

TOP-THEMA

Der PLATOW Recht Award geht in die vierte Runde

„BESTES RECHTSBERATUNGSPROJEKT 2013“ — Nach drei erfolgreichen Jahren sucht die PLATOW Recht-Redaktion auch in diesem Jahr wieder das „Beste Rechtsberatungsprojekt“. Die eingereichten Projekte werden von unserer hochkarätig besetzten Fachjury – bestehend aus **Eva Bauer** (Stellvertretender Chefsyndikus, **Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung**), **Melanie Flessner** (Head of Mergers & Acquisition Legal, **Evonik Industries**) und **Arne Wittig** (General Counsel, **ThyssenKrupp**) – erneut anhand der zentralen Kriterien Innovation und Komplexität bewertet. Außerdem legen unsere Juroren ihr Augenmerk auf die Effizienz der Rechtsberatung, sowohl mit Blick auf die Kosten-Nutzen-Komponente als auch auf die gesellschaftliche Relevanz. Das Themengebiet ist frei wählbar, einen besonderen Schwerpunkt legt die Jury dieses Jahr auf die Bereiche Trust und Wealth Management.

Unter allen Einsendungen wird die Jury drei Projekte nominieren. Die Verleihung des PLATOW Recht Awards findet am 30. April 2014 im Rahmen des 9. PLATOW InvestorenFORUM, einer Konferenz für Privatanleger, Privat- und Firmenkunden aus den Abteilungen Private Wealth Management, Family Office, Private Banking sowie aus der Vermögensverwaltung und dem Asset Management, in der Villa Kennedy, Frankfurt am Main, statt. Alle interessierten Kanzleien sind herzlich eingeladen, uns das aus ihrer Sicht hervorstechendste Projekt des Jahres 2013 vorzustellen. Einsendeschluss ist der 31. Januar 2014.

Im vergangenen Jahr konnte die Sozietät **Allen & Overy** für ihre Beratungsleistung im Zusammenhang mit der Restrukturierung der **Pfleiderer-Gruppe** das Rennen für sich entscheiden. Ebenfalls nominiert waren die Kanzleien **Baker & McKenzie** für ihre Beratung beim Verkauf der **Putzmeister-Gruppe** an den chinesischen **Sany-Konzern** und **Hogan & Lovells** für die Beratung der **Leiser-Gruppe** im Rahmen eines Insolvenzverfahrens mit Eigenverwaltung. ■

@ Mehr zum PLATOW Recht Award, zu den Auswahlkriterien und der Jury erfahren Sie unter www.platow.de/platow-recht-award

Siemens setzt zum ersten Mal auf Latham & Watkins

VERKAUF VON WASSERSPARTE — Für 640 Mio. Euro hat **Siemens** seine Wassersparte Water Technologies an den US-Finanzinvestor **AEA** verkauft. Dabei mandatierte der Großkonzern erstmals die Sozietät **Latham & Watkins**. Tätig war ein internationales Anwaltsteam unter der Leitung der Partner **Jörg Kirchner** und **Volkmar Bruckner** (München), **Eli Hunt** und **James Gorton** (New York, alle M&A). AEA ließ sich von **Fried Frank Harris Shriver & Jacobson** beraten. Das Team bestand

aus den Partnern **Jürgen van Kann** (Frankfurt), **Chris Ewan** (New York) und **Richard May** (London, alle Corporate).

Siemens hatte im vergangenen November beschlossen, seine Aktivitäten im Wassergeschäft neu zu ordnen und sich auf Lösungen für die Steuerung und das Management von kommunalen und industriellen Wasseranwendungen zu konzentrieren. Die Wasseranwendungen für das Öl- und Gasgeschäft im Energiesektor werden unverändert fortgeführt. Für diese Lösungen bestehen große Synergien und vielversprechende Wachstumsmöglichkeiten innerhalb des Siemens-Umweltportfolios, so das Unternehmen. Das Angebot von Water Technologies weist im Gegensatz dazu nur geringfügige Synergien mit dem restlichen Siemens-Industrieportfolio auf, weil die Kompetenzen zur Wasserbehandlung vor allem in chemischen Fachgebieten liegen. Zudem ist der überwiegende Teil dieses Geschäfts auf Standards in Nordamerika ausgerichtet. Weltweit sind rund 4 000 Mitarbeiter für Siemens Water Technologies tätig, drei Viertel davon in Nordamerika. ■

Linklaters erneut in Zusammenhang mit Grohe tätig

AKTIENÜBERNAHME — **Linklaters** berät die **Lixil Corporation** bei dem freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebot für die Aktien der **Joyou AG** mit Sitz in Hamburg, deren Aktien im regulierten Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt werden. Das Linklaters-Team steht unter Federführung des Partner **Klaus Marinus Hoenig** (M&A, Düsseldorf).

Bieterin ist die **GraceB S.à r.l.** mit Sitz in Luxemburg, eine gemeinsame Tochtergesellschaft der Lixil Corporation sowie der **Development Bank of Japan**. Das Übernahmeangebot steht im Zusammenhang mit dem Erwerb der Grohe-Gruppe durch die Lixil Corporation. Die Grohe-Gruppe hält circa 72,28% der Anteile an der norddeutschen Joyou AG. ■

M&A-Deal zwischen CTP und indischem Großkonzern

VERKAUF DEUTSCHER GESCHÄFTSANTEILE — Die auf Gesellschafts- und Immobilienrecht spezialisierte Frankfurter Kanzlei **bhp Bögner Hensel und Partner** hat die Gründer und Eigentümer der auf Epoxid-Harze spezialisierten **CTP Chemicals & Technologies for Polymers**-Gesellschaften bei dem Verkauf von Geschäftsanteilen an den indischen Großkonzern **Aditya Birla Chemicals** beraten. Partner **Maximilian Rittmeister** war federführend für die Beratung der Verkäufer verantwortlich. Die Käufer wurden von **Osborne Clarke** aus Köln und London begleitet. Dabei bestand das Team aus den Partnern **Gerd Hoor** (Gesellschafts- und Steuerrecht, Köln), und **Ulrich Bäumer** (Corporate, Köln).

Bei der Transaktion, die nach Marktgerüchten im mittleren zweistelligen Millionenbereich lag, wurden 100% der Geschäftsanteile der CTP Chemicals & Technologies for Polymers ▶

GmbH (CTP) aus Rüsselsheim und 50% der Geschäftsanteile des Schwesterunternehmens CTP Advanced Materials GmbH (CTP AM) aus Rüsselsheim/Duisburg veräußert. CTP ist einer der führenden Epoxid-Härter-Hersteller in Europa. Das Unternehmen hat eine Produktionskapazität von 20 000 Tonnen pro Jahr. CTP AM entwickelt und vertreibt speziell für die wachsende Rotorblatt- sowie Windflügelindustrie Gießharz und Composite-Bindemittelsysteme. CTP stellt diese Produkte für CTP AM her. Beide Firmen vermarkten ihre Produkte unter dem Markennamen CeTePox. 2013 wird ein Jahresumsatz von ca. 60 Mio. Euro für beide Firmen erwartet. Die Aditya Birla-Gruppe erwirtschaftet mit 136 000 Mitarbeitern in 36 Ländern einen Jahresumsatz von 40 Mrd. US-Dollar und zählt damit zu den Fortune 500-Unternehmen. ■

Mailänder Unternehmen startet Joint Venture mit ThyssenKrupp

KUNDENNÄHE ERHÖHEN — Die Kanzlei **Latham & Watkins** hat das italienische Unternehmen **Industrie De Nora S.p.A.**, einen Anbieter elektrochemischer Technologien mit Hauptsitz in Mailand, bei der Gründung eines Joint Ventures mit der **ThyssenKrupp Uhde GmbH**, einer 100%igen Tochtergesellschaft des Anlagenentwicklungs- und -bauspezialisten **ThyssenKrupp Industrial Solutions**, beraten. Das Team der internationalen Wirtschaftskanzlei bestand aus den Partnern **Volkmar Bruckner** (Corporate, München), **Finn Zeidler** (Compliance, Frankfurt) und **Fabio Coppola** (Partner, Corporate, Rom/Mailand).

Die Unternehmen beabsichtigen, ihre Aktivitäten im Bereich der Planung, Beschaffung und Errichtung von Elektrolyse-Anlagen, z.B. für die Chlor-Alkali Industrie, zusammenzuführen. Hierdurch wollen beide Partner ihre technologische Plattform erweitern und die Kundennähe sowie die globale Präsenz erhöhen. Die Vereinbarung steht noch unter Vorbehalt der Genehmigung der zuständigen Wettbewerbsbehörden. ■

Allen & Overy begleitet Klinikbetreiber Asklepios

SCHULDSCHHEINEMISSION — Die Sozietät **Allen & Overy** hat für die **Asklepios Kliniken** eine der größten Schuldscheinemissionen in Deutschland im laufenden Jahr erfolgreich abgeschlossen. Das gesamte Emissionsvolumen von 300 Mio. Euro ist in drei Tranchen mit Laufzeiten von fünf, sieben und zehn Jahren unterteilt. Die Kanzlei war mit dem Partner **George Weiland** (Bank- und Finanzrecht, Frankfurt) bei dieser Transaktion aktiv.

Neben Sparkassen, Privat- und Genossenschaftsbanken haben sich institutionelle Anleger sowie internationale Investoren u.a. aus Europa, China, Japan und Indien zu über einem Drittel an der Transaktion beteiligt. Insgesamt be-

steht der Gläubigerkreis aus über 120 Adressen. Ziel war es, die Konzernfinanzierung der Gruppe zusammen mit der 2010 begebenen Anleihe sowie dem Mitte dieses Jahres abgeschlossenen Konsortialkredit über 325 Mio. Euro langjährig zu sichern. Der Klinikbetreiber hat seinen Hauptsitz in Hamburg. Von da verwaltet er mehr als 140 Gesundheitseinrichtungen und beschäftigt 44 000 Mitarbeiter. Allen & Overy hatte Asklepios bereits bei einem Mitte des Jahres abgeschlossenen Konsortialkredit über 325 Mio. Euro rechtlich begleitet. ■

Dechert berät bei 7 Mio. US-Dollar-Investment

FUSSBALL-APP — Der Nachrichten- und Netzwerkdienst für Fußballfans, **THE Football App**, erhält eine 7 Mio. US-Dollar-Finanzierung durch die VC-Gesellschaft **Union Square Ventures** und private Investoren. Bei dieser zweiten Finanzierungsrunde für das in Deutschland unter dem Namen **iLiga** bekannte Produkt hat ein deutsch-amerikanisches Team von **Dechert** mit den Partnern **Federico Pappalardo** und **Giovanni Russo** (beide Corporate, München) und **Kristopher D. Brown** (Corporate, New York) das Management der **Motain GmbH** beraten.

Das Berliner Unternehmen **Motain** ist einer der Marktführer im Bereich Entwicklung und Vermarktung mobiler Sport-Apps. **Dechert** hatte **Motain** bereits im Frühjahr 2013 beim Kauf aller Anteile des Entwicklers von **iLiga/THE Football App** im Wege eines Management-Buyouts sowie bei der anschließenden Serie-A-Finanzierung in Höhe von 10 Mio. Euro beraten. **Earlybird Venture Capital** fungierte als Leadinvestor. Das neue Kapital soll für den Ausbau der Anwendung und zur Beschleunigung des internationalen Wachstums verwendet werden. ■

ALLES, WAS RECHT IST

— Das **EU-Recht** soll künftig deutlich einfacher und schlanker werden – zumindest wenn es nach dem Willen von EU-Kommissionschef **Jose Manuel Barroso** geht. Ein gutes halbes Jahr vor der Europawahl haben die 28 EU-Kommissare nach zähen Verhandlungen beschlossen, eine Vielzahl an Gesetzen auf den Prüfstand zu stellen und bestimmte Gesetzesvorhaben ganz zurückzuziehen. Die Initiative dazu kam von **Barroso**, der damit auf den Vorwurf reagierte, die EU überreguliere ihre Mitgliedsstaaten durch unnütze Gesetzgebungen. Konkrete Entbürokratisierungspläne stehen etwa für die Bereiche Umweltschutz, Migration und Arbeitsrecht an. Ziel ist es, Regelungen auszufiltern, die teuer, schwer zu verwalten und ohne spürbare Auswirkungen sind. Damit stellt die EU erstmals ihre eigene Rechtsentwicklung umfangreich kritisch auf den Prüfstand. Den Zeitpunkt hat **Barroso** gezielt gewählt. Nur wenige Monate vor der Europawahl will er seine eigene Position stärken und gezielt EU-skeptische Parteien entmachten, die in ihrem Wahlkampf die Überbürokratie in Brüssel und Unsinnigkeit vieler Regelungen in Zentrum gestellt haben.

„Deutschland ist ein sehr attraktiver Zielmarkt“

M&A-ENTWICKLUNG — Ist der M&A-Markt wieder erstartet oder war der Jubel der Branche wieder zu voreilig? 2013 war ein Jahr für große Transaktionen, sowohl in den USA, als auch in Europa. Christoph Louven, Partner bei Hogan Lovells und Leiter der Praxisgruppe Corporate/M&A, sieht darin allerdings nicht die große Marktwende. In unsicheren Zeiten setzt er auf Risk-Sharing-Instrumente und betont das Potenzial, das Deutschland ausländischen Investoren bietet.

Herr Louven, hat 2013 die ersehnte Trendwende für den M&A-Markt gebracht?

Wir erleben einen zweigeteilten Markt. Die führenden Märkte USA und Kontinentaleuropa haben sich sehr unterschiedlich entwickelt. Alleine die Verizon-Transaktion in den USA mit einem Volumen von 124 Mrd. Dollar war eine der größten Übernahmen überhaupt. Generell war 2013, nach dem sehr schlechten Jahr 2012, unglaublich stark in den USA. Diese Entwicklung sehen wir auf dem europäischen M&A-Markt nicht. Dieser bewegt sich seit 2009 fast auf dem gleichen Niveau.

Auch in Deutschland gab es große Übernahmen.

Natürlich, mit Kabel Deutschland und Vodafone, dem Kauf von Grohe durch die Japaner Lixil oder dem Verkauf von Oxea an die Oman Oil Company haben wir spannende Transaktionen erlebt. Diese führten aber nicht dazu, dass der deutsche Markt in 2013 insgesamt wieder heißer wurde. Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise die Zahlen vom vierten Quartal bejubelt und von der lange erwarteten Trendwende gesprochen. Was folgte, war ein sehr schwaches erstes Quartal in 2013. Das Umfeld ist nach wie vor schwierig.

Wo liegen die größten Herausforderungen?

Das Schlimme an diesen Zeiten ist, dass sich die Gründe gar nicht richtig benennen lassen. Die Fundamentaldaten sind sehr gut. Die Kassen der Unternehmen sind gut gefüllt und auch die Fonds sitzen auf großen Beständen, die sie investieren wollen. Was sie davon abhält, sind die aktuellen Ungewissheiten. Potenzielle Rückschläge wie eine mögliche erneute Zuspitzung der Haushaltskrise in den USA oder eine Verschlechterung der Staatsschuldenkrisen in Südeuropa spielen für den deutschen Markt eine sehr große Rolle.

Wie äußert sich das im Tagesgeschäft?

Bei Verhandlungen haben wir immer wieder die gleiche Situation. Der Verkäufer sieht alle wirtschaftlichen Probleme bereits ausgestanden und bewertet die Aussichten für sein Unternehmen in den kommenden fünf Jahren sehr positiv. Der Käufer hingegen betont in seiner Bewertung viel stärker die ungewisse Entwicklung der wirtschaftlichen Lage. Das heißt, wir haben oftmals Situationen, in denen zwei Parteien gerne zusammenkommen würden, sich aber nicht auf einen gemeinsamen Kaufpreis einigen können.

Wie kommen dennoch Transaktionen zustande?

Häufig helfen da Earn-Out-Klauseln oder Claw-Back-Klauseln. Man setzt also keinen fixen, sondern einen variablen Kauf-

preis. Dieser kann durchaus in die Höhe schnellen, je nachdem, wie sich das Unternehmen entwickelt. Das kann ein wirkungsvolles Instrument sein, das derzeitige Marktdelta zu überwinden. Allerdings bedürfen solche Klauseln sorgfältiger Vertragsgestaltung und sind streitanfällig.



Christoph Louven
Hogan Lovells

Welche Lösungen gibt es noch?

Viele nehmen von einer Vollübernahme eines Unternehmens Abstand und investieren nur in bestimmte Geschäftsbereiche. Strategische Partnerschaften und Joint Ventures haben wieder an Bedeutung gewonnen. Die Motivation ist klar: Alle Akteure wollen das Risiko aufteilen und nicht allein dastehen, wenn sich die Rahmenbedingungen ändern sollten. Partnerschaften und Joint Ventures sieht man besonders am deutschen Markt, wo wir nicht von politischen, sondern ausschließlich von wirtschaftlichen Risiken sprechen, häufiger. In anderen Ländern sind die Risiken andere und das Know-How eines lokalen Partners ist notwendig.

Welches sind zukünftig die spannenden Märkte?

Westeuropa dürfte in den kommenden 12 Monaten bis fünf Jahren der attraktivste Zielmarkt für Fusionen und Übernahmen werden. Deutschland spielt dabei eine entscheidende Rolle. Das hat gute Gründe: Deutschland hat im Gegensatz zu vielen anderen Ländern eine erstklassige Infrastruktur. Deutsche Unternehmen sind oft Hochtechnologieunternehmen mit einer hervorragend ausgebildeten Belegschaft. Das alles ist höchst attraktiv für ausländische Investoren, die meist aus den USA oder Asien kommen. Gerade asiatische Investoren werden zunehmen. Zwar gab es, entgegen der allgemeinen Wahrnehmung, in den vergangenen zehn Jahren nur etwa 40 Transaktionen chinesischer Investoren mit deutscher Zielgesellschaft, 18 davon allerdings in den letzten 18 Monaten. ‚Made in Germany‘ zieht gerade bei Chinesen, da sie dadurch auch die Chance haben, mit einem deutschen Unternehmen im Portfolio ihre eigenen Produkte besser zu vermarkten.

Das klingt vielversprechend für 2014.

Der jetzige Zustand ist seit vier Jahren unser Alltag und wird weder von Kanzleien noch von anderen Marktteilnehmern als Last empfunden. Im Moment spüren wir wieder, dass der Markt belebter wird. Ob es 2014 endlich wieder deutlich hoch geht, hängt aber davon ab, ob es in den nächsten vier bis sechs Monaten nicht wieder zu wirtschaftlichen Rückschlägen kommt. ■

Unterlassungsansprüche können wettbewerbswidrig sein

PATENTE — Inhaber von Patenten, die für einen Industriestandard unerlässlich sind („standardessentielle Patente“, SEP), dürfen ihre marktbeherrschende Stellung nicht missbrauchen. Zu diesen Patenten müssen andere Marktteilnehmer Zugang haben, um kompatible Produkte zu verkaufen. Daher sind SEP-Inhaber kartellrechtlich verpflichtet, Wettbewerbern Lizenzen zu gewähren, die bereit sind, über faire, vernünftige und diskriminierungsfreie Lizenzgebühren (sog. FRAND-Prinzip) zu verhandeln. Halten sich die Patentinhaber nicht an ihre Zusage, ihre SEPs zu FRAND-Bedingungen zu lizenzieren und versuchen sie stattdessen, Unterlassungsansprüche wegen angeblicher Patentverletzungen geltend zu machen, kann dies wettbewerbswidrig sein. „Die EU-Kommission und das **US Department of Justice** hatten bereits im Dezember 2012 deutlich gemacht, der Versuch, ein Verkaufsverbot durchzusetzen, könne den Prozess der Aushandlung von Lizenzgebühren nach dem FRAND-Prinzip wettbewerbswidrig beeinflussen“, erläutert **Gottfried Schüll**, Partner der Düsseldorfer Patent- und Rechtsanwaltskanzlei **Cohausz & Florack**. Die Wettbewerbswächter sehen die Gefahr, dass Produkte ohne Grund vom Markt ausgeschlossen werden und die Lizenzverhandlungen ungerechtfertigt zugunsten des SEP-Inhabers ausfallen.

Vor diesem Hintergrund hat vor kurzem der südkoreanische Elektronikkonzern **Samsung** gegenüber der EU-Wettbewerbsbehörde eingelenkt. Das Unternehmen bietet nun an, in einem Zeitraum von fünf Jahren davon abzusehen, gegen Unternehmen, die einem vorgegebenen Lizenzierungsrahmen zustimmen, Unterlassungsverfügungen wegen Verletzung von Mobilfunk-SEPs zu beantragen. Dieser Weg könnte in die richtige Richtung weisen. Es ist nicht auszuschließen, dass der Gerichtshof der **Europäischen Union** im kommenden Jahr bei der Geltendmachung von Unterlassungsansprüchen enge Grenzen für die Wettbewerbswidrigkeit zieht. Spätestens dann würden die Beteiligten wieder auf die Frage zurückgeworfen, ob sie weiter den Gerichtsweg beschreiten oder aber versuchen, faire Lizenzgebühren unmittelbar zwischen den Parteien auszuhandeln. „Es gibt zahlreiche Beispiele in der Unterhaltungselektronik, dass die wechselseitige Lizenzierung standardessentieller Patente im Rahmen von Patentpools allen an der Nutzung einer bestimmten Technologie Beteiligten – einschließlich des Endverbrauchers – nützt“, so Schüll. ■

TRANSFERMARKT

CMS Hasche Sigle hat ein neues Niederlassungsbüro in Istanbul eröffnet. Mit diesem Schritt expandiert die Kanzlei in einen stark wachsenden Markt. Die Türkei belegt in der Weltrangliste der größten Volkswirtschaften Rang 17. Wirtschaftsexperten erwarten von dem Land im Jahr 2014 ein Wachstum von mehr als 5%. Zum einen

will die Kanzlei bestehende Kontakte durch die Präsenz vor Ort intensivieren, zum anderen neue Geschäftsbeziehungen zu türkischen Mandanten aufbauen. **Döne Yalçın**, die bisher den Turkish Desk bei CMS Wien leitete, und **John Fitzpatrick** führen die Expansion an. + + + **Jan Geert Meents**, Managing Partner von **DLA Piper Deutschland** und Datenschutzexperte, ist in die Expertengruppe der **EU-Kommission** zum Thema „Cloud Computing-Verträge“ gewählt worden. Die Gruppe besteht aus insgesamt 30 Mitgliedern, von denen zehn Experten im Bereich des Datenschutzes tätig sind und die Implementierung der Regelungen der Richtlinie 95/46/EG – der Datenschutzrichtlinie – vor dem Hintergrund von „Cloud Computing-Verträgen“ beleuchtet werden. Sie sollen mit ihrer Arbeit zur Umsetzung der Cloud-Computing-Strategie beitragen, deren Ziel es ist, Einführung und Ausbau von Cloud-Computing-Dienstleistungen in der Union angesichts ihres beträchtlichen wirtschaftlichen Potentials zu fördern. + + + Der Rechtsanwalt **Alex Stolarsky** wechselt aus dem Moskauer Büro von **Beiten Burkhardt** in die deutsche Praxis von **Dentons** in Russland. Stolarsky ist auf die Bereiche Markteintritt, M&A sowie Gründung und Begleitung operativer Geschäftstätigkeiten von Joint Ventures spezialisiert. Insbesondere berät er nationale und internationale Mandanten in den Bereichen Automotive, Maschinenbau, Pharma und Medizin sowie der Medienindustrie in gesellschaftsrechtlichen Fragen, die auftreten, wenn ausländische Investoren im russischen Markt aktiv sind oder russische Investoren in die europäischen Märkte eintreten.

SO GEHT ES WEITER

— Das neue Investmentsteuerrecht könnte nun doch noch in diesem Jahr verkündet werden. Der Entwurf des AIFM-Steueranpassungsgesetzes war in der alten Legislaturperiode gescheitert. Auf Initiative einiger Bundesländer hat sich am 8.11.2013 der **Bundesrat** erneut mit dem Entwurf befasst und ihn einstimmig beschlossen. Die **Bundesregierung** hat nun bis zu drei Wochen Zeit ihn dem **Bundestag** vorzulegen. Für viele Experten überraschend: Der Entwurf ist ohne Änderungen wieder eingebracht worden. „Dies ist keine befriedigende Lösung, denn die strittigen Punkte wurden nicht ausgeräumt. So bliebe es dabei, dass zusätzlich zu den mit dem Kapitalanlagegesetzbuch eingeführten Kategorien weitere, alleine für das Steuerrecht bedeutsame Unterscheidungen eingeführt würden wie z.B. der Begriff der Investitionsgesellschaft“, sagt **Heiko Wunderlich**, Partner bei der Kanzlei **SKW Schwarz**. „Die steuerliche Beurteilung ist für strategische Anlageentscheidungen ebenso wie für die Strukturierung der Investments mit entscheidend. Passen aufsichtsrechtliche und steuerrechtliche Regeln nicht zusammen, sind Probleme in der Praxis vorprogrammiert.“ Ob das Gesetz tatsächlich noch in diesem Jahr verkündet wird, hängt unter anderem davon ab, ob sich eine Zweidrittelmehrheit im Bundestag dafür findet, die an sich notwendige Beteiligung der noch nicht neu konstituierten Ausschüsse zu umgehen. „Auch wenn einige Regelungen voraussichtlich nicht von langer Dauer sein werden, hätten wir zumindest wieder ein Stück weit Rechtssicherheit“, so der Fachanwalt für Steuerrecht Wunderlich.