AIFs sind Fonds, deren Anteile lediglich von professionellen und semi-professionellen Anlegern gehalten werden dürfen. Offene Spezial-AIFs sind im Gegensatz zu den offenen Publikums-AIFs grundsätzlich nicht auf die Anlage in bestimmte Vermögensgegenstände beschränkt. Sie dürfen einerseits nur in Vermögensgegenstände investieren, deren Verkehrswert ermittelt werden kann und dürfen andererseits auch in Unternehmensbeteiligungen investieren, aber keine Kontrolle über nicht börsennotierte Unternehmen (Private Equity-Fonds) erlangen. Dies bleibt geschlossenen Fonds vorbehalten.

Auch geschlossene Spezial-AIFs können frei wählen, in welche Vermögensgegenstände sie investieren wollen. Einzige Voraussetzung ist, dass der Verkehrswert der Vermögensgegenstände ermittelbar ist. Anders als bei den offenen Spezial-AIFs findet aber der Grundsatz der Risikomischung keine Anwendung. Geschlossene AIFs dürfen auch die Kontrolle über nicht börsennotierte Unternehmen erlangen. Dafür gelten jedoch besondere Vorgaben, beispielsweise detaillierte Melde- und Offenlegungspflichten.

Vertrieb

Vertrieb wird nach § 293 Abs. 1 KAGB definiert als das direkte oder indirekte Anbieten oder Platzieren von Anteilen oder Aktien eines Investmentvermögens an Privatanleger, semi-professionelle oder professionelle Anleger.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht**
- Steuerrecht
- Impressum

Bei den beiden zuletzt genannten gelten für den Vertrieb insbesondere § 295 Abs. 5, 6 und die §§ 307 ff. KAGB. Des Weiteren ist ein Vertrieb an professionelle und semi-professionelle Anleger nach § 293 Abs. 1 S. 3 KAGB nur gegeben, wenn dieser auf Initiative der Verwaltungsgesellschaft oder in deren Auftrag erfolgt und sich an semi-professionelle oder professionelle Anleger mit Wohnsitz oder Sitz im Inland oder in einem anderen EU-Mitgliedstaat oder einem Vertragsstaat des Europäischen Wirtschaftsraumes richtet. In Bezug auf den Privatanleger erfolgen Regelungen für den Vertrieb in den §§ 297 bis 306 KAGB, die in vielen Punkten zu den vorhergehenden Regelungen der §§ 121 ff. InvG abweichen.

Übergangsvorschriften

Da zum 22. Juli 2013 nicht alle Vorschriften des KAGB von den Marktteilnehmern eingehalten werden können, finden sich in den §§ 343 ff. KAGB mehrere Übergangsvorschriften (vgl. dazu FAQ BAFin, WA 41-Wp 2137-2013/0343 vom 18. Juni 2013). Unternehmen, die nach den Regeln des KAGB als AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaften gelten, müssen bis spätestens zum 21. Juli 2014 einen Antrag auf Zulassung als Kapitalverwaltungsgesellschaft bei der BaFin gestellt haben. Zwischen dem 22. Juli 2013 und dem 21. Juli 2014 gilt die Zulassung als erteilt, so dass diese Unternehmen zunächst weiterhin Fonds auflegen, vertreiben und verwalten dürfen. Bei der Auflage neuer Fonds muss der Initiator allerdings versichern, dass ein Zulassungsantrag fristgemäß gestellt werden wird. Ist der Antrag bis zum 21. Juli 2014 gestellt worden, gilt eine weitere Übergangsfrist bis zum 21. Januar 2015, während der weiterhin die Zulassung als erteilt gilt. Die Zulassung muss aber spätestens am 21. Januar 2015 erteilt werden.

Praxistipp

Zwar tritt das KAGB zum 22. Juli 2013 in Kraft, die vollständige Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben in Bezug auf Verwaltungsgesellschaften wird jedoch erst im Zeitpunkt des Erlaubnisanspruchs verlangt (z. B. Eigenmittel, Organisation). Dennoch ist es höchste Zeit für alle Fonds (Privat Equity Funds, Hedgefonds, OGAW-Fonds) sich dem Thema zu widmen und individuelle Strategien für die Umsetzung der vielfältigen Regulierungsvorgaben zu entwickeln (z. B. Verwahrstellen, Anlagebedingungen, Vermögensgegenstände).

Weiterführende Links:

[Gesetzgebungsverfahren des AIFM-Umsetzungsgesetzes](#) (das Gesetz wird am 21. Juli 2013 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht)

Dr. Andreas Fillmann

Rechtsanwalt, Partner
E andreas.fillmann@squiresanders.com

On 22 July 2013 the new German Capital Investment Act (KAGB) provides for the implementation of the AIFM-Directive and a number of modifications to the regime of registration of fund managers and marketing and distribution of units in funds in Germany. The comprehensive scope of the KAGB raises the expectation for further legislative process that all or almost all alternative investment funds (private equity funds, hedge funds and other funds not subject to the UCITS-Directive) have to review their KAGB-compliance and possibly have to adapt their existing structures and internal procedures to the regulations of the KAGB and the AIFM-Directive.

Inhalt

- 🔗 Themen dieser Ausgabe
- 🔗 Arbeitsrecht
- 🔗 Gesellschaftsrecht
- 🔗 Immobilienwirtschaftsrecht
- 🔗 Insolvenz & Restrukturierung
- 🔗 Kapitalmarktrecht
- 🔗 **Steuerrecht**
- 🔗 Impressum

Steuerrecht

Steuerliche Neuregelung zur Vermeidung von Grunderwerbsteuer-Blockern

New German Legislation on Structures to Avoid German Real Estate Transfer Tax ("RETT-Blocker")

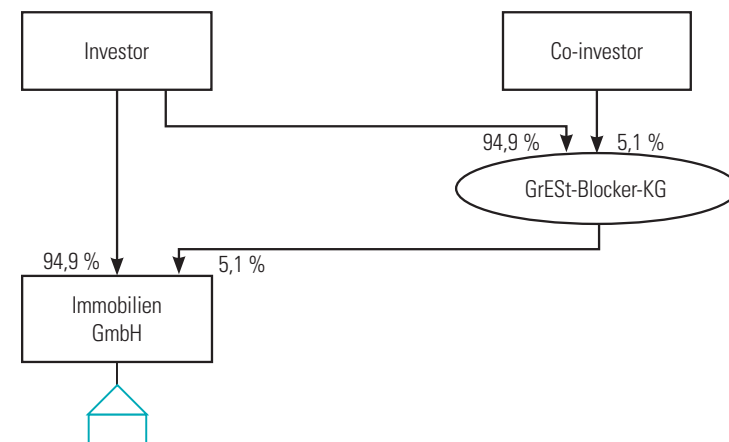
Bundestag und Bundesrat haben Anfang Juni 2013 das sog. Amtshilferichtlinien-Umsetzungsgesetz verabschiedet. Hierin findet sich u. a. eine Neuregelung zur Vermeidung von bisher häufig praktizierten GrEST-Blocker-Strukturen bei *Share Deals*. Die Neuregelung ist auf alle Erwerbsvorgänge anwendbar, die ab dem 7. Juni 2013 verwirklicht werden. Nach Einführung der Neuregelung sind bisherige Strukturen zur Vermeidung von Grunderwerbsteuer nicht mehr möglich. Zukünftig fällt Grunderwerbsteuer immer dann an, wenn ein Erwerber direkt oder indirekt eine wirtschaftliche Beteiligung in Höhe von mindestens 95 % an einer immobilienhaltenden Gesellschaft erwirbt.

Bisherige GrEST-Blocker-Strukturen

Die bisher praktizierten GrEST-Blocker-Modelle erlaubten im Extremfall einen Erwerb von bis zu 100 % der „wirtschaftlichen Anteile“ an einer Immobilien GmbH durch einen Erwerber. Der Investor erwarb hierbei bis zu 94,9 % der Anteile an der Immobilien GmbH unmittelbar. Die übrigen Anteile von 5,1 % wurden mittelbar über eine Personengesellschaft erworben, an deren Vermögen der Investor häufig zu 94,9 % oder 100 % beteiligt war. Dies führte dazu, dass der Erwerber durchgerechnet (d. h., unmittelbar und mittelbar) 99,74 % (bis zu 100 %) an der Immobilien GmbH hielt, ohne dass der Erwerb Grunderwerbsteuer auslöste.

Wichtig war, dass ein fremder Dritter als gesamthänderisch Berechtigter an der Personengesellschaft beteiligt war, so dass die 5,1 % Anteile der zwischengeschalteten Personengesellschaft dem Investor nicht zugerechnet werden konnten.

Übersicht zur bisherigen GrEST-Blocker-Struktur



(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht**
- Impressum

Neuregelung zur Vermeidung von GrEST-Blocker-Strukturen

Die Neuregelung in § 1 Abs. 3a Grunderwerbsteuergesetz ist wie folgt:

„Soweit eine Besteuerung nach Abs. 2a und Abs. 3 nicht in Betracht kommt, gilt als Rechtsvorgang i. S. des Abs. 3 auch ein solcher, aufgrund dessen ein Rechtsträger unmittelbar oder mittelbar oder teils unmittelbar, teils mittelbar eine wirtschaftliche Beteiligung in Höhe von mindestens 95 % an einer Gesellschaft, zu deren Vermögen ein inländisches Grundstück gehört, innehat. Die wirtschaftliche Beteiligung ergibt sich aus der Summe der unmittelbaren und mittelbaren Beteiligungen am Kapital oder am Vermögen der Gesellschaft. Für die Ermittlung der mittelbaren Beteiligungen sind die Vmhundertsätze am Kapital oder am Vermögen der Gesellschaften zu multiplizieren.“

Die Neuregelung führt damit erstmalig den Tatbestand einer „wirtschaftlichen Anteilsvereinigung“ ein. Die Höhe einer indirekten Beteiligung wird durch Multiplikation der Beteiligungen am Kapital, bzw. am Vermögen der beteiligten Gesellschaften, ermittelt. Eine „wirtschaftliche Beteiligung“ ergibt sich aus der Durchrechnung, d. h. Multiplikation, der unmittelbaren und mittelbaren Beteiligungen an einer Immobilien GmbH. Dabei wird nicht nach der Rechtsform der zwischengeschalteten Gesellschaft unterschieden. Die oben beschriebene GrEST-Blocker-Struktur unter Einschaltung eines nur geringfügig beteiligten Dritten ist damit nicht mehr möglich, da der Investor direkt 94,9 % und 4,84 % (94,9 % von 5,1 %) indirekt über die GrEST-Blocker-KG, insgesamt somit 99,74 %, an der Immobilien GmbH hält.

Zukünftige Erwerbsstrukturen

Zur Vermeidung von Grunderwerbsteuer ist zukünftig ein fremder (nicht konzernverbundener) Dritter einzuschalten, der auch wirtschaftlich mindestens 5,1 % an der Immobilien GmbH übernimmt. Der Dritte sollte also mit einer durchgerechneten Beteiligung (mittelbar und unmittelbar) von mindestens 5,1 % am Kapital oder Vermögen der Immobilien GmbH beteiligt sein. Dabei ist sorgfältig darauf zu achten, dass die Beteiligung des Dritten als Beteiligung am Kapital oder Vermögen der Immobilien GmbH zu qualifizieren ist. Dies kann insbesondere bei hybriden Finanzierungsinstrumenten fraglich sein. Zudem darf die Beteiligung des Dritten dem Investor nicht zuzurechnen sein, was etwa auf der Grundlage eines Treuhandverhältnisses möglich ist.

Zur Zeit ist noch nicht eindeutig geklärt, was unter der „wirtschaftlichen Beteiligung“ zu verstehen ist. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass die Neuregelung den Begriff der wirtschaftlichen Beteiligung mit „Beteiligung am Kapital oder Vermögen der Gesellschaft“ abschließend definiert und der Steuerpflichtige somit auf die bisher im GrESTG bekannten Regelungen der „Vermögens“-Beteiligung bei Personengesellschaften und der „Kapital“-Beteiligung bei Kapitalgesellschaften (Eigenkapitalbeteiligungen) zurückgreifen kann. Insbesondere hybride Finanzierungen (Mezzanine-Darlehen, Genussrechte, partiarische Darlehen), typisch oder atypisch stille Beteiligungen oder gewöhnliche (Gesellschafter-)Darlehen wären also nicht relevant für die Berechnung einer „wirtschaftlichen Beteiligung“. Denkbar wäre demnach, dass der Investor etwa Gesellschafterdarlehen hingibt oder eine stille Beteiligung einräumt.

Da der Begriff der „wirtschaftlichen Beteiligung“ erstmalig in das Grunderwerbsteuergesetz aufgenommen wurde, ist gegenwärtig unsicher, welchen Standpunkt die Finanzverwaltung oder ein damit ggf. später befasstes Finanzgericht hierzu vertreten wird. Bis zu einer Stellungnahme, bzw. Klarstellung durch die Finanzverwaltung ist davon auszugehen, dass auch die Finanzämter eher zurückhaltend verbindliche Auskünfte zu neuen Erwerbstrukturen erteilen werden.

(...)

Inhalt

- Themen dieser Ausgabe
- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Immobilienwirtschaftsrecht
- Insolvenz & Restrukturierung
- Kapitalmarktrecht
- Steuerrecht
- Impressum

Praxistipp

Es wäre wünschenswert, wenn die Finanzverwaltung innerhalb kurzer Frist eine Stellungnahme zu den unklaren Punkten der Neuregelung veröffentlichen würde. Bis zum Vorliegen einer Stellungnahme der Finanzverwaltung bzw. ohne dass im konkreten Fall eine verbindliche Auskunft zur Akquisitionsstruktur erteilt wurde ist gegenwärtig jedenfalls dringend davon abzuraten, Strukturen mit Finanzierungen oder beteiligungsähnlichen Rechten aufzusetzen, da diese ggf. von der Finanzverwaltung als „wirtschaftliche Beteiligung“ qualifiziert werden könnten.

Weiterführende Links:

www.bdb-ev.de/datei_herunterladen.php?IDdatei=838

Dr. Christian Bleschke

Rechtsanwalt, Steuerberater

E christian.bleschke@squiresanders.com

The German Bundestag and Bundesrat have decided on an important new legislation to prevent so called "RETT-Blocker" structures. Under the old rules it was possible to avoid reaching the "95 percent threshold" and not triggering real estate transfer tax with the implementation of Co-invest partnerships. In such case the investor acquired up to 94.9 percent of the shares in a corporation holding real estate (PropCo GmbH). The remaining shares were held by a Co-invest partnership. The investor held up to 94.9 percent and a third party independent from the investor held the remaining shares of 5.1 percent in the Co-invest partnership. Due to specific German partnership rules, the 94.9 percent share of the investor in the Co-invest partnership was not attributed to the investor. Therefore, the investor held altogether (directly and indirectly) 99.74 percent of the shares in the PropCo GmbH (94.9 percent directly plus 4.84 percent (94.9 percent of 5.1 percent) indirectly) without triggering real estate transfer tax. The Co-invest partnership was the "RETT-blocker"

Under the new legislation structures, using such RETT-blockers is not possible anymore. Now, RETT is triggered if a person acquires, directly or indirectly, at least 95 percent of the "economic interest" in a PropCo GmbH. The indirect shareholding will be calculated by multiplying the participations in the capital and /or assets of the entities involved. Therefore, it is not possible under the new law to avoid RETT by using the above mentioned Co-invest partnership as a RETT blocker. In the moment, it is particularly unclear what the legislator meant with "economic interest", e.g. whether hybrid financing (mezzanine capital), silent partnerships or even shareholder loans qualify as such "economic interest". With regards to future acquisition structures it is highly recommended to apply for a binding ruling in cases where such hybrid financing or loans are implemented by the investor besides the main participation.

Impressum

Squire Sanders

Koordination dieser Ausgabe:

Eveli Lume, M.L.L.P.

Unter den Linden 14
10117 Berlin
T +49 30 726 16 8022
F +49 30 726 16 8005

E eveli.lume@squiresanders.com

Dieser Newsletter wird von Squire Sanders für Mandanten und andere Interessierte herausgegeben. Die hierin enthaltenen Beiträge sind nicht als rechtliche Beratung zu verstehen. Wenn Sie weitere Informationen zu den angesprochenen Themen wünschen, wenden Sie sich bitte an die jeweils benannten Ansprechpartner oder Ihren üblichen Kontakt bei uns.



North America		Latin America	Europe & Middle East		Asia Pacific
Cincinnati	Northern Virginia	Bogota+	Beirut+	Leeds	Beijing
Cleveland	Palo Alto	Buenos Aires+	Berlin	London	Hong Kong
Columbus	Phoenix	Caracas+	Birmingham	Madrid	Perth
Houston	San Francisco	La Paz+	Bratislava	Manchester	Seoul
Los Angeles	Tampa	Lima+	Brussels	Moscow	Shanghai
Miami	Washington DC	Panamá+	Bucharest+	Paris	Singapore
New York	West Palm Beach	Santiago+	Budapest	Prague	Sydney
		Santo Domingo	Frankfurt	Riyadh	Tokyo
			Kyiv	Warsaw	

+ Independent network firm