

TOP-THEMA

Alternative Streitbeilegung: Geschwindigkeit zählt

EINBLICK IN JURISTENKONFERENZ — Konfliktparteien in Wirtschaftsrechtsstreitigkeiten verfolgen nicht in erster Linie Gerechtigkeit, sondern möchten ihre Zahlungsansprüche durchsetzen. Auch das Bestreben, nach dem Ende der Auseinandersetzung mit dem Gegner noch gut auszukommen, ist nur ein untergeordneter Aspekt. Stattdessen suchen die Parteien meist einen Konfliktlösungsmechanismus, der eine möglichst schnelle und kostengünstige Lösung der Auseinandersetzung verspricht. Ob das Verfahren verlässlich zum erwarteten oder erwünschten Ergebnis führt, spielt nur eine untergeordnete Rolle, erklärt **Mathias Wittinghofer**, Partner bei **Herbert Smith Freehills Germany** in Frankfurt. Dies sind Ergebnisse der **Global Pound Conference Germany**, die am 24. März 2017 in den Räumlichkeiten der **IHK** in Berlin stattfand.

Wie effektive Konfliktlösung aussieht

Die Reihe von insgesamt 48 Konferenzen weltweit erhebt Daten darüber, wie eine effektive Konfliktlösung im 21. Jahrhundert aussehen muss, um sie für die Nutzer attraktiv zu machen und gleichzeitig einen uneingeschränkten Zugang zur Justizgewährung zu ermöglichen. Die Fragestellungen der Konferenz umfassen zum einen die so genannten Core Questions, die in allen Veranstaltungen weltweit diskutiert werden, zum Beispiel: Welche Ergebnisse wünschen sich die Parteien in erster Linie, bevor sie ein Verfahren zur Lösung eines Wirtschaftskonflikts beginnen? Zum anderen wird erörtert, welche Faktoren den größten Einfluss auf Empfehlungen haben, die Rechtsanwälte (intern oder extern) gegenüber den Parteien zu Verfahrensoptionen der Konfliktlösung abgeben?

Daneben befasste sich die deutsche Konferenz im März aber auch mit spezifisch deutschen Fragen, etwa ob die Teilnehmer die gesetzliche Regulierung der Mediation und der Weiterbildung des Mediators als gelungen betrachten, oder ob das vor gut einem Jahr in Kraft getretene Verbraucherstreitbeilegungsgesetz als Erfolg gelten kann.

Kein Vertrauen in Schiedsgerichte

Die Ergebnisse der Konferenz sind bemerkenswert. Die Parteien stellen regelmäßig bei der Wahl des Konfliktlösungsmechanismus auf Effizienz ab. Vertraulichkeit oder die Vorhersehbarkeit des Ergebnisses spielen nur eine untergeordnete Rolle. Anwälte hingegen scheinen sich nach dem Eindruck der Parteien bei ihren Empfehlungen vor allem daran zu orientieren, was diese erreichen wollen und wie sich der Konflikt auf das spätere Miteinander auswirkt. Anwälte geben zu, sich bei ihren Empfehlungen vor allem daran zu orientieren, wie vertraut sie selbst mit dem Konfliktlösungsmechanismus sind – was ihren Mandanten auch nicht verborgen bleibt.

Parteien setzen bei der Konfliktlösung in erster Linie auf

ihr eigenes Verhandlungsgeschick, danach erst auf staatliche Gerichte. Schiedsgerichte genießen weniger Vertrauen, Mediation sogar noch weniger. Bei der Bewältigung des Konflikts selbst erwarten die Parteien eine starke Führung durch externe Anwälte. Doch Anwälte sind sich darüber nicht immer im Klaren: Sie gehen davon aus, dass sich viele Mandanten eine aktivere Rolle in der Konfliktbewältigung vorbehalten. ■

Clifford Chance berät WCM

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS — **Clifford Chance** hat die **WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-AG** (WCM) bei einem potenziellen Unternehmenszusammenschluss mit der **TLG Immobilien AG** (TLG) im Wege eines öffentlichen Übernahmeangebots durch die TLG beraten. Damit soll eine deutschlandweite Gewerbeimmobiliengesellschaft mit einem Portfolio im Wert von drei Mrd. Euro geschaffen werden. Die WCM hat mit der TLG eine Grundsatzvereinbarung (Business Combination Agreement) abgeschlossen, die die näheren Details des Unternehmenszusammenschlusses regelt. Die WCM ist ein spezialisiertes Gewerbeimmobilienunternehmen mit einem aktuellen Bestand an Immobilien von rd. 800 Mio. Euro. Die TLG ist derzeit ein führendes Unternehmen für Gewerbeimmobilien und aktiver Portfolio-Manager, das schwerpunktmäßig Büroimmobilien in Berlin, Frankfurt am Main, Dresden, Leipzig und Rostock in ihrem Bestand bewirtschaftet.

Das Beratungsteam von Clifford Chance unter gemeinsamer Federführung der Partner **Thomas Krecek** (Frankfurt) und **Christian Vogel** (Düsseldorf) bestand in dieser Angelegenheit aus den Partnern **Frank Scholderer** (alle Corporate), **Thorsten Sauerhering** und Counsel **Dominik Engl** (beide Tax) sowie den Partnern **Beda Wortmann** und **George Hackett** (beide Banking & Capital Markets, alle Frankfurt).

Hengeler Müller für United Internet aktiv

BILDUNG EINES TELEKOMM-KOMPLETTANBIETERS — **Hengeler Müller** berät die **United Internet AG** (UI) bei der Einbringung der **1&1 Telecommunication SE** (1&1) in die **Drillisch AG** und einem dazu begleitenden Übernahmeangebot seitens UI.

Die Unternehmen haben dazu eine Grundsatzvereinbarung (Business Combination Agreement) geschlossen, die einen schrittweisen Erwerb von 1&1 durch Drillisch unter dem Dach von UI vorsieht. Ziel ist es, das in 1&1 gebündelte Mobilfunk- und Festnetzgeschäft von UI mit dem Mobilfunkgeschäft von Drillisch zusammenzuführen. Daneben wird UI gegenüber den Drillisch-Aktionären ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot abgeben, das auf den Erwerb aller von diesen gehaltenen Aktien gerichtet ist und UI somit Mehrheitsaktionär von Drillisch wird (s. a. PB v. 15.5.).

Hengeler Müller berät United Internet bei der Transaktion. Tätig sind die Partner **Daniela Favocchia**, **Lucina Berger** (bei- ▶