



seven

Das Binder Grösswang Magazin

Februar 2012

M&A

7

3	Editorial	<i>Auf Kurs, auch in der Mitte des Stromes</i>
4	Cover Story	<i>Mergers & Acquisitions</i>
9	Guest Commentary	<i>Claus J. Raidl: Wachstum durch Akquisitionen</i>
10	Spotlight	<i>Das Binder Grösswang M&A-Team</i>
12	Briefing	<i>Foreign Trade Act</i>
13	Opinion	<i>Martin Ohneberg und Oliver Grabherr zu Private Equity</i>
14	Focus on Art	<i>Der Künstler Oliver Strametz</i>
16	Background	<i>Stock Corporation Act</i>
17	Up to Date	<i>Rechtssplitter & Deals</i>
20	Invitations	<i>Binder Grösswang impulse</i>
22	Welcome on Board	<i>Neu im Team</i>

Impressum

Medieninhaber & Herausgeber: BINDER GRÖSSWANG Rechtsanwälte GmbH, Sterngasse 13, 1010 Wien | Chefredaktion: Esther Lajta-Fichtinger | Redaktionsteam: Florian Khol, Stefan Tiefenthaler, Emanuel Welten | Art Director: www.bbck.at, Karin Beinsteiner | Fotos: Franz Helmreich Fotografie, Thomas Schauer studio for photography | 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

Corporate/M&A, das mit Abstand größte Team von Binder Grösswang, startet ins Jahr 2012. Hinter uns liegen Boom, Eintrübung, Schock im Herbst 2008, rasante Talfahrt, Unsicherheit, Konsolidierung, Zwischenhoch 2010/2011 – und jetzt haben Staatsschuldenkrise und Ratingagenturen Europa und die USA fest im Griff.

Die Binder Grösswang Flotte und ihr Corporate/M&A Schiff kommen in bester Verfassung aus diesem Auf und Ab und steuern ruhig voran, auch wenn niemand so recht weiß, mit welchen Wassern uns die Weltwirtschaft noch konfrontieren wird.

Deals finden statt, aber auch manches andere. Kaum Standardarbeit, dafür vieles, das besondere Kreativität, Schlagkraft, Durchhaltevermögen und langen Atem erfordert. Da sind wir ganz in unserem Element. Wir sind mit solchen Herausforderungen bis an unsere Kapazitätsgrenzen ausgelastet, daher können uns diverse überspannte Prophezeiungen zur wirtschaftlichen Entwicklung nicht aus der Ruhe bringen.

Immerhin sind uns allen in den gut drei Jahren seit der Lehman-Pleite Katastrophen wie der große Crash von 1929 oder die darauf folgende Depression erspart geblieben. Möge uns auch erspart bleiben, dass das unreflektierte Festhalten an wirtschafts- und währungspolitischen Dogmen (wie damals am Goldstandard) das Handeln der Entscheidungsträger bestimmt.

Gefragt sind Kreativität, Seriosität und Courage. Das gilt auch für uns und schafft Vertrauen, die Grundlage für eine prosperierende Volkswirtschaft und den Erfolg des Rechtsanwalts.

Auf Kurs, auch in der Mitte des Stromes.

On Course, Even in a Strong Current. Corporate/M&A, the largest team by far at Binder Grösswang, has set sail into the year 2012. Behind us: a boom period, overcast, the shock of 2008, a rapid downturn, uncertainty, recovery in 2010/2011 – and now, the sovereign debt crisis and rating agencies have a firm grip on Europe and the USA. The Binder Grösswang fleet and its corporate/M&A ship have emerged from these ups and downs in good form and are steering calmly ahead, even though nobody knows what kind of seas the global economy will confront us with next.

Deals are taking place, but many other matters are being dealt with as well: very little standard work, but a lot that requires special creativity, punch, endurance and persistence. Our world, in fact. Such challenges have us working at full capacity. As a result, far-fetched prophecies about economical developments cannot irritate us.

After all, in the more than three years since Lehman, we have been spared disasters like the Crash of 1929 or the Great Depression that followed. Let us hope that decision makers will not let us suffer from unconsidered adherence to economic and currency policy dogmas (like the adherence to the gold standard back then).

What are needed are creativity, reliability and courage. That applies to us as well, and that is what builds trust, the basis for a thriving economy and the success of a law firm.



Michael Kutschera

Managing Partner, Binder Grösswang



Selten war die Gelegenheit so günstig wie jetzt!

Mergers & Acquisitions. Die Unternehmen haben aus der Krise 2008 gelernt, sich entschuldet und hohe Cash-Bestände aufgebaut. Beste Voraussetzungen also für Übernahmen in der aktuell attraktiv bewerteten Unternehmenswelt.

Caroline Millonig, Redakteurin des Wirtschaftsmagazins „trend“ und Chefin vom Dienst „trend INVEST, Goldener trend, trend SPEZIAL“

Binder Grösswang im Gespräch



© Walter J. Scherer
Michael Kutschera, Thomas Schirmer und Florian Khol im Gespräch

> Auch wenn das dritte Quartal nicht gehalten hat, was das erste Halbjahr 2011 versprochen hat: Der Markt für Mergers and Acquisitions (M&A) ist stabil und sollte 2012 an Dynamik gewinnen. Zwar ist im Herbst der Wert der angekündigten M&A-Transaktionen mit 612 Milliarden US-Dollar weltweit um 16 Prozent im Vergleich zum Vorquartal eingebrochen, im schuldengeplagten Europa gar um 34 Prozent. Die Bilanz von Jänner bis September 2011 besticht im Vorjahresvergleich mit einem respektablen Plus von 9 Prozent auf rund 2,1 Billionen Dollar, so eine Studie des Unternehmensberaters McKinsey.

Für 2012 sind die Aussichten jedenfalls positiv, wie die vom Managementberater Boston Consulting Group (BCG) gemeinsam mit der Schweizer Investmentbank UBS jährlich durchgeführte Umfrage unter 700 Top-Managern europäischer Unternehmen ergab. Sobald sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Staatsverschuldung der Eurozone zumindest stabilisieren, will jeder sechste heuer in Wachstum investieren – sei es, um die Margen im schwach wachsenden Heimmarkt durch Konsolidierung zu stärken, was für 83 Prozent der Befragten entscheidend ist, sei es, um in den schnell wachsenden Schwellenländern zu expandieren, wie 28 Prozent der Führungskräfte angeben.

Immer mehr Zeit und Ressourcen werden in Informationsbeschaffung investiert

Faktum ist, dass die Transaktionen immer komplexer werden und immer mehr Zeit und Ressourcen in Informationsbeschaffung zu investieren sind, sagt BCG-Partner und M&A-Experte Peter Nowotnik. Umfassende Expertenberatung und Unterstützung durch externe Spezialisten werden immer wichtiger. „Unsere Klienten werden immer vorsichtiger und anspruchsvoller“, bestätigt Binder Grösswang-Partner Thomas Schirmer: „Als Rechtsanwaltskanzlei unterstützen wir bei der strategischen Planung und Strukturierung, zeigen die Vor- und Nachteile des Käufers oder Verkäufers auf und optimieren den Deal nicht nur nach vertraglichen Belangen, sondern auch nach steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Gesichtspunkten.“ Auffallend da-

Im Rahmen des Budgetbegleitgesetzes 2012 wurde im Dezember 2011 überraschenderweise auch das Außenwirtschaftsgesetz novelliert - mit äußerst bedenklichen Auswirkungen für die Attraktivität österreichischer Betriebe im Bereich öffentliche Sicherheit und Ordnung, wie Energieversorger, Telekom-Betreiber oder Spitäler: Außereuropäische Investoren müssen ab sofort um Genehmigung beim Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend ansuchen, wenn sie mehr als 25 Prozent eines Unternehmens erwerben wollen. Was bedeutet das für den heimischen M&A-Markt?

Khol: Im Grunde folgt die österreichische Gesetzgebung damit längst üblichen Normen in anderen europäischen Staaten wie Deutschland. Das Ziel ist, den Einfluss von außereuropäischen Investoren zu kontrollieren. Die Hau-Ruck-Aktion überrascht und schadet dem Standort Österreich, vieles hätte im Vorfeld diskutiert werden müssen. Etwa, dass bei der geplanten Übernahme eines österreichischen Betriebes bereits vor Vertragsabschluss die Genehmigung beim Ministerium einzuholen ist: Das ist trotz der zu erwartenden Amtsverschwiegenheit nicht geschäftsfördernd. Auch das Problem der Strohmannen, die als Österreicher für unerwünschte Investoren aus dem Ausland agieren, ist damit nicht vom Tisch.

All das führt unter den ausländischen Anlegern zu großer Verunsicherung und dazu, dass wichtige Investoren sich aus Österreich zurückziehen oder fernbleiben.

Ist das nicht ein weiterer Schritt in Richtung Benachteiligung von Eigenkapital?

Schirmer: Eigenkapital ist in Österreich tatsächlich schlechter gestellt als Fremdkapital – man erinnere sich bloß daran, dass seit Jänner 2011 keine Gebühren auf Darlehensverträge mehr eingehoben werden. Wer hingegen

dem Unternehmen Eigenkapital zuschießt, muss nach wie vor 1 Prozent Gesellschaftssteuer abführen.

Ist das mit ein Grund für die Lethargie im M&A-Markt?

Khol: Definitiv. Es gibt freilich auch globale Gründe: erstens die restriktive Kreditvergabe seitens der Banken,

eine Folge der erhöhten Eigenkapitalerfordernis aufgrund der Basel-III-Richtlinien, die demnächst umzusetzen sind. Zweiter Grund: die hohen Kursschwankungen an den Rohstoff- und Aktienmärkten, die eine Unternehmensbewertung erschweren.

Woher könnten Impulse für den M&A-Markt kommen?

Schirmer: Ein Impuls kommt sicherlich vom Bankensektor: Jene Banken, die im Zuge der Krise aufgefangen und verstaatlicht wurden, sind jetzt gezwungen, Eigenkapital zu sichern und Beteiligungen zu verkaufen.

perten zusammen und expandieren stark über persönliche Empfehlung. So konnten wir über die Jahre Klienten aus vielen Bereichen gewinnen, zum Beispiel Energie, Schwerindustrie, Papier, Zellstoff, Fasern, Banken, Life-Science/Biotech oder Anlagenbau.

Was uns noch auszeichnet, ist absolute Loyalität. So banal das auch klingen mag: Wir sind rund um die Uhr erreichbar und lassen uns in keinen Interessenkonflikt hineinmanövrieren. Da lassen wir lieber lukrative Deals sausen.

Schirmer: Wir arbeiten lösungsorientiert und teamübergreifend an unseren Projekten und sind keine habituellen Verhinderer oder destruktiven Problemaufzeiger. Wir wollen mit vernünftigem Einsatz zu vernünftigen Ergebnissen kommen.

In welchen Regionen ist Binder Grösswang besonders stark vertreten?

Kutschera: Neben Europa und den USA, wo wir über ein bestens verankertes Netzwerk verfügen, sind wir besonders gut in der Golfregion vertreten – nicht zuletzt dank der langjährigen Beratungstätigkeit des OMV-Kernaktionärs IPIC aus Abu Dhabi. Damit sind wir etwa beim jüngsten Joint-Venture von Saubermacher zum Zug gekommen.

Der Bankensektor und die Nationalstaaten brauchen Cash – 2012 sind Verkäufe von Beteiligungen und Privatisierungen zu erwarten

Ein weiterer Impuls kommt von den Staaten selbst: Angesichts der angespannten Budgetsituation brauchen sie Cash, weitere Privatisierungen sind zu erwarten.

Mit der Abwicklung der Übernahme von Böhler-Uddeholm durch die voestalpine hat Binder Grösswang als Rechtsberater 2007 hierzulande Aufsehen erregt. Seither zählen Deals wie der Kauf des österreichischen Generika-Produzenten Ebewe Pharma durch den Schweizer Arzneimittel-Konzern Novartis oder die 91,25-Prozent-Beteiligung der chinesischen Xi'an Aircraft Industry an dem oberösterreichischen Luftfahrt-Komponenten-Zulieferer FACC zu den prestigeträchtigen Mandaten der in Wien und Innsbruck ansässigen Kanzlei. Wodurch unterscheidet sich Binder Grösswang vom Wettbewerb?

Kutschera: Wir sind absolut unabhängig, arbeiten stets mit den besten ausländischen Anwälten und anderen Ex-

In December 2011, the Foreign Trade Act of 2011 (Außenwirtschaftsgesetz 2011) was unexpectedly amended. In an interview, BG Partner Florian Khol stated that this sudden amendment would be detrimental to Austria as a business location and that many aspects should have been discussed intensively beforehand.

In the same interview, Partner Thomas Schirmer pointed out that due to the government's urgent need for revenue, further privatisations were to be expected in 2012.

Asked what distinguishes the law firm Binder Grösswang from its competitors, Partner Michael Kutschera said it was the fact that BG was absolutely independent. He also emphasised the firm's absolute loyalty to its clients.



„Der Finanzierungstrend geht eindeutig in Richtung Mezzaninkapital.“

Robert Ehrenhöfer,
Leiter Corporate Advisory
Österreich der Credit Suisse



„Die Bewertungen einzelner Unternehmen sind speziell im Energiesektor besonders günstig und bieten eine attraktive Investitionsmöglichkeit.“

Wolfgang Anzengruber,
Vorstandsvorsitzender
der VERBUND AG

bei sei die Forderung nach verstärkter Beratung auf Senior-Ebene: „Die Klientel ist viel anspruchsvoller geworden und will direkt von der Führungsebene beraten werden, auch weil viele Mandanten juristisch besser gebildet sind als früher“, so Schirmer.

Kein Wunder, dass in diesem Umfeld die Strategen dominieren und Finanzinvestoren eher das Nachsehen haben. Private-Equity-Fonds tun sich heute aus zwei Gründen schwer: zum einen wegen der mittlerweile stärkeren Regulierung, zum anderen wegen des erhöhten Eigenkapitalerfordernisses der Banken im Zuge der Basel-III-Vorschriften. Konnten Private-Equity-Fonds vor der Krise ihre Investments mit 80 bis 90 Prozent fremdfinanzieren und ihre Rendite auf das eingesetzte Kapital damit in die Höhe schrauben, so sind heute maximal 40 bis 60 Prozent denkbar.

„Banken agieren hinsichtlich Finanzierungen wesentlich konservativer“, weiß Robert Ehrenhöfer, Leiter Corporate Advisory Österreich der Credit Suisse. Der Finanzierungstrend gehe eindeutig in Richtung Mezzaninkapital, jener Zwitterfinanzierung zwischen Eigen- und Fremdkapital, bei der seitens des Unternehmens keine Sicherheiten bereitgestellt werden müssen, Investoren aber mit einer gewinnabhängigen Verzinsung ihres eingesetzten Kapitals rechnen dürfen.

Generell sind Kanzleien mehr denn je aufgefordert, Schwachstellen bei potentiellen Übernahmen gleich bei Verhandlungsbeginn aufzuzeigen. Zu den größten Stolpersteinen zählen etwa bei Übernahme von Familienunternehmen nicht im Vorhinein klar abgegrenzte Mitbestimmungsrechte. Oder ganz allgemein der Gewährleistungskatalog.

Darauf wird in jüngster Zeit auf Käuferseite verstärkt geschaut, nicht nur, um auf Nummer sicher zu gehen, sondern auch, um gegebenenfalls den Kaufpreis zu reduzieren.

Reicht die Managementkapazität aus, um einen lukrativen Deal tatsächlich in trockene Tücher wickeln zu können?

Ein weiteres Thema ist die Managementkapazität: Reicht sie aus, um auch noch so lukrative Deals tatsächlich in trockene Tücher wickeln zu können? Die essentielle Frage: Wie viel Erneuerung im Führungsteam brauche ich als Unternehmer, um mit dem Übernehmer zu harmonisieren? Viele Betriebe haben gar nicht die Men- & Women-Power, ein übernommenes Unternehmen auch auf Kurs zu bringen. Hier muss jedenfalls eine weitere Kostenkomponente berücksichtigt werden.

Verbund-Chef Wolfgang Anzengruber setzt jedenfalls für 2012 auf ein besseres M&A-Klima, schließlich hätten die Märkte den Großteil des Abwärtstrends bereits hinter sich und die Due Diligence bei Übernahmen würde wesentlich sorgfältiger durchgeführt als früher: „Die Bewertungen einzelner Unternehmen sind speziell im Energiesektor besonders günstig und bieten eine attraktive Investitionsmöglichkeit, auch weil die Firmen generell bestens auf eine mögliche Rezession eingestellt sind.“ Für M&A Consulting sei die Reputation der handelnden Personen wesentlich, nicht nur die Größe und das Image des jeweiligen Beratungsunternehmens. ●

Mergers & Acquisitions

Even though the third quarter of 2011 did not live up to predictions, the Mergers & Acquisitions (M&A) market is stable and should gain momentum in 2012. European businesses have learned from the crisis, lowered their debts and built up high cash holdings, thus making the sector generally more attractive for investment. According to a survey of top managers, one out of six European companies plans to invest in growth as soon as global conditions and the public debt situation in the euro area become stabilised.

As far as the assessment of individual companies is concerned, Verbund CEO Wolfgang Anzengruber is convinced that the energy sector offers particularly attractive investment possibilities. He emphasises, however, that the reputations of the persons in charge are more important than impersonal business data.

M&A transactions are becoming increasingly complex and thus require comprehensive strategic planning and structuring. Companies have to invest an increasing amount of time and resources in procuring information. Binder Grösswang Partner Thomas Schirmer confirms that clients have become more cautious and demanding and expect to be advised directly by senior partners. Expert legal support is essential not only in contractual matters but also from the perspectives of taxation and company law. Weaknesses in potential takeovers have to be identified right at the beginning of negotiations. Major stumbling blocks may include, for example, unclarified co-determination rights in the case of takeovers of family businesses or, in general, warranties. Management capacity is another important factor. No matter how lucrative a takeover may seem, it can only become a successful undertaking if there are enough highly qualified human resources available. This represents an additional inherent cost factor.

The financing trend has also changed. Due to the higher capital requirements specified under Basel III, banks have become more cautious in granting loans. As a result, mezzanine capital has gained in importance. This mixed form of financing between equity and third-party capital requires no collateral on the part of the company; at the same time, investors can earn profit-related interest.

Gastkommentar

Wachstum durch Akquisitionen

Viele Unternehmen wurden in den letzten 20 Jahren (bis zur Krise 2008/2009) von ihren Investoren und vor allem von den Analysten dazu getrieben, ja oft geradezu gezwungen, durch Akquisitionen zu wachsen.

Die Börse hat damals nicht jenes Unternehmen belohnt, das die besten Ergebnisse (bottom line) erzielt hatte, sondern die Stars waren jene, die das stärkste Umsatzwachstum vorzeigen konnten – unabhängig davon, wie das Bilanzbild sich entwickelte (z.B. Gearing Ratio, EK-Quote). Unternehmensberater, Analysten, Wirtschaftsjournalisten, „Börsianer“ waren fasziniert von Managern, die Firmen kauften, eine neue „Story“ präsentierten und dadurch (um es vorsichtig auszudrücken) eine gute Entwicklung des Aktienkurses ihres Unternehmens förderten. Wer zu viel Geld (cash) in der Kasse hatte oder einen zu geringen Verschuldungsgrad auswies, war konservativ, nicht mutig, kein Unternehmer, er war – schlicht gesagt – ein „Staudenhocker“, der das neue Management-Zeitalter verschlafen hat.

Bei mir war in jener Zeit ein Analyst einer großen Investmentbank, der nach einem Gespräch allen Ernstes von mir verlangte – eigentlich forderte –, dass ich auf der Stelle einen unserer größten Mitbewerber anrufe, um in Übernahmegesprächen einzutreten. Es fehlte nicht der Hinweis, dass dies die Aktionen und Storys sind, die Analystenberichte und Aktienkurse beflügeln würden. Als Beispiel – wenn auch in einer anderen Größenordnung – wurde uns der Merger von Mercedes und Chrysler genannt.

Heute schaut die Welt – Gott sei Dank – wieder anders aus: Geld ist wieder ein knappes Gut geworden (was immer gut ist!), Liquidität ist wichtig, Eigenkapital soll doch wieder auf der rechten Seite der Bilanz stehen, und die Frage der Integration von Akquisitionen darf auch gestellt werden. Es sind nämlich schon viele Unternehmen zugrunde gegangen oder fast in den Konkurs geschlittert, weil sie zu aggressiv Akquisitionen getätigt haben, aber es ist mir kein Unternehmen bekannt, das deswegen untergegangen ist, weil es nichts gekauft hat.



Claus J. Raidl
Präsident der
Oesterreichischen Nationalbank

Andreas Hable

Partner

Andreas Hable ist spezialisiert auf Gesellschaftsrecht, M&A, Privatstiftungsrecht und Unternehmenssteuerrecht mit Schwerpunkt auf nationalen und internationalen Umstrukturierungen. Er ist seit 2001 bei Binder Grösswang und seit 2005 Partner. Davor war er bei Haarmann Hemmelrath Hügel und Europa Treuhand Ernst & Young tätig. Hable studierte in Wien, Innsbruck und Paris, hält einen LL.M. in International Tax Law. Zuletzt beriet er bei grenzüberschreitenden Verschmelzungen der KA Finanz AG und der Verbund AG sowie bei Transaktionen für IPIC, Aabar, Daimler, Novartis, Kapsch TrafficCom, BBDO und BEWAG.

Andreas Hable specializes in corporate law, mergers & acquisitions, private foundations and corporate tax law, with a special focus on national and international reorganization transactions. He has been a partner at Binder Grösswang since 2005. Before joining Binder Grösswang in 2001, he was employed with Haarmann Hemmelrath Hügel and Europa Treuhand Ernst & Young. Andreas studied in Vienna, Innsbruck and Paris and holds an LL.M. in international tax law. He recently advised on cross-border merger transactions of KA Finanz AG and Verbund AG as well as on transactions of IPIC, Aabar, Daimler, Novartis, Kapsch TrafficCom, BBDO and BEWAG.

von li. nach re.:

Alexander Kramer, Barbara Ramberger, Andreas Hable, Christoph Hofer, Claudia Fochtmann, Christian Zwick, Hellmut Buchroithner, Georg Zuschin, Florian Khol, Markus Klepp, Maximilian Lang, Federica Ansaloni, Ivo Rungg, Johannes Frank, Johanna Graisy, Thomas Schirmer, Julia Kusternigg, Michael Binder, Markus Uitz, Yulia Kals, Michael Kutschera, Philip Aumüller, Petra Heindl, Gottfried Gassner, Bernd Schneiderbauer, Michael Lind, Thomas Berghammer, Stefan Frank

Florian Khol

Partner

Dr. Florian Khol ist seit 2006 Partner bei Binder Grösswang, spezialisiert auf M&A sowie Kapitalmarkt- und Übernahmerecht. In den letzten Jahren beriet Khol nationale und internationale Unternehmen, beispielsweise die voestalpine AG beim öffentlichen Übernahmeangebot für sämtliche Aktien der Böhler Uddeholm AG und folgendem Squeeze-out, Andritz bei der Akquisition von AE&E Austria von der insolventen A-Tec Gruppe, Xi'an Aircraft Industry (Group) Company Ltd. bei der mehrheitlichen Übernahme von FACC AG und Novartis bei der Übernahme der EBEWE Gruppe.

Florian Khol has been a partner at Binder Grösswang since 2006. His main areas of expertise are takeover law, M&A and capital markets law. In recent years, he has advised national and international firms, for example voestalpine AG in its public takeover bid of the stock exchange listed Böhler Uddeholm AG and subsequent squeeze out, Andritz AG in its acquisition of AE&E Austria from the insolvent A-Tec Group, Xi'an Aircraft Industry (Group) Company Ltd. on its majority acquisition of FACC AG and Novartis on its acquisition of the EBEWE Group.

Ivo Rungg

Partner

Ivo Runggs Schwerpunkte liegen in den Bereichen Corporate/M&A sowie Unfair Competition und Intellectual Property. Rungg wurde 1998 als Rechtsanwalt zugelassen, sammelte u.a. Erfahrung beim Europarat sowie beim Gerichtshof der EU und ist seit 2001 Partner bei Binder Grösswang. Er beriet zuletzt bei der Verlegung des Sitzes der Galleria di Base del Brennero – Brenner Basistunnel BBT SE nach Italien, bei Zukäufen, Umstrukturierungen und Joint Ventures namhafter österreichischer Familienunternehmen sowie bei Unternehmensbeteiligungen von Finanzinvestoren. Er ist Vorsitzender des Stiftungsvorstandes der CUN-ST Privatstiftung, Mitglied des Aufsichtsrats der Springer Maschinenfabrik AG, Mitglied internationaler Anwaltsvereinigungen und britischer Vize-Honorarkonsul in Innsbruck.

Ivo Rungg focuses mainly on corporate/M&A, unfair competition and intellectual property law. He was sworn in as an attorney at law in 1998, gained experience at the Council of Europe and the European Court of Justice and has been a Partner at Binder Grösswang since 2001. Ivo advised on the transfer of the registered office of Galleria di Base del Brennero – Brenner Basistunnel BBT SE to Italy, on numerous acquisitions, reorganizations and joint ventures of notable Austrian family-run companies and on private equity transactions. He is the chairman of the management board of the CUN-ST private foundation, a member of the supervisory board of Springer Maschinenfabrik AG and British Honorary Vice-Consul at Innsbruck.

Thomas Schirmer

Partner

Thomas Schirmer, seit 2000 Partner, leitet eines der Corporate/M&A-Teams von Binder Grösswang und berät Unternehmen, Private Equity Fonds und Finanzinvestoren bei grenzüberschreitenden und nationalen Unternehmensakquisitionen, Restrukturierungen, österreichischen und internationalen Investitionen und Joint Ventures. Schirmer ist Vorsitzender des Aufsichtsrats zweier österreichischer Venture Capital Fonds der GCP Gruppe, stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der CPB Software AG, Vice-Chairman des Banking Law Committee der International Bar Association. Zuletzt beriet er Macquarie Funds Group, Capgemini, die Staatsfonds IPIC und Aabar, Fraport AG, GE Healthcare, DCC Energy Ltd, SIX, Husky Injection Molding, ÖBB, Xerox und Merck KGaG.

Thomas Schirmer, a partner since 2000, leads one of Binder Grösswang's corporate/M&A teams and advises corporate clients, private equity houses and financial institutions on cross-border and domestic mergers and acquisitions, disposals and restructurings, Austrian and international investments as well as joint ventures. Thomas chairs the supervisory board of two Austrian venture capital funds of the GCP group, is vice-chair of the supervisory board of CPB Software AG and vice-chairman of the Banking Law Committee of the International Bar Association. Important recent clients are Macquarie Funds Group, Capgemini, IPIC and Aabar, Fraport, GE Healthcare, DCC Energy Ltd, SIX, Husky Injection Molding, Austrian Federal Railways (ÖBB), Xerox and Merck KGaG.

Michael Binder

Partner

Dr. Michael Binder, LL.M. (Yale) ist international anerkannter Experte in den Gebieten Gesellschaftsrecht und Finanzdienstleistungsrecht. Binder ist seit 1986 Partner bei Binder Grösswang, studierte an der Yale University Law School (Fulbright Fellow) und der Universität Wien, wo er Lektor und Assistent am Institut für Handels- und Wertpapierrecht war. Binder war und ist bei nahezu allen größeren Übernahmen im Banken- und Finanzdienstleistungssektor in Österreich beratend tätig. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Papierindustrie, wo er eine Serie großer Akquisitionen und Restrukturierungen begleitete.

Michael Binder is an internationally renowned expert on corporate law and the financial services industry. He holds law degrees from the University of Vienna and Yale Law School, was assistant professor for business law at the University of Vienna and has been a partner at Binder Grösswang since 1986. Michael has advised on most of the important acquisitions in the banking and financial services industry in Austria. His corporate practice also includes a focus on the paper and board industry, where he advised on a series of large acquisitions and restructurings.

Michael Kutschera

Partner

Dr. Michael Kutschera, M.C.J. (N.Y.U.) ist seit 1989 Partner bei Binder Grösswang und in Österreich und New York als Anwalt zugelassen. Zuvor arbeitete er u.a. als Universitätsassistent sowie als Anwalt bei Shearman & Sterling in New York und Paris. Kutschera befasst sich vorwiegend mit M&A, Schiedsverfahren und internationalen Rechtsstreitigkeiten. Er bekleidet mehrere Funktionen in der International Bar Association, der Rechtsanwaltskammer Wien und dem Österreichischen Rechtsanwaltskammertag. Außerdem ist er Aufsichtsrat der voestalpine AG und Wiesenthal & Co AG.

Michael Kutschera, M.C.J. (N.Y.U.) has been a partner at Binder Grösswang since 1989 and is admitted as an attorney at law in Austria and New York. He was an assistant at the University of Vienna Law School, and worked as an attorney with Shearman & Sterling in New York and Paris. He deals primarily with M&A, arbitration and international litigation. Michael holds functions in the International Bar Association, the Vienna and the Austrian bar. In addition, he is a member of the supervisory boards of voestalpine AG and Wiesenthal & Co AG.

Gottfried Gassner

Partner

Gottfried Gassner, der seit 2010 Partner bei Binder Grösswang ist, ist im Bereich Gesellschafts- und Privatstiftungsrecht und M&A mit besonderem Schwerpunkt auf nationale und internationale Umstrukturierungen tätig. Gassner beriet u.a. die GrECo International Holding AG bei einem Kooperationsprojekt mit Jardine Lloyd Thompson, DCC Energy und Williams Corporation bei Umgründungen in Österreich sowie KA Finanz AG oder VERBUND AG bei grenzüberschreitenden Verschmelzungen.

Gottfried Gassner has been a partner at Binder Grösswang since 2010. His main areas of expertise are corporate/M&A (including private foundations), with a focus on national and international reorganization transactions and corporate recovery matters. Gassner advised, for example, GrECo International Holding AG on a cooperation project with Jardine Lloyd Thompson, DCC Energy and Williams Corporation in relation to Austrian mergers and KA Finanz AG and VERBUND AG in connection with cross-border merger projects.

Think Big!

Das M&A-Team von
Binder Grösswang.
Wir stellen vor.



Austrian Foreign Trade Act Could Become Obstacle to M&A Transactions



On 8 December 2011, an amendment to the Austrian Foreign Trade Act (Außenwirtschaftsgesetz) aimed at protecting certain Austrian undertakings entered into effect, which could have a major impact on future Austrian M&A transactions.

From now on, the acquisition of an Austrian undertaking, by way of either share deals or asset deals, as well as the attainment of a dominating influence in an Austrian undertaking (e.g. by way of syndication agreements) will require the prior authorisation of the Austrian Minister of Economy, Family and Youth (Bundesminister für Wirtschaft, Familie und Jugend) if the target company is active in a field relating to public security and order.

The only three exceptions to this requirement are (i) acquisitions of very small companies; (ii) acquisitions after which the acquirer holds less than 25% in the respective target company and (iii) acquisitions carried out by persons or undertakings who are nationals of or that have their statutory seat in a member country of the European Union, Switzerland, Liechtenstein, Norway or Iceland.

One particularity of the new provisions is that the request to the Minister for approving a transaction has to be filed even prior to the execution of the contract in relation to the intended acquisition. In the case of a public offer, the request has to be filed prior to publishing the decision to make the public offer, which could lead to a number of problems in M&A practice. Moreover, the respective acquisition may not be closed if the consent of the Minister has not been obtained beforehand.

A decision regarding the request for approval has to be rendered within one month. In cases where the Minister initiates an in-depth investigation procedure, a decision has to be rendered within a further two months. If no decision is made within the aforementioned time periods, the request for approval is deemed to be granted.

A transaction may be denied approval if it would result in actual and serious danger ("tatsächliche und schwerwiegende Gefahr") to the interests of public security and order that may not be remedied by conditions imposed by the Minister. Should a transaction be carried out without obtaining the necessary approval from the Ministry, the company as well as the persons responsible could face criminal charges. The criminal charges apply to both intentional and negligent behaviour.

Due to the possible implications as well as the vagueness of numerous provisions and criteria in the new provisions, it remains to be seen whether these new provisions of the Foreign Trade Act are in conformity with international law, European law and Austrian constitutional law.



Thomas Schirmer
Binder Grösswang
Corporate/M&A Team

Opinion

Private Equity – More Than Just Money

In recent years I have frequently dealt with private equity, both professionally and in my function as the chairperson of Junge Industrie (Young Industry). In 2011, private equity in the form of shareholders' equity and mezzanine capital enabled my vision of entrepreneurship to become reality. By means of structured finance – shareholders' equity, mezzanine capital from gamma mezzanine partners and traditional outside capital financing from Hypo Vorarlberg – I succeeded, together with Global Equity Partners, in taking over HENN GmbH & Co KG (manufacturers of quick couplings for the automotive industry). By means of a management buy-in, I was thus able to acquire a majority in this company. The former owner had been confronted with a classical succession problem. There was no successor in his family – so he decided to sell the company to someone who would also get involved in operational activities. Private equity thus helps to put company successions in order – and there will be a large number of these in Austria in the future.

Shareholders' equity creates growth and promotes innovation. But it also requires co-determination. The investor secures his investment not through personal liabilities or the pledging of shares or assets, but through co-determination. Co-determination naturally requires adequate professionalism on the part of the investor. The more practical experience the investor has as an entrepreneur or manager, the more helpful he or she can be for the entrepreneur. Experience in dealing with banks, with the closure of operating divisions, with works councils, employees etc. can be highly valuable. Therefore, a classical fund management in the sense of an asset administrator will not necessarily be an ideal investor.

A company does not always develop in one direction. Situations can always arise that threaten its existence, and especially in such a situation it is helpful to have an investor who can act as a partner and coach.



Martin Ohneberg
CEO HENN GmbH & Co KG

Opinion

Financing Corporate Europe in Light of Basel III and the Credit Crisis

Europe has gone through two crises since 2008, a credit crisis followed by a sovereign debt crisis. Moreover, Europeans tend to be very cautious at high leverage levels. Fighting the crisis and rescuing banks brought Europe, in particular, to new horizons of leverage. US citizens are used to these levels.

Saving money is now the ubiquitous topic in politics throughout Europe. But is it possible to save huge amounts of money without throttling economic momentum? We should be shouting from the rooftops: "Surely not in corporate Europe!" Corporate Europe is a dynamic ecosystem but it is challenged in the current situation. Europe has underdeveloped equity markets at all stages – from start-up financing through venture capital and private equity to mezzanine finance. Particularly the German-speaking region has been a stronghold of bank finance in the corporate sector, in connection with a complex system of subsidies. This will be challenged in the future, not only from the perspective of regulation but also because of the states' need to save costs.

Establishing a culture of entrepreneurial investing, for example boosting equity and mezzanine finance for corporate Europe, especially for SMEs, will be a key factor of future success and growth. The banking crisis may open the door to a change of behaviour that could lead to large returns for entrepreneurial investors. Time will tell. From the national point of view, I would like to see more public support for venture capital, mezzanine and private equity, e.g. through the creation of better framework conditions. The formation of equity capital, in whatever form, creates growth.

We could learn a lot from the Asians and the Arab countries, as these promote strong SME financing tools, i.e. venture capital, mezzanine capital and private equity, as well as strategic nationwide investment holdings. We need to diversify internationally – and behave entrepreneurially.



Oliver Grabherr
Managing Partner of
gcp gamma capital partners

„Seine Formen sind materialisi- sierter Klang“



© Catherine Stuckhard

Über den Bildhauer Oliver Strametz
und das Echo in seiner Kunst

Nicole Stark, Kulturmanagerin

Rück-Sicht, Ausstellung im
Theseustempel KHM Wien, 2000

> Klang ist der Ursprung dessen, was bei Oliver Strametz zum Plastischen führt. Einem Klang nachzuspüren ist für ihn der Beginn eines „In-Kommunikation-Tretens“ mit einer bestimmten Form. Die geschaffenen Plastiken selbst sind dabei eine Art Echo – eine verzögert auftretende, durch konzentrierte Reflexion gewonnene zweite Wahrnehmung eines ganz bestimmten Klanges.

Basierend auf seiner Vorstellung von minimalistischen Klängen ergibt sich bei Oliver Strametz ein Formen-vokabular, das durch Klarheit und Schlichtheit besticht. Eine Serie aus von ihm als „Module“ bezeichneten Plastiken aus Kunststein bildet das Kompositionsmaterial des Künstlers. Seine Module positioniert der Bildhauer in Räumen sowohl einzeln als auch seriell, aber immer auf eine Art, dass die Objekte und der sie umgebende Raum in eine vom Künstler beabsichtigte Resonanz treten.

Das über einer Stiege im 6. Stock der Kanzlei positionierte Modul 2, ein sich verjüngender elliptischer Ring aus Kunststein, steht im formalen Gegensatz zur Architektur und fordert dazu auf, den Durchblick zu finden, den Mittelpunkt zu suchen, ein Ende und einen Anfang zu definieren.

Mit großer Selbstverständlichkeit positionieren sich die Module von Oliver Strametz an ihrem Platz und bleiben in ihrer Materialität scheinbar klar abgegrenzt vom Umraum. Doch bei weiterer Betrachtung wird deutlich, dass sie in den Raum ragen, ihn durchdringen und erfassen, – wie ein Ton, der nach seinem Erklängen eine Sphäre um sich hat, die einer Ausdehnung folgt. Aus der Standhaftigkeit heraus, die ihrer Form immanent ist, beginnen die Module mit dem Umraum zu kommunizieren. Dieses „In-Resonanz-Treten“ von Form und Raum ist ein grundlegender Aspekt der Kunst von Oliver Strametz.



Modul 2, Kanzlei Binder Gösswang

Durch die streng definierten Anordnungen und Positionierung seiner Module entstehen vielschichtige Installationen, die sich thematisch meist mit ihrer räumlichen Umgebung auseinandersetzen. Die Installationen des Bildhauers integrieren neben den Objekten auch akustisches Material von unglaublicher Dichte und Intensität. Die von ihm geformten Klangteppiche reflektieren dabei die Thematik, die er mit den jeweiligen Modulkompositionen bearbeitet.

Beispiel hierfür gibt ein Werk, das im Jahr 2000 im Kunsthistorischen Museum Wien gezeigt wurde. Das Modul 2 ist in diesem Fall elementare Vokabel für Oliver Strametz's Auseinandersetzung mit der Theseusgruppe Canovas. Indem der Bildhauer drei Module als Stellvertreter für zwei Menschenwesen und die Gewalt in Beziehung setzt, zitiert er das Werk Canovas.

Sein Zitat unterstreicht der Künstler mit elektroakustischen Statements zum Thema Gewalt als Mittel der Kommunikation.

In diesem Sinne ist Klang für die Arbeiten von Oliver Strametz weder Anfang noch Ende, sondern zieht sich wie ein immerwährendes Echo durch seine Kunst. ●



© Paul Hantner

Der 1967 in Innsbruck geborene Oliver Strametz studierte von 1991 bis 1996 bei Franz Xaver Ölztant an der Akademie der bildenden Künste in Wien. Er lebt und arbeitet derzeit in seinem Atelier in Pitten/NÖ.

Zum Nachschauen und Reinhören:
www.oliverstrametz.com

Background Stock Corporation Act



Registered Shares Instead of Bearer Shares

On 1 August 2011, the Stock Corporation Act (Aktiengesetz, “SCA”) was amended in order to increase the transparency regarding companies limited by shares, for the purpose of fighting terrorism and money laundering. The following transparency measures, in particular, were introduced:

Registered shares instead of bearer shares: Henceforward, companies limited by shares (Aktiengesellschaften) may, in general, issue only registered shares. Exceptionally, bearer shares are permitted if the issuing company is listed on a regulated market. Consequently, shareholders of non-listed companies limited by shares are required to disclose their identity in order to be entered into the share register and thus be able to exercise their shareholder’s rights. Existing non-listed companies must replace their bearer shares with registered shares by 31 December 2013, because from 1 January 2014 onwards, previously issued bearer shares are generally to be considered as registered shares, requiring the respective non-listed companies to keep a share register.

Share register: Furthermore, all companies that issue registered shares are obliged to keep a share register. Such share register must additionally include bank account numbers of all registered shareholders of non-listed companies. All payments (e.g. dividend payments) from the company must be transferred to the respective registered accounts. If the registered shareholder is neither the owner of the respective shares nor a specified credit institution, the actual owner of the shares must also be entered in the share register. Existing share registers must be amended by 1 January 2013.

Bearer shares – no individual share certificates: Moreover, companies limited by shares are no longer permitted

to issue individual share certificates to holders of bearer shares. Bearer shares must be aggregated in one or several global certificates. Such global certificate(s) must generally be deposited at a central securities depository (e.g. Oesterreichische Kontrollbank). Consequently, all holders of bearer shares must have an account at a custodian bank, thus making transactions involving bearer shares more transparent. Existing companies limited by shares must securitise their bearer shares by global certificate(s) by 31 December 2013. From 1 January 2014 onwards, individual share certificates securitising bearer shares are to be considered as registered shares.

No interim certificates: The SCA no longer provides for the possibility of issuing interim certificates, which, due to the abolition of individual share certificates securitising bearer shares, the legislator deems unnecessary. From 1 January 2014 onwards, previously issued interim certificates are to be considered as registered shares.

The aforementioned substantial amendments of the SCA affect listed and non-listed, newly established as well as already existing companies limited by shares. Particularly the scope and consequences of the requirement of supplementing the share register are controversially discussed in literature. It remains to be seen whether the amendments actually fulfil their goal of improving transparency.



Florian Khol
Binder Grösswang
Corporate/M&A Team

Up to Date Rechtsprechung

Real Estate Transfer Tax and Trustee Structures

If all shares in a company owning Austrian real estate are united in the hand of one acquirer (or in the hands of companies that constitute a VAT unit), the transfer is subject to Austrian real estate transfer tax. Therefore, a commonly used structure has been to have a minority share held by a trustee instead. In such cases, in line with established case law, a unification of shares in one hand was previously not considered to have occurred due to the transfer of the majority share, even if only a minority share remained with a trustee and the majority shareholder economically controlled 100% of the shares.

In June 2010, the Independent Financial Tribunal (Unabhängiger Finanzsenat – UFS) broke this well-established line of case law. In the case at hand, all shares in a company holding Austrian real estate were transferred step by step from the shareholder to his son, with 1% remaining with the father acting under a trusteeship agreement for his son; further, a call option was granted to the son. The UFS held that this structure was unusual and inappropriate and constituted an abuse of law pursuant to Section 22 of the Federal Fiscal Code (Bundesabgabenordnung – BAO). As a consequence, real estate transfer tax was triggered. The Administrative Court (Verwaltungsgerichtshof – VwGH) upheld the ruling of the UFS.

As a reaction, and in order to calm the market, the Federal Ministry of Finance (BMF) published a decree on 29 June 2011: According to the BMF, the VwGH had not changed its previous legal practice; economic control of shares would still not fulfill a unification of shares in one hand. The decree said that a trustee structure – as commonly used by taxpayers – would still ensure that no real estate transfer tax was triggered if economic control was acquired by the trustor, since a mere trusteeship that was permitted for civil law purposes generally did not constitute an abuse of law pursuant to Section 22 of the Federal Fiscal Code. However, in particular cases concerning special circumstances, an abuse of law might be given.

Since the view of the BMF is not legally binding, it remains uncertain whether or not the use of trusteeships in connection with the acquisition of shares in a company owning real estate may ensure that no real estate transfer tax is triggered.

In this context, it seems advisable

- not to realize facts and circumstances similar to those in the case described above, i.e. no transfer of shares step by step between related parties with a subsequent trusteeship; and
- to have a business purpose in place for a trustee structure, i.e. a non-tax-driven reason for the structure.

Finding business purposes for a trustee structure might be difficult. While the BMF’s decree appears to be a non-application order, there will always remain a certain risk in connection with a trustee structure. Avoiding trustee structures will therefore be the safest option.

(VwGH 5 April 2011, 2010/16/0168)

Concurring Claims in the Case of Guarantees

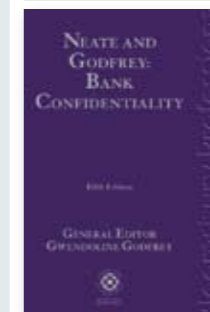
The Austrian Supreme Court (Oberster Gerichtshof) recently held that a guarantor has a reimbursement claim against the beneficiary as well as against the party whose obligations were secured, if the prerequisites for disbursement under the guarantee have not been met.

In the case at hand, the plaintiff provided a guarantee securing a bank loan. The borrower failed to pay certain loan installments, whereupon the bank accelerated the loan and called the guarantee. The guarantor paid, although it turned out that the bank had not been entitled to accelerate the loan and, consequently, to call the guarantee. The plaintiff sued the bank and the borrower for repayment.

It was beyond dispute that the guarantee was unlawfully invoked by the bank and that the plaintiff had a repayment claim against the bank. However, it had been unclear whether the plaintiff had a concurring claim against the borrower, as the borrower’s obligations towards the bank had not been discharged.

The Supreme Court ruled that the plaintiff had a claim against the borrower as well and stated that it was not prerequisite that the party whose debt was paid have been finally released from its obligations. Moreover, practical considerations supported concurring claims: if the borrower paid the plaintiff, two debts could be settled by one payment: the borrower’s obligation towards the bank and the bank’s obligation towards the plaintiff.

(OGH 5 May 2011, 2 Ob 157/10t)



Neate and Godfrey: Bank Confidentiality

Binder Grösswang partners and finance experts Stefan Tiefenthaler and Emanuel Welten are the authors of the Austrian chapter in Gwendoline Godfrey’s fifth edition of “Neate and Godfrey: Bank Confidentiality”, published in 2011 by Bloomsbury Professional in conjunction with the International Bar Association.



Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand

Thomas Schirmer, partner, and Markus Uitz, attorney, are the contributors of the chapter “Finanzierungsrisiken mit Compliance minimieren”, published in Convent, Markt und Mittelstand, and FINANCE (Eds.), Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand (2012).

Up to Date Rechtssplitter

VAT on Transfer



of Debt Claims?

In the course of M&A transactions, debt claims are often transferred between the parties, sometimes even beforehand, in order to free a target from its debt. In this context, the question often arises as to whether the VAT principles developed by the European Court of Justice (ECJ) in the course of factoring transactions apply. A recent decision brought clarity.

Before June 2003, everything was straightforward: “quasi factoring” (the assignor assigns debt claims to the factor, but retains the default risk) had to be taken apart into its service components, which were either subject to VAT or not (collecting the debt claims was, while the financing component was not); “true factoring” (the purchase of debts with a full assumption of the default risk) was VAT exempt.

The ECJ’s decision on MKG (C-305/01, 23 June 2003) not only brought VAT liability for any factoring transaction, “true” or “quasi”; it also brought uncertainties:

- What kinds of transactions are treated as factoring transactions? In particular, are pure claim purchases (e.g. within a corporate group) or purchases of non-performing loans covered?
- How is the VAT base determined?
- May different service components (financing, debt-claim management, debt collection) be treated differently for VAT law purposes?

The Austrian and German fiscal authorities (MKG was a German case) provided some guidelines. In Austria, the financing component in both situations – a true and a quasi factoring – is VAT exempt, while in Germany this is only the case if the financing component has an economic substance on its own.



Christian Wimpissinger
Binder Grösswang
Tax Team

Although the VAT base is generally the difference between the nominal value of a debt claim and the purchase price, in the case of a non-performing loan (NPL) the difference between actual value and purchase price is relevant.

On 27 October 2011, the ECJ applied its principles from the MKG decision to the GFKL case (C-93/10). The underlying facts did not relate to a typical factoring transaction, but rather to a purchase of defaulted debt claims in Germany.

The parties of the claim purchase in the GFKL case agreed in detail on how the purchase price was calculated without leaving room for a factoring commission or a del credere fee. From this, the ECJ concluded that – unlike the MKG case – no services in this respect were rendered. In particular, the parties set forth the value of the claims in question and reduced this value by two components: an interest charge in light of the financing component and a present value discount. This detailed calculation of the purchase price was sufficient for the ECJ to hold that if no remuneration was allocated to other services, no such services were rendered from the purchaser to the seller.

In light of the above, it is advisable to agree explicitly and in detail upon the various purchase price components in the course of a debt-claim purchase. The consequence can then be either that no figure has been foreseen for factoring services that would be subject to VAT or that the respective components of such services are subject to different VAT treatments.

© Fotolia.com

Up to Date Deals

Sale of Texas Advanced Optoelectronic Solutions

Michael Binder and Michael Kutschera advised the sellers on the US\$ 320 million sale of the Texan sensor supplier Texas Advanced Optoelectronic Solutions, Inc. (“TAOS”) to the Austrian technology company austriamicrosystems AG (“AMS”).



The transaction was exceptional in many ways. From a legal perspective it should be pointed out that the consideration for the shares in TAOS was to be paid in two segments, partly in cash and partly in approximately 2.7 million shares in AMS which were newly issued

via a capital increase. Due to the partial payment in the form of newly issued shares in AMS, the sellers of TAOS also became purchasers of shares in AMS. Moreover, US style documentation had to be brought in line with mandatory Austrian documentation on capital increases of Austrian companies. Additional complexity was added to the transaction by the necessity of balancing the interests of more than a hundred sellers and seeking admission for the newly issued shares to trading on the Swiss Stock Exchange (SIX).

Binder Grösswang advises GE Healthcare

Binder Grösswang advised GE Healthcare – a business unit of the NYSE-listed General Electric Company – in connection with the acquisition of PAA Laboratories Gesellschaft m.b.H. The deal was internationally led by Allen&Overy. Binder Grösswang partner Thomas Schirmer headed the transaction team.

Binder Grösswang’s support of GE Healthcare in the acquisition of PAA Laboratories represents the law firm’s third successful deal in the life science business this year: Previously, Binder Grösswang was part of the team of advisors for both Thermo Fischer in the acquisition of the Swedish Phadia group and Merck KG aA in the acquisition of the microbiological business of Biotest AG. Life science together with energy and financial institutions, have in the recent past become mainstays of Binder Grösswang’s M&A department.

Counsel to Fraport AG



Binder Grösswang’s M&A Partner **Thomas Schirmer** and his team successfully advised Germany-based Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide regarding the sale of its 100% interest in Fraport Ground Services Austria GmbH (FGSA) to Turkey-based Çelebi Havacılık Holding A.S.

Since 2000, FGSA has been a licensed ground handling service provider for the Vienna International Airport and offers ground handling services, passenger services, ramp services as well as ground operations. Several scheduled and charter airlines are among its customers.

Transfer of Registered Office of Galleria di Base del Brennero to Italy



Ivo Rungg advised Galleria di Base del Brennero – Brenner Basistunnel BBT SE on the transfer of its registered office from Innsbruck, Austria to Bolzano, Italy.

BBT SE is a European public limited company for the construction of a railway tunnel between Austria and Italy. At the request of the Republics of Austria and Italy and the European Union, BBT SE is planning and building the Brenner Base Tunnel. The acronym SE stands for Societas Europaea, a transnational type of company provided for by European law. BBT SE is 100% publicly owned; half of the shareholders are from Austria and half from Italy.

The Lawyer European Awards 2011 - Austrian Law Firm of the Year: BINDER GRÖSSWANG

The renowned British law magazine The Lawyer has designated Binder Grösswang as “Law Firm of the Year: Austria”. The Lawyer conferred the awards on the basis of the following criteria: strategic vision, strong partnership ethos, strong financial performance and growth, consistent excellence in their chosen sectors and excellent talent management. Partner Michael Kutschera accepted the prize in Geneva. “This prestigious award attests to the fact that Binder Grösswang ranks among the top European law firms,” he says.



© Baz Seal



Wohin geht der Kapitalmarkt?

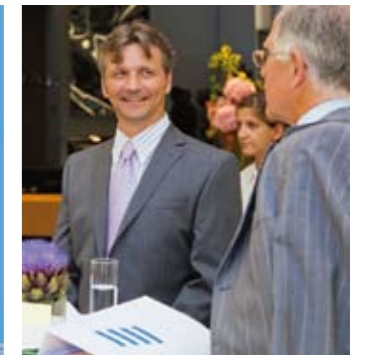


Im Rahmen der „Talkreihe Binder Grösswang impulse“ am **29.11.2011** stellte Moderatorin Angelika Ahrens (ORF Wirtschaft) einer hochkarätigen Expertenrunde die Frage „**Wohin geht der Kapitalmarkt?**“. Am Podium diskutierten Dirk Notheis, Vorstandsvorsitzender der Morgan Stanley, Peter Untersperger, Vorstandsvorsitzender der Lenzing, und Florian Khol, Kapitalmarkt-Partner bei Binder Grösswang. Die Podiumsdiskussion fand wie immer in den Wiener Kanzleiräumlichkeiten statt.



© Eiko Mayr

Banken-Aufsichtsräte im Visier der EU



Am **5.9.2011** fand in der Conference Area von Binder Grösswang eine Diskussionsrunde zum Thema „**Banken-Aufsichtsräte im Visier der EU**“ als Einführung in den Lehrgang „Governance and Compliance College“ statt. Key Note Speaker war Othmar Karas, Mitglied des Europäischen Parlaments und Berichterstatter für Finanzmarktregeln, als weitere Sprecher traten Hannes Enthofer, Geschäftsführer Finance Trainer, Tibor Fabian, Banking-Partner Binder Grösswang, und Viktoria Kickingler von der Inara auf.



© Eiko Mayr

Welcome on Board

Binder Grösswang ist weiter gewachsen.

Stefan Albiez

Dispute Resolution

Dr. Stefan Albiez (34) wird mit Februar 2012 Partner bei Binder Grösswang. Albiez ist ausgewiesener Spezialist im Bereich Dispute Resolution (Prozessführung) und berät und vertritt schwerpunktmäßig bei der Abwehr von Ansprüchen aus Anlageberatung und anderen Finanzdienstleistungen, in Bauprozessen und in Asset Tracing-/Recovery-Causen. Albiez studierte an den Universitäten Innsbruck (Mag. iur. 2002, Dr. iur. 2004) und Edinburgh, wurde 2008 als Rechtsanwalt angelobt und ist bereits seit 2004 bei Binder Grösswang tätig. Er ist Autor zahlreicher Fachbeiträge und Publikationen zum Zivilverfahrens- und Wettbewerbsrecht.

Stefan Albiez (34) will become a partner at Binder Grösswang as of February 2012. He is a recognised specialist in the field of dispute resolution (litigation) and focuses mainly on cases of defence against claims arising from investment consulting and financial services, building and construction law cases and asset tracing and recovery cases. Stefan studied at the University of Innsbruck (Mag. iur. 2002, Dr. iur. 2004) and the University of Edinburgh. He has been employed with Binder Grösswang since 2004 and was sworn in as an attorney at law in 2008. He is the author of numerous legal articles and publications on civil procedural law and competition law.

Petra Heindl

M&A

Dr. Petra Heindl LL.M. (Santa Clara), LL.M. (Krems) (31) verstärkt ab Oktober 2011 das M&A-Team von Binder Grösswang als Anwältin. Sie ist seit 2009 als Rechtsanwaltsanwärterin in den Bereichen Mergers & Acquisitions/ Gesellschaftsrecht und Private Equity, bei Binder Grösswang tätig. Sie studierte an den Universitäten Wien und Krems, der Santa Clara University School of Law, USA, und der Lapin Yliopisto, Finnland. Außerdem ist sie seit 2008 Research Fellow an der Stanford University School of Law, USA. Internationale Berufserfahrung sammelte sie bei Wolf Theiss, Ericsson Austria sowie in der Niederlassung Moskau der VA Tech International.

Petra Heindl LL.M. (Santa Clara), LL.M. (Krems) (31) joined the Binder Grösswang M&A team as an attorney at law in October 2011. She had been an associate at Binder Grösswang since 2009, her main areas of specialisation being mergers & acquisitions/company law and private equity. Petra studied at the Universities of Vienna and Krems, at the Santa Clara University School of Law, USA and at Lapin Yliopisto, Finland. Since 2008 she has been a Research Fellow at the Stanford University School of Law in the USA. Prior to joining Binder Grösswang, Petra acquired international experience with Wolf Theiss, Ericsson Austria and the Moscow branch of VA Tech International.

Isabelle Innerhofer

Competition

Dr. Isabelle Innerhofer (35) ist seit Herbst 2011 bei Binder Grösswang als Counsel tätig. Innerhofer ist seit 2005 bei Binder Grösswang tätig und auf Wettbewerbsrecht, Beihilfenrecht, Vergaberecht und Europarecht spezialisiert. Sie studierte in Salzburg, Sacramento (Kalifornien), Wien und Paris und ist in Österreich und New York als Rechtsanwältin zugelassen. Innerhofer berät in den Bereichen europäisches und österreichisches Wettbewerbsrecht mit Fokus auf Private Enforcement und Compliance. Sie ist Verfasserin zahlreicher Fachbeiträge zum Kartellrecht und Co-Autorin des Compliance Practice Guide for Corporations in Austria.

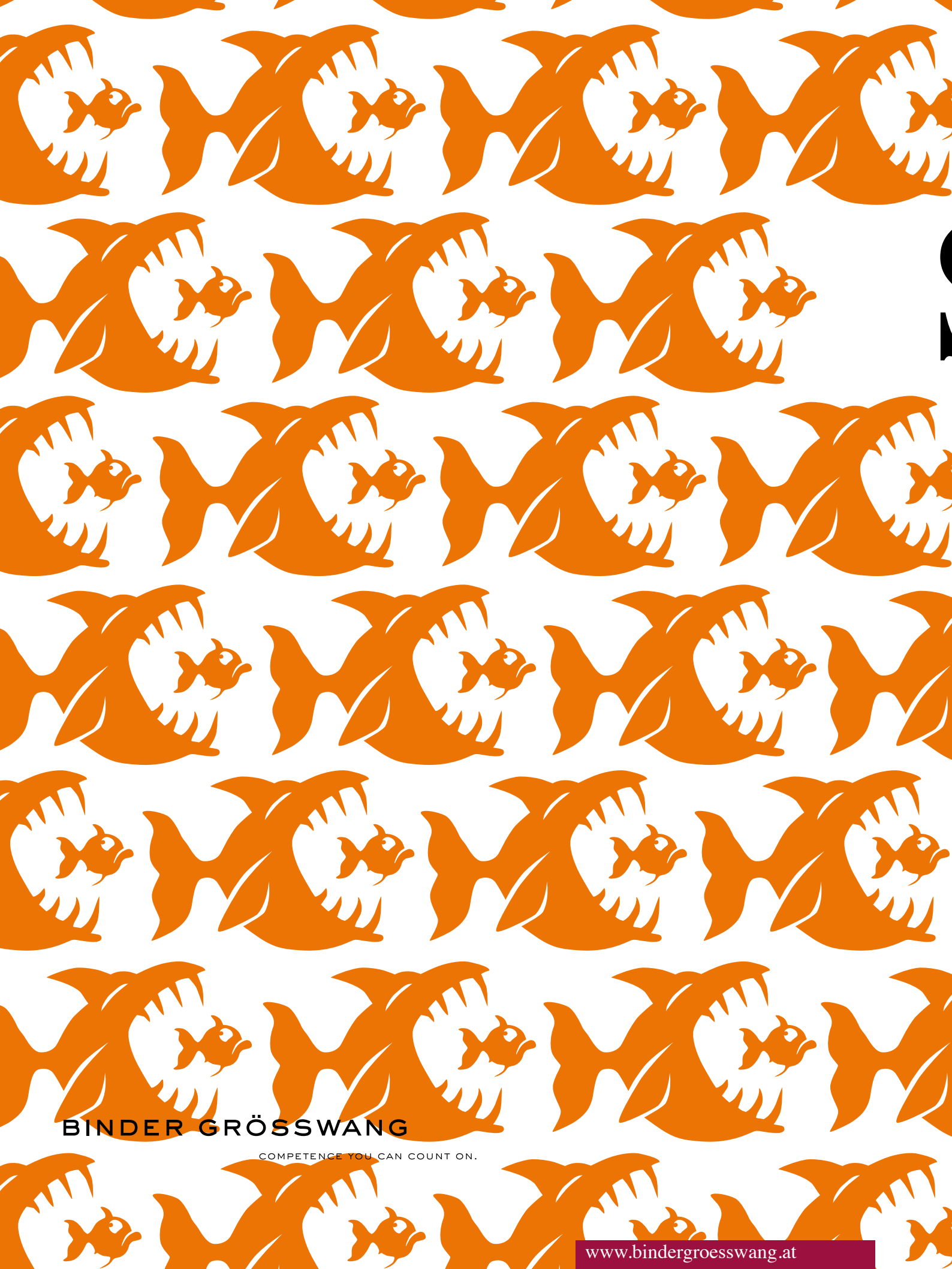
Isabelle Innerhofer (35) specialises in antitrust law, European law, state aid law, public procurement law and commercial law. She has been a member of the Austrian bar since 2007 and the New York bar since 2005, and studied in Salzburg, Sacramento (California), Vienna and Paris. Since joining Binder Grösswang in 2005, Isabelle has advised clients on major aspects of EU and Austrian competition law with a focus on private enforcement, merger and compliance. Besides numerous publications dealing with antitrust law, she is also co-author of the compliance practice guide for corporations in Austria.

Christoph Urtz

Tax

Univ.-Prof. Dr. Christoph Urtz (41) unterstützt seit Dezember 2011 als Anwalt das Tax-Team von Binder Grösswang. Er ist ausgewiesener Spezialist für Unternehmenssteuerrecht, internationales Steuerrecht, Umstrukturierungen, Finanzstrafrecht, Abgabenverfahrensrecht und Verfahren vor dem Verwaltungs- sowie Verfassungsgerichtshof. Urtz ist ab März 2012 ordentlicher Professor und Leiter des Instituts für Finanzrecht an der Universität Salzburg, wo er seit 2009 lehrt. Zuvor war er bei LeitnerLeitner, Wolf Theiss, Deloitte und am Verwaltungsgerichtshof sowie am Institut für Österreichisches und Internationales Steuerrecht der WU Wien tätig. Er studierte Jus und BWL in Wien und ist Mitglied des Fachsenats für Steuerrecht der österreichischen Kammer der Wirtschaftstreuhänder sowie Autor von mehr als 200 Fachpublikationen.

Prof. Christoph Urtz (41) has supported the Binder Grösswang tax team as an attorney at law since December 2011. He is a recognised specialist in the fields of taxation of enterprises, international tax law, tax aspects of restructuring, criminal tax law, tax litigation and Supreme Court appeals, and is the author of more than 200 publications in these fields. As of March 2012 Christoph will be a full professor and hold the chair of tax law at the Department of Tax Law of the University of Salzburg, where he is currently an associate professor. Previously, he worked for LeitnerLeitner, Wolf Theiss and Deloitte, at the Austrian Supreme Court of Administration and at the Vienna University of Economics and Business. Christoph studied law and business administration at Vienna. He is a member of the Experts Group of the Austrian Chamber of Accountants.



BINDER GRÖSSWANG

COMPETENCE YOU CAN COUNT ON.

www.binder-groesswang.at