

TOP-THEMA

Schwarze Fonds können für Selbstanzeiger teuer werden

IM HERBST DROHEN NACHZAHLUNGEN — Die Selbstanzeigen verschaffen dem Streit um die Strafsteuer für Investmentfonds aus Ländern außerhalb der EU neue Aktualität. Schweizer Banken legten die nicht versteuerten Gelder ihrer Kunden jahrzehntelang in Fonds an, die weder in der EU ansässig sind noch ihre Ergebnisrechnungen offenlegen. Für dieses Vermögen in so genannten schwarzen Fonds ist eine pauschale Strafsteuer fällig. 10% des investierten Kapitals schlägt das Finanzamt immer auf das nachträglich zu versteuernde Einkommen drauf – und sogar noch mehr, wenn der Fonds Kursgewinne erwirtschaftete. „Nahezu jeder Selbstanzeiger ist davon betroffen“, erklärt **Reinhard Stockum**, Experte für Steuerrecht der Wirtschaftskanzlei **Shearman & Sterling**.

Der **Bundesfinanzhof** erklärte die Strafsteuer nach dem alten Auslandsinvestment-Gesetz zwar für europarechtswidrig. Die Finanzverwaltung hält trotzdem daran fest. Reuige Steuersünder werden deshalb zur Zeit nach zweierlei Maß behandelt: „Für die strafrechtliche Verfolgung spielt die einstige gesetzliche Regelung aktuell keine Rolle. Sie wird aber bei der Ermittlung der Steuernachzahlung angewandt“, erklärt Steuerrechtler **Stockum**. Selbstanzeiger müssen die strittige Steuer also zahlen, bleiben aber vor härteren Strafen verschont. Ob die von der Finanzverwaltung auferlegte Strafsteuer dauerhaft besteht, stellt sich voraussichtlich im Herbst heraus. Dann soll der Bundesfinanzhof in einem Revisionsverfahren noch einmal über den Steuerstreit entscheiden (Az.: VIII R 2/09).

Bis dahin können Selbstanzeiger eine Aussetzung der Vollziehung beantragen. Das lohnt sich aber meist nicht, meint **Stockum**: „Sollte die Strafbesteuerung Bestand haben, drohen erhebliche Nachforderungen der Finanzverwaltung.“ Zahlen reuige Steuersünder dagegen sofort, erwerben sie einen Rückzahlungsanspruch zuzüglich Zinsen gegen die Finanzverwaltung, falls sich die obersten Steuerrichter endgültig durchsetzen. Die Chancen dafür stehen nach der bisherigen Linie des Bundesfinanzhofs gut. Nicht versteuerte und in schwarze Fonds angelegte Vermögen bis 2004 dürften daher nicht unter die Strafsteuer fallen, erwartet **Stockum**. Um die Strafsteuer nach dem Investmentgesetz, das für Vermögen ab 2004 gilt, wird zwar auch schon gestritten. Allerdings hat der Bundesfinanzhof sich dazu noch nicht geäußert. ■

Großaufgebot der Kanzleien bei Übernahme von Öger Tours

THOMAS COOK SETZT AUF DIE TÜRKEI — Am vergangenen Montag hat der Reisekonzern **Thomas Cook** bekannt gegeben, dass er **Öger Tours**, einen deutschen Spezialveranstalter für Pauschalreisen in die Türkei, für einen Kaufpreis von 30 Mio.

Euro übernehmen wird. Verkäufer ist der Gründer und Alleingesellschafter von **Öger Tours**, **Vural Öger**. Die Akquisition steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung durch die **Europäische Kommission**. Spätestens bis Ende September dieses Jahres soll die Transaktion komplett abgeschlossen sein.

Die internationalen Großkanzleien gaben sich bei der „Reisehochzeit“ die Klinke in die Hand. So war **Allen & Overy** unter Federführung des Hamburger Partners **Helge Schäfer** (Corporate/M&A, Hamburg) auf Seiten der Familie **Öger** beratend aktiv. Die Kanzlei **Noerr** wiederum beriet unter der Leitung der beiden Frankfurter Gesellschaftsrechtler **Laurenz Wieneke** und **Holger Alfes** Thomas Cook. Auch **Hengeler Mueller** stand dem zweitgrößten deutschen Reiseveranstalter beratend zur Seite. Die Partner **Markus Röhrig** und **Christoph Stadler** (beide Düsseldorf) berieten insoweit zu den fusionskontrollrechtlichen Aspekten der Transaktion, insbesondere zur europäischen Fusionskontrolle.

Der Deal umfasst die deutschen Aktivitäten von **Öger Tours**, ausgenommen sind die **Öger Türk Tur** sowie die türkischen Beteiligungen von **Vural Öger**. Zudem wurden eine Reihe von operativen Verträgen verhandelt, über die der Verkäufer zukünftig in der Türkei mit der **Thomas Cook**-Gruppe kooperieren wird. **Öger Tours** wurde im Jahr 1969 gegründet und ist in Deutschland führend im Verkauf von Pauschalreisen in die Türkei. Im vergangenen Geschäftsjahr 2009 (per 31.10.) beförderte der Konzern mehr als 400 000 Passagiere und erzielte einen Umsatz von 256 Mio. Euro. **Thomas Cook** hingegen ist um einiges größer und mit 22,1 Mio. Kunden einer der weltweit führenden Touristikkonzerne und in Deutschland die Nummer zwei hinter dem Platzhirschen **TUI**. Durch den jüngsten Zukauf wird **Thomas Cook** in der Rangfolge der größten Reiseveranstalter noch deutlich näher an den Marktführer heranrücken. ■

Brenntag setzt bei der Akquisition von EAC auf Baker & McKenzie

AUSBAU DER MARKTPRÄSENZ IN ASIEN — Der im **MDAX** notierte **Brenntag**-Konzern hat am vergangenen Dienstag (13.7.10) die Übernahme von **EAC Industrial Ingredients**, einem Anbieter von Chemiedistributionslösungen in Süd- und Südostasien, abgeschlossen. Verkäuferin war **The East Asiatic Company**. Eine Anmeldung zur Fusionskontrolle war im Rahmen der Übernahme nicht notwendig. Der Kaufpreis liegt – einschließlich der übernommenen Verbindlichkeiten – bei 160 Mio. Euro. Die Beratung des Weltmarktführers im Bereich der Chemiedistribution übernahm bei diesem Zukauf die Anwaltssozialität **Baker & McKenzie** mit einem Team, das unter der Federführung der beiden Münchener Partner **Wolfgang Fritzemeyer** und **Jörg Wössner** (beide Corporate/M&A, München) stand. Inhouse beriet bei **Brenntag** zudem **Peter-Jürgen Siedhoff**.

Mit diesem Schritt erwirbt **Brenntag** ein für 2010 erwartetes Umsatzvolumen von 220 Mio. Euro. Damit baut das Unternehmen seine Marktpräsenz in der Wachstumsregion Asien/Pa-

zifik aus und stärkt seine strategische Wettbewerbsposition. Durch die erweiterten Kapazitäten ist Brenntag in der Lage, schneller in der Region zu wachsen. Darüber hinaus erhält der Konzern Zugang zu einem etablierten Distributionsnetzwerk, zu fundierter Kenntnis lokaler Märkte sowie zu engen Beziehungen mit einer breiten Kunden- und Lieferantenbasis. ■

Börsenneuling Ströer legt einen ordentlichen Start aufs Parkett

FAST 400 MIO. EURO EMISSIONSVOLUMEN — Börsengänge stehen in Deutschland nicht mehr auf der Tagesordnung, aber mit dem Außenwerbungsunternehmen **Ströer** hat wieder einmal eine Gesellschaft den Sprung aufs Parkett gewagt (s. PLATOW Börse v. 7.7.10). Seit Donnerstag (15.7.) werden die Papiere im Prime Standard der **Frankfurter Wertpapierbörse** gehandelt. Und zumindest zu Beginn konnten sich die Anleger über kleine Buchgewinne freuen, denn der erste Kurs lag mit 20,60 Euro 3% über dem Ausgabepreis von 20 Euro.

Die rechtliche Beratung beim Gang an die Börse übernahm die internationale Anwaltssozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer**, die den Ströer-Konzern schon seit einigen Jahren regelmäßig begleitet. Dem Team gehörten dabei u. a. die Partner **Andreas König** (Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, Frankfurt), **Ludwig Leyendecker** (Gesellschaftsrecht/M&A, Köln) und **Torsten Schreier** (Geistiges Eigentum und Informationstechnologie, Frankfurt) an.

Mit einem Emissionsvolumen von fast 400 Mio. Euro ist der Börsengang nach den IPOs von **Kabel Deutschland** und **Brenntag** der drittgrößte dieses Jahres in Deutschland. Mit einem Teil des Emissionserlöses finanziert Ströer die Übernahme des polnischen Außenwerbers **News Outdoor Poland** und die Aufstockung von 50 auf 90% am türkischen Joint Venture **Ströer Kentvizyon**, bei der Freshfields ebenfalls beriet. ■

Heiking begleitet S.A.G. Solarstrom bei Segmentwechsel

UNTERSCHIEDLICHE GRÜNDE FÜR „AUFSTIEG“ — Seit vergangener Freitag (9.7.10) werden die Aktien der **S.A.G. Solarstrom** im General Standard der **Frankfurter Wertpapierbörse** gehandelt (s. PLATOW Börse v. 12.7.10). Das bisher im Segment **m:access** der **Münchener Börse** und im Entry Standard notierte Unternehmen ist ein herstellerunabhängiger Anbieter von Photovoltaikanlagen und erzeugt über eigene Anlagen Solarstrom. Begleitet wurde der Konzern bei seinem Segmentwechsel von der Kanzlei **Heiking Kühn Lürer Wojtek**, die mit einem Team um **Mirko Sickinger**, **Thorsten Kuthe** und **Tobias Nagel** (alle Köln) in kapitalmarktrechtlichen Fragen und bei der Erstellung des für den Wechsel erforderlichen Wertpapierprospekts beriet.

Mit dem Wechsel in den EU-regulierten Markt will die S.A.G. Solarstrom verstärkt institutionelle Investoren ansprechen.

Darüber hinaus sollen die Liquidität der Aktie gesteigert und die Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung verbessert werden. Diese benötigt der Konzern, um sein projektbezogenes Geschäft zu finanzieren. So hat S.A.G. zuletzt die langfristige Vereinbarung für ein Großprojekt im tschechischen Stribro abgeschlossen, für das die **Bayern LB** und die **LBBW** ein Darlehen von insgesamt rund 50 Mio. Euro geben. ■

UniCredit und DZ Bank arrangieren Refinanzierung des HSE-Erwerbs

ASHURST BERÄT — Die **UniCredit** und die **DZ Bank** haben als Mandated Lead Arranger die Refinanzierung des zunächst mit 100% Eigenkapital finanzierten Erwerbs des TV-Senders **Home Shopping Europe** durch den Finanzinvestor **AXA Private Equity** und das Management arrangiert. Der Kauf des Unternehmens, das früher als Tochter des insolventen Versandhändlers **Primondo** zur **Arcandor**-Gruppe gehörte, erfolgte Ende 2009.

Die beiden Kreditinstitute wurden vom Münchener Loan Markets-Team der internationalen Kanzlei **Ashurst** um Partner **Bernd Egbers** begleitet. Im Rahmen der Vorverhandlungen erfolgte die Beratung der DZ Bank von Frankfurt aus unter der Leitung von International Finance/Loan Markets-Partner **Tom Beckerhoff**. Später übernahm das Münchener Team die Koordination der Beratung beider Banken. AXA Private Equity wiederum wurde von **Willkie Farr & Gallagher** beraten. Dort bestand das Team aus Partner **Mario Schmidt** sowie den Associates **Jan Wilms** und **Tobias Daubert** (alle Frankfurt). ■

ALLES, WAS RECHT IST

— Der **Bundesrechnungshof** (BRH) darf die Verwendung der Finanzhilfen aus dem Konjunkturpaket II bei Hamburger Behörden vorläufig kontrollieren. Das **Bundesverwaltungsgericht** hat einen Eilantrag der Freien und Hansestadt Hamburg gegen einen sofort vollziehbaren Duldungsbescheid, den der BRH zur Ermöglichung der Kontrolle erlassen hatte, trotz eines beim **Bundesverfassungsgericht** anhängigen Klageverfahrens gegen das Kontrollrecht des BRH abgelehnt. Denn das Interesse des Bundes an einer effektiven Kontrolle der Mittelverwendung überwiege das Interesse Hamburgs, vorerst nicht kontrolliert zu werden (Beschluss vom 5.7.10, Az.: 7 VR 5.10).

— Die **Europäische Union** will vor dem Hintergrund der Finanzkrise die Bankerboni begrenzen. Das **Europäische Parlament** hat daher am 7.7.10 zwei Berichte angenommen und so eine Richtlinie bekräftigt, nach der Bonuszahlungen u. a. in Relation zum Gehalt der Bankmanager gedeckelt werden müssen. Sie dürfen zudem nicht mehr vollständig in bar und im Voraus ausgezahlt werden. Die Regelung, die ab Januar 2011 greifen soll, ist nach Angaben des Parlaments eine der weltweit strengsten. Sie soll verhindern, dass Bankmanager hochrisikante Geldgeschäfte machen, nur um hohe Boni einzufahren.

MEK – Kompetenzzentrum für die Immobilie

KANZLEIEN IM FOKUS — Im Jahr 1997 als Spin-off einer Großkanzlei gegründet, hat sich die MEK Rechtsanwalts-gesellschaft zu einer festen Größe in der immobilienrechtlichen Beratung entwickelt. Von der Planung über die Umsetzung bis zur Vermarktung berät die in Frankfurt und München ansässige Kanzlei in allen Belangen rund um die Immobilie. PLATOW Recht hat mit einem Gründungspartner, Rechtsanwalt Christoph Kochenburger, und mit Rechtsanwältin Patricia Schauss über ihre Beratungsphilosophie, Teamgeist und Zukunftsperspektiven gesprochen.

Sie waren beide in Großkanzleien tätig. Wie kam es zu der Entscheidung, eine eigene Kanzlei zu gründen bzw. in eine auf den Immobilienbereich spezialisierte Sozietät zu wechseln?

Kochenburger: Gemeinsam mit meiner Partnerin **Ursula von Minckwitz**, die unser Münchener Büro leitet, habe ich mich bereits 1997 zu diesem Schritt entschieden. Mit der Erfahrung, die wir in Großkanzleien gesammelt hatten, wollten wir unsere Beratungsphilosophie in der eigenen Kanzlei verwirklichen. Denn diese stimmte mit den Strukturen einer Großkanzlei nicht überein.

Schauss: Ich bin im vergangenen Jahr zu **MEK** gewechselt und kann bestätigen, dass sich die internen Abläufe erheblich von einer Großkanzlei unterscheiden. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass der fachliche Austausch in einer Law Firm nicht immer reibungslos funktioniert, obwohl das Know-how unter einem Dach, aber gerade nicht in einer Abteilung vereint ist. In der kleineren, spezialisierten Einheit ist das anders. Ich schätze die kurzen Wege und die Verlässlichkeit des Teams, die über beide Standorte gegeben ist. Von dieser Struktur profitiert insbesondere der Mandant, weil Zusagen besser eingehalten und Anfragen schneller bearbeitet werden können.

Was zeichnet Ihren Ansatz aus?

Kochenburger: Unsere Philosophie ist es, gute Arbeit zu einem angemessenen Preis bei schneller Bedienung zu leisten. Wir beobachten, dass Mandaten kritischer geworden sind – davon profitieren Kanzleien unseres Zuschnitts. Wir haben ein gutes Gespür dafür, ob Preis und Leistung im Gleichgewicht sind.

Aller Anfang ist schwer – würden Sie dem zurückblickend zustimmen?

Kochenburger: Obwohl wir als Baurechts-Boutique klein angefangen haben, trifft das eigentlich nicht zu. Wir haben sehr bald große Mandate betreut, z. B. Bauprojekte der **Victoria** und der **AachenMünchener Versicherung**. Es ist uns schnell gelungen, Multiplikatoren wie Architekten, Ingenieure sowie Projektsteuerungsbüros als Mandanten zu gewinnen. **HPP**, ein großes Architekturbüro, beraten wir bspw. seit Jahren.

Welche Bereiche umfasst Ihre Arbeit heute?

Schauss: MEK hat die Tätigkeitsbereiche über die Jahre ausgebaut, insbesondere das juristische Asset-Management, das öffentliche Bau- und Vergaberecht, das klassische Immobilienrecht und die transaktionsorientierte Beratung. Ein Charakteristikum unserer Sozietät ist, dass wir als Kompe-

tenzzentrum fach- und standortübergreifend eng zusammenarbeiten und dabei auch großen Wert auf den Austausch und die teamorientierte Zusammenarbeit mit unseren Mandanten legen.



Christoph Kochenburger und Patricia Schauss
MEK

Kochenburger: Wir verstehen unsere Aufgabe als juristische Projektsteuerung, in die wir alle Beteiligten einbinden. Unser Schwerpunkt liegt auf der beratenden Tätigkeit, vor allem bei der Vertragsgestaltung. Hier sind wir sowohl im Bereich von Bau- und Planerverträgen als auch im gewerblichen Mietrecht sowie bei Immobilien-Kaufverträgen und Transaktionen gut aufgestellt. Im Bereich von Share-Deals unterstützt uns zudem unser Münchener Kooperationspartner **Klerx Legal**, der den gesellschaftsrechtlichen Teil übernimmt. Auf Grund unserer breiten Ausrichtung rund um die Immobilie sind auch die Turbulenzen der vergangenen zwei Jahre an uns – im Gegensatz zu Sozietäten, die sich auf das Transaktionsgeschäft konzentriert haben – vorbeigegangen.

Welche Rolle spielen gerichtliche Verfahren?

Kochenburger: Wir engagieren uns stark in der außergerichtlichen Streitbeilegung (Mediation) und sind als Schiedsrichter tätig. Die Prozessführung vor staatlichen Gerichten ist aus unserer Sicht oftmals nicht zielführend und für den Mandanten nicht wirtschaftlich. Wir prüfen daher gemeinsam mit dem Mandanten sehr sorgfältig, ob wir eine möglicherweise jahrelange gerichtliche Auseinandersetzung führen wollen.

Schauss: Es gibt verschiedene Wege, Konflikte zu lösen. Wir gehören zu den Kanzleien, die im Interesse des Mandanten auf hohem juristischem Niveau das beste Ergebnis suchen.

Welche Zukunftspläne haben Sie? Verfolgen Sie eine Wachstumsstrategie?

Kochenburger: Wir sind grundsätzlich offen für neue Standorte. Wir sind aber zu der Erkenntnis gekommen, dass zusätzliche Standorte nur mit dem passenden Personal einen Mehrwert haben. Dabei sind Anwälte gefragt, die sich nicht nur fachlich auf hohem Niveau bewegen, sondern auch den erforderlichen Unternehmergeist zeigen. Ohnehin ist unser Aktionsradius keinesfalls auf das Rhein-Main-Gebiet oder München beschränkt. Wir beraten schon immer bundesweit und zwar dort, wo gebaut, vermietet und verkauft wird. ■

BGH schließt sich Entscheidung des EuGH zu Haustürgeschäften an

WIDERRUF EINES GESELLSCHAFTSBEITRITTS — Der **Bundesgerichtshof** (BGH) hat im Anschluss an eine entsprechende Entscheidung des **Europäischen Gerichtshofs** (EuGH) zur Frage der Anwendung der Lehre von der fehlerhaften Gesellschaft mit der EU-Haustürgeschäfte-Richtlinie entschieden, dass die Richtlinie 85/577/EWG (Haustürgeschäfte-RL) grundsätzlich auf den Beitritt zu einer Personengesellschaft anwendbar ist, wenn der Zweck eines solchen Beitritts nicht vorrangig darin besteht, Mitglied dieser Gesellschaft zu werden, sondern Kapital anzulegen. Zugleich stehe Art. 5 Abs. 2 der Richtlinie einer Rückabwicklung eines wirksam widerrufenen Gesellschaftsbeitritts nach den Grundsätzen der im deutschen Recht anerkannten Lehre von der fehlerhaften Gesellschaft nicht entgegen, auch wenn dadurch der Verbraucher möglicherweise weniger als den Wert seiner Einlage zurückerhalte oder sich am Verlust des Fonds beteiligen müsse. Nach dem Urteil des EuGH bleibt daher die Lehre von der fehlerhaften Gesellschaft anwendbar.

In dem entschiedenen Fall ging es um einen Beklagten, der 1991 auf Grund von Verhandlungen, die in seiner Privatwohnung geführt worden waren, seinen Beitritt zu einem geschlossenen Immobilienfonds in Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) erklärt hatte. In einem Vorprozess forderte die Klägerin als Geschäftsführerin der GbR vom Beklagten die Zahlung von Nachschüssen, die die Gesellschafterversammlung der GbR zur Beseitigung von Unterdeckungen beschlossen hatte. Im Laufe des Verfahrens hat der Beklagte seine Mitgliedschaft in der GbR fristlos gekündigt und die Beitrittsklärung nach § 3 HWiG (jetzt § 312 BGB) widerrufen.

Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH finden die Vorschriften über den Widerruf von Haustürgeschäften nach § 3 HWiG (jetzt § 312 BGB) zwar auch auf Verbraucher Anwendung, die in ihrer Privatwohnung überredet worden sind, einem geschlossenen Immobilienfonds in Form einer Personengesellschaft beizutreten. Bei einem Widerruf der Beitrittsklärung wirkt aber die Kündigung nur ab diesem Zeitpunkt und nicht rückwirkend, so dass die Gesellschaft bis zum Ausscheiden etwa Ansprüche auf Verlustdeckung geltend machen kann. ■

TRANSFERMARKT

Die internationale Rechtsanwaltskanzlei **DLA Piper** hat zum 1.7.10 die Praxisgruppe Finance & Projects am Frankfurter Standort mit **Frank Schwem** verstärkt. Er kommt von **Clifford Chance**, wo er seit 2002 als Counsel tätig war. Schwem verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Bereich Projektfinanzierung sowie in der Immobilien- und Akquisitionsfinanzierung. Bei DLA Piper wird Schwem als Partner tätig sein. Am 19.7.10 folgt ihm zudem **Torsten Pokropp**, der bereits bei Clifford Chance eng mit Schwem zusammenarbeitete und als Associate tätig sein wird. + + + Die Düsseldorfer Praxis

der Kanzlei **SKW Schwarz Rechtsanwälte** verstärkt sich Mitte Juli mit dem IT-Rechtler **Jan Schneider** als Partner. Der Fachanwalt für Informationstechnologierecht wechselt von **LLR Legerlotz Laschet** in Köln. Mit dem Neuzugang bietet SKW Schwarz jetzt auch in Düsseldorf Beratung im IT-Recht an. + + + **Allen & Overy** hat die Vereinbarung einer exklusiven Assoziierung mit der neuen indonesischen Kanzlei **Daniel Ginting Law Firm** in Jakarta bekannt gegeben. Die Zusammenarbeit ermöglicht es Mandanten, zu internationalen und indonesischen Rechtsfragen Beratung aus einer Hand in Anspruch zu nehmen. + + + **Eva Reudelhuber** ist für weitere drei Jahre in das International Board von **Linklaters** gewählt worden. Damit sind unverändert zwei deutsche Partner im höchsten, 16-köpfigen Führungsgremium der internationalen Sozietät vertreten: neben Reudelhuber auch **Ralph Wollburg**, dessen zweite Amtszeit läuft. Das Board berät und entscheidet auf internationaler Ebene über die strategischen Fragen der Sozietät und beaufsichtigt zudem das globale Management. Es besteht aus 14 Mitgliedern aus allen Beratungsfeldern und Regionen der Sozietät sowie Senior Partner **David Cheyne** und Managing Partner **Simon Davies**.

DAS NEUESTE IN KÜRZE

— **Hengeler Mueller** hat **Phoenix Pharmahandel** im Zusammenhang mit einer umfassenden Refinanzierung durch den Abschluss eines syndizierten Kredits über 2,6 Mrd. Euro und die Begebung eines High Yield Bonds unter deutschem Recht über 500 Mio. Euro sowie einer Kapitalerhöhung über 500 Mio. Euro beraten. Phoenix Pharmahandel hat von den Möglichkeiten des neuen deutschen Schuldverschreibungsrechts Gebrauch gemacht und damit eine üblichen US High Yield Bond-Standards entsprechende Anleihe unter deutschem Recht im Markt platziert. Tätig war ein Team um die Partner **Hendrik Haag**, **Achim Herfs**, **Johannes Tieves** und **Daniel Wiegand**.

— **Clifford Chance** hat **AEW Europe** beim Erwerb der Gewerbeimmobilie **MainPark** in Offenbach am Main von der **Bayerische Bau und Immobilien Gruppe** für seinen Core-Büroimmobilien-Fonds Eurooffice beraten. Über den Kaufpreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Der Anfang der neunziger Jahre errichtete MainPark ist langfristig an die deutsche Tochter **Areva NP** des französischen Staatskonzerns **Areva** vermietet. Das Beratungsteam von Clifford Chance wurde von Partnerin **Cornelia Thaler** (Real Estate, Frankfurt) geleitet.

— **SJ Berwin** hat unter Leitung von Partner **Jan Dirk Heerma** (IP/Commercial, Berlin) **Beaufort Capital** beim Erwerb einer Beteiligung am deutschen Videospieleunternehmen **dtp entertainment** beraten. Anfang Juni hat der von Beaufort verwaltete Fonds **BO4 Investment Partnership II** eine Beteiligung an dtp entertainment erworben. Die Gesellschaft gilt als einer der führenden Publisher, Distributoren und Developer in der Games-Branche. dtp bietet heute ein breites Portfolio an Spielen in allen Genres und für führende Plattformen des Gaming-Sektors an. Beaufort wird die Gesellschaft beim weiteren Ausbau der Geschäftsaktivitäten im In- und Ausland unterstützen.