

Prospektpflicht für Bezugsrechtsemissionen

KAPITALERHÖHUNGEN ERSCHWERT — Bis Mitte dieses Jahres konnten Unternehmen mittels Aktienemissionen, die sich zunächst ausschließlich an ihre Altaktionäre richteten und bei denen gegebenenfalls von diesen nicht abgenommene Aktien privat platziert wurden, prospektfrei frisches Eigenkapital einsammeln und so etwaigen Liquiditätsbedarf schnell und unkompliziert decken. Dass für diese so genannten Bezugsrechtsemissionen seit Inkrafttreten der Änderungen des Prospektgesetzes am 1.7.2012 grundsätzlich ein Wertpapierprospekt erstellt werden muss, wird in der Praxis daher als empfindlicher Einschnitt empfunden. „Für Emittenten im Regulierten Markt greift zwar eine Ausnahme von der Prospektpflicht, wenn diese Aktien nur im Gegenwert von weniger als 5 Mio. Euro ausgeben“, erläutert **Madeleine Zipperle**, Rechtsanwältin für Kapitalmarktrecht bei **Heuking Kühn Lüer Wojtek** in Köln. „Freiverkehrswerte und Gesellschaften ganz ohne Börsennotierung mit breitem Aktionärskreis kommen aber nach Vorstellung des Gesetzgebers in der Regel nicht mehr um einen Prospekt herum.“

Eine Möglichkeit, die sich denjenigen Gesellschaften bietet, denen Zeit und Geld für die Erstellung des erforderlichen Prospekts fehlt, ist, verstärkten Gebrauch von den gesetzlich vorgesehenen oder durch die Rechtsprechung entwickelten Tatbeständen des zulässigen Ausschlusses des Bezugsrechts zu machen, denn solche Kapitalmaßnahmen können weiterhin ohne den zusätzlichen Aufwand eines Prospekts durchgeführt werden. Diesbezüglich gibt Zipperle jedoch zu bedenken, dass ein Emittent hierdurch möglicherweise nicht nur den Unmut seiner treuen Altaktionäre auf sich zieht, sondern sich auch die Chance vergibt, diese Anteilseigner, deren Gunst und Vertrauen er sich bereits erworben hat, um ihre finanzielle Unterstützung zu ersuchen. Ihr Rat lautet daher, die Vor- und Nachteile von Ausschluss des Bezugsrechts versus Erstellung eines Wertpapierprospekts sorgfältig gegeneinander abzuwägen. „Letztlich lässt sich der Aufwand für dieses Dokument mit fachkundiger Unterstützung auf ein überschaubares Maß reduzieren. Ratsam könnte es jedoch sein, notwendige Kapitalmaßnahmen frühzeitiger als bisher anzustoßen.“ ■

TRANSFERMARKT

Die **Luther Rechtsanwaltsgesellschaft** hat zum 1.11.12 **Ulrich Klemm** in den Kreis ihrer Of Counsel aufgenommen. Der 65-Jährige, der zuvor als Chefsyndikus bei der **DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft** tätig war, verfügt über langjährige Erfahrung in der Strukturierung internationaler Projekt- und Akquisitionsfinanzierungen. Neben seiner anwaltlichen Praxis wird Klemm auch künftig als Lehrbeauftragter an der **Universität Halle-Wittenberg** zu Rechtsfragen internationaler Projektfinanzierung lehren. Daneben sitzt Klemm im Beirat des **International**

Investment Law Centre Cologne an der **Universität zu Köln**.

+ + + Bereits zum 1.10.12 hat sich die Sozietät **Beiten Burkhardt** mit zwei Salary-Partnern in den Bereichen Steuern und Prozessführung/Konfliktlösung verstärkt. Steuerberater und Wirtschaftsprüfer **Alexander Koch**, zuvor bei **Haarmann Hemmelrath/Mazars Hemmelrath** tätig, unterstützt in Düsseldorf das Team um die Partner **Thomas Bula** und **Helmut König**. Zu seinen Schwerpunkten zählt die Transaktionsberatung sowie komplexe Bilanzierungs- und Steuerfragen deutscher und internationaler Unternehmen. **Erik Ehmann** wechselte von der Kanzlei **Weitnauer** ins Münchener Büro. Ehmann ist überwiegend in den Bereichen Gesellschafts- und Handelsrecht, Venture Capital und Private Equity sowie M&A tätig. Sein Fokus liegt dabei auf der Prozessführung und der Mediation.

+ + + **Allen & Overy** baut den Bereich Dispute Resolution weiter aus und nimmt den führenden Patentprozessrechtler **Joachim Feldges** als Partner in das Münchener Büro auf. Der genaue Eintrittstermin steht noch nicht fest. Feldges kommt von **Field Fisher Waterhouse** und hat sich in der Vergangenheit auf die Pharmaindustrie und Biotechnologie spezialisiert. Er berät Mandanten bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien in internationalen Patentstreitigkeiten in verschiedenen europäischen Jurisdiktionen, einschließlich zu den sich aus parallelen US-amerikanischen Patentverfahren ergebenden Anforderungen. Feldges wird künftig eng mit dem Frankfurter Team um Partner **Daniel Busse** zusammenarbeiten.

SO GEHT ES WEITER

— Der **EuGH** setzt sich erneut mit den Problemen grenzüberschreitender Insolvenzen auseinander. In dem zu entscheidenden Fall hatte eine Gesellschaft mit Sitz in Polen ein so genanntes Sauvegarde-Verfahren in Frankreich beantragt. Da nach Ansicht des französischen Insolvenzgerichts der Mittelpunkt der wirtschaftlichen Interessen des Unternehmens in Frankreich lag, wurde ein Hauptinsolvenzverfahren eröffnet, das der Sanierung dienen sollte. Einige Zeit später beantragten zwei Gläubiger in Polen gegen die Firma ebenfalls die Eröffnung von Insolvenzverfahren. Um den Sanierungserfolg nicht zu gefährden, beantragte das Unternehmen, die Eröffnung von Sekundärinsolvenzverfahren in Polen abzulehnen. Außerdem trug es vor, mit Bestätigung des Sanierungsplanes in Frankreich sei das Hauptinsolvenzverfahren erledigt, und es bestünden keine fälligen Forderungen mehr. „Der Fall wurde strittig, weil von der Frage, ob das französische Verfahren erledigt ist, abhängt, ob in Polen ein neues Hauptinsolvenzverfahren eröffnet werden darf oder nur ein Sekundärinsolvenzverfahren“, erläutert **Johannes Landry**, Insolvenzrechtler bei **Raupach & Wollert-Elmendorff**. Das Sekundärinsolvenzverfahren erstreckt sich nur auf das Vermögen im jeweiligen Land und muss ein Liquidationsverfahren sein. „Für die Praxis entscheidend wird sein, ob der EuGH – wie von der Generalanwältin in ihren Schlussanträgen vertreten – ein Sekundärinsolvenzverfahren auch dann zulassen wird, wenn das Hauptverfahren ein Sanierungsverfahren ist. Das könnte den Sanierungserfolg in vielen Fällen, in denen sich das Unternehmen bereits auf einen Zahlungsplan geeinigt hat, gefährden.“