

TOP-THEMA

Pharmabranche muss künftig höhere Bußgelder fürchten

URTEIL GEGEN ASTRAZENECA BESTÄTIGT — Das Gericht der Europäischen Union hat am 1.7.10 eine von der **EU-Kommission** im Jahr 2005 verhängte Bußgeldentscheidung gegen den Pharmakonzern **AstraZeneca** im Grundsatz bestätigt. Das Gericht folgte damit den Brüsseler Wettbewerbsbehörden in ihrer Einschätzung, dass AstraZeneca seine Marktmacht missbraucht habe, als es mit unrichtigen Angaben bei Patentämtern einen längeren Patentschutz für das „Blockbuster“-Medikament **Losec** erreicht und so billigere Nachahmerprodukte am Markteintritt gehindert hat. Auch die teilweise Zurücknahme der Marktzulassung für **Losec**-Kapseln bei gleichzeitiger Beantragung der Zulassung für **Losec**-Tabletten sei missbräuchlich im Sinne des Kartellrechts gewesen. Das Gericht reduzierte allerdings die Höhe der Strafe von 60 Mio. auf 52,5 Mio. Euro, weil die Kommission nicht ausreichend nachgewiesen habe, dass AstraZeneca auch günstigere Parallelimporte unterbunden hat.

Das Urteil ist ein klarer Sieg für die EU-Kommission. Die Brüsseler Wettbewerbsbehörden haben schon seit längerer Zeit ihr Augenmerk auf die Pharmamärkte gerichtet. In dem 2009 veröffentlichten Abschlussbericht zur Sektorenuntersuchung Pharma hatte die Behörde eine Reihe von Maßnahmen von Originalpräparateherstellern identifiziert, die diese typischerweise zur Abwehr von aufkommendem Generika-Wettbewerb einsetzen, darunter auch die im AstraZeneca-Fall relevanten Verhaltensweisen. „Unternehmen sind gut beraten, derlei Strategien nunmehr noch aufmerksamer zu prüfen“, meint **Marc Schweda**, Partner und Kartellrechtsexperte der Kanzlei **Hogan Lovells**. Denn die Kommission hatte im Fall AstraZeneca kartellrechtliches Neuland betreten und daher ganz bewusst ein vergleichsweise niedriges Bußgeld verhängt. „Es ist damit zu rechnen, dass die Bußgelder in künftigen Fällen deutlich höher ausfallen“, meint Schweda. Für die Hersteller werden damit die Spielräume enger, mit denen sie sich gegen Generika-Unternehmen zur Wehr setzen können. Das Urteil darf aber auch nicht dahingehend missverstanden werden, dass die Hersteller von Originalpräparaten den Generika-Wettbewerb aktiv fördern müssen. „Das Gericht hat sehr wohl anerkannt, dass auch ein Marktbeherrscher legitimerweise Strategien erarbeiten darf, um sich aufkommendem Wettbewerb durch Nachahmerprodukte zu erwehren“, betont Schweda. „Er muss sich dabei aber wettbewerbskonformer Mittel bedienen. Die Kunst liegt darin, hier die richtige Grenze zu ziehen.“ ■

Lone Star setzt beim Erwerb der DHB auf Weil Gotshal

KONTROLLWECHSEL FÜR AUGUST GEPLANT — Mit dem Ende Juni abgeschlossenen Aktienkaufvertrag zwischen der **Resba**

Beteiligungsgesellschaft (Tochtergesellschaft des **Bundesverbands deutscher Banken – Einlagensicherungsfonds**) und der **Einlagensicherungs- und Treuhandgesellschaft** (Tochtergesellschaft des **Prüfungsverbands deutscher Banken**) auf der einen Seite und dem US-amerikanischen Finanzinvestor **Lone Star** auf der anderen Seite kommt der seit geraumer Zeit laufende Verkaufsprozess für die **Düsseldorfer Hypothekenbank** (DHB) nun zum Abschluss. Die DHB war im Rahmen der weltweiten Finanzkrise in Schwierigkeiten geraten und im April 2008 als Rettungsmaßnahme und zur Stabilisierung des deutschen Pfandbriefmarkts von den beiden Gesellschaften übernommen worden.

Rechtlich beraten wurde Lone Star bei dieser Transaktion von der internationalen Kanzlei **Weil Gotshal**, die den Investor auch schon beim Erwerb der **Allgemeine HypothekenBank Rheinboden** sowie bei deren anschließender Neuausrichtung beraten hatte. Die Führung des Transaktionsteams bei Weil Gotshal hatten im aktuellen Fall die beiden Frankfurter Partner **Uwe Hartmann** (Corporate/Restructuring) und **Jürgen Börst** (Tax/Restructuring) inne.

Von den Beteiligten wird angestrebt, den Kontrollwechsel im August zu vollziehen. Es ist vorgesehen, im Zuge der Aktienübernahme durch Lone Star der Bank in erheblichem Maße haftende Eigenmittel zuzuführen, um so die Kapitalbasis der DHB zu stärken. Der der DHB vom Finanzmarktstabilisierungsfonds (**SoFFin**) gewährte Garantierahmen in Höhe von 2,4 Mrd. Euro läuft unbeschadet des Verkaufs weiter. Diesen hatte das Kreditinstitut bereits im Frühjahr beim SoFFin beantragt. Insoweit war die Kanzlei **Beiten Burkhardt** mit einem standort- und praxisgruppenübergreifenden Team unter der Leitung von **Günther M. Bredow** (Frankfurt) involviert, die den SoFFin insbesondere bei der Klärung der Frage beriet, ob die formellen und materiellen Voraussetzungen für die Gewährung der beantragten Stabilisierungsmaßnahme in Form einer Garantie vorlagen. Zudem war die Kanzlei verantwortlich für die Ausgestaltung und Verhandlung des Garantievertragswerks. ■

CTS Eventim weiter auf Einkaufstour

CMS HASCHE SIGLE BERÄT — Der **SDAX**-Konzern **CTS Eventim** setzt seine Expansion fort und übernimmt alle Anteile an **See Tickets Germany**, zu der auch **Ticket-Online** gehört. Verkäufer ist die niederländische Muttergesellschaft **See Tickets International**, deren Anteile zu 40% vom Musical-Produzenten **Stage Entertainment** und zu 60% vom Private-Equity-Unternehmen **Parcom** (**ING**-Gruppe) gehalten werden. Der Kaufpreis beträgt 145 Mio. Euro. Rechtlich beraten wurde CTS Eventim bei der Akquisition von **CMS Hasche Sigle** unter der Leitung von Partner **Henrik Drinkuth** (Gesellschaftsrecht/M&A, Hamburg). **See Tickets** wiederum vertraute auf die Expertise von **Latham & Watkins**. Dort hatte Partner **Holger Iversen** (Gesellschaftsrecht, Hamburg) die Federführung inne.

Gleichzeitig mit der Übernahme der **See Tickets**-Germany-Gruppe wurde ein Ticketingvertrag über zwölf Jahre mit ▶

Stage Entertainment Deutschland geschlossen, durch den sich CTS exklusiven Zugang zum attraktiven Programm der Musical-Produzentengruppe Stage Entertainment sichert. ■

Remy Cointreau begibt Anleihe

LINKLATERS BERÄT — Die französische Unternehmensgruppe **Remy Cointreau** hat eine Anleihe im Wert von 205 Mio. Euro begeben. Diese hat eine Laufzeit bis Dezember 2016 und einen festen Kupon von 5,18%. Zeitgleich veröffentlichte Remy Cointreau eine Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten bezüglich der bis 2012 laufenden 5,20%-Anleihe des Unternehmens (Tender Offer). Ein Team der internationalen Kanzlei **Linklaters** unter Führung von **Florian Wirth** (Kapitalmarktrecht, Frankfurt) und **Luis Roth** (Kapitalmarktrecht, Paris) hat Remy Cointreau umfassend beraten. ■

Hogan Lovells bei Kapitalerhöhung erstmals für Drägerwerk tätig

INNOVATIVE TRANSAKTIONSSTRUKTUR — Im Rahmen einer Kapitalerhöhung hat das Lübecker Medizin- und Sicherheitstechnikunternehmen **Drägerwerk** rd. 3,8 Mio. neue Aktien ausgegeben. Dabei sind dem Konzern etwa 100 Mio. Euro neues Eigenkapital zugeflossen. Rechtlich beraten wurde das Unternehmen von der Kanzlei **Hogan Lovells** unter der Federführung von Partner **Lutz Angerer** (Corporate und Equity Capital Markets, München). Die Sozietät hatte sich in einem von Drägerwerk veranstalteten Auswahlverfahren durchgesetzt und war nun zum ersten Mal für den Konzern tätig.

Die Kapitalerhöhung soll die Eigenkapitalbasis von Drägerwerk weiter stärken und insbesondere dazu beitragen, die Fremdverbindlichkeiten, die nach dem Erwerb des Minderheitenanteils an Dräger Medical von **Siemens** gestiegen waren, wieder zu verringern. Die neuen Stammaktien wurden den Stamm- und Vorzugsaktionären während der am 30.6.10 abgelaufenen Bezugsfrist angeboten. Die Kapitalerhöhung, die von **Goldman Sachs** und **M.M. Warburg** begleitet wurde, zeichnete sich durch eine neue und innovative Transaktionsstruktur aus, bei der zu Beginn der Bezugsfrist alte Stammaktien ohne Bezugsrecht bei institutionellen Investoren in einem so genannten Accelerated Bookbuilt Offering privat platziert wurden, obwohl es für die Stammaktien noch keine Börsennotierung gab. Diese Privatplatzierung erfolgte unter anderem in den USA nach Rule 144A des US Securities Act von 1933. ■

USU Software übernimmt Aspera

WACHSTUMSPLÄNE WERDEN UMGESETZT — Das börsennotierte Unternehmen **USU Software** hat mit Wirkung zum 1.7.10 zunächst 51% der Geschäftsanteile am Aachener Konzern **Aspera** übernommen (s. PLATOW Börse v. 5.7.10) und so sein

Portfolio strategisch erweitert. Der Kaufpreis in Höhe von 3 Mio. Euro wird zu 50% in Aktien und zu 50% in bar beglichen. Rechtlich beraten wurde der Konzern bei der Transaktion von der Kanzlei **GSK Stockmann + Kollegen** unter der Federführung von **Rainer Herschlein** (Aktienrecht, Stuttgart).

USU strebt eine vollständige Übernahme von Aspera innerhalb von zwei Jahren an. Aus diesem Grund haben die Parteien entsprechende gegenseitige Optionsrechte vereinbart. Mit dem Einstieg wird der Ausbau des operativen Geschäfts nun offensiv angegangen. Aspera ist ein Lösungsanbieter für das Software-Lizenzmanagement und für internationale Kunden wie z. B. die **Deutsche Telekom, BASF, BMW, Nokia** oder **Orange** tätig. Durch den Einstieg wird USU zu einem der weltweit führenden Anbieter im Wachstumsfeld Software Asset Management. ■

Airbus trennt sich von Dasell

UMSETZUNG DER KONZERN-STRATEGIE — Ein gemeinsames Team von **Freshfields Bruckhaus Deringer** und Inhouse-Juristen hat **Airbus** beim Verkauf von **Dasell Cabin Interior** an die **Diehl Gruppe** und aller damit verbundenen Verträge beraten (s. PLATOW Brief v. 7.7.10). Beteiligt waren auf Freshfields-Seite u. a. die Partner **Torsten Schreier** (Geistiges Eigentum und Informationstechnologie, Köln) und **Hartmut Nitschke** (Gesellschaftsrecht/M&A, Köln) sowie bei Airbus **Pierre Picq** (General Counsel **Airbus Operations SAS**) und **Maria-Luisa Fendel** (General Counsel Airbus Operations GmbH).

Dem Verkauf voraus ging die Auflösung des Joint Ventures zwischen Airbus und dem bisherigen Miteigentümer von Dasell, **PAIG Acquisition**, einem Fonds der **Royal Bank of Scotland**. Dasell erzielt mit rund 650 Beschäftigten knapp 100 Mio. Euro Umsatz. Der Verkauf ist Teil der Airbus-Strategie, sich verstärkt auf die Rolle des Flugzeug-Architekten zu konzentrieren und seine Zulieferfirmen zu stärken. ■

ALLES, WAS RECHT IST

— Die **Bundesregierung** will die Verschmelzung und Spaltung von Unternehmen vereinfachen. Am 7.7.10 hat das Kabinett eine entsprechende Änderung des Umwandlungsgesetzes beschlossen. Der Gesetzentwurf sieht nach Angaben des **Bundesjustizministeriums** insbesondere eine weitere Vereinfachung der Vorbereitung der Hauptversammlung vor, die über die Umwandlungsmaßnahme beschließen soll. Dies umfasse die Bereitstellung von Unterlagen zur Unterrichtung der Aktionäre auf elektronischem Wege und die Möglichkeit, auf eine gesonderte Zwischenbilanz zu verzichten.

— Der Schutz von geistigem Eigentum durch ein europaweit gültiges Patent soll künftig günstiger werden. Ein am 1.7.10 vorgestellter Vorschlag der **Europäischen Kommission** sieht vor, die Übersetzungskosten für das neue EU-Patent drastisch zu senken. Dies soll das EU-weite Einheitspatent erschwinglich machen und die europäische Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Marktstörungsklauseln in Konsortialkreditverträgen

KREDITVERTRAGSRECHT – Während der Finanzmarktkrise war die Refinanzierung vieler Kreditinstitute auf den Geldmärkten erschwert. Für viele Banken waren Geldmarktkredite nur noch zu schlechteren Bedingungen und zeitweise sogar überhaupt nicht mehr zugänglich. Auf der anderen Seite werden Geldmarktsätze häufig als Basis- oder Referenzzins bei der Kreditvergabe vereinbart. Sofern sich Kreditinstitute zu diesen Sätzen nicht refinanzieren können, laufen anhaltende Verluste auf. Derartige Marktverhältnisse sollen durch Marktstörungsklauseln mit Risikoübernahmevereinbarung adressiert werden. Ein Gastbeitrag von Michael Jünemann, Senior European Consultant der Sozietät Bird & Bird.

In internationalen und auch in deutschen Konsortialkreditverträgen hatte sich bereits vor der Finanzmarktkrise die Vereinbarung einer Marktstörungsklausel zum Marktstandard entwickelt. Darin wird die häufig aus EURIBOR oder LIBOR (als Basiszinssatz) zuzüglich Marge zusammengesetzte Zinsvereinbarung für den Fall der Marktstörung modifiziert. Wenn ein oder mehrere Kreditgeber, deren kumulierte Konsortialquote einen bestimmten Anteil am Gesamtkredit übersteigt, die zu ihrer eigenen Refinanzierung benötigten Mittel nur zu über dem vereinbarten Basiszinssatz liegenden Kosten einwerben können, kann üblicherweise eine Zinsanpassung verlangt werden. In diesem Fall bemisst sich der vom Kreditnehmer zu entrichtende Basiszinssatz für den auf den jeweiligen betroffenen Kreditgeber entfallenden Anteil am Gesamtkredit nach dessen tatsächlichen Kosten der Refinanzierung aus einer beliebigen von ihm in vernünftiger Weise ausgewählten Quelle. Außerdem besteht für den Kreditnehmer in diesem Fall üblicherweise ein Recht, Verhandlungen über einen anderen Basiszinssatz zu initiieren, der mit Zustimmung aller Kreditgeber und des Kreditnehmers dann für alle Parteien bindend werden kann.

Ohne Einigung bestimmt sich der zu zahlende Zins maßgeblich nach den Refinanzierungskosten jedes einzelnen Kreditgebers aus von ihm ausgewählten Quellen. Aus welchem Grund es zu den Eindeckungsschwierigkeiten bei einzelnen Kreditgebern kommt, welche Refinanzierungsmöglichkeiten er nutzen darf und wie sich dies auf die neue Zinsberechnung auswirkt, ist meistens nicht näher bestimmt. Damit sind sowohl allgemeine Marktentwicklungen als auch individuelle Schwierigkeiten beim Zugang zu Refinanzierungsmöglichkeiten gleichermaßen geeignet, eine Zinsanpassung herbeizuführen.

Praktische Anwendung von Marktstörungsklauseln

Die üblichen Klauseln bieten auf den ersten Blick die Möglichkeit, das Risiko einer Marktstörung und von damit verbundenen erhöhten Refinanzierungskosten auf den Kreditnehmer überzuwälzen. Soweit öffentlich bekannt, wurde in den USA und in Europa, abgesehen von Einzelfällen, davon jedoch nur zurückhaltend Gebrauch gemacht. Dem Vorteil der Risikoüberwälzung stehen in den meisten Fällen durchaus gewichtige Nachteile und unerwünschte Nebenwirkungen gegenüber.

Der Kreditgeber muss einen erheblichen Reputationsverlust befürchten, wenn er durch die Berufung auf die Marktstörungsklausel seine tatsächliche Unfähigkeit zur Refinanzierung zum oder in der Nähe des jeweiligen Basiszinssatzes offenlegen muss. Zusätzlich wird das Ausmaß der Schwierigkeiten

des einzelnen Kreditgebers anhand des neuen dann mitzuteilenden Basiszinssatzes für den Kreditnehmer erkennbar. Dass dies bei Konsortialkrediten dem Wettbewerb dauerhaft verborgen bleibt, verhindert bis zu einem gewissen Grad schon die regelmäßig vereinbarte Offenlegung des Zinsaufwandes im Rahmen der Berechnung der Finanzkennzahlen – ein ggf. auch wettbewerbsrechtlich bedeutsamer Vorgang.

Um das Vertrauen im Markt nicht zusätzlich zu gefährden, müsste ein Kreditgeber die Zinsanpassung, soweit möglich, bei allen Konsortialkrediten gleichermaßen vornehmen.

Zu den unerwünschten Nebenwirkungen gehört, dass sich die erhöhte Zinsbelastung unmittelbar auf die Einhaltung der regelmäßig vertraglich vereinbarten Finanzkennzahlen auswirkt. Das wird zusätzlich problematisch, wenn der Kreditnehmer das Zinsänderungsrisiko, wie üblich, nur durch einen Hedge gegen den jeweiligen gewöhnlichen Basiszinssatz abgesichert hat und weiterhin absichern muss.

Entwicklungsperspektiven

Den historisch unumstrittenen Klauseln mangelt es an Transparenz und Objektivität. Entsprechend zeichnet sich eine Entwicklung in der Vertragspraxis ab, wonach der Basiszins zunächst durch einen alternativen Basiszins ersetzt wird, bevor die Zahlung tatsächlicher Refinanzierungskosten verlangt werden kann. Dazu werden typischerweise alternative Referenzbanken vereinbart, die entsprechende Daten liefern sollen. Ziel ist ein alternativer Basiszins nahe den tatsächlichen Refinanzierungskosten der Kreditgeber. Ob alternative Referenzbanken in einer Krisensituation Zinssätze in der Nähe des tatsächlichen Marktniveaus nennen werden, bleibt offen.

Kreditnehmer sollten deshalb darauf achten, dass ihnen die Vereinbarung nicht das Risiko einer Verschlechterung der individuellen Kreditwürdigkeit der Kreditgeber aufbürdet, sondern allenfalls allgemeine Veränderungen im Refinanzierungsmarkt betreffen. Zusätzlich sollten die Auswirkungen auf Finanzkennzahlen und das Hedging ausgewogen und sinnvoll gestaltet werden. Hier können vor einer Marktstörung verlängerte und währenddessen verkürzte Zinsperioden eher als entschädigungslose vorzeitige Tilgungsmöglichkeiten helfen. Die erkennbare Markttendenz zur Vereinbarung transparenter und objektiver Marktstörungsklauseln ist in jedem Fall zu begrüßen. ■



Michael Jünemann
Bird & Bird

Sortimentsplanung im Einzelhandel

KARTELLRECHT SETZT GRENZEN — Der Lebensmitteleinzelhandel steht im Fokus des **Bundeskartellamts**. Die Behörde ermittelt derzeit wegen des Verdachts illegaler Preisabsprachen zwischen Markenherstellern und Händlern. Naturgemäß nimmt sie dabei die Lieferbeziehung genau unter die Lupe. Es ist gut möglich, dass aus diesem Anlass bald ein weiteres Thema auf die Agenda kommt: Die Kooperation bei der Sortimentsplanung, das so genannte Category Management (CM). Nicht selten schließen Händler Vereinbarungen mit Herstellern, die auf der Basis ihres Know-hows als „Category Captain“ Vorschläge für die Planung des Sortiments und der Regalfläche einer Warengruppe erarbeiten. „Diese Kooperation schafft Effizienzgewinne, birgt zugleich aber kartellrechtliche Risiken“, warnt **Roland Wiring**, Rechtsanwalt der Sozietät **CMS Hasche Sigle**.

In den USA werden die Grenzen des Category Management bereits seit Jahren diskutiert. In Europa gewinnt das Thema an Dynamik: Im März 2010 hat die französische Kartellbehörde eine Untersuchung dazu eingeleitet. Die **EU-Kommission** hat im April 2010 neue Leitlinien zu vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen veröffentlicht und das Category Management darin näher analysiert. „CM-Vereinbarungen sind demnach wegen der entstehenden Effizienzgewinne für sich genommen zwar regelmäßig in Ordnung“, erläutert Wiring. Allerdings dürfte es nicht zu weiteren Wettbewerbsbeschränkungen kommen, etwa einem Ausschluss konkurrierender Anbieter oder einem unzulässigen Informationsaustausch.

In der Praxis gilt es vor allem Folgendes zu beachten: Im Rahmen von CM-Aktivitäten dürfen keine Endverbraucherpreise abgestimmt werden. Um dem Vorwurf eines unzulässigen Informationsaustauschs vorzubeugen, sollten CM-Vereinbarungen nur zwischen dem Händler und einem Hersteller pro Produktkategorie geschlossen werden. Auch sollte es nur zur Weitergabe solcher Informationen kommen, die für die Erfüllung der CM-Aufgaben unerlässlich sind und die der Category Captain lediglich dafür verwendet. Dem möglichen Vorwurf einer Behinderung von Wettbewerbern lässt sich laut Rechtsanwalt Wiring entgegenwirken, indem der Category Captain nicht den gesamten einer Warengruppe zugeordneten Regalplatz verplant. Sämtliche Empfehlungen sollten zudem auf belastbaren Daten beruhen, objektiven Kriterien genügen und für den Händler unverbindlich bleiben. ■

TRANSFERMARKT

Zum Ende dieses Jahres wird sich die Kanzlei **Graf von Westphalen** aufspalten. Auf Grund unterschiedlicher Auffassungen über die Umsetzung der künftigen Ziele werden sich die Standorte Freiburg und Köln aus der Kanzlei abspalten und künftig eigene Wege gehen. Damit wird die Sozietät auf einen Schlag knapp ein Drittel der gut 150 Rechtsanwälte verlieren. + + + Das Team Vergaberecht und Healthcare der Kanzlei **Heuking Kühn Lüer Wojtek** um **Daniela**

Hattenhauer wird ab sofort neben dem Düsseldorfer Standort auch in Frankfurt tätig sein. Hattenhauer ist seit 2005 Partnerin der Kanzlei und schwerpunktmäßig in den Bereichen Umstrukturierungen, Privatisierungen/Public Private Partnership, Vergaberecht sowie Krankenhausrecht tätig. In Frankfurt sollen auch die Synergien zu der bestehenden Frankfurter Praxis im öffentlichen Recht genutzt werden. + + + **Beiten Burkhardt** hat die Praxisgruppe Gesellschaftsrecht am Standort Düsseldorf um den erfahrenen Handels- und Gesellschaftsrechtsexperten **Hans-Josef Vogel** verstärkt, der als Salary Partner zur Kanzlei kommt. Mit dem Neuzugang wird das Düsseldorfer Büro weiter konsequent ausgebaut. Vogel, dessen Branchenschwerpunkt die Beratung von Unternehmen der Tourismus- und Hotelindustrie ist, war zuvor Partner bei **Avocado Rechtsanwälte**. + + + **FPS Rechtsanwälte** baut den Bereich Energiewirtschaftsrecht weiter aus. Zum 1.7.10 wird **Hans-Christoph Thomale**, der bislang schon freiberuflich für FPS tätig war, neuer Associated Partner der Sozietät. Zu seinen Beratungsschwerpunkten gehören neben dem Energiewirtschaftsrecht auch das Kartell- und Regulierungsrecht. In diesen Bereichen wird er künftig die Mandanten an den FPS-Standorten Düsseldorf und Frankfurt beraten.

DAS NEUESTE IN KÜRZE

— **Hengeler Mueller** hat die **Otto Group** beim Verkauf der **Environment Solutions Europe Holding (ESEH)** an **Stirling Square Capital Partners** beraten. ESEH ist ein international tätiger Hersteller von Abfall- und Recyclingsystemen mit einem Jahresumsatz (2009) in Höhe von 230 Mio. Euro. Das beratende Hengeler Mueller-Team stand unter der Leitung des Londoner Partners **Bernd Wirbel** (Corporate/M&A).

— **Baker & McKenzie** hat **Oracle** bei der jüngst abgeschlossenen Verschmelzung der **Sun Microsystems** in die Oracle Deutschland GmbH beraten. Gegenstand der umfassenden gesellschaftsrechtlichen Beratung war auch die vorangegangene Umwandlung der Oracle Deutschland GmbH in die Oracle Deutschland B.V. & Co. KG – also in eine KG mit einer niederländischen B.V. als Komplementärin. Die Verschmelzung wurde durch Eintragung ins Handelsregister am 30.6.10 wirksam. Federführender Berater auf Seiten von Baker & McKenzie war der Münchener Corporate-Partner **Jörg Wössner**. Inhouse war daneben bei Oracle **Matthias Petzold** (Leiter Rechtsabteilung, München) in die Transaktion eingebunden.

— **Clifford Chance** hat die **Aareal Bank** erneut bei der Emission von Schuldverschreibungen beraten, die vom **SoFFin** garantiert werden. Das Emissionsvolumen belief sich auf 2 Mrd. Euro. Die Schuldverschreibungen werden zum 3-Monats EURIBOR (flat) verzinst und haben eine Laufzeit von etwas unter 36 Monaten. Clifford Chance hatte in den letzten Monaten mehrere Transaktionen sowohl in Bezug auf Garantiemaßnahmen als auch in Bezug auf andere Stabilisierungsmaßnahmen des SoFFin begleitet. Das Beratungsteam von Clifford Chance bestand aus den Partnern **Sebastian Maerker**, **Marc Benzler** und **Gregor Evenkamp** (alle Banking & Capital Markets, Frankfurt).