

DER PLATOW Brief

EXKLUSIV-RECHERCHEN AUS DEN TOP-ETAGEN

Nr. 9 | Mittwoch, 23. Januar 2019

HIGHLIGHTS HEUTE

| | |
|---|---|
| Easyjet – Notfallplan für den Brexit _____ | 2 |
| W&W – Harsche Politikschelte _____ | 2 |
| Online-Handel – Nimmermüde Rekordjäger _____ | 3 |
| EZB – Bangen um die Zinswende _____ | 4 |

TOP-THEMA

Nord/LB – Schleweis muss noch Überzeugungsarbeit leisten

AUFSICHT ERHÖHT DRUCK FÜR AUFFANGLÖSUNG — Antreten zum Rapport bei der **EZB**-Bankenaufsicht in Frankfurt hieß es am Dienstag (22.1.) für **Nord/LB**-Chef **Thomas Bürkle** und die Spitzen der Sparkassen-Organisation um **DSGV**-Präsident **Helmut Schleweis**. Bei dem Treffen, an dem auch **BaFin**-Chef **Felix Hufeld** und **Bundesbank**-Präsident **Jens Weidmann** teilgenommen haben sollen, führten die Aufseher den Vertretern der Sparkassen-Organisation noch einmal eindrucksvoll die Konsequenzen einer möglichen Abwicklung der Nord/LB vor Augen. Bereits zur Jahreswende hatten die EZB-Bankenaufseher den Sparkassen mit dem Entzug des Verbundprivilegs gedroht, sollte die Nord/LB in die Abwicklung gehen. Das Verbundprivileg befreit die Sparkassen von der Pflicht, Kreditbeziehungen mit Verbundunternehmen mit teurem Eigenkapital zu unterlegen.

Bereits am Montag hatten sich die Landesbanken-Chefs und die Präsidenten der Regionalverbände im Kontrollausschuss der DSGV-Sicherungseinrichtungen mit insgesamt fünf Optionen für die Zukunft der Nord/LB befasst. Die Spannbreite der Optionen reichte dabei von der Abwicklung über den Einstieg privater Investoren bis hin zu einer von der gesamten Sparkassen-Organisation über die Sicherungseinrichtungen getragenen Auffanglösung. Dabei warb Schleweis für eine gemeinschaftliche Auffanglösung und warnte vor einer Abwicklung der Nord/LB, deren Kosten für die Sparkassen auf bis zu 10 Mrd. Euro taxiert werden. Allerdings mangelt es in Teilen der Sparkassen-Organisation weiterhin an der Bereitschaft, sich an einer über die Sicherungstöpfle finanzierten Kapitalspritze für die Nord/LB zu beteiligen. Auf der Vorstandtagung der Sparkassen am Donnerstag muss Schleweis wohl noch einige Überzeugungsarbeit leisten.

Am Freitag (25.1.) werden die bindenden Angebote der Finanzinvestoren für einen Einstieg bei der Nord/LB erwartet. Doch auch diese Lösung dürfte vielen in der Sparkassen-Organisation kaum schmecken. Denn die Finanzinvestoren

streben einen Anteil von knapp unter 50% an der Nord/LB an, um das Institut im Sicherungssystem des DSGV zu halten. Damit bekämen Private Einfluss auf die Sicherungstöpfle. ■

Lucky Linde – Der neue Gase-Riese greift zum Füllhorn

AKTIENRÜCKKAUF LÄSST AKTIONÄRE STRAHLEN — Die fusionierte **Linde plc** will bis 2021 bis zu 15% der eigenen Aktien zurückkaufen und dafür bis zu 6 Mrd. Dollar in die Hand nehmen. Das Geld sitzt beim neuen CEO **Stephen Angel** und seinem von den Investoren für den perfekt durchgezogenen Deal gefeierten Verwaltungsratschef **Wolfgang Reitzle** locker. Denn nach dem rd. 2,5 Mrd. Euro teuren Squeeze-out der letzten **Linde AG**-Aktionäre sowie nach Steuern und Kreditteilungen ist die Kasse durch die von den Kartellbehörden erzwungenen Verkäufe von Unternehmensteilen in Europa und den USA immer noch prall gefüllt. **Tayo Nippon Sanso** bzw. **Messer** und **CVC** haben dafür knapp 10 Mrd. Euro bezahlt. Große Akquisitionen sind angesichts der jetzt führenden Stellung auf dem globalen Gase-Markt nicht mehr möglich, so dass das Geld nicht an anderer Stelle fehlt. Kleinere Zukäufe, wie sie etwa bei der mit der US-Gesundheitsreform kämpfenden Medizingase-Tochter **Lincare** noch kommen könnten, wären trotz des Aktienrückkaufs immer noch möglich. Für PLATOW-Leser kommt diese Entwicklung nicht überraschend (s. Brief v. 9.3.18). Die seit Ankündigung der Fusion von Linde und **Praxair** gut gelaufene Linde-Aktie kletterte nach der Mitteilung am Dienstag noch einmal.

Der von den großen, vor der Fusion bei Praxair und Linde gleichermaßen engagierten US-Fonds gewollte Zusammenschluss hat sich für diese denn auch schon gelohnt. Die Ansprüche an mögliche Synergien aus der Fusion dürften damit entsprechend etwas gesunken sein. ■

Innogy erweist Windbranche einen Bärendienst

ÖKOSTROM-PIONIER AUF SONNIGEN ABWEGEN — Eigentlich gelten Investitionen in grüne Stromerzeugung als etwas Gutes und sind in der Energiebranche gerne gesehen. Doch auch in der Öko-Wirtschaft gibt es positive News zur falschen Zeit. Zu spüren bekam das jetzt Noch-**RWE**-Tochter **Innogy**, die mit ihrem Entschluss, künftig mehr in Solarkraft investieren zu wollen, der Windenergie-Branche einen echten Bärendienst erwies. Denn als Grund für eine diversifiziertere ►

Ökostromerzeugung führte der scheidende Spartenchef **Hans Bünting** ausgerechnet die maue Windbilanz der Essener im Sommer und Herbst 2018 an, die sowohl Gewinn kostete als auch Unsicherheiten im Portfolio zu Tage fördert. Für Skeptiker einer rein auf Ökostrom basierten Versorgung ist das Wasser auf die Mühlen. Besonders die Industrie hegt noch immer große Zweifel an der Verlässlichkeit des natürlichen Stroms. Dass nun mit Innogy ausgerechnet der Ökostrom-Pionier und eiserne Verfechter der Windkraft auf die Kehrseite der Erneuerbaren Energien hinweist, wiegt doppelt schwer. Dabei geht es bei der Windenergie aktuell ohnehin hoch her.

Für schlechte Stimmung zwischen Branche und Politik sorgten zu Wochenbeginn erste Hochrechnungen für die Windkraft zu Wasser, deren Zubau (136 neuen Anlagen und fast 1 Gigawatt zusätzlicher Kapazität) 2018 voraussichtlich 23% hinter dem Vorjahr zurückbleibt. Bei den wichtigsten Branchenverbänden schrillten daraufhin die Alarmglocken. Denn ohne ambitioniertere Ziele der Bundesregierung wird es ihrer Ansicht nach eng mit einer mehrheitlich grünen Stromerzeugung (65%) bis zum Jahr 2030. Gerade dem Offshore-Wind kommt dabei eine wichtige Rolle zu. Das Ausbauvolumen der Windräder zu See müsse deshalb mindestens auf 20 GW bis 2030 gesetzlich festgelegt werden, so die Forderung des **BDEW** und seinen Mitstreitern an Wirtschaftsminister **Peter Altmaier**. Alle Voraussetzungen für einen schnelleren Ausbau seien seitens der Unternehmen inzwischen gegeben. ■

Easyjet – Mit Notfallplan den Brexit austricksen

UK-ANLEGERN DROHT ZWANGSVERKAUF DER AKTIEN — **Easyjet** ist der größte Low-Coster Großbritanniens. Neben der **IAG** ist die Billiglinie das Aushängeschild der Luftfahrt aus UK. Der britischen Heimat könnte Easyjet nun mit harschen Maßnahmen den Rücken kehren. Um den paneuropäischen Flugbetrieb im Fall eines unregulierten Brexit zu sichern, erwägt das Management, den Nicht-EU-Aktionären die Stimmrechte für die HV zu entziehen oder einen Zwangsverkauf der Aktien an europäische Eigner zu erwirken. Mit diesem Manöver will sich Easyjet bis zum Brexit-Datum (29.3.) eine neue Aktionärsstruktur basteln, mehrheitlich bestehend aus Eignern aus dem EU-Wirtschaftsraum. Dies ist Voraussetzung für innereuropäische Fluglizenzen. Ende 2018 lag die Quote bereits bei 49% EU-Aktionären (ohne UK). Den Notfallplan legte CEO **Johan Lundgren** im Rahmen der Q1-Präsentation (per 31.12.) vor und heizt die Debatte um mögliche Brexit-Folgen für die Luftfahrt erneut an. Bis heute hätte die Politik nichts vorgelegt, um zu gewährleisten, dass Flüge zwischen UK und der EU auch im Falle eines No-Deal Brexit stattfinden, so Lundgrens Kritik.

Lundgren ist bereits fleißig dabei, das Geschäft nach Kontinentaleuropa umzusiedeln. 130 der 318 **Airbus**-Flieger hat er bereits der österreichischen Tochter übertragen. Bis März sollen die Crewlizenzen folgen. Für Easyjet hängt viel am europäischen Festland. Die Airline bedient auch Flüge zwischen an-

deren EU-Ländern sowie innerdeutschen Strecken, die seit 2018 vom massiv ausgebauten Standort Berlin aus bedient werden.

Reisende lassen die Brexit-Turbulenzen kalt. Easyjet steigerte den Umsatz im Q1 um 14% auf 1,3 Mrd. britische Pfund (rd. 1,5 Mrd Euro). Angaben zu Gewinn oder Verlust legt die Airline in ihren Q-Zahlen nicht vor. Nur so viel: Auch für die Zeit nach März hätten die Buchungen zugelegt. In Berlin macht Easyjet noch Verlust, das wird auch im laufenden GJ. so sein. Da sich der Hub im Ausbau befindet, ist das keine Überraschung.

Das Aktionärsdilemma von Easyjet ist kein Einzelfall. Auch die Mütter deutscher Ferienflieger wie Tuifly, Mutter **TUI** hat einen Großteil britischer Aktionäre, sowie Condor, die zur britischen **Thomas Cook** gehört, ringen nach Lösungen. Anders als Easyjet legen sie ihre Brexit-Pläne jedoch nicht offen. ■

W&W kritisiert Politik beim Umgang mit der Eigenheimförderung

REKORD BEI IMMOBILIENVERMITTLUNG — Der Stuttgarter Vorsorgespezialist **Wüstenrot & Württembergische (W&W)** spricht sich gegen das Gesetzesvorhaben zur Einführung des Bestellerprinzips beim Wohnimmobilienkauf aus. Kritisch sieht die Gesellschaft auch den Umgang mit der Grunderwerbsteuer. Bestellerprinzip besagt, dass derjenige, der den Makler beauftragt, auch die Provision zahlen soll. Damit könne der Wohnungsmangel nicht behoben werden, moniert W&W.

Es ist ungewöhnlich, dass sich eine Versicherungsgesellschaft so intensiv in die Politik einmischt, zumal der Branchenverband **GDV** als Sprachrohr die Assekuranz in Berlin vertritt. Die W&W übernimmt innerhalb der Versicherungswirtschaft beim Thema Immobilien aber eine besondere Rolle. Denn Wohneigentum ist neben Absicherung, Risikoschutz und Vermögensbildung einer der vier wichtigsten Bausteine der W&W-Gruppe. Auf diesem Geschäftsfeld ist der Konzern mit der **Wüstenrot Bausparkasse** sowie der **Wüstenrot Immobilien (WI)** gleich mit zwei wichtigen Tochterunternehmen aktiv, die aber nicht dem GDV angehören. Letztere soll durch die Vermittlung von Wohnimmobilien vor allem die Baufinanzierung vorantreiben. Zudem konnte die WI nach aktuellen Zahlen im abgelaufenen GJ. 2018 erneut einen Rekord bei den Vermittlungen verbuchen. Mit einem Volumen von 606 Mio. Euro wurde der Vorjahreswert (506 Mio.) um knapp 20% übertroffen – trotz Angebotsknappheit in zahlreichen Regionen. Die Provisionserlöse stiegen von 19,2 Mio. auf 23,7 Mio. Euro. WI-Chef **Jochen Dörner** führt den Erfolg der Gesellschaft auf die Diversifizierungsstrategie von Vertriebswegen und Kooperationen sowie auf eine Kräftigung der Zusammenarbeit mit dem Außendienst zurück.

Auch mit Blick auf die politische Situation wird der Manager deutlich. Verbraucherfreundlich sei das Bestellerprinzip auch deshalb nicht, weil die Kaufinteressenten keinen Zugang mehr zum Full-Service-Paket der Makler hätten und auf eigene Kosten Fachleute wie Gutachter oder Rechtsanwälte bestellen müssten. Bei der Grunderwerbsteuer – seit 2006 bestimmen

die Länder die Höhe – merkt die W&W an, dass die Länder bislang 26 Mal eine Erhöhung durchgesetzt, aber bislang zu wenig in die Wohneigentumsförderung investiert hätten. ■

Astorius – Einstiegschancen für Private Equity gibt es noch genug

TROTZ PREISSTEIGERUNGEN – Private Equity steht bei privaten Investoren selten auf der Wunschliste. Einstiegschürde ist nicht nur die hohe Mindestanlage von oft 10 Mio. Euro, sondern die Regulierung (AIFM). Seit einem Jahr gelten dank MiFID II selbst kleine Family Offices mit einem Einsatz von 200 000 Euro als schützenswerte Nicht-Profis. Das erhöht das Emittentenrisiko, hat Dokumentationspflichten und Offenlegung der Kosten zur Folge. Größere PE-Fonds haben darauf keine Lust, ist doch die Nachfrage bei ihren institutionellen Kunden ungebrochen. Auch **LGT** oder die **Deutsche Bank** haben sich weitgehend aus dem PE-Geschäft für Privatanleger zurückgezogen. Die Lücke schließt sich aber: Neben **Partners Group**, die als einer der wenigen Großen auch ein Angebot für Private vorhält, gibt es einige Newcomer, die von der Regulierungsverschärfung profitieren. Zu ihnen gehören etwa **Circle Eleven** und **Aquila** (beide von Ex-Managern der **HVB** gegründet), **Moonfare** oder **Astorius Capital**, die 2013 den ersten deutschen AIFM-konformen PE-Fonds emittiert haben.

Da die Bewertungen zunehmend ausgereizt sind, setzt Astorius-Gründer **Thomas Weinmann**, der einst bei **BC Partners Deals** wie **Brenntag** oder **Grohe** verantwortet hat, vor allem auf Small Caps. Hier seien die Preise relativ geringer als bei Large Caps, der Ausstieg oft lukrativer und es gäbe genug Investitionsgelegenheiten. Zielrendite der Einzelinvestments sind 60 bis 70% über maximal fünf Jahre nach Kosten. Die als Dachfonds konzipierten Angebote setzten bei ihren Zielfonds vor allem auf Europa (ab Herbst auch USA), da deutsche Anleger ohnehin im **DAX** oder deutschen Immobilien investiert seien, so Weinmann gegenüber PLATOW. Für ihn und Partner **Julien Zornig** (Ex-**Berenberg**) zählen Anlagetrends weniger als die operative Stärke und das Management des Zielfonds. Entsprechend ist die größte Arbeit für beide, die immer auch eigenes Geld investieren, die Auswahl der Fondsmanager. ■

Elektroindustrie – Hand in Hand auf dem Weg zur Datenökonomie

DIGITALISIERUNG FORDERT AUCH OPFER – In Davos trifft sich gerade die weltweite Wirtschaftselite, um über globale Fragen zu diskutieren. Ein Schwerpunkt der **WEF**-Agenda widmet sich der 4. Industriellen Revolution. Während im Schweizer Bergidyll Manager von **Amazon**, **Alibaba** und **Facebook** zum wirtschaftspolitischen Händeschütteln anreisen, betont in Frankfurt der vorsitzende **ZVEI**-Geschäftsführer, **Klaus Mittelbach**, dass nicht nur die US-Schwergewichte, sondern die gesamte Industrie an der Schwelle zu einer Daten- und Plattformökonomie

stehe, auf die der Standort Deutschland nicht ausreichend vorbereitet sei. Für die Digitalisierung, die Nutzung von KI oder die Anforderungen an Cybersicherheit gäbe es keinen Masterplan.

Nicht nur von politischer Seite brauche es Impulse, etwa beim Infrastrukturausbau von 5G, den der **ZVEI** am liebsten durch eigene, private 5G-Netze vorantreiben will. Auch die Betriebe müssen ihren Teil leisten. Leicht ist der Schritt in die Zukunft nicht, denn oft gehe der Wandel zu datenbasierten Geschäftsmodellen zeitweise auf Kosten attraktiver Margen. Sich dem Prozess zu verschließen, ist dennoch keine Option. Wer den digitalen Wendepunkt verpasst, werde abgehängt, mahnt Mittelbach und betont die wichtige Rolle der Elektroindustrie. Ohne ihre Automatisierungs- und Prozesstechnik, Sensorik, oder Softwareplattformen, gäbe es keinen digitalen Umbruch.

Daher investierten die Betriebe auf hohem Niveau in Innovationen (26,7 Mrd. Euro, +0,5%) und F&E (7,3 Mrd. Euro, +7%). Das nötige Kapital ist da. 2018 kletterten der Branchenumsatz auf 197 Mrd. Euro (+3%) und die Exporte auf 212 Mrd. Euro, beides Rekordwerte. Getrübt von der globalen Konjunkturabkühlung und von Störfaktoren wie Handelskonflikte, volatiler Ölpreis, Brexit und Fachkräftemangel, fällt die 2019er Prognose (1% Produktionsplus) aber verhalten aus. Ein Trost: Es dürfte reichen, um die 200 Mrd. Euro Umsatzmarke zu knacken. ■

E-Commerce – Rekordjäger ohne Ermüdungserscheinungen

WEIHNACHTSUMSATZ ERSTMALS ÜBER 20 MRD. EURO – Seit Jahren glänzt der elektronische Handel mit Wachstumsraten, von denen stationäre Läden nur noch träumen können. Auch 2018 gönnten sich die Versandhändler keine Verschnaufpause und legten nach Angaben des **Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel** (bevh) kräftig um 11,4% (klassischer Versand: +9,6%, inkl. Dienstleistungen: +10,5%) zu. Dank eines starken Endsprints im Weihnachtsquartal und Rekorderlösen von über 20 Mrd. Euro (+11,4%) steht der E-Commerce mit einem Bruttoumsatz von 65,1 Mrd. Euro inzwischen für jeden achten Euro im Einzelhandel. Der **HDE** legte seine Zahlen am 31.1. vor.

An der Branche geht das rasante Tempo natürlich nicht spurlos vorbei. Wie die stationären Händler zieht es auch immer mehr klassische Versender in den E-Commerce. Die Grenzen verschwimmen, denn Bestellungen per Post oder Telefon werden seltener (Umsatz: 4 Mrd. Euro). Das nahtlose Shoppingerlebnis, der sog. Seamless Commerce, mit dem sich bislang vor allem die Shops in den Innenstädten konfrontiert sahen, zeigt auch hier Wirkung. Vorbild ist etwa **Otto**, das Flaggschiff der deutschen Versandbranche. Nachdem die Hamburger ihren ikonischen Katalog 2018 eingestampft haben, soll der neue CDO **Sebastian Klauke** die digitale Performance des nun per App und Webseite agierenden Traditionshauses im Spitzenduell mit **Amazon** pushen. Die starken Wachstumsraten der Segmente Bekleidung (+7,9%), Einrichtung (+12,5%), Elektronik (+19,9%), Computer (+18,3%) und Unterhaltung (+18,8%) bieten dem Waren-Allrounder dabei ideale Bedingungen, um ▶

dem Branchenprimus aus den USA Marktanteile abzuluchsen. Aufwind durch den Wandel ins Digitale verspüren indes auch die Lebensmittelhändler, die mit 20,3% 2018 den stärksten Zuwachs einheimsten. Noch fällt der Umsatz von Anbietern wie **Rewe**, **Lidl** oder **Edeka** mit 1,36 Mrd. Euro vergleichsweise gering aus. Doch das große Interesse an gelieferten Lebensmitteln dürfte auch den letzten Ladenhüter wachrütteln, dass die Zukunft im Multichannel-Angebot liegt. Über alle Segmente hinweg brachte die Mehrgleisstrategie 2018 knapp 13% mehr Umsatz ein. Dem E-Commerce dürfte das frische Impuls in Form von neuen Marktteilnehmern bescheren. Der bevh rechnet daher für das Jahr 2019 mit 8,6% mehr Umsatz im E-Commerce von Waren und Dienstleistungen auf rd. 73,95 Mrd. Euro. ■

EZB

BANGEN UM DIE ZINSWENDE — Deutschlands Banken lechzen geradezu nach höheren Zinsen, von denen sie sich einen Schub für ihre darbenden Erträge erwarten. Doch angesichts der seit dem Sommer herrschenden Wachstumsflaute in der Euro-Zone und der zuletzt deutlich unter den **EZB**-Zielwert gefallen Inflationrate haben sich die Hoffnungen auf eine baldige Zinswende weitgehend verflüchtigt. Auf eine Anhebung des wichtigsten Leitzinses der EZB noch in diesem Jahr will derzeit kaum noch ein Analyst wetten. Allenfalls beim negativen Einlagenzinssatz von aktuell -0,4%, zu dem die Banken kurzfristig ihre Überschussliquidität bei der EZB parken, könnten die Institute im Herbst mit etwas Erleichterung rechnen. An seinem Zinsausblick dürfte EZB-Präsident **Mario Draghi** auf der ersten Ratssitzung in diesem Jahr am Donnerstag (24.1.) dennoch nicht rütteln. Demnach sollen die Leitzinsen noch bis mindestens über den kommenden Sommer hinaus auf ihren aktuellen Rekordtiefs verharren. Nachdem die EZB zum Jahresende ihre Netto-Anleihekäufe eingestellt hat, dürften sich die Zentralbanker auf ihrer Ratssitzung vor allem mit der Neuauflage der alsbald auslaufenden Langfrist-Kreditprogramme für Banken (TLTRO) befassen. Insbesondere die südeuropäischen Institute hatten sich mit den langfristigen Liquiditätsspritzen der EZB vollgesogen. Derweil verdichten sich die Anzeichen, dass der irische Notenbank-Chef **Philip Lane** Top-Favorit für die Nachfolge des Ende Mai aus dem Direktorium ausscheidenden EZB-Chefvolkswirts **Peter Praet** ist. Die irische Regierung hat Lane zu Wochenbeginn offiziell für den EZB-Posten vorgeschlagen. Noch offen ist hingegen die Neubesetzung des Vizepostens bei der EZB-

Bankenaufsicht. Der bisherigen Stellvertreterin des neuen Chef-Bankenaufsehers **Andrea Enria**, **Sabine Lautenschläger**, muss Draghi im Februar ein neues Aufgabenfeld zuweisen. Lautenschläger wäre allerdings auch eine exzellente Kandidatin für die Nachfolge Enrias an der **EBA**-Spitze.

BEILAGEN

PLATOW RECHT — Shopping ohne Grenzen – Wie die neue Geoblocking-Verordnung den Onlinehandel in der EU prägt.

PLATOW VERANSTALTUNGEN 2019 — Mit dem **PLATOW InvestorenForum** startet am 29.5. der diesjährige Reigen der PLATOW-Kongresse. Sichern Sie sich noch schnell den attraktiven Frühbucher-Rabatt (E-Mail: marketing@platow.de). Private Teilnehmer zahlen bei einer Buchung bis zum 31.3.2019 einen Sonderpreis von 150 Euro (zzgl. gesetzliche MwSt.).

ZU GUTER LETZT

Warum WhatsApp die Weiterleitung einschränkt

Der Grund klingt plausibel. Um eine schnelle Verbreitung von Fake News zu verhindern, schränkt der Chat-Dienst **WhatsApp** eine beliebte Funktion ein. Künftig kann eine Nachricht nur noch an fünf Empfänger weitergeleitet werden. Damit konzentrierte sich der Messengerdienst auf den privaten Austausch von Inhalten mit „engen Kontakten“, heißt es. Indien ist Vorreiter dieser Einschränkung. Im vergangenen Sommer kam WhatsApp nicht aus den Schlagzeilen heraus, als Falschinformationen, die über WhatsApp massenhaft verbreitet wurden, mehrfach zu Gewaltverbrechen geführt hatten (s. PLATOW v. 23.7.18). Hinter diesem Schritt dürfte aber auch ein ausgeklügelter Plan, ein big business, der **Facebook**-Tochter stecken. Vor allem Unternehmen, für die die Weiterleitungsfunktion im Kundenservice und Marketing wichtig ist, sollen in die „WhatsApp for Business App“ getrieben werden, die (noch!) kostenlos ist und derzeit von über drei Mio. Firmen genutzt wird. In der normalen Version bekommen User hingegen ab Februar erstmals Werbung zu sehen.

„Ich bereue nicht, dass ich das Referendum abgehalten habe.“

DAVID CAMERON

Es grüßt Sie herzlichst
Das PLATOW Team



TOP-THEMA

Nach Abstimmungspleite in London – Banges Warten auf „harten“ Brexit

HANDLUNGSDRUCK AUF UNTERNEHMEN NIMMT ZU – Am 15.1.19 hat sich das britische Parlament gegen das mit der EU ausgehandelte Austrittsabkommen ausgesprochen. Sollte bis zum 29.3.19 nicht doch noch eine Einigung erzielt oder die Verhandlungsfrist verlängert werden, verlassen die Briten zum 30.3.19 die EU. „Angesichts dieser Ungewissheiten sollten sich Unternehmen auf einen unregulierten Brexit gefasst machen“, mahnt Rechtsanwalt und Steuerberater **Christof Zondler**, Partner bei **Ebner Stolz** in Stuttgart.

In Berlin arbeitet der Gesetzgeber derzeit an „Auswegen“ aus der Brexit-Misere: Mit dem Brexit-Steuerbegleitgesetz sollen einige steuerliche Nachteile eingedämmt werden, die durch den Austritt Großbritanniens aus der EU insbesondere auf Grund von Umstrukturierungen in der Vergangenheit entstehen würden. Besonders umfangreich sind die Änderungen im Bereich der Umsatzsteuer: An britische Unternehmen vergebene Umsatzsteuer-Identifikationsnummern verlieren ihre Gültigkeit. Nach dem Brexit erfolgen keine innergemeinschaftlichen Lieferungen mehr in das Vereinigte Königreich, sondern Ausfuhrlieferungen mit anderen Nachweisen und Meldungen. Umgekehrt erfolgen der Einfuhrumsatzsteuer unterliegende Einfuhren.

Dringender Handlungsbedarf besteht auch bei Gesellschaften in der Rechtsform einer Limited nach britischem Recht mit Verwaltungssitz in Deutschland. Diese gelten nach dem Brexit aus deutscher Sicht nicht mehr als Kapitalgesellschaften, sondern als Personenunternehmen. Damit entfällt die für Kapitalgesellschaften bestehende Haftungsbeschränkung und die Besteuerung erfolgt anders als bisher nach den für Personenunternehmen geltenden Regelungen. „Unternehmen sollten unbedingt prüfen, ob noch vor dem Brexit eine steuerneutrale Umwandlung in eine Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft nach deutschem Recht möglich ist“, rät Zondler (s. a. PLATOW Recht v. 17.10.18).

Aber auch bei GmbHs oder Aktiengesellschaften ergeben sich zahlreiche steuerliche Änderungen. So ist die so genannte Mutter-Tochter-Richtlinie nicht mehr anwendbar. „Gewinnausschüttungen einer deutschen Tochtergesellschaft an die britische Mutter oder umgekehrt sind bei Vorliegen einer Mindestbeteiligung von 10% nicht mehr quellensteuerfrei“, erläutert Zondler. Auch bestehen andere Voraussetzungen an die Gewerbesteuerfreiheit von Dividenden, die dem deutschen Anteilseigner aus Großbritannien zufließen. Und bei Lizenzgebühren greift die Quellensteuerbefreiung durch die Zins- und Lizenzrichtlinie nicht mehr.

Bislang können Wirtschaftsgüter aus dem inländischen Betriebsvermögen in das Betriebsvermögen einer Betriebsstätte im Vereinigten Königreich verbracht und die dadurch ausgelösten Steuern über fünf Jahre in Raten gezahlt werden. Diese

Steuerstundung entfällt mit dem Brexit. Schluss ist auch mit der derzeit bestehenden Möglichkeit, die Hinzurechnungsbesteuerung aus der Beteiligung an einer britischen Gesellschaft zu vermeiden. Zugute kommt das aktuell noch Unternehmen, die den Nachweis einer tatsächlichen wirtschaftlichen Tätigkeit dieser Gesellschaft in Großbritannien erbringen. ■

Audi bringt mit Linklaters mehr Unterhaltung auf die Straße

BETEILIGUNG AN VIRTUAL REALITY-ENTWICKLER – „Sind wir bald da?“ Geht es nach Autobauer **Audi** soll diese Frage gelangweilter Beifahrer schon bald der Vergangenheit angehören. Über seine Tochter **Audi Electronics Venture** hat Audi das Unternehmen **Holoride** mitgegründet, einen Anbieter von Unterhaltungstechnologien, die virtuelle Inhalte in Echtzeit an die Fahrbewegungen des Autos anpassen. Bei der Ausgründung mit anschließender Minderheitsbeteiligung Audis vertraute der Autobauer auf ein Team von **Linklaters** um Partner **Florian Harder** (Corporate/M&A, München).

Doch nicht nur Audi-Passagiere sollen während langer Fahrten in virtuelle Welten eintauchen können. Audi wird die Technologie im Rahmen der Ausgliederung an Holoride lizenzieren, die wiederum über eine offene Plattform allen Automobilherstellern und Content-Entwicklern die Möglichkeit bietet, weitere so genannte Extended-Reality-Formate zu kreieren und am Markt anzubieten. ■

Baker McKenzie und FGvW begleiten Fusion von Mayersche und Thalia

SCHULTERSCHLUSS GEGEN ONLINEKONKURRENZ – Die beiden familiengeführten Sortimentbuchhändler **Mayersche Buchhandlung** und **Thalia** gehen künftig gemeinsame Wege und schließen ihr Geschäft zusammen (s. a. PLATOW Brief v. 11.1.). Zum bisherigen Thalia-Gesellschafterkreis, den Familien **Herder**, **Kreke**, **Busch** und **Göritz**, tritt nun auch die Familie **Falter** bei. Mayersche-Geschäftsführer **Hartmut Falter** wird zweiter geschäftsführender Gesellschafter und Mitglied der Geschäftsleitung von Thalia.

Für die Fusion mit dem „großen Wettbewerber“ – Thalia hat rd. 300 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die Mayersche kommt in NRW und Rheinland-Pfalz auf 55 Niederlassungen – holte sich die Eignerfamilie der Mayerschen Buchhandlung Hilfe von **Baker McKenzie**. Tätig war ein Team um die Partner **Peter Wand**, **Björn Simon** (beide Corporate/M&A), **Stephen Behnes**, **Christian Port** (beide Tax), **Hagen Köckeritz** (Arbeitsrecht), **Rembergt Niebel** (IP), **Holger Lutz** (IT), **Florian Thamm** (Real Estate, alle Frankfurt) und **Christian Horstkotte** (Kartellrecht, Düsseldorf). Thalia wurde derzeit von **Friedrich Graf von Westphalen (FGvW)** und einem Beraterstab um die Partner **Barbara Mayer** und **Gerhard Manz** (beide Gesellschaftsrecht/M&A, Freiburg) beraten. ►

Auf Grund der veränderten Rahmenbedingungen im Buchhandel seien zukunftsweisende Konzepte und Allianzen notwendig, so Thalia-CEO **Michael Busch** und meint damit vor allem die wachsende Onlinekonkurrenz. Natürlich setzen auch Thalia und die Mayersche Buchhandlung auf den digitalen Vertriebsweg, wollen aber zudem durch den Zusammenschluss die Filialen als „analoge Rückzugsorte“ stärken. ■

Saint-Gobain greift mit Taylor Wessing bei Kaimann zu

AUSWEITUNG VON PORTFOLIO — Der französische Industriekonzern **Saint-Gobain** hat sämtliche Geschäftsanteile an **Kaimann**, einen international tätigen Hersteller von elastomeren Dämmstoffen mit Sitz im nordrhein-westfälischen Hövelhof bei Paderborn, übernommen. Damit erweitert Saint-Gobain sein Angebot an Isolierungslösungen im schnell wachsenden Segment Klimatisierung, Kältetechnik und Heizung.

Für die rechtlichen Fragestellungen dieser Übernahme holten die Franzosen **Taylor Wessing** ins Boot, tätig war ein praxisgruppenübergreifendes Team unter Federführung des Münchener Partners **Peter Hellich** (Corporate/M&A). ■

TRANSFERMARKT

Die französische Kanzlei **LPA** und die deutsch-französische Sozietät **GGV Grützmacher Gravert Viegener** haben zum Jahreswechsel ihre deutschen Büros zusammengelegt. Mit dem neuen Kanzleibündnis **LPA-GGV** wollen beide Häuser ihre Wettbewerbsposition stärken und – mit Blick auf den anstehenden Brexit – von den guten deutsch-französischen Wirtschaftsbeziehungen profitieren. Der Schwerpunkt der Beratung an den Standorten Frankfurt, Hamburg und München mit 65 Berufsträgern liegt auf Immobilientransaktionen, Fusionen und Übernahmen sowie der grenzüberschreitenden Steuergestaltung. + + + **Pinsent Masons** plant die Eröffnung eines dritten Büros in Deutschland. Am neuen Standort in Frankfurt werden Mandanten dann schwerpunktmäßig in den Bereichen Technologie, Energie, Real Estate und Finanzdienstleistungen beraten. Für das Gründungsteam konnte Pinsent Masons sechs im Markt bekannte Partner gewinnen: **Volker Balda** kommt von **KPMG Law**, wo er Mandanten bei M&A-Transaktionen sowie Reorganisationen der Unternehmensstruktur beraten hat. **Markus Friedl** wechselt von **Dechert**. Der Gesellschaftsrechtler ist auf die Regulierung ausländischer Investitionen in Deutschland spezialisiert. Friedl wird vom Insolvenzrechtsexperten **Sven Schulte-Hillen** begleitet, der Dechert ebenfalls zu Gunsten von Pinsent Masons den Rücken kehrt. Als weiterer M&A-Experte stößt noch **Ronald Meißner** zum Team, er kommt von **Oppenhoff & Partner**. **Tobias Nuß** baut die Real-Estate-Praxis des neuen Büros auf, er wechselt von **Beiten Burkhardt**. **Nils Rauer**, zuvor Leiter des Global Copyright Teams von **Hogan Lovells**, ist auf den gewerblichen Rechtsschutz und IT-Recht spezialisiert und begleitet Mandanten vor allem bei urheberrechtlichen Fragestellungen im Zuge der Digitalisierung. Neben Frankfurt ist Pinsent Masons noch in München und Düsseldorf vertreten.

DATENSICHERHEIT NACH HACKERANGRIFF

— Anfang Januar wurden Daten von rund tausend Politikern und Personen des öffentlichen Lebens auf **Twitter** veröffentlicht. Nachdem zunächst von Hackerattacken gesprochen und sogar über die Beteiligung ausländischer Geheimdienste spekuliert wurde, stellte sich heraus, dass es sich bei dem Angriff um so genanntes „Doxxing“ handelte: Das Veröffentlichen privater Informationen im Internet mit dem Ziel, betroffene Personen bloßzustellen. Bei dem Täter handelt es sich offenbar um einen 20-jährigen Schüler aus Hessen, der zwar computeraffin ist, die Daten aber wohl größtenteils aus öffentlich zugänglichen Quellen zusammengetragen hat. Die in den Datensätzen enthaltenen Informationen, die nicht öffentlich zugänglich waren, wurden nach Aussage des **Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik** (BSI) wohl durch den Einsatz von gestohlenen oder erratenen Passwörtern erlangt. Der anfangs so spektakulär anmutende Datendiebstahl zeichnet sich zum jetzigen Zeitpunkt der Ermittlungen also als zwar für die Betroffenen nicht weniger schädliche, aber dennoch vergleichsweise harmlose Tat eines Heranwachsenden ab.

Dessen ungeachtet ließen Forderungen der Politik nach schärferen Sicherheitsmaßnahmen und mehr Pflichten für Unternehmen nicht lange auf sich warten: Bundesjustizministerin **Katarina Barley** (SPD) forderte ein europaweit einheitliches IT-Sicherheitskennzeichen. Der neue Bundesbeauftragte für den Datenschutz und die Informationsfreiheit, **Ulrich Kelber**, forderte gar eine Pflicht für Unternehmen, „überhaupt die Chance einer sicheren Nutzung ihrer Dienste zu ermöglichen“, z. B. durch verpflichtende Vorgaben zur Passwortstärke.

„Der reflexhafte Ruf nach schärferen Gesetzen ist aber genauso vorhersehbar wie fehlgeleitet“, meint **Christian Runte**, IT-Rechtsexperte und Partner der Kanzlei **CMS**. „Das Problem sind nicht zu schwache Gesetze, sondern der Faktor Mensch.“ Im vorliegenden Fall stammte ein bedeutender Teil der Daten aus öffentlich zugänglichen Quellen. Allem Anschein nach war das Problem weniger die ausgeklügelte Methode des Angreifers, sondern – jedenfalls zum Teil – die mangelnde Sensibilität und Vorsicht der Internetnutzer selbst. Somit könnten schärfere Gesetze ohnehin nur wenig ausrichten.

„Sinnvoll erscheint es aber, von Unternehmen die effektive Umsetzung bereits jetzt vorgeschriebener Sicherheitsmaßnahmen zu verlangen“, so Runte weiter. „Hier sind vor allem die Anforderungen der DSGVO an die Implementierung technischer und organisatorischer Maßnahmen, die dem Risiko der jeweiligen Datenverarbeitung angemessen sein müssen, zu beachten.“ Zudem sollten Maßnahmen ergriffen werden, um das Bewusstsein für das Thema Datenschutz und Datensicherheit im Unternehmen zu stärken. Auch der Grundsatz „Privacy by Design“, also die datenschutzfreundliche Konzipierung von Produkten, sollte von Unternehmen ernst genommen werden. „Neben der Verpflichtung der Unternehmen bleibt aber vor allem eins zu beachten“, so der Datenschutzrechtler. „Für die Entscheidung, wie viele Daten wir öffentlich preisgeben und wie wir diese schützen, ist am Ende jeder selbst verantwortlich.“

MAC-Klauseln – Gerichte verlangen klare Absprachen

EINDEUTIGE DEFINITIONEN NOTWENDIG – Bei M&A-Transaktionen liegen zwischen Vertragsschluss und Vollzug in der Regel längere Zeiträume. Um mögliche schwerwiegende Ereignisse oder Veränderungen in dieser Zeit berücksichtigen zu können, können zum Schutz des Käufers so genannte MAC-Klauseln in den Kaufvertrag aufgenommen werden. Am Beispiel des Falls Akorn Inc. gegen Fresenius Kabi, bei dem die Ausübung einer MAC-Klausel Ende vergangenen Jahres erstmals gerichtlich bestätigt wurde, nehmen Nils Krause und Jasper von Georg, Rechtsanwälte bei DLA Piper im Bereich Corporate/M&A, die aktuellen Entwicklungen in der Vertragsgestaltung genauer unter die Lupe.

„Material Adverse Change“-Klauseln (in der Praxis oft auch als „Material Adverse Effect“- oder MAE-Klauseln bezeichnet) in Kaufverträgen bei M&A-Transaktionen sollen der Tatsache Rechnung tragen, dass zwischen Vertragsschluss („Signing“) und dem dinglichen Vollzug („Closing“) eine längere Zeitspanne liegen kann, in der wesentliche Veränderungen eintreten können. MAC-Klauseln dienen damit dem Schutz des Käufers, um sich im Falle schwerwiegender, nachteiliger Veränderungen vom Vertrag lösen zu können. Beispiele für solche Veränderungen sind eine erhebliche, lang andauernde Verschlechterung der wirtschaftlichen oder finanziellen Lage des Zielunternehmens, des Kundenstamms oder Compliance-Verfehlungen. Die genaue Bestimmung dieser wesentlichen Veränderungen ist von besonderer Bedeutung. Bei der Verhandlung und Formulierung einer MAC-Klausel wird der Verkäufer, zu dessen Lasten diese geht, darauf bedacht sein, diese auf eng definierte Fälle zu begrenzen. Der Käufer hingegen wird mittels einer weiten Klausel daran interessiert sein, sich umfangreich gegen nachteilige Veränderungen nach Abschluss des Vertrags abzusichern. Auf Rechtsfolgenseite normieren MAC-Klauseln regelmäßig ein Recht des Käufers, vom Vertrag Abstand nehmen zu können oder den Kaufpreis zu reduzieren.

Nachverhandlung statt Rückabwicklung

Zu einer tatsächlichen Rückabwicklung des Vertrags kommt es in der Praxis jedoch nur sehr selten. Die MAC-Klauseln werden vielmehr häufig für Nachverhandlungen über den Kaufpreis genutzt. Gerichtsentscheidungen zu MAC-Klauseln gibt es vereinzelt von US-Gerichten, in deren Rechtskreis sich die MAC-Klauseln historisch entwickelt haben.

In den USA und auch in weiten Teilen Asiens sind MAC-Klauseln bei Unternehmenstransaktionen signifikant verbreitet und werden bei der weiten Mehrzahl von Unternehmenskäufen vereinbart. In Europa hingegen werden MAC-Klauseln bei Transaktionen deutlich seltener verwendet. Dies ist auf den historischen Ursprung, die extensive Fortentwicklung sowie die entsprechende Akzeptanz der MAC-Klauseln im amerikanischen Rechtsraum zurückzuführen. In Europa hat vielmehr die Transaktionssicherheit ein besonderes Gewicht, die durch die Verwendung von MAC-Klauseln gefährdet würde.

Der Fall Akorn gegen Fresenius Kabi

Im US-Bundesstaat Delaware, dessen Recht bei M&A-Transaktionen in den USA regelmäßig gewählt wird, hat nun der **Delaware Court of Chancery** im Fall **Akorn, Inc. gegen Frese-**

nius Kabi AG im Oktober 2018 erstmalig die wirksame Ausübung einer MAC-Klausel bestätigt. Das Gericht kam zu dem Ergebnis, dass Fresenius die knapp fünf Mrd. US-Dollar schwere Übernahme des US-Wettbewerbers und Generikaherstellers Akorn nicht vollziehen muss und zum Rücktritt berechtigt ist.



Nils Krause und Jasper von Georg
DLA Piper

Das US-Gericht setzte sich dabei detailliert mit der Prüfung der MAC-Klausel und der Analyse der finanzwirtschaftlichen Kennzahlen (EBITDA, EBIT) auseinander und stellte fest, dass sich Akorns Geschäft kurz nach Signing erheblich verschlechterte: Das EBITDA ging um mehr als 50% zurück, so dass eine schwerwiegende, nachteilige Veränderung zu bejahen sei. Zudem habe es von Seiten Akorns entgegen der abgegebenen Gewährleistungen schwerwiegende Compliance-Verstöße im regulatorischen Bereich und im Datenschutz gegeben, was zu einer erheblichen Reduktion des Unternehmenswertes geführt habe. Das Gericht führte aus, dass das Rücktrittsrecht auch nicht ausgeschlossen sei, da die schwierige Lage auf nachteilige Veränderungen bei Akorn selbst und nicht auf allgemeinen, branchenspezifischen Marktveränderungen basiere. Ein Ausschluss folge zudem nicht daraus, dass Fresenius durch die Due Diligence Kenntnis von den schwerwiegenden Umständen gewonnen hätte, da eine entsprechende Ausschlussbestimmung im Vertrag nicht geregelt worden sei.

Fazit und Ausblick

Auch wenn im gegenwärtig verkäuferfreundlich gestimmten M&A-Markt im Grundsatz nicht von einer zunehmenden Akzeptanz von MAC-Klauseln auszugehen ist, können Käufer durch die Verhandlung und Aufnahme von MAC-Klauseln den Risiken einer Transaktion nach Vertragsschluss begegnen und sich die Möglichkeit eines Rücktritts oder nachträglicher Kaufpreisanpassungen vorbehalten. Die Entscheidung des Delaware Court of Chancery im Fall Akorn gegen Fresenius zeigt, dass Käufer bei M&A-Transaktionen in der Praxis die Fälle schwerwiegender Ereignisse oder Veränderungen detailliert definieren sollten. Die Gerichte analysieren die Formulierung der MAC-Klauseln sehr genau. Eine Orientierung an konkret bestimmten Finanzkennziffern, wie EBITDA/EBIT, erscheint daher zweckmäßig. ■

Geoblocking-Verordnung – Shopping ohne Grenzen

DISKRIMINIERUNGSVERBOT FÜR HÄNDLER – Der Europäische Gesetzgeber hat mit der seit dem 3.12.18 anwendbaren Geoblocking-Verordnung (VO EU Nr. 2018/302) einen weiteren Schritt in Richtung eines Europäischen Binnenmarktes ohne Grenzen geschaffen. Was die Verordnung konkret für Händler bedeutet und welche Auswirkungen sie hat, erläutert Susanne Werry, Rechtsanwältin im Frankfurter Büro und Mitglied der globalen TechGroup von Clifford Chance.

Als Teil der 2015 durch die **EU-Kommission** verkündeten „Strategie für einen digitalen Binnenmarkt für Europa“, enthält die Geoblocking-Verordnung spezielle Vorgaben, um Diskriminierungen, die direkt oder indirekt auf der Staatsangehörigkeit, dem Wohnsitz oder dem Ort der Niederlassung des Kunden beruhen, zu verhindern. In der Vergangenheit nutzten viele Onlinehändler Geoblocking, um Kunden auf Grund ihres Wohnsitzes unterschiedlich zu behandeln. Durch die Lokalisierung des Kunden anhand seiner IP-Adresse verweigerten Onlinehändler bestimmten Kunden den Zugang zu ihren Internetseiten oder verhinderten den Abschluss des Kaufs durch andere Mittel, wie das Fehlen einer Möglichkeit, eine ausländische Adresse anzugeben oder Beschränkungen im Hinblick auf Zahlungsmittel. Ein belgischer Kunde konnte somit z. B. daran gehindert werden, einen Computer im deutschen Onlineshop des Verkäufers für einen günstigeren Preis zu erwerben als dieser in dessen belgischen Onlineshop angeboten wurde.

Maßnahmen zur Verhinderung von Diskriminierung

Die Geoblocking-Verordnung sieht verschiedene Maßnahmen zur Verhinderung dieser Diskriminierung vor. Zunächst muss der Zugang zu Internetseiten diskriminierungsfrei im Hinblick auf Staatsangehörigkeit, Wohnsitz oder Ort der Niederlassung des Kunden gewährleistet werden. Hierbei verbietet die Verordnung das Sperren von Internetseiten und die Weiterleitung ohne die vorherige Einwilligung des Kunden. Daneben muss eine Nicht-Diskriminierung bei Zahlungen gewährleistet werden. Soweit ein Anbieter Zahlungsmittel akzeptiert, ist eine unterschiedliche Behandlung auf Grund der Staatsangehörigkeit, des Wohnsitzes oder des Ortes der Niederlassung des Kunden oder des Ausstellungsortes des Zahlungsmittels unter bestimmten Voraussetzungen verboten.

Die Verordnung legt zudem bestimmte Fälle fest, in denen Kunden aus anderen Mitgliedstaaten derselbe Zugang und dieselben Möglichkeiten wie einheimischen Kunden gewährt werden müssen, um Waren und Dienstleistungen zu erwerben (so genanntes „Shop like a local“-Prinzip). Es dürfen in diesen Fällen keine unterschiedlichen Geschäftsbedingungen verwendet werden. Die Regelung umfasst dabei den Verkauf von Waren ohne Lieferung an einen Ort außerhalb des Gebietes, in das der Anbieter liefert, den Verkauf elektronisch bereitgestellter Dienstleistungen sowie den Verkauf von Dienstleistungen, die an einem bestimmten geografischen Standort bereitgestellt werden und gilt für den Handel im Internet wie auch für den stationären Handel. Zusätzlich beinhaltet die Verordnung auch eine wettbewerbsrechtliche Vorgabe im Hinblick auf passive Verkäufe in Vertriebsverträgen.

Weiterer Anwendungsbereich

Die Verordnung gilt für alle „Anbieter“, die Waren oder Dienstleistungen im EWR anbieten. Sie kann damit auch Anbieter umfassen, die ihren Sitz außerhalb des EWR haben. Es ist dabei unerheblich, ob sich das Angebot nur an Kunden in einem EWR-Staat richtet oder in mehreren. Die Frage, wann ein Unternehmen sein Angebot auf einen Mitgliedstaat ausrichtet, wurde ausführlich in mehreren Urteilen des **Europäischen Gerichtshofs** (EuGH) zur sog. Brüssel I-Verordnung behandelt. Die Verordnung entfaltet ihren Schutz nicht nur gegenüber Verbrauchern, sondern auch gegenüber Unternehmen – soweit diese für den Eigengebrauch kaufen. Es ist Anbietern daher zu raten, insbesondere ihre Webseiten auch Unternehmen aus EWR-Staaten diskriminierungsfrei zugänglich zu machen.



Susanne Werry
Clifford Chance

Gewisse Einschränkungen

Die Verordnung gilt nicht völlig uneingeschränkt. Sie gilt generell nicht für Gesundheitsdienstleistungen, andere soziale Dienste, Finanzdienstleistungen und den Verkauf von Personentransportdienstleistungen (z. B. Zugtickets). Daneben ist das Verbot unterschiedlicher Verkaufsbedingungen verschiedenen Einschränkungen unterworfen. So gilt es nicht für audiovisuelle Dienste und urheberrechtlich geschützte Inhalte, elektronisch angebotene Dienstleistungen (z. B. Webhosting) von Kleinunternehmen und für Waren, die gesetzlichen Verkaufsbeschränkungen unterliegen (z. B. Feuerwerkskörper).

Spielraum für Händler bleibt bestehen

Unternehmen werden durch die nun geltende Geoblocking-Verordnung zu einigen – insbesondere technischen – Anpassungen ihrer Geschäftsprozesse verpflichtet, deren Nichtumsetzung mit Bußgeldern bis zu 300 000 Euro geahndet oder von Wettbewerbern oder Verbraucherschutzverbänden abgemahnt werden kann. Die Verordnung verlangt jedoch zusammengefasst „nur“, an jeden Kunden im Gebiet des EWR Waren oder Dienstleistungen zu den gleichen Bedingungen zu verkaufen wie an nationale Kunden. Sie verpflichtet Anbieter gerade nicht, ihr Liefergebiet oder ihre Zahlungsarten zu ändern, nationale Onlineshops aufzugeben oder in allen Sprachen anzubieten oder gleiche Preise in allen Ländern aufzurufen. Unternehmen bleibt damit auch mit der Geoblocking-Verordnung ein großer Spielraum zur (wirtschaftlich) unabhängigen Gestaltung ihrer Angebote innerhalb des EWR. ■



Veranstaltungen PLATOWFORUM 2019

+ ANALYSEN + HINTERGRUNDINFOS + EMPFEHLUNGEN + ANALYSEN + HINTERGRUNDINFOS + EMPFEHLUNGEN + ANALYSEN + HINTERGRUNDINFOS + EMPFEHLUNGEN + ANALYSEN +



© Jumeirah Group

PLATOW InvestorenFORUM

29. Mai 2019 | Jumeirah, Frankfurt am Main

Jammern über niedrige Zinsen hilft nicht. Es gibt Mittel und Wege, das Vermögen auch ohne Zinsen zu mehren. Mit welchen Asset-Klassen das bei überschaubarem Risiko möglich ist, das zeigen Ihnen Experten führender Privatbanken und unabhängiger Vermögensverwalter. Aus erster Hand werden Ihnen beim PLATOW InvestorenFORUM die erfolgreichsten Strategien im Wealth Management vorgestellt. Sie erhalten Unterstützung bei Ihren Entscheidungen in schwieriger Zeit, erhalten Einblicke in Fragen der Regulierung und steuerlichen Optimierung.



© Kempinski Hotels

PLATOWFORUM Family Office

28. August 2019 | Falkenstein Grand Kempinski, Königstein

Das Family Office hat sich die Mehrung und den Erhalt großer Vermögen auf die Fahne geschrieben. Dabei geht es nicht nur um die Wahl der richtigen Asset-Klassen. Die Vermögensstrukturierung und Fragen der steuerlichen Optimierung stehen ganz oben auf der Agenda. Ziel der Konferenz ist es, Private Clients, Familienunternehmern, Family Offices und deren Beratern einen Überblick über die Entwicklungen auf den chancenreichsten Asset-Märkten zu geben sowie eine Plattform zum Austausch zu bieten und die relevanten Aspekte der Vermögenssicherung und -verwaltung zu diskutieren.



© Jumeirah Group

PLATOWFORUM Beteiligungen

27. September 2019 | Jumeirah, Frankfurt am Main

Beteiligungen an Unternehmen oder Fonds werfen auch in Zeiten niedriger Zinsen gute Renditen ab. Beim PLATOWFORUM Beteiligungen sprechen Experten der Investmentindustrie über unterschiedliche Formen solcher Direktinvestments, ihre jeweiligen Chancen und wie sie reguliert sind. Immobilien im In- und Ausland bilden einen Schwerpunkt der Tagungsreihe, die zum Branchentreff für private und institutionelle Investoren, Fondsmanager, Verwalter und Berater geworden ist. Abgerundet wird der Tag mit der Verleihung des PLATOW Immobilien Awards.



© photodesign tm

PLATOW StiftungsFORUM

20. November 2019 | Haus am Dom, Frankfurt am Main

Stifter, Stiftungsvertreter sowie Privatbanken und Kanzleien, die beratend für Familienstiftungen und gemeinnützige Einrichtungen tätig sind, tauschen sich auf dem PLATOW StiftungsFORUM über Investmentchancen, Anlagetrends und Fragen der Regulierung und der optimalen steuerlichen Gestaltung aus. Der Vermögenserhalt steht dabei im Zentrum aller Aktivitäten. Dabei werden auch innovative Lösungen für den Bestandserhalt des Stiftungsvermögens und die Erwirtschaftung konstanter Renditen für den Stiftungszweck diskutiert.



ANMELDUNG PER

FAX: 069 236909

E-Mail: marketing@platow.de



www.platow.de

Antwort

PLATOW Medien GmbH

Stuttgarter Straße 25

60329 Frankfurt

Veranstaltungen PLATOWFORUM 2019



JA, ICH NEHME TEIL AM:

14. PLATOW InvestorenFORUM
Mittwoch, 29. Mai 2019, 9.00 Uhr
Jumeirah, Frankfurt am Main

12. PLATOWFORUM Beteiligungen
Freitag, 27. September 2019, 9.00 Uhr
Jumeirah, Frankfurt am Main

8. PLATOWFORUM Family Office
Mittwoch, 28. August 2019 9.00 Uhr
Falkenstein Grand Kempinski, Königstein

10. PLATOW StiftungsFORUM
Mittwoch, 20. November 2019, 9.00 Uhr
Haus am Dom, Frankfurt am Main

*Dieses Angebot gilt nur für private Teilnehmer. Private Teilnehmer zahlen bei einer **Buchung bis zum 31. März 2019** einen **Sonderpreis von 150,- EUR** (zzgl. der gesetzlichen MwSt.) je Veranstaltung. Für Buchungen von Firmenkunden und nach dem oben genannten Stichtag fällt je Veranstaltungstermin und Teilnehmer die reguläre Gebühr an. Diese liegt je nach Veranstaltungsformat zwischen 750,- und 890,- Euro (zzgl. der gesetzlichen MwSt.). PLATOW-Leser erhalten einen Rabatt von 10% auf die reguläre Gebühr. Darin enthalten sind die Tagungsmappe und elektronische Dokumentation für die Teilnehmer sowie ein Arbeitsessen und Erfrischungen. Bei Stornierungen gelten unsere AGBs unter www.platow.de.

Widerrufsrecht: Sie können Ihre Anmeldung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform widerrufen. Die Frist beginnt mit Eingang der Anmeldung bei der PLATOW Medien GmbH. Zur Wahrung dieser Widerrufsfrist genügt das rechtzeitige Absenden des Widerrufs an: PLATOW Medien GmbH, Stuttgarter Straße 25, 60329 Frankfurt.

RECHNUNGSANSCHRIFT | KONTAKTDATEN

Abonnent Nicht-Abonnent

Name, Vorname

Kundennummer *(falls zur Hand)*

Firma

E-Mail

Straße, Nr.

Telefon, Fax

PLZ, Ort

 Datum, Unterschrift