

Financial institutions
Energy
Infrastructure, mining and commodities
Transport
Technology and innovation
Life sciences and healthcare

 **NORTON ROSE FULBRIGHT**

Horizonte 2016

Norton Rose Fulbright Deutschland

In dieser Ausgabe:

Die digitale Transformation des Mittelstands
Cloud Computing und Datenschutz
Global Chair Ken Stewart im Interview
Kartellrecht im Fokus



Inhalt

Perspektiven	01
Norton Rose Fulbright auf einen Blick	02
Unsere Kanzlei in Deutschland	03
Branchenschwerpunkte und Beratungsfelder	04
Ausgewählte Transaktionen und Projekte	06
Gründung der ersten islamischen Bank in der Eurozone in Frankfurt	07
Die digitale Transformation des Mittelstands	08
Cloud Computing und Datenschutz	10
Interview mit Ken Stewart	12
Kartellrecht: Verstöße und Bußgelder	14
Global Charitable Initiative: Special Olympics	15
Unsere Standorte	16



Auszeichnungen

Top 10 Global Legal Brand

Acritas' Sharplegal, Global Elite Brand Index 2015

Transport Finance Law Firm of the Year

Global Transport Finance Awards 2015

Top 10 International Arbitration Practice

GAR 30, Global Arbitration Review 2015

Best Performing Legal Brand

Managing Partners' Forum Awards for Management Excellence 2015, 2014, 2013

European Project Bond Deal of the Year: Norton Rose Fulbright advising on A7 Bordsesholm-Hamburg Motorway PPP

IJGlobal Europe & Africa Awards 2015

Maritime Lawyer of the Year

Lloyd's List Global Award 2015

Perspektiven

Unsere heutige Welt ist vom technologischen Fortschritt geprägt. Intelligente Maschinen, digitale Assistenten, jeder gewünschte Inhalt nur einen Klick entfernt – noch vor 20 Jahren hätte sich das angehört wie direkt aus einem Science-Fiction-Film. Doch viele der Technologien, die für die Schöpfer solcher Visionen damals weit in der Zukunft schienen, sind jetzt integraler Bestandteil unseres Alltags.

Es gibt zwar noch keine fliegenden Autos und Teleportation funktioniert auch nicht, doch die Entwicklung der neuen Technologien geht rasant vor sich und nimmt Einfluss auf die meisten Wirtschaftsbereiche. Umwälzungen wohin man blickt. Selbst in eher traditionellen Bereichen wie der Rechtsbranche halten die Innovationen nach und nach Einzug. Nicht zuletzt dadurch, dass unsere Mandanten auf der Suche nach neuen Geschäftsmodellen sind, mit denen sie die Möglichkeiten von *Cloud Computing*, *Big Data* und vernetzten Wertschöpfungsketten gewinnbringend nutzen können – und dabei auch rechtliche Beratung brauchen.

In der vorliegenden Ausgabe von *Horizonte* beschäftigen wir uns daher hauptsächlich mit rechtlichen Themen, die im Zusammenhang mit den aktuellen Technologien stehen. Wir sprechen mit unserem Global Chair Ken Stewart über die aktuellen Entwicklungen in der Rechtsbranche und unser *Project 2020*. Wir beleuchten außerdem die Herausforderungen, die sich durch *Cloud Computing* für den Datenschutz ergeben. Ein weiteres Thema ist die digitale Transformation des Mittelstands und deren Auswirkungen auf den M&A-Markt. Darüber hinaus geben wir einen Einblick in aktuelle Entwicklungen im Kartellrecht.

Wir freuen uns darauf, uns mit Ihnen zu diesen Themen und weiteren rechtlichen Herausforderungen auszutauschen.

Ihre Partner und Rechtsanwälte

von Norton Rose Fulbright Deutschland

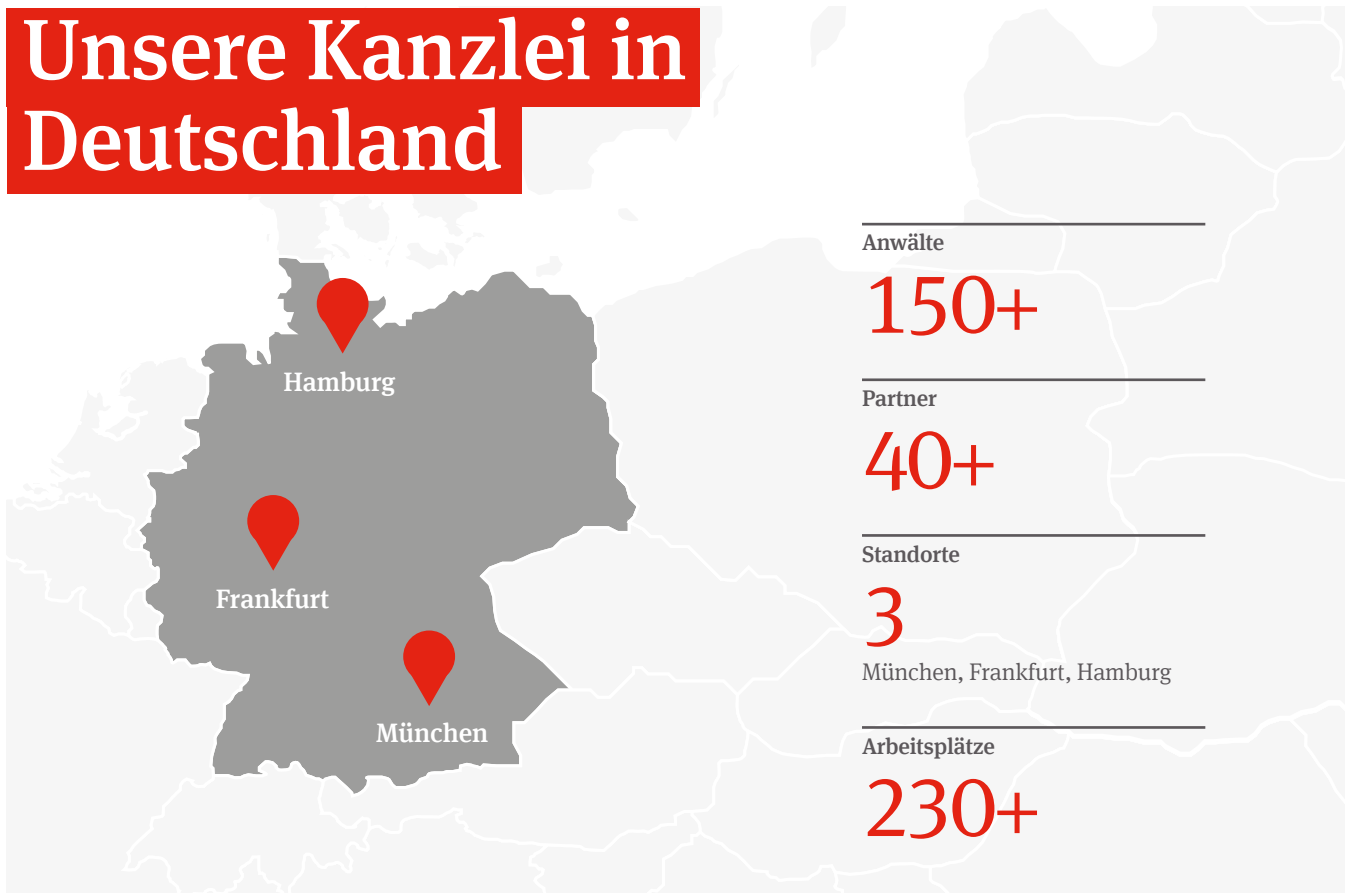
Norton Rose Fulbright auf einen Blick



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Strategische Entwicklung	Australien	Kanada & Südafrika	Lateinamerika	USA	Brasilien	Afrika	
Mitarbeiter weltweit 7.400+	Europa Amsterdam Athen Brüssel Frankfurt Hamburg London	Europa Mailand Moskau München Paris Piräus Warschau	USA Austin Dallas Denver Houston Los Angeles Minneapolis	USA New York Pittsburgh-Southpointe San Antonio St. Louis Washington, D.C.	Kanada Calgary Montréal Ottawa Québec Toronto		
Anwälte weltweit 3.800+							
Standorte weltweit 50+	Lateinamerika Bogotá Caracas Rio de Janeiro	Asien Bangkok Peking Hongkong Jakarta ¹ Shanghai Singapur Tokio	Australien Brisbane Melbourne Perth Sydney	Afrika Bujumbura ³ Kapstadt Casablanca Daressalam Durban Harare ³ Johannesburg Kampala ³	Naher Osten Abu Dhabi Bahrain Dubai Riad ²	Zentralasien Almaty	

1 TNB & Partners in association with Norton Rose Fulbright Australia
 2 Mohammed Al-Ghamdi Law Firm in association with Norton Rose Fulbright (Middle East) LLP
 3 Alliances

Unsere Kanzlei in Deutschland



Panels

Unternehmen schätzen eine enge und vertrauensvolle Bindung zu den von ihnen mandatierten Kanzleien. Wir freuen uns, in Deutschland auf den Panels von mehr als 50 Unternehmen vertreten zu sein.



Desks

Spezialisierung, Marktkenntnis, Muttersprache – Schlüsselfaktoren für die intensive Betreuung ausländischer Mandanten. Das ist die Grundlage des Erfolgs unserer Spanish, Italian, Russian, Chinese, Korean und Latin American Desks.



Sprachen

Unsere Mandanten haben die Wahl – wir beraten in insgesamt 15 Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch, Holländisch, Portugiesisch, Schwedisch, Kroatisch, Polnisch, Russisch, Türkisch, Chinesisch, Koreanisch und Farsi.

Branchenschwerpunkte und Beratungsfelder

Verständnis für die Anforderungen und Bedürfnisse unserer Mandanten sowie ihrer Branchen und Märkte – das erreichen wir mit unserer globalen Ausrichtung auf bestimmte Kernbranchen.

Financial Institutions

Kreditinstitute, Versicherungen, Börsen, offene/geschlossene Fonds
Aufsichtsrechtliche Anforderungen
Finanzierung
Akquisitionen und Restrukturierungen
Run-off-Geschäft
Wertpapierhandel, -abwicklung und -verwahrung
Kapitalanlagen und Kapitalmarktprodukte
Eigenmittelunterlegung
Abwehr von Anlegerschutzklagen



Energy

Erneuerbare Energien und Cleantech
Konventionelle Energien
Energieunternehmen, Versorger, Projektentwickler, Banken, Investoren, Fonds
Akquisitionen, Investitionen, Finanzierungen
Projekte und Joint Ventures
Aufsichtsrechtliche Anforderungen, EU-Vorgaben
Investitionsschutzverfahren



Transport

Luftverkehr, Schiene und Schifffahrt
Kauf und Verkauf von Transportmitteln bzw. Portfolien
Strukturierte Finanzierung, Finanzierung über die Kapitalmärkte
Um- und Restrukturierungen
Insolvenzen
Schadensfälle



Infrastructure, Mining and Commodities

Eigenkapitalgeber, Banken, öffentliche Hand
ÖPP-Projekte: Autobahnen, Flughäfen, Krankenhäuser, öffentl. Einrichtungen
Projektfinanzierung
Immobilientransaktionen und -finanzierungen
Vergaben, inkl. wettbewerblicher Dialog
Beihilfe



Technology and Innovation

Technologie- und Telekommunikationsunternehmen
Outsourcing und Lizenzen
Joint Ventures und Kooperationen
Cloud-Dienstleistungen, Big Data
Einsatz privater IT in Unternehmen
Technologieschutz Geschäftsmodelle
Gewerbliche Schutzrechte, Patentverletzungsprozesse, Produktpiraterie



Life Sciences and Healthcare

Biotechnologie-, Lebensmittel- und Agrarunternehmen
Pharma- und Medizintechnikunternehmen
Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen und Dienstleister
Transaktionen und Joint Ventures
Restrukturierungen
Aufsichtsrechtliche Anforderungen
Technologietransfer, Lizenzen, Patente und Schutzrechte



Global Regulation and Internal Investigations

Global tätige Unternehmen sind zunehmend mit aufsichtsrechtlichen Fragen, behördlichen Auflagen, Compliance-Themen und unternehmensinternen Ermittlungen konfrontiert. Untersuchungen in einer Jurisdiktion ziehen häufig Konsequenzen, einschließlich gerichtlicher Verfahren, in weiteren Ländern nach sich. Die Herausforderungen, eine effiziente und wirksame Compliance-Struktur einzuhalten, sind vielfältig aber handhabbar. Ein Hauptaugenmerk liegt darauf, widersprüchliche Anforderungen verschiedener Jurisdiktionen in Einklang zu bringen und Lösungen zu bieten, die den Gesetzen aller betroffenen Länder gerecht werden. Das gilt unter anderem für die Bereiche Datenschutz, Korruptionsbekämpfung und unternehmensinterne Untersuchungen.



M&A und Private Equity

„Häufig empfohlene Kanzlei für M&A“
JUVE 2015/2016

„Strong choice for M&A and finance transactions in the energy and finance sectors“
Chambers Europe 2015 – Germany

Gesellschaftsrecht

„Häufig empfohlene Kanzlei im Gesellschaftsrecht“
JUVE 2015/2016

„Notable expertise in deals involving multiple jurisdictions“
Chambers Europe 2015 – Germany

Steuern

„Geschätzte Steuerpraxis“
JUVE 2015/2016

Best for Tax Advice on Asset Financing – Germany
Acquisition International: International Tax Awards 2015

Kapitalmärkte

„Empfohlene Praxis für IPOs u. Kapitalerhöhungen“
JUVE 2015/2016

„Solid mid-market expertise in equity capital markets transactions“
Chambers Europe 2015 – Germany

Allgemeines Wirtschaftsrecht

„Handles multiple commercial matters for global clients on both the supplier and purchaser side. Focuses on the financial services sector“
Chambers Global 2015 – Global-wide

Arbeitsrecht

„Geschätzte Arbeitsrechtspraxis“
JUVE 2015/2016

„It’s great to work with a team which understands our business, is always available, co-ordinates global mandates and gives us concrete advice that actually works“
Chambers Europe 2015 – Germany

Immobilienrecht

Renommierte Kanzlei im Immobilienwirtschaftsrecht
JUVE 2015/2016

„Schwerpunkt in den Sektoren Büros, Logistik, Hotels und Einkaufszentren“
Legal 500 Deutschland 2015

Dispute Resolution und Schiedsverfahren

„Empfohlene Schieds- u. Prozesspraxis“
JUVE 2015/2016

„Strong focus on international arbitration, especially with regard to energy, media, post-M&A and investment treaty disputes“
Chambers Europe 2015 – Germany

Wettbewerb, Beihilfen und Kartelle

„Im Kartellrecht geschätzte Praxis“
JUVE 2015/2016

„Häufig empfohlene Praxis im Beihilferecht mit Fokus auf dem Infrastruktur- u. dem Verkehrssektor“
JUVE 2015/2016

Projektfinanzierung und ÖPP

„Known for its strong position in the infrastructure sector, taking a leading role in a number of motorway PPP projects“
Chambers Europe 2015 – Germany

„Im Markt für ihre Kompetenz sehr angesehen“
JUVE 2015/2016

IT und Datenschutz

„Very commercial and practical solutions in the areas of data protection, outsourcing and new technologies“
Legal 500 EMEA 2014 – Germany

Gewerbliche Schutzrechte und unlauterer Wettbewerb

Renommierte Kanzlei für Marken- und Wettbewerbsrecht
JUVE 2015/2016

„Eine ernst zu nehmende IP-Praxis“
JUVE 2015/2016

Versicherungen

„Häufig empfohlene Praxis für die Beratung von Versicherern“
JUVE 2015/2016

„Norton Rose [Fulbright] would be my first choice for Solvency II and insurance regulation“
Chambers Europe 2015 – Germany

Banken (Investmentfonds, Regulierung)

„Für Investmentfonds u. Asset-Management empfohlene Kanzlei“
JUVE 2015/2016

„Für ihre „sehr praxisnahe und lösungsorientierte“ Beratung im Aufsichtsrecht gelobt“
Legal 500 Deutschland 2016

Asset Finance

Rang 1 für Transportation: Rail & Aviation Asset Finance – Germany
Chambers Europe 2015 – Germany

„Established German asset finance practice with a formidable reputation for aviation and rail matters“
Chambers Europe 2015 – Germany

Kredite- und Akquisitionsfinanzierung

„Für Anleihen u. Strukturierte Finanzierung geschätzte Kanzlei“
JUVE 2015/2016

„Well-regarded practice advising on senior credit facilities, leveraged finance and debt restructuring“
Chambers Europe 2015 – Germany

Ausgewählte Transaktionen und Projekte

€ 600 Mio. Darlehen zur Übernahme von Aer Lingus durch IAG

Beratung von Helaba als Mandated Lead Arranger und Bookrunner im Zusammenhang mit einem auf fünf Jahre befristeten € 600 Mio. Darlehen für die International Airlines Group (IAG) zur Übernahme der irischen Fluggesellschaft Aer Lingus. IAG hat eine Summe von € 600 Mio. aus einem bestehenden Überbrückungskredit in Höhe von € 1,4 Mrd. gekündigt und diese durch die von Helaba organisierten und garantierten Geldmittel ersetzt.

Domino's übernimmt Joey's Pizza

Beratung der in London börsennotierten Domino's Pizza Group (DPG) bei der Gründung eines strategischen Joint Ventures mit der australischen Domino's Pizza Enterprises (DPE) und dem nachfolgenden Erwerb von Deutschlands größtem Pizza-Lieferservice Joey's Pizza. Im Rahmen des Deals erwarb das Joint Venture darüber hinaus die Master-Franchise-Rechte für die Marke Domino's in Deutschland und bis zu 15 der bestehenden deutschen DPG-Filialen.

Signal Iduna Gruppe erwirbt 100 MW Windpark-Portfolio

Beratung der Signal Iduna Gruppe beim Erwerb von acht Onshore Windparks mit einer Gesamtkapazität von 100 Megawatt von der Bremer wpd AG. Mit diesem Erwerb investiert die Gruppe erstmals direkt in die Asset-Klasse Renewables und Infrastructure. Mittelfristig sind weitere Investitionen in dieser Asset-Klasse vorgesehen.

EuGH: Rahmenbedingungen für Landwirteprivileg

Vertretung der Saatgut-Treuhandverwaltungs GmbH vor dem Europäischen Gerichtshof (EuGH). Kern des Verfahrens war die Frage, welche Voraussetzungen ein Landwirt erfüllen muss, um eigenerzeugtes Saatgut zur Aussaat verwenden zu dürfen. Es gab für die Berufung auf dieses so genannte Landwirteprivileg bisher keine konkrete Zahlungsfrist. Im Juni 2015 entschied der EuGH, dass die Entschädigung spätestens bis zum Ende des Wirtschaftsjahres gezahlt werden muss, in dem der Nachbau erfolgt ist.

W&W-Gruppe verkauft tschechische Versicherungen an Allianz

Beratung der langjährigen Mandantin Wüstenrot & Württembergische AG (W&W) bei der Veräußerung von zwei tschechischen Tochtergesellschaften an die Allianz. Gleichzeitig wurde zwischen den verbleibenden tschechischen Wüstenrot-Gesellschaften – der Bausparkasse und der Hypothekenbank – und der tschechischen Allianz-Gesellschaft eine langfristige Vertriebskooperation vereinbart.

ADLER Real Estate erwirbt Anteil an conwert

Beratung von ADLER Real Estate AG bei dem Erwerb von 24,79 Prozent der Aktien der Wiener conwert Immobilien Invest SE. ADLER Real Estate AG erwarb dazu sämtliche Anteile an der MountainPeak Trading Limited, die eine 24,79 Prozent-Beteiligung an conwert hält.

H.E.C. übernimmt Umweltschutzgeschäft im Hamburger Hafen

Beratung von H.E.C. Europe Limited beim Erwerb von 100 Prozent des Umweltschutzgeschäftes der Hamburger Eckelmann Gruppe. Die drei übernommenen Tochtergesellschaften befassen sich vor allem mit der Entsorgung und Aufbereitung von pumpfähigen Abfallstoffen aus Schifffahrt und Industrie.

Tenova: Neuausrichtung deutscher Gesellschaften

Beratung der italienischen Tenova Gruppe bei der Neuausrichtung ihrer deutschen Gesellschaften. Unser Team beriet Tenova in Deutschland bezüglich Steuer-, Gesellschafts- und Arbeitsrecht und in Italien zu steuerrechtlichen Aspekten der Restrukturierung. Durch mehrere Fusionen und Anteilsübertragungen wurde die Anzahl der deutschen Tochtergesellschaften signifikant reduziert und dadurch die bisher in Deutschland bestehende Struktur vereinfacht.

Gründung der ersten islamischen Bank in der Eurozone in Frankfurt

Im Juli 2015 öffnete die erste Filiale einer islamischen Bank in der Eurozone in Frankfurt ihre Pforten. Die KT Bank AG ist eine Tochter der Kuveyt Türk Bank, einer türkischen Bank mit dem Mehrheitsgesellschafter Kuwait Finance House. Norton Rose Fulbright hat die KT Bank und ihre Gesellschafter über die letzten Jahre bei der Bankgründung, dem Erlaubnisverfahren und der Produktentwicklung rechtlich beraten. Bank und Berater leisteten dabei viel Pionierarbeit auf bis dato in Deutschland unbekanntem Terrain.

Eine neue Bank in Frankfurt

Die Gründung einer neuen Bank ist auch in der Bankenmetropole Frankfurt nicht alltäglich. Vor allem gilt dies für Institute mit neuartigen Geschäftskonzepten wie dem islamischen Finanzierungsgeschäft der KT Bank AG, das nicht nur den Vorgaben des deutschen Kreditwesengesetzes entsprechen muss, sondern auch den Grundsätzen der islamischen Werteordnung. Das bedeutet unter anderem, dass es der Bank verwehrt ist, Zinsen zu nehmen oder zu gewähren. Erträge für ihre Kunden und Aktionäre erwirtschaftet die Bank mit anderen, enger an realwirtschaftlichen Prinzipien orientierten Methoden.

Regulatorische, rechtliche und steuerliche Herausforderungen

Die Aufsichtsbehörden erteilen Banklizenzen nur nach sehr detaillierter Prüfung. Dabei ist eine Vielzahl europäischer und nationaler Rechtsnormen zu beachten. Besonders komplex wird die Prüfung, wenn ein Geschäftsmodell mit bis dato in Deutschland unbekanntem Dienstleistungen und Produkten mit den Vorschriften des Bankaufsichtsrechts in Einklang zu bringen ist.

Bei der Ausgestaltung der Produkte der KT Bank AG stellten sich zunächst so fundamentale Fragen wie: Stellt ein wie ein Streckenkauf strukturiertes zinsfreies islamisches Darlehen überhaupt ein aufsichtspflichtiges Kreditgeschäft dar? (In der Regel, ja). Und was sind die Voraussetzungen dafür? An diese Qualifizierung knüpften sich weitere aufsichts- und verbraucherschutzrechtliche sowie steuerliche Fragen, die für die Aufsichts- oder Steuerbehörden, aber auch für am Verfahren beteiligte Verbände (beispielsweise den Bundesverband deutscher Banken) von Bedeutung waren und umfängliche Abstimmungen erforderlich machten.

Neben den Dienstleistungen und Produkten wurden im Falle der KT Bank AG auch die besonderen Strukturen der Bank überprüft: Islamische Banken haben grundsätzlich einen Ethikrat, d.h. ein aus Islam-Gelehrten mit Finanzverständnis bestehendes Gremium, das nach den Standards des Islamic Banking eigentlich das letzte Wort bei allen Entscheidungen der Bank haben soll. In Europa müssen jedoch grundsätzlich die Geschäftsleiter einer Bank die finale Entscheidungskompetenz besitzen. Im Falle der KT Bank AG wurde deshalb in der Satzung ausdrücklich festgeschrieben, dass der Ethikrat bei wichtigen Geschäftsentscheidungen zwar angehört werden soll, die Entscheidungen aber final allein vom Vorstand getroffen werden.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erteilte der KT Bank AG nach zweieinhalbjähriger Prüfung im März 2015 eine umfassende Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften. Diese Vollbanklizenz ermöglicht es dem Finanzinstitut unter anderem, Einlagen entgegenzunehmen, Kredite zu gewähren und Wertpapierdienstleistungen zu erbringen – jeweils nach den Grundsätzen des Islamic Finance.

Ergebnis und Ausblick

Die Erteilung der Vollbanklizenz an die KT Bank AG zeigt, dass Deutschland ein aktiver und für Innovationen offener Finanzstandort ist. Nach der Eröffnung der ersten Filiale in Frankfurt im Juli 2015, erwartet die KT Bank bis Ende 2017 einen Kundenstamm von ca. 20.000 Geschäfts- und Privatkunden. So füllt sich eine in Deutschland bisher einzigartige rechtliche Struktur mit Leben.



Die digitale Transformation des deutschen Mittelstands

Unternehmen wandeln sich immer mehr zu intelligenten Fabriken, in denen die Vernetzung von Mensch, Maschine und Prozess stetig zunimmt. Durch den Einsatz digitaler Technologien können Produkte, Dienstleistungen und die Wettbewerbsfähigkeit insgesamt verbessert werden. An welcher Stelle dieser Entwicklung befindet sich der deutsche Mittelstand?

Die rasante Entwicklung von Informations- und Kommunikationstechnologien und die damit einhergehende Ausbreitung digitaler Wertschöpfungsaktivitäten haben in den letzten Jahren weltweit – besonders aber auch in Deutschland – enorm an Dynamik gewonnen. Diesem teils als digitale Evolution oder als vierte industrielle Revolution (Stichwort Industrie 4.0) bezeichneten Trend müssen sich nicht nur Großunternehmen, sondern auch der Mittelstand stellen.

Häufig ist jedoch in der Presse sowie in einschlägigen Studien zu lesen, insbesondere der deutsche Mittelstand habe die Digitalisierung schon verpasst oder würde zumindest die Umsetzung konkreter Maßnahmen laufend vor sich herschieben. Aber wird diese Einschätzung den traditionellen mittelständischen Unternehmen, die oft als die wahren Erfolgsträger der deutschen Wirtschaft wahrgenommen werden, tatsächlich gerecht?

„Häufig ist jedoch in der Presse sowie in einschlägigen Studien zu lesen, insbesondere der [...] Mittelstand habe die Digitalisierung schon verpasst.“

Fest steht, dass der Mittelstand der Digitalisierung eine sehr hohe Bedeutung beimisst, insbesondere als maßgeblichem Treiber für die Wettbewerbsfähigkeit. Dass es sich also bei Themen wie *Big Data*, *Internet of Things* und der *Cloud* nicht um reine IT-Projekte handelt und die Digitalisierung kein Selbstzweck ist, haben die meisten Unternehmen erkannt. Damit geht die zentrale Erkenntnis einher, dass die Erhöhung des Digitalisierungsgrades des Unternehmens als Zielvorgabe nur sinnvoll ist, wenn sie auch in der strategischen Ausrichtung des Mittelständlers verankert und nicht lediglich bottom-up – beispielsweise durch die IT-Abteilung – getrieben ist.

„Dass es sich also bei Themen wie Big Data, Internet of Things und der Cloud nicht um reine IT-Projekte handelt und die Digitalisierung kein Selbstzweck ist, haben die meisten Unternehmen erkannt.“

Viele Mittelständler benötigen allerdings Hilfestellung bei der Frage, welche Trends nur Modeerscheinungen darstellen, und welche Entwicklungen tatsächlich Chancen und konkrete Vorteile für das Unternehmen bieten.

Einerseits sind die Erwartungen an digitalisierte Prozesse hoch: von der Vereinfachung von Arbeitsabläufen, über Umsatzwachstum, Innovation von Produkten und Dienstleistungen bis hin zur Erschließung neuer Märkte. Andererseits haben gerade mittelständische Unternehmen, bei denen die finanziellen Möglichkeiten knapper bemessenen sind als bei großen Unternehmen, Angst vor Fehlinvestitionen. Ebenfalls hemmt häufig die Sorge um die Datensicherheit den Digitalisierungsprozess. Letzteres trifft besonders auf exportierende Unternehmen zu, die sich aufgrund ihrer stärkeren internationalen Verflechtung häufiger als rein binnenmarktorientierte Unternehmen mit IT Security-Themen wie Internetspionage oder Datendiebstahl auseinandersetzen müssen. Hinzu tritt der Anspruch des Mittelstands, den goldenen Mittelweg zwischen wachsendem Innovationsdruck und gewünschter Tradition zu finden, und hierbei das notwendige Know-how bei den Mitarbeitern zu schaffen. Die technologischen Veränderungen sollen zur mittelständischen Unternehmenskultur passen und nicht dem unternehmerischen Bauchgefühl widerstreben.

„Entscheidend ist daher, dass sich jedes Unternehmen im Sinne eines strukturierten Vorgehens die richtigen Fragen stellt.“

Dennoch gilt es hier, nicht in der Suche nach der richtigen Gesamtbewertung einer zunehmenden Digitalisierung zu verharren, sondern zu verstehen, dass der Mittelstand ohnehin bereits integrativer Bestandteil des digitalen Wandels ist. Entscheidend ist daher, dass sich jedes Unternehmen im Sinne eines strukturierten Vorgehens die richtigen Fragen stellt, um auch langfristig überlebensfähig zu bleiben. Dazu zählen insbesondere folgende Überlegungen:



1. Sind wir in der Lage, unseren Kunden umfassende Lösungen und Anwendungen zu bieten oder muss unser Geschäftsmodell in Folge der Digitalisierung geändert werden?
2. Befindet sich in unserem Unternehmen unerkanntes Potential, mit dem Mehrwert geschaffen werden könnte? Könnte beispielsweise die Analyse der im Unternehmen generierten Daten (*Big Data*) eine Produkt- und Prozessoptimierung, die Entwicklung neuer Produkte oder die Verbesserung der Markenwahrnehmung ermöglichen?
3. Machen so genannte *Disruptive Technologies* unser Unternehmen zur Zielscheibe von neuen Marktteilnehmern und Start-ups?
4. Verfügen wir über eine wirkungsvolle Sicherheitstechnik, die unsere Produkte und Dienstleistungen schützt?

Die Fragen zeigen vor allem, dass die Wettbewerbsfähigkeit von schneller Marktanpassung bestimmt ist, dass sich viele Branchen in einem starken Verdrängungswettbewerb befinden, und dass der digitale Wandel auch international zum Wettbewerbsfaktor geworden ist. Die Antworten können mittelständische Unternehmen meist nicht ausschließlich alleine finden.

Vielmehr bergen Kooperationen mit den unterschiedlichsten Partnern das größte Potential, da sich gerade der Mittelstand vorwiegend in unternehmensübergreifenden Wertschöpfungsketten befindet, die durch enge Verbindungen von Unternehmen, Kunden und Lieferanten bestimmt sind. Und tatsächlich ist in mittelständischen Unternehmen die horizontale Vernetzung der Bereiche Absatz und Beschaffung bislang am stärksten vorangeschritten. Das mag auch daran liegen, dass die Digitalisierung des Produktionsprozesses als zeit- und ressourcenintensiver wahrgenommen wird.

Dennoch ist die Vernetzung mit externen Kooperationspartnern noch ausbaufähig – gerade mit Blick auf die teils limitierte personelle und finanzielle Ausstattung. Dabei sollten, neben den genannten Partnerschaften mit Kunden und Lieferanten, Unternehmen aus der gleichen Branche in Betracht gezogen werden – oder aber branchenfremde Kooperationspartner, wie IT-Anbieter, Forschungseinrichtungen oder Start-ups, die nicht Teil der eigenen Wertschöpfungskette sind. Ebenso empfiehlt es sich in vielen spezialisierten Bereichen, die eigene unternehmerische Expertise durch externes Fachwissen zu ergänzen, um Aufgabestellungen rund um Datenschutz, IT-Sicherheit und geistiges Eigentum gewachsen zu sein.

„International wie auch in Deutschland hat sich [...] die Digitalisierung als einer der wichtigsten Treiber für Transaktionen [...] erwiesen.“

Zunehmend bleibt es allerdings nicht mehr nur bei Partnerschaften und Kooperationen: International wie auch in Deutschland hat sich seit 2014 die Digitalisierung als einer der wichtigsten Treiber für Transaktionen unter Beteiligung von Technologieunternehmen erwiesen. Nicht nur einzelne globale Mega-Fusionen haben für Rekord-Transaktionsvolumina gesorgt, sondern die weltweite Anzahl an Transaktionen war 2015 bereits vor Jahresende höher als am Ende der New Economy Ära (2000). Sämtliche Prognosen deuten auf eine weiterhin steigende Anzahl an M&A-Aktivitäten hin, bei denen auch der Mittelstand nachzieht. Viele mittelständische Unternehmen schauen vermehrt auf Übernahmemöglichkeiten, um neue Märkte zu erschließen, sich den Herausforderungen der Digitalisierung zu stellen und alles in allem „fitter“ für die digitale Transformation zu werden.

Kontakt

corporate.de@nortonrosefulbright.com

Cloud Computing und Datenschutz: Aus allen Wolken gefallen?

Der Begriff *Cloud Computing* ist seit einigen Jahren in aller Munde und gilt als eine der Schlüsseltechnologien für die nächste Stufe der industriellen Evolution. Doch vor allem bezüglich Datenschutz und Datensicherheit stellt diese Technologie Unternehmer vor diverse Herausforderungen. Unsicherheit herrscht insbesondere seit dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 6. Oktober 2015, das die US *Safe Harbor*-Entscheidung der EU-Kommission mit sofortiger Wirkung für unwirksam erklärte.

„Die rechtlichen Anforderungen [...] im Hinblick auf den Datenschutz stehen [...] auf den ersten Blick konträr zu den Eigenschaften des Cloud Computing.“

Herausforderungen des Cloud Computing

Cloud Computing ist ein Sammelbegriff für unterschiedliche Services. Im Unterschied zu „klassischer“ Datenverarbeitung werden Hard- und Software als Service angeboten: Statt IT-Systeme selbst zu erwerben, wird nur deren Nutzung erworben. Die Systeme werden dezentral betrieben und mit anderen Kunden geteilt. Dies schafft mehr Flexibilität und Skalierbarkeit bei gleichzeitig niedrigeren Kosten. Aufgrund der Ubiquität der Daten und Informationen besteht allerdings tendenziell weniger Kontrolle über Datenverarbeitungs- und Sicherheitssysteme. Das bedeutet auch, es gibt potentiell weniger Möglichkeiten zu bestimmen, wo und von wem die Daten gespeichert und verarbeitet werden.

Die rechtlichen Anforderungen, insbesondere im Hinblick auf den Datenschutz, stehen somit auf den ersten Blick konträr zu den Eigenschaften des *Cloud Computing*. Laut Bundesdatenschutzgesetz sind die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten nur zulässig, wenn der Betroffene eingewilligt hat oder eine gesetzliche Vorschrift dies ausdrücklich erlaubt. Daneben gilt der so genannte Zweckbindungsgrundsatz, das heißt eine Datenverwendung erfolgt grundsätzlich zweckgebunden und eine Verwendung für andere Zwecke bedarf einer eigenständigen Erlaubnis. Des Weiteren begründet das so genannte Transparenzgebot Unterrichts-, Hinweis- und Aufklärungspflichten seitens der datenverarbeitenden Stelle.

Exkurs *Safe Harbor*

Die USA gelten an sich nicht als sicheres Drittland, so dass eine Übermittlung von personenbezogenen Daten an Empfänger in den USA besonderer rechtlicher Absicherung bedarf. *Safe Harbor* ermöglichte es US-Unternehmen, sich selbst bei einer US-Behörde als sicherer Datenverarbeiter zu registrieren – hiermit galt das US-Unternehmen als sicherer Datenempfänger. Diese Möglichkeit ist nun durch das Urteil des EuGH weggefallen. Cloud-Anbieter mit Servern in den USA werden nicht nur von Privatanwendern, sondern vor allem auch im Mittelstand regelmäßig genutzt.

In Verträgen mit Cloud-Anbietern muss unterschieden werden, ob Daten nur innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) übermittelt werden oder auch eine Übermittlung in „unsichere“ Drittstaaten, zu denen auch die USA zählen, erfolgt.

Cloud-Anbieter in Europa

Innerhalb des EWR ist eine so genannte Auftragsdatenverarbeitung (ADV) möglich und empfehlenswert. Hiernach muss der Kunde mit dem Cloud-Provider eine formelle Vereinbarung schließen, nach der der Kunde Weisungs- und Kontrollrechte hat. Ferner muss vereinbart werden, wo genau die Daten des Kunden gespeichert werden, und dass diese in einem Standardformat am Ende der Laufzeit wieder herausgegeben werden. Im Rahmen der Auftragsdatenverarbeitung bleibt der Kunde als Auftraggeber für die Datenverwendung verantwortlich. Der Cloud-Anbieter als Auftragnehmer verwendet die Daten nur für Zwecke des Kunden nach dessen Weisung.

Cloud-Anbieter in den USA und anderen Drittstaaten

Im Hinblick auf Drittländer ist die Lage deutlich schwieriger, da immer eine „Übermittlung“ von Daten vorliegt, die besonders gerechtfertigt werden muss. Bei einem Datentransfer in Drittstaaten erfolgt eine so genannte Zwei-Stufen-Prüfung: Auf der ersten Stufe ist die Rechtfertigung des Datentransfers an den Cloud-Anbieter darzustellen und auf der zweiten Stufe die Rechtfertigung des Exports der Daten aus dem EWR hinaus.

Auf der ersten Stufe existiert keine Privilegierung der Auftragsdatenverarbeitung durch Auftragnehmer wie innerhalb des EWR – es bedarf also einer Rechtsgrundlage für die



Weitergabe der Daten an den Provider, die ein Unternehmen innerhalb des EWR bei einer Auftragsdatenverarbeitung nicht braucht. Häufig können sich Unternehmen auf ein berechtigtes Interesse berufen. Das Bundesdatenschutzgesetz lässt in diesem Zusammenhang allerdings keine Übermittlung sensibler Daten (so genannter besonderer Kategorien personenbezogener Daten) zu, wie beispielsweise Angaben über Herkunft, politische Meinungen, religiöse oder philosophische Überzeugungen, Gewerkschaftszugehörigkeit, Gesundheit oder Sexualleben.

„Früher stand [in den USA] auch die Safe Harbor-Selbstzertifizierung des Anbieters [...] zur Verfügung. Diese Option ist seit der Entscheidung des EuGH jedoch entfallen.“

Auf der zweiten Stufe erfordert der Export personenbezogener Daten aus dem EWR hinaus die Sicherstellung eines angemessenen Datenschutzniveaus. Hierbei ist zu unterscheiden zwischen so genannten *White List Countries* (Andorra, Argentinien, Australien, Färöer-Inseln, Guernsey, Isle of Man, Israel, Jersey, Kanada, Neuseeland, Schweiz, Uruguay) und sonstigen Drittstaaten. Bei diesen Drittstaaten, also auch den USA, muss ein angemessenes Datenschutzniveau durch zusätzliche Maßnahmen sichergestellt werden. Dafür kommen EU-Standardvertragsklauseln, *Binding Corporate Rules* oder eine Einwilligung des Betroffenen in Betracht. Früher stand hier auch die *Safe Harbor*-Selbstzertifizierung des Anbieters in den USA zur Verfügung. Diese Option ist seit der Entscheidung des EuGH jedoch entfallen.

Hintergrund und Auswirkungen des Safe Harbor-Urteils

Nachdem der EuGH diese Grundlage in seinem Urteil nun für unwirksam erklärt hat, kann eine *Safe Harbor*-Selbstzertifizierung einen Datenexport in die USA nicht mehr rechtfertigen. Als Hintergrund dafür nennen die Richter unter anderem die in den USA geltenden Regeln und Gesetze, die es US-Behörden gestatten, nach eigenem Ermessen auf die Daten von dort beheimateten Cloud-Anbietern zuzugreifen. Dieses Umfeld stellt aus EU-Sicht keinen „*Safe Harbor*“ für personenbezogene Daten dar.

Das Urteil kann unmittelbar alle Unternehmen berühren, die selbst personenbezogene Daten aus Europa in die USA übermitteln, etwa wenn ein deutsches Unternehmen seiner US-Konzernmutter Arbeitnehmerdaten auf Grundlage von *Safe Harbor* zugänglich macht. Mittelbar kann es insbesondere für Unternehmen von Relevanz sein, die im Rahmen ihrer Leistungserbringung auf eine Datenübermittlung durch ihre Kunden in die USA angewiesen sind, wie etwa Cloud- und andere IT-Dienstleister, die ihre Leistungen aus den USA an Unternehmen in Europa erbringen.

Als Alternativen stehen – neben einer im Regelfall unpraktikablen Einwilligung – grundsätzlich noch die EU-Standardvertragsklauseln sowie *Binding Corporate Rules* zur Verfügung. Allerdings sind die Standardvertragsklauseln seit dem Urteil ebenfalls in die Kritik geraten und es wurde seitens der Aufsichtsbehörden angekündigt, vorläufig keine *Binding Corporate Rules* mehr zu genehmigen. Insgesamt bleibt daher abzuwarten, ob sich die USA und Europa politisch auf bessere Datenschutzstandards verständigen können. Derzeit kann man Kunden in Europa nur raten, vorläufig durch EU-Standardvertragsklauseln die Datenübermittlung an Cloud-Anbieter in den USA abzusichern, und die Situation weiter im Blick zu behalten.

„Cloud Computing [ist] nicht überall und nicht für alle Arten von Daten gleichermaßen geeignet.“

Cloud nur mit besonderen Sicherheitsmaßnahmen

Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass *Cloud Computing* nicht überall und nicht für alle Arten von Daten gleichermaßen geeignet ist. Sensible Daten und Geschäftsgeheimnisse sind in der *Cloud* nur mit besonderen Sicherheitsmaßnahmen zu speichern, wie der vorherigen Verschlüsselung auf dem Desktop. Sollen Anbieter außerhalb Europas genutzt werden, sollte sich der Kunde die besonderen rechtlichen Rahmenbedingungen genau ansehen.

Kontakt

data-protection.de@nortonrosefulbright.com

Interview mit

Kenneth L. Stewart
Global Chair
Norton Rose Fulbright



Seit Mai 2015 ist Ken Stewart, Partner in Dallas und Houston, Global Chair von Norton Rose Fulbright. Er wurde 1979 in Texas als Rechtsanwalt zugelassen und ist der erste US-Partner, der bisher die Rolle des Global Chair übernommen hat. Wir freuen uns auf spannende Einblicke.

Welche sind Ihrer Meinung nach die aktuellen Herausforderungen für Kanzleien?

Wir leben in einer Zeit, in der unser Beruf einschneidende Veränderungen erlebt. Die Digitalisierung von Inhalten, Kommunikation und Information wirkt sich mittlerweile auch auf die Rechtsbranche aus. Dazu gehört zum Beispiel die Möglichkeit, riesige Datenmengen auf Knopfdruck zu sichten oder die Diskussion über die automatisierte Erstellung von Dokumententwürfen. In anderen Branchen gibt es solche Veränderungen schon sehr viel länger, doch die Rechtsbranche war in diesem Zusammenhang schon immer eher langsam: Rechtsanwälte mögen generell keine Veränderung. Aber wenn wir uns darauf einlassen, sind wir ziemlich gut darin. Ich glaube es ist für uns an der Zeit zu lernen, diesen ständigen Wandel zu unserem Vorteil zu nutzen.

Die Musikindustrie ist ein gutes Beispiel dafür, wie es funktionieren kann. Im Laufe der Jahre gab es hier viele Veränderungen: von Schallplatten über Audiokassetten und CDs bis hin zu den jetzigen digitalen Formaten, die auf winzigen Mobilgeräten abgespielt werden können. Durch die Digitalisierung musste die Musikindustrie ihre Geschäftsmodelle ändern. Die Möglichkeit, Inhalte einfach zu kopieren stellte die Verlage vor große Herausforderungen, über die sie nicht glücklich waren – aber das änderte nichts an den Tatsachen. Also war die Branche letztendlich bereit, die Veränderungen zu akzeptieren und neue Geschäftsmodelle darauf aufzubauen.

Und genau das wird auch von der Rechtsbranche erwartet. Die Welt ist globaler und digitaler geworden. Unsere Mandanten haben andere Erwartungen als noch vor zehn oder zwanzig Jahren. Wir sollen effizienter und gleichzeitig kostengünstiger arbeiten. Und wir sollen ihr Geschäft und ihre Branche immer besser kennen und wissen, welche Entwicklungen sich auf sie auswirken könnten. Mit der globalen Präsenz von Norton Rose Fulbright sind wir in diesen Punkten auf jeden Fall konkurrenzfähig. Doch der ständige Wandel wird auch in Zukunft immer mehr von uns fordern.

Welche Erkenntnisse aus Ihrer Zeit als Global Chair können Sie mit uns teilen?

Durch Gespräche mit meinen Partnern weltweit hat sich für mich in dieser Zeit vor allem die Bedeutung und Aktualität von zwei Themen bestätigt. Erstens: Eine enge Zusammenarbeit innerhalb der Kanzlei ist wichtig. Nur so können wir Mandanten



das bieten, was sie von uns erwarten. Wir müssen über verschiedene Rechtsgebiete, Kulturen und Landesgrenzen hinweg zusammenarbeiten, damit unsere Mandanten wirklich von der gesamten Bandbreite unserer Kenntnisse profitieren können. Das ist der Schlüssel dazu, auch in der heutigen Zeit wettbewerbsfähig zu bleiben.

Zweitens ist es unerlässlich, dass wir proaktiv sind – im täglichen Geschäft und bei unseren Mandanten. Uns ist allen bewusst, dass die Zeiten vorbei sind, in denen man Aufträge erhielt, weil man am Schreibtisch saß und darauf wartete bis das Telefon klingelte. Wir müssen rausgehen und potentiellen Mandanten erzählen, warum sie uns beauftragen sollen. Und nach der erfolgreichen Akquise ist es wichtig, nicht nur Lösungen für Fragestellungen zu entwickeln, die unsere Mandanten an uns herantragen – sondern auch für solche, die ihnen noch gar nicht bewusst sind. Durch unsere fundierte Branchenkenntnis sind wir der Partner, der unseren Mandanten hilft, zukünftige Herausforderungen abzusehen und sich darauf vorzubereiten. So werden Probleme zu Gelegenheiten. Andere Dienstleister wie beispielsweise Unternehmensberatungen haben mit diesem Ansatz äußerst erfolgreiche globale Unternehmen aufgebaut. Gemeinsam haben wir alles, was wir brauchen, um das in die Tat umzusetzen: die Expertise, die Erfahrung und die Ressourcen. Und das bringt mich zurück zu meinem ersten Punkt: Zusammenarbeit ist der Schlüssel.

Was war für Sie die größte Überraschung in Ihrer bisherigen Zeit als Global Chair?

Natürlich kann ich nicht behaupten, alles gesehen zu haben, was es zu sehen gibt, aber ich habe in den letzten 62 Jahren doch genug erlebt, um zu sagen, dass mich nicht mehr allzu viel überrascht. Trotzdem begegne ich täglich Dingen, die ich noch nicht wusste – man lernt ja nie aus. Und das vergangene Jahr als Global Chair hat mir bisher vor allem in Bezug auf Asien einige neue Erkenntnisse gebracht.

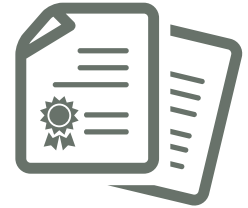
Asien ist ein Teil der Welt, den ich nicht besonders gut kenne. Obwohl ich in den letzten 35 Jahren auch viel international tätig war, ging es dabei größtenteils um Mandate in Europa oder dem Nahen Osten. Meine Berührungspunkte mit dem pazifischen Raum beschränkten sich meist auf die Beratung asiatischer Firmen bei ihren Geschäften in den USA. Das vermittelt natürlich keinen so großen Einblick in die internen Geschäftsabläufe oder gar den Rechtsmarkt in Asien. Vor

kurzem habe ich nun unsere Mandanten und Büros in Asien besucht und war für längere Zeit dort unterwegs. Und obwohl ich dabei nur einen vergleichsweise flüchtigen Eindruck dieses riesigen Gebietes mit so vielen unterschiedlichen Kulturen gewinnen konnte, habe ich doch sehr wertvolle Einblicke mit nach Hause genommen. Einblicke, die mich bei der Beratung unserer westlichen Anwälte unterstützen werden, wenn sie mit asiatischen Mandanten oder Mandaten zu tun haben.

Ich hatte in Asien das Privileg, viele Diskussionen mit Menschen aus den unterschiedlichsten Lebensbereichen zu führen, geschäftlich und privat. Was mir besonders auffiel, war der tief verwurzelte Unternehmergeist in allen Teilen der Gesellschaft – insbesondere auf dem chinesischen Festland. Ich habe daraus mitgenommen, dass es in China 1,3 Milliarden Unternehmer gibt – und wenn dieser Unternehmergeist jemals ganz entfesselt wird, wird es die Welt mit einem wirtschaftlichen Schwergewicht zu tun haben. Genau das hatte ich zwar auch bereits jahrelang von Wirtschaftsexperten immer wieder gehört, aber vor Ort war dieses Gefühl wirklich greifbar – das war für mich ein Schlüsselerlebnis. Ob und wann dieses Schwergewicht wirklich entfesselt wird, ist unmöglich vorherzusagen. Die weitere Entwicklung birgt in jedem Fall große Chancen für westliche Unternehmen – auch für uns, aber auch große Herausforderungen.

Zum Abschluss noch ein kurzer Blick in die Glaskugel: Was kommt als nächstes auf den Rechtsmarkt zu?

Ich glaube, der globale Rechtsmarkt wird im Lauf der nächsten fünf Jahre signifikante Veränderungen erleben – dazu gehören digitale Innovationen, neue Marktteilnehmer und steigender Kostendruck. Die Kanzleien haben gerade erst angefangen, sich an diese neuen Marktgegebenheiten anzupassen. Unser Ziel als globale Wirtschaftskanzlei ist es, diese Entwicklung mit Hilfe unserer *Project 2020*-Strategie aktiv zu gestalten. In die Formulierung dieser internen Strategie sind zum einen umfangreiche Recherchen bezüglich der zukünftigen Erwartungen und Bedürfnisse unserer Mandanten eingeflossen und zum anderen natürlich unsere Vorstellungen davon, wie effektives Arbeiten im Rechtsbereich aussehen kann. Ohne zu viel zu verraten kann ich sagen: Unser *Project 2020* beinhaltet ein anspruchsvolles und spannendes Programm, das die Einführung neuer Prozesse und Methoden beinhaltet und Einfluss auf alle unsere Geschäftsbereiche und Mitarbeiter haben wird.



Kartellrecht: Verstöße und Bußgelder

Berichte über Bußgeldentscheidungen oder die Einleitung neuer Ermittlungsverfahren wegen Verstößen gegen das Kartellverbot finden sich heute beinahe jede Woche in der Presse. Auch die Zahl der Bußgelder hat in den vergangenen Jahren signifikant zugenommen. So erreichten die vom Bundeskartellamt verhängten Bußgelder 2014 ein historisches Rekordhoch in Höhe von insgesamt mehr als 1 Milliarde Euro.

Aus dieser Entwicklung könnte man schließen, dass die Zahl der Verstöße gegen Kartellrecht in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen hat. Dies ist jedoch nicht der Fall. Wegen zunehmend verstärkter Aufklärung und der umfassenden Einführung von Compliance-Systemen ist davon auszugehen, dass absolut betrachtet die Zahl in Deutschland zumindest in den vergangenen zehn Jahren eher abgenommen hat. Verstöße werden heute einfach sehr viel häufiger aufgedeckt als dies bis Ende der neunziger Jahre der Fall war. In erster Linie führen sogenannte „Bonusprogramme“ oder „Kronzeugenregelungen“ zur Aufdeckung. Sie wurden seit Anfang der 2000er Jahre von der überwiegenden Zahl der Kartellrechtsbehörden eingeführt.

„Der Druck, von der Bonus- oder Kronzeugenregelung Gebrauch zu machen, [ist] erheblich.“

Auch das Bundeskartellamt hat seit dem Jahr 2000 eine Bonusregelung. Sie sieht vor, dass das Unternehmen, welches als erstes Mitteilungen über einen der Behörde bisher nicht bekannten Kartellrechtsverstoß macht und sie darüber hinaus mit Beweismitteln ausstattet, die zur Erlangung eines Durchsuchungsbeschlusses ausreichend sind, von einem Bußgeld vollständig verschont wird. Das zweite Unternehmen, das neue Beweismittel vorlegt, erhält eine Bußgeldreduktion in Höhe von 50 Prozent und das dritte Unternehmen immerhin noch in Höhe von einem Drittel.

In Anbetracht der Höhe möglicher Sanktionen ist der Druck, von der Bonus- oder Kronzeugenregelung Gebrauch zu machen, erheblich: Die Bußgeldobergrenze beträgt 10 Prozent des konzernweiten weltweiten Vorjahresumsatzes eines Unternehmens – kann also oft dreistellige Millionenbeträge erreichen. Die Geschäftsführung eines Unternehmens hat heute kaum noch eine andere Wahl, als einen Bonusantrag

zu stellen, wenn sie Kenntnis von einem Kartellrechtsverstoß erhält. Tatsächlich beruhen heute deutlich über 90 Prozent der Bußgelder, die das Bundeskartellamt verhängt, auf Bonusanträgen. Diese werden in der Regel von auf Kartellrecht spezialisierten Rechtsanwälten vorbereitet. Zu diesem Zweck mandatieren Unternehmen unverzüglich Rechtsbeistände, die auf kartellrechtliche Bußgeldverfahren spezialisiert sind, wenn sie Kenntnis von einem Kartellrechtsverstoß erlangen, oder wenn Unternehmen von Durchsuchungen durch Kartellbehörden betroffen sind.

„Teams von Rechtsanwälten [sichten] mit [...] forensischer Software E-Mails und sonstige Daten des Unternehmens.“

Spezialisierte Kartellrechtler haben die Aufgabe, innerhalb von kürzester Zeit herauszufinden, ob das Unternehmen tatsächlich an Verstößen beteiligt ist oder war. Zu diesem Zweck sichten Teams von Rechtsanwälten mit dazu geeigneter forensischer Software in der Regel E-Mails und sonstige Daten des Unternehmens. Begleitend dazu werden Gespräche mit Mitarbeitern geführt, die möglicherweise an Verstößen beteiligt sind oder waren. Sobald klar ist, ob und wenn ja, in welchem Umfang ein Unternehmen gegen Kartellrecht verstoßen hat, kann die Geschäftsführung bzw. der Vorstand des Unternehmens mit Hilfe der Rechtsabteilung eine aufgeklärte Entscheidung treffen, welches Vorgehen nun am besten ist.

Wie sich die zunehmenden Schadensersatzklagen, die sich heute häufig an Bußgeldverfahren von Behörden anschließen, auf die Bereitschaft von Unternehmen auswirken, Bonusanträge zu stellen, lässt sich noch nicht absehen. Allerdings sieht die bis Ende 2017 von den Mitgliedstaaten umzusetzende Richtlinie der Europäischen Kommission zur Harmonisierung der Bedingungen für kartellrechtliche Schadensersatzklagen einen gesetzlichen Schutz von Bonusantragstellern vor, der gewährleisten soll, dass von Kartellrechtsverstößen geschädigte Unternehmen keine Akteneinsicht in Bestandteile von Bonusanträgen nehmen dürfen. Diese Regelung soll auch zukünftig die Effektivität des Bonusprogramms schützen.

Kontakt

antitrust.de@nortonrosefulbright.com

Global Charitable Initiative: Special Olympics

Im Rahmen unserer *Global Charitable Initiative* unterstützen wir von Norton Rose Fulbright jedes Jahr eine gemeinnützige Organisation. In diesem Jahr engagieren sich unsere Mitarbeiter weltweit für Special Olympics.

Special Olympics ist mit fast 5 Mio. Athleten in 170 Ländern die größte Sportbewegung für Menschen mit geistiger und mehrfacher Behinderung. Das Ziel von Special Olympics ist es, ihnen durch den Sport zu mehr Anerkennung, Selbstbewusstsein und letztlich zu mehr Teilhabe an der Gesellschaft zu verhelfen. Wir unterstützen Special Olympics weltweit unter anderem durch globale und lokale Spendenaktionen.

Die Teilnahme an der *Great Canadian Canoe Challenge* im September 2015 war unsere erste gemeinsame globale Spendenaktion. Mehr als 100 Norton Rose Fulbright Mitarbeiter aus über zwanzig Büros trotzten dem wechselhaften kanadischen Wetter zwei Tage lang für den guten Zweck. Durch unseren gemeinsamen Einsatz konnten wir bereits eine stolze Spendensumme aufbringen. Unser Ziel ist es, innerhalb von zwölf Monaten insgesamt US\$ 250.000 für Special Olympics zu sammeln.

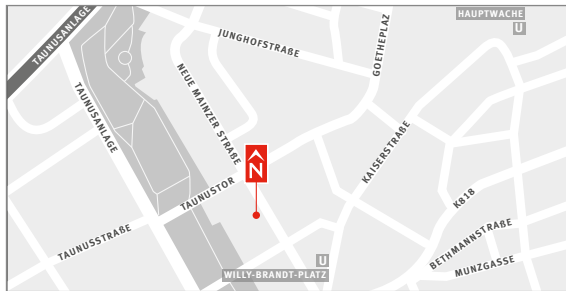
In Deutschland sind wir darüber hinaus seit Ende 2015 pro bono für Special Olympics Deutschland e.V. (SOD) tätig. Wir unterstützen SOD in Rechtsfragen und beraten insbesondere in den Bereichen Vertrags-, Lizenz- und Vereinsrecht. Wir freuen uns, Special Olympics Deutschland auf diese Weise bei ihrer wertvollen Arbeit unterstützen zu können. Zusätzlich zum weltweiten Engagement unserer Kanzlei für Special Olympics, können wir damit hier vor Ort einen weiteren Beitrag leisten.

Unsere Standorte

Frankfurt

Taunustor 1
(TaunusTurm)
60310 Frankfurt

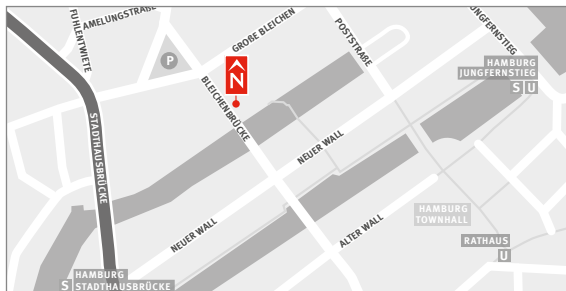
Tel +49 69 5050 96 0
Fax +49 69 5050 96 100
frankfurt@nortonrosefulbright.com



Hamburg

Bleichenbrücke 10
(Kaufmannshaus)
20354 Hamburg

Tel +49 40 9707 99 0
Fax +49 40 9707 99 111
hamburg@nortonrosefulbright.com



München

Theatinerstraße 11
80333 München

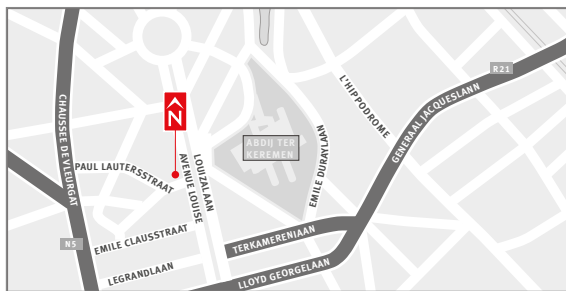
Tel +49 89 2121 48 0
Fax +49 89 2121 48 900
munich@nortonrosefulbright.com



Brüssel

Avenue Louise 489
1050 Brüssel

Tel +32 2 237 61 11
Fax +32 2 237 61 36
brussels@nortonrosefulbright.com



Norton Rose Fulbright

Norton Rose Fulbright ist eine globale Wirtschaftskanzlei. Mit mehr als 3.800 Rechtsanwälten in weltweit über 50 Städten – in Europa, den USA, Kanada, Lateinamerika, Asien, Australien, Afrika, im Nahen Osten und in Zentralasien – beraten wir führende national wie auch international tätige Unternehmen.

Das Verständnis für unsere Mandanten und die Anforderungen ihrer Branchen und Märkte ist von grundlegender Bedeutung für uns. Wir teilen dieses Verständnis, unser Wissen und unsere Erfahrungen über Grenzen hinweg, um unsere Mandanten überall auf der Welt umfassend zu beraten. Wir vertreten Mandanten insbesondere in unseren Branchenschwerpunkten Financial Institutions; Energy; Infrastructure, Mining and Commodities; Transport; Technology and Innovation sowie Life Sciences and Healthcare.

Norton Rose Fulbright US LLP, Norton Rose Fulbright LLP, Norton Rose Fulbright Australia, Norton Rose Fulbright Canada LLP und Norton Rose Fulbright South Africa Inc sind als jeweils eigenständige rechtliche Einheiten Mitglieder des Schweizer Vereins Norton Rose Fulbright. Unter diesem Verein laufen alle Aktivitäten der Vereinsmitglieder zusammen. Der Verein selbst erbringt Mandanten jedoch keine rechtliche Beratung. Nähere Informationen zu den einzelnen Gesellschaften sowie bestimmte regulatorische Informationen sind unter nortonrosefulbright.com erhältlich.

References to 'Norton Rose Fulbright', 'the law firm', and 'legal practice' are to one or more of the Norton Rose Fulbright members or to one of their respective affiliates (together 'Norton Rose Fulbright entity/entities'). No individual who is a member, partner, shareholder, director, employee or consultant of, in or to any Norton Rose Fulbright entity (whether or not such individual is described as a 'partner') accepts or assumes responsibility, or has any liability, to any person in respect of this communication. Any reference to a partner or director is to a member, employee or consultant with equivalent standing and qualifications of the relevant Norton Rose Fulbright entity. The purpose of this communication is to provide information as to developments in the law. It does not contain a full analysis of the law nor does it constitute an opinion of any Norton Rose Fulbright entity on the points of law discussed. You must take specific legal advice on any particular matter which concerns you. If you require any advice or further information, please speak to your usual contact at Norton Rose Fulbright.

