

TOP-THEMA

Veränderte Regularien fördern alternative Finanzierungsformen

DIRECT LENDING IM KOMMEN — Direct Lending ist als Alternative zu herkömmlichen Finanzierungsformen in aller Munde, Begriff und Strukturen sind jedoch noch im Fluss. Eine Marktpraxis bildet sich gerade erst heraus und Erfahrungen mit Restrukturierungen gibt es bislang kaum. **Frank Grell** und **Jörn Kowalewski** von der Kanzlei **Latham & Watkins** beschäftigen sich nachfolgend mit den Chancen und Risiken, die Direct Lending bieten kann.

Unter Direct Lending versteht man die Vergabe von Unternehmenskrediten durch Kreditfonds (Private Debt Funds). Direct Lending bietet eine Alternative zu klassischen Bankfinanzierungen, High Yield-/Mittelstandsanleihen, Schuldscheinen und sonstigen Finanzierungsoptionen. Die Einsatzgebiete von Direct Lending sind vielfältig: Unternehmen, die Wachstum finanzieren oder sich refinanzieren wollen, greifen ebenso darauf zurück wie Unternehmen in Sanierungssituationen (in Form eines Überbrückungs- oder Sanierungskredits) oder insolvente Unternehmen (in Form eines Massekredits). Direct Lending spielt überdies eine Rolle bei Exit-Finanzierungen und als Finanzierung für LBO-Sponsoren. Die Volumina bewegen sich derzeit hauptsächlich im Mittelstandsbereich. Die Strukturen von Direct Lending sind schlank und variabel. Die Kapitalstruktur des Unternehmens bleibt übersichtlich, da Senior- und Mezzanine-Finanzierung in einem einheitlichen Kreditvertrag zusammengefasst werden (sog. Unitranche). Die Unitranche wird häufig durch eine Betriebsmittellinie ergänzt. Eine Stufung zwischen mehreren Kreditgebern wird allenfalls in deren Innenverhältnis vorgenommen. Direct Lending-Finanzierungen sind zudem nicht auf Syndizierung angelegt, der Kreditfonds baut somit eine langfristige Beziehung zum Unternehmen auf. Die Besicherung ist bankenüblich und die Fälligkeiten häufig als Endfälligkeit ausgestaltet (bullet repayment). Sowohl die Intensität der Due Diligence als auch die Bedingungen des Kreditvertrags selbst können individuell festgelegt werden.

Vorteile für Unternehmen

Aus Unternehmenssicht bietet Direct Lending viele Vorteile: Es eröffnet eine Finanzierungsmöglichkeit in Situationen, in denen Banken auf Grund zunehmender Regulierung keine Finanzierung bereitstellen (können). Direct Lending bietet hohe Individualität, z.B. durch auf das konkrete Unternehmen zugeschnittene Covenants im Kreditvertrag. Die Kapitalstruktur des Unternehmens bleibt übersichtlich. Es fallen keine Kosten für umfangreiche Dokumentation mehrerer Kreditfazilitäten und die spätere Syndizierung an. Die Endfälligkeit schont die Liquidität während der Laufzeit. Der Kreditfonds ist zentraler Ansprechpartner und bietet einen „one stop shop“ für die Unternehmensfinanzierung (ggf. zusätzlich Betriebsmittellinie). Er verhält sich als langfristiger

Partner idealerweise unternehmerisch und hat gleichläufige Interessen. Der hohe Investitionsdruck bei Kreditfonds gewährleistet kreditsuchenden Unternehmen schließlich eine hohe Umsetzungswahrscheinlichkeit und -geschwindigkeit.

Rechtlicher Rahmen

Mehrere europäische Länder haben Direct Lending in den vergangenen Jahren auf Grund einer teilweise zurückhaltenden Kreditvergabe durch Banken deutlich erleichtert. In Deutschland hat die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) ihre Verwaltungspraxis dahingehend geändert, dass nun die Ausgabe und Restrukturierung von Darlehen durch bestimmte inländische Alternative Investment Fonds ohne Banklizenz zulässig ist. Auch Kreditfonds mit Investmentvermögen und Management in anderen europäischen Mitgliedsstaaten dürften sich hierauf berufen können. Für Nicht-EU-Kreditfonds gilt dies nicht. Diese können weiterhin nur mit bestimmten Strategien (z.B. Einschaltung einer fronting bank; Beschränkung auf reverse solicitation) ohne Banklizenz agieren.

Beratungsbedarf im Hinblick auf Restrukturierungen

Restrukturierungen unter Beteiligung von Kreditfonds können sehr dynamisch verlaufen – und zwar unabhängig davon, ob der Kreditfonds bereits seit längerem engagiert ist oder im Rahmen der Restrukturierung erstmals in Erscheinung tritt. Zwar werden Kreditfonds bei langfristigem Engagement grundsätzlich darauf bedacht sein, den Wert ihres Investments zu schützen, und nicht auf Kosten des Unternehmens kurzfristige Gewinne zu realisieren. Sie sind auf Grund ihrer zentralen Stellung in der Kapitalstruktur aber sehr starke und aktive Verhandlungspartner. Dies erlaubt einerseits schnelle Entscheidungen und flexible Lösungen und wird andererseits komplex, wenn Kreditfonds Strategien in Richtung einer Kontrollübernahme/Umwandlung ihrer Kredite in Anteile am Unternehmen (Debt-Equity-Swap) verfolgen. Eine weitere Dynamisierung kann auch daraus resultieren, dass der jeweilige Kreditfonds auf Grund interner Regularien nicht zu einer Neuinvestition in der Lage und damit zum Verkauf des Kredits oder zur Einschaltung weiterer Finanzierungspartner gezwungen ist. Die ersten großen Restrukturierungsrunden im Bereich Direct Lending stehen noch aus. Die ersten Erfahrungen werden jedoch insbesondere in Strukturen mit Endfälligkeiten nicht lange auf sich warten lassen. Daher sollten sich Unternehmen, die über Direct Lending nachdenken, frühzeitig Beratung einholen. Das gilt erst recht, wenn die Sanierungssituation schon eingetreten ist und Direct Lending erstmals zum Einsatz kommen soll. ■

Hogan Lovells berät Finanzinvestor

BIOTECHUNTERNEHMEN ERHÄLT 20 MIO. EURO — Unter Führung ihres Frankfurter Partners **Michael Sinhart** (Gesellschaftsrecht/M&A, Infrastructure, Energy, Resources and Projects, Frankfurt) hat **Hogan Lovells** die britische ►

Beteiligungsgesellschaft **Fort Rock Capital** bei einer Finanzierung des Biotechnik-Unternehmens **vasopharm** beraten. Gemeinsam mit vier weiteren Investoren hat Fort Rock Capital weitere 20 Mio. Euro bereitgestellt. Mit dem Geld will das Würzburger Unternehmen eine klinische Studie zur Behandlung von Hirnschäden finanzieren. **Mario Alberto Accardi**, Venture Partner bei Fort Rock Capital, sitzt ab sofort als Non-Executive Director im Verwaltungsrat von vasopharm. ■

Gleiss Lutz berät deutschen Investor

SCHIEDSVERFAHREN GEGEN TURKMENISTAN — In einem Annullierungsverfahren nach den Regeln des **Internationalen Zentrums zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten** (ICSID) der **Weltbank** in Washington, D.C. hat ein internationales Annullierungskomitee am 15.1.2016 einen von **Gleiss Lutz** im Jahr 2014 erstrittenen Investitionsschiedsspruch bestätigt. Dem deutschen Investor Adem Dogan war in diesem Schiedsspruch Schadensersatz wegen der Enteignung und Zerstörung seiner Hühnerfarm durch **Turkmenistan** sowie Erstattung der Prozess- und Anwaltskosten zugesprochen worden. Es handelt sich um einen Präzedenzfall für die Sicherung der rechtsstaatlichen Behandlung ausländischer Investitionen in Turkmenistan, der zudem die Bedeutung des Investor-Staat-Streitschlichtungsmechanismus insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen unterstreicht. Adem Dogan wurde im Investitionsschiedsverfahren sowie im anschließenden Annullierungsverfahren vertreten von den Gleiss Lutz-Anwälten **Stephan Wilske** (Federführung, Prozessführung und Schiedsverfahren), **Lars Markert** (Gesellschaftsrecht/M&A, Prozessführung und Schiedsverfahren, beide Stuttgart), **Martin Raible** (Compliance, Energie, Kartellrecht, Düsseldorf), **Laura Bräuninger** (Prozessführung und Schiedsverfahren, Stuttgart) sowie **Melanie Eckardt** (Prozessführung und Schiedsverfahren, Frankfurt). ■

Weil, Gotshal & Manges begleiten Bridgepoint bei Übernahme

TRANSAKTIONSVOLUMEN VON 247 MIO. EUR — **Weil, Gotshal & Manges** hat mit Anwälten aus den Büros in München, Frankfurt, Warschau, London und Paris die Private-Equity-Gesellschaft **Bridgepoint** (Fondsvolumen über 20 Mrd. Euro) beim Erwerb des polnischen Spielzeugwarenhändlers **Smyk** von der an der Warschauer Börse notierten **Empik Media & Fashion** beraten. Der Kaufpreis beträgt 247 Mio. EUR. Smyk ist auf dem deutschen Markt mit der Marke „Spiele Max“ vertreten. Das Weil-Transaktionsteam stand unter der Federführung des Warschauer Partners **Pawel Zdort** (M&A, Private Equity & Kapitalmarkttransaktionen) und umfasste in Deutschland die beiden Münchener Partner **Volkmar Bruckner** (Private Equity/M&A) und **Barbara Jagersberger** (Private Equity/M&A). ■

Heuiking berät DPE bei Verkauf von Availon an Vestas

TRANSAKTIONSVOLUMEN VON 247 MIO. EUR — **Heuiking Kühn Lüer Wojtek** hat den von **DPE Deutsche Private Equity** beratenen Fond **Parcom I** sowie die weiteren Gesellschafter der **Availon Holding** bei der Veräußerung der Availon-Gruppe an **Vestas** unterstützen.

Beraten wurden die Availon Gesellschafter durch die Heuiking-Anwälte **Peter Christian Schmidt** (Federführung), **Julius Wedemeyer**, **Philipp Kümper** (alle Corporate/M&A, alle Hamburg), **Fabian G. Gaffron** (Steuerrecht, Hamburg), **Peter Schäffler** (Steuerrecht, München), **Frederik Wiemer** (Kartellrecht, Köln) sowie **Dominik Eickemeier** (IP/IT, Köln). ■

Lutz Abel richtet HSH neu aus

RESTRUKTURIERUNG UND PRIVATISIERUNG — Die Kanzlei **Lutz Abel** wurde durch die Betriebsräte der **HSH Nordbank** mit der Restrukturierung und Privatisierung der Landesbank beauftragt. Lutz Abel berät und vertritt den Betriebsrat in diesem Kontext umfassend in allen Fragen, die mit der möglichen Restrukturierung und Privatisierung der Landesbank in Zusammenhang stehen.

In dem auf mindestens zwei Jahre angelegten Beratungsprojekt wird unter Federführung von **Henning Abraham** (Arbeitsrecht, Hamburg) und **Philipp Byers** (Arbeitsrecht, München) auch **Lorenz Jellinghaus** (Gesellschaftsrecht/M&A, Hamburg) eingebunden sein. Darüber hinaus beraten die Partner **Thomas Schönfeld**, (Öffentliches Recht, München), **Ferdinand Unzicker**, (Bank- und Kapitalmarktrecht, München), **Andreas Bartosch**, (Europa- und Beihilfenrecht, Brüssel) sowie **Björn Weidehaas** (Restrukturierung / Insolvenz, München). ■

palero – Exit mit White & Case

STRATEGISCHER INVESTOR FINDET GEFALLEN AN HEIDRIVE — **White & Case** hat den Private-Equity-Fonds **palero invest** beim Verkauf der **Heidrive**-Gruppe beraten. Käufer ist das börsennotierte, US-amerikanische Unternehmen **Allied Motion Technologies**. palero invest mit Hauptsitz in Luxemburg erwarb Heidrive mit dem Ziel, durch Erhöhung von Umsatz und Profitabilität Wertsteigerungen bei dem Beteiligungsunternehmen zu realisieren. Heidrive ist in verschiedenen Bereichen der Antriebstechnik tätig. Mit rund 240 Mitarbeitern produziert Heidrive Elektromotoren, Getriebemotoren und elektronische Baugruppen für diverse Industrien. Zum White & Case-Team unter Federführung von **Hendrik Röhrich** (M&A/Private Equity) gehörten die Partner **Roger Kiem**, **Andreas Stilcken** (beide M&A/Corporate) und **Bodo Bender** (Tax, alle Frankfurt). Außerdem waren Anwälte des White & Case-Büros in Prag beteiligt. ■

Due Diligence bei M&A-Transaktionen – ein Muss?

UMFANG DER PRÜFUNG BESTIMMT HAFTUNGSRISIKO – Die Durchführung einer Due Diligence, also einer sorgfältigen Prüfung und Analyse eines Zielunternehmens durch einen potenziellen Erwerber, gehört heutzutage eigentlich zum guten Ton des Unternehmenskaufs. In den letzten Jahren erreichte der Verbreitungsgrad der Financial Due Diligence, also der Prüfung der finanziellen Situation des Zielunternehmens, sogar bis zu 90%. In der Praxis bestehen kaum Zweifel an der grundsätzlichen Nützlichkeit einer Due Diligence. Peter Baisch, Partner bei CMS Hasche Sigle in Stuttgart, erörtert das Spannungsfeld zwischen sorgfältiger Prüfung und einhergehenden Haftungsrisiken.

In der jüngeren Vergangenheit war des Öfteren zu beobachten, dass sowohl Private Equity Investoren als auch strategische Investoren im Bereich der Due Diligence den Rotstift ansetzen, um Kosten zu sparen. In diesem Zusammenhang fallen Begriffe wie „Red Flag Due Diligence“ oder „Focused Due Diligence“. Dabei stellt sich die interessante Frage, inwieweit das Management, also die Geschäftsführer einer GmbH oder die Vorstände einer Aktiengesellschaft, im Rahmen einer M&A-Transaktion dazu verpflichtet sind, eine Due Diligence durchzuführen. Eine ausdrückliche Verpflichtung, im Rahmen einer M&A-Transaktion eine Due Diligence durchzuführen, sieht das deutsche Recht nicht vor. Gefestigte höchstrichterliche Rechtsprechung zu dieser Frage liegt nicht vor. Es existiert lediglich ein Urteil des **Oberlandesgerichts (OLG) Oldenburg** aus dem Jahre 2006, das in einem Fall des Unternehmenserwerbs aus einer Insolvenz eine Pflicht des Managements zur Durchführung einer Due Diligence bejaht hatte. In dem zu Grunde liegenden, allerdings sehr speziellen Fall hatte eine Wirtschaftlichkeitsberechnung durch den Verwaltungsleiter der Zielgesellschaft vorgelegen, deren Objektivität und Zuverlässigkeit deutlichen Zweifeln unterlag. Das OLG Oldenburg hatte festgestellt, dass in diesem Fall vor der abschließenden Kaufentscheidung eine umfassende Due Diligence Prüfung erforderlich gewesen wäre. Die Stimmen in der Literatur sind hierzu uneinheitlich. Während die einen eine generelle Pflicht zur Durchführung einer Due Diligence sehen, erachten andere nur dann die Durchführung einer Due Diligence für notwendig, wenn konkrete Anhaltspunkte für Risiken bestehen, die eine genauere Prüfung erfordern.

Die bestehende Rechtsunsicherheit in der Frage, ob und inwieweit eine Due Diligence durchgeführt werden muss, ist für das Management des Erwerbers äußerst misslich. Denn nach § 93 **Aktiengesetz** und § 43 **GmbH-Gesetz** haftet das Management eines Erwerbers diesem gegenüber dafür, dass es vor und während der M&A-Transaktion die erforderliche Sorgfalt angewandt hat. Sieht das Management nun von einer Due Diligence ab oder führt diese nur in einem unzureichenden Umfang durch und erweisen sich die Erwartungen und Prognosen des Managements nach Abschluss der M&A-Transaktion als falsch, kann dem Erwerber ein erheblicher Schaden entstehen. Handelt es sich bei dem Erwerber um eine Aktiengesellschaft, so ist der Aufsichtsrat grundsätzlich dazu verpflichtet, etwaige Schadenersatzansprüche gegenüber dem Vorstand durchzusetzen. Hinzu kommt, dass die Schadenersatzansprüche einer langen Verjährungsfrist unterliegen. Grundsätzlich

gilt für den Manager der umfassende Sorgfaltsmaßstab eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters. Hiervon wird allerdings dann eine Ausnahme gemacht, wenn der Manager eine unternehmerische Entscheidung getroffen hat, bei der er vernünftigerweise annehmen durfte, auf der Grundlage angemessener Informationen zum Wohle der Gesellschaft zu handeln.

Im Zusammenhang mit diesem eingeschränkten Sorgfaltsmaßstab wird oftmals von der „Business Judgement Rule“ oder dem „Safe Harbour“ gesprochen. Voraussetzung ist dabei insbesondere, dass der Manager „auf der Grundlage angemessener Informationen“ gehandelt hat. In diesem Zusammenhang streiten sich auch hier die juristischen Geister: weit verbreitet in der Literatur ist die Meinung, dass Manager in der konkreten Entscheidungssituation alle verfügbaren Informationsquellen tatsächlicher und rechtlicher Art ausschöpfen müssen und damit eine umfassende Due Diligence durchzuführen haben. In diese Richtung weist auch die jüngere Rechtsprechung des **Bundesgerichtshofes** zur allgemeinen Haftung der Manager. Andere dagegen betonen, dass dieses Erfordernis nicht so interpretiert werden darf, dass alle nur erdenklichen Informationen beschafft werden müssen. Der Umfang der Informationsbeschaffung soll sich eher am konkreten Einzelfall, am Vorliegen von Anhaltspunkten für bestimmte Risiken oder an angemessenen Kosten-/Nutzwägungen orientieren. Der Gesetzgeber habe nicht gewollt, dass in allen Fällen routinemäßig eine Due Diligence Prüfung durchgeführt werden müsse. Einigkeit besteht dagegen darin, dass dem Manager die Beweislast für das Vorliegen der Voraussetzungen des „Safe Harbour“ obliegt. Aus der derzeitigen Rechtsprechung und Literatur wird man per Stand heute den Schluss ziehen können, dass das Management im Vorfeld einer M&A-Transaktion grundsätzlich eine Due Diligence durchführen muss, um in die Haftungsprivilegierung des „Safe Harbour“ zu kommen. Im Hinblick auf den konkreten Umfang einer solchen Due Diligence besteht allerdings weiter recht große Rechtsunsicherheit, die für einen Manager sehr misslich ist. Die Literatur gibt lediglich abstrakte Hinweise, die nur schwer in konkrete Handlungsanweisungen umzusetzen sind. Letztlich trifft der Manager mit der Entscheidung über den Umfang der Due Diligence zugleich auch eine Entscheidung darüber, inwieweit er sich selbst in Haftungsrisiken begibt. ■



Peter Baisch
CMS Hasche Sigle

Iran – Marktöffnung bietet Chancen

SANKTIONEN SCHRÄNKEN INDUSTRIE WEITERHIN EIN – Die **Europäische Union**, die **USA** und die **Vereinten Nationen** haben angekündigt, die seit 2006 gegen **Iran** verhängten Sanktionen schrittweise aufzuheben. Der deutschen Wirtschaft steht damit die Tür zu einem attraktiven Markt offen. Allerdings gelten immer noch Sanktionen, die den Handel mit Iran einschränken. Erst kürzlich haben die USA neue Sanktionen verhängt. Verstöße gegen die Regelungen werden streng verfolgt. Für deutsche Unternehmen würden sich im Iran mittelfristig ausgezeichnete Geschäftschancen eröffnen, insbesondere im Energiesektor und der Industrie, erklärt **Christian Rödl**, Vorsitzender der Geschäftsleitung von **Rödl & Partner**.

Iran ist mit knapp 80 Millionen Einwohnern und einem hohen Investitionsrückstau ein lukrativer Markt. Es bestehen aber immer noch Beschränkungen. Unverändert gelten etwa Sanktionen wegen Menschenrechtsverletzungen (VO 359/2011). Ebenso sind auf Grund dieser Verordnung Exportverbote und Genehmigungspflichten für bestimmte Produkte im Telekommunikationsbereich in Kraft. Auch das Waffenembargo wird aufrechterhalten. Der Export von Dual-Use-Gütern und bestimmter Güter aus dem Bereich der Raketentechnologie bzw. Trägertechnologie ist auch künftig genehmigungspflichtig bzw. verboten. Voraussetzung für ein erfolgreiches Iran-Engagement sei eine Sanktions-Compliance. Geschäftspartner müssten geprüft und Veränderungen im Sanktionsregime genau beobachtet werden, betont **José Campos Nave**, der die Beratung von Rödl & Partner im Nahen Osten verantwortet. Mit der **Wiener Vereinbarung** vom Juli 2015 wurden zwar die Weichen für eine Rückkehr Irans in den Weltmarkt gestellt, der vereinbarte „snap back“-Mechanismus der Vereinten Nationen ermöglicht aber eine Rückkehr zu den Sanktionen bei Verstößen Irans gegen die Vereinbarung.

Konkret wurden mit den kürzlich erfolgten Entscheidungen die Verbote im Bereich Rohöl und Erdölzeugnisse, Erdgas und Petrochemische Erzeugnisse aufgehoben. Diese Produkte dürfen nun auch wieder in die **EU** importiert werden. Genehmigungs-/ Meldepflichten für Geldtransfers aus/in Iran wurden aufgehoben, ferner Sanktionslistungen u.a. gegen Unternehmen der iranischen Erdöl- und Erdgasindustrie, bestimmte Einrichtungen des iranischen Nuklearsektors und iranische Kredit-/ Finanzinstitute. Gleichzeitig haben die USA jedoch wegen des Raketenprogramms neue Sanktionen gegen Iran verhängt. Betroffen sind Geschäftsbeziehungen mit bestimmten Unternehmen und Personen. Bislang bestehende Verbote in Bezug auf verschiedene technische Produkte wurden in eine Genehmigungspflicht umgewandelt. Dies gilt auch für den beschränkten Bereich der Metalle und Graphite. Bei jeder Investition im Iran oder einer Ausfuhr von Produkten sind die bestehenden Sanktionen zu beachten, erklärt die Zollrechtsexpertin **Isabel Ludwig** von Rödl & Partner. Die Ermittlungsbehörden werden in der Übergangszeit besonders intensiv prüfen, da mit Verstößen gerechnet wird. Wichtig zu beachten ist, dass die Zollbehörden Unternehmen stets rückwirkend auf Grundlage des zum

Zeitpunkt des Vorgangs geltenden Rechts untersuchen, gibt Ludwig zu bedenken. Wird ein Verstoß festgestellt, ist mit harten Strafen zu rechnen – und dies noch für einen längeren Zeitraum. Eine Verjährung der Straftaten tritt teilweise erst nach fünf Jahren ein. Für zurückliegende Sanktionsverstöße gäbe es keine Amnestie, warnt Ludwig. Es ist durchaus sinnvoll, die aktuellen Veränderungen zu nutzen, um auch Vorgänge aus der Vergangenheit anzusehen. Bei Unregelmäßigkeiten sollten die Unternehmen aktiv auf die Behörden zugehen. Dies würde sich grundsätzlich positiv auf eine mögliche Strafe auswirken. ■

TRANSFERMARKT

Allen & Overy baut ihre deutsche Dispute-Resolution-Praxis in Frankfurt aus. **Benedikt Burger** wird als Partner das Frankfurter Büro verstärken. Burger wird sich vorrangig auf nationale und internationale Schiedsverfahren konzentrieren und dabei eng mit **Daniel Busse**, dem Leiter des Bereichs, zusammenarbeiten. Burger kommt von **Orrick, Herrington & Sutcliffe**. Hier war Burger vor seinem jetzigen Wechsel tätig gewesen, seit 2002 als Partner. Der Wechsel wird zu Anfang Februar erfolgen. + + + **Dentons** gibt den Beitritt des Banking and Finance Litigation Teams von **Matthew Arnold & Baldwin** bekannt. Die Gruppe besteht aus 11 Partnern, 34 Associates und 30 Paralegals und wird bereits am 1.2.2016 zu Dentons wechseln. Dentons baut hierdurch die Praxisgruppe Litigation innerhalb Großbritanniens erheblich aus. Leiter der Gruppe sind **Steven Mills** und **Clare Stothard**. Mills und Stothard leiteten bereits bei **Matthew Arnold & Baldwin** den Bereich Banking and Finance Litigation. Sie verfügen über Erfahrungen in der Durchführung von komplexen Rechtsstreitigkeiten für Investment- und Retailbanken sowie für andere Finanzinstitutionen und sind spezialisiert auf Rechtsstreitigkeiten zu Investmentprodukten, Derivaten, Betrug und Asset-Recoveries, Compliance und Regulierungsthemen. + + + Die auf die Beratung von Versicherern spezialisierten Anwälte **Kerstin Jeske** und **René Steinbeck** gehen gemeinsam mit dem Kölner Rechtsanwalt **Hauke Flammig** in neuer Einheit an den Start. Unter dem Namen **Steinbeck und Partner** entsteht an den Standorten Düsseldorf und Köln eine Kanzlei für Versicherungsrecht. Steinbeck und Partner beraten und vertreten Mandanten auf allen Gebieten des Versicherungsrechts sowie im Haftpflichtbereich. Schwerpunkte liegen in den Sparten Unfallversicherung, Lebensversicherung, private Krankenversicherung, Sachversicherung, technische Versicherungen, Kraftfahrtversicherung und Vermittlerhaftung sowie betriebliche Altersversorgung. Kerstin Jeske ist Fachanwältin für Versicherungsrecht und für Steuerrecht sowie Steuerberaterin. Sie startete ihre Berufslaufbahn 1999 bei **PwC** in Düsseldorf und wechselte 2003 zur **Ergo**. Anschließend war sie Partnerin bei **BMS Rechtsanwälte**. Seit 2013 leitete sie gemeinsam mit Steinbeck für **Johannsen Rechtsanwälte** den neu eröffneten Standort Düsseldorf. + + + **Buchheim + Partner** wird sich ab Februar mit Stephan Schneider verstärken, der als Partner die Kanzlei im Wirtschafts- und Steuerstrafrecht unterstützen wird. Schneider begann seine Karriere vor zwölf Jahren bei **Wessing Verjans**. 2007 zog es ihn zu PwC. Um wieder mehr in der strafrechtlichen Praxis zu arbeiten, machte er sich Mitte 2014 selbständig.