



Dr. Sebastian Boesing: Der amerikanische Weg zum Master of Law (LL.M.)



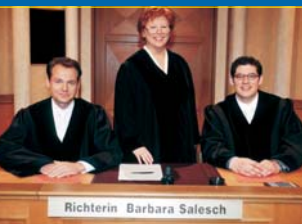
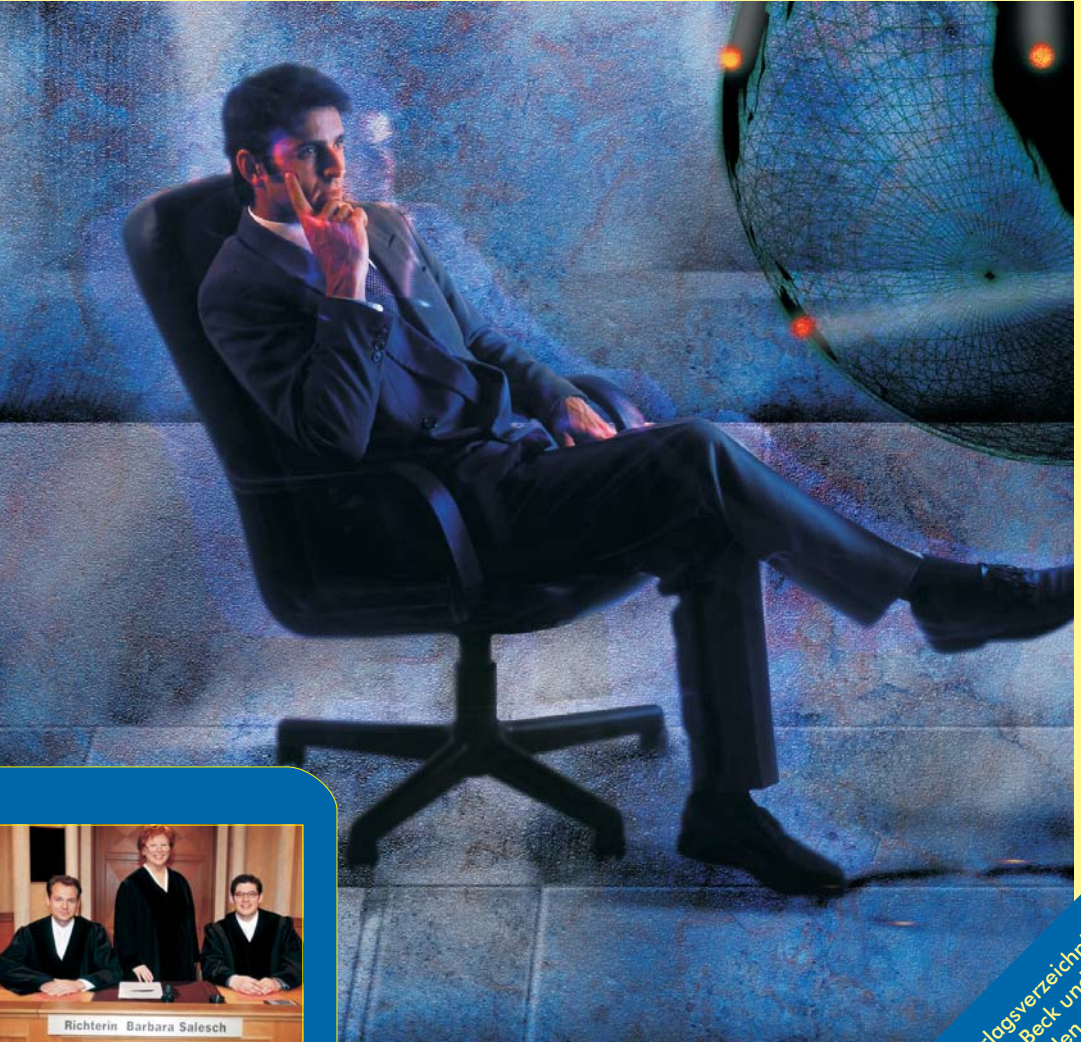
Christian Krauss: Einblicke in die Arbeit des Europäischen Parlaments in **Brüssel**

1
2007

Z.f.R.

Zeitschrift für Referendare

Fachzeitschrift für
Ausbildung und Karriere.
Ausgabe Mai/Juni 2007



Juristen vor der Kamera:
Richterin Barbara Salesch

WEIMANN presse & verlag, Mülheim an der Ruhr

Mit Verlagsverzeichnis
C. H. Beck und
Vahlen

keit, zur Rechtsabteilung eines Unternehmens zu wechseln.

Praktikertipp

Wer sich für das Produkthaftungs- und Produktsicherheitsrecht interessiert, sollte neben dem Interesse für öffentliches Recht und Zivilrecht in jedem Fall auch Gespür für wirtschaftliche Zusammenhänge mitbringen und Rechtsgebiete wie das IPR und das (internationale) Zivilprozessrecht in der Ausbildung fördern. Ebenso wichtig ist das Beherrschen der englischen

Sprache sowie ein gewisses Grundverständnis für technische Sachverhalte. Alles Weitere erlernt man durch intensives Training on the Job. Um frühzeitig Einblicke in die Tätigkeit eines Produkthaftungsanwalts zu erhalten und die Besonderheiten im Beratungsalltag kennen zu lernen, empfiehlt es sich Stationen in den entsprechenden Fachbereichen einer Kanzlei oder in der Rechtsabteilung eines (produzierenden) Unternehmens - möglicherweise im englischsprachigen Ausland - zu absolvieren. ●

Arbitration & Litigation bei Unternehmenstransaktionen

M&A Deals im Streit

M&A-Deals bergen ein hohes Konfliktpotential. Zur "best practice" der Transaktionsboutique P+P Pöllath + Partners gehört daher die professionelle Konfliktlösung. Die Anwälte des Arbeitsbereichs "M+A Arbitration + Litigation" beraten und vertreten Mandanten aus Private Equity, Industrie und Großvermögen.

M&A-Streitfälle sind so vielschichtig und komplex wie M&A-Deals selbst. Der Verkaufsprozess wie der Unternehmenskaufvertrag können Anlass zum Streit geben. Ganz grob lassen sich die Streitfälle einteilen in solche, die vor dem Vollzug ("Closing") der Unternehmenstransaktion entstehen (sog. Pre-Closing-Disputes) und solche, die nach ihrem Abschluss entstehen (sog. Post-Closing-Disputes). Pre-Closing-Disputes ergeben sich etwa bei einem bösgläubigen Abbruch der Vertragsverhandlungen durch eine Partei, der Verletzung des Letter of

Intent oder bei Meinungsverschiedenheiten innerhalb einer Verkäufer- oder Käufermehrheit. Post-Closing-Disputes haben typischerweise Streitigkeiten über Kaufpreisanpassungsklauseln oder über Gewährleistungen und Garantien zum Gegenstand.

Kanzleialltag

Im Kanzleialltag sind die mit einem M&A-Streitfall befassten Prozessanwälte zunächst gefordert, die Erfolgsaussichten möglicher Ansprüche zu prüfen und sämtliche Möglichkeiten einer außergericht-

lichen Einigung auszuloten. Gefragt sind Verhandlungsgeschick, Business Judgement und Verständnis für die Zusammenhänge der M&A-Transaktion, wenn es darum geht, eine für alle Parteien akzeptable Lösung zur außergerichtlichen Beilegung des Rechtsstreits zu finden.

Bleiben die Einigungsbemühungen ohne Erfolg, wird je nach vertraglicher Regelung ein Schiedsverfahren eingeleitet oder eine Klage bei staatlichen Gerichten eingereicht. In beiden Fällen bereiten die Prozessanwälte den Sachverhalt mit aller Gründlichkeit auf, wobei juristische Fragen oftmals in den Hintergrund treten. So ermitteln die Anwälte z.B. die Grundlagen für eine korrekte Kaufpreisberechnung, wenn die bei Unternehmenskaufverträgen übliche nachträgliche Anpassung des Kaufpreises im Streit steht. Bei Ansprüchen aus Gewährleistungen und Garantien bilden häufig branchenspezifische Spezialfragen den Kern der Streitigkeit.

Die Herausforderung besteht für die Prozessanwälte darin, zumeist hochkomplexe Sachverhalte in den vorbereitenden Schriftsätzen für das Gericht verständlich aufzubereiten. Dazu gehört auch die Darstellung der wirtschaftlichen und steuerlichen Hintergründe der M&A-Transaktion. Hier arbeitet man eng mit den externen oder internen Transaktionsanwälten zusammen, welche die Transaktion begleitet haben. So gewinnt man

zugleich Einblicke in ihre tägliche Arbeit. Um diese zu vertiefen, gibt es bei P+P stets einen regen fachlichen Austausch, sei es beim wöchentlichen "Lunch Talk" aller Anwälte, beim Mittagessen im kanzleieigenen "Casino" oder im Zwiegespräch mit den Kollegen, das durch eine "open-door-policy" gefördert wird.

Haben sich die Parteien für die Schiedsgerichtsbarkeit entschieden, ist dies bei transaktionspezifischen Streitigkeiten von Vorteil, weil sie den Parteien größere Freiheiten bei der Ausgestaltung des Verfahrens als bei staatlichen Gerichtsverfahren belässt. Die Parteien können auf die Ernennung der Schiedsrichter Einfluss nehmen und Personen mit spezieller Sachkunde für den konkreten Streitfall auswählen, etwa Juristen, Kaufleute oder Ingenieure. Zugleich können sie auf spezielle Erfordernisse der zu meist internationalen M&A-Streitfälle angemessen reagieren, indem sie Schiedsrichter mit entsprechenden Sprachkenntnissen einsetzen und die Verfahrenssprache selbst bestimmen. Sie können einen Zeitplan für das Verfahren aufstellen, die Anzahl der Eingaben an das Schiedsgericht festlegen oder besondere Regeln für die Beweisaufnahme wie etwa den Austausch schriftlicher Zeugenerklärungen ("written witness statements") zur Vorbereitung der Beweisaufnahme oder die Zulässigkeit des vom US-amerikanischen Recht beeinflussten

Kanzleiprofil:

P+P Pöllath + Partners konzentriert sich nur auf die zwei Arbeitsgebiete (nicht: "Rechtsgebiete"), in denen die Rechtsanwältinnen und Steuerberater die professionelle "best practice" kennen - aus eigener Tätigkeit in Beratung, Unternehmen und Verwaltung. Dies sind Transaktionen (Private Equity, M&A, Venture Capital, Immobilien) und Asset Management (Kapitalanleger, Nachfolge, Family Office). Wegen der Fokussierung auf wenige Beratungsfelder bezeichnen Mandanten und Wettbewerber die Kanzlei auch als "Boutique". Von Venture-Capital-Finanzierungen bis zu Buy-Outs arbeiten mehr als 90 Rechtsanwältinnen und Steuerberater an den Standorten München, Berlin und Frankfurt am Main in flexiblen Teams zusammen. Mehr Informationen über P+P Pöllath + Partners und die Karrierechancen erfahren Sie unter www.pplaw.com.

Kreuzverhörs ("cross examination") vorsehen. Dem mit M&A-Streitigkeiten befassten Prozessanwalt bietet sich damit ein äußerst vielfältiges Betätigungsfeld.

Nicht zuletzt hat er die Möglichkeit, die Perspektive auch einmal zu wechseln und aus der Rolle des Anwalts in die Rolle des Schiedsrichters zu treten. Zwar gilt die Schiedsrichtertätigkeit bei internationalen Streitigkeiten häufig als exklusive Domäne "grauer Eminenzen", mit dem entsprechenden Transaktions-Know-How von P+P findet aber auch ein junger Anwalt hier schon "open doors".

Perspektiven

Die Ausbildung jedes jungen Rechtsanwalts bei P+P wird durch interne und externe Ausbildungsmaßnahmen gefördert, die auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen zugeschnitten sind. Mit Beginn der Tätigkeit wird ein spezieller Ausbildungsplan für jeden jungen Anwalt entwickelt. Auch Secondments in Unternehmen

und Auslandsaufenthalte werden unterstützt. Fachlich exzellente Associates, die auch persönlich zur Kanzlei passen, haben gute Aussichten, in die Partnerschaft aufgenommen zu werden.

Das spezifische Handwerkzeug für den Arbeitsbereich "M+A Arbitration & Litigation" erlernen junge Anwälte bei P+P vom ersten Tag an im "training on the job", sprich bei der Arbeit am Fall und im direkten Kontakt mit den Mandanten. Die Besonderheiten internationaler Schiedsverfahren, die in der Universitäts- und Referendarausbildung allenfalls eine untergeordnete Rolle spielen, lernen sie hierbei rasch kennen.

Gleichzeitig arbeiten sie an vorderster Front bei laufenden M&A-Transaktionen mit, um praktische Einblicke in das Transaktionsgeschäft zu gewinnen. Hier reicht das Betätigungsfeld von der Due Diligence über die Kaufvertragsentwürfe bis hin zu den Vertragsverhandlungen und der postakquisitorischen Bera-

tung. Falls gewünscht, besteht auch die Möglichkeit einer späteren ausschließlichen Spezialisierung auf das Transaktionsgeschäft, wo die gewonnene Prozessenerfahrung von hohem Wert ist.

Praktikertipp

Wer eine Tätigkeit im Bereich "M+A Arbitration & Litigation" anstrebt, sollte Freude daran haben, komplexe Sachverhalte mit wirtschaftlichem Verständnis sowie taktischem und sprachlichem Geschick aufzubereiten und Prozesse mit der notwendigen Ausdauer und Gewandtheit zu führen. Voraussetzung hierfür sind neben exzellenten Examina sehr gute, am besten im Ausland erworbene Englischkenntnisse. Im Studium und im Referendariat lässt sich das transaktionsspezifische Rüstzeug am ehesten in den Schwerpunktbereichen Handels- und Gesellschaftsrecht oder Steuerrecht erwerben. Gleichzeitig sollten die Kenntnisse im Zivilprozessrecht und Schiedsverfahrensrecht vertieft werden. Wer sich ein konkretes Bild vom Transaktionsgeschäft machen möchte, sollte rechtzeitig Anwaltspraktika auf diesem Gebiet absolvieren. Praktische Fertigkeiten lassen sich daneben durch die Teilnahme an einem sog. "Moot Court" erwerben, etwa dem Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot, bei dem ein internationales Schiedsverfahren simuliert wird. Abrunden kann man seine Vorbereitung schließlich durch den Postgra-

Autorenprofil:



Dr. Alice Broichmann leitet den Bereich "M+A Arbitration + Litigation" bei P+P Pöhlath + Partners und ist seit dem Jahr 2000 im Münchener Büro der Kanzlei tätig. Zunächst lag ihr Tätigkeitsschwerpunkt im Transaktionsgeschäft. Jetzt berät und vertritt sie überwiegend Mandanten in nationalen und internationalen M&A-Streitigkeiten sowie in gesellschaftsrechtlichen Auseinandersetzungen. Sie verfügt über umfassende Erfahrung in Prozessen vor staatlichen Gerichten und Schiedsgerichten. Dr. Alice Broichmann wird auch regelmäßig als Schiedsrichterin benannt. Sie studierte Rechtswissenschaften in Passau und München. Vor ihrer Tätigkeit bei P+P war sie an der Ludwig-Maximilians-Universität in München als Assistentin im Bereich des internationalen Wirtschaftsrechts tätig. Heute lehrt sie auch als Dozentin im Postgraduierten-Studiengang "Mergers & Acquisitions" an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster.

duierten-Studiengang "Mergers & Acquisitions" an der Westfälischen Wilhelms-

Universität Münster, sei es während der Promotion oder berufs begleitend. ●

Vollstreckung

Recht haben und Recht bekommen alleine machen noch nicht glücklich...

Zu den Aufgaben eines Prozessanwalts gehört neben der Durchsetzung der Ansprüche des Mandanten vor Gericht auch deren Vollstreckung. Besondere Probleme ergeben sich hierbei, wenn sich das vollstreckbare Vermögen im Ausland befindet - für BEITEN BURKHARDT ist die Vollstreckung ausländischer Urteile alltägliches Geschäft.

Bei der Durchsetzung von Ansprüchen vor Gericht stellt sich von Anfang an die Frage, ob und wie der erstrittene Titel später vollstreckt werden kann. Im Falle von Zahlungsklagen ist dabei von besonderer Bedeutung, wo sich verwertbares Vermögen des Schuldners befindet. Bei der Vollstreckung eines inländi-

schen Urteils ist es für den Gläubiger wichtig, das Vermögen des Schuldners auffindig zu machen. Allein dies kann bereits erhebliche Probleme und Kosten verursachen, da Schuldner häufig versuchen, ihr Vermögen dem Zugriff ihrer Gläubiger zu entziehen. Sofern sich das Vermögen des Schuldners aller-