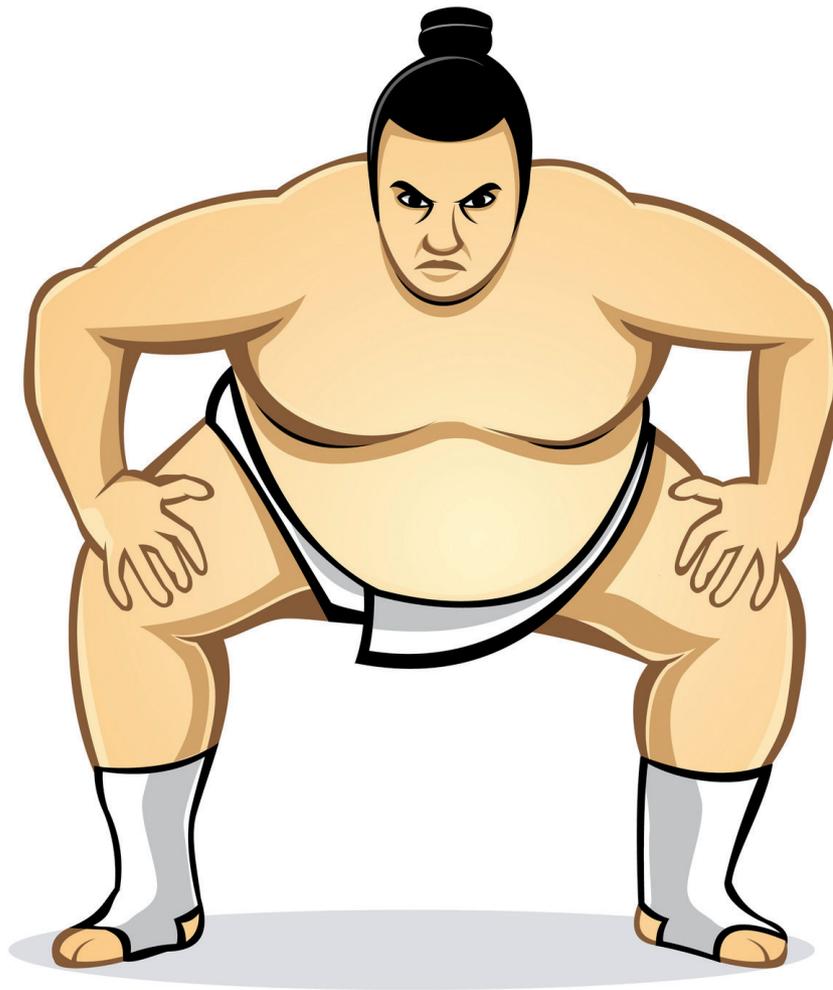


three

Das Binder Grösswang Magazin

Oktober 2009



Dispute Resolution – The Art of Resolving Conflicts

3

Streitkultur

- 3 Editorial *Streitkultur*
- 4 Cover Story *Immer einen Zug voraus*
- 10 Spotlight *Das Binder Grösswang Dispute Resolution Team*
- 12 Factbox *Antikorruption*
- 13 Guest Commentary *Claudia Bandion-Ortner: Wissen, was man darf*
- 14 Focus on Art *Der Künstler Hans Kupelwieser*
- 16 Opinion *Michael Kutschera: Streitbeilegungsklauseln*
- 17 Up to Date *Rechtssplitter & Deals*
- 20 Invitations *Album*
- 21 Others about Us *Pressestimmen*
- 22 Welcome on Board *Neu im Team*

Niemand streitet gerne. Oft werden Konflikte zunächst verdrängt oder auf die lange Bank geschoben. Wenn die Auseinandersetzung in der Folge dennoch unvermeidbar wird, reagieren wir mit zu viel Emotion und schlecht vorbereitet. Die Situation ist dann meist verfahren und Lösungswege sind verbaut. Das passiert sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. Viele Prozesse werden so schon vor Prozessbeginn verloren.

Aber wo kommt hier unser Dispute Resolution Team ins Spiel? Natürlich können auch wir unseren Mandanten die Abneigung gegen Streitigkeiten nicht nehmen (und wer wollte das schon?). Allerdings verstehen wir uns als eine Kanzlei, für die die Konfliktlösung schon lange vor einem Prozess oder Schiedsverfahren ansetzen sollte. Hier suchen wir immer wieder nach innovativen Ansätzen, einen befriedigenden Interessenausgleich herbeizuführen. Gleichzeitig begleiten wir unsere Mandanten bei der effizienten Vorbereitung, sollte der Konflikt eskalieren.

Und schlussendlich ... wenn es hart auf hart geht, ziehen wir die Samthandschuhe aus und steigen in den Ring!

Nobody likes disputes. For the most part, conflicts are initially ignored or shelved. However, if later on a dispute can no longer be avoided, we tend to react too emotionally and are poorly prepared. In such cases, the situation has already become complicated and intractable, and some solutions may no longer be available. This is true on a personal level as well as in a business context. As to the latter, one could even say that most lost cases were doomed to defeat before legal proceedings had even started.

How does our dispute resolution team come into play here? Granted, we cannot eliminate our clients' aversion to disputes (and who would wish to do so?). Nevertheless, we believe that dispute resolution starts long before court or arbitration proceedings are initiated. We always seek to find a creative approach that will bring about a satisfactory solution at an early stage. At the same time, we help our clients to prepare properly in case the conflict should escalate.

And finally ... if it comes to the crunch, we take off our velvet gloves and start playing hardball.



Raoul Hoffer
Managing Partner Binder Grösswang

Impressum

Medieninhaber & Herausgeber: Binder Grösswang Rechtsanwälte OG, Sterngasse 13, 1010 Wien | Chefredaktion: Esther Lajta-Fichtinger | Redaktionsteam: Raoul Hoffer, Stefan Tiefenthaler, Emanuel Welten | Art Director: www.studiob.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.

Immer einen Zug voraus

Konflikte haben für Wirtschaftstreibende seit Beginn der Krise ein anderes Gewicht bekommen. Denn nicht nur für finanziell angeschlagene Unternehmen kann der Ausgang eines Rechtsstreits existentiell sein. Professionelle Beratung und die richtige Strategie sind deshalb bedeutender denn je.

Von Judith Hecht, freie Mitarbeiterin bei trend und Der Standard



Binder Grösswang im Gespräch

> Der Siemens-Konzern will für künftig ins Haus stehende Auseinandersetzungen gerüstet sein. Nachdem das internationale Industrieunternehmen vor einem Jahr mit der Korruptionsaffäre und den Compliance-Untersuchungen in die Schlagzeilen geriet, erachtete die Führungsspitze den Aufbau eines konzerneigenen Litigation-Teams für dringend notwendig. In den letzten Monaten hat Siemens daher schon mehrere auf Schieds- und Prozessrecht spezialisierte Anwälte und Anwältinnen von großen Wirtschaftskanzleien für den Münchner Stammsitz abgeworben. Die Botschaft nach außen ist klar: „Wir sind für alle rechtlichen Konflikte gewappnet.“ Dergleichen würde wohl jedes Unternehmen gerne für sich in Anspruch nehmen können. Eine eigene Dispute Resolution Abteilung macht zwar für die wenigsten Sinn; doch immer mehr Unternehmen lassen sich – notgedrungen – von Schieds- und Prozessrechtsexperten beraten, und zwar schon lange, bevor Probleme zu eskalieren drohen.

Konfliktlösung soll nicht erst vor Gericht beginnen, sondern lange davor!

Prozessrechtsspezialist und Binder Grösswang (BG)-Partner Christian Klausegger bestätigt: „Konfliktlösung soll ja nicht erst vor Gericht beginnen, sondern lange davor! Je früher sich Unternehmen daher an den Anwalt wenden, desto besser.“ Im Idealfall bleibt dann nämlich dem Klienten eine gerichtliche Auseinandersetzung erspart. Mit strategisch klugen Schachzügen gelingt es oft, den Gegner doch zum Einlenken zu bewegen. „Sollte eine Causa dennoch vor dem Richter landen, sind die Chancen weit besser, wenn man auch schon in Phasen achtsam war, in denen die Auseinandersetzung noch nicht offenkundig war.“ Erscheint ein Prozess einmal im Bereich des Möglichen, ist Vorsicht geboten. Egal, ob man den Anwalt heranzieht, um von ihm die Korrespondenz redigieren oder aber, um sich vor rechtlich relevanten Entscheidungen beraten zu lassen, jeder Schritt, zu dem der Experte rät, soll dazu dienen, die eigene Prozessposition zu optimieren.



Christian Klausegger und Michael Kutschera im Gespräch mit Judith Hecht

Herr Klausegger, Herr Kutschera, der Präsident der Wiener Rechtsanwaltskammer Michael Auer sagte kürzlich, die Wirtschaftskrise bringe heute vermehrt rechtliche Auseinandersetzungen mit sich, bei denen es für Unternehmen oft ums Überleben geht. Sehen Sie das auch so?

Klausegger: Ja. Unternehmen sind heute mehr mit Streitigkeiten konfrontiert und leider auch manchmal mit solchen, in denen die Existenz des Unternehmens auf dem Spiel steht. Gerade in solchen Streitigkeiten wird auf hoch professionelle Beratung Wert gelegt. Bei gewichtigen Streitigkeiten will jeder von Spezialisten vertreten sein, die Erfahrung in der Lösung komplexer Konflikte haben. Erfahrung und Effizienz vor Gericht sind ebenso nötig wie die Ressourcen, umfangreiche Unterlagen rasch aufarbeiten zu können. Der gute Berater sieht aber seine Tätigkeit nicht allein vor Gericht. Jahrelange Prozesse kosten viel Zeit und Geld und binden Ressourcen. Die Befassung der Gerichte ist zwar manchmal unvermeidlich, aber oft gibt es effizientere Möglichkeiten, einen Konflikt zu lösen oder gar zu vermeiden. Dazu müssen aber rechtzeitig die Weichen gestellt werden. Je früher bei Schwierigkeiten professionelle Beratung beigezogen wird, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, einen Streit ohne Einschaltung der Gerichte beizulegen.

Abgesehen vom rechtlichen Know-how, inwiefern spielt die richtige Strategie für den Erfolg eine Rolle?

Kutschera: Zunächst ist wichtig, die richtigen Schritte zur richtigen Zeit zu setzen. Die Signale an die Gegenseite im Vorfeld können entscheidend sein. Ist die Situation verhärtet und wird trotzdem zu Gesprächen eingeladen, kann das po-

sitive Konsequenzen in mehrfacher Weise haben. In jedem Fall sollten alle Entscheidungen gerade dann besonders abgewogen werden, wenn eine Auseinandersetzung droht. Im Ernstfall muss die eigene Vorgangsweise vor dem Richter oder Schiedsrichter nachvollziehbar und als die eigene Position stützend dargestellt werden können. Dabei kann die Begleitung durch Spezialisten ganz entscheidend sein.

„Schiedsverfahren sind selten Routinesachen.“

Herr Kutschera, vor allem länderübergreifende Konflikte werden immer häufiger vor Schiedsgerichten ausgetragen. Sie sind sowohl als Rechtsberater als auch als Schiedsrichter tätig. Worauf kommt es bei diesen Verfahren an?

Kutschera: In Schiedsverfahren geht es in der Regel um sehr viel. Causen, die vor einem Schiedsgericht ausgetragen werden, sind selten Routinesache. Die Vertretung von Klienten vor einem Schiedsgericht erfordert also entsprechende personelle Ressourcen, vollen Einsatz und neben der Kenntnis der relevanten Rechtsgebiete, der betroffenen wirtschaftlichen oder technischen Gebiete auch Wissen und Erfahrung zu Schiedssachen. In grenzüberschreitenden Streitigkeiten bedarf es darüber hinaus nicht nur der Sprachkenntnis. Da können völkerrechtliche Aspekte ebenso maßgeblich sein, wie die Kenntnis ausländischer Rechtsordnungen, Verfahrensrechte oder Schiedsordnungen. Das alles ist für uns bei Binder Grösswang eine Selbstverständlichkeit. Abgesehen davon haben wir ein großes internationales Netzwerk herausragender Kanzleien,

das uns zu jeder Zeit in allen Rechtsfragen voll unterstützen kann.

Klausegger: Unser großer Vorteil als unabhängige Kanzlei ist, dass wir weltweit bei jeder Causa die dafür besten Anwälte heranziehen können.

Binder Grösswang bietet Beratung in allen Fragen des Wirtschaftsrechts an. Spielt das auch bei der Vertretung in streitigen Sachen eine Rolle?

Klausegger: Teamübergreifende Zusammenarbeit ist das, was unsere Kanzlei besonders auszeichnet. Niemand scheut sich hier, die Expertise eines anderen zu nutzen. Das Dispute Resolution Team ist laufend in andere Causen involviert, etwa wenn – wie gerade eben geschehen – kartellrechtliche Ansprüche vor Zivilgerichten geltend gemacht werden. Umgekehrt unterstützen uns die Spezialisten aus anderen Teams, etwa in Fragen des Bank- und Versicherungsrechtes.

Zum Schluss: Glauben Sie, dass in Zeiten der Krise zunehmend auch bei der Rechtsberatung gespart wird?

Klausegger: Nein, unsere Klienten gehen davon aus, dass die erbrachte Leistung ihr Geld wert ist. Gerade jetzt nehmen Unternehmen unsere Hilfe schon sehr früh in

Anspruch, wenn Konflikte drohen. Jeder will vermeiden, dass es zu langen, aufreibenden Streitigkeiten kommt, und da ist es klug, sich möglichst früh beraten zu lassen. Unsere Klienten vertrauen uns und wissen, dass wir einen Konflikt nicht unnötig in die Länge ziehen, sondern helfen, ihn zu lösen.

Kutschera: Und das, was im Verfahren gewonnen oder verloren werden kann, steht in keinem Verhältnis zu den Kosten der Beratung. Das wissen unsere Mandanten auch.

Currently, companies are facing an increasing number of disputes and sometimes even controversies in which a company's existence is at stake. In such disputes it is essential to make one's moves in the right direction and at the right time, Michael Kutschera and Christian Klausegger say. As every company is well advised to avoid lengthy disputes, it is imperative to seek professional legal advice as soon as possible.

Alexander Tremmel, Geschäftsführer der SKB Industrieholding GmbH: „Im Zuge unserer Unternehmensakquisitionen in Osteuropa gab es immer wieder Meinungsverschiedenheiten mit unseren Vertragspartnern. Da haben wir immer Anwälte unseres Vertrauens zu Rate gezogen, um mit ihrer Hilfe möglichst schnell eine für uns zufriedenstellende Lösung zu finden.“ Verständlich, die Zeit, die der Manager in kraftraubende Gefechte investiert, fehlt ihm dort, wo er sie dringender benötigt, beim operativen Geschäft und der strategischen Planung.

Am besten ist der Streit, der vermieden wird.

„Übrigens: Dokumentation ist ein Must!“, so der Kabelproduzent. „Nach ein paar Monaten weiß niemand mehr, was er wann gesagt haben soll.“ Klausegger ist auch dieser Meinung: „Kann man dem (Schieds-)Richter lückenlos darstellen, in welche Richtung der Hase lange schon gelaufen ist, sind die Erfolgchancen besser.“

Dass es mit unermüdlichem Einsatz gelingen kann, sogar das Unwahrscheinliche möglich zu machen, stellte BG im Sommer letzten Jahres unter Beweis; in der Hauptversammlung der Böhler-Uddeholm AG wurde vor allem mit den Stimmen der voestalpine AG ein sogenannter Squeeze-out beschlossen, durch den die Aktien der Minderheitsaktionäre der BÖHLER-UDDEHOLM AG von der voestalpine AG erworben werden sollten. Ein Unterfangen, das bester Vorbereitung bedurfte. Denn der Firmenbuchrichter nimmt nur dann die Eintragung im Firmenbuch vor, wenn er keine Probleme sieht, die die Eintragung gefährden könnten. „In unserem Fall war aber alles anders. Ein Kleinaktionär mit Sitz auf den Cayman Islands focht den Hauptversammlungsbeschluss mit höchst eigenwilligen Argumenten an“, erinnert sich Hubert Possegger, Leiter der Rechtsabteilung der voestalpine AG. „Für uns wäre ein langer Anfechtungsprozess, jedoch höchst ungelegen gewesen. Wir wollten eine möglichst schnelle Eintragung der neuen Eigentumsverhältnisse im Firmenbuch erwirken. Und das ist unseren Anwälten – trotz schwierigster Bedingungen –



© voestalpine AG

„Wir wollten eine möglichst schnelle Eintragung der neuen Eigentumsverhältnisse im Firmenbuch erwirken. Und das ist unseren Anwälten – trotz schwierigster Bedingungen – auch gelungen!“

Hubert Possegger,
Leiter der Rechtsabteilung
der voestalpine AG

auch gelungen!“ „Tatsächlich konnten wir der Richterin darlegen, dass der klagende Aktionär nichts rechtlich Relevantes vorzubringen hatte, es ihm ausschließlich um das Torpedieren des Verfahrens ging“, berichtet Michael Kutschera, Partner, M&A- und Schiedsrechtsexperte bei BG. Die Richterin schloss sich der Meinung der Experten an und nahm die Eintragung trotz Anfechtungsklage vor. Wenig später war auch das Anfechtungsverfahren sang- und klanglos beendet. Wäre es hart auf hart gegangen, wären weder Kutschera noch Klausegger einer Auseinandersetzung aus dem Wege gegangen und hätten für ihre Mandanten nichts unversucht gelassen, so die beiden unisono. Trotzdem finden sie: „Am besten ist immer noch der Streit, der vermieden wird.“

Meist kommt man vor einem Schiedsgericht schneller zu einer endgültigen Entscheidung.

Ein Grund, weshalb gerade Streitigkeiten bei großen internationalen Transaktionen immer häufiger vor Schiedsgerichten ausgetragen werden: „Meist kommt es vor einem Schiedsgericht schneller zu einer endgültigen Entscheidung, denn es gibt keinen Instanzenzug“, erklärt Kutschera. Vom Zeitfaktor einmal abgesehen, gibt es auch noch viele andere gute Gründe, sich durch vertragliche Vereinbarung für ein Schiedsgericht zu ent-

scheiden: „Vor allem in grenzüberschreitenden Streitigkeiten bietet die Schiedsvereinbarung die Möglichkeit, für eine Streitaustragung vor einem in jeder Hinsicht neutralen Forum vorzusorgen. Durch die Vereinbarung von Schiedsort und Schiedssprache können zudem die Lasten gleichmäßig auf die Streitparteien verteilt und unnötiger Übersetzungsaufwand vermieden werden“, sagt

Kutschera, der selbst laufend als Schiedsrichter international tätig ist. Vielen in Streit gezogenen Unternehmen kommt es auch sehr entgegen, dass ein Schiedsverfahren unter Ausschluss der Öffentlichkeit stattfindet.

Denn jedes Unternehmen kommt lieber mit Erfolgsmeldungen als mit Berichten über Streitigkeiten in die Schlagzeilen. ●

Always a few moves ahead

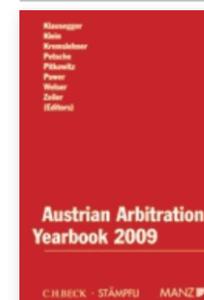
A company's existence may depend on the outcome of a legal dispute, particularly in times of crisis. For this reason, professional advice and the right strategy are more important than ever.

The Siemens group has taken action and instituted its own litigation team. Every company would, no doubt, like to be able to do the same, but for most businesses, an in-house dispute resolution team is not an option. That is why an increasing number are wisely seeking advice from experts in litigation and arbitration – long before disputes threaten to escalate.

“Dispute resolution should not commence in court, but long before,” affirms Binder Grösswang partner and procedural law specialist Christian Klausegger. “The sooner a company seeks legal advice, the better.” In the ideal case, court proceedings may be avoided altogether. Clever strategic moves may convince an opponent to agree to the desired solution. “And if a case does go to court, the chances of success are much higher.”

Whether it is a matter of formulating correspondence, making legally relevant decisions, or preparing back-up documentation, a lawyer's advice serves to optimise the client's position long before court proceedings begin.

The best disputes are those that can be avoided. But if a dispute is inevitable, a major priority is to arrive at a final decision swiftly. Arbitration agreements can bring tremendous benefits in this respect, since in most cases the decisions of arbitrators are generally not subject to judicial review. This is one reason why major disputes arising from international transactions are increasingly being submitted to arbitration. Moreover, by agreeing on the place and language of the arbitration proceedings, the parties can share burdens and expenses equally and avoid unnecessary translation costs. Another advantage is that arbitration proceedings are conducted in chambers. No company wants reports of conflicts to reach the public. Success stories are much more welcome.



Christian Klausegger of Binder Grösswang is one of the authors of the Austrian Arbitration Yearbook 2009. Together with Irene Welsch, he wrote the chapter Fast Track Arbitration: Just fast or something different? The Yearbook 2009 contains relevant and up to date information on international arbitral trends. The 2009's edition is the third Austrian Arbitration Yearbook and reflects the history and relevance of Vienna as a place of arbitration for disputes relating to CEE as well as the increasing importance of investment arbitration.



Binder Grösswang Partner Stefan Tiefenthaler, who specialises in banking and finance, is one of the authors of the publication Europäisches Gerichtsstands- und Vollstreckungsrecht (third edition). This commentary on the Brussels I Regulation was edited together with Dietmar Czernich and Georg Kodek.

Mit vereinten Kräften

Prozess- und Schiedsrechtsexperten von Binder Grösswang

Anne-Karin Grill Associate

Mag. Anne-Karin Grill, M.A. (Georgetown University) studierte in Österreich, Belgien und den USA. und ist auf internationale Rechtsfälle spezialisiert. Bevor sie im Herbst 2007 zum Dispute Resolution Team von Binder Grösswang stieß, war sie in rechtsberatender Funktion an der ständigen Vertretung Österreichs bei den Vereinten Nationen in New York tätig.

Anne-Karin Grill studied in Austria, Belgium and the U.S. and specialises in international law. Before joining Binder Grösswang's dispute resolution team in the fall of 2007, she worked for the legal advisory department of the Austrian Permanent Mission at the United Nations in New York.

Ingeborg Edel Attorney at Law

Mag. Ingeborg Edel D.E.A. (Paris) ist seit 2005 im Dispute Resolution Team von Binder Grösswang tätig. Ihr Schwerpunkt liegt auf internationalen Zivil- und Schiedsverfahren. Edel studierte in Wien, Massachusetts und Paris und sammelte danach Berufserfahrung in der Internationalen Handelskammer Wien und bei der Rechtsanwaltskanzlei Weiland & Partenaires (Paris).

Ingeborg Edel has been part of the Binder Grösswang dispute resolution team since 2005. She specialises in international civil procedure and arbitration. After studying in Vienna, Paris and Massachusetts, she gained experience working for the International Chamber of Commerce Vienna and for the law firm Weiland & Partenaires (Paris).

Johannes Barbist Partner

Dr. Johannes Barbist ist seit 2005 Partner bei Binder Grösswang und im Innsbrucker Büro tätig. Neben seinem Schwerpunkt auf öffentlichem Wirtschaftsrecht führt er Zivilprozesse insbesondere vor Gerichten in Westösterreich. Vor seiner Tätigkeit bei Binder Grösswang arbeitete er unter anderem als Stagiaire für die Europäische Kommission.

Johannes Barbist has been a partner at Binder Grösswang since 2005 and works in the Innsbruck office. Besides his specialisation in public commercial law, he is also a civil litigator, focussing particularly on cases before courts in the western part of Austria. His experience prior to joining Binder Grösswang included an internship at the European Commission.

Stefan Albiez Attorney at Law

Nach Abschluss seines Studiums an der Universität Innsbruck begann Dr. Stefan Albiez 2004 bei Binder Grösswang. Seitdem ist er auf dem Gebiet Dispute Resolution mit speziellem Fokus auf immaterialgüterrechtliche Auseinandersetzungen tätig. Er vertritt Klienten überwiegend in internationalen Streitigkeiten und in gesellschafts- und kartellrechtlichen Auseinandersetzungen.

After graduating from the University of Innsbruck, Stefan Albiez joined Binder Grösswang as an associate in 2004. Since then he has been active in the fields of dispute resolution with a special focus on intellectual property rights. He mainly represents clients in international disputes as well as in disputes in the areas of company law and cartel law.

Elisabetta Cavanna Attorney at Law

Avv. Elisabetta Cavanna, LL.M. (Teheran, Madrid), zugelassen in Italien und als Europäische Rechtsanwältin in Österreich, ist auf internationales Gesellschaftsrecht spezialisiert. Sie war als Juristin in Brüssel, Mailand, Tokio und Teheran tätig und ist ausgewiesene Expertin für internationale Transaktionen. Seit 2008 ist Cavanna als Anwältin bei Binder Grösswang tätig und unterstützt vor allem das Internationale Schiedsgerichts- sowie das M&A-Team.

Elisabetta Cavanna, LL.M. (Teheran, Madrid), is a lawyer specialising in international corporate law, admitted to the Bar in Milan, Italy and to the European Bar in Austria. Before joining Binder Grösswang, she worked as a lawyer in Brussels, Milan, Tokyo and Tehran, specialising in international transactions. She started working at Binder Grösswang as an attorney at law in 2008 and since then has been active in the field of international arbitration.

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 und ist Autor einer Reihe wissenschaftlicher Publikationen. 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. Als international anerkannter Schiedsrichter ist er vor allem in grenzüberschreitenden Rechtsstreitigkeiten tätig.

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 and is the author of several legal publications. Michael holds functions in the International Bar Association, the Vienna Bar and the Austrian Bar. In addition, he is a member of the supervisory boards of voestalpine AG and Wiesenthal & Co AG. As an internationally recognized arbitrator he acts primarily in cross-border disputes.

Isabel Schmidjell Attorney at Law

Mag. Isabel Schmidjell studierte an der Universität Salzburg und war zuvor als Rechtsanwältin in Linz und Salzburg sowie als Assistentin am Institut für Bürgerliches Recht/Universität Salzburg tätig. Seit ihrem Eintritt bei Binder Grösswang im März 2008 unterstützt sie das Dispute Resolution Team und berät v.a. in Baustreitigkeiten und Produkthaftungsfällen sowie bei der Abwehr unberechtigter Ansprüche gegen Ärzte und Spitäler.

Isabel Schmidjell studied at the University of Salzburg. She worked as an attorney at law in Linz and Salzburg and as an assistant at the Department of Austrian and European Private Law of the University of Salzburg. Since joining Binder Grösswang in March 2008, she has been part of the dispute resolution team and advises clients in construction disputes and product liability cases, as well as defending doctors and hospitals against unjustified claims.

Christian Klausegger Partner

Mag. Dr. Christian Klausegger ist international anerkannter Spezialist für Prozessführung und Schiedsgerichtsbarkeit und Autor wissenschaftlicher Beiträge zu Fragen des Prozess- und Schiedsrechts sowie Mitherausgeber des *Austrian Arbitration Yearbook*. Der promovierte Jurist und Absolvent der Wirtschaftswissenschaften ist seit 1995 Partner bei Binder Grösswang und seit über 10 Jahren in den Bereichen Zivilverfahren und Internationale Schiedsgerichtsbarkeit tätig. Zu seinen Klienten zählen zahlreiche nationale und internationale Banken und Finanzinstitute und viele Unternehmen aus dem IT- und Telekommunikationsbereich, die er in bedeutenden Gerichts- und Schiedsverfahren erfolgreich vertreten hat. Seit 2007 ist er Prüfungskommissär für die Richteramtprüfung.

Christian Klausegger is an internationally recognised specialist in litigation and arbitration. He is the author of legal articles on questions of procedural and arbitration law, and co-editor of the *Austrian Arbitration Yearbook*. Holding degrees in law and business administration, he has been a partner at Binder Grösswang since 1995. For more than 10 years, Christian has focussed on civil proceedings and international arbitration. Prior to his career as an attorney, he worked in the EDP sector. His clients include national and international banks and financial institutions as well as IT and telecommunication companies, which he has successfully represented in important court and arbitration proceedings. Since 2007 Christian has been an examiner for the Austrian judges' examination.



Korruptionstatbestände enger gefasst

Mit der Einführung neuer Tatbestände in das Strafgesetzbuch fand zur Jahresbeginn 2008 ein bis dahin nur in der Fischerei gebräuchlicher Begriff Eingang in die juristische Sprache. Als strafbares „Anfüttern“ wurde das **Fordern, Annehmen oder Sich-versprechen-Lassen** eines jeden nicht bloß geringfügigen Vorteils durch einen (sehr weit definierten) Amtsträger bezeichnet, das auch nur allgemein im Hinblick auf seine Amtsführung erfolgte, selbst wenn damit keinerlei Vornahme oder Unterlassung eines Amtsgeschäftes verbunden war. Spiegelbildlich war das **Anbieten, Gewähren und Versprechen** eines solches Vorteils strafbar.

Mit Inkrafttreten der im Juli 2009 beschlossenen Reform des Korruptionsstrafrechtes wurde der Begriff des Amtsträgers neu und enger gefasst. Bewusst hat der Gesetzgeber auch Unternehmen der Daseinsvorsorge, wie beispielsweise den Österreichischen Rundfunk, die Österreichische Post AG, die ASFINAG, die ÖBB-Holding AG, die Wiener Linien GmbH & Co. KG, die Austro Control GmbH, die Statistik Austria und die Elektrizitätsunternehmen von der Definition ausgenommen (671/A 24.GP).

Zugleich entfällt die Strafbarkeit für alle oben beschriebenen Handlungen, soweit damit weder die Vornahme oder Unterlassung eines Amtsgeschäftes noch der Vorsatz zur Anbahnung eines solchen verbunden ist. Auch dort, wo es um ein Amtsgeschäft geht, ist nicht mehr jede Vorteilsgewährung oder -annahme strafbar. Der Gesetzgeber differenziert in Abhängigkeit davon, ob das konkrete oder künftige Amtsgeschäft pflichtgemäß oder pflichtwidrig erfolgt oder erfolgen soll. Die Tabelle auf dieser Seite gibt einen Überblick darüber, was nach der neuen Gesetzeslage strafbar ist und was nicht.

Für alle Fälle vor Inkrafttreten der Reform gilt, dass diese nur dann strafbar sind, wenn sie auch nach der neuen Rechtslage strafbar sind.



Christian Klausegger
Binder Grösswang
Dispute Resolution Team

Anlass	nicht strafbar	strafbar
Pflichtwidrige Vornahme oder Unterlassung eines Amtsgeschäftes (§§ 304, 307 StGB)	–	Fordern/Anbieten, Annehmen/Gewähren, Versprechen (lassen)
Pflichtgemäße Vornahme oder Unterlassung eines Amtsgeschäftes (§§ 305, 307a StGB)	Anbieten, Annehmen/Gewähren, Versprechen (lassen) , soweit nicht nach Dienstrecht verboten; Fordern , soweit nach Dienstrecht erlaubt (z.B. orts- oder landesübliche Aufmerksamkeiten von geringem Wert)	Fordern , soweit nicht erlaubt; Anbieten, Annehmen/Gewähren, Versprechen (lassen) , soweit nach dem Dienstrecht verboten
Vorsätzliches Anbahnen der pflichtwidrigen Vornahme oder Unterlassung eines künftigen Amtsgeschäftes (§§ 306 Abs. 1, 307b StGB)	–	Fordern/Anbieten, Annehmen/Gewähren, Versprechen (lassen)
Vorsätzliches Anbahnen der Vornahme oder Unterlassung eines (nicht pflichtwidrigen) künftigen Amtsgeschäftes (§ 306 Abs. 2 StGB)	Anbieten, Annehmen/Gewähren, Versprechen (lassen)	Fordern , soweit nicht nach Dienstrecht erlaubt
Fordern/Anbieten, Annehmen/Gewähren, Versprechen (lassen) eines Vorteils ohne Bezug auf ein gegenwärtiges oder künftiges Amtsgeschäft	Kein Straftatbestand	

Gastkommentar

Wissen, was man darf

Von Beginn meiner Amtszeit an wurde ich sehr oft auf das Thema Korruption angesprochen, und ich war wirklich froh, dass wir Anfang Juli nach intensiven Verhandlungen eine Novelle zum Antikorruptionsgesetz beschließen konnten. Denn das bis dahin gültige Antikorruptionsgesetz hat bei den Betroffenen – dazu gehören neben Kulturbetrieben und Sportveranstaltern natürlich auch die Unternehmen – für höchste Verunsicherung gesorgt. Überspitzt gesagt hatten die Menschen Angst, bei Besprechungen einen Kaffee des Gastgebers annehmen zu dürfen.



Die Reform des Korruptionsstrafrechtes erfolgte daher vor allem im Sinne der Präzisierung. Denn die großen Unsicherheiten hatten zur Folge, dass das Gesetz eigentlich eine seinem ursächlichen Zweck entgegengesetzte Wirkung hatte – es hat der Wirtschaft geschadet. Aber dieses Gesetz soll der Wirtschaft nicht schaden, es soll – unter anderem auch – der Wirtschaft nützen. Deswegen ist Korruptionsbekämpfung ja so wichtig – als Beitrag zur Standortsicherung.

Das neue Gesetz stellt also keine grundlegende Neugestaltung dar, sondern es enthält Klarstellungen und auch Verschärfungen der bestehenden Tatbestände. Eine Verschärfung stellt etwa die Einziehung von Wertgrenzen dar: Wir haben Qualifikationen eingezogen, und wir haben die Strafdrohungen erhöht. Die neu eingeführte tätige Reue soll dazu führen, dass Straftaten frühzeitig aufgedeckt werden und so der Schaden verhindert wird.

Präzisiert wurde der Begriff des Amtsträgers: Dazu gehören zum einen Dienstnehmer und Organe von Gebietskörperschaften und Sozialversicherungsträgern und zum anderen Personen, die hoheitliche Funktionen ausüben; drittens schließlich Unternehmen, die weit überwiegend für Gebietskörperschaften und Sozialversicherungsträger tätig sind und die der Rechnungshof-Kontrolle unterliegen,

also zum Beispiel das Bundesrechenamt. Die AUA oder die Telekom sind deshalb nicht umfasst, weil die strengeren Korruptionsbestimmungen für die Bereiche der Verwaltung gelten sollen. Für alle anderen Bereiche gibt es aber natürlich auch Bestimmungen gegen Bestechung im Strafgesetzbuch.

Das neue Antikorruptionsgesetz differenziert sachgerecht zwischen pflichtwidrigen und pflichtgemäßen Handlungen und enthält höhere Strafdrohungen in schweren Fällen: So soll die Annahme von Vorteilen in großem Ausmaß für pflichtwidrige Amtshandlungen nunmehr mit einem bis zu zehn Jahren, die Annahme von Vorteilen für pflichtgemäße Amtshandlungen mit sechs Monaten bis zu fünf Jahren Haft bedroht sein.

Es ist strafbar, Vorteile für Pflichtwidrigkeiten anzunehmen, und es ist verboten, Vorteile gegen ein ausdrückliches dienstrechtliches Verbot anzunehmen. Das bedeutet einen ganz wesentlichen Fortschritt im Sinne des Gleichklangs zwischen Dienst- und Strafrecht. Denn wenn der Dienstgeber etwas erlaubt, warum soll man es dann strafrechtlich ahnden? So wird auch die oft erwähnte soziale Adäquanz konkretisiert. Relevant ist grundsätzlich, ob ein Verhalten geeignet ist, den Amtsträger zu beeinflussen. Dabei sind auch die konkrete Aufgabe des Amtsträgers und die Situation, in der ein Vorteil gewährt wird, von Bedeutung. Bei Veranstaltungen ist klar, dass ein Verhalten, das im redlichen amtlichen Verkehr sozial adäquat ist, nicht strafbar ist. Darunter fallen die allgemein üblichen Geschäftskontakte und die Teilnahme an Fachveranstaltungen, soweit nicht verboten.

Eine Klarstellung gibt es schließlich auch im Bereich des „Anfütterns“: Dieses Delikt bleibt natürlich erhalten, es wird allerdings zu einem Vorbereitungsdelikt für pflichtwidriges Handeln umgestaltet. Strafbar ist daher, wer Vorteile zur Anbahnung der pflichtwidrigen Vornahme eines Amtsgeschäftes gibt oder annimmt. Denn ein wesentlicher Grundsatz der Gesetzesnovelle ist, dass Networking und Gastfreundschaft nicht per se kriminalisiert werden dürfen. Das bedeutet eine klare Absage an manche Forderungen, die letztendlich darauf hinauslaufen, alle Betroffenen per se einmal unter Generalverdacht zu stellen.



Claudia Bandion-Ortner
Bundesministerin für Justiz



*Blase in die Ecke 2004
Neue Galerie Graz*

*Bar 2001
Fotogramm und Möbel/Aluminium
Neue Galerie Graz*

*Patatas 2003
Betonguss
Südtirolerplatz, Graz 03*

*Spiegelrelief 2009
Conference Area
Binder Grösswang, Wien*



Kunst als individueller Anlassfall

Zu einem neuen Spiegelrelief von Hans Kupelwieser

von Prof. Peter Baum, Gründungsdirektor des Lentos Kunstmuseums in Linz, Kurator des Museums Herbert Liaunig in Neuhaus/Suha, Kärnten



Hans Kupelwieser, der nach dem Besuch der Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt in Wien von 1976 bis 1982 an der Hochschule für angewandte Kunst bei Herbert Tasquil, Bazon Brock und Peter Weibel studierte, ist seit 1995 Professor am Institut für zeitgenössische Kunst an der Technischen Universität in Graz.

> Das bisherige Gesamtwerk von Hans Kupelwieser (Jahrgang 1948) ist von sehr unterschiedlichen Ausgangspunkten und Denkansätzen gekennzeichnet. Als verbindliche Kriterien der vom Künstler angewandten Praxis bildnerischer Umsetzung lassen sich jedoch immer – im Rahmen einer dem Experiment offenen Grundhaltung – die kritisch überprüfte Adäquanz der eingesetzten Materialien, bildnerische Logik und jener hohe ästhetische Anspruch feststellen, der neben allem anderen ganz wesentlich die sinnliche Komponente des Kunstwerks abdeckt.

Das große Spiegelrelief des in Wien lebenden Bildhauers, Medien- und Fotokünstlers, das seit kurzem die Conference Area der Anwaltskanzlei Binder Grösswang einfühlend dominiert, ist nicht nur ein hervorragendes Beispiel für die eingangs erwähnte Werksymbiose, sondern auch für die gesellschaftliche Relevanz einer an zentralem Ort vorgenommenen Platzierung eines für sich einnehmenden Auftragswerkes von weit reichender Akzeptanz.

Kupelwiesers neue, rund 4 Meter hohe Arbeit aus gebogenem und gewelltem, auf Hochglanz poliertem Edelstahl lässt den komplexen Werkprozess erahnen, der notwendig ist, um eine derart perfekte und harmonische Umsetzung zu erreichen. Als markantes Beispiel kinetischer

Kunst (darunter versteht man die bewegten Bereiche von Op-Art, Konkreter Kunst und ihnen verwandten Strömungen) reflektiert das normal straffe Relief nicht nur die im Raum befindlichen Lichtquellen auf mannigfaltige Art und Weise, sondern auch die durch die Bewegungen der Betrachter ausgelösten Spiegelungen. Jede Veränderung des Standorts, jeder neue Blickwinkel schlägt sich auch als formale Veränderung und Variation nieder, eingebettet in ein überlegt konstruiertes, strenges Korsett. Das Relief suggeriert Mobilität und kokettiert mit dem Reiz des visuellen Augenblicks. Vergleichbar den Werken des Argentiniers Julio Le Parc steht es in der Tradition der neueren Kunstgeschichte, verfügt jedoch zugleich über eine postmoderne Präsenz, die mit dem heutigen Lebensgefühl korrespondiert.

Es entspricht dem Naturell Hans Kupelwiesers und seinem grundlegenden Verständnis von der Wirksamkeit und den Aufgaben der Kunst, bei jedem künstlerischen Neubeginn auch auf die Eindeutigkeit und Nachhaltigkeit seiner analytischen Struktur zu achten. Zumindest in Andeutungen nachvollziehbar bleibt immer der dialektische Charakter seiner trotz Mobilität stets auf handfesten bildnerischen Fakten beruhenden Arbeiten und multimedialen Installationen. ●

Opinion Streitbeilegungsklauseln**Reflections on Elements of Dispute Resolution Agreements****Place**

A fair place for dispute resolution entails an equal allocation of burdens. Dispute resolution before a forum located near the headquarters of one side and far away from those of the other side makes one side travel and cope with the logistics required to fight a battle abroad rather than on home turf, while the other side can enjoy the advantages of having all resources at hand. This imbalance is not only burdensome but also costly. In most cases, a fair place means a neutral forum which requires all sides to travel to the same extent and thus share burdens equally.

**Language – Courts or Arbitration**

Court proceedings are regularly conducted in the language of the jurisdiction in which the respective court is sitting. That means all briefs will have to be filed in that language, all documents to be submitted into evidence will have to be accompanied by (certified) translations into the court language, and all hearings will be conducted in that language as well. Thus, witnesses without command of the court language will have to make their testimony through the assistance of translators. The need for translation is not only expensive, but may also weaken the effect of testimony and sometimes even documentary evidence. The direct impression on the judge of testimony and other means of evidence gets lost in translation, at least to a certain extent. Unlike forum selection clauses providing for a court, parties to arbitration agreements may agree on one or more languages in which the arbitration proceedings are to be conducted. Then only arbitrators in command of the chosen language(s) will be selected and the need for translation will mostly be reduced to zero. Thus, if parties with different native languages are involved, the language issue will be a strong argument for agreeing on arbitration rather than certain national courts.

Characteristics and Style of Arbitration Proceedings

Opting for arbitration does not just mean agreeing on a venue and language and then expecting proceedings to evolve as before regular courts except for the fact that one or more arbitrators conduct the proceeding instead of professional judges. There are certain basic differences.

Arbitrators are not bound by national conflict of laws rules when determining the substantive law applicable to a case. They are bound only to very fundamental procedural rules ensuring fair proceedings but not to the national civil procedure rules in general. The decisions of arbitrators are generally not subject to court or other review. The courts may interfere only in cases of very grave deficiencies of arbitral proceedings or awards, e.g. lack of jurisdiction, seriously unfair proceedings or awards which violate public policy. Certain sophisticated parties opt for arbitration exactly because of the above features. Others expect more of a court style proceeding and may be surprised when confronted with modern arbitration techniques such as chess clock rules. Such expectations should be discussed when entering into the arbitration agreement. There the parties may set out the manner in which they want potential disputes to be handled by the arbitrators, an opportunity rarely taken advantage of in respect of the above alternatives.

Institutional Arbitration

It is always a good idea to agree on institutional arbitration. Organisations such as the International Arbitral Centre of the Austrian Federal Economic Chamber (VIAC), or the International Chamber of Commerce, which has a Vienna office, substantially facilitate and accelerate the appointment of arbitrators and the entire arbitral proceedings without limiting the flexibility of the parties to agree on such features for the arbitral proceedings as aforementioned at their discretion.

**Michael Kutschera**

As an internationally recognized arbitrator, Michael Kutschera acts primarily in cross-border disputes.

Up to Date Rechtsprechung**News on the Enforcement of Arbitral Awards**

When enforcing an arbitral award under the New York Convention, the party seeking enforcement needs to supply a duly certified copy of such award. Moreover, the signatures of the arbitrators on the original award need to be authenticated as well.

The requirements for authentication are determined by the law applicable at the place of arbitration. However, if the rules of arbitration applicable to the arbitration proceedings at hand provide that an organ of, or any person associated to, the arbitration court (e.g. the registrar) may authenticate the signatures, such authentication is valid.

(OGH 3 September 2008, 3 Ob 35/08f)

Jurisdiction for insolvency-related proceedings

In a recent decision, the European Court of Justice (ECJ) held that the courts of the Member State where insolvency proceedings have been opened have jurisdiction to decide upon a legal action to set aside transactions entered into by the debtor in favour of a third party located in another Member State.

In this case, a German company had transferred EUR 50,000 to a Belgian company shortly before main insolvency proceedings were opened in Germany. First, the receiver of the German company brought an action to challenge the validity of the transaction in Belgium. As the Belgian court found that it did not have jurisdiction, the receiver took the action to the German courts. The German court also dismissed the case on the grounds that it did not have jurisdiction. The German Supreme Court eventually submitted the case to the ECJ.

In trying to determine the scope of application of Article 3(1) of the EC Insolvency Regulation, the ECJ referred in particular to Recital 6 and Article 25(1)(2) thereof, pursuant to which the EC Insolvency Regulation also applies to judgments which result directly from the insolvency proceedings and are closely connected with such proceedings. Such judgments are to be recognised in all other Member States with no further formalities.

As a consequence, the ECJ decided that Article 3(1) of the EC Insolvency Regulation gives the courts of the Member State where insolvency proceedings have been opened international jurisdiction to decide upon a legal action to set aside a transaction entered into by the debtor in favour of a third party situated in another Member State. In another recent decision (SCT Industri AB i likvidation v. Alpenblume AB, Case-111/08), the ECJ confirmed this approach and considered a case less closely connected with the insolvency proceeding to be sufficient to give the insolvency court jurisdiction over a claim. In this respect, the ECJ's growing tendency to extend the scope of application of the EC Insolvency Regulation may, however, make it more difficult to draw the dividing line.

(ECJ 12 February 2009, C-339/07)

Statute of limitation for claims under abstract guarantees

The Austrian Supreme Court (OGH) recently decided on the question of when claims under guarantees become time-barred.

In the case at hand, the bank sued the guarantor for payment under an abstract payment guarantee which was provided as security for a loan to a third-party borrower ("abstract" in this context means that the guarantee is independent of the secured legal relationship, i.e. the loan). Due to the opening of insolvency proceedings over the assets of the borrower, the loan was not repaid.

The writ filed by the bank could not be delivered to the guarantor in February 2002. The bank took no further legal steps until November 2005. After the bank had been informed of the guarantor's new address, it requested service of the claim to the new address in April 2006. After successful service of the claim, the guarantor argued that the limitation period for claims under the guarantee had already been exceeded.

The OGH decided that a limitation period starts when the beneficiary of an abstract guarantee is entitled to draw the guarantee for the first time without an abuse of rights. In the court's view, claims arising under abstract payment guarantees are comparable to damages, and therefore the limitation period for damages also applies to these claims (i.e. three years), even though claims under loan agreements only become time-barred after 30 years.

(OGH 13 January 2009, 5 Ob 215/08s)

The winner takes it all...?

In cases where a professional vendor gets in touch with a consumer by sending a personalised letter containing a prize award to the consumer and where winning said prize is not conditional on ordering goods, the European Court of Justice (ECJ) has so far taken the position that there is no international jurisdiction at the place of the consumer's domicile.

No other issue has been brought more often to the ECJ by Austrian courts than this one. In its latest decision on this subject, the ECJ, at the request of the Higher Regional Court of Vienna (OLG Wien), had to decide on how to deal with this issue under the Brussels regulation on jurisdiction and the recognition and enforcement of judgments in civil and commercial matters.

The ECJ ruled that proceedings brought by consumers are covered by the Brussels Regulation contingent on the professional vendor's being obligated to pay the prize to the consumer. Where this condition has not been fulfilled, such proceedings are covered by the Brussels Regulation only if the consumer has in fact placed an order with the professional vendor. In all other circumstances, the consumer has to file its claim at the seat of the vendor.

(ECJ 14 May 2009, C-180/06)

Up to Date M&A in der Krise



Psychologie der Krise

Die Finanzkrise veränderte die Rahmenbedingungen für Unternehmensübernahmen. Besonders betroffen sind Veräußerungen, die aufgrund der schlechten finanziellen Lage des Verkäufers oder des Kaufobjekts notwendig werden („distressed M&A“). Die Eigenarten derartiger Transaktionen lassen sich aus der besonderen psychologischen Lage der Akteure erklären:

Das grundlegende Dilemma des Verkäufers lässt sich auf den Konflikt zwischen einer raschen Abwicklung der Veräußerung (um möglichst rasch Schulden tilgen zu können) und einem möglichst hohen Kaufpreis (um möglichst umfangreich Schulden tilgen zu können) reduzieren. Aufgrund des finanziellen Drucks zu verkaufen, befindet sich der Verkäufer allerdings von vornherein in einer strategisch nachteiligen Position gegenüber potentiellen Käufern.

Erschwerend tritt sowohl für Verkäufer als auch Käufer in der Transaktionsabwicklung hinzu, dass sich beide einer Gemengelage unterschiedlicher Interessen gegenübersehen.

Durch die Krisensituation möglicherweise bereits am Absprung befindliche Schlüsselarbeitnehmer müssen frühzeitig an den Erwerber gebunden werden. Mit denjenigen Gläubigern der Gesellschaft, mit denen für den reibungslosen Fortbestand des Unternehmens notwendige Geschäftsbeziehungen bestehen, muss eine Einigung über ausstehende Rechnungen getroffen werden.

Das Know-how des Managements ist vom Käufer zu sichern, während er zur selben Zeit haftungsbegründendes Verhalten in der Vergangenheit näher durchleuchtet.

Auch wenn die Auflösung derart komplexer Situationen alle Beteiligten vor erhöhte Anforderungen stellt, ist zu beachten, dass gordische Knoten nicht durch langwieriges Entflechten gelöst werden können. So führt gerade in der Krise nur rasches, entschiedenes und zielstrebiges Handeln zum Erfolg.

Wind of Change – Vertragsgestaltung in Zeiten der Krise

Der Wind hat gedreht. Während im Jahr 2007 die M&A-Tätigkeit in Österreich ein Allzeithoch erreichte und gut positionierte Unternehmen sich vor Investoren kaum erwehren konnten, sind in Zeiten der Finanzkrise investitionswillige Käufer rar gesät. Kommt es dann doch zu Interessenbekundungen, sind die potentiellen Käufer meist vorsichtig und versuchen, sowohl wirtschaftlich als auch vertraglich schon vor Abschluss der Transaktion alle Schäfchen ins Trockene zu bringen.

Vertraglich besteht dabei eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten. So können mit Hilfe von MAC-Klauseln („Material Adverse Change“) Risiken durch unvorhergesehene Änderungen der wirtschaftlichen Umstände zwischen Vertragsunterfertigung (Signing) und Vollzug (Closing) auf den Vertragspartner abgewälzt werden. Earn-out-Bestimmungen dienen dazu, die tatsächliche zukünftige Entwicklung des Unternehmens als Faktor in den Kaufpreis mit einzubeziehen. Im Unterschied dazu wird bei einem Locked-Box-Mechanismus das Unternehmen auf Basis von garantierten historischen Finanzinformationen zu einem keiner Anpassung zugänglichen Kaufpreis veräußert. Jedenfalls notwendig ist die Festlegung von auf die Transaktion maßgeschneiderten Vollzugsbedingungen („Conditions Precedent“), bei denen der Käufer die für ihn transaktionswesentlichen Voraussetzungen im Vertrag festhalten kann.

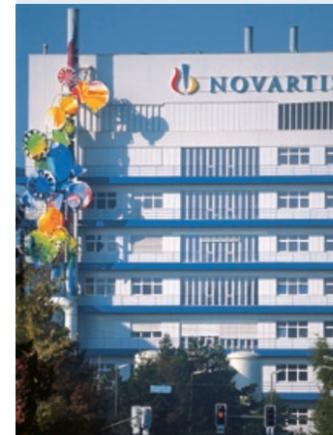
Eines gilt allerdings immer: MAC-Klauseln sollten gut verhandelt sein, denn Rechtsfolge eines „Material Adverse Change“ ist üblicherweise ein Recht auf Rücktritt vom Vertrag oder Preisminderung.

**Thomas Schirmer**

Binder Grösswang M&A-Team, berät regelmäßig renommierte Unternehmen bei nationalen und internationalen Transaktionen.

Up to Date Deals

Binder Grösswang advises Novartis/Sandoz



© Novartis AG

Binder Grösswang is advising the Swiss pharmaceuticals manufacturer Novartis AG on the acquisition of the specialty generics business (injectable cancer medicines) from Austrian-based EBEWE Pharma. The acquisition price is approximately EUR 925 million. M&A specialists Florian Khol and Michael Kutschera are supporting the Austrian side of the transaction. With this acquisition, Novartis will have an opportunity to enlarge its oncology medicines portfolio and create a strong global platform for future growth while improving access for patients to generic oncology medicines.

Novartis AG, which is based in Basel, achieved global net sales of USD 41.5 billion in 2008 and employs some 98,000 people in over 140 countries. The transaction, which, among other things, must still undergo customary regulatory approvals, is expected to be completed in 2009.

Binder Grösswang advises Marzek Etiketten on takeover in Ukraine



The Binder Grösswang M&A team led by **Florian Khol** advised the Marzek group, Austria's leading label producer, on the successful takeover of the label producer Drukarsky Dvor (Dnepropetrovsk, Ukraine).

M&A partner Florian Khol: "Despite the difficult economic environment, targeted acquisitions in Eastern Europe are still strategically interesting for Austrian companies that are aware of the opportunities presented by the current situation. As a law firm with many years of experience in cross-border acquisitions, we are pleased to have been able to support the Marzek group in gaining a foothold in another new market, after its successful expansion into Hungary in 2006."

Binder Grösswang's dispute resolution team successful for Lenzing

Within only three days, dispute resolution partner Christian Klausegger and his team obtained a preliminary injunction for their client Lenzing Technik GmbH. The injunction prohibited an Austrian bank from paying out an amount under an abstract payment guarantee to the Bulgarian beneficiary claiming such payment. The extraordinary remedy resulted in a quick and cost-effective out-of-court settlement for Lenzing.

Christian Klausegger notes: "Obtaining the injunction within such a short period of time has not only avoided harm, but greatly helped Lenzing to settle the matter, and underscores the ability of the Binder Grösswang dispute resolution team to deliver fast results."

Acquisition of processing services provider

Thomas Schirmer and his team advised the SIX Group on the takeover of the Austrian processing business of First Data, a market leader in the processing of cashless, card-based payment transactions.

SIX Card Solutions is the leading Swiss processor of card-based payment transactions and will take over the acquiring processing and debit issuing processing of PayLife Bank GmbH (formerly Mastercard).

Thomas Schirmer: "With this transaction, Binder Grösswang has once again demonstrated its expertise in the field of IT service providers."

Customised recapitalisation for Hypo Tirol

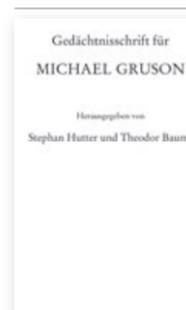


Binder Grösswang is advising Hypo Tirol Bank AG in connection with the planned issuance of tier 1 capital to private investors. The capital is guaranteed by the Province of Tyrol and designed to strengthen Hypo's equity in the course of the current financial and economic crisis.

Apart from drafting the documentation, Binder Grösswang partners **Ivo Rungg** and Johannes Barbist also negotiated the transaction with the European Commission under EU state aid rules.

Hypo Tirol Bank AG, one of the leading credit institutions in western Austria, is active in universal banking, private banking and the leasing business, mainly in Tyrol and northern Italy as well as in Zurich, Munich and Vienna.

The issuance of the capital is expected to take place in early autumn 2009.



Michael Kutschera ist Autor des Beitrags Zur Genehmigungspflicht für Geschäfte zwischen Aktiengesellschaften und deren Aufsichtsräten sowie diesen gleichzuhaltende Geschäfte nach österreichischem Recht in der aktuell bei De Gruyter Recht, Berlin, erschienenen Gedächtnisschrift für Michael Gruson. Dabei wird v.a. auf die Neuregelung in § 95 Abs 5 Z 12 AktG eingegangen, die drohende Interessenkonflikte zwischen Gesellschaft und Aufsichtsratsmitgliedern erkennbar machen soll.

BINDER GRÖSSWANG impulse

Binder Grösswang setzt Impulse Auftakt einer hochkarätigen Diskussionsreihe

Binder Grösswang startete am 25.05.2009 mit der neuen Veranstaltungsreihe „Binder Grösswang Impulse“. Zum Auftakt konnten die Managing Partner Michael Binder und Raoul Hoffer Bundesminister Reinhold Mitterlehner in den Wiener Kanzleiräumlichkeiten begrüßen, der zum Thema „Die Renaissance des Staates – Verstaatlichung statt Privatisierung?“ unter der Moderation von Format-Chefredakteur Peter Pelinka mit Heinrich Schaller, Vorstand Wiener Börse AG, und Alois Steinbichler, Vorstandsvorsitzender Kommunalkredit Austria AG, diskutierte.



Pressestimmen



Binder Grösswang Kapitalmarkt-Partner Florian Khol trifft beim Financial Community Club in Wien am 18. Mai 2009 Verbund-CEO Wolfgang Anzengruber.



Recruiting-Partner Andreas Hable (links) mit Elisabeth Leyser, gf. Gesellschafterin der HILL International GmbH, beim 2. HR-Netzwerk-Treffen 2009 von HR-networx, Stepstone Österreich, kununu.com und Binder Grösswang.



OeNB-Gouverneur Ewald Nowotny im Gespräch mit Stefan Tiefenthaler, Banking&Finance-Partner bei Binder Grösswang, bei einer Veranstaltung des Aktienforums.

trend 7.2009

Die Krise macht den Wirtschaftsanwälten ... Arbeit ... Doch wer wirklich davon profitieren will, muss flexibler und schneller reagieren als früher ... Inhaltlich haben sich die Schwerpunkte in den Kanzleien durchaus verschoben. ... Themen rund um Wettbewerbsrecht oder Unternehmensanierung sind ... deutlich wichtiger geworden. Raoul Hoffer, Managing Partner von der Großkanzlei Binder Grösswang: „Auch ausgewiesene Spezialisten müssen sich jetzt plötzlich mit anderen Aspekten ihres Fachs beschäftigen – und das möglichst schnell, denn die Mandanten wollen rasche Entscheidungen.“ ... Rechtsanwälte berichten von einer zunehmenden Klagsflut ihrer Klienten. Raoul Hoffer: „Die Zeiten werden härter, da werden auch die Methoden härter.“ Die eigenen Interessen werden schneller gerichtlich durchgesetzt, das Gleiche gilt etwa auch fürs Wettbewerbsrecht, das Kartellrecht, oder – in der Krise typisch – auch fürs Arbeitsrecht.

Profil 20.07.2009

Die großen heimischen Wirtschaftskanzleien liefern sich ein Rennen um die besten Nachwuchsjuristen. ... „Wir wollen heuer mindestens zehn zusätzliche Juristen engagieren“, meint etwa Andreas Hable von Binder Grösswang Rechtsanwälte.

Die Presse Rechtspanorama 4.05.2009

Im aktuell erscheinenden internationalen Anwälteverzeichnis *The Legal 500: Europe 2009* hat die österreichische Wirtschaftskanzlei Binder Grösswang Topwertungen erhalten. In den Bereichen Banking & Finance und Corporate/M&A ist Binder Grösswang im Top-1-Segment der führenden Kanzleien Österreichs gereiht.

Succeed

The business magazine of the Austrian Airlines Group
2/3 2009

Österreichische Anwaltssozietäten sind im CEE-Raum omnipräsent – mit eigenen Standorten vor Ort oder partnerschaftlich eingebunden in „Best Friend“-Konzepte. ... Für Thomas Schirmer, M&A-Partner und CEE-Experte bei der in Wien und Innsbruck verankerten Kanzlei Binder Grösswang, muss auch die Kostenfrage ins Spiel gebracht werden: „Die Kostenlast großer Partnerschaften mit Standorten in einer Vielzahl von Ländern zeigt sich gerade in Zeiten der jetzigen Wirtschaftskrise am erhöhten Umsatzdruck, der nicht immer zugunsten des Mandanten ausschlagen muss. Das uns zur Verfügung stehende Netz an Partnerkanzleien in CEE gibt uns die Möglichkeit, mit lokalen Marktführern zu lokalen – und deshalb meist niedrigeren – Preisen für den gemeinsamen Mandanten zu arbeiten.“

Michael Lind

M&A, Corporate

Dr. Michael Lind, LL.M. (University College London) (30) ist seit Frühjahr 2009 im Mergers & Acquisitions-Team von Binder Grösswang als Rechtsanwalt tätig. Er betreut insbesondere Energie-, Industrie- sowie Finanzunternehmen bei nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen. Lind arbeitete davor mehrere Jahre für Schönherr Rechtsanwälte GmbH in Wien. Internationale Erfahrungen sammelte er als Visiting Associate in New York bei Alston & Bird sowie in London bei Slaughter and May. Der promovierte Jurist studierte in Graz, London und den USA.

Michael Lind, LL.M. (University College London) (30) joined the Mergers & Acquisitions team of Binder Grösswang as an attorney at law in February 2009. He primarily advises industrial enterprises and companies doing business in the energy and financial sectors in connection with national as well as transnational transactions. Prior to joining Binder Grösswang, Michael worked for several years at Schönherr Rechtsanwälte GmbH in Vienna. He also gained international experience as a visiting associate at Alston & Bird (New York) and Slaughter and May (London). Michael holds a law degree from the University of Graz and an LL.M. degree from University College London and studied at Rider University, Lawrenceville, New Jersey.

Reinhard Uhl

Real Estate

MMag. Reinhard Uhl, LL.M. (Durham) (33) ist seit Mai 2009 Rechtsanwalt im Immobilien-Team von Binder Grösswang. Den Schwerpunkt seiner Tätigkeit bilden die immobilienrechtliche Vertragsgestaltung, die Durchführung von liegenschaftsbezogenen M&A-Transaktionen sowie die Beratung in sämtlichen Belangen des Bestandsrechts. Uhl ist seit 2008 für Binder Grösswang tätig und sammelte zuvor mehrere Jahre Berufserfahrung bei der Saxinger Chalupsky & Partner Rechtsanwälte GmbH in Wien. Der Jurist und Betriebswirt studierte in Graz und England.

Reinhard Uhl, LL.M. (Durham) (33) has been part of the Binder Grösswang real estate team as an attorney at law since May 2009. His practice focuses on structuring real estate contracts, advising on real estate related M&A transactions, and all issues of tenancy law. After working for several years with the law firm Saxinger Chalupsky & Partner, Reinhard joined Binder Grösswang in 2008. He is a graduate of the Universities of Graz and Durham (England) and holds diplomas in both law and business administration.

Ingeborg Edel

Dispute Resolution

Mag. Ingeborg Edel, D.E.A. (Paris) (31) verstärkt das Dispute Resolution Team von Binder Grösswang seit Juli 2009 als Anwältin. Sie ist bereits seit 2005 als Rechtsanwaltsanwärtin in diesem Bereich bei Binder Grösswang tätig. Ihr Schwerpunkt liegt auf internationalen Zivilverfahren und Schiedsverfahren. Edel studierte in Wien, Massachusetts und Paris und sammelte danach Berufserfahrung in der Internationalen Handelskammer Wien und 2 Jahre in Paris bei der Rechtsanwaltskanzlei Weiland & Partenaires.

Ingeborg Edel (31) joined the Binder Grösswang dispute resolution team as an attorney at law in July 2009. She specialises in international civil procedure and arbitration. After studying in Vienna, Paris and Massachusetts, she gained experience working for the International Chamber of Commerce Vienna and for two years at the Paris law firm Weiland & Partenaires before joining Binder Grösswang in 2005.

Thomas Berghammer

M&A, Capital Markets

Dr. Thomas Berghammer, LL.M. (Wolverhampton) (30) wurde im Juni 2009 als Rechtsanwalt angelobt. Er ist seit 2007 bei Binder Grösswang in den Bereichen M&A und Kapitalmarktrecht tätig und betreute zuletzt zahlreiche Anleihe-Emissionen in Österreich, unter anderem für die voestalpine AG, die Raiffeisen Wohnbaubank Aktiengesellschaft und die Hypo-Wohnbaubank Aktiengesellschaft. Er publiziert regelmäßig zum Bereich Kapitalmarktrecht. Berghammer, der in Wien und England studierte, war zuvor Rechtsanwaltsanwärtin bei Hausmaninger Kletter Rechtsanwälte-Gesellschaft mbH tätig.

Thomas Berghammer, LL.M. (Wolverhampton) (30) was admitted to the bar in Austria as an attorney at law in June 2009. He joined Binder Grösswang in 2007 and has specialised in M&A and capital markets law. Recently, Thomas advised on various bond offerings in Austria, among others for voestalpine AG, Raiffeisen Wohnbaubank Aktiengesellschaft and Hypo-Wohnbaubank Aktiengesellschaft. Thomas publishes regularly in the field of capital markets law. Before joining Binder Grösswang, he was an associate at Hausmaninger Kletter Rechtsanwälte-Gesellschaft mbH. He studied at the Universities of Vienna and Wolverhampton (England).

Welcome on Board

Binder Grösswang ist weiter gewachsen.

BINDER GRÖSSWANG

COMPETENCE YOU CAN COUNT ON.

www.bindergroesswang.at