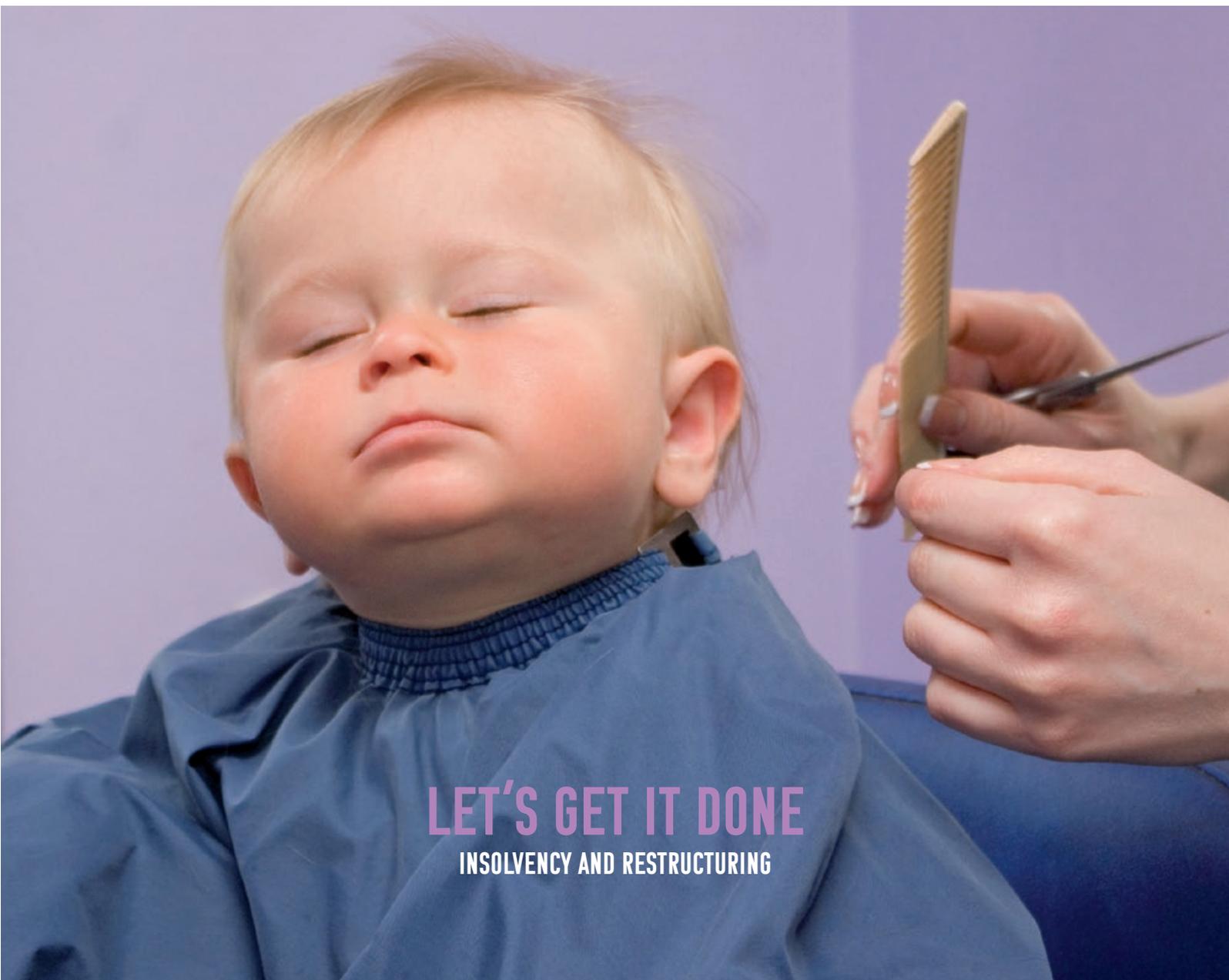


twelve

Das Binder Grösswang Magazin

Dezember 2014



LET'S GET IT DONE
INSOLVENCY AND RESTRUCTURING

12

3	Editorial	
4	Cover Story	<i>Hairy Situations</i>
11	Spotlight	<i>Das Binder Grösswang Restrukturierungs-Team</i>
12	Briefing	<i>Investitionen bei Unternehmenssanierungen</i>
13	Guest Commentary	<i>Martin Winkler zu Einflussfaktoren einer finanziellen Schieflage</i>
14	Focus on Art	<i>Josef Linschinger: Die Transformation</i>
16	Background	<i>Bitcoins</i>
17	Up to Date	<i>Energy Efficiency and the Law</i>
18	Topic	<i>Kündigung von befristeten Dienstverhältnissen</i>
20	Invitations	<i>Binder Grösswang impulse</i>
22	Others about Us	<i>Pressestimmen</i>
23	Career Moves	<i>Neues im Team</i>

Impressum

Medieninhaber & Herausgeber: BINDER GRÖSSWANG Rechtsanwälte GmbH, Sterngasse 13, 1010 Wien | Chefredaktion: Esther Lajta-Fichtinger | Redaktionsteam: Florian Khol, Stefan Tiefenthaler | Art Direction: www.bbck.at, Karin Amber | Fotos: Franz Helmreich Fotografie | Druck: Remaprint Druck- und Verlagsgesellschaft, Neulerchenfelder Straße 35, 1160 Wien | Herstellungsort: Wien | Beiträge von Gastautoren geben die Meinung der Verfasser wieder und müssen nicht der Meinung der Kanzlei entsprechen. Fragen richten Sie bitte an magazin@bindergrösswang.at | Aus Gründen der Lesbarkeit verzichten wir darauf, konsequent die männliche und weibliche Formulierung zu verwenden. Wir meinen selbstverständlich beide Geschlechter und bitten unsere Leserinnen und Leser um Verständnis. | Die verwendeten Fotos und Logos sind Eigentum von Binder Grösswang, soweit nicht anders gekennzeichnet. Alle Rechte vorbehalten. | Dieses Magazin stellt lediglich eine generelle Information und keinesfalls eine Rechtsberatung von Binder Grösswang dar.

www.bindergrösswang.at

... WIE AUCH WIR VERGEBEN UNSERN SCHULDIGERN.

Seit biblischen Zeiten ist der Schuldenerlass bekannt, religiös geboten. Selbst das Vaterunser spielt auf ihn an, auch wenn das vielen nicht recht bewusst sein mag, wenn sie die vorangestellten Worte sprechen. Er wird natürlichen und juristischen Personen gewährt, Körperschaften öffentlichen Rechts, ja ganzen Staaten. Er wird vereinbart oder verordnet, generell oder individuell. Solon wollte mit seinem allgemeinen Schuldenerlass die Bürger des antiken Athen vor Verelendung und Versklavung retten. Mit dem Londoner Abkommen von 1953 wurden der Bundesrepublik Deutschland knapp 30 Milliarden DM an Schulden erlassen und damit eine der Grundlagen für ihr Wirtschaftswunder gelegt. Leider war nicht jeder Schuldenerlass so nachhaltig erfolgreich wie dieser.

Allerdings ist ein Schuldenerlass kein Allheilmittel, denn eine wirtschaftliche Erholung kann und soll nicht nur auf dem Rücken der Gläubiger erfolgen. Vielmehr bedarf es eines Miteinander aller Stakeholder, damit eine Sanierung einen erfolgreichen wirtschaftlichen Neubeginn darstellt. Dies war auch schon zu biblischen Zeiten nicht anders.

... **sicut et nos dimittimus debitoribus nostris**. Since biblical times, debt relief has been a known concept, dictated by religion. Even the Lord's Prayer alludes to it, although many may not be aware of that when they say the words. It is granted to physical and legal persons, to public entities, even to states as a whole. It is agreed upon or imposed, generally or individually. Through a general debt relief, Solon wanted to save the citizens of ancient Athens from impoverishment and enslavement. In the London Accord of 1953, debt of the Federal Republic of Germany amounting to nearly 30 billion DM was waived, and this relief formed one important basis for Germany's economic miracle. Regrettably, not all debt releases have been as successful and sustainable.

Nonetheless, debt relief is not a cure-all, since an economic recovery cannot and should not be accomplished solely at the creditors' expense. Rather, all stakeholders concerned need to work together if a restructuring is to constitute a successful new start. This has been true ever since biblical times.



Michael Kutschera

Managing Partner, Binder Grösswang

KOMMT EIN UNTERNEHMEN WIRTSCHAFTLICH INS TRUDELN, GILT ES ZU HANDELN UND NICHT ZU HOFFEN. JE FRÜHER MAN SICH EIN PROBLEM EINGESTEHT, DESTO GRÖSSER IST DIE ÜBERLEBENSCHANCE. DOCH OHNE EXTERNE BEGLEITUNG DURCH SANIERUNGSEXPERTEN IST DER TURNAROUND NUR MIT GROSSEN RISIKEN ZU SCHAFFEN.

*Stephan Scoppetta,
Publizist und freier Mitarbeiter
der Verlagsgruppe NEWS*

HAIRY SITUATIONS

> Zu Jahresbeginn 2012 blickte der frischgebackene Alpine-Holding-Chef Johannes Dotter positiv in die Zukunft: Laut Geschäftsbericht 2011 konnte die Marktstellung des Salzburger Bauriesen gehalten werden und die Bauleistung erhöhte sich um 13 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro. Für Dotter waren zu dem Zeitpunkt „wichtige Weichen für eine nachhaltige Entwicklung der Alpine gestellt.“ Am 3. Februar 2012 verkauft Dietmar Aluta-Oltyan seine letzten Anteile an der Alpine an den spanischen Bauriesen FCC. Im Oktober 2012 gibt es erste Medienberichte über Zahlungsschwierigkeiten. Grund: Laut einem zwar internen aber an die Medien gespielten KPMG-Bericht drohen dem Konzern 2012 Wertberichtigungen von bis zu 400 Millionen Euro, ein Jahresverlust von 263 Millionen Euro und das Eigenkapital der Alpine Bau GmbH liege mit 138 Millionen Euro im Minus. Noch im Oktober 2012 tritt Alpine-Chef Dotter über Nacht zurück und eine Sanierung wird versucht. Im Juni 2013 ist der Bauriese endgültig insolvent und ein Insolvenzantrag bei Gericht wird gestellt. Zuerst wird noch ein Sanierungsverfahren beantragt, doch schon binnen weniger Tagen wird das Unternehmen geschlossen, die Alpine wird zum Konkursfall. Das Resultat: 2,5 Milliarden Euro Passiva, tausende Jobs in Gefahr.

Ob gesamtwirtschaftliche Krise oder nicht, die Ursachen für die Insolvenz bleiben immer die gleichen.

Die Alpine ist der prominenteste Insolvenzfall der vergangenen Jahre, doch das Schicksal der Alpine teilen jedes Jahr tausende Unternehmen. Laut Kreditschutzverband (KSV) 1870 wurde 2013 bei 3.266 Unternehmen ein Insolvenzverfahren eröffnet. Johannes Nejedlik, Geschäftsführer KSV 1870: „Schnellten die Insolvenzzahlen nach der Finanzkrise 2008 in die Höhe, so haben sich diese im

BINDER GRÖSSWANG IM GESPRÄCH

War vor einigen Jahren das Thema M&A das beherrschende Thema in der heimischen Wirtschaft, so sind es seit der Finanzkrise Insolvenzen und Sanierungen. Ist hier ein Zusammenhang mit der allgemeinen Wirtschaftslage gegeben?

Emanuel Welten: Nach den Statistiken sind die Insolvenzverfahren in den Jahren nach der Wirtschaftskrise etwas zurückgegangen, jüngst aber wieder eher angestiegen. Darin kann man schon ein Indiz dafür sehen, dass die schwierige Wirtschaftslage auf die Unternehmen durchschlägt. Dazu muss man aber auch sagen, dass die Statistiken außergerichtliche Sanierungen nicht erfassen. Wie groß oder klein der „Sanierungsdruck“ auf die Wirtschaft wirklich ist, zeigt die Statistik also nicht. Dieser Bereich der außergerichtlichen Sanierung, vor allem von größeren Unternehmen, ist der Bereich, der uns in unserer Praxis vor allem beschäftigt.

Gottfried Gassner: Die Mehrzahl der Insolvenzen betrifft kleine Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern. Viele Insolvenzen werden ja nicht einmal eröffnet, weil nicht genug Mittel vorhanden sind, um das Insolvenzverfahren zu bezahlen. Aber in den vergangenen Jahren hat es auch immer wieder Insolvenzen gegeben, von denen tausende Mitarbeiter betroffen waren. Man denke nur an Alpine, Niedermeyer, Dayli, DiTech, und einige andere mehr.

Sie beide sind Insolvenzrechts-Experten. Was ist aus Ihrer Sicht der häufigste Grund für eine Insolvenz?

Gassner: In den meisten Fällen liegt der Grund in Management-Fehlern beziehungsweise in Entscheidungen, die sich im Nachhinein als unrichtig herausstellen, z.B. eine zu optimistische kreditfinanzierte Expansion. Die Insolvenz ist daher auch meistens das Ende einer Entwicklung, die sich über mehrere Jahre ziehen und die man auch nicht von heute auf morgen umkehren kann. Dazu kommen dann häufig Problemfelder wie mangelndes Controlling, unzureichendes Zahlenmaterial als Entscheidungsbasis, und Ähnliches.

Welten: Oft wird das Problem auf Geschäftsführer- beziehungsweise Vorstandsebene zu lange verdrängt. Man will den Sanierungsbedarf und den Ernst der Lage nicht wahrhaben und rechnet sich die Zukunft schön.

Wann muss eine Insolvenz angemeldet werden?

Welten: Wenn ein Unternehmen zahlungsunfähig oder überschuldet ist, ist die Geschäftsführung verpflichtet, ohne schuldhaftes Zögern ein Insolvenzverfahren zu beantragen. Das Gesetz räumt aber eine Frist von 60 Tagen ein, um

Sanierungsbemühungen zu unternehmen. Diese Frist steht aber nur dann offen, wenn die Sanierung möglich scheint und ernsthaft versucht wird. Die Schwierigkeit in der Praxis liegt darin, den genauen Zeitpunkt festzustellen, wann die Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung tatsächlich vorliegt.

Welche rechtlichen Konsequenzen drohen der Geschäftsführung beziehungsweise dem Vorstand, wenn diese Frist nicht eingehalten wird?

Gassner: Einerseits kann dies zur persönlichen Haftung des Geschäftsführers führen, die bei größeren Insolvenzen massiv sein kann. Hinzu kommen mögliche strafrechtliche Konsequenzen, etwa wegen Krida-Delikten, Bilanzfälschung, etc. Man darf dabei nicht übersehen, dass alleine die Tatsache, dass Strafverfahren oder Zivilverfahren, die oft über Jahre anhängig sind, das Fortkommen eines Managers empfindlich beeinträchtigen kann, selbst wenn sich am Ende herausstellt, dass er keine Fehler gemacht hat und unschuldig ist.

Warum sollte man immer rechtzeitig Insolvenzrechts-Experten an Bord holen und der Realität ins Auge blicken?

Welten: Ein gerichtliches Insolvenzverfahren ist die letzte Möglichkeit, die einem bleibt. Wenn man frühzeitig gegensteuert, gibt es noch andere Wege. Dabei reicht das

„Die Kooperationsbereitschaft der Gläubiger ist meistens sehr hoch, vorausgesetzt es werden auch vernünftige, erfolgsversprechende Sanierungskonzepte vorgelegt.“

Spektrum vom Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens, über Lagerreduktionen, Forderungsabbau, einfache Stillhalteabkommen, Stundungsvereinbarungen, Umschuldungen bis hin zu einem außergerichtlichen Ausgleich. Je länger man wartet, umso mehr engt sich aber der verbleibende Handlungsspielraum ein.

Gassner: Ein gerichtliches Insolvenzverfahren bedeutet im Übrigen nicht, dass ein Unternehmen unbedingt geschlossen wird. Bei einem sogenannten Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung ist den Gläubigern eine Quote von mindestens 20 Prozent anzubieten, bei einem Sanierungsverfahren



Gottfried Gassner und Emanuel Welten, beide Partner bei der Rechtsanwaltskanzlei Binder Grösswang über Insolvenzen, die Vorteile einer außergerichtlichen Sanierung und den richtigen Zeitpunkt für die Einleitung eines Insolvenzverfahrens.

mit Eigenverwaltung von zumindest 30 Prozent. Stimmt eine Gläubigermehrheit dafür, kann ein Unternehmen auf dieser Basis fortgeführt werden. Die Einbußen für die Gläubiger sind auch in diesen Fällen dennoch massiv.

Was ist der Vorteil einer außergerichtlichen Sanierung?

Gassner: Außergerichtliche Sanierung bedeutet im Wesentlichen, dass ein Unternehmen mit seinen wichtigsten Gläubigern, meistens also Banken, eine Einigung über die Finanzierung versucht, ohne dass die Gerichte eingeschaltet werden. Ein großer Vorteil ist daher die formlose Abwicklung, die große Flexibilität und die deutlich größere Diskretion. Die Bedeutung außergerichtlicher Sanierungen zeigt sich auch daran, dass die EU-Kommission im Frühjahr dieses Jahres eine Empfehlung an die Mitgliedstaaten veröffentlicht hat, einen rechtlichen Rahmen zu schaffen, der es Unternehmen

ermöglicht – außerhalb eines gerichtlichen Insolvenzverfahrens – das Unternehmen mit dem Ziel zu restrukturieren, eine Insolvenz abzuwenden.

Welten: Gerade das Thema öffentliche Wahrnehmung und Publizität ist für Sanierungen kritisch. Gerät ein Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten, bestehen Lieferanten oft auf Vorkasse oder kündigen ihre Verträge, wichtige Mitarbeiter verlassen das Unternehmen, Kunden wollen nicht mehr bestellen, weil sie Angst haben, um Garantien oder Gewährleistungen umzufallen, und Banken streichen sofort ihre Kreditlinien. Dadurch beginnt ein negativer Kreislauf, der sehr schnell im Konkurs enden kann. Das ist aber nicht im Sinne der Gläubiger. Die Kooperationsbereitschaft der Gläubiger ist daher meistens auch sehr hoch, vorausgesetzt es werden auch vernünftige, erfolgsversprechende Sanierungskonzepte vorgelegt. Ein Forderungsverzicht der Gläubiger allein reicht als Konzept nicht aus.

Welche Rolle nehmen Sie als Anwaltskanzlei ein?

Gassner: Wir beraten und begleiten Unternehmen in der Krise, aber auch deren Gläubiger, wie etwa Banken, größere Lieferanten oder Kunden, und Investoren, die sich an solchen Unternehmen beteiligen wollen. Es gibt Fristen zu beachten, Haftungsrisiken zu erkennen und zu minimieren. Außerdem sind viele Schritte, die meist unter großem Zeitdruck gesetzt werden, juristisch abzuklopfen.

Welten: Der Interessensausgleich zwischen Gläubigern, Geschäftsführung, Eigentümern und anderen Stakeholdern ist nicht immer einfach. Auch in diesem Bereich können wir aufgrund unserer Erfahrung viel beitragen. Es spart Zeit und Geld, wenn man die Erwartungshaltung der anderen Stakeholder abschätzen kann.

BG partners Gottfried Gassner and Emanuel Welten point out that restructurings are delicate balancing acts. A major difficulty, says Welten, is to determine the precise moment when a company is insolvent. The law allows for a period of up to 60 days for restructuring efforts before an application for the opening of insolvency proceedings must be filed with the competent court. If this period is not observed, management may face personal liability and even criminal prosecution. But in many cases, adds Gassner, insolvency proceedings can be avoided. Most creditors will cooperate in an out-of-court restructuring if presented with a sound reorganisation plan. The important thing is to take action before it is too late.

vergangenen Jahr wieder stabilisiert. Die niedrigen Zinsen und auch die Krisenmaßnahmen begannen zu wirken. Für das Jahr 2014 erwarten wir aber wieder einen Anstieg im niedrigen einstelligen Prozentbereich.“

Obwohl viele Unternehmen in einem frühen Stadium der Krise noch gerettet werden könnten, wird das Risiko einer Insolvenz oft verdrängt.

Ob gesamtwirtschaftliche Krise oder nicht, die Ursachen für die Insolvenz bleiben aber immer die gleichen. Untersuchungen zeigen, dass sich rund 70 Prozent der Unternehmensinsolvenzen auf Managementfehler zurückführen lassen. Etwa zehn Prozent der Insolvenzen resultieren aus Kapitalmangel, doch das betrifft meist Gründer. Nur rund 19 Prozent der Insolvenzen haben ihren Grund in externen oder anderen unbeherrschbaren Vorkommnissen. Obwohl viele Unternehmen in einem frühen Stadium der Krise noch gerettet werden könnten, wird das Risiko einer Insolvenz oft von der Unternehmensführung verdrängt. Spricht man mit Experten, so zeigt sich, dass viele Unternehmer sich der rechtlichen Konsequenzen einer Konkursverschleppung nicht bewusst sind.

Hinzu kommt, dass das Erkennen der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung im rechtstechnischen Sinne nicht nur ein analytischer Akt, sondern gleichzeitig das Eingestehen des Scheiterns ist. Und das fällt den Menschen naturgemäß sehr schwer. Dabei muss eine Insolvenz nicht automatisch das Ende bedeuten. Dr. Gerhard Wüest, Krisenmanager und Geschäftsführer der Management Factory Corporate Advisory GmbH: „Je früher sich das Management die

Krankheit eines Unternehmens eingesteht, desto größer ist die Überlebenschance eines Patienten.“ Grund: Das Insolvenzrecht in Österreich ist sehr sanierungsfreundlich. Wer die Insolvenz gut vorbereitet und einen fundierten Sanierungsplan vorlegt, hat gute Chancen auf eine Fortführung. „Doch in den meisten Fällen kommen die Unternehmen erst zu uns, wenn bereits akute Zahlungsschwierigkeiten bestehen und dann gilt es schnell zu handeln“, so Krisenmanager Wüest. In einem ersten Schritt muss dann eine Stabilisierung der finanziellen Situation herbeigeführt werden. „Es müssen quasi die Blutungen des Patienten gestoppt werden. Schaffe ich das nicht, dann brauche ich mich gar nicht erst um die Heilung zu kümmern“, so Wüest.

Doch meist sind Eigentümer, Banken und sonstige Gläubiger in dieser Situation sehr kooperativ, denn sie fürchten einen Totalausfall ihres Investments. Interims-Manager Wüest: „Hier gibt es vor allem in einer außergerichtlichen Sanierung sehr viele Möglichkeiten. Das reicht von einer einfachen Tilgungsaussetzung oder Stundung von Krediten bis hin zu Schuldenschnitten oder anderen komplexen Kapitalmaßnahmen. Zudem belegen zahlreiche Studien, dass außergerichtliche Sanierungslösungen deutlich weniger Wert vernichten, als eine gerichtliche Sanierung und das kann nur im Sinne aller Beteiligten sein.“

Doch ohne juristische Begleitung des Verfahrens geht es nicht. Es sind in einer Sanierung zahlreiche und oft sehr schwerwiegende juristische Entscheidungen zu treffen. Neben Verträgen mit Gläubigern und auch dem Eigentümer gilt es, besonders die Haftungsrisiken des Managements im Auge zu behalten. Krisenmanager Wüest: „Auch im Bereich der Kapitalerhaltungsvorschriften gilt es, im Sanierungsfall zahlreiche und sehr komplexe Vorschriften zu beachten, die bei Eigentümern und Gläubigern nicht immer auf große Gegenliebe stoßen und gleichzeitig aber enorme Haftungsrisiken für das Management bergen.“

Auf der anderen Seite kann auch Investoren oder Banken eine Haftung drohen, wenn ein insolventes, nicht sanierungsfähiges Unternehmen durch die fortgesetzte Finan-

„Je früher sich das Management die Krankheit eines Unternehmens eingesteht, desto größer ist die Überlebenschance des Patienten.“

Gerhard Wüest
Geschäftsführer,
Management Factory
Corporate Advisory GmbH



zierung künstlich am Leben erhalten wird und dadurch am Ende die Gläubiger noch mehr Schaden nehmen.

Delikat für das Management ist insbesondere laufend zu beurteilen, ab wann ein Insolvenzverfahren bei Gericht beantragt werden muss und die 60-Tage-Frist zu laufen beginnt, um nicht in den Geruch einer Konkursverschleppung mit all ihren juristischen Konsequenzen zu kommen. Wird der Antrag zu früh gestellt, kann dies das Ende der Sanierungsbemühungen bedeuten; wird er zu spät gestellt, droht dem Management die persönliche Haftung. Ein schwieriger Spagat. Wie schwierig diese Beurteilung aber selbst für Experten ist, zeigt sich immer wieder. So soll die Alpine Bau nach einem laut Medienberichten vom Masseverwalter in Auftrag gegebenen Gutachten möglicherweise bereits vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens insolvent gewesen sein. Dieser Meinung steht aber die Meinung der Alpine selbst und ihrer Experten und Wirtschaftsprüfer gegenüber.

Doch welche Expertenmeinung ist nun die richtige? Wenn solche Vorwürfe im Raum stehen, kann dies auch zu Ermittlungen der Wirtschafts- und Korruptionsstaatsanwaltschaft führen, etwa wegen Bilanzfälschung, Gläubigerbeeinträchtigung, betrügerischer Krida oder gewerbsmäßigem Betrug. Unzählige rechtliche Auseinandersetzungen sind in einem solchen Fall vorprogrammiert. Die Klärung solcher Vorwürfe kann Jahre dauern. ●

HAIRY SITUATIONS

When a company goes into a tailspin, hoping against hope is not the answer. The sooner action is taken, the better the chances are for survival. But without the help of external experts, attempting a turnaround is risky.

The most prominent insolvency case in recent years in Austria was that of the construction giant Alpine Bau in 2013. However, thousands of businesses share the same fate every year. According to the Austrian association for the protection of creditors Kreditschutzverband (KSV) 1870, insolvency proceedings against 3,266 companies were opened in Austria in 2013. Johannes Nejedlik, the CEO of KSV 1870, points out that the number of insolvencies soared after the financial crisis of 2008, but stabilised last year as low interest rates and other anti-crisis measures began to take effect. In 2014, a rise in the low single-digit percentage range is expected. No matter what the overall economic situation, the reasons for insolvencies stay basically the same: About 70 percent are due to management errors, 10 percent are due to lack of capital (usually in start-ups), and only about 19 percent are due to external or other uncontrollable causes. And although many companies in an early stage of financial difficulties could be rescued, managements often put things off. Acknowledging the difficulties also means acknowledging failure, which is very often not easy for the management. Moreover, the management is often not aware of the legal consequences of delay.

And yet, insolvency need not necessarily be the end. Dr. Gerhard Wüest, crisis manager and CEO of Management Factory Corporate Advisory GmbH, points out that under insolvency legislation in Austria, a company with a sound, well-prepared reorganisation plan has very good chances of recovery. "But in most cases, companies only come to us when their financial difficulties are already acute, and then we have to act quickly." The first step is to stabilise the financial situation, something like stopping a patient's bleeding. "If I can't do that, there is no point in trying to find a cure," says Wüest. According to the crisis manager, however, owners, banks and other creditors are usually very cooperative in such a situation, since they are hoping to

save at least part of their investments. "Out-of-court restructuring options range from a simple deferral of payments or extension of the term of a loan to haircuts or other, more complex capital measures," adds Wüest. But a restructuring requires legal support, as it involves numerous and often very difficult legal decisions: In addition to a number of contracts with creditors and owners, there are complex capital maintenance rules to be complied with; these are often unpopular with owners and creditors and also involve liability risks for the management. On the other hand, investors or banks can potentially be made liable for damages suffered by creditors if they artificially prolong the life of an insolvent, unrescuable company through continued financing.

It is especially difficult for the management of a company to decide when the time has come to apply for insolvency proceedings and when the 60-day time period starts, so as not to be viewed as having delayed bankruptcy, with all the legal consequences that would involve. If the application is filed too early, it can mean the end of restructuring efforts, but if it is filed too late, the management can be made personally liable. This is a difficult balancing act, even for experts. Opinions may be divided on whether a company is actually insolvent before insolvency proceedings were opened. This kind of allegation can lead to investigations by the prosecutor's office against corruption, for example concerning balance sheet fraud, impairment of creditors' interests, bankruptcy offence or commercial fraud. Numerous legal disputes are then inevitable, and the clarification of such disputes can take years.

TURNING THINGS AROUND



We are not the largest team in Austria. We do not all specialise in the same field, but are experts from three different practice areas: banking and finance, corporate and M&A, and dispute resolution. We do not even have our offices on the same floor. But we know that each one of us is among the top lawyers in Austria and is committed to providing the best advice to our clients. We have combined our strengths to establish a new practice group within our firm. That was five years ago. In the meantime, we have been advising on the largest insolvencies in Austria and on international restructuring transactions involving Austrian entities. Clients have relied on us to protect them from liabilities in scenarios of restructuring and insolvency and to find solutions in difficult times.

We offer unrivalled expertise in finance-related and corporate insolvency-related matters. We add value through our ability to involve experts from other fields of law, such as corporate and tax law. We stand for a proactive approach: addressing problems before they arise. We know what the involved parties expect in an insolvency-related situation. We act quickly to achieve pragmatic and resilient solutions. Our advice is clear and to the point. Our clients look to us for advice in all areas of restructuring and insolvency law. They entrust us with their most delicate questions. That is why nobody wants to talk about us. **We even have to take our own pictures...**

*from left to right:
Gottfried Gassner,
Claudia Fochtman,
Clarissa Nitsch,
Maximilian Höttl,
Emanuel Welten,
Ingeborg Edel*

INVESTITIONEN BEI UNTERNEHMENSSANIERUNGEN



leitung verliert der Finanzierer auch den Anspruch auf Entgelt (vor allem Zinsen); außerdem sind die für den Kredit gewährten Sicherheiten unwirksam.

Bei Finanzierung im Wege des Erwerbs von Anteilen am Zielunternehmen stellt sich die Frage, ob ein daneben gewährter Kredit als Eigenkapital anzusehen ist. Dies ist unter gewissen Umständen der Fall, wenn Gesellschafter einer österreichischen Kapitalgesellschaft in der Krise einen Kredit gewähren. Als Konsequenz darf das Zielunternehmen einen solchen Kredit (samt Zinsen) erst zurückbezahlen, wenn die Krise nachhaltig überwunden ist. In der Insolvenz wird ein solcher Kredit nachrangig behandelt und in aller Regel nicht befriedigt. Einen Ausweg bietet das Gesetz selbst: Erwirbt jemand an einer in der Krise befindlichen Gesellschaft eine Beteiligung zum Zwecke der Überwindung der Krise, so sind die im Rahmen eines Sanierungskonzepts zu diesem Zwecke neu gewährten Kredite nicht Eigenkapital ersetzend.

Für erfolgreiche Unternehmenssanierungen ist in aller Regel die Generierung und Sicherung von Liquidität essentiell. Es gilt: Cash is King! Da in der österreichischen Wirtschaft die Unternehmensfinanzierung traditionell sehr stark über Banken erfolgt, spielen diese auch in Sanierungssituationen eine große Rolle. Zunehmend steigt aber die Bedeutung der Finanzierung durch (internationale) Investoren, wie etwa Fondsgesellschaften. Darunter sind auch solche, die sich gerade auf Sanierungs- und Restrukturierungsszenarien spezialisiert haben und entsprechendes Know-how mitbringen. Investoren, die sich bei Unternehmen in der Krise engagieren wollen, sehen sich aber mit einigen rechtlichen Fragestellungen und Risiken konfrontiert.

Ein weiteres Risiko besteht darin, dass eine Sanierung scheitert und in einem nachfolgenden Insolvenzverfahren die Kreditgewährung und dafür bestellte Sicherheiten vom Insolvenzverwalter angefochten werden. Ein möglicher Vorwurf ist, dass die Finanzierung für die Gläubiger des Unternehmens mittelbar nachteilig war, weil dadurch der Geschäftsbetrieb eines insolventen und nicht sanierbaren Unternehmens aufrechterhalten wurde und sich der Schaden für die Gläubiger dadurch vergrößert hat. Eine solche Anfechtbarkeit von mittelbar nachteiligen Geschäften ist nach dem Gesetz allerdings nur dann möglich, wenn seit der Finanzierung nicht bereits sechs Monate vergangen sind und wenn unter anderem die Nachteiligkeit für den Investor objektiv vorhersehbar war. Dies liegt insbesondere dann vor, wenn ein Sanierungskonzept offensichtlich untauglich war. In diesem Sinne hat der Investor ein Sanierungskonzept daher auch entsprechend zu plausibilisieren.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen in Österreich für Investoren, die sich bei Unternehmen in der Krise engagieren wollen, bringen also einige Herausforderungen mit sich, die sich aber durch gut bedachte rechtliche Strukturierung meistern lassen.



Gottfried Gassner
Binder Grösswang
Insolvency and Restructuring Team

„Plan A“ ist meistens eine außergerichtliche Sanierung, für die eine erforderliche Fremdfinanzierung beschafft werden muss. Dabei ist zu beachten, dass nach österreichischem Recht grundsätzlich jede gewerbliche Kreditvergabe eine Banklizenz erfordert. Da Fondsgesellschaften in der Regel über keine Banklizenz verfügen, scheiden reine Fremdfinanzierungen durch Fonds häufig aus. Eine Alternative könnte darin liegen, das Investment mit einer Eigenkapitalfinanzierung zu verbinden und die Fremdkapitalfinanzierung als Gesellschafterdarlehen zu strukturieren. Der Nachteil dabei ist, dass Eigenkapital nicht besichert werden kann. Auch ist zu beachten, dass Finanzierungsgeschäfte durch den Erwerb von Anteilsrechten und deren Weiterveräußerung grundsätzlich ebenfalls nur mit Banklizenz zulässig sind. Dies kann zum Beispiel dann eine Rolle spielen, wenn ein Fonds Anteile mit kurzfristigem Anlagehorizont und der Absicht kauft, diese Anteile beim Exit an Dritte weiterzuveräußern. Möglich sind aber auch andere Finanzierungsformen, etwa über Genussrechte (oder ähnliche Konstruktionen). Wird ein Bankgeschäft ohne Banklizenz erbracht, drohen strenge Sanktionen: Neben empfindlichen Strafen für die Geschäfts-

GASTKOMMENTAR

STRUKTURELLE UND KURZFRISTIGE EINFLUSSFAKTOREN EINER FINANZIELLEN SCHIEFLAGE

Ein Unternehmen in finanzieller Schieflage wird am Ende von der Geschwindigkeit der Verschlechterung ganz einfach überrollt. Eine bittere Erfahrung für das Unternehmen, für den Sanierungspraktiker jedoch ein übliches Szenario. Wie kommt es dazu?

Die Ursprünge eines stärkeren finanziellen Drucks auf ein Unternehmen sind vielfältig. Gängige Muster sind Auslandsinvestitionen oder größere Akquisitionen, die sich nicht so rasch positiv entwickeln wie geplant und parallel auftretende Mengen- und Preisprobleme in den Kernbereichen, die die gesamte Rentabilität verschlechtern.

Der klassische mittelständische Konzern in Österreich verfügt über viele bilaterale Finanzierungen, die mit unterschiedlichsten Covenants ausgestattet sind. Ein guter Teil ist unbesichert und ein Teil hypothekarisch oder mit Forderungen besichert. Die Fälligkeiten sind über das gesamte Jahr verteilt, es gibt aber eine Häufung zur Jahresmitte und zum Jahresende. Es ist ständig etwas zur Abdeckung auslaufender Finanzierungen zu tun.

Noch mehr ist zu tun, wenn der finanzielle Druck zunimmt: Meist wird über viele Monate mit zahlreichen Banken verhandelt, auslaufende Finanzierungen werden verlängert, es können sogar noch kleine neue Rahmen vereinbart werden – die Refinanzierung scheint wieder gesichert. Analysiert man jedoch die strukturellen Komponenten des gesamten Finanzierungsportfolios, dann zeigt sich bei den Restlaufzeiten der eingegangenen Vereinbarungen eine zunehmende Verkürzung. Hier kommen üblicherweise zwei Dynamiken zum Tragen: Zum einen verkürzen die Banken die Laufzeiten der angebotenen Finanzierungen aus Risikoüberlegungen, zum anderen versucht das Unternehmen selbst, möglichst die „günstigeren“ kurzen Zinsen zu erreichen und die für neue Finanzierungen steigenden Sicherheitenstellungen zu reduzieren. Längere Finanzierungen sind ohne dingliche Sicherheitenstellung meist nicht mehr zu erhalten. Das widerspricht aber den früher eingegange-

nen Kreditverträgen und würde zahlreiche Nachbesicherungen auslösen. Daher wird in Richtung kürzere unbesicherte Bankenvereinbarungen geschwenkt.

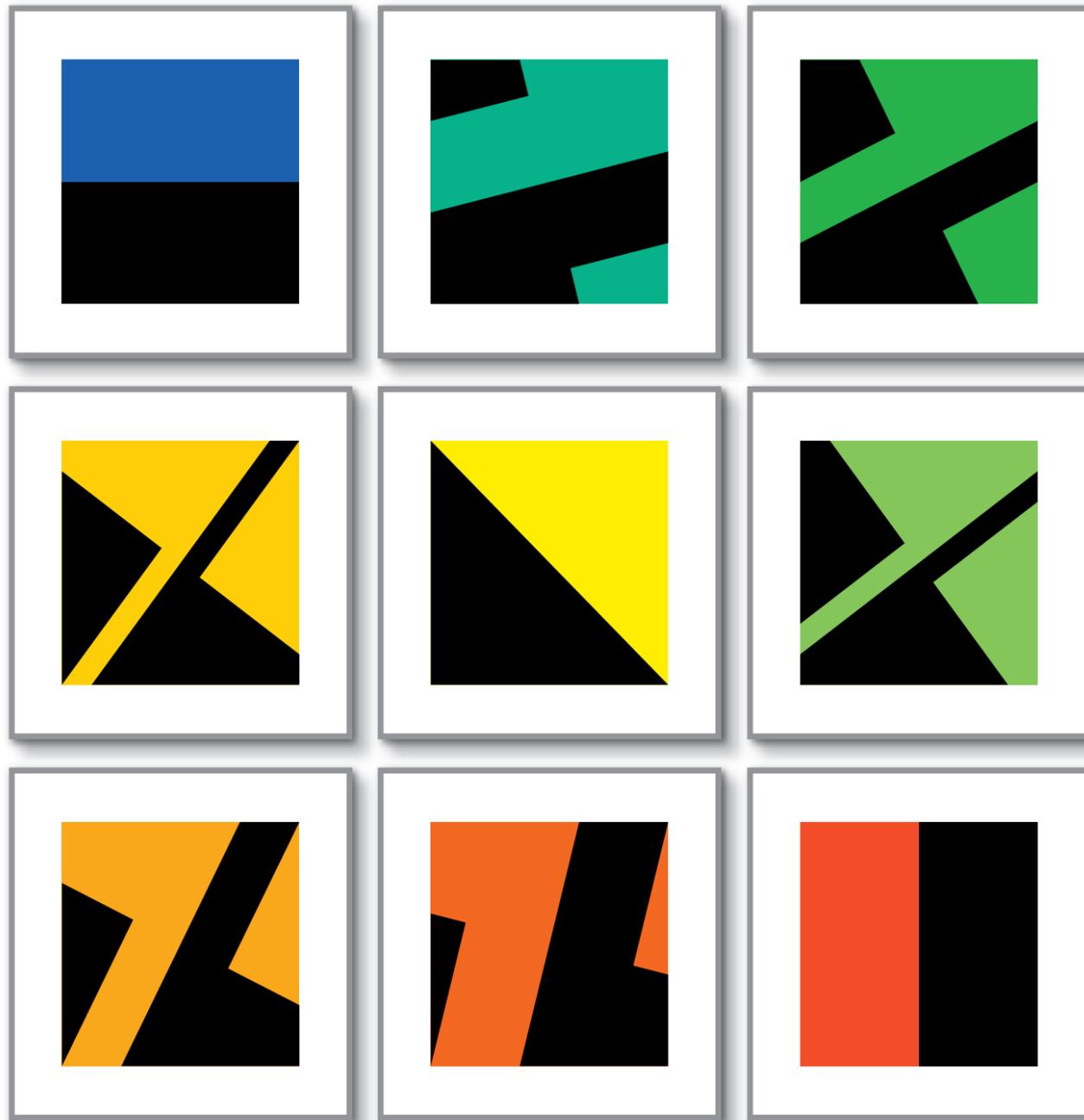
Diese zunehmende strukturelle Verwerfung wird in einer späteren Phase zu einer dramatischen Beschleunigung der finanziellen Probleme beitragen. Der Erfolg eines kurzfristig erfolgreichen Umschichtens der Bankenfinanzierungen kann schnell zum Fluch für das Unternehmen werden. Wenn wesentliche Kennzahlen für eine finanzielle Stabilität verletzt werden, wie etwa Nettoverschuldung zu EBITDA (statt Grenzwert 3 deutlich höhere Werte) oder Eigenkapitalquote (statt Grenzwert 35% deutlich niedrigere Werte), dann sind massive Anstrengungen notwendig, um diese Kennzahlen wieder zu erreichen.

Die Anstrengungen zur Verbesserung der Kennzahlen sind möglichst rasch zu starten, weil die Auswirkungen von Sanierungsmaßnahmen üblicherweise länger dauern und zudem anfänglich mit Zusatzkosten verbunden sind.

Vertrauen wird zum kostbarsten Gut im Umgang mit den Banken. Wunschscenarien sollten unbedingt vermieden und stattdessen sollte eine möglichst nüchterne und realistische Analyse vorgenommen werden. Das Unternehmen muss die Kommunikation in Richtung Banken verstärken, nicht vermindern (eine natürliche Reaktion, wenn man sich „schlechter“ fühlt). Notwendige Laufzeitenverlängerungen sind klar anzusprechen und hartnäckig zu verhandeln. Damit muss man bereits beginnen, wenn sich wesentliche Verschlechterungen abzeichnen, um später nicht in jene negative Dynamik zu geraten, die kaum mehr zu stoppen ist.



Martin Winkler
Geschäftsführer und Partner
Schwabe, Ley & Greiner



Die Transformation

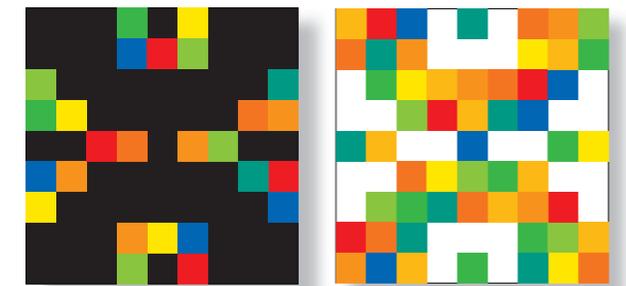
> Josef Linschinger arbeitet im Bereich konstruktiv/konkreter Kunst und visueller/konzeptueller Poesie. Neben Bildern und Plastiken ist die Druckgrafik für ihn von Wichtigkeit. Einige Mappenwerke hat er auch in Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen realisiert. TRANSFORMATION ist Teil eines musikalischen, literarischen und bildnerischen Gemeinschafts-Projekts. Die neunteilige Serigrafie-Mappe zeigt eine, wie der Titel sagt, Transformation in Form und Farbe. Auf jedem Blatt ist jeweils eine Farbe und Schwarz gedruckt. Eine partielle Lackierung mit Klarlack, die gegen die Formentwicklung verläuft, verändert die Farbe und das Schwarz so, dass der Eindruck entsteht, als wären zwei verschiedene Farbtöne und zwei unterschiedliche Schwärzungen auf dem Blatt zu sehen.

Zu den Arbeiten von Josef Linschinger schrieb Heinz Gappmayr: „Die Bilder und Plastiken von Josef Linschinger werden bestimmt von der Geometrie als elementarer Konstituente des Sichtbaren. Senkrechte, Waagrechte und Diagonale bilden die Struktur seiner Arbeiten. Flächenteilungen und Farben verweisen nicht auf etwas außerhalb der Werke. Das Intransitorische ist die Voraussetzung für die künstlerische Realität. Linschinger geht es um Modifikationen von Formen innerhalb eines gegebenen strukturellen Zusammenhangs, der je nach der Ausgangssituation eine Reihe signifikanter Veränderungen ermöglicht. Die Reduktion auf oft nur zwei Farben, wie zum Beispiel auf Schwarz und Gelb, lässt den Rigorismus des Künstlers und das Streben nach äußerster Klarheit und formaler Schlüssigkeit erkennen. Erstaunlich ist bei dieser Konsequenz die Vielfalt und der Reichtum an neuen Ansätzen und Varianten. Die gegenseitige Durchdringung der Flächen ist nur eines der Themen, ein anderes ist die Kontrastierung und Komplementarität voneinander getrennter Teile innerhalb des Bildganzen. Eine besondere Bedeutung kommt dabei der Diagonale zu. Unverändert bleibt dabei der Flächeninhalt der konträren Farbfelder. Diese den formalen Veränderungen entgegengesetzte Konstante ist sehr wichtig für das Gesamtkonzept des Werkes. Neben den rein visuellen Komponenten spielen in der Bildfolge von Josef Linschinger kategoriale Aspekte eine wichtige Rolle. Das gilt auch für seine Textarbeiten.“ ●

links: TRANSFORMATION, 1999
Binder Grösswang Conference Area

Die Drucke der Serigrafie-Mappe
mit einer Blattgröße von 50 x 50 cm
und einem Text von Prof. Dr. Burghart Schmidt,
erschieden in der Edition Paul Rettenbacher

SUDOKU 4/1/2 06 02 11, 2013
Inkjet print auf Leinwand



Josef Linschinger

Josef Linschinger wurde 1945 in Gmunden geboren. Er studierte an der Hochschule für Gestaltung Linz und war bis 2003 Professor an der Kunstuniversität Linz. Seit 1977 arbeitet er auf dem Gebiet der konstruktiv/konkreten Kunst und ab 1987 mit visueller/konzeptueller Poesie. Ab 1981 nimmt er an zahlreichen Ausstellungen und Ausstellungsbeteiligungen, in den meisten EU Ländern sowie in Ecuador, Israel, Japan, Kanada, Korea, der SU und den USA, teil. 1989 organisierte er das intern. Pilotprojekt „Konstruktive Strömungen“ zu den Gmundner Symposien für Konkrete Kunst, die er bis 2009 jährlich durchführte. 2009 erhält er die Kulturmedaille des Landes Oberösterreich. Publikationen von ihm sind im Ottenhausen Verlag, Piesport, D; Verlag Bibliothek der Provinz, Weitra/Linz/ Wien/ München; Verlag St. Johann, Saarbrücken, D; Ritter Verlag, Wien/Klagenfurt, A, erschienen.



BITCOIN: IF WE TAX IT, WE LOSE CONTROL

Virtual money is not a recent invention. The money shown on your bank account is not really there, but is being used by someone else, someone to whom the bank has passed it on. Only when you use the money in your bank account does it materialise, and if everyone tried to do the same – use his or her bank money – simultaneously, we would notice that it's not really there, because that would not work and most people would not get anything. Seen from this perspective, bitcoins stored on your computer or smartphone are less virtual, since every single bitcoin can only be used by one and the same person at one point in time. Moreover, no central bank can print bitcoins. Could we say that bitcoins are more reliable for that reason? The answer will differ depending on whom you ask, but if you ask a tax lawyer in the EU, one thing is for certain: the tax law treatment is far from clear.

Out of all the hot topics surrounding bitcoins, EU Member States have lifted the value added tax treatment of the crypto-currency to a level of highly contradicting views. The issue: are bitcoins, when exchanged for legal currencies like the euro or the pound, a currency or an asset?

The British tax authorities view an exchange of bitcoins for pound sterling as an exchange of currencies and, therefore, as exempt from VAT. The German and the Austrian tax authorities categorise bitcoin as an asset, because it is not legally accepted tender and consequently, under EU law, does not fulfil the wording of the tax exemption that the UK applies.

There is a third solution, a seeming compromise between those two extremes, a solution the Austrian tax authorities may follow: According to this approach, the exchange of bitcoins for legal currencies is not tax-exempt, but the basis for calculating VAT is not the value of the bitcoins received in exchange. Instead, only the fee charged by the bitcoin trader or the difference between the bid price and the ask price is the basis for VAT. The rationale behind this solution: bitcoins, like

any currency, have no other economic function than being a means of payment or of speculation.

The European Commission is already working on a guidance for the VAT treatment of bitcoins, expected for January 2015, and the European Court of Justice (ECJ) is analysing the VAT implications of bitcoin trading in an actual case. By the time we have clarity, bitcoin traders may have established their bases outside the EU in order to avoid uncertainties; after all, if the ECJ takes the view that an exchange of bitcoins for currencies is taxable, this will apply also in countries opposed to the idea. The consequence of being based outside the EU: bitcoin trade and the know-how related to it would develop someplace else and would less easily be subject to control by authorities of EU Member States and of the EU itself – control that seems rather important in the context of bitcoins. A fast solution, especially one that is in favour of either a tax exemption or taxation at a low basis, is essential. Because one thing is certain: if bitcoin trading were subject to VAT, the revenues of Member States would not increase; the trading would simply not happen in the EU.

A last solution: Some country in the world, really any country, declares bitcoin to be its legal currency. In that case, the EU law exemption for the exchange of currencies would apply and the British tax authorities' view would prevail. It might be the Brits' desire not to have another sovereign decide on their internal affairs that made them take their position.



Christian Wimpissinger
Binder Grösswang
Tax Team

ENERGY EFFICIENCY AND THE LAW

Increased dependence on energy imports, scarce energy resources and the need to limit climate change have been and remain major challenges for the European Union and its member states. Addressing these challenges is first and foremost the task of policy makers at all levels of governance. The policy decisions must then be transformed into legislative documents and then be enforced by the competent national authorities.

As regards energy efficiency, the European institutions intensified their efforts in the year 2012 with the adoption of the so-called Energy Efficiency Directive 2012/27/EU (EED). The EED obliges member states to step up their efforts to use energy more efficiently at all stages of the energy chain (e.g. by means of setting national indicative energy efficiency targets for 2020, establishing long-term strategies for building renovation and realising a certain amount of energy savings over the 2014–2020 period at the level of end energy users). The member states are allowed a relatively large amount of discretion in how to achieve the energy efficiency goals of the EED. They can establish either an energy efficiency obligation scheme or alternative policy measures (e.g. tax reductions). It is thus no surprise that the EED was implemented in very different ways in the various member states. Austria follows a hybrid strategy of alternative, incentive-driven programmes (public subsidies for environmental projects, the renovation of buildings, tax measures etc.) on the one hand and mandatory measures on the other hand. The key legislation in Austria implementing the EED is the "Federal Energy Efficiency Act" (Bundes-Energieeffizienzgesetz, EEEffG) adopted in mid-August 2014.

Accordingly, large enterprises (defined as enterprises that are not SMEs as defined in the Commission Recommendation 2003/361/EC) must, in principle, carry out an energy audit at least every four years. An energy audit is a systematic procedure that has the purpose of obtaining adequate knowledge of the existing energy consumption profile of a building

or group of buildings, an industrial or commercial operation or installation or a private or public service, identifying and quantifying cost-effective energy savings opportunities, and reporting the findings. There is some legal uncertainty as to which entities are covered by this obligation in cases where the Austrian entity is a member of an international group of companies. The reason for this is that the EEEffG excludes "partner enterprises" as defined in the aforementioned Commission Recommendation (relationship to the Austrian entity: shareholding / voting rights $\geq 25\%$ and $\leq 50\%$ upstream or downstream) from the total calculation of the headcount and the financial ceilings. The preparatory documents to the EEEffG even state that linked enterprises as defined in the Commission Recommendation (relationship to the Austrian entity: shareholding / voting rights $> 50\%$ upstream or downstream) only need to be taken into account if they operate in Austria. Whether this is in line with the EED is yet to be seen.

Another point of legal discussion stems from the fact that the EEEffG defines an alternative to an energy audit, namely the introduction and operation of a management system in line with certain international standards (e.g. ISO 50001), but only "insofar as it encompasses a regular internal or external energy audit pursuant to Sect. 17 and Sect. 18". This limitation may in fact lead to the unsatisfactory result that an energy audit must be carried out even if the large enterprise operates a solid energy management system pursuant to ISO 50001.

The BINDER GRÖSSWANG team will closely observe and analyse the future developments in the field of energy and environmental law for your benefit.



Johannes Barbist
Binder Grösswang
Regulatory Team



TOPIC BEFRISTETE DIENSTVERHÄLTNISSE

KÜNDIGUNG VON BEFRISTETEN DIENSTVERHÄLTNISSEN

Befristete Dienstverhältnisse sind grundsätzlich unkündbar. Es wird allerdings als zulässig angesehen, vertraglich Kündigungsmöglichkeiten vorzusehen. Dabei sind aber gewisse Rahmenbedingungen einzuhalten:

Insbesondere müssen die Dauer der Befristung des Dienstverhältnisses und die Kündigungsmöglichkeiten in einem angemessenen Verhältnis stehen. Kündigungsmöglichkeit bezieht sich in diesem Zusammenhang nur auf die vereinbarten Kündigungstermine, nicht aber auf die einzuhaltenden Kündigungsfristen. Es entspricht zudem der allgemeinen Auffassung, dass auch bei vertraglich getroffenen Kündigungsvereinbarungen von befristeten Dienstverträgen die gesetzlichen Vorgaben für Kündigungsfristen und -termine bei unbefristeten Dienstverhältnissen einzuhalten sind.

In einer aktuellen Entscheidung (8 ObA 3/14w) nimmt der OGH dazu Stellung, welche Rechtsfolgen es hat, wenn eine Kündigungsvereinbarung nicht diesen gesetzlichen Regelungen für unbefristete Dienstverhältnisse entspricht: Die klagende Dienstnehmerin hatte einen auf ein Jahr befristeten Dienstvertrag (1.1. - 31.12.2011). Es wurde eine Kündigungsfrist von einem Monat für beide Parteien vereinbart, zum Kündigungstermin wurde keine Regelung getroffen. Am 8.3.2011 kündigte die beklagte Partei das Dienstverhältnis zum 8.4.2011. Die Klägerin verlangte Kündigungsentschädigung für den Zeitraum von 9.4.2011 bis zum Ende der Befristung am 31.12.2011.

Das Gericht stellte fest, dass die vereinbarte Kündigungsfrist von einem Monat für den Arbeitgeber nicht dem



(analog anzuwendenden) § 20 AngG entsprach, der eine Mindestfrist von 6 Wochen für eine Arbeitgeberkündigung vorsieht. Diese Missachtung der zwingenden Kündigungsfrist führe aber nicht, wie die Klägerin und auch Teile der Lehre behaupten, generell zur Unwirksamkeit und damit zum gänzlichen Wegfall der Kündigungsvereinbarung, womit der Arbeitgeber bis zum Ablauf der Befristung an den Dienstvertrag gebunden wäre.

Vielmehr sei die Kündigung wie eine fristwidrige Kündigung eines unbefristeten Dienstverhältnisses zu behandeln. Die Dienstnehmerin ist daher so zu stellen, als wäre die Kündigung ordnungsgemäß zum nächstmöglichen Zeitpunkt ausgesprochen worden. Dies wäre im vorliegenden Fall bei Einhaltung der 6-Wochenfrist zum nächsten gesetzlichen Kündigungstermin, dem Kalenderquartal, der 30.6.2011.

Im Ergebnis führt daher nicht jeder Verstoß gegen zwingende Kündigungsfristen oder -termine zum gänzlichen Wegfall der Kündigungsvereinbarung. Ein Wegfall tritt aber immer dann ein, wenn die Kündigungsvereinbarung im Verhältnis zur Dauer des Dienstverhältnisses unangemessen viele Kündigungstermine vorsieht. Es ist daher in der Praxis weiterhin genau darauf zu achten, dass vertragliche Kündigungsmöglichkeiten bei befristeten Dienstverhältnissen richtig gestaltet sind, um von der Kündigungsmöglichkeit beim befristeten Vertrag auch Gebrauch machen zu können.



Angelika Pallwein-Prettner
Binder Grösswang
Employment Team

© Fotolia.com

UP TO DATE DEALS

IPO OF FACC AG



Binder Grösswang capital markets partner **Florian Khol** and his team advised the state-owned Chinese AVIC Group (Aviation Industry Corporation of China) on the listing of FACC AG on the Wiener Börse. In addition to a EUR 150m capital increase, AVIC has also sold own FACC-shares. The listing took place in June 2014 and was the first IPO in Austria since 2011. Binder Grösswang had already advised AVIC in 2009 in connection with the acquisition of 100% of the shares in the Austrian aerospace parts producer FACC (a component supplier for the worldwide aviation industry, i.a. Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier).

Binder Grösswang also advised BKS Bank AG on a capital increase. Despite difficult market conditions, the planned volume was fully placed. The new shares were admitted to trading on the Wiener Börse. For Binder Grösswang, and in particular its capital markets team, the counsel of BKS on its capital increase constituted the second important equity capital market transaction in 2014.

ACQUISITION FINANCING FOR GSO

Binder Grösswang Partner Emanuel Welten and his team advised GSO (Blackstone-Group) on the debt and equity financing of the acquisition of a majority stake in the Slovenian listed coating business Helios Domzale, d.d. (Helios) by Ring International Holding AG. The Helios group, with headquarters in Slovenia (Domžale near Ljubljana), is one of the 15 largest coatings producers in Europe. Helios was acquired through an Austrian company. This and the complex financing structure made substantial structuring and tax advice necessary.

BG SUPPORTS INTERNATIONAL LIFE SCIENCE BUSINESS PLAN COMPETITION "BEST OF BIOTECH"



Binder Grösswang is supporting the international life science business plan competition "Best of Biotech" (BoB), which is organised by Life Science Austria (LISA), a programme run by Austria Wirtschaftsservice (aws) on behalf of the Austrian Federal Ministry of Science, Research and Economy. BoB is the only international business plan competition in the life science industry. Life science projects from all over the world are invited to make a submission. With this commitment to innovation and new ideas, Binder Grösswang once again shows that it identifies with its clients' future challenges.

MEADWESTVACO SOLD BEAUTY AND PERSONAL CARE FOLDING CARTON BUSINESS



The New York Stock Exchange listed MeadWestvaco Corporation sold its beauty and personal care folding carton business to ASG Shorewood Group (ASG). Specifically, MeadWestvaco sold two Poland-based companies. Binder Grösswang acted as lead counsel; lead partner was **Michael Binder**. The MeadWestvaco group is a global player in the packaging sector that offers innovative solutions particularly in the segments of health care, beauty and personal care, foods, beverages and tobacco.

ARBITRATION BETWEEN CEZ AND ELEKTROPRIVREDA REPUBLIKE SRPSKE

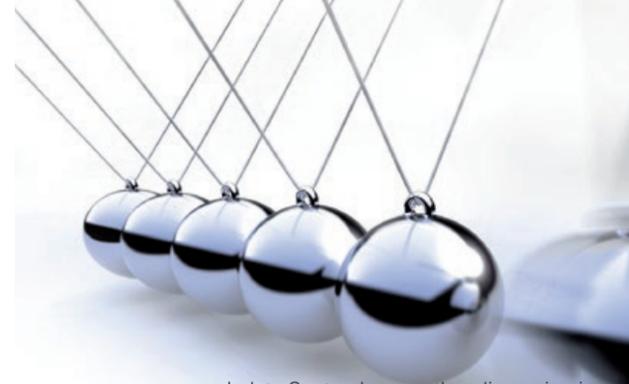


In the arbitration between CEZ, a Czech energy company whose major shareholder is the Czech Republic, and a state-owned Bosnian energy company, CEZ claimed damages for breaches of contract in connection with a modernisation project concerning the Gacko power station in Bosnia and Herzegovina. The ICC admitted CEZ's claim on the merits, but awarded only a small portion of the desired damages. The arbitral tribunal was composed of Nathalie Voser (chairperson), Benedikt Spiegelfeld and **Michael Kutschera** (Binder Grösswang).

SCOUT24 ACQUISITION OF WWW.IMMOBILIEN.NET



M&A Partner **Thomas Schirmer** and his team advised the Scout24 group on the acquisition of the Austrian real estate online portal www.immobilien.net, the market leader in Austria. Through this acquisition, two of the leading online portals are merging to form the largest and fastest-growing real estate platform in Austria in terms of client numbers. Together, the two platforms recently registered a total of approximately 1.6 million visitors per month. The acquisition is one of the largest takeovers in the history of the Austrian online sector.



BINDER GRÖSSWANG impulse

In late September, another discussion in the Binder Grösswang series "impulse" took place at the premises of the law firm. The panellists Wolfgang Eder, Chairman of the Management Board, voestalpine AG; Erich Entstrasser, CEO, TIWAG-Tiroler Wasserkraft AG; Jürgen Großmann, Shareholder of Georgsmarienhütte Holding GmbH; Michael Junghans, CEO, B&C Industrieholding GmbH and Andra Ruppreecher, Austrian Federal Minister for Agriculture, Forestry, Environment and Water Management, discussed the subject in the conference area of the firm before approx. 200 guests. The discussion was moderated by Helmut Brandstätter, publisher and editor-in-chief of the daily newspaper "Kurier".



ENERGY TRANSITION VERSUS INDUSTRIAL LOCATION

Renewable Energy, Smart Grid & Shale Gas –
How long will Austria remain an attractive industrial location?



© Richard Tenzer

OPINIONS

Chambers Europe 2014 on Competition/European Law

“High-calibre competition offering active on many of the market’s largest mandates. Continues to attract many new high-profile clients. Acts on abuse of dominance cases, co-operation agreements, dawn raids and merger proceedings, and advises on compliance.”

Strengths (Quotes mainly from clients):

“I was absolutely satisfied and I really was impressed with the team’s performance. The lawyers acted quickly on our behalf and the input they provided was extremely valuable.”; “The team knows what results we want. We are not provided with a great thesis - just a clear answer to our question that goes straight to finding a result.”

Chambers Europe 2014 on Banking & Finance

“Long-standing market leader in financing transactions, also noted for its strength on regulatory matters. Acts for multiple domestic and international financial institutions.”

Strengths (Quotes mainly from clients):

“The mandate was full of difficulties to overcome – Binder did a great job of solving them.” “The team is hands-on, available when necessary, provides useful papers and meetings, and knows what we need.” „The team has proved to be very versatile. It takes the different interests of clients into account, and really brings added value to transactions. We always get more detail from Binder.” “At the top of the market.”

JUVE Ranking Corporate/M&A

The latest issue of the Austrian edition of the German law journal JUVE – Magazin für Wirtschaftsjuristen (September/October 2014) presents an evaluation of Austrian law firms operating in the field of Corporate/M&A. Binder Grösswang is listed as a leading law firm:

“The firm, which is one of the leaders in the field of corporate law, was recently among the group of players in the market that were gaining considerable new business. The main driver here was the Internet/software sector, for which the firm conducted a number of important transactions. [Binder Grösswang] is also more visibly active in the Austrian IT start-up scene than other firms. Moreover... [it is] above all Binder Grösswang... that has recently profited from growing business with China (inbound and outbound. Finally, there has also been another substantial increase in advisory services for wealthy private persons and families regarding the succession process between generations (frequently via their private foundations), requiring, among other things, a higher degree of internationality and tax competence than was the case in earlier times. The firm has taken this development into account by establishing a special team for this field of practice. Despite the described dynamics, BG has not neglected its classical strengths: the referral business from Germany, the USA and UK, its highly active role in the consolidation of the domestic banking landscape and the energy sector. In its ongoing services for important Austrian corporates, the firm... already plays in another league.”

Legal500, Ed. 2014 on Insolvency and Corporate Recovery



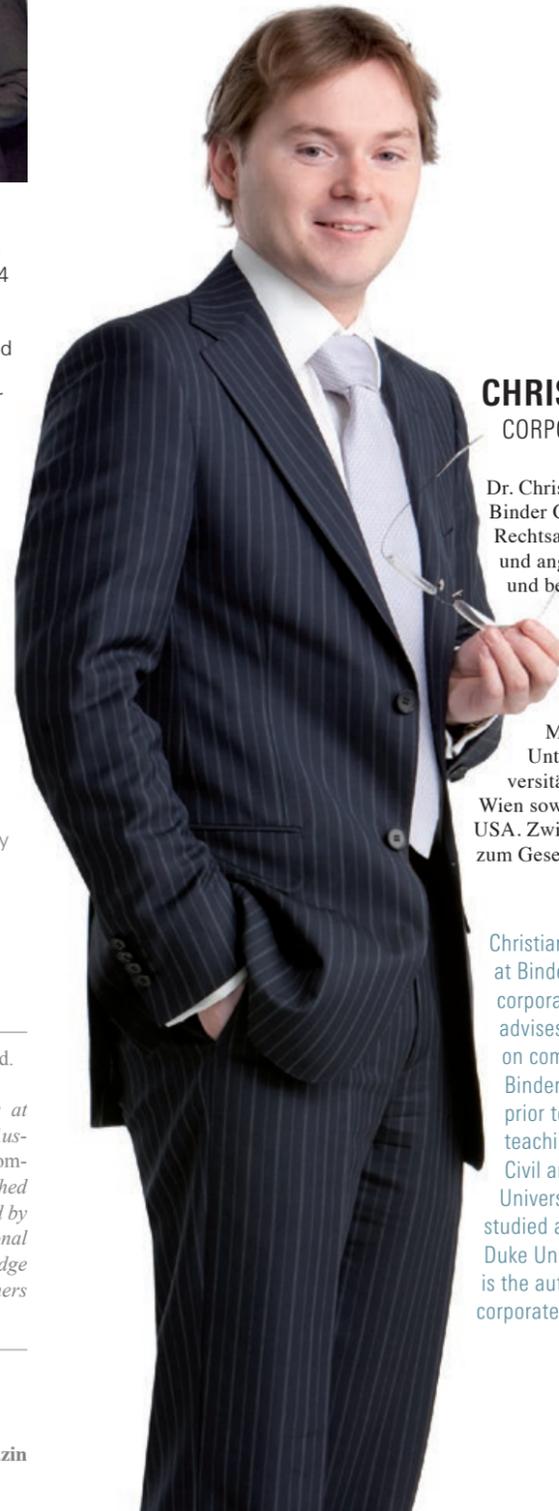
“Binder Grösswang handles large cross-border restructurings, corporate recovery matters and refinancing transactions. It advised Metrostav on its purchase of ALPINE BeMo Tunnelling from the insolvent ALPINE Group, and acted for a bank in connection with the insolvency of AvV Group. The team also represents creditors such as Valovis Bank, Rational and Xerox in insolvency proceedings. Gottfried Gassner is very active in the market.”

Chambers Europe Awards for Excellence 2014



Binder Grösswang was honoured by Chambers as the “Austrian Law Firm of the Year” at the Chambers Europe Awards 2014 in London. The reasons for this distinction were, in particular, the firm’s strategic orientation, its outstanding transactions, and excellent feedback from the market. The award was conferred on the basis of Binder Grösswang’s exceptional performance in 2013/2014, especially its position as the leading law firm in the banking and finance sector as well as its achievements in corporate law, competition law, tax law and dispute resolution. Binder Grösswang partners Michael Kutschera and Stefan Tiefenthaler accepted the prize in London. This internationally renowned award underlines the firm’s status as a highest-quality, full-service law firm, also in the context of international competition. It is the firm’s third international award in succession after receiving the Financial Times/Mergermarket European M&A Award in 2013 and the IFLR Award 2014.

CAREER MOVES



CHRISTIAN ZWICK CORPORATE/M&A

Dr. Christian Zwick, LL.M. (Duke) verstärkt Binder Grösswang seit Sommer 2014 als Rechtsanwalt. Er ist auf Gesellschaftsrecht und angrenzendes Steuerrecht spezialisiert und betreut nationale und internationale Mandanten bei komplexen Umstrukturierungen. Christian Zwick war seit 2011 bei Binder Grösswang als Rechtsanwaltsanwärter tätig. Davor war er wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Zivil- und Unternehmensrecht der Wirtschaftsuniversität Wien. Er studierte an der Universität Wien sowie an der Duke University in Durham, USA. Zwick ist Autor mehrerer Fachartikel zum Gesellschafts- und Stiftungsrecht.

Christian Zwick is a new attorney at law at Binder Grösswang. He specialises in corporate law and tax law. Christian advises national and international clients on complex reorganisations. He joined Binder Grösswang in 2011 as an associate, prior to which he was a research and teaching associate at the Institute for Civil and Business Law at the Vienna University of Economics and Business. He studied at the University of Vienna and at Duke University in Durham, USA. Christian is the author of several articles relating to corporate law and private foundation law.

CLARISSA NITSCH DISPUTE RESOLUTION

Seit Oktober 2014 ist Mag. Clarissa Nitsch Rechtsanwältin bei Binder Grösswang. Sie ist im Fachbereich Dispute Resolution tätig und unterstützt nationale und internationale Unternehmen in Zivil- und Schiedsverfahren bei der Durchsetzung von Ansprüchen aus komplexen Sachverhalten mit internationalem Bezug. Ihr Fokus liegt neben der Beratung zu insolvenzrechtlichen Fragestellungen auf der Vertretung bei haftungsrechtlichen und vertragsrechtlichen Konflikten und IT- und Softwarestreitigkeiten. Clarissa Nitsch hat 2012 bei Binder Grösswang begonnen, davor war sie mehrere Jahre Mitglied der Praxisgruppe Dispute Resolution bei Wolf Theiss. Sie studierte an der Universität Wien Rechtswissenschaften.

As of October 2014, Clarissa Nitsch has become part of the Binder Grösswang team as an attorney at law. She specialises in dispute resolution, supporting national and international companies in asserting claims in complex international cases through litigation and arbitration. Clarissa focuses on the representation of clients in IT-related disputes and also supports clients in matters concerning insolvency law. Clarissa joined Binder Grösswang in 2012. Before that she was part of the dispute resolution practice group at Wolf Theiss. She studied law at the University of Vienna.



The Acquisition and Leveraged Finance Review

Emanuel Welten and Stephan Heckenthaler, Partners at Binder Grösswang, are the contributors of the Austrian chapter of The Acquisition and Leveraged Finance Review edited by Christopher Kandel. The Review is intended to serve as a starting point in considering structuring and other issues in acquisition and leveraged finance, both generally but also particularly in cases where more than just an understanding of the reader’s own jurisdiction is necessary.



Private Equity: Jurisdictional Comparisons 2nd ed.

Thomas Schirmer and Markus Uitz, Partners at Binder Grösswang, are the contributors of the Austrian chapter of Private Equity: Jurisdictional Comparisons 2nd ed., are. The book, which is published in the European Lawyer Reference Series, edited by Charles Martin and Simon Perry, is a jurisdictional overview that represents the combined knowledge of some of the foremost Private Equity practitioners in all major jurisdictions.

BINDER GRÖSSWANG

COMPETENCE YOU CAN COUNT ON.

bindergroesswang.at