

## TOP-THEMA

## Weitreichende Entscheidung im Bereich des Maklerrechts

**PROVISIONSANSPRÜCHE** — Erhält eine Immobiliengesellschaft das Exposé eines Maklers mitsamt einem Hinweis auf die Courtagepflichtigkeit, kann sie der späteren Courtageforderung nicht entgegenhalten, dass nicht sie selbst, sondern eine Tochtergesellschaft das Objekt erworben habe. Dies hat das **Hanseatische Oberlandesgericht** in einer seit Anfang Juli rechtskräftigen Entscheidung festgehalten (Az.: 9 U 253/08).

Hintergrund war die Klage einer Maklerin, die von **Frank Mitzkus**, Partner der Kanzlei **Heuking Kühn Lüer Wojtek** in Hamburg, vertreten wurde. Die Maklerin hatte ein Exposé über ein Einkaufszentrum an eine Immobiliengesellschaft übersandt und auf ihre Courtage hingewiesen. Die Gesellschaft zeigte sich interessiert, führte Verhandlungen und ließ die Immobilie schließlich durch eine eigens gegründete Objektgesellschaft – ihre Tochtergesellschaft – erwerben. Wenige Wochen nach der notariellen Beurkundung des Kaufpreises scheiterte die Finanzierung. Die Tochtergesellschaft meldete Insolvenz an und zahlte weder den Kaufpreis noch die Maklercourtage. Daraufhin verweigerte auch die Immobiliengesellschaft der Maklerin die Zahlung der Courtage: Sie sei nicht Käuferin des Objekts gewesen.

Heuking Kühn Lüer Wojtek konnte die Ansprüche ihrer Mandantin in zwei Instanzen durchsetzen. Das Gericht sah in dem Übersenden des Exposés und der Aufnahme der Verhandlungen den Abschluss eines Maklervertrags. Mit der Beurkundung des Kaufvertrags durch die Tochter sei das von der Immobiliengesellschaft verfolgte Ziel verwirklicht worden. Angesichts der engen Verbundenheit mit dem Tochterunternehmen könne sich die Immobiliengesellschaft nach Treu und Glauben nicht darauf berufen, dass sie selbst gar nicht die Käuferin des Objektes sei.

„Die Entscheidung des Oberlandesgerichts ist weit über den konkreten Fall hinaus bedeutsam. Jeder Makler ist gut beraten, nicht auf Provisionsansprüche gegen eine Holding- oder sonstige Muttergesellschaft zu verzichten, wenn diese das Objekt durch eine Tochtergesellschaft erwerben lässt“, kommentiert Mitzkus die Entscheidung. ■

## BB Medtech AG wird in Aktienfonds umgewandelt

**FRESHFIELDS UND HENGELER BERATEN** — Das Unternehmen **Vontobel Beteiligungen**, eine 100%ige Tochtergesellschaft der **Vontobel Holding**, wird den Aktionären der **BB Medtech** ein freundliches öffentliches Umtauschangebot unterbreiten, welches die Umwandlung von BB Medtech, einer börsennotierten Investmentgesellschaft, in einen Aktienfonds ermög-

lichen soll (PLATOW Börse v. 15.7.). Das Umtauschangebot ist auf den Zeitraum vom 24.7.09 bis 21.8.09 befristet. Die Beratung von BB Medtech übernimmt **Freshfields Bruckhaus Deringer** mit einem Team um **Henning Oesterhaus** (Unternehmensrecht), **Alexandra Dreibus** sowie **Lars Schäfer** (Unternehmens- und Finanzrecht, alle Frankfurt). Vontobel Beteiligungen wird daneben von **Hengeler Mueller** begleitet. Tätig sind dabei die Partner **Jochen Vetter** (Kapitalmarkt-recht/M&A, Düsseldorf), **Thomas Paul** (Investmentrecht, Frankfurt) und **Alf-Henrik Bischke** (Kartellrecht, Brüssel). Im Rahmen dieser Transaktion arbeitet Hengeler Mueller mit der Schweizer Kanzlei **Lenz & Staehelin** (Federführung: **Hans-Jakob Diem**) zusammen. **Slaughter and May** berät Vontobel zudem zum englischen Recht.

Vontobel bietet je Aktie einen Anteil der Klasse „T“ des Bellevue Funds (Lux)–BB Medtech zum Umtausch an. Ist das Angebot erfolgreich, ermöglicht dies den Aktionären der BB Medtech, ihre Aktien in Anteile an einem Luxemburger Fonds umzutauschen. Der Verwaltungsrat der BB Medtech hatte den Aktionären die Umwandlung in einen Aktienfonds empfohlen, um den Abschlag der BB Medtech-Aktien zu deren inneren Wert zu eliminieren. Der innere Wert der Fondsanteile entspricht nun dem inneren Wert der Aktien vor dem Umtausch abzüglich 3,9%. Während der letzten 12 Monate lag der durchschnittliche Abschlag der BB Medtech-Aktien zum inneren Wert dagegen bei 18,5%.

Der Vollzug der Transaktion steht derzeit noch unter verschiedenen aufschiebenden Bedingungen, einschließlich des Erreichens von mindestens 90% der BB Medtech-Aktien. ■

## White Case begleitet Sanitec bei Restrukturierung

**KREDITVERBINDLICHKEITEN REDUZIERT** — Die in Finnland ansässige Unternehmensgruppe **Sanitec**, die auf Design, Herstellung und Vertrieb von Sanitärkeramik und anderen Sanitärprodukten spezialisiert ist, hat erfolgreich ihre Restrukturierung abgeschlossen. Die internationale Anwaltssozietät **White & Case** hat Sanitec dabei rechtlich umfassend beraten und eine Einigung mit einem diversifizierten Bankenkonsortium in mehreren europäischen Jurisdiktionen erzielt. Geleitet wurde das Team von Partner **Risto Ojantakanen** (Helsinki). Aus Deutschland war daneben Partnerin **Julia Müller** (Frankfurt) eng in die Beratung eingebunden. Weitere Unterstützung lieferten zudem Kollegen aus Frankfurt, Helsinki und London, Paris, Stockholm und Warschau.

Die mit dem Bankenkonsortium getroffene Vereinbarung beinhaltet die Reduzierung bestehender Kreditverbindlichkeiten in Höhe von rd. 900 Mio. Euro auf 300 Mio. Euro; als Gegenleistung erhalten die Kreditgeber eine Beteiligung an der Sanitec-Gruppe im Umfang von 22,5%. **EQT Partners** bleibt mit 77,5% als Hauptaktionärin beteiligt, wobei der von EQT Partners gemanagte EQT Fonds IV die Gruppe mit zusätzlichem Eigenkapital in Höhe von 115 Mio. Euro ausstatten ►

wird. Dieses Ergebnis steht in Übereinstimmung mit den von der Sanitec-Gruppe vorrangig verfolgten Zielen: Schuldenabbau bei gleichzeitiger Sicherung einer nachhaltigen und langfristigen Kapitalstruktur sowie strategische Orientierung auf langfristiges Wachstum unter größtmöglicher Einbeziehung der Interessen der bestehenden Kreditgeber. ■

## Infineon holt sich Finanzinvestor Apollo ins Haus

**KAPITALERHÖHUNG** — Der US-amerikanische Finanzinvestor **Apollo Global Management** steht vor einem Einstieg beim arg gebeutelten Chiphersteller **Infineon**. Im Rahmen der Refinanzierung werden die Münchener eine Kapitalerhöhung durchführen, die bis zu 725 Mio. Euro in die Kassen spülen soll. Den größten Teil (bis zu 326 Mio.) der bis zu 337 Mio. angebotenen Aktien wird dabei Apollo übernehmen. Die internationale Anwaltssozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer** berät Infineon im Rahmen dieser Kapitalerhöhung mit einem Team um die Partner **Christoph H. Seibt** (Hamburg), **Ferdinand Fromholzer** und **Rick van Aerssen** (beide München, alle Unternehmens- und Kapitalmarktrecht). Die Beratung von Apollo übernimmt daneben **Latham & Watkins** unter der Federführung des Frankfurter Partners **Hans-Jürgen Lütt** (Gesellschaftsrecht).

Der Münchener Halbleiterhersteller bietet seinen Aktionären in der Zeit vom 20.7.09 bis 3.8.09 bis zu 337 Mio. neue Aktien zu einem Bezugspreis von 2,15 Euro je Aktie an. Bei einer erfolgreichen Platzierung aller neuen Aktien ergibt sich damit ein Brutto-Emissionserlös von rd. 725 Mio. Euro. Mit Apollo hat Infineon eine so genannte Backstop-Regelung vereinbart, nach der sich ein von einer Apollo-Tochtergesellschaft gemanagter Fonds verpflichtet hat, bis zu 326 Mio. der nicht gezeichneten neuen Aktien – also höchstens 30% minus eine Aktie des Infineon-Grundkapitals nach durchgeführter Kapitalerhöhung – zum Bezugspreis zu übernehmen. In einer Investorenvereinbarung wurden weitere Regelungen zur Corporate Governance und zu einer Halteverpflichtung des Investors getroffen. Der geplante Aktienwerb von Apollo steht derzeit noch unter dem Vorbehalt behördlicher Genehmigungen, die für August erwartet werden. ■

## AEW Europe trennt sich von Objekten in Premium-Lagen

**IMMOBILIEN-DEAL** — Die **APO Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft** (aik), ein Immobilien-Investmenthaus für Pensionskassen und Versorgungswerke mit Sitz in Düsseldorf, hat für einen ihrer Immobilien-Spezialfonds elf Einzelhandelsimmobilien in 1a-Lagen für rd. 58 Mio. Euro gekauft. Verkäufer ist der European Property Investors Fund der britischen Fondsgesellschaft **AEW Europe**. Beraten wurde aik bei dieser Transaktion von einem Immobilienrechtsteam der Sozietät

**Lovells** unter Federführung der Düsseldorfer Partnerin **Sabine Reimann**. Parallel dazu begleitete **Clifford Chance** mit einem Team um Partnerin **Cornelia Thaler** (Real Estate, Frankfurt) **AEW Europe**.

Insgesamt umfasst das Portfolio eine Gesamtfläche von rd. 17 242 qm. Die Immobilien liegen in Berlin, Bremen, Dortmund, Freiburg, Hagen, Halle, Ingolstadt, Nürnberg und Mannheim. Hauptmieter sind u. a. die Unternehmen **Salamander, E-Plus, Depot (Gries Deco), Framode** und **Yves Rocher**. ■

## Linklaters berät P&I bei Wiedereinstieg der Carlyle-Group

**NEUER ANKERAKTIONÄR** — **Argon**, eine Tochter der US-amerikanischen **Carlyle Group**, hat von verschiedenen Aktionären Aktien in Höhe von insgesamt ca. 24,9% sowie eine Option auf weitere ca. 4,44% des Grundkapitals der Wiesbadener **P&I Personal & Informatik** erworben. Die international tätige Private Equity-Gesellschaft Carlyle war bereits bis August 2007 durch ein mittelbar gehaltenes Aktienpaket P&I-Großaktionär. Ein **Linklaters**-Team unter Führung von **Nikolaos Paschos** (Corporate/M&A, Düsseldorf) hat P&I im Zusammenhang mit der Suche nach einem neuen Ankeraktionär und der nachfolgenden Transaktion umfassend beraten. Carlyle wurde durch die Kanzlei **Lindemann Schwennicke & Partner (Andreas Schwennicke)** beraten.

P&I ist ein Premium-Anbieter integrierter Software-Lösungen für die Personalwirtschaft. Die Gesellschaft ist an der Frankfurter Börse im Prime Standard notiert und erzielte im Geschäftsjahr 2008/09 einen Umsatz von 59 Mio. Euro. ■

### ALLES, WAS RECHT IST

— Ein Legostein kann nicht als dreidimensionale Marke nach § 3 Abs. 2 MarkenG eingetragen werden. Mit Beschlüssen vom 16.7.09 hat der **Bundesgerichtshof** die zuvor vom **Bundespapentgericht** ausgesprochene Löschung der Marke bestätigt. Bei den Klemmnoppen auf der Oberseite der Spielbausteine handele es sich um eine ausschließlich technische Funktion, die im Interesse der Wettbewerber vom Markenschutz freigehalten werden müsse (Az.: I ZB 53/07 und I ZB 55/07).

— Die **EU** muss dem **Schneider Electric**-Konzern wegen des rechtswidrigen Verbots ihres Zusammenschlusses mit dem Unternehmen **Legrand** nicht den Schaden ersetzen, der dem Unternehmen wegen eines Preisnachlasses beim Wiederverkauf von Legrand entstanden ist. Insoweit war der Rechtsverstoß der EU nicht kausal für den Schaden. Dies hat der **EuGH** entschieden und ein anders lautendes Urteil des **Europäischen Gerichts erster Instanz** aufgehoben. Die Gemeinschaft müsse dem Unternehmen allerdings die Kosten ersetzen, die ihm durch seine Beteiligung am wieder aufgenommenen Fusionskontrollverfahren entstanden seien, so die Luxemburger Richter in ihrem Urteil vom 16.7.09 (Az.: C-440/07 P).

# „Die strategische Durchsetzung kann sich lohnen“

**INTELLECTUAL PROPERTY – Patenthaie, die Patente kaufen, nur um Unternehmen anschließend wegen Schutzrechtsverletzungen zu verklagen, sind in einigen Branchen ein wahres Ärgernis. Dennoch: Das für die Rechteverwerter lukrative Geschäft hat den Herstellern die Augen für den Wert ihrer Patente geöffnet. PLATOW Recht hat mit der IP-Expertin Julia Schönbohm aus der Sozietät DLA Piper darüber gesprochen, warum Patenthaie so schwer zu fassen sind und Unternehmen Schutzrechten gerade in Zeiten der Finanzkrise besondere Aufmerksamkeit schenken sollten.**

## Nach welchem Prinzip arbeiten so genannte Patenthaie?

Die Vorgehensweise ist simpel. Patenthaie kaufen interessante Patente von Unternehmen auf, um aus ihnen gegen potenzielle Verletzer vorzugehen. Patenthaie produzieren nicht selbst. Deshalb müssen sie keinen Gegenangriff fürchten und auch nicht auf Kundenbeziehungen Rücksicht nehmen. In Deutschland machte insbesondere die Gesellschaft **IPCom** auf sich aufmerksam, die Patente von **Bosch** erworben und den Handy-Hersteller **Nokia** auf 12 Mrd. Euro Schadenersatz verklagt hatte.

## Was macht es den Unternehmen so schwer, sich dagegen zu wehren?

Die fehlende Verhandlungsposition. Patenthaie haben keine Kundenbeziehungen. Sie fertigen und vertreiben außerdem keine Produkte, die möglicherweise Patente des angegriffenen Unternehmens verletzen. Beides war bislang mit ursächlich dafür, dass Unternehmen ihre Patentportfolios nicht aktiv durchgesetzt haben. In bestimmten Branchen verletzt jeder Patente des anderen. Deshalb war und ist es üblich, sich gegenseitig Lizenzen zu gewähren. Das funktioniert dann nicht mehr, wenn Patente an Patenthaie verkauft werden, die dann aus diesen vorgehen. Für den Veräußerer der Patente ist so ein Geschäft attraktiv, weil der Kaufpreis höher ist als der Wert der Patente für das Unternehmen. Der Patenthai macht ein noch besseres Geschäft, weil er ohne Rücksicht auf Kundenbeziehungen und mögliche Rechte des Angegriffenen die Patente gewinnbringend durchsetzen kann.

## Welcher Handlungsspielraum bleibt den Herstellern?

Inzwischen ist man sensibilisiert. Wenn ein Unternehmen bestimmte Patente an einen Patenthai verkauft, kann es sich nicht mehr ahnungslos stellen und vorgeben, nicht gewusst zu haben, was damit passiert. Jetzt wird Druck ausgeübt, um zu verhindern, dass wichtige Patente veräußert werden. Immer mehr Patentübertragungsverträge sehen daher vor, dass die Patente nicht aktiv durchgesetzt, sondern nur zu Verteidigungszwecken geltend gemacht werden können. Das macht den Erwerb der Rechte für Patenthaie weniger spannend.

## Was sagen Sie einem Hersteller, der mit seinen Patenten Geld verdienen will?

Die Summen, die Patenthaie mit der Verwertung von Patenten einnehmen, haben Unternehmen für den Wert ihrer Patente sensibilisiert. Deshalb beginnen immer mehr Unternehmen, ihre Patente aktiv durchzusetzen, um Lizenzeinnahmen zu generieren. Nicht jedes Patentportfolio eignet sich dafür. Die Margen

müssen hoch genug sein, damit beide Seiten ein Geschäft machen. Der Markt muss wachsen und die Patentansprüche müssen breit genug sein, um nicht in kurzer Zeit überholt zu sein. Um geeignete Portfolios zu identifizieren und eine Strategie zu entwickeln, braucht man juristische, insbesondere prozesstaktische, technische und ökonomische Expertise. Natürlich sollte man auch nicht im Glas-



**Julia Schönbohm**  
Partnerin bei DLA Piper  
haus sitzen, wenn man mit Steinen wirft. Das Risiko eines Gegenangriffs muss deshalb genau geprüft werden.

## An welcher Stelle kommen Sie als Anwältin ins Spiel?

In Krisenzeiten weht der Wind rauer. Wir Anwälte helfen sowohl bei Vergleichsverhandlungen als auch bei der Verteidigungs- und Angriffsstrategie. Das hängt davon ab, welche Seite man vertritt. Spannend ist die Beratung bei der strategischen Durchsetzung geeigneter Patentportfolios. Dazu gehört neben der Gestaltung der Lizenzverträge die Entwicklung einer Prozessstrategie. Die Verletzer, die relevanten Märkte und die Länder, in denen man die Rechte am effizientesten durchsetzt, werden identifiziert. Häufig bietet sich eine Kombination mehrerer Jurisdiktionen an, insbesondere Deutschland und die USA.

## Wo liegen die Unterschiede in den Staaten?

In den USA zu klagen lohnt sich wegen der hohen Schadenersatzansprüche, kostet aber viel Geld. Die Kombination einer Klage in den USA mit einer Klage in Deutschland kann interessant sein, wenn parallele Patente in beiden Ländern verletzt werden. In Deutschland sind die Prozesskosten niedrig und die Gerichte international anerkannt. Gewinnt man ein Verfahren in Deutschland, ermöglicht das oft einen Vergleich in den USA, bevor der Prozess dort richtig teuer wird. Das US-System bietet allerdings Missbrauchsmöglichkeiten, insbesondere für Patenthaie. Das liegt auch an der elektronischen Discovery, die eine umfassende und kostspielige Herausgabepflicht elektronischer Daten mit sich bringt. Patenthaie nutzen aus, dass ein Vergleich häufig günstiger ist als die elektronische Discovery.

## Werden Patentstreitigkeiten künftig noch zunehmen?

Damit rechne ich. Die Anzahl der Patente nimmt zu und es wird mehr gestritten. Interessant wird sicher die Photovoltaik-Branche. Ich rechne damit, dass sich hier wenige Technologien durchsetzen werden. Wer jetzt in Forschung und Entwicklung investiert, wird davon in Zukunft profitieren. ■

## EuGH bestätigt Wettbewerbsauflagen für Grünen Punkt

**MISSBRAUCHSVERFAHREN** — Der **Europäische Gerichtshof** (EuGH) hat die zentrale Entscheidung der **Europäischen Kommission** zur Marktöffnung im Bereich der Verpackungsentsorgung endgültig bestätigt. Mit Urteil vom 16.7.09 (Az.: C-385/07 P) hat der EuGH entschieden, dass das Unternehmen **Duales System Deutschland** (DSD) seine marktbeherrschende Stellung in der Zeit vor 2001 missbraucht hat. Die internationale Sozietät **SJ Berwin** vertrat unter der Leitung von Partner **Alexander Rinne** (EU & Competition, München) die Unternehmen **Landbell** und **BellandVision** sowohl im Verwaltungsverfahren vor der EU-Kommission als auch im anschließenden Gerichtsverfahren vor den Europäischen Gerichtshöfen als Streithelfer der Kommission.

Auf Beschwerden von Landbell und BellandVision hin hatte die EU-Kommission mit Entscheidung vom 20.4.01 DSD untersagt, von ihren Kunden selbst dann eine Vergütung für die Verwendung des Zeichens „Der Grüne Punkt“ zu fordern, wenn die Kunden ihre verpackungsrechtlichen Pflichten über Wettbewerber von DSD erfüllen. Die EU-Kommission sah in dem Verhalten von DSD einen kartellrechtswidrigen Ausbeutungs- und Behinderungsmisbrauch im Sinne des Art. 82 EG. Diese Entscheidung hatte DSD im Wege der Nichtigkeitsklage angegriffen. Mit Urteil vom 24.5.07 (Az.: T-151/01) hatte das **Europäische Gericht Erster Instanz** (EuG) die Klage der DSD bereits als unbegründet zurückgewiesen. Der EuGH bestätigte jetzt die Entscheidung des EuG. Damit ist die Entscheidung der EU-Kommission vom 20.4.01 rechtskräftig. Das DSD muss seine Lizenzen für den Grünen Punkt künftig somit stärker an der tatsächlichen Verwertung orientieren. ■

### TRANSFERMARKT

**Kolja von Bismarck**, einer der renommiertesten Experten auf dem Gebiet grenzüberschreitender, komplexer Sanierungen, wird den Bereich Restructuring & Insolvency bei **Linklaters** verstärken. Er kommt von **Clifford Chance**, wo er die Beratung des gleichen Bereichs wesentlich mit aufgebaut hat. Das genaue Datum, zu dem von Bismarck seine Tätigkeit für Linklaters aufnehmen wird, steht derzeit noch nicht fest. + + + **Maximilian Dorndorf** wird zum 1.8.09 als Partner in das Essener Büro der **Luther Rechtsanwalts-gesellschaft** wechseln. Dorndorf ist derzeit Head of Legal Department eines internationalen Logistik-Konzerns und führt parallel eine eigene, auf Beratung im gewerblichen Rechtsschutz spezialisierte Kanzlei in Münster. Bis 2005 gehörte Dorndorf der Praxisgruppe IP/IT bei **Freshfields** in Köln an. + + + **Rolf Trittman**, Partner im Frankfurter Büro von **Freshfields Bruckhaus Deringer**, ist als neues Mitglied des **Internationalen Schiedsgerichtshofs der Internationalen Handelskammer** benannt worden. Die Amtsperiode beginnt am 1.7.09 und dauert drei Jahre. Neben Trittman wurden mit **Klaus Sachs** (CMS Hasche Sigle) und **Klaus A. Gers-**

**tenmaier (Haver & Mailänder)** zwei weitere Schiedsrichterler aus Deutschland benannt. + + + **Wolfgang G. Renner** ist zum 1.7.09 von **Beiten Burkhardt** in das Münchner Büro von **Heuking Kühn Lüer Wojtek** gewechselt. Er wird als verantwortlicher Partner die Vergaberechtspraxis am Münchener Standort auf- und ausbauen. Heuking Kühn Lüer Wojtek setzt damit den Ausbau der öffentlich-rechtlichen und vergaberechtlichen Praxis weiter fort, nachdem bereits im April ein Team um **Roland Gerold** und **Michael Nusser** in das Münchener Büro der Anwaltssozietät gewechselt waren.

### DAS NEUESTE IN KÜRZE

— **Dewey & LeBoeuf** hat **Clariant Produkte** (Deutschland) bei der Übertragung des Betriebs des Industrieparks Griesheim an **Infrasite Griesheim**, ein Tochterunternehmen der **Infraserv Höchst**, rechtlich begleitet. Die Transaktion steht noch unter kartellrechtlichem Zustimmungsvorbehalt. Die Federführung übernahm Partner **Benedikt von Schorlemer** (M&A, Frankfurt). Daneben wurde die Infraser-Gruppe von **Lovells** unter der Leitung von Partner **Hinrich Thieme** (Immobilienrecht, Frankfurt) beraten. Mit der Übertragung zum 1.9.09 wird Infraser Griesheim für sämtliche Standortservices zuständig sein, von der Entsorgung, über die Gefahrenabwehr, Stickstoff- und Teile der Wasserversorgung, die Bautechnik, die Sozialbetriebe, die Telefonie bis hin zur Werksmedizin.

— **Allen & Overy** hat mit einem Team um Partner **Marcus Grosch** und Senior Associate **Johannes Bukow** (beide IP, Mannheim) den Technologiekonzern **Giesecke & Devrient** erfolgreich in einem Patentverletzungsprozess vor dem **Landgericht (LG) Düsseldorf** vertreten. Eine Patentverwertungsgesellschaft hatte Giesecke & Devrient in Düsseldorf wegen angeblicher Verletzung eines deutschen Patents durch bestimmte Dual-Interface-Karten, die sowohl kontaktlos (Antenne) als auch kontaktbehaftet arbeiten können, verklagt. Das LG hat die Klage im Mai insgesamt abgewiesen.

— **Latham & Watkins** hat unter Leitung des Hamburger Partners **Henning Schneider** (Gesellschaftsrecht, Healthcare) die **Sana-Kliniken** beim Erwerb einer Minderheitsbeteiligung von 74,9% an den Krankenhäusern in Pinneberg, Wedel und Elmsborn im Rahmen eines Bieterverfahrens beraten. Verkäufer sind die **Regio-Kliniken**, hinter welcher der Kreis Pinneberg steht. 25,1% der Anteile verbleiben nach Abschluss der Transaktion beim Verkäufer. Der Kreistag hat als entscheidendes Gremium dem Teilverkauf der Krankenhäuser zugestimmt.

— **Hengeler Mueller** hat die **Monier-Gruppe**, den weltweit führenden Anbieter von Baustoffen für das geneigte Dach und Schornsteinsystemen, bei der finanziellen Restrukturierung beraten. Dadurch werden die heutigen Kreditgeber, ein internationales Syndikat von mehr als 100 Banken und Hedgefonds, Eigentümer der Gruppe und verzichten dabei auf mehr als die Hälfte ihrer Forderungen. Tätig waren die Partner **Johannes Tieves** und **Johannes Adolff** (beide Frankfurt).