

## TOP-THEMA

## Was das Aufsichtsgesetz bringt, wird die nächste Krise zeigen

**BAFIN ERHÄLT MEHR BEFUGNISSE** — Allen Bedenken der **Bundesbank** und der Kreditwirtschaft zum Trotz, hat der **Bundestag** das „Gesetz zur Stärkung der Finanzmarkt- und der Versicherungsaufsicht“ am 2.7.09 angenommen. Dennoch haben sich die Kritiker in einigen Punkten durchgesetzt: Die Mitglieder der Aufsichtsorgane müssen nicht „fachlich geeignet“ sein, sondern lediglich die „erforderliche Sachkunde“ besitzen. Dadurch sieht die Koalition die Aufsichtsposten der Kommunalpolitiker und der Unternehmer in Sparkassen und Genossenschaftsbanken als gesichert an. Tatsächlich eröffnet auch die neue Formulierung der **BaFin** ausreichend Ermessensspielraum, um von den Organen der betroffenen Bank die Abberufung eines Mitglieds des Kontrollgremiums zu verlangen. Die neuen Anzeigepflichten gruppeninterner Transaktionen sind vom Tisch. Klargestellt wurde auch, dass Ausschüttungsverbote auf längerfristige nachrangige Verbindlichkeiten nicht möglich sind. Das so genannte Ringfencing, das verhindern soll, dass Mittel aus Deutschland abfließen, wurde um eine Informationspflicht gegenüber den betroffenen **EU**-Mitgliedstaaten, der **EZB** und der **Bundesbank** ergänzt.

Abgesehen von diesen Änderungen ist das Gesetz unverändert geblieben. Unter anderem kann die **BaFin** individuell erhöhte Eigenmittelanforderungen anordnen, um Risiken außerhalb der Solvabilitätsverordnung zu berücksichtigen, die Risikotragfähigkeit zu gewährleisten, einen Risikopuffer aufbauen zu lassen oder um einer besonderen Geschäftssituation Rechnung zu tragen. Zudem kann die **BaFin** nun leichter eine höhere Liquiditätsausstattung verlangen.

„Anders als bei den Regelungen für Bad Banks geht es beim Aufsichtsstärkungsgesetz nicht um die Bekämpfung der aktuellen Krise. Die Zielrichtung ist die nächste Krise“, so **Richard Reimer**, Rechtsanwalt bei **Lovells** in Frankfurt. Die neuen Eingriffsrechte und Informationen sollen es der **BaFin** ermöglichen, präventiv einzugreifen, um Fehlentwicklungen zu verhindern.

Für die aktuelle Krise kommt das zu spät. „Allein wegen der prozyklischen Wirkung erhöhter Eigenmittelanforderungen ist mit Maßnahmen der **BaFin** im Laufe eines gesamtwirtschaftlichen Abschwungs nicht zu rechnen, da nicht in die Kreditvergabebereitschaft und -fähigkeit der Kreditinstitute eingegriffen werden soll“, gibt **Reimer** zu bedenken. Das wäre in der jetzigen Situation jedoch der Fall, da die marktseitige Zuführung von Eigenkapital schwierig ist.

Ob die Neuregelungen tatsächlich ein Erfolg werden, wird entscheidend davon abhängen, was die Aufsichtsbehörde daraus macht. Die weiten Ermessensspielräume und Handlungsbefugnisse könnten sich denn auch schnell ins Gegenteil verkehren, wenn die **BaFin** trotz ihrer neuen Befugnisse die nächste Bankenkrise nicht verhindern kann. ■

## Finanzielle Restrukturierung der Neumayer Tekfor-Gruppe

**STELLDICHEIN DER GROSSKANZLEIEN** — Die **Neumayer Tekfor**-Gruppe, ein weltweit operierender Automobilzulieferer mit Sitz in Offenburg, über 3 000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von ca. 600 Mio. Euro (2008), hat mit ihren Gesellschaftern und Kreditgebern eine umfassende Restrukturierungsvereinbarung geschlossen.

In die umfassende rechtliche Beratung waren diverse internationale Großkanzleien involviert. Die Beratung der **Neumayer Tekfor**-Gruppe übernahm dabei **Hengeler Mueller** mit den Partnern **Johannes Tieves** (Restrukturierung, Bank- und Finanzrecht), **Karsten Schmidt-Hern** (Restrukturierung, Gesellschaftsrecht) und **Martin Klein** (Steuerrecht, alle Frankfurt). Daneben beriet die Sozietät **Latham & Watkins** unter Federführung der beiden Partner **Frank Grell** (Restrukturierung, Hamburg) und **John Houghton** (Restrukturierung, London) das Senior Lenders Steering Committee als Vertretung der vorrangigen Kreditgeber.

Ferner eingebunden war **Weil Gotshal & Manges** als Berater von **GIC Special Investments**, einem singapurischen Private Equity Fonds. Die Leitung hatte hier der Frankfurter Partner **Stephan Grauke** inne. Letztlich beriet **Linklaters** unter Führung von **Sven Schelo** (Restrukturierung und Insolvenzrecht) und **Sebastian Elsner** (Finance, beide Frankfurt) **AXA Private Equity Mezzanine** und einige andere Mezzanine-Darlehensgeber als Mitglieder des Mezzanine Steering Committees.

Der Restrukturierungsvereinbarung zufolge werden Gesellschafter und Kreditgeber insgesamt 42 Mio. Euro neues Kapital in die Gruppe einbringen und auf gut die Hälfte ihrer Forderungen von mehr als 400 Mio. Euro verzichten. Zudem wurden mit den finanzierenden Banken bis zum Jahr 2011 weitere Zins- und Tilgungsverzichte und für die Zeit danach flexible Zins- und Tilgungszahlungen vereinbart. ■

## Lovells berät FBH-Gruppe bei strategischem Zukauf

**ERWEITERUNG DES PRODUKTANGEBOTS** — Der im **MDAX** notierte Glas- und Kunststoffproduzent **Gerresheimer** hat seine Sparte „Technische Kunststoffe“ veräußert (PLATOW Börse v. 8.7.09). Für rd. 12 Mio. Euro einschließlich Schulden ging der Bereich an die **FBH**-Gruppe. Der Übergang erfolgte mit Wirkung zum 1.7.09.

Die Beratung auf Erwerberseite übernahm die internationale Anwaltssozietät **Lovells** um den Frankfurter Corporate-Partner **Philipp Grzimek**. Das Team stand schon mehrfach auf der Seite der **FBH**-Gruppe und hat sie insbesondere bereits beim Erwerb der **Thermoplast Technik Beteiligungs-AG** im November 2006 begleitet. Während **Gerresheimer** den Verkauf ►

lange forciert hatte und sich nach der „Trennung“ nun endlich auf das Kerngeschäft konzentrieren kann, ist der Erwerb für die FBH-Gruppe ein wichtiger Schritt, um das Standortnetzwerk auszubauen sowie das Produktangebot zu erweitern. ■

## Hannover Finanz begründet Joint Venture-Unternehmen

**DRUCKEREIBRANCHE** — Die auf mittelständische Unternehmen spezialisierte Beteiligungsgesellschaft **Hannover Finanz** hat im Zuge des zu erwartenden Konsolidierungsprozesses in der Druckereibranche ihr Portfoliounternehmen **Westend Druckereibetriebe** in ein Joint Venture-Unternehmen eingebracht, welches zusammen mit der **Vibro Beteiligungsgesellschaft** gegründet wurde. In gleicher Weise hat Vibro, hinter der die Familie Viehof aus Mönchengladbach steht, ihre Druckereiaktivitäten – nämlich sämtliche Anteile am Unternehmen **Kraft-Schlötels** – in das Gemeinschaftsunternehmen eingebracht, um ihr Engagement im Rollen-Offset-Markt gemeinsam auszubauen.

Beraten wurde Hannover-Finanz von der Kanzlei **Raupach & Wollert-Elmendorff** mit den Partnern **Harald Stang** und **Heiko Ramcke** (beide Gesellschaftsrecht/M&A). Die Inhouse-Beratung übernahmen **Jörg Swoboda** und **Christina Silberberger**. Auf Seiten der Vibro Beteiligungsgesellschaft standen die **BDO** mit **Dirk Rosenbaum** und **Achim Schroer** (beide Gesellschaftsrecht/M&A, Düsseldorf) sowie die Sozietät **Nörr Stiefenhofer Lutz** mit **Andreas Butz** (Arbeitsrecht, Düsseldorf) beratend zur Seite.

Das neue Joint-Venture-Unternehmen ist verantwortlich für einen Gesamtumsatz von 165 Mio. Euro und beschäftigt nach dem Zusammenschluss rd. 380 Mitarbeiter. Die bisherigen Druckereibetriebe der eingebrachten Gesellschaften bleiben an ihren bisherigen Standorten in Essen und Wassenberg bestehen. Die Westend Druckereibetriebe, die im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von knapp 85 Mio. Euro erwirtschaften konnte, wurde im Jahr 2005 im Wege eines Management-Buy-out unter Beteiligung der Hannover Finanz-Gruppe vom **ThyssenKrupp**-Konzern erworben. ■

## Pumpenhersteller Lewa geht an japanischen Nikkiso-Konzern

**GLEISS LUTZ UND SJ BERWIN BERATEN** — Die **Deutsche Beteiligungs AG**, **Quadrige Capital** und das **Lewa-Management** haben ihre Beteiligung am Unternehmen Lewa an die japanische **Nikkiso Co.**, veräußert (PLATOW Börse v. 8.7.09). Ein entsprechender Kaufvertrag wurde am 6.7.09 unterzeichnet. Die beiden Finanzinvestoren hatten Lewa im Oktober 2005 unter Beteiligung des Lewa-Managements im Zuge eines Management-Buy-out gemeinsam mit den jeweils von ihnen verwalteten Private Equity Fonds erworben. Der Vertrag steht noch unter dem Vorbehalt kartellrechtlicher Zustimmung.

Mit dem Vollzug des Vertrags wird innerhalb eines Monats gerechnet.

Die Beratung der Deutschen Beteiligungs AG sowie von Quadrige Capital übernahm die Sozietät **SJ Berwin** unter der Leitung von **Thomas Pauls** und **Christoph Brenner** (beide M&A/Corporate). Bereits beim Lewa-Einstieg 2005 hatte das SJ Berwin-Team die Deutsche Beteiligungs AG beraten. Auf Seiten von Nikkiso war die Kanzlei **Gleiss Lutz** aktiv. Hier hatten **Christian Cascante** und **Cornelia Topf** (beide Gesellschaftsrecht/M&A) die Federführung inne.

Lewa produziert und vertreibt weltweit hochwertige Dosier- und Prozess-Membranpumpen sowie Dosiersysteme und setzte 2008 knapp 143 Mio. Euro um. Das börsennotierte Unternehmen Nikkiso mit Sitz in Tokio erwirtschaftete 2008 mit knapp 4 000 Mitarbeitern rd. 550 Mio. Euro Umsatz. Lewa sieht sich unter dem neuen Eigentümer gut aufgehoben und außerdem für die Zukunft ordentlich gerüstet, um gemeinsam mit Nikkiso einen global führenden Pumpenhersteller zu formen. Und auch für die Deutsche Beteiligungs AG geht das Kapitel Lewa erfolgreich zu Ende, nachdem sich das Unternehmen u. a. durch eine gezielte Internationalisierung in den vergangenen Jahren überproportional gut entwickelte. ■

### ALLES, WAS RECHT IST

— Die Rechte von Anlegern werden gestärkt. Der **Bundestag** hat am 3.7.09 vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise das Gesetz zur Neuregelung der Rechtsverhältnisse bei Schuldverschreibungen aus Gesamtemissionen und zur verbesserten Durchsetzbarkeit von Ansprüchen von Anlegern aus Falschberatung beschlossen. Laut **Bundesjustizministerium** verbessert es insbesondere die Durchsetzbarkeit von Ansprüchen, wenn bei Wertpapiergeschäften falsch beraten wurde. Daneben werde das Schuldverschreibungsgesetz neu gefasst. Das Gesetz muss jetzt noch den **Bundesrat** passieren.

— Das **Oberlandesgericht Karlsruhe** hat mit Urteil vom 30.6.09 einer Bonus-Sparerin den Anspruch auf Auszahlung einer hohen Bonus-Zahlung versagt, obwohl ihr diese nach den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Bank an sich zugestanden hätte. Das Gericht wirft der Sparerin Rechtsmissbrauch vor. Sie habe eine unglücklich formulierte Vertragsklausel bewusst zu ihren Gunsten ausgenutzt und damit die für die beklagte Bank nachteilige Bonusregelung zweckentfremdet. Dies habe zu einer Vervielfachung des Vertragsumfangs geführt, die der Bank nicht zuzumuten sei. Die Revision ist nicht zugelassen worden (Az.: 17 U 497/08).

— Wer Steueroasen nutzt, um Steuerzahlungen in Deutschland zu vermeiden, muss künftig nach Angaben der **Bundesregierung** mit deutlich schärferen Mitwirkungs- und Nachweispflichten rechnen. Der **Deutsche Bundestag** hat dazu am 3.7.09 den Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Bekämpfung der Steuerhinterziehung verabschiedet. Das Gesetz soll die Flucht in Steueroasen erschweren.

## „Zurzeit erörtern wir noch die Grundsatzfragen“

**VERGABERECHT – Die Pharmabranche ist im Umbruch. Wo einst ein partnerschaftliches Verhältnis mit den gesetzlichen Krankenkassen gepflegt wurde, hat der Wettbewerb Einzug gehalten. Ausgelöst wurde dieser Gesinnungswandel durch Ausschreibungen von Rabattverträgen für bestimmte Wirkstoffe, die unter anderem die AOK seit mehreren Jahren durchführt. Weil diese Vorgehensweise vergaberechtlich nicht unumstritten ist, hat vor wenigen Wochen auch der Europäische Gerichtshof Stellung bezogen. Im Gespräch mit PLATOW Recht erläutert Marc Gabriel, Vergaberechts-Experte im Berliner Büro der Sozietät Baker & McKenzie, die Hintergründe.**

### Wie kommt es, dass sich gesetzliche Krankenkassen mit vergaberechtlichen Fragen befassen?

Ob Vergaberecht gilt, ist im Grunde genommen einfach: Eine bestimmte Einrichtung, ein öffentlicher Auftraggeber, muss einen Auftrag vergeben. Dann besteht ab Erreichen gewisser Vertragswerte eine Ausschreibungspflicht. Die zentrale Frage lautete deshalb lange: Weisen gesetzliche Krankenkassen die Merkmale öffentlicher Auftraggeber auf? Darüber streiten sich Juristen seit vielen Jahren. Für diese erbitterte Kontroverse gibt es auch einen guten Grund: Streitgegenstand ist ein Arzneimittelmarkt von über 25 Mrd. Euro jährlich. Hinzu kommen Ausgaben für Hilfsmittel und weitere Versorgungsleistungen, ebenfalls im Milliardenbereich. Es handelt es sich also um einen monetär äußerst bedeutenden Wirtschaftsbereich.

### Offenbar haben die gesetzlichen Kassen Einsparmöglichkeiten bei ihren Ausgaben für Arzneimittel entdeckt.

Um den Wettbewerb unter den Pharmaherstellern anzukurbeln und Kosteneinsparungen zu generieren, hat der Gesetzgeber den Krankenkassen vor einigen Jahren bereits die Möglichkeit eingeräumt, Rabattverträge auszuhandeln. Hiervon haben mittlerweile fast alle gesetzlichen Kassen Gebrauch gemacht – wenn auch auf sehr unterschiedliche Weise, was das zum Vertragsschluss führende Verfahren anbelangt. Insbesondere die Allgemeinen Ortskrankenkassen haben sich an die Spitze dieser Bewegung gesetzt und seit dem Jahr 2006 gemeinsam derartige Rabattverträge nachgefragt. Auf Grund ihrer Marktdurchdringung – der AOK-Verbund deckt über 40% der gesetzlich Versicherten in Deutschland ab – haben seine Aktivitäten besonderes Gewicht für die Branche.

### Welche Produkte wurden ausgeschrieben?

Das erste Verfahren – das nicht nach vergaberechtlichen Vorgaben durchgeführt wurde – bezog sich auf Generika und hatte einen Auftragswert von mehreren Milliarden Euro. Kaum ein pharmazeutisches Unternehmen kann es sich leisten, mit seinen Wirkstoffen vom AOK-Markt ausgeschlossen zu sein. Für die Hersteller generischer Arzneien gilt das in besonderem Maß. Sie sind im Gegensatz zu den auf patentgeschützte Produkte spezialisierten Pharmakonzernen in Deutschland oft mittelständisch geprägt. Weil sich die AOKen an die Produzenten, die den größten Rabatt einräumen, exklusiv für bis zu zwei Jahre binden, drohen solchen Unternehmen nicht nur Umsatzeinbußen. Sie laufen vielmehr Gefahr, in diesem Zeitraum völlig vom Markt verdrängt zu werden.

### Wie haben die Unternehmen auf die neue Rabatt-Praxis reagiert?

Gegen das erste Verfahren 2006 klagten nur wenige Unternehmen. Neben Unklarheiten, welche Gerichte zuständig sind und ob Vergaberecht anwendbar sein könnte, hofften die Marktbeteiligten wahrscheinlich, dass es sich bei den Rabattverträgen um ein zeitlich begrenztes Phänomen handeln und die Geschäfte bald wieder in bewährten Bahnen fortgesetzt würden.



**Marc Gabriel**  
Partner bei Baker  
& McKenzie

### Wie ging es weiter?

2007 folgte die nächste AOK-Rabattausschreibung, gegen die sich bereits deutlich mehr Hersteller rechtlich zur Wehr setzten und forderten, die Ausschreibung nach vergaberechtlichen Regeln durchzuführen. Mit Erfolg: Die Gerichte werteten die Kassen als öffentliche Auftraggeber und sahen somit das Vergaberecht als anwendbar an. Diese Auffassung hat vor kurzem der **Europäische Gerichtshof** bestätigt. Die dritte Ausschreibung im vergangenen Jahr wurde sodann erstmalig vollständig nach vergaberechtlichen Maßstäben durchgeführt. Es klagten dieses Mal zwar über 20 Unternehmen, jedoch haben die AOKen aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt. Auch wenn die Rechtsschutzverfahren zum Teil noch andauern, haben die Gerichte bislang zu Gunsten der Kassen entschieden. Ob damit aber tatsächlich das letzte Wort gesprochen ist oder manche Kläger vor das **Bundesverfassungsgericht** ziehen werden, steht auf einem anderen Blatt.

### Sind damit alle Rechtsfragen geklärt?

Noch lange nicht. Die nächste AOK-Rabattausschreibung startet voraussichtlich im August dieses Jahres. Sie enthält eine neue Komponente, weil sie erstmals patentgeschützte Präparate einschließt. Dabei muss man sich vor Augen halten, dass gerade forschende Pharmaunternehmen einen substanziellen Teil ihres Konzernumsatzes oft mit nur wenigen Medikamenten erwirtschaften. Hier vermuten die Kassen offenbar Einsparpotenzial. Gleichzeitig wirft das weitere, vergaberechtlich komplexe Fragen auf: Inwieweit ist es zulässig, den patentgeschützten Bereich einem Ausschreibungswettbewerb auszusetzen? Und wie sind diese Produkte, gerade weil sie patentgeschützt sind, miteinander vergleichbar? Ich gehe davon aus, dass diese Grundsatzfragen abermals eine Klagewelle hervorrufen. Vergaberechtliche Normalität wird noch einige Zeit auf sich warten lassen, einstweilen bleibt die Entwicklung spannend. ■

## Bundesnetzagentur im UMTS-Lizenzstreit vor OVG erfolgreich

**RÜCKZAHLUNGSFREIER WIDERRUF** — Die **Bundesnetzagentur** hat vor dem **Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen** in Münster den rückzahlungsfreien Widerruf einer UMTS-Lizenz erstritten. Am 30.6. urteilte das Gericht (Az.: 13 A 2969/07), der Widerruf der vom Unternehmen **Quam** im Sommer 2000 ersteigerten UMTS-Lizenz sei rechtmäßig. Die klagende Gesellschaft kann den Zuschlagspreis in Höhe von ca. 8,5 Mrd. Euro nicht zurückverlangen. Die Bundesnetzagentur wurde in diesem Verfahren von **Joachim Scherer (Baker & McKenzie, Frankfurt)** sowie **Rainer Spatscheck (Streck Mack Schwedhelm, Köln)** rechtlich vertreten.

Quam hatte den Zuschlag für die Lizenz bei der im Sommer 2000 durchgeführten Versteigerung der UMTS-Lizenzen für ca. 8,5 Mrd. Euro erhalten. Die als Vorgängerin der Bundesnetzagentur tätige **Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post** hatte die Lizenz allerdings an die Bedingung geknüpft, dass ihr Inhaber tatsächlich ein UMTS-Netz aufbaut. Sie verlangte einen Mindestversorgungsgrad der Bevölkerung von mindestens 25% bis zum 31.12.03. Rund ein halbes Jahr nach Ablauf dieser Frist stellte die Bundesnetzagentur im Sommer 2004 fest, dass die der Quam zugeteilten Frequenzen nicht betriebsbereit waren. Daraufhin widerrief sie im Dezember 2004 die UMTS-Lizenz ebenso wie die Frequenzzuteilung. Hiergegen und auf Rückzahlung der Zuschlagssumme klagte Quam zunächst erfolglos vor dem **Verwaltungsgericht Köln**. Gegen dessen im April 2007 gefällte erstinstanzliche Entscheidung (Az.: 21 K 3675/05) richtete sich die jetzt zurückgewiesene Berufung.

In der mündlichen Urteilsbegründung führte das OVG u. a. näher aus, warum der Zuschlagspreis nicht erstattet werden müsse: Quam habe es nämlich selbst zu vertreten, dass sie in Kenntnis ihrer aus der Lizenz folgenden Verpflichtungen kein Netz aufgebaut habe. Die der Zahlung zu Grunde liegenden Zuschlags- und Zahlungsbescheide seien außerdem bestandskräftig, weil sie von Quam nicht rechtzeitig angefochten worden seien. Deswegen könne sie sich jetzt auch nicht nachträglich auf die von ihr behauptete Rechtswidrigkeit der Versteigerung berufen. Die Revision gegen das Urteil hat das OVG nicht zugelassen, sodass nur noch eine Beschwerde vor dem **Bundesverwaltungsgericht** möglich ist. ■

### TRANSFERMARKT

**K&L Gates** hat **Markus Runde** als neuen Partner für das Berliner Medien- und Telekommunikationsteam um **Martin von Albrecht** und **Tobias Bosch** gewonnen. Die US-Kanzlei setzt damit unverändert auf Wachstum im deutschen Markt. Erst kürzlich hatte die Sozietät ein zweites Büro in Frankfurt eröffnet und das Berliner Vergaberechtsteam verstärkt. + + + **Baker & McKenzie** hat in Deutschland zum 1.7.09 insgesamt acht neue Partner ernannt.

**Andreas Lohner** (Corporate/Compliance, München) und **Alexander Wolff** (Employment, Berlin) wurden Equity Partner. Darüber hinaus wurden **Marc Gabriel** (Public Law, Berlin) und **Andrea Schmoll** (IP, Düsseldorf) sowie **Jan Gernoth** (Corporate/M&A), **Matthias Eggert** (Banking & Finance), **Alexander Haines** (IT) und **Ragnar Harbst** (Litigation/Arbitration, alle Frankfurt) neue Local Partner. + + + **Beiten Burkhardt** hat den Steuerrechtsbereich verstärkt. Bereits seit 1.6.09 unterstützt **Michael Hills** als Salary Partner die Steuerpraxis in München und Nürnberg. Hills wird im Transaktions-team von **Thomas Sacher** in Nürnberg arbeiten und gleichzeitig am Aufbau und der Stärkung der Münchener Steuerpraxis mitwirken. + + + **Lothar Harings**, Partner im Hamburger Büro von **Graf von Westphalen** wird Mitglied im erweiterten Vorstand des **Europäischen Forums für Außenwirtschaft, Zölle und Verbrauchsteuern** (EFA). Das EFA ist das Forum für den wissenschaftlichen Gedanken- und Erfahrungsaustausch auf den Gebieten des Außenwirtschafts-, Verbrauchssteuer- und Zollrechts. + + + **Bird & Bird** hat zum 1.7.09 den Gesellschaftsrechtler **Alfred Herda** als Partner für den Bereich Corporate/M&A am Düsseldorfer Standort gewonnen. Herda ist auf die Beratung von grenzüberschreitenden M&A- und Private-Equity-Transaktionen sowie Restrukturierungen spezialisiert. Die Sozietät setzt durch den Zugang von Herda den Ausbau der Corporate/M&A-Gruppe in Deutschland weiter fort, nachdem bereits zu Jahresbeginn der Frankfurter Standort verstärkt worden war.

### DAS NEUESTE IN KÜRZE

— **Heuking Kühn Lüer Wojtek** begleitet mit Partner **Martin Schellenberg** (Hamburg) das **ZDF** bei Vergabeverfahren zum „Drei-Stufen-Test“. Im Rahmen des „Beihilfe-Kompromisses“ hat die **Europäische Kommission** den öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten in Deutschland strenge Vorgaben für ihre Internet-Angebote gemacht. Mithilfe des Drei-Stufen-Tests müssen die Anstalten belegen, dass das jeweilige Internet-Angebot zur Grundversorgung gehört. Hierzu sind neutrale Gutachten vorzulegen. Der Fernsehrat des ZDF hat am 30.6.09 mit der Ausschreibung dieser Gutachten begonnen.

— **White & Case** hat ein Konsortium aus sieben Banken bei der Finanzierung des Ausbaus des **Flughafens Berlin-Schönefeld** zum **Flughafen Berlin-Brandenburg International** beraten. Das Konsortium besteht aus **Berliner Volksbank, DZ BANK, Investitionsbank Berlin, Investitionsbank des Landes Brandenburg, KfW IPEX-Bank, Landesbank Berlin** und **Nord/LB**. Es stellt einen Kredit in Höhe von 1,4 Mrd. Euro zur Verfügung und damit den Großteil der Finanzierung des derzeit größten deutschen Infrastrukturprojekts. Das die Transaktion begleitende White & Case-Team wurde von Partner **Alexander Reuter** (Projektfinanzierung) geleitet.

— **GSK Stockmann & Kollegen** hat **GP Munich Properties** beim Verkauf der Munich City Tower an **FREO Fonds** vertreten. Der Fonds wird von der FREO-Gruppe mit Sitz in Luxemburg verwaltet. Die Beratung übernahm ein Team unter der Leitung des Münchener Partners **Michael Eggersberger**.