

## TOP-THEMA

## OLG-Entscheidung lässt Hintertür bei Vorstandsverträgen offen

**CORPORATE GOVERNANCE** — Vorstandsbestellungen sind gesetzlich auf höchstens fünf Jahre (bzw. sechs Jahre bei einer SE) befristet. Eine Vertragsverlängerung ist zulässig, jedoch nach dem Gesetz erst im letzten Jahr vor Ablauf der Fünfjahresfrist. Droht ein Vorstandsmitglied dem Werben eines Konkurrenten zu erliegen oder wird ein einfaches Vorstandsmitglied nach einer Neuorganisation des Vorstands zum Vorstandsvorsitzenden ernannt, so besteht jedoch gelegentlich ein praktisches Bedürfnis, eine neue Fünf-Jahres-Periode auch außerhalb dieses Zeitkorridors zu vereinbaren. „Da eine vorzeitige Vertragsverlängerung nicht möglich ist, behilft sich die Praxis häufig mit der einvernehmlichen Aufhebung“, so **Matthias Schüppen**, Partner der Anwaltssozietät **Graf Kanitz, Schüppen & Partner**. Der für börsennotierte Gesellschaften geltende Deutsche Corporate Governance Kodex mahnt zwar zur Zurückhaltung, bringt aber zugleich zum Ausdruck, dass diese rechtliche Konstruktion nach Auffassung der **Regierungskommission Corporate Governance** im Grundsatz zulässig ist. Gleichwohl ist die Frage in der juristischen Fachliteratur umstritten geblieben.

Kritiker haben nun Unterstützung durch das **OLG Zweibrücken** erhalten (Az.: 4 U 76/10). „Das Gericht hat die Kombination von Aufhebung und Neubestellung außerhalb der Jahresfrist als unzulässige Umgehung des eindeutigen Gesetzeszweckes für rechtswidrig erklärt“, so Schüppen. Zwei „Hintertüren“ lässt das Pfälzische Oberlandesgericht jedoch offen: Zum einen sieht es im konkreten Fall die Verlängerungsbeschlüsse als „offenkundig nicht auf sachlichen Erwägungen“ beruhend, so dass es unbeantwortet lässt, ob in begrenzten, sachlich gerechtfertigten Ausnahmefällen nicht doch besondere Umstände im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex die Konstruktion zur vorzeitigen Vertragsverlängerung rechtfertigen können. „Zudem hat es – keineswegs selbstverständlich – die Revision zum **Bundesgerichtshof** zugelassen“, so Schüppen, „so dass die Praxis auf ein klärendes Wort aus Karlsruhe hoffen darf.“ Bis es soweit ist, sollten betroffene Aufsichtsräte und Vorstandsmitglieder größte Zurückhaltung üben und unumgängliche vorzeitige Entscheidungen noch genauer begründen und dokumentieren. ■

## Baker & McKenzie vertritt Wertpapieremittentin vor BGH

**PORTFOLIO ÜBER 500 MIO. EURO** — Die Wirtschaftskanzlei **Baker & McKenzie** hat vor dem **Bundesgerichtshof** (BGH) die Wertpapieremittentin **Portfolio GREEN German CMBS** vertreten. In dem Rechtsstreit ging es um die Frage, ob Darlehensforderungen und die sie besichernden Grundschulden im

Rahmen einer Verbriefung auch an Nicht-Banken übertragen werden dürfen. Namentlich mit der juristischen Vertretung beauftragt waren die Partner **Mathias Wittinghofer** (Litigation) und **Matthias Eggert** (Banking & Finance, beide Frankfurt). Die Vertretung beim BGH übernahm **Matthias Siegmann**.

Mit Urteil vom 19.4.11 hat der BGH entschieden, dass Darlehensforderungen und die sie besichernden Grundschulden an eine Nicht-Bank übertragen werden können, auch dann, wenn der Erwerber nicht in die sog. Sicherungszweckabrede eingetreten ist. Das ist entscheidend für die Verbriefung solcher Forderungen im Rahmen von ABS-Strukturen. Im konkreten Fall hatte ein Darlehensnehmer argumentiert, die Unübertragbarkeit ergebe sich aus einer früheren Entscheidung des BGH, so dass er trotz Übertragung seiner Darlehensverbindlichkeit an eine Zweckgesellschaft nicht zur Zahlung verpflichtet sei. Das verbrieft Darlehensportfolio, aus dem sich die Wertpapiere der Portfolio GREEN German CMBS als Emittentin speisen, hat einen Wert von rd. 500 Mio. Euro.

Baker & McKenzie berät in mehreren Fällen Banken und Finanzdienstleister in Verfahren vor staatlichen Gerichten und internationalen Schiedsgerichten – aktuell eine deutsche Landesbank in einem Rechtsstreit um die Wirksamkeit von sog. CDO-Swaps im Wert von 300 Mio. Euro. Bereits abgeschlossen ist das Mandat, in dem Baker & McKenzie die tschechische Bank **CSOB** vor einem Schiedsgericht gegen Forderungen der tschechischen Republik auf Rückzahlung von Beihilfen in Höhe von 1,7 Mrd. US-Dollar verteidigt hatte. ■

## Dewey & LeBoeuf bei Kapitalerhöhung mandatiert

**GRAMMER BESSERT KASSE AUF** — Der Automobilzulieferer **Grammer** mit Sitz im bayerischen Amberg hat mit der Ausgabe von 1,1 Mio. Aktien seine Eigenkapitalseite und Bilanzrelation verbessert und sich somit das nötige Kapital für geplante Wachstumsschritte besorgt. Ein Frankfurter Team der Anwaltssozietät **Dewey & LeBoeuf** unter Leitung des Partners **Philipp von Ilberg** (Corporate Finance) übernahm die Beratung der **Baader Bank**, die die Transaktion als Global Coordinator und Sole Bookrunner begleitete. **M.M. Warburg** fungierte als Co-Lead-Manager.

Die Aktien, die im Rahmen eines beschleunigten Bookbuildings bei internationalen Investoren platziert wurden, stammen aus einer Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts. Die Kapitalerhöhung ist dabei die erste Maßnahme der neuen Finanzierungsstrategie von Grammer. Mit dem Erlös von 19,1 Mio. Euro verschafft sich der Spezialist für Autositzsysteme mehr Spielraum für Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie für geplante Akquisitionen. Die neuen Aktien werden in die bestehende Notierung an der **Frankfurter Wertpapierbörse** einbezogen und sind für das Geschäftsjahr 2011 in vollem Umfang dividendenberechtigt. Die Grammer-Papiere sind im **S-DAX** notiert und werden neben der Frankfurter Börse auch an der Münchener Börse sowie im Freiverkehr ▶

der Börsen Stuttgart, Berlin und Hamburg gehandelt.

Für Dewey & LeBoeuf war die Transaktion die erste auf Seiten der Baader Bank, seit sich diese im vergangenen Jahr im Bereich Capital Markets mit einem Team der **UniCredit** verstärkt hatte. Dewey & LeBoeuf hatte mit diesem Team bereits zu UniCredit-Zeiten zusammengearbeitet. ■

## Warsteiner-Gruppe zieht sich aus dem Argentinien-Geschäft zurück

**LUTHER BERATEND TÄTIG** — Die **Warsteiner-Gruppe** hat das argentinische Weinunternehmen **C.A.S.A Orfila** an die internationale Getränkegruppe **Cepas Argentinas** verkauft und zieht sich damit aus dem operativen Geschäft in Argentinien zurück. Bereits im November 2010 trennte sich Warsteiner von der Brauerei **C.A.S.A Isenbeck**. Für die juristische Beratung der Transaktion mandatierte Warsteiner die **Luther Rechtsanwalts-gesellschaft** mit den Partnern **Ulrich Theune** und **Christoph von Burgsdorff** (beide Gesellschaftsrecht/M&A, Hamburg).

Die Warsteiner-Gruppe war 2005 ins argentinische Wein-geschäft eingestiegen. 2007 ging C.A.S.A Orfila als Tochter-gesellschaft aus der Brauerei C.A.S.A Isenbeck hervor, die Warsteiner bereits 1994 als Vertriebskanal der Marken Warsteiner und Isenbeck gegründet hatte. Trotz des Rückzugs aus dem operativen Geschäft wird die Marke Warsteiner weiterhin in Argentinien produziert und vertrieben. Mit der Brauerei **SABMiller**, die C.A.S.A Isenbeck von Warsteiner gekauft hatte, schlossen die Sauerländer einen langfristigen Lizenzvertrag. Auch dabei wurde Warsteiner von Luther begleitet. ■

## Milbank berät ProSiebenSat.1 bei Verkäufen in Belgien und Holland

**TRANSAKTIONSWERT VON RD. 1,2 MRD. EURO** — Die **ProSiebenSat.1**-Gruppe hat sich von ihren Geschäftsaktivitäten in den Niederlanden (Fernsehen und Print) sowie Belgien (Fernsehen) getrennt und ihre Beteiligungen an ein Bieterkonsortium aus **Sanoma Corporation**, **Talpa Holding** und **De Vijver** verkauft. Die Verkäuferin wurde dabei von der Anwaltssozietät **Milbank, Tweed, Hadley & McCloy** unter Federführung der Partner **Martin Erhard** (Gesellschaftsrecht/M&A) und **Thomas Kleinheisterkamp** (Steuerrecht, beide München) beraten. Sanoma Corporation mandatierte für die rechtliche Beratung ein Team von **Clifford Chance** unter Leitung des Amsterdamer Partners **Gregory Crookes** (Corporate/M&A), Talpa vertraute auf **Allen & Overy**.

Der den Transaktionen zugrundeliegende Unternehmenswert beläuft sich auf mehr als 1,2 Mrd. Euro. In den Niederlanden muss die Transaktion noch von den zuständigen Kartellbehörden genehmigt werden. Die sonstigen Geschäftsaktivitäten der ProSiebenSat.1-Gruppe in den Niederlanden und Belgien einschließlich der Produktion sind nicht Teil der

Transaktion. ProSiebenSat.1-Chef **Thomas Ebeling** begründete den Verkauf mit dem Ergebnis einer umfassenden Analyse strategischer Optionen, die das Medienunternehmen in Nord-europa durchgeführt hatte. Mit dem Verkaufserlös will Ebeling u. a. die hohe Verschuldung des Konzerns zurückführen. ■

## Rodenstock durchläuft Sanierung

**GERICHT BILLIGT SCHEME OF ARRANGEMENT** — Die **Rodenstock Gruppe** hat sich mit ihren wesentlichen Bankgläubigern auf eine Refinanzierung mittels eines aus dem englischen Recht stammenden sog. Scheme of Arrangement geeinigt. Beraten wurde Rodenstock dabei von einem Team der Kanzlei **Kirkland & Ellis** unter Federführung der Partner **Wolfgang Nardi** (Finance), **Leo Plank** (Restructuring, beide München) sowie **Paul Atherton** (International Insolvency, London).

Die vereinbarten Maßnahmen sehen vor, dass Rodenstock für die kommenden Jahre finanzielle Mittel in Höhe von 40 Mio. Euro zur Verfügung gestellt werden. Der bisherige Eigentümer **Bridgepoint** wird zudem 49% seiner Anteile an dem Hersteller von Brillengläsern und -fassungen an die beteiligten Banken abgeben. Der Londoner **High Court** hat dem Scheme of Arrangement bereits zugestimmt. Nach dem Kabelnetzbetreiber **Tele Columbus** ist Rodenstock nun bereits die zweite deutsche Gesellschaft, die von dem englischen Restrukturierungsinstrument profitiert. ■

### ALLES, WAS RECHT IST

— Der **Bundestag** zweifelt an der Konformität des von der **EU-Kommission** geforderten Gesetzes zur Vorratsdatenspeicherung mit der EU-Grundrechtscharta. Ein am 26.4.11 veröffentlichtes Gutachten kommt zu dem Schluss, dass sich „zweifelsfrei keine Ausgestaltung dieser Richtlinie umschreiben lasse, die eine Vereinbarkeit mit der Grundrechtscharta sicherstellt“. Streitpunkt ist eine 2006 von der EU erlassene Richtlinie zur Terrorabwehr und Strafverfolgung, deren Umsetzung in nationales Recht in der amtierenden Regierungskoalition aus CDU und FDP noch diskutiert wird, zumal das **Bundesverfassungsgericht** die bisherige Regelung im März 2010 für verfassungswidrig erklärt hatte. Auf Grund des vorliegenden Gutachtens fordern Vertreter des **Arbeitskreises Vorratsdatenspeicherung** nun, die **Bundesregierung** solle sich für ein EU-weites Verbot einsetzen. Laut Kommissionskreisen plant die zuständige EU-Kommissarin **Cecilia Malmström** nun bis Ende des Jahres eine Überarbeitung der Vorgaben.

— Der **Bundesrat** hat sich am 15.4.11 mehrheitlich für die Beibehaltung der Zuständigkeitsregelungen bei den Insolvenzgerichten ausgesprochen. Damit ist eine mögliche Zusammenlegung von Gerichtsstandorten vorerst vom Tisch. Kritiker hatten an dem Gesetzentwurf der Bundesregierung bemängelt, dass gerade bei großen Bezirken der Kontakt zwischen Gericht und Schuldner erschwert werde.

# Wendelstein – Spin-off mit hohen Ansprüchen

**KANZLEIEN IM FOKUS – Selbst zu bestimmen, welche Mandate man bearbeitet oder wie man Arbeitsabläufe strukturiert, ist für viele Anwälte eine verlockende Vorstellung. Sechs ehemalige Senior Associates der Sozietät Hengeler Mueller haben ihren Traum wahrgemacht und gründeten im Januar 2011 ihre eigene Kanzlei: Wendelstein. Wie sich die ersten 100 Tage der neuen Freiheit anfühlen und warum Großkanzleien doch ihre Vorteile haben, darüber sprach PLATOW Recht mit zwei der Gründungspartner, Frank Fischer und Karl Thomas Koenen.**

**Sie haben Hengeler Mueller gegen Wendelstein getauscht. Warum? Fehlte es an beruflicher Perspektive?**

**Koenen:** An irgendwelchen Zukunftsperspektiven hat sich die Idee nicht aufgehängt. Wir waren alle sehr zufrieden bei **Hengeler** und konnten uns auch nicht vorstellen, in eine andere Kanzlei zu wechseln. Ich denke, die Motivation war eher die Möglichkeit, unseren Arbeitsplatz von Grund auf selbst gestalten zu können. In einer großen Kanzlei ist die Entscheidungsfreiheit schon durch die Organisationsstruktur begrenzt. Das hätte mir auf lange Sicht in einer Großkanzlei gefehlt.

**Dann war der Neubeginn sicher wie ein Befreiungsschlag.**

**Fischer:** So drastisch würde ich das nicht bezeichnen. In den ersten Jahren als Anwalt habe ich über solche Dinge auch noch gar nicht nachgedacht. Ich war im Gegenteil eher dankbar, dass ich Leute mit Erfahrung um mich hatte, von denen ich lernen konnte. Den Beruf zu erlernen und in spannenden Mandaten mitzuarbeiten, war mir zu dem Zeitpunkt Entfaltung genug. Aber irgendwann kam ich an den Punkt, an dem ich mich gefragt habe, wie es für mich weitergehen kann. Und da hat die unternehmerische Komponente und das Gefühl, bei Null anfangen zu können, bei mir den Ausschlag gegeben.

## Von der ersten Idee bis zur fertigen Kanzlei war es ein langer Weg

Was als spontaner Einfall begann, wurde schnell ein konkretes Projekt. Im Sommer 2010 beschlossen **Philipp v. Bismarck, Matthias Budde, Frank Fischer, Lars Ferenc Freytag, Karl Thomas Koenen** und **Daniel Müller-Etienne** die Gründung einer eigenen Kanzlei. Doch bis die Jungunternehmer am 17.1.11 ihre ersten Mandanten empfangen konnten, standen viele Entscheidungen an.

So wie der Name, an den die Gründer hohe Ansprüche hatten: Außergewöhnlich, aber nicht exotisch, doppeldeutig, aber nicht missverständlich. Der Name **Wendelstein** setzte sich schließlich gegen rund 300 Konkurrenten durch. Die geografische Bedeutung spiegelt das gemeinsame Interesse der Anwälte für das Wandern wider, zum anderen steht die architektonische Bedeutung (Wendeltreppe) für den Willen der Gründer, ihre Kanzlei nach oben zu bringen. Wendelstein ist auf Wirtschaftsrecht spezialisiert, u. a. M&A sowie Gesellschafts-, Kapitalmarkt- und Steuerrecht.

**Fangen wir doch auch noch einmal bei Null an. Wer hatte denn die Idee, eine eigene Kanzlei zu gründen?**

**Fischer:** Es war ein wenig wie im Film „Die Feuerzangenbowle“. Wir sechs saßen zusammen, haben über alte Zeiten und die Zukunft geplaudert und dabei kam uns der Gedanke, wie es wäre, selbst etwas auf die Beine zu stellen. Und was soll ich sagen? Wir waren alle direkt Feuer und Flamme.

**Koenen:** Ich glaube, man sollte nicht unterschätzen, dass Senior Associates häufig über so etwas reden. Als Anwalt hat man in der Regel drei Möglichkeiten: Entweder wird man

irgendwann Partner in einer bestehenden Kanzlei, man geht in die Rechtsabteilung eines Unternehmens oder man gründet eben eine eigene Kanzlei. Von daher sind wir keine Revolutionäre. Allerdings stimmt es schon, dass die Wenigsten unseren Schritt ebenfalls wagen. Was mich nach unseren Erfahrungen eigentlich wundert.



Frank Fischer und Karl Thomas Koenen  
Wendelstein

**Vermutlich, weil die Unternehmensgründung auch der risikoreichste von allen drei Wegen sein dürfte. Wie liefen denn die ersten Monate als Jungunternehmer?**

**Koenen:** Es läuft sehr gut. Wir bekommen interessante Mandate und andere Kanzleien empfehlen uns. Gewöhnungsbedürftig sind für uns alle dagegen noch die neuen Aufgaben, die wir als Angestellte nicht kannten. Das fängt bei dem Einkauf von Büromaterial und Kaffee an und hört bei der Mandatsakquise auf. Hier hilft es schon, wenn man eine große Kanzlei im Rücken hat. Wir probieren ständig aus, wie wir die Aufgaben am effizientesten erledigen.

**Das klingt, als könnten Sie noch personelle Unterstützung gebrauchen.**

**Koenen:** Wie wir wachsen, wird sich daran orientieren, an welche Grenzen wir stoßen. Das ist im Moment noch schwer zu sagen. Unser Vorteil ist, dass wir breit

aufgestellt sind, wobei jeder von uns wiederum sein Spezialgebiet hat. Von daher können wir die Mandate, die an uns herangetragen werden, sowohl von der Mannschaftsstärke als auch vom Know-how gut meistern. Grundsätzlich sind wir aber nicht auf eine bestimmte Anzahl an Personen festgelegt.

**Fischer:** Die Größe, mit der wir gestartet sind, nimmt uns den Druck, schon in der Anfangsphase über Wachstum nachdenken zu müssen. Wären wir nur zu zweit, hätte sich diese Frage bestimmt bald gestellt. So haben wir den Luxus, dass wir es nun auch erst einmal auf uns zukommen lassen können. ■

## Bundesgerichtshof stärkt die Markenrechte von Volkswagen

**URTEIL ERKENNT WERBEFUNKTION AN** — Mit seiner Entscheidung vom 14.4.11 hat der **Bundesgerichtshof** (BGH) die Rechte von **Volkswagen** an dem bekannten VW-Logo deutlich gestärkt. Der Autobauer hatte gegen die markenunabhängige Werkstattkette **ATU Auto-Teile-Unger** geklagt, da diese mit dem VW-Zeichen im Kreis für Inspektionsleistungen bei Fahrzeugen dieser Marke geworben hatte. Der BGH hat ATU diese Form der Markennutzung nun verboten. Zwar müsse es grundsätzlich möglich sein, für Reparatur- und Wartungsleistungen bei bestimmten Kraftfahrzeugen auch unter Nennung des Herstellers zu werben. Dazu reiche es aber aus, wenn ATU die Wortzeichen „VW“ oder „Volkswagen“ benutzt, so der BGH. „Damit werden nicht nur die Rechte bekannter Automobilhersteller an ihren Bildzeichen wesentlich gestärkt“, so **Kevin Kruse**, Markenrechtler und Partner bei **BRANDI Rechtsanwälte** in Bielefeld. „Vielen Markenherstellern ist die Verwendung ihrer Logos durch Dritte, die lediglich Zubehör oder Zusatzleistungen für die unter der Marke vertriebenen Produkte anbieten, ein Dorn im Auge. Diese Möglichkeit hat der BGH jetzt deutlich zu Gunsten der Markeninhaber eingeschränkt.“

Wer keine Originalprodukte anbietet und auch in keiner vertraglichen Sonderbeziehung zum Hersteller steht, muss nach diesem Urteil nun deutlich vorsichtiger sein und sollte auf die Nutzung der Logos verzichten. Der BGH erkennt mit seiner Entscheidung die Werbefunktion von Marken ausdrücklich an und begründet dies damit, dass mit der Verwendung des bekannten Bildzeichens von VW zugleich ein Imagetransfer verbunden sei, der die Marke schwächt. „Nachdem der **Europäische Gerichtshof** die Richtung vorgegeben hat, stellt nun auch der BGH die Werbe- und Imagefunktion von Marken mehr in den Vordergrund“, so der Fachanwalt. „Auch wenn klar ist, dass die beworbenen Produkte oder Leistungen gar nicht vom Inhaber der Marke stammen, kommt daher in Zukunft eine Markenverletzung in Betracht.“ ■

### TRANSFERMARKT

**Freshfields Bruckhaus Deringer** verstärkt sich in der Konfliktlösungspraxis. **Michael Rohls**, seit 2002 als Anwalt am Standort Frankfurt tätig, wird ab Mai 2011 als Partner den Aufbau der Praxisgruppe Konfliktlösung im Münchener Büro leiten. Rohls berät vor allem in nationalen wie internationalen Rechtsstreitigkeiten im Bereich Vertriebs- und Produkthaftungsrecht sowie im Versicherungsrecht. Mit Rohls wechseln zwei weitere Freshfields-Anwälte in die bayerische Landeshauptstadt: **Elisabeth Schaupp** (Frankfurt) und **Martin Eimer** (Düsseldorf). + + + **Heuking Kühn Lüer Wojtek** bekommt mit **Peter Christian Schmidt** einen neuen Spezialisten für mittelständische M&A-Transaktionen. Schmidt kommt von **Watson, Farley & Williams** und wird ab 1.5.11 das Hamburger Heuking-Team als Partner verstärken. Zu Schmidts Mandanten zäh-

len neben Private Equity- und Venture Capital-Fonds auch Family Offices sowie strategische Investoren. Mit Schmidt wechselt auch **Julius Wedemeyer** nach Hamburg, er wird als Associate bei Heuking tätig sein. + + + **Eva-Maria Barbosa** wird mit Wirkung zum 1.5.11 neue Partnerin bei der Sozietät **Norton Rose**. Barbosa wird am Standort München im Bereich Corporate Finance und Corporate Insurance tätig sein. Zuletzt hatte die Spezialistin für Versicherungsrecht die **Wüstenrot & Württembergische** beim Erwerb der **Allianz Dresdner Bauspar** von der **Commerzbank** federführend begleitet. + + + Die internationale Anwaltskanzlei **Bird & Bird** eröffnet zum 1.5.11 in Hamburg ihr viertes Deutschland-Büro. Das Startteam bildet die Kanzlei **Recore Business Lawyers**, die im März 2010 durch die Partner **Frank Moerchen, Thomas Demmel** und **Kurt Luka** gegründet und kurz danach durch **Oliver Köster** und **Ole Brühl** verstärkt wurde. Moerchen und Demmel werden auch bei Bird & Bird als Partner tätig sein, Luka, Köster und Brühl als Senior European Consultants. Das neue Büro soll bald personell erweitert werden und wie die Standorte in Düsseldorf, Frankfurt und München eine Full-Service-Beratung anbieten.

### DAS NEUESTE IN KÜRZE

— **CMS Hasche Sigle** hat den größten südkoreanischen Energieversorger **KEPCO** bei dessen Joint Venture mit dem deutschen Ingenieurunternehmen **Uhde** begleitet. Das Gemeinschaftsunternehmen mit Sitz in Korea soll ein von Uhde stammendes Verfahren zur Gasifizierung von Kohle nutzen, das eine besonders effiziente und damit umweltschonende Nutzung des fossilen Energieträgers zur Stromerzeugung erlaubt. Ein Team um Partner **Martin Kolbinger** (Gesellschaftsrecht, München) hat die Koreaner zu Fragen des deutschen Rechts beraten, vor Ort arbeitete CMS Hasche Sigle mit der koreanischen Kanzlei **Bae, Kim & Lee** zusammen.

— **Freshfields Bruckhaus Deringer** hat mit einem Team um die Partner **Christoph H. Seibt** (Hamburg) und **Thomas Zottl** (Wien, beide Gesellschaftsrecht) den Spirituosenproduzenten **Mast-Jägermeister** bei seiner Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE) beraten. Die neue Gesellschaftsform ist Teil einer neuen Langfriststrategie, mit der das Familienunternehmen in den kommenden Jahren wachsen und sein Geschäft stärker international ausrichten will. So plant Mast-Jägermeister in den kommenden Jahren beispielsweise den Zukauf weiterer kleinerer Spirituosenmarken, um das Portfolio zu stärken. Strategischer Schwerpunkt soll jedoch die Kernmarke Jägermeister bleiben.

— **Gleiss Lutz** hat den luxemburgischen Private Equity-Fondsmanager **FREO** beim Kauf des Büro- und Einzelhandelsprojekts „Goetheplaza“ in Frankfurt von einer israelischen Investorengruppe beraten. Die Federführung lag bei Partner **Bernhard Busch** (Immobilienrecht, Frankfurt). Der Kaufpreis beträgt mehr als 100 Mio. Euro. Auf dem Areal in der Innenstadt der Mainmetropole sollen bis 2014 Mietflächen für Einzelhändler im Luxussegment sowie zur Büronutzung entstehen.