

TOP-THEMA

Inhouse-Juristen müssen den Gürtel enger schnallen

RECHTSABTEILUNGS-REPORT — Ein schärferer Wind weht inzwischen auch in den internen Rechtsabteilungen. Weil nach Einsparmöglichkeiten vornehmlich in anderen Unternehmensbereichen gesucht wurde, blieben Justiziere bislang meist unbehelligt. Mit den ruhigen Zeiten ist es vorbei: Innerhalb von zwei Jahren hat sich die Zahl der Unternehmensjuristen, die die größte strategische und organisatorische Herausforderung in der Senkung von Kosten sehen, auf 50% nahezu verdreifacht. **Michael Henning, Managing Partner der Unternehmensberatung Otto Henning, hat die Organisation und Strategie deutscher Rechtsabteilungen untersucht und hierfür die Leiter Recht der 150 größten Unternehmen befragt.**

Dass der Kostendruck nun auch auf den Rechtsabteilungen lastet, kann in Anbetracht der konjunkturellen Entwicklung nicht wirklich überraschen. Das Ausmaß ist dennoch frappierend. Mehr als ein Drittel der Rechtsabteilungen müssen zudem mit gekürzten Budgets kalkulieren. In der Folge wird der Einsatz externer Kanzleien drastisch reduziert. Die steigende Arbeitsbelastung muss dann mit gleicher oder geringerer Belegschaft bewältigt werden.

Gleichzeitig ist der Stellenwert des Rechts innerhalb der Unternehmen gewachsen. Deutlich weniger Syndikusanwälte betrachten ihre Aufgaben als reine Kontrollfunktion; vielmehr sind sie davon überzeugt, zum Unternehmenserfolg beizutragen. Auch in Zukunft dürfte das Ansehen der Inhouse-Juristen weiter steigen. Ihre Expertise ist nicht nur auf Grund einer zunehmenden Zahl von Gesetzen, sondern auch im Hinblick auf die Internationalisierung der Rechtsgrundlagen gefragt. Zudem müssen sie dem größeren Risiko-Bewusstsein in den Unternehmen Rechnung tragen. Hierbei geht es insbesondere um Compliance-Systeme und auch die Strafprävention von Unternehmensorganen. ■

Baker & McKenzie erzielt Einigung für Printronix

INTELLECTUAL PROPERTY — Der US-amerikanische Entwickler von Drucklösungen **Printronix** hat, unterstützt von **Baker & McKenzie**, einen Streit mit zwei Unternehmen der **TallyGenicom**-Gruppe beigelegt. Die Auseinandersetzung bezog sich auf die Wirksamkeit des Erwerbs bestimmter Vermögensgegenstände von der Schwestergesellschaft der beiden Unternehmen, die sich im Chapter 11-Verfahren befindet. Durch den Abschluss des Vergleichs, den ein Team um Partner **Thomas Gilles** (Corporate, Frankfurt) für Printronix ausgehandelt hat, wird sichergestellt, dass Printronix die IP-Rechte, an denen sich der Streit entbrannt hatte, sowie die

weltweiten Vertriebsrechte an Zeilenmatrix- und Laserdruckern von TallyGenicom erwirbt. Dadurch kann das Unternehmen die Produkte unter der Marke TallyGenicom vertreiben.

In den USA führte u. a. die Partnerin **Suzanne Uhland** von der Kanzlei **O'Melveny & Myers** die Beratung. Für TallyGenicom, vertreten durch die Insolvenzverwalter **Michael Pluta** und **Michael Wahl**, stritten sich u. a. **Christoph Kleiner** und **Julia Blind** aus der Stuttgarter Kanzlei **Kleiner Rechtsanwälte**. ■

IFCO SYSTEMS platziert 200 Mio. Euro-Anleihe

REFINANZIERUNG GESICHERT — Ein internationales Beratererteam aus dem Londoner und Münchener Büro der Sozietät **Weil, Gotshal & Manges** hat den Logistikdienstleister **IFCO SYSTEMS** bei der Platzierung einer hochverzinslichen Anleihe mit einem Volumen von 200 Mio. Euro beraten. Die Doppelspitze des Anwaltsteams bildeten die Partner **Thomas Schmid** (Corporate, München) und **Peter Schwartz** (Capital Markets, London). Das Wertpapier ist die erste hochverzinsliche Anleihe, die seit Beginn der Kreditkrise im August 2007 von der Portfoliogesellschaft eines Private Equity-Investors auf dem europäischen Markt begeben wird.

Mit der Platzierung war die **Deutsche Bank** als Konsortialführer beauftragt, die **White & Case** um die Local Partnerin **Leila Röder** und die Partnerin **Julia Müller** hinzuzog. ■

Freshfields begleitet erneut E.ON-Transaktion

WASSERKRAFTWERKE VERKAUFT — Der Energiekonzern **E.ON** hat 13 Wasserkraftwerke in Bayern mit einer Gesamtleistung von rd. 300 MW an den größten österreichischen Stromerzeuger **Verbund** verkauft, der damit seine Wasserkraft-Strategie im Ausland weiter verfolgt. Die rechtliche Beratung vertraute E.ON der Sozietät **Freshfields Bruckhaus Deringer** an, mit der sie erst vor kurzem den Verkauf von Kraftwerksbeteiligungen an **EnBW** unter Dach und Fach gebracht hatte. Die Leitung oblag auch diesmal dem Düsseldorfer Partner **Anselm Raddatz** (Unternehmensrecht); über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

E.ON setzt mit dem Verkauf die Zusage gegenüber der **EU-Kommission** weiter um, in Deutschland rd. 5 000 MW Kraftwerkskapazität abzugeben. Der Konzern mit Sitz in Düsseldorf erhält für den Verkauf neben einem Barausgleich Strombezugsrechte über einen Zeitraum von 20 Jahren. Der Transaktion müssen noch sowohl die Aufsichtsgremien des Konzerns als auch die Kartellbehörden zustimmen.

Für den Käufer wickelten Anwälte der Wirtschaftskanzlei **Linklaters** die Transaktion ab. Die gemeinsame Leitung der Rechtsberatung wurde den Berliner Partnern **Christopher Bremme**, **Detlev Schuster** und **Johann Bartelt** (alle Energie, Corporate/M&A) übertragen. Zudem zog Verbund Anwälte ►