

TOP-THEMA

Eine (Zwischen-)Bilanz zum VorstAG

ENTWICKLUNG NOCH NICHT ABGESCHLOSSEN — Das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) ist seit dem 5.8.09 und damit nun deutlich über ein Jahr in Kraft. Seine Einführung war in der Praxis vielbeachtet, brachte es doch erhebliche Neuerungen im Bereich der Vorstandsvergütung. Mittlerweile haben fast alle DAX-Konzerne ihre Vergütungssysteme für Vorstandsmitglieder an die neuen Vorgaben angepasst. Die konkrete Umsetzung ist allerdings weitgehend uneinheitlich, was einerseits an den wenig spezifischen Ausführungen des Gesetzgebers und andererseits an dem (weiten) Ermessensspielraum des Aufsichtsrats bei der Festsetzung der Vorstandsvergütung liegen dürfte.

Gleichwohl lassen sich auch Gemeinsamkeiten im Umgang mit den Vorgaben des VorstAG ausmachen. „Im Rahmen der variablen Vergütung hat sich als Standard die Kombination von Jahresbonus und Langzeitvergütungselementen herausgebildet“, so **Christian Eichner**, Partner der Anwaltskanzlei **Allen & Overy**. Ebenfalls ähneln sich beispielsweise die verwendeten Bemessungselemente innerhalb der variablen Vergütung (ganz überwiegend typische Finanzkennzahlen) sowie die praxisübliche Gewichtung kurzfristiger und langfristiger variabler Vergütungselemente.

Unklar ist hingegen u. a. noch, ob und wie bei neu eintretenden oder ausscheidenden Vorstandsmitgliedern eine „mehrjährige Bemessungsgrundlage“ im Rahmen der variablen Vergütung im Sinne von § 87 Abs. 1 Satz 3 AktG sicherzustellen ist. Es bleibt abzuwarten, ob die dabei zu Tage tretenden Friktionen seitens der Gerichte als systemimmanent hingenommen werden oder ob eine Pflicht statuiert wird, durch die Aufnahme von Sonderregelungen in das Vergütungssystem Abhilfe zu schaffen (z. B. durch Implementierung einer Bonusbank oder Aufnahme sog. Clawback-Klauseln). „Bis zu einer diesbezüglichen Entscheidung empfiehlt es sich, derartige Friktionen zu identifizieren und im Einzelfall passende Lösungen zu entwickeln, die auch für die betreffenden Vorstände akzeptabel sind“, erläutert der Rechtsanwalt.

Dass die Entwicklung im Bereich der Vorstandsvergütung noch lange nicht beendet ist, zeigt das „Gesetz zu aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Vergütungssysteme von Instituten und Versicherungsunternehmen“ vom 21.7.10 nebst seinen flankierenden BMF-Verordnungen vom 6.10.10. Diese treten für die betroffenen Unternehmensgruppen selbständig neben die Regelungen des VorstAG, lassen sich aber auch zur Auslegung von Einzelaspekten des VorstAG heranziehen, so Eichner. ■

Clifford Chance begleitet Siemens bei Trennung von Problemsparte

VERLUSTGESCHÄFT — Der Münchener **Siemens**-Konzern hat eine Lösung für seine Problemsparte **Siemens IT Solutions**

and Services (SIS) gefunden und verkauft diese an **Atos Origin**. Rund 850 Mio. Euro erhält das **DAX**-Unternehmen vom französischen IT-Dienstleister. Rechtlich beraten wird Siemens bei dieser Transaktion von **Clifford Chance** mit einem Team um die beiden federführenden Partner **Jan Wrede** und **Nicole Englisch** (beide Corporate, München). Atos Origin setzt parallel dazu auf die Kanzlei **Weil, Gotshal & Manges** mit den Partnern **Gerhard Schmidt** und **Stephan Grauke** (beide Corporate, Frankfurt), **Thomas Schmid** (Corporate, München), **Tobias Geerling** (Tax, München) sowie **Claude Serra** und **Arthur de Baudry d'Asson** (beide Corporate, Paris).

Mit der Transaktion, die Anfang Juli kommenden Jahres abgeschlossen werden soll, übernimmt Siemens an Atos Origin einen Anteil von 15%, der mindestens über fünf Jahre gehalten wird. Bezahlt wird Siemens mit 186 Mio. Euro in bar, zusätzlich erhalten die Münchener 12,5 Mio. neue Aktien von Atos Origin, die derzeit einen Wert von 414 Mio. Euro haben. Zudem erhält der DAX-Konzern eine fünf Jahre laufende Wandelanleihe über 250 Mio. Euro. Letztlich wird Siemens die IT-Sparte aber ohne Gewinn los, denn der Technologiekonzern rechnet mit einer „deutlich negativen Ergebniswirkung“ der Transaktion im Geschäftsjahr 2010/11. Die Münchener und die Franzosen binden sich zudem mit einem langfristigen Vertrag aneinander. Atos Origin soll sieben Jahre lang für Siemens IT-Aufgaben übernehmen und erhält dafür rund 5,5 Mrd. Euro. ■

T-Systems erhält Milliardenauftrag

ALLEN & OVERY BERÄT — Die **Telekom**-Tochter **T-Systems** hat einen großen Deal an Land gezogen. Das Unternehmen wird künftig die internationale Sprach- und Datenkommunikation des **E.ON**-Konzerns verantworten. Das gesamte Outsourcing-Projekt, das von der **E.ON IT** im Wege der öffentlichen Ausschreibung vergeben wurde, umfasste drei separate Dienstleistungspakete (Telekommunikation, Rechenzentren, Managed Workplace). Die Vertragslaufzeit erstreckt sich über maximal sieben, mindestens jedoch fünf Jahre. Das Gesamtvolumen des Auftrags beträgt bis zu 1 Mrd. Euro.

Rechtlich begleitet wurde T-Systems von der internationalen Anwaltssozietät **Allen & Overy** mit einem Beratungsteam unter der Leitung von Partner **Herald Jongen** (Outsourcing, Amsterdam). Inhouse auf Seiten von T-Systems war zudem die Rechtsabteilung unter der Führung von **Olaf Vogel** involviert. ■

Lanxess stärkt Kautschukgeschäft

AUSBAU DER MARKTFÜHRERSCHAFT — Der Spezialchemiekonzern **Lanxess** befindet sich auf Einkaufstour und stärkt mit der Übernahme von **DSM Elastomers** seine Position als weltgrößter Hersteller von künstlichem Kautschuk (siehe PLATOW Börse v. 15.12.). Der Kaufpreis für die Synthesekautschuksparte des niederländischen Wettbewerbers DSM beträgt 310 Mio. Euro – was dem Sechsfachen des für 2010 erwarteten EBITDA ►

entspricht – und soll aus vorhandenen liquiden Mitteln finanziert werden. Rechtlich beraten wurde der **MDAX-Konzern** von **Freshfields Bruckhaus Deringer** mit einem deutsch-niederländischen Team. Beteiligt waren die Partner **Ralph Kogge** und **Shawn der Kinderen** (beide Gesellschaftsrecht/M&A), **Helmut Bergmann** (Kartellrecht), **Machiel Lambooi** (Steuerrecht), **Brechje Nollen** (Arbeitsrecht) und **Wolf Friedrich Spieth** (Öffentliches Wirtschaftsrecht/Umweltrecht).

Die Transaktion soll in den ersten Monaten des kommenden Jahres abgeschlossen sein. Der Vertrag tritt nach Abschluss eines Konsultationsverfahrens mit dem DSM-Betriebsrat in Kraft. Zudem müssen die Wettbewerbsbehörden noch grünes Licht geben. Bereits für die kommende Fiskalperiode 2011 erwartet Lanxess eine positive Auswirkung auf den Nettogewinn. ■

Weil berät bei Übernahme der Düsseldorfer Hypothekenbank

KOMPLEXE RECHTLICHE BERATUNG — Die Ende Juni dieses Jahres vereinbarte Übernahme der **Düsseldorfer Hypothekenbank** (DHB) durch den US-Finanzinvestor **Lone Star** ist am 7.12.10 erfolgreich abgeschlossen worden. Das Frankfurter Büro der internationalen Sozietät **Weil, Gotshal & Manges** hat Lone Star bei der Übernahme der DHB vom **Bundesverband deutscher Banken - Einlagensicherungsfonds** und dem **Prüfungsverband deutscher Banken** beraten. Federführende Partner auf Seiten von Weil, Gotshal & Manges waren die beiden Frankfurter Rechtsanwälte **Uwe Hartmann** (Corporate/Restructuring) und **Jürgen Börst** (Tax/Restructuring).

Im Rahmen der Übernahme der DHB durch Lone Star wurden auch sämtliche Positionen des Vorstands und des Aufsichtsrats der DHB neu besetzt. Die rechtlich umfangreiche Transaktion war geprägt von diversen bankaufsichts- und finanzrechtlichen Themen sowie Maßnahmen zur Stärkung des Eigenkapitals und Sicherung der Liquidität der DHB. ■

TAG Immobilien sammelt Geld für Übernahme von Colonia Real Estate

NORTON ROSE UND NOERR BERATEN — Das **SDAX-Unternehmen TAG Immobilien** hat erfolgreich eine Kapitalerhöhung platziert und gleichzeitig eine Wandelschuldverschreibung ausgegeben. Durch die beiden Kapitalmaßnahmen fließt dem Unternehmen insgesamt ein Bruttoemissionserlös von rund 133 Mio. Euro zu, der zur Finanzierung des freiwilligen Übernahmeangebots an die Aktionäre der **Colonia Real Estate** verwendet werden soll. Die **Close Brothers Seydler Bank** in Frankfurt am Main wirkte federführend als Joint Lead Manager und Joint Bookrunner bei dieser Transaktion und platzierte die neuen Aktien und die Wandelanleihe bei pan-europäischen institutionellen Investoren.

Rechtlich beraten wurde sie dabei, wie regelmäßig bei solchen Kapitalmarkttransaktionen, von der internationalen

Anwaltssozietät **Norton Rose**, bei der der Frankfurter Partner **Frank Regelin** das Team leitete. Auf Seiten der **TAG Immobilien** war die Kanzlei **Noerr** im Einsatz. Hier oblag die Führung des beratenden Teams dem Frankfurter Partner **Laurenz Wieneke**. ■

TRANSFERMARKT

Die Anwaltssozietät **White & Case** baut ihre deutsche M&A-Praxisgruppe aus: **Lars Böttcher** als Partner und **Henning Fischer** als Local Partner werden ab sofort das Düsseldorfer Büro der Kanzlei verstärken. Beide arbeiteten zuletzt bei **Oppenhoff & Partner** und davor mehrere Jahre bei **Linklaters**. Böttcher und Fischer berieten in den vergangenen Jahren bei M&A-Transaktionen und gesellschaftsrechtlichen Restrukturierungen insbesondere in den Bereichen Energie und Real Estate. + + + Die deutschen Standorte der Wirtschaftskanzlei **Salans** in Berlin und Frankfurt erhalten eine neue Managementstruktur. **Holger Scheer** wurde mit sofortiger Wirkung zum Office Managing Partner des Frankfurter Büros ernannt. **Andreas Ziegenhagen**, bisher Managing Partner für beide Büros, bleibt Office Managing Partner für Berlin und übernimmt zusätzlich die neu geschaffene Funktion des German General Managing Partners. In dieser Funktion trägt er die koordinierende und strategische Verantwortung für die Weiterentwicklung der deutschen Standorte. + + + **Lutz Hartmann**, Partner der Kanzlei **Buse Heberer Fromm**, ist von der Republik Frankreich zum Außenhandelsberater ernannt worden. Dieses von der französischen Regierung vor mehr als einhundert Jahren eingeführte Ehrenamt wird hauptsächlich von französischen Staatsangehörigen ausgeübt, die im Ausland ansässig sind. Ziel ist es, ein Netzwerk von Fachleuten zu knüpfen, das französischen Unternehmen und der Regierung zur Verfügung steht.

ALLES, WAS RECHT IST

— Nachdem eine gemeinsame Lösung aller EU-Staaten nicht möglich war, will Deutschland die Schaffung eines grenzüberschreitend gültigen EU-Patents im Kreis einer kleineren Staatengruppe voranbringen. Wie das **Bundesjustizministerium** am 10.12.10 bekannt gab, ist bei der **EU-Kommission** die Möglichkeit einer so genannten verstärkten Zusammenarbeit bereits beantragt worden, so dass Deutschland mit zehn weiteren Ländern, darunter auch Großbritannien und Frankreich, ab Beginn des Jahres 2011 gesondert über das EU-Patent und dessen Sprachenregime abschließend verhandeln wird.

— Die **EU-Kommission** hat am 8.12.10 eine Mitteilung angenommen, in der sie mögliche Wege zur Verschärfung der Sanktionsregelungen im EU-Finanzdienstleistungssektor aufzeigt. Gestützt auf eine Bestandsaufnahme der nationalen Sanktionsregelungen für Verstöße gegen die nationalen Vorschriften, die zur Umsetzung der wichtigsten EU-Richtlinien im Finanzdienstleistungsbereich erlassen wurden, werden in der Mitteilung Verbesserungsmöglichkeiten aufgezeigt und mögliche EU-Maßnahmen zur Erhöhung der Konvergenz und Wirksamkeit dieser Regelungen vorgeschlagen. Interessierte Kreise können bis zum 19.2.11 dazu Stellung nehmen.

Wird der lange Arm der US-Justiz noch länger?

US LITIGATION – Wird der „Foreign Manufacturers Legal Accountability Act“ in den USA Gesetz, drohen europäischen Herstellern von Verbraucherprodukten eine uneingeschränkte Gerichtspflichtigkeit in den USA oder Importverbote – und zwar nicht nur bei Produkthaftungsansprüchen und nicht nur bei Belieferung des US-Marktes. Das wird deutsche produzierende Unternehmen vor die Frage stellen, ob sie sich vor US-Prozessen noch schützen können, sagt Litigation-Spezialist Peter Stankewitsch, Partner der internationalen Anwaltssozietät Baker & McKenzie.

Hat ein deutsches Unternehmen das Pech, in den USA verklagt zu werden, kann dies schnell existenzbedrohende Ausmaße annehmen. Kläger haben fast kein Kostenrisiko, der Ausgang des Verfahrens ist bei „Jury“-Gerichten meist ungewiss und oft bleibt nur ein teurer Vergleich. Die in Deutschland fremde „Discovery“ zwingt jede Partei, alle nur irgendwie relevanten Dokumente der Gegenseite zur Verfügung zu stellen. Gerade die heute übliche Form der „e-Discovery“, bei der sämtliche elektronischen Dokumente professionell durchsucht werden, kostet den Beklagten oft siebenstellige Beträge und enormen Aufwand. Deutsche Unternehmen versuchen alles, um sich gegenüber Klagen in den USA auf die fehlende Zuständigkeit amerikanischer Gerichte zu berufen. Zwar gibt es in den meisten US-Einzelstaaten sog. Long Arm Statutes, aber auch dieser lange Arm der US-Justiz hat seine Grenzen. So, wenn das deutsche Unternehmen keinerlei Geschäfte in den USA tätigt oder eine klare vertragliche Regelung zu Gunsten der Gerichte oder Schiedsgerichte in Deutschland getroffen hat.

Foreign Manufacturers Legal Accountability Act

Hiermit könnte es bald vorbei sein, wenn sich die Obama-Administration mit dem derzeit im Gesetzgebungsprozess befindlichen „Foreign Manufacturers Legal Accountability Act“ durchsetzt. Auslöser dafür war die „Drywall-Litigation“. Chinesische Hersteller hatten schwefelhaltige Gipsplatten in die USA geliefert, die kostspielig ausgebaut werden müssen. Die chinesischen Hersteller ließen sich auf einen Schadensersatzprozess in den USA nicht ein. Eine Klage wirksam in China zuzustellen, ist schwierig und teuer, sodass sich US-Verbraucher schutzlos sahen. Daraus resultierte schließlich erheblicher politischer Druck in den USA: Es könne nicht sein, dass ausländische Hersteller ihre Produkte in den USA billig verkaufen, und sich dann ihrer Verantwortung im Falle eines US-Prozesses einfach entziehen.

Die US-Lösung: Jeder Hersteller von Verbraucherprodukten – mit Ausnahme von Kraftfahrzeugen – und chemischen Substanzen, die in die USA importiert werden, muss künftig einen Zustellungsbevollmächtigten in den USA benennen. Dieser muss öffentlich registriert und im Internet publiziert werden und ist für den Empfang aller Klagen in den USA gegen den Hersteller zuständig. So wird es ein leichtes sein, eine Klage an diesen Zustellungsbevollmächtigten zu schicken, um das ausländische Unternehmen in den USA gerichtspflichtig zu machen. Der Import eines ausländischen Verbraucherprodukts in die USA soll nur noch erlaubt sein, wenn das Produkt einschließlich sämtlicher Bestandteile durch Hersteller mit ent-

sprechendem Zustellungsbevollmächtigten in den USA produziert wurde.

Weitreichende Auswirkungen

Für einen europäischen Hersteller, der einen Zustellungsbevollmächtigten in den USA registrieren lässt, wird die Neuregelung eine unbegrenzte Gerichtspflichtigkeit in den USA zur Folge haben und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dort verklagt zu werden. Erstaunlicherweise enthält der Gesetzesentwurf keine Einschränkung auf Klagen im Zusammenhang mit dem importierten Produkt. Wenn etwa der deutsche Betreiber einer Warenhauskette sich in den USA registrieren lässt, weil er einzelne Sortimentsprodukte in die USA liefern lässt, könnte er künftig auch dann in den USA verklagt werden, wenn eine amerikanische Touristin bei ihrem Deutschlandbesuch auf dem feuchten Boden eines seiner Warenhäuser in München ausrutscht.

Auch ein deutscher Zulieferer ohne US-Exportgeschäft wird sich dem langen Arm der US-Justiz schwer entziehen können. Da US-Importeure zur Vermeidung von Sanktionen sicherstellen müssen, dass nicht nur das importierte Produkt selbst, sondern auch alle seine Bestandteile nur von in den USA registrierten Herstellern stammen, liegt es nahe, dass der Importeur oder auch der Hersteller des Endprodukts zukünftig von allen Zulieferern einen entsprechenden Registrierungsnachweis verlangt. Wenn sich ein mittelständischer Zulieferer für den Inlandsmarkt nicht erlauben kann, auf jede Geschäftsbeziehung mit Kunden zu verzichten, über die das Zulieferprodukt direkt oder über weitere Produktions- und Handelsstufen auch in die USA gelangen kann, bleibt ihm nur die US-Registrierung.

Ausblick

Auf Grund der geänderten Mehrheitsverhältnisse nach den letzten Kongresswahlen sind auch in den politischen Gremien der USA die Zweifel an dem Gesetzesentwurf gestiegen. So macht man sich Sorgen, dass Staaten wie China ähnliche Gesetze erlassen könnten, die zukünftig jedem US-Unternehmen, das seine Produkte nach China liefern will, eine Registrierungs- und uneingeschränkte Gerichtspflichtigkeit vor den staatlichen chinesischen Gerichten auferlegt. Deutsche und europäische Wirtschaftsverbände sollten das Thema auf ihrer Agenda haben, wenn sie verhindern wollen, dass zukünftig fast jedes deutsche produzierende Unternehmen uneingeschränkt in den USA verklagt werden kann. ■



Peter Stankewitsch
Baker & McKenzie

JEDE FAMILIE HAT ETWAS BESONDERES

WIR SORGEN DAFÜR, DASS SIE ES BEHÄLT

Schilling, Zutt & Anschütz ist eine der traditionsreichsten deutschen Anwaltssozietäten.

Wir beraten unsere national und international tätigen Mandanten in allen Fragen des Wirtschaftsrechts sowie bei der Unternehmens- und Vermögensnachfolge, im Stiftungs- und Gemeinnützigkeitsrecht, bei steuerlichen und rechtlichen Aspekten zur Vermögensverwaltung und -strukturierung.

Unser Leistungsspektrum umfasst Gesellschafts- und Konzernrecht, M&A, Kapitalmarktrecht, Immobilienrecht, Prozessführung, Arbeitsrecht, Kartellrecht, gewerblicher Rechtsschutz, öffentliches Recht, Steuerrecht und die Beratung Privater Mandanten.

Mehr unter www.sza.de