

TOP-THEMA

BGH: Hürden bei Forderungsverkäufen weiter ungeklärt

KREDITVERKÄUFE UND SOFORTIGE VOLLSTRECKUNG — Bei einem Immobiliendarlehen unterwirft sich der Darlehensnehmer gewöhnlich der sofortigen Zwangsvollstreckung. Dies bedeutet, dass der Kreditgeber bei Zahlungsschwierigkeiten des Schuldners ohne langwierige Gerichtsverfahren auf dessen Vermögen zur Verwertung zugreifen kann. Diese Praxis bestand die Rechtsprechung dabei lange Zeit nicht. Es entspreche vielmehr der angemessenen Risikoverteilung, wenn eine Bank sich zur Sicherung ihrer Forderung eines solchen Instruments bedient. Nun ist es aber heutzutage nicht unüblich, dass Banken ihre Forderungen aus Immobilienkrediten an Finanzinvestoren verkaufen und entsprechend abtreten. Dies geschieht vornehmlich zur Erhöhung der bankeigenen Liquidität und zur Entlastung ihrer Bilanzen von Risikopositionen.

Aufmerksamkeit erlangte in diesem Zuge die Entscheidung des **Landgerichts Hamburg**. Danach sei abweichend von der bisherigen Linie eine Klausel unwirksam, die dem Finanzinvestor nach einem Forderungsankauf ebenfalls die sofortige Zwangsvollstreckung gegen den Schuldner ermöglicht. (Beschluss vom 26.8.08, Az.: 318 T 183/07). Betroffene Hauseigentümer seien durch die Vollstreckungsmöglichkeit eines Finanzinvestors einer erheblichen Druckkulisse sowie einem erhöhten Missbrauchspotenzial ausgesetzt. Anders als eine Bank sei ein Finanzinvestor nicht an einer langfristigen Geschäftsbeziehung interessiert, sondern an einer renditeorientierten Verwertung der Sicherheiten. Dieser Aspekt müsse berücksichtigt werden.

Mit Spannung wurde daher das letzte Wort des **Bundesgerichtshofs** erwartet. In seiner Entscheidung vom 16.4.09 (Az.: VII ZB 62/08) hat der BGH zwar den Beschluss des LG Hamburg aufgehoben. Allerdings lässt er die im Raum stehende materielle Frage unbeantwortet und stützt stattdessen seine Entscheidung auf formale Fehler der Vorinstanz. „Interessant ist, dass der Gesetzgeber im Rahmen des Risikobegrenzungsgesetzes bewusst davon abgesehen hat, Forderungsverkäufe an Finanzinvestoren in einer Weise erheblich zu erschweren, wie es das LG Hamburg für richtig hielt“, so **Christian Herweg**, Rechtsanwalt bei **Lovells** in München.

„Im Ergebnis hat die Entscheidung des BGH in dieser für die Praxis wichtigen Frage keine Rechtssicherheit hergestellt“, bedauert Herweg. Es bleibe zu hoffen, dass der BGH möglichst bald die Gelegenheit erhält, sie verbindlich zu klären. ■

Bird & Bird berät Alcoa bei Verkauf von Kabel- und Elektroniksparte

BÜNDELUNG VON RESSOURCEN — Das US-amerikanische Unternehmen **Alcoa** hat sich im Wege der europaweiten Restruk-

turierung von seiner Kabel- und Elektroniksparte getrennt. Käufer ist eine in Kalifornien ansässige Private Equity-Gruppe namens **Platinum Equity**. Die internationale Sozietät **Bird & Bird** hat Alcoa bei der Restrukturierung und Veräußerung in sieben Jurisdiktionen beraten. Die Federführung hatten dabei die Frankfurter Partner **Christian Kessel** (Commercial) und **Wolfgang Hess** (Corporate) inne. Auch bei dem weiterführenden Vorhaben, das noch verbleibende Elektronikgeschäft in mehreren europäischen Ländern zu veräußern, wird Alcoa von Bird & Bird umfassend beraten.

Der Verkauf der beiden Sparten, in denen zusammen ca. 17 500 Mitarbeiter beschäftigt sind, ist Teil von Alcoas vielseitigen Bemühungen, die eigenen Ressourcen noch stärker auf das strategische Geschäft zu konzentrieren und so eine solide Wachstumsbasis für die Zukunft zu schaffen. ■

GK Software setzt bei Solquest-Akquisition auf Luther

STRATEGISCHER ZUKAUF — Das börsennotierte Unternehmen **GK Software** hat im Wege eines Asset Deals den Geschäftsbetrieb der **Solquest** erworben. GK Software wurde dabei durch die **Luther Rechtsanwalts-gesellschaft** begleitet, wobei das beratende Team unter der Leitung des Düsseldorfer Partners **Markus Schackmann** (M&A) stand.

GK Software ist einer der in Europa führenden Entwickler und Anbieter von Standard-Software für den Einzelhandel. Zu den Kunden zählt die Mehrzahl der maßgeblichen Retailketten. Solquest konzentriert sich auf Lösungen für Filialintegration, Peripheriesteuerung, mobile Filialprozesse, Online-Bestandsführung und Promotions. Mit der Transaktion festigt GK Software ihre Stellung als führender Anbieter von End-User-Anwendungen für den Einzelhandel. Zugleich beenden die Solquest-Investoren ihr Engagement auf diesem Gebiet. ■

Ashurst begleitet Integralis bei geplanter Übernahme durch NTT

FREIWILLIGES ÖFFENTLICHES ANGEBOT — Die **NTT Communications Corporation** (NTT Com), eine 100%ige Tochter der **Nippon Telegraph and Telephone Corporation**, und **Integralis**, einer der führenden internationalen Anbieter von IT-Sicherheitslösungen, haben am 30.6. die Unterzeichnung einer Zusammenschlussvereinbarung (Business Combination Agreement) bekanntgegeben. Im Rahmen dieser Vereinbarung wird NTT Com ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot in Höhe von 6,75 Euro in bar je Aktie für sämtliche im Umlauf befindlichen Aktien von Integralis unterbreiten.

Die internationale Anwaltssozietät **Ashurst** hat Integralis bei diesem Zusammenschluss rechtlich umfassend beraten, insbesondere in Bezug auf das strukturierte Bieterverfahren mit zahlreichen Interessenten, bei der Verhandlung des Business Combination Agreement sowie im Zusammenhang ▶

mit dem vereinbarten öffentlichen Übernahmeangebot nach dem Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz. Aktiv wurde das Team vom Frankfurter Corporate-Partner **Nikolaus von Jacobs**. Integralis-CFO **Roger Friedrich** verantwortete die Transaktion inhouse.

Die Annahmefrist für die Offerte beginnt voraussichtlich Ende Juli/Anfang August nach Genehmigung durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht**. Das Angebot steht u. a. unter dem Vorbehalt einer Mindestannahmequote von 75% sowie der Genehmigung durch die Kartellaufsichtsbehörden. NTT Com geht von einem Ablauf der Annahmefrist im September aus. Bei erfolgreichem Abschluss der Offerte wird Integralis eine Tochter von NTT Com. Die Unternehmensleitung der im **Prime Standard** notierten Integralis bleibt unverändert in den Händen des aktuellen Vorstands. ■

ALBIS Leasing beteiligt sich an Essener Gallinat-Bank

MAYER BROWN — Die börsennotierte Hamburger **ALBIS Leasing** hat eine strategische Finanzbeteiligung in Höhe von 48,8% an der Essener **Gallinat-Bank** erworben. Über den Kauf der restlichen Anteile hat sie einen Optionsvertrag geschlossen. Gleichzeitig hat die **ALBIS HiTec Leasing**, eine Gesellschaft der ALBIS-Gruppe, 100% der Anteile an der Gallinat-Leasing von der Gallinat-Bank erworben. Beraten wurde die ALBIS-Gruppe bei dieser Transaktion von der internationalen Sozietät **Mayer Brown**, wobei das Team von **Carsten Flaßhoff** (Gesellschaftsrecht, Köln) und **Ulrike Binder** (Gesellschaftsrecht, Frankfurt) geleitet wurde.

Der Erwerb steht noch unter dem Vorbehalt der aufsichts- und kartellrechtlichen Prüfung. Mit der Beteiligung an der Gallinat-Bank ergänzt die ALBIS-Gruppe ihre Refinanzierungsmöglichkeiten für das operative Leasinggeschäft. Die Gallinat-Bank wird die bestehenden Geschäftsbereiche eigenständig weiter betreiben und unabhängig von der ALBIS Leasing agieren. Die ALBIS-Gruppe ist eine von Banken und Herstellern unabhängige Leasinggesellschaft. Die Kerngeschäftsfelder sind Leasing für Investitionsgüter, Vertriebsleasing und Finanzierungslösungen für mittelständische Unternehmen. Der Konzern verfügt im Leasing- und Mietkaufbereich über ein Geschäftsvolumen von über 700 Mio. Euro mit mehr als 30 000 mittelständischen Kunden in Deutschland ■

Gleiss Lutz berät Karlsberg Brauerei bei Joint Venture-Auflösung

WIEDER IN FAMILIENBESITZ — Die saarländische **Karlsberg Brauerei** hat ihr Joint Venture mit der **Brau Holding International** (BHI), einem Gemeinschaftsunternehmen der **Schörghuber-Gruppe** und **Heineken**, aufgelöst. Karlsberg erwirbt dabei die von der BHI gehaltenen 45% an der **Karlsberg International Brand** (KIB), in der das deutsche Bier-Geschäft

gebündelt ist, zurück. Damit ist Karlsberg nach sieben Jahren wieder zu 100% in Familienbesitz.

Die Sozietät **Gleiss Lutz** hat die Karlsberg Brauerei bei der Auflösung des Joint Ventures sowohl gesellschaftsrechtlich als auch kartellrechtlich umfassend beraten. Die Federführung lag bei den beiden Frankfurter Partnern **Detlef Bauer** (Gesellschaftsrecht/M&A) und **Wolfgang Bosch** (Kartellrecht). ■

Südzucker begibt Wandelanleihe

CLEARY GOTTLIEB — Das Mannheimer **MDAX**-Unternehmen **Südzucker** hat eine Wandelanleihe im Gesamtvolumen von 283,45 Mio. Euro begeben. Die **Deutsche Bank** agierte dabei als Sole Global Coordinator und führte das Konsortium gemeinsam mit **J.P. Morgan** als Joint Lead Manager und Joint Bookrunner. **BNP Paribas**, **DZ Bank**, **KBC Financial Products** und die **HypoVereinsbank** waren Co-Manager.

Begleitet wurden die Deutsche Bank und J.P. Morgan bei der Begebung der Wandelanleihe von der internationalen Sozietät **Cleary Gottlieb**. Die federführende Beratung übernahmen dabei Partner **Thomas Kopp** und Counsel **Manuel Metzner** (beide Frankfurt). Im Jahr 2003 hatte die Kanzlei das Bankenconsortium schon einmal bei der Begebung einer Wandelanleihe durch Südzucker beraten.

Die Wandelanleihe wurde durch die **Südzucker International Finance B.V.**, einer 100%igen Tochtergesellschaft der Südzucker, begeben und ausschließlich bei institutionellen Investoren außerhalb der USA platziert. ■

ALLES, WAS RECHT IST

— Die von Aktionären der **Deutschen Bank** erhobene Klage, mit der die Nichtigkeit mehrerer auf der Hauptversammlung der Deutschen Bank am 2.6.04 gefasster Beschlüsse festgestellt werden sollte, ist auch in zweiter Instanz überwiegend erfolglos geblieben. Angegriffen wurden insbesondere Beschlüsse zur Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats, zur Bestellung eines Abschlussprüfers sowie die Feststellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2003. Nach der am 24.6.09 verkündeten Entscheidung des **Oberlandesgerichts Frankfurt am Main** wird nur der Beschluss zur Entlastung des Vorstands für nichtig erklärt. Alle anderen Anträge hatten keinen Erfolg (Az.: 23 U 90/07).

— Das PIN-System für Bargeldabhebungen mit Kreditkarten ist nach Auffassung des **Oberlandesgerichts Frankfurt** ausreichend sicher. In einem am 29.6.09 veröffentlichten Urteil (Az.: 23 U 22/06) lehnt das OLG in zweiter Instanz eine Sammelklage der **Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen** ab, die einen weitergehenden Schutz der Bankkunden durchsetzen wollte. In der Konsequenz müssen die Kartenherausgeber weiterhin nicht für Abhebungen nach Eingabe der korrekten Geheimzahl bei Kreditkarten haften, die den Inhabern verloren gegangen oder gestohlen worden sind.

Unverbindliche Interessenabfrage hat keinen Erfolg

LOCKRUF AUS DER ARABISCHEN WELT — Investoren aus dem Nahen und Mittleren Osten sind derzeit sehr begehrt. Unternehmen weltweit suchen in der Golfregion ihre Retter aus der Not. Die Konkurrenz ist groß, kulturelle und rechtliche Unterschiede erschweren die Kapitalakquise. Die Finanzierungsexperten Arno Fuchs von FCF Fox Corporate Finance und Hassan Sohbi von der internationalen Wirtschaftskanzlei Taylor Wessing öffnen am Golf die Türen. PLATOW Recht hat sie gefragt, worauf es bei der Investorensuche in der Region Middle East & North Africa (MENA) ankommt.

Welche Aussichten haben deutsche Firmen am Golf?

Fuchs: Deutsche Unternehmen kommen derzeit sehr gut in den Markt. In den vergangenen Jahren haben sich viele Kapitalgeber am Golf vor allem bei US-Unternehmen engagiert und dabei viel Geld verloren. Sie denken daher um und sind bereit, einen Teil ihrer Mittel nach Europa und Deutschland zu allokkieren. Nach den Verlusten der vergangenen Jahre müssen sie ihre Investitionen in der Öffentlichkeit stärker rechtfertigen und legen Wert auf konservative Transaktionen. Das kommt Geschäftspartnern aus Deutschland entgegen. Die Emirate und Länder mit den größten Erfolgsaussichten sind Abu Dhabi, Katar und Oman. Weil es dort keinen großen Boom gab, sind auch die Rückschläge durch die Krise geringer.

Sohbi: „Leuchtturmtransaktionen“ wie der Einstieg bei **Daimler** haben dazu beigetragen, den Markt zu öffnen und Deutschland als Investitionsstandort bekannt zu machen. Inzwischen haben wir mit dem IT-Spezialisten **Crossgate** eines der ersten Beispiele aus dem Mittelstand, der erfolgreich Kapital akquirieren konnte. Andere werden folgen.

Wie kommen deutsche Firmen mit Investoren in Kontakt?

Sohbi: Die Auswahl an Investoren ist groß. Für den deutschen Mittelstand sind staatliche Beteiligungsfonds und Familienunternehmen die interessantesten Ansprechpartner, da diese an einem Technologietransfer interessiert sind. Private Equity-Fonds dagegen investieren in der Regel nur in der Region, also am Golf und in Saudi-Arabien. Der Wunsch nach einem gemeinsamen Joint Venture in der MENA-Region ist häufig ein Motiv für die Anlageentscheidung. Nach ihrem Engagement sind die Investoren eher passiv. Es kann unter Umständen schwierig werden, sich mittelfristig die Aufmerksamkeit des Investors zu sichern. Es ist daher wichtig, die Kontakte vor und nach der Transaktion intensiv zu pflegen.

Fuchs: Ein gemeinsamer Geschäftsansatz in der Region ist Grundvoraussetzung für kleinere und mittlere Unternehmen. Mittelständler sollten nicht an den Golf reisen, ohne ein Interesse zu haben, ihr Geschäft auch in der Region zu betreiben. Delegationen von Verbänden und Bundesministerien bieten einen guten Einstieg zur Kontaktaufnahme. Auch für die ersten Kontakte ist bereits die Vorstandsebene gefragt.

Wie können sich deutsche Unternehmen gegen die weltweite Konkurrenz durchsetzen?

Fuchs: Zu häufig fahren deutschen Unternehmer zur reinen Interessenabfrage ohne konkrete Vorstellungen, aber mit großen Erwartungen an den Golf. Damit werden sie keinen

Erfolg haben. Wer hier Geschäfte machen will, muss sich bewusst machen, wer ihnen gegenüber sitzt. Die Gesprächspartner sind gut ausgebildet, haben in Großbritannien oder in den USA studiert und gelebt. Sie ge-



Arno Fuchs (FCF) und **Hassan Sohbi** (Taylor Wessing)

hören zur Führungsschicht, treten dementsprechend selbstbewusst auf und erwarten von ihren Partnern auch einen gewissen Rang. Im ersten Schritt sollte die gemeinsame Story mit Begeisterung vermittelt werden. Leider sind Geschäftsleute aus Deutschland in ihrer Präsentation oft sehr produkt- und technikgetrieben und verstehen es nicht, ihr Gegenüber zu begeistern. Es geht jedoch erst im zweiten Schritt um die Details. Hier wird dann sehr genau nachgefragt.

Sohbi: Viele deutsche Unternehmer sind zunächst überrascht, wie genau die Geschäftspartner in der Region Themen bearbeiten, Fragen stellen und analysieren. Die Anlageentscheidung wird professionell getroffen. Due Diligence und Beteiligungsdokumentation entsprechen höchsten Standards. Insoweit unterscheiden sich arabische Kapitalgeber nicht von anderen international agierenden Investoren. Renditeerwartungen und Anlagezeitraum sind dagegen oftmals anders als bei klassischen Beteiligungsgesellschaften. Der Einsatz von Fremdkapital ist eher die Ausnahme, Eigenkapital ist die Regel. Aber auch Investoren aus Nahost wollen Geld verdienen. Unternehmer auf Kapitalsuche sollten daher Vorstellungen über einen Exit mitbringen, etwa den Verkauf der Beteiligung über eine M&A-Transaktion oder einen Börsengang.

Welche juristischen Hürden sind zu nehmen?

Sohbi: Investoren vom Golf haben im Blick, dass das **Bundeswirtschaftsministerium** seit diesem Jahr den Erwerb von Stimmrechtsanteilen ab 25% prüfen und untersagen kann. Der Anwendungsbereich ist jedoch begrenzt und dürfte für die meisten Fälle nicht zum Tragen kommen. Es muss schon eine tatsächliche oder hinreichend schwere Gefährdung vorliegen, die ein Grundinteresse der Bundesrepublik berührt.

Fuchs: Die juristischen Berater der Unternehmen sollten in jedem Fall über internationale Expertise verfügen und mit Standorten sowohl in Deutschland als auch der arabischen Welt vertreten sein. Eine Rechtsberatung ausschließlich aus Deutschland heraus ist nicht zu empfehlen, auch wenn eine Doppelbesetzung oder eine Coverage nur aus der arabischen Region möglicherweise komplexer und kostspieliger ist. ■

BGH räumt Schiedsgerichten mehr Spielraum ein

KEHRTWENDE IN DER RECHTSPRECHUNG — Der **Bundesgerichtshof** hat entschieden, dass auch Schiedsgerichte über die Wirksamkeit von Gesellschafterbeschlüssen entscheiden dürfen (Urteil vom 6.4.09, Az.: II ZR 255/08) und damit seine bisherige Rechtsprechung aufgegeben: Bislang vertrat der BGH die Auffassung, er könne nicht über die Voraussetzungen für eine Schiedsfähigkeit so genannter Beschlussmängelstreitigkeiten urteilen, erläutert **David Buntenbroich** von der Sozietät **DLA Piper**. Wegen der grundlegenden Unterschiede im Verfahren vor staatlichen Gerichten und vor privaten Schiedsgerichten sei eine Regelung Aufgabe des Gesetzgebers, so der BGH in einem Urteil aus dem Jahr 1996.

Der Gesetzgeber aber hatte im Rahmen des Schiedsverfahrens-Neuregelungsgesetzes von einer Regelung der Voraussetzungen für eine Schiedsfähigkeit von Beschlussmängelstreitigkeiten abgesehen. Vielmehr hatte er die Zuständigkeit an die Rechtsprechung zurückverwiesen. Diese sollte unter Berücksichtigung des Einzelfalls über die streitigen Fälle entscheiden. Dieser Aufgabe haben sich die Richter des II. Zivilsenats jetzt gestellt.

Im entschiedenen Fall hatte die Gesellschafterversammlung eines Unternehmens beschlossen, den Unternehmensanteil eines Gesellschafters einzuziehen. Dieser klagte dagegen. Die beklagte Gesellschaft zweifelte an der Zuständigkeit des Gerichts, da im Gesellschaftsvertrag die Zuständigkeit einem Schiedsgericht zugewiesen wurde. Der BGH hat nun entschieden, dass Schiedsgerichte über die Wirksamkeit von Gesellschafterbeschlüssen entscheiden dürfen.

Der BGH hat dabei die Zulässigkeit von Schiedsvereinbarungen für Beschlussmängelstreitigkeiten bei der GmbH an Voraussetzungen geknüpft. Schiedsvereinbarungen seien nur dann zulässig, wenn sie den Gesellschaftern einen Rechtsschutz bieten, der dem Rechtsschutz staatlicher Gerichte gleichwertig ist. Dazu hat der BGH einige Mindestanforderungen an die Ausgestaltung von Schiedsklauseln gestellt. Hierbei geht es überwiegend um ein gemeinschaftliches Zusammenwirken der Gesellschafter. Werden die Voraussetzungen nicht erfüllt, sind die ordentlichen Gerichte zuständig. Rechtsanwalt Buntenbroich rät Unternehmen deshalb zu prüfen, ob bestehende Schiedsvereinbarungen mit der neuen BGH-Rechtsprechung im Einklang stehen. ■

TRANSFERMARKT

Der Privatisierungsspezialist **Werner Michael Waldeck** hat sich der Frankfurter Sozietät **Heymann & Partner** angeschlossen. Waldeck blickt auf eine langjährige Erfahrung im Börsen- und Kapitalmarktrecht zurück. In den 1980er Jahren arbeitete er im **Bundesfinanzministerium** und war von 1987 bis 1992 Mitglied des Vorstands der **Deutschen Börse**. In der Folgezeit war er als Partner zunächst

bei **Lovells** und anschließend bei **Haarmann Hemmelrath** tätig. 2004 gründete er schließlich seine eigene Kanzlei **Waldeck Rechtsanwälte**, die in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen ist und inzwischen 22 Anwälte zählt. Gleichwohl entschloss sich Waldeck im September 2008 auf Grund unterschiedlicher unternehmerischer Vorstellungen seiner Kanzlei den Rücken zu kehren. Mit dem Eintritt Waldecks erhält Heymann auch gleichzeitig Zugang zu dessen attraktiven Mandantenstamm (**Bundesregierung** und diverse Bundesländer). + + + **Bird & Bird** hat sich zum 1.7.09 mit **Carsten Schwettmann** verstärkt, der zuvor bei der Kölner Sozietät **Becker Büttner Held** tätig war. Er wird als Senior European Consultant die deutsche Praxis im Bereich öffentliches Wirtschaftsrecht (Vergabe- und Regulierungsrecht) verstärken. Zudem soll sich Schwettmann um den weiteren Ausbau des Standorts Frankfurt kümmern. + + + **Sabine Konrad**, Spezialistin im Investitionsschutz, hat sich dem Pariser Büro der Sozietät **K&L Gates** angeschlossen. Sie kommt von **Dewey & LeBoeuf**, wo sie seit Ende 2007 tätig war. K&L Gates stärkt mit dem Beitritt von Konrad die internationale Dispute Resolution- und Arbitration-Praxis. + + + **Allen & Overy** verstärkt das Münchener Büro. Partner **Walter Uebelhoer** (Bank- und Finanzierungsrecht) und Counsel **Jens Wagner** (Aktien- und Konzernrecht) sowie drei Associates aus dem Bereich Bank- und Finanzierungsrecht wechseln vom Main an die Isar. Zudem wird Partner **Oliver Seiler** (Kapitalmarktrecht) künftig zwischen Frankfurt und München pendeln. Mit diesem Schritt setzt die Kanzlei den angekündigten Ausbau des Münchener Standorts fort. Neben dem Steuerrecht wird der Bereich Gesellschaftsrecht/Konzernrecht verstärkt und die Bereiche Bank- und Finanzierungsrecht sowie Kapitalmarktrecht erstmals in München angeboten.

DAS NEUESTE IN KÜRZE

— **SJ Berwin** hat **Nordmilch** sowie die **Humana Milchindustrie** im Rahmen des Zusammenschlusses ihrer wesentlichen Vertriebsaktivitäten hinsichtlich aller kartellrechtlichen Aspekte beraten. Humana und Nordmilch sind genossenschaftlich organisierte Molkereien, die zu den führenden Milchverarbeitern in Europa gehören. Das **Bundeskartellamt** hat das fusionskontrollpflichtige Vorhaben ebenso wie die Kartellbehörden in den Niederlanden und Österreich ohne Auflagen freigegeben. Für die Parteien ist der Weg damit frei für eine wettbewerbsfähige Zusammenführung ihrer Vertriebsaktivitäten. Die Federführung bei dieser Transaktion übernahm Partner **Alexander Rinne** (Kartellrecht, München).

— **Freshfields Bruckhaus Deringer** hat **E.ON Ruhrgas** bei ihrer 25%-Beteiligung am sibirischen Gasfeld Yushno Russkoje beraten. Eine entsprechende Vereinbarung traf E.ON Ruhrgas Anfang Juni mit dem russischen Energieerzeuger **JSC Gazprom**. Das internationale Freshfields-Team umfasste **Kirsten Floss** (Köln) und **David Crook** (London, beide Unternehmensrecht) sowie **Alexandra Frantsuzova**, **Olga Salmenko** (beide Köln), **Cordelia Kelly** (London), **Igor Gerber** und **Evgeny Glukhov** (beide Moskau). Das Inhouse-Legal-Team bei E.ON Ruhrgas stand unter der Leitung von **Gunnar Löwensen**.