



Dr. Ulrike Koschtial: Tätigkeit
als Beigeordnete Sachver-
ständige bei der **UNESCO**



Christoph Endell und
Erfahrungen auf den
Philippinen

1
2006

JUSTUF

Das große Magazin für junge Juristen



JUSTUF Special:

Karrierechance

Real Estate



Unsere Gesprächspartner

Prof. Dr. Birgit Elsa Bippus und Dr. Harald Bélorgey



Natürlich werden auch wir oft gefragt, für welche Zielgruppe wir eigentlich unser Magazin konzipieren.

Die Antwort "für junge Juristen" wird dabei nicht immer als hinreichend konkret empfunden. Und völlig zu Recht kann darauf verwiesen werden, dass Studenten im ersten Semester regelmäßig andere Themen bewegen, als Examenskandidaten oder Assessoren kurz vor oder nach dem Berufseinstieg. Zum Teil werden unsere Beiträge als karrierelastig empfunden und uns ein bunteres Lifestyle-Heft vorgeschlagen. Andere bevorzugen eine eher wissenschaftliche Aufmachung und verzichten gerne auf alle Randnotizen, die über das Jurastudium und die Ausbildung im engeren Sinne hinausgehen. Zugegeben, wir können es nicht jedem Recht machen.

Auch wenn sich JUSTUF nach 21 Jahren mittlerweile einen Stammpfatz an den juristischen Fakultäten und darüber hinaus erkämpft hat, versuchen wir unsere Kernkompetenz in Ausbildungs- und Karrierefragen immer wieder so auszubalancieren, dass wir für alle ein informatives und gleichzeitig unterhaltsames Heft anbieten. Dies gelingt uns dann, wenn wir nicht nur durchgeblättert werden, sondern der Leser einen echten Mehrwert für seinen juristischen Karriereweg mitnimmt. Nicht zuletzt deswegen setzen wir auf die Zusammenarbeit mit Top-Juristen, die mit dem nötigen Überblick die wichtigen Karrierethemen so aufbereiten, dass sie verständlich bleiben. Dass Kreativität und Unkonformität dabei kein Karrierehindernis sind, sondern oft erst einen rasanten Karrierestart ermöglichen, versuchen wir immer wieder an praktischen Beispielen darzustellen.

Wir freuen uns, auch mit dieser Ausgabe unseren Lesern hoffentlich genau die beschriebene Mischung aus hochwertigen Informationen mitzugeben, die uns von der Konkurrenz unterscheidet. Unser Themenschwerpunkt Real Estate gehört derzeit sicherlich zu einem der am heißesten gehandelten Rechtsgebiete des Marktes.

Sie haben davon noch nie gehört?
Viel Spaß beim Entdecken.

Mülheim an der Ruhr, den 28.4.2006

(Dr. Sebastian Bösing)

Auslandserfahrungen

Jura unter Palmen: Christoph Endell berichtet über Erfahrungen im Rahmen bei einem umweltrechtlichen Praktikum auf den Philippinen	06
Die UNESCO in Paris: Dr. Ulrike Koschtial berichtet über ihre Tätigkeit bei der Bildungs-, Wissenschafts- und Kulturorganisation der Vereinten Nationen	10

Ich habe keine Zeit.....

Christian Grüning analysiert die Möglichkeiten, die uns allen zur Verfügung stehenden 1440 Minuten am Tag sinnvoller auszunutzen.....	16
---	----

Interviews: Real Estate

Karrieresprungbrett ins Immobilienrecht	26
Redaktionsgespräch mit Dr. Harald BÉlorgey: Karriere im Immobilienwirtschaftsrecht	28
Redaktionsgespräch mit RAin Prof. Dr. Birgit Elsa Bippus: Karriere im Immobiliensteuerrecht	32

Karrierespecial: Real Estate

Lovells: Die heißeste Schnittstelle seit es Rechtsberatung gibt: Heiß, heißer, Real Estate.	36
Clifford Chance: Immobilienwirtschaftsrechtliche Portfoliotransaktionen: Schnittmenge zwischen Immobilienrecht, Finanzierungsberatung und M&A	39
Luther: Immobilienwirtschaftsrecht in der multidisziplinären Praxis.....	42
Ashurst Deutschland: Bridging the Culture Gap in Real Estate Law	46
Görg: Sale-and-Lease-back von Spezialimmobilien: Immobilienrechtliche High-End-Beratung	50
Morgan Lewis:Real Estate Reality: Wer vertritt das SPV?	53
Peters Schönberger & Partner Strukturierung von Immobilienfonds	55
CMS Hasche Sigle:Immobilienrechtliche Due Diligence	58

Anwaltspraxis:

Linklaters: Veräußerung von Unternehmen im Auktionsverfahren: Time is of the essence	62
Raupach & Wollert-Elementdorff: Die nationale Fusionskontrolle im Überblick: Kartellrecht	64
Clifford Chance: Arbeitsrecht Rechtsanwaltsstation in einer Großkanzlei:	67

Kurze Beiträge und Rubriken

Editorial	3
Inhaltsverzeichnis	5
Buchmarkt	69
Impressum	75



Jeder hat am Tag dieselben 24 Stunden Verfügung. Nur jeder nutzt sie anders. Christian Grüning stellt Möglichkeiten vor, Lese- und Lernfähigkeit zu steigern



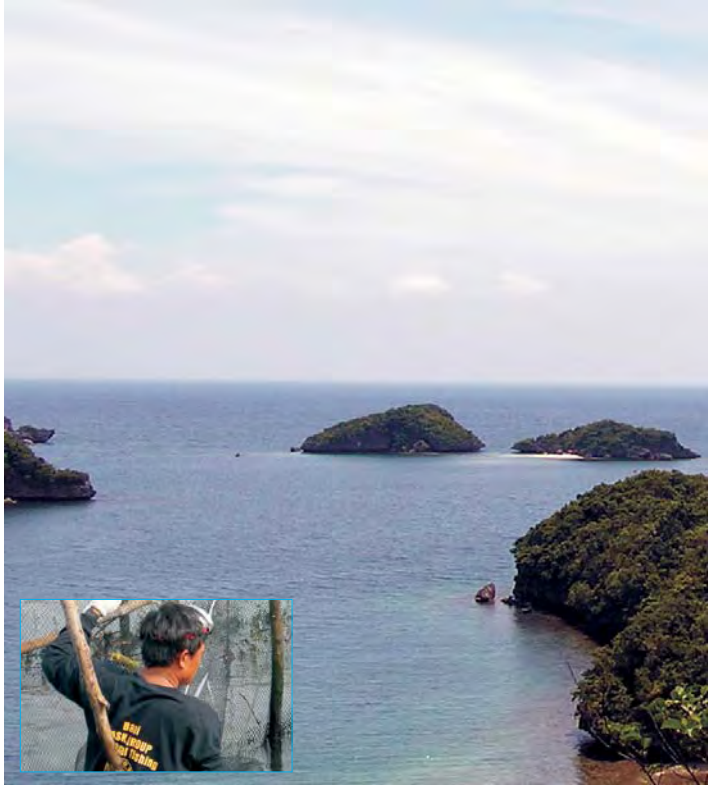
Christoph Endell war noch nie in Südostasien und suchte zudem eine "kleine" Herausforderung. Die hat er auf den Philippinen gefunden. Er berichtet ab Seite 6



Real Estate (oder auch Immobilienwirtschaftsrecht) ist mehr als Hypotheken und Grundschulden. Unser Special gibt einen tiefen Einblick in die praktisch relevanten Bereiche

Christoph Endell

Ich habe nicht im Ausland studiert. Tatsächlich war ich, seitdem ich mit dem Jura-Studium begonnen hatte, nicht viel herumgekommen. Jetzt, vor Beginn des Repetitoriums, wurde mir klar, dass es Zeit war, wieder mal etwas Neues zu sehen. Seitdem ich meinen großen Schein im öffentlichen Recht zum Thema Umweltrecht gemacht hatte, wollte ich in diesem Feld gerne praktische Erfahrungen sammeln. Außerdem war ich noch nie in Südostasien und dachte, es wäre eine gute Idee, ein wenig die Welt zu erkunden und gleichzeitig das Praktikum dort zu absolvieren, wo diese Themen wirklich virulent sind. Genau



Politikberatung unter Palmen

Umweltrechtliches Praktikum auf den Philippinen

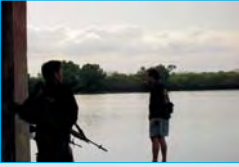
die kleine Herausforderung, die ich gesucht hatte.

Recherche & Vorbereitung

Einige Tage Internetrecherche brachten mich allerdings an den Rand der Verzweigung. Denn NGO's und Law Firms, die sich mit dem Thema Umweltrecht beschäftigen, gibt es in Südostasien reichlich. Eben weil das Thema dort so wichtig ist. Die meisten dieser Organisationen waren kleinere Einheiten, was auch in meinem Sinne war. Ich wollte

nicht bei einer der großen Organisationen arbeiten, da ich fürchtete, dies würde mich nicht der unmittelbaren Erfahrung aussetzen, die ich gerne erleben wollte. Aber wie die geeignete finden? Welche dieser vielen Organisationen mit großen Zielen und mediokren Websites würde die richtige Arbeit für mich haben, nette Kollegen, eine gute Betreuung? Ich ahnte, dass es ein Glücksspiel sein würde. Deshalb wählte ich einen anderen Weg. Über eine Freundin konnte ich meine Bewerbung

auf einen E-Mail-Verteiler verschiedener NGO's setzen. Einige Zeit später fragten einige Kanzleien und NGO's an, ob ich Interesse hätte, mein Praktikum bei ihnen zu absolvieren. Ich erstellte eine Prioritätenliste. Welche Eigenschaften sollte die Firma haben? In welches Land würde ich gern gehen? Welcher Arbeit wurde mir angeboten? Es war natürlich sinnlos, über Bezahlung in irgendeiner Art nachzudenken, keine dieser lokalen Organisationen hatte Ressourcen für solcherlei Ex-



travaganzen. Nachdem ich diese Liste abgearbeitet hatte, antwortete ich Tanggol Kalikasan (übers. "Verteidigung der Umwelt"), einer sog. Environmental Law Firm auf den Philippinen. Der Schwerpunkt der Kanzlei sollte im Bereich Politikberatung liegen, was mein Interesse geweckt hatte. Nach einigen freundlichen Mails waren die Einzelheiten dann auch schnell festgelegt.

Nachdem mein Arbeitsplatz feststand, erkundigte ich mich im Internet nach Stipendien für meine doch recht teure Reise. Ich musste jedoch bald feststellen, dass es dank der EU zwar verhältnismäßig einfach ist, ein Stipendium z.B. für die Arbeit in den Balkanstaaten zu bekommen, ein Stipendium für Praktika in Südostasien

aber war nicht aufzutreiben. Einzig das Asienhaus bot ein Stipendium an. Doch nur für einen Bewerber im Jahr. Selbstverständlich hatte ich die Bewerbungsfrist bereits verpasst. Ich ließ mich dadurch in meinen Plänen nicht beirren und stellte fest, dass noch viele weitere Vorbereitungen getroffen werden wollten. Impfungen, Versicherung, Kreditkarte, Lonely Planet, Dollars und so weiter mussten besorgt werden. Vor meiner Abfahrt ließ ich mir von meiner Kontaktperson noch Links von wichtigsten Gesetzen mailen, um wenigstens grob über das juristische Umfeld informiert zu sein.

Alltag und kleine Überraschungen

Bevor ich Praktikum begann, hatte ich Urlaub in Südostasien geplant. Das stellte sich als schlaue Idee heraus. Es dauerte etwas, die Zeit-, Wetter- und Kulturumstellung zu verkraften, und ich war froh, einen Monat Zeit dafür zu haben. Dennoch stellte mich das alltägliche Leben auf den Philippinen auf verschiedenste Proben. Dies kam auch daher, dass der Norden Luzons, wo mein Büro lag, nur wenige Touristen sieht. Daher war ich als Europäer eine Ausnahmeerscheinung. Ich war überrascht über die Ausmaße des Entzückens, die meine Anwesenheit bei Passanten hervorrufen konnte. So stellte sich nach einiger Zeit auch heraus, dass die Nachbarn unseres Büros dachten, ich sei der neue Besitzer der Firma. Sie waren

erstaunt, dass ich noch nicht einmal ein richtiger Anwalt war. An diesen Status einer lokalen Berühmtheit musste ich mich erst einmal gewöhnen.

Auch das Essen war für den Mitteleuropäer sehr gewöhnungsbedürftig. Ich war zwar zum Beispiel thailändisches Essen gewöhnt, auf den Philippinen bestand die Ernährung allerdings hauptsächlich aus frischem Fisch mit Reis. Jeden Tag. Alternativ gab es noch einige der bekannten Fast-Food-Ketten, sonst allerdings nicht viel. Dies erforderte eine gewisse Anpassungsfähigkeit, die ich jedoch bis zum Ende des Praktikums nicht vollkommen aufbrachte. Natürlich litt ich auch unter dem obligatorischen Wetterproblem. In klimatisierten Räumen war das Arbeiten problemlos. Kaum trat ich aber aus der Tür, verließen mich sämtliche Kräfte und ich konnte es höchstens noch zu meinem Bett oder einem Restaurantstuhl schaffen, um dort ermüdet zusammenzubrechen.

Ein anderes Problem, das ich nicht bedacht hatte, ergab sich glücklicherweise nicht wirklich. Ich hatte damit gerechnet, dass die Kanzlei viel mit internationalem Recht zu tun haben würde. Stattdessen stellte sich heraus, dass viel auf Stadt-, Kreis- und Provinzebene gearbeitet wurde, was die Anwendung philippinischer Gesetzgebung beinhaltete.

Glücklicherweise ist die Amtssprache der Philippinen Englisch. Das Gesetzssystem

ist in weiten Teilen dem amerikanischen nachempfunden. Hätte sich diese Situation beispielsweise in Thailand ergeben, wären die Probleme doch größer gewesen. Schließlich haben viele asiatische Länder sogar ein anderes Alphabet. Die Sprach- und Systematikbarriere ergab sich also nicht in dem Maße, wie es hätte sein können. Dies ist den Amerikanern zu verdanken, die sich in diesem Land für einige Jahre aufgehalten hatten, nachdem sie es von japanischer Besetzung befreit hatten. Jeder Philippine beherrscht ein wenig Englisch, Hinweisschilder sind ebenfalls in englischer Sprache verfasst. Und auf offizieller Ebene waren alle Gesprächspartner vollkommen flüssig im Englischen, was viele, aus Höflichkeit mir gegenüber, auch konsequent sprachen.

Kanzlei und Arbeit

Die Kanzlei beschäftigt 28 Angestellte in vier Büros, sowie einige Freie auf Projektbasis. Der Focus der Kanzlei liegt in der Politikberatung. Hierbei werden zwei Schwerpunkte gesetzt. Zum einen die Organisation und Durchführung von Konferenzen und Trainingseinheiten zur Kompetenzbildung lokaler und regionaler Verwaltungsmitarbeiter auf umweltrechtlichem Gebiet. Oft mussten hier einfache ökologische Konzepte - wie Recycling, Nachhaltigkeit, Notwendigkeit zum schonenden Umgang mit Ressourcen - vermittelt werden. Hier herrschte noch große Un-

kenntnis unter den Trainees. Andererseits war aber auch eine hohe Lernbereitschaft ersichtlich. Denn vor Ort werden die Folgen des nachlässigen Umgangs mit den Ressourcen immer stärker spürbar. Die Region lebt vorwiegend vom Fischfang, also den Korallenriffen entlang der Küste des Golfes von Lingayen. Unnachhaltige Techniken wie Dynamit- oder Schleppnetzerei schädigten die Riffe jedoch in den letzten Jahrzehnten so sehr, dass der durchschnittliche Fischfang von zehn auf zwei Kilo täglich absank. Dies stellt eine existentielle Bedrohung für einen hohen Anteil der Bevölkerung dar. Denn in der Region leben ca. 100.000 Menschen direkt vom Fischfang. Insgesamt hängen ca. 2,5 Mio. Menschen von der Ertragsfähigkeit des Golfes ab. Zwar hatte der Gesetzgeber bereits reagiert, die Implementation ging jedoch nur schwerfällig voran, was sich durch die Trainingsprogramme ändern sollte.

Der zweite Schwerpunkt liegt in der Beratung der Verwaltung und ihrer Repräsentanten. So wurde z.B. der Bürgermeister einer Stadt verklagt, weil Polizisten illegale Fangnetze konfiszierten, Verteidiger waren die Anwälte von TK. Des Weiteren wird TK von der Administration als Berater in umweltrechtlichen Aspekten hinzugezogen. Da dies im kommunalen oder Landes- (bzw. "Province-") Bereich oft der Fall ist, wurden die Dienste TK's ebenso in Anspruch genommen.

Meine Arbeit umfasste oft administrative Tätigkeiten, vom Kopieren bis zur Datenrecherche im Internet. Mich störte das wenig. Auch wenn die Tätigkeiten mich wohl nicht zum Starjuristen ausbildeten, so stellt dies doch einen einfachen Weg dar, den alltäglichen Büroablauf schnell kennen zu lernen. Darüber hinaus bekam ich einige langfristige Projekte zugeteilt. Dies umfasste das Vorbereiten und Halten von einer Präsentation zu umweltrechtlichen Themen während der Trainingseinheiten. Im zweiten Schwerpunktssegment hatte ich die Aufgabe, einen Verordnungsentwurf zu wasserrechtlichen Fragen zu erarbeiten. Hierbei ging es um Kohletransporte zum nahe gelegenen Kraftwerk. Fischer hatten sich verschiedentlich über das trübe Wasser und tote Fische in der Gegend beschwert, was mit den regelmäßigen Transporten in Zusammenhang gebracht wurde. Der Bürgermeister wollte eine Verordnung erlassen, die den Transportern striktere Sicherheitsmaßnahmen auferlegte, um den Kohleauschuss zu minimieren. Ich wurde mit dem ersten Entwurf beauftragt. Nach Recherchen im Internet und der Konsultation diverser internationaler Seerechtsabkommen und nationaler Verordnungen und Gesetze zum Thema Sicherheitsmaßnahmen in Binnengewässern in Deutschland und den USA gestaltete ich den Entwurf. Daraufhin präsentierte ich den Entwurf und übernahm auch die Mediation des Meetings. Später wurde die Verordnung,



leicht modifiziert, von der Stadt erlassen.

Ich konnte vollkommen unabhängig arbeiten. Manchmal sogar so unabhängig, dass ich etwas unsicher war, ob das, was ich tat, seine Richtigkeit hatte. Aber man brachte mir großes Vertrauen entgegen. Und sobald es um wirklich relevante Themen ging, hatte ich stets eine Bezugsperson, an die ich mich wenden konnte. Zudem hatte ich mir auch ein Projekt aus Deutschland mitgebracht. Ein wissenschaftliches Magazin war interessiert an einem Artikel über eines der Projekte von TK, und so verbrachte ich auch viel Zeit damit, Notizen zu dem Thema zu machen und mich mit diesem Artikel zu beschäftigen. So etwas war seitens der Firma offensichtlich auch erwartet worden. Auch hier gab man mir allen Freiraum, den ich verlangen konnte.

Subsumtion

Das Lehrreichste an diesem Praktikum was allerdings sicherlich die Erfahrung, als Jurist in einem Entwicklungsland zu arbeiten. Die Gegebenheiten, die ein deutscher Jurist als selbstverständlich

voraussetzt, sind oft nicht existent. Sei es eine umfangreiche Gesetzestextsammlung vor Ort, die Existenz von Vollstreckungsmitteln wie Booten oder Waffen bei der Polizei oder auch schlichtweg die Unparteilichkeit der Beamten. Die Bestechlichkeit der philippinischen Behörden ist legendär, das Land rangiert an vorderster Stelle auf der TI-Asien Skala. Dies hängt mit den unglaublich niedrigen Löhnen zusammen, aber auch mit der Kultur des "Gegengefallens" auf den Philippinen. Es kam aber auch vor, dass Beamte, sogar Polizisten, von einflussreichen Gesetzesbrechern im Ort eingeschüchtert wurden, bestimmte Befehle nicht zu vollstrecken.

Ein Jurist muss in dieser Umgebung andere Fähigkeiten haben als sie der durchschnittliche Deutsche von der Universität mitbringt. Entschlossenheit und Durchhaltevermögen, wie sie in vielen Stellenprofilen gefordert werden, erhalten hier eine ganz andere Bedeutung. Wer sich hier einschüchtern lässt, kann kein guter Jurist sein.

Mir wurde klar, wie wichtig die Arbeit von Kanzleien wie

TK in den Entwicklungsländern ist. Aus einer europäischen Perspektive mag Umweltrecht und -schutz auf den ersten Blick ein peripheres Thema darstellen, das manchmal zu einem Luxusproblem für Gutmenschen heruntergelächelt wird. Doch in den Entwicklungsländern stellen diese Fragen ernsthafte soziale Probleme dar, von deren politischer Lösung oft der Lebensunterhalt von tausenden Menschen abhängt, die meist zu den Ärmsten der Armen zählen. Der Beitrag, den ein Beratungsunternehmen hier leisten kann, indem es hilft, verlässliche Legislativ- und Exekutivstrukturen zu schaffen, ist groß. Denn grade an diesen Strukturen mangelt es oft eindeutig. Nach zwei Monaten bei TK kehrte ich in das verregnete und kalte Deutschland zurück. Einerseits war ich ein wenig betrübt, dass mein kleines Abenteuer wieder dem normalen Studentenalltag weichen würde. Andererseits aber war ich auch plötzlich wieder ganz dankbar, meiner ruhigen, ungestörten Arbeit in der Bibliothek nachgehen zu können, wo die schlimmste Störung meiner täglichen Arbeit der gelegentliche Papierstau des Kopierers darstellt.

Arbeiten bei internationalen Organisationen:

Die UNESCO in Paris

Es ist der Traum vieler junger Juristen, bei einer internationalen Organisation Arbeit zu finden. Wie gut die Aussichten wirklich sind und wie der Arbeitsalltag in einer internationalen Organisation – hier der UNESCO in Paris – aussieht, beschreibt der folgende Beitrag. **Ein Bericht von Dr. Ulrike Koschtial**

Nach einem LL.M. zum internationalen Recht und Rechtsvergleichung in Chicago, einem rechtsvergleichenden Doktorat im gewerblichen Rechtsschutz am Max-Planck-Institut München, und

vielen, überaus gut qualifizierten Interessenten auf sehr, sehr wenige Stellen. Man sollte daher sehr gute Qualifikationen mitbringen, d.h. bei Juristen Prädikatsexamen, Zusatzqualifikationen (wie z. Bsp. einen

dieses Arbeitsfeld. Ich selbst hatte das Glück mich auf eine Stelle zu bewerben, die von ihrem Anforderungsprofil her genau meinen Qualifikationen entsprach. Gesucht waren nicht nur gute juristische Referenzen, sondern auch eine Spezialisierung im internationalen und kulturellen Bereich. Da ich mich in Rechtsvergleichung und internationalem Recht spezialisiert, in Wien Kulturmanagement studiert und im Opernbereich gearbeitet habe, konnte ich mich am Ende gegen die zahlreichen, ebenfalls sehr gut qualifizierten Mitbewerber durchsetzen.

“Gesucht wurden nicht nur gute juristische Referenzen,

ersten Arbeiterfahrungen in einer Großkanzlei erhielt ich die Chance, einen zweijährigen Vertrag als sogenannte Beigeordnete Sachverständige bei der UNESCO in Paris einzugehen. Seitdem arbeite ich im Kultursektor, Abteilung Kulturerbe, Internationale Standards als Juristin.

Die Bewerbung

Die höchste Hürde, die es vor der Arbeitsaufnahme bei einer internationalen Organisation zu überspringen gilt, ist selbstverständlich die Bewerbung. Wie zu erwarten ist die Nachfrage nach derartigen Stellen gerade von deutschen Bewerbern sehr hoch. Es gibt sehr

Doktor (oder LL.M.) und vor allem sehr gute Sprachkenntnisse. Man sollte Englisch und Französisch fließend sprechen und gut schreiben, jede weitere Sprache ist ein Pluspunkt. Zudem sollte man auch bereits Arbeiterfahrung und im Ausland studiert oder gearbeitet haben. Ein Praktikum bei einer internationalen Organisation ist hierbei ohne Frage eine erhebliche Erleichterung und eine mögliche Eintrittskarte in



Was das Angebot an Stellen angeht, sollte man sich nichtsdestotrotz auch bei guten Voraussetzungen keine allzu großen Hoffnungen machen. Deutschland hat eine Quote von Stellen bei den internationalen Organisationen, bei denen es Mitglied ist. Diese Quote ist durch die große Nachfrage in den meisten Fällen aus-

Paris - Kulturmetropole an der Seine fasziniert mit seinen hunderten Museen, unzähligen Theatern und der Schönheit seiner Architektur. Das Ufer der Seine mit seinen Monumenten wurde in die Liste des UNESCO Weltkulturerbes aufgenommen.

„Ich habe z.B. fast zwei Jahre Zeit und viel Ausdauer

aufgewendet, bis ich endlich in Paris meine Arbeit aufnehmen konnte“

gereizt, so dass nur sehr selten neue Stellen mit Deutschen besetzt werden (wobei diese Situation sicher je nach der betreffenden Organisation differiert). Sobald ein ebenso gut geeigneter Bewerber aus einem unterrepräsentierten Land unter den Bewerbern ist, hat man als Deutscher das Nachsehen.

Die besten Aussichten bestehen daher, wenn man versucht, entweder über das Beigeordneten Sachverständigen Programm des BfIO (ein Nachwuchsprogramm für Führungskräfte bei internationalen Organisationen der deutschen Arbeitsagentur, über das ich meine Stelle erhielt) oder über ein Praktikum und eine anschließende Beraterfunktion den Einstieg zu schaffen. Von den Internetformularen der meisten Organisationen sollte man hingegen nicht zu viel erwarten. Die UNESCO oder die UNO zum Beispiel schreiben zwar Stellen im Internet aus, auf die man sich auch bewerben kann, indem man das jeweilige elektronische Formular ausfüllt. Als junger Jurist und Berufsanfänger wird man hier jedoch in der Regel nur wenig Chancen haben, auch wenn es natürlich Fälle gibt, bei denen es geklappt hat. Etwas besser sind die Aussichten für gestandene Experten.

Wichtig zu wissen ist, dass der Auswahlprozess lange dauert und man daher rechtzeitig mit

Ein Arbeitsplatz in der UNESCO über den Dächern von Paris lohnt die Mühe des Bewerbungsprozesses



der Bewerbung anfangen sollte. Ich habe z.B. fast zwei Jahre Zeit und sehr viel Ausdauer aufgewendet, bis ich endlich in Paris meine Arbeit aufnehmen konnte. Der zum Erfolg führende Auswahlprozess begann mit einer schriftlichen Bewerbung im März, dem folgte eine Interview in Bonn und danach folgte ein Interview mit der UNESCO, Arbeitsanfang war dann im Januar des Folgejahres.

Die Arbeit

Die UNESCO ist die Bildungs-, Wissenschafts- und Kulturorganisation der Vereinten Nationen (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization). Der Hauptsitz der UNESCO ist in Paris, außerdem unterhält diese Organisation zahlreiche weitere Feldbüros, die

in der ganzen Welt verteilt sind.

Die zwei Hauptgebäude der UNESCO sind eher enttäuschende moderne Blöcke, die jedoch sehr schön gelegen sind und ständig wechselnde Ausstellungen und Kulturereignisse beherbergen. In der UNESCO sind über 2000 Mitarbeiter beschäftigt, geleitet wird sie vom Exekutivrat, der Generalkonferenz und dem japanischen Generaldirektor Koïchiro Matsuura.

Wie schon der Name sagt, hat die UNESCO unterschiedliche Aufgaben im Bildungs-, Wissenschafts-, Kommunikations- und Kultursektor. Für Juristen sind dabei vor allem die Rechtsabteilung und die Urheberrechtsabteilung interessant. Aufgaben für Juristen gibt es jedoch auch in anderen

Die UNESCO:

UNESCO steht für United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, Organisation der Vereinten Nationen für Bildung, Wissenschaft, Kultur und Kommunikation. Die UNESCO hat 191 Mitgliedstaaten. Sie ist eine rechtlich eigenständige Sonderorganisationen der Vereinten Nationen und hat ihren Sitz in Paris. „Da Kriege im Geist der Menschen entstehen, muss auch der Frieden im Geist der Menschen verankert werden“ - dies ist die Leitidee der UNESCO.



“Die UNESCO hat unterschiedliche Aufgaben im Bildungs-, Wissenschafts-, Kommunikations- und Kultursektor.”



Paris ist Anziehungspunkt für Millionen Touristen - Sacre Coeur, der Eiffelturm und Notre Dame sind weltbekannte Monumente.

Sektoren, so bin ich zum Beispiel im Kultursektor in der Abteilung Kulturerbe tätig und wirke bei der Promotion der UNESCO Konventionen mit, die sich mit dem Schutz von Kulturerbe befassen (wie etwa der Hager Konvention von 1954, der UNESCO Konvention zum Schutz von Unterwasserkulturerbe von 2001 oder der UNESCO Konvention von 1970 zum illegalen Kulturreport). Die Aufgaben sind hierbei breitgefächert und die Arbeitsatmosphäre sehr angenehm, wobei ich nur für den Einzelfall sprechen kann.

Die Arbeit bei einer internationalen Organisation erfordert wie zu erwarten gute Fähigkeiten, sich auf unterschiedliche Arbeitsweisen und Kulturen einzustellen. Meine Tätigkeit umfasst zum Beispiel ständiges Arbeiten in Englisch, Französisch, Italienisch

und Spanisch zusammen mit Kollegen aus vielen verschiedenen Ländern. Auch für weitere Sprachen, vor allem Russisch, Chinesisch und Arabisch, fände sich jederzeit eine Anwendung. Diese echte Internationalität macht sehr viel Spaß, gerade angesichts der Tatsache, dass sich zum Beispiel in international tätigen Großkanzleien zumeist nur die Möglichkeit zum Arbeiten in Englisch ergibt, sie fordert aber natürlich auch das Anpassungsvermögen und ein großes Sprachtalent.

Im Weiteren sollte man sich bewusst sein, dass derartige große Organisationen wie die UNESCO sehr hierarchisch aufgebaut sind, man viel über Diplomatie lernt und es sehr lange dauert, bis sich etwas auf der internationalen Ebene “bewegt”. Jeder Brief, der das Gebäude verlässt, wird von mehreren Abteilungen gegengelesen, um diplomatische “Fehlertre” zu vermeiden und für alles gibt es vorgeschriebene Formalitäten. Ein Trost ist, dass man immerhin auf ganz hohem Parkett arbeitet und daher auch kleine Erfolge oft große Auswirkungen haben können.

Die Zukunftsaussichten

Die Aussichten, nach einem zweijährigen Vertrag als Beigeordnete Sachverständige oder nach einem Beratervertrag einen permanenten Posten zu erhalten, sind im Falle der UNESCO sehr schlecht. Stellen werden eher reduziert als neu geschaffen. Auch die Beförderungsaussichten sind eher schlecht, da höhere Posten nach politisch motivierten Aspekten besetzt werden. Bei einigen anderen internationalen Organisationen sollen die Chancen besser sein, mit dem Problem der Repräsentanzquote wird man sich jedoch als Deutscher immer konfrontiert sehen.

Häufig wird man daher nach dem Ende des Vertrages eine andere Stelle bei einer anderen Organisation oder im Privatbereich suchen müssen. Die Erfahrungen, die man gesammelt hat, gerade was die Flexibilität und Internationalität angeht, werden dabei jedoch sicher gerade dann, wenn man wie ich im internationalen Recht bzw. in internationalen Beziehungen oder im Kultursektor arbeiten möchte, von großem Nutzen sein.

Die Lebensbedingungen

Die Lebensbedingungen bei einer Tätigkeit für eine internationale Organisation richten

„Die Tätigkeit ist sehr spannend und lehrreich.“



Die Gebäude der UNESCO unweit des Eiffelturms mit dem japanischen Garten sowie unsere Autorin Dr. Ulrike Koschtial.

sich natürlich zuerst nach dem Einsatzort. Ich bin derzeit in Paris tätig, was sich sicherlich nicht mit einer Tätigkeit zum Beispiel in Kabul vergleichen lässt. Die Lebensbedingungen in Paris unterscheiden sich nicht sehr von denen in Deutschland, mit der kleinen Fußnote, dass Paris natürlich eine fantastische Stadt ist und das Kulturangebot überwältigend ist.

Es ist sehr einfach, eine Wohnung in Paris zu finden, wenn man bereit ist, etwas tiefer in die Tasche zu greifen. Das Angebot an Wohnungen ist dabei auch sehr ansprechend und ich habe bei meiner Wohnungssuche eine große Zahl fantastischer Appartements besichtigt. Entschieden habe ich mich letzten Endes für eine



Zwei-Zimmer-Wohnung im Quartier Latin. Ein Arbeitsvisum oder eine Aufenthaltsgenehmigung benötigt man als Europäer in

Paris nicht, so dass der Umzug schnell und reibungslos vonstatten ging. Alles in allem waren die Schwierigkeiten nicht größer, als wenn man innerhalb Deutschlands umgezogen wäre.

Das Gehalt, welches man bei der UNESCO als Beigeordnete Sachverständige verdient, ist auch für deutsche Verhältnisse sehr gut und zudem wird zudem steuerfrei bezahlt. Da die Preisverhältnisse in Paris in etwa denen in München entsprechen, kann man damit gut leben. Es gibt zudem einen Pensionsfond (für Beigeordnete Sachverständige gibt es weiterhin auch eine Versicherung in Deutschland) und eine medizinische Absicherung, die begehrte grüne Plakette fürs Auto und in meinem Fall die Aussicht auf den Eiffelturm vom Bürofenster.

Falls man als Berater (sogeannter Consultant, mit der

Stellung als sei man freischaffend) tätig ist, sind die Bedingungen hingegen nicht ganz so gut, vor allem was die soziale Sicherheit und Urlaubstage angeht, die

Verträge sind normalerweise auf drei Monate befristet und werden dann jeweils um drei Monate verlängert.

Fazit

Alles in allem lässt sich zusammenfassen, dass die Tätigkeit bei der UNESCO sehr spannend und lehrreich ist. Man ist tatsächlich international tätig und kommt mit vielen verschiedenen Kulturen in Berührung. Es ist jedoch sehr schwer eine Anstellung zu finden und auch die Beförderungschancen sind eher begrenzt.

Praktikum:

Die UNESCO bietet Praktika für einen Zeitraum von einem Monat bis zu vier Monaten. Die Bewerbung erfolgt direkt bei der UNESCO. Die für ein solches Praktikum notwendigen Voraussetzungen sowie die Bewerbungskriterien entnehmen Sie bitte der UNESCO Website <http://www.Unesco.org/general/eng/about/interne.shtml>

Christian Grüning:

Effektives Zeitmanagement

Wie oft hört man jemanden sagen: "Ich habe keine Zeit." Doch jeder hat am Tag dieselben 24 Stunden oder 1440 Minuten zur Verfügung. Das Zeiterlebnis ist aber bei jedem Menschen unterschiedlich. Wie steigern Sie Ihre Lese- und Lernfähigkeit? Unser Autor Christian Grüning analysiert die Möglichkeiten.

Bei Freizeitaktivitäten vergeht die Zeit wie im Flug, während fünf Minuten im Wartezimmer eines Zahnarztes wie Stunden wirken können. Zeit hat gegenüber anderen Gütern einige Besonderheiten. Sie können Zeit weder sparen noch lagern. Zeit ist auch sehr demokratisch verteilt. Niemand kann sich für viel Geld fünf Minuten mehr Lebenszeit kaufen. Sie verrinnt kontinuierlich und unwiderruflich. Und dennoch machen wir uns kaum Gedanken über Zeitverschwendung.

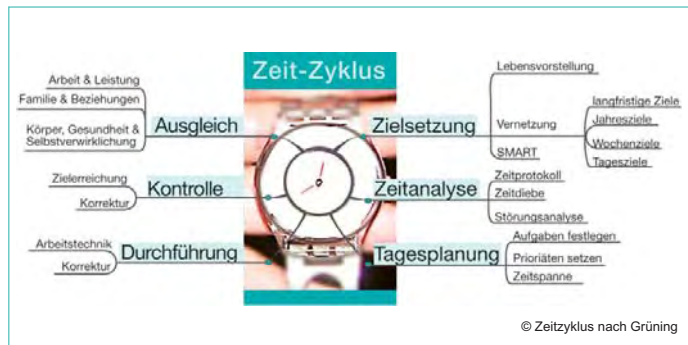
Etwas makaber ist die Übung aus manchen Büchern, mit der Sie von Ihrem Alter ausgehend Ihre durchschnittliche Lebenserwartung in Sekunden berechnen können. Diese Zahl sieht gar nicht so groß aus, wie man vielleicht vermutet hätte. Nun kann man auf den Sekundenzeiger seiner Uhr schauen und auf dem Papier jeweils eins abziehen. Diese Übung sensibilisiert bezüglich der eigenen Einstellung zur Zeit.

Ist Ihnen Zeit mehr wert als Geld oder umgekehrt? Oder ist Zeit gleich Geld? Wie viel Geld muss man Ihnen in der Stunde bieten, damit Sie auf Freizeit verzichten?

Die Grundregeln des Zeitmanagements lassen sich in einem eigenen Zeit-Zyklus zusammenfassen. Für mich sind dies die entscheidenden Schritte für einen erfolgreichen Umgang mit der Zeit. Sie müssen nicht befürchten, dass es beim Zeitmanagement dar-

den ganzen Tag auf der Couch liegen. Es gibt einen bekannten Spruch Mark Twain: "Nachdem wir das Ziel endgültig aus den Augen verloren hatten, verdoppelten wir unsere Anstrengungen." Ohne Ziel nützt die beste Arbeitstechnik wenig, da der Endzustand der Handlung unklar bleibt. Hier spielt die Unterscheidung zwischen Effizienz und Effektivität eine Rolle. Effizient sein bedeutet, die Dinge richtig zu tun. Effektivität bedeutet dagegen, die richtigen Dinge zu tun.

Nehmen wir an, Sie möchten über eine Leiter in das Fenster



um geht, sein ganzes Leben zu verplanen und jede Spontaneität und Flexibilität zu verbannen. Ziel ist vielmehr, die Zeit zu planen, die für Arbeit zur Verfügung steht, um dadurch seine Freizeit genießen zu können.

Zielsetzung

Ziele müssen der Maßstab jeder Aktivität sein. Hat man keine Ziele, ist jede Tätigkeit gleich gut. Warum also nicht

Ihrer / Ihres Geliebten einsteigen. Sie sind effizient, wenn Sie in einem hohen Tempo Sprosse für Sprosse die Leiter erklimmen. Effektiv sind Sie jedoch nur, wenn die Leiter auch an der richtigen Wand steht.

Vergleichen Sie die Zielbestimmung mit dem Besteigen eines Gipfels. Um sicher zu gehen, dass Sie einen durchgängigen Weg von unten nach oben finden, müssen Sie

Autorenprofil:



Christian Grüning ist Jurist, Wirtschaftsmediator (CVM) und NLP Master-Practitioner. Während des Studiums gründete er ein Beratungsunternehmen für Marktforschung und IT-Projekte sowie einen eigenen Fortbildungsverein. Im Anschluss an die Tätigkeit als Vorstandsassistent einer weltweit tätigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hielt er europaweit Seminare im Bereich Internet-Programmierung. Während er die

Kinder einer Hochbegabtenförderung für die Gedächtniswettbewerbe trainierte, begann er sich intensiver mit dem Thema Lernen auseinander zu setzen. In München gründete er die "Akademie Grüning" und hält persönlich u.a. die Seminare in den Bereichen Wissensmanagement, Mind Mapping, Gedächtnistraining, Speed Reading, Zeitmanagement, Mediation und NLP (Neurolinguistisches Programmieren). In diesen Bereichen verfügt er über langjährige Seminarerfahrung und hat selbst Seminare bei vielen internationalen Größen besucht.

schrittweise vom Gipfel ausgehend nach unten zum Fuß des Berges planen. Gehen Sie einfach drauf los, laufen Sie Gefahr, dass Sie irgendwo stecken bleiben und wieder umkehren müssen. Genauso müssen Sie bei der Zielplanung von Ihrer Lebensvorstellung ausgehen. Denn diese ist das entfernteste Ziel. Fragen Sie sich dazu: Was ist mir wichtig im Leben? Was möchte ich letztendlich erreicht haben? Es fällt nicht immer leicht, diese Fragen zu beantworten, da man dafür wissen muss, welche Werte einem im Leben wichtig sind. Ihre Werte sind die Grundlage Ihres Handelns. Sind es Karriere, Anerkennung, soziale Einbindung, persönliche Freiheit, soziales Engagement? Diese Liste mit möglichen Werten lässt sich beliebig fortsetzen. Was hat für Sie Priorität?

Sollte Ihnen diese Bestimmung Schwierigkeiten bereiten, gibt es eine Übung, die

weiterhilft. Stellen Sie sich vor, Sie feiern Ihren 80. Geburtstag. Aus allen Bereichen Ihres Lebens treten nun Redner auf, die über Ihre Taten berichten. Was würden Sie gerne hören? Dies ist Ihre Lebensvorstellung. Diese steht selbstverständlich nicht ein für allemal fest, sondern wird sich ständig weiterentwickeln. Für die derzeitige Zielsetzung ist diese Lebensvorstellung dennoch entscheidend. Davon ausgehend sollten Sie sich nun langfristige Zwischenziele setzen. Was wollen Sie in den nächsten fünf Jahren erreichen? Trennen Sie dabei zwischen beruflichen und privaten Zielen, damit keine Zielkonflikte auftreten. Sie können nicht ein Abendstudium aufnehmen und gleichzeitig mehr Zeit mit der Familie verbringen wollen. Aus diesen langfristigen Zielen werden sich dann die Zwischenziele für das nächste Jahr ergeben. Aus den Jahreszielen wiederum können Sie die Ziele her-

unterbrechen, die für die nächste Woche anstehen. Aus diesen Wochenzielen ergibt sich dann das konkrete Tagesziel. Ganz entscheidend kommt es auf die Vernetzung dieser Zielebenen an. Das Tagesziel muss ein Teil des Wochenziels sein, dieses wiederum ein Teil des Jahresziels usw.

Wichtig ist, dass Sie Ihre Ziele schriftlich fixieren. Andernfalls werden Ihnen diese nicht viel bringen. Der Volksmund hat auch dafür einen Spruch: "Aus den Augen, aus dem Sinn." Sollten Sie sich nun einreden, dass Sie dafür keine Zeit haben, ist diese Übung umso wichtiger. Arbeiten Sie mit diesem Buch und Sie werden mehr Zeit zur freien Verfügung haben.

Gerade die langfristigen Ziele sind entscheidend für Ihre Lernmotivation. Wenn Sie sich dieses langfristige Ziel, das Sie durch das Lernen erreichen wollen, in Gedanken immer wieder vorstellen, nehmen Sie den Erfolg praktisch vorweg. Sie werden eine starke Motivation verspüren, dieses Ziel zu erreichen. Denn das Gehirn unterscheidet nicht zwischen vorgestellten und wirklichen Ereignissen. Maßgeblich sind jedoch die Intensität der Vorstellung und die damit verbundenen Gefühle.

Stellen Sie sich vor, Sie halten eine große, gelbe Zitrone in Ihrer Hand. Streichen Sie mit Ihren Fingern über die gewellte Oberfläche und legen Sie diese vor sich auf einen Tisch. Sie nehmen nun ein scharfes Mes-

ser und schneiden die Zitrone in der Mitte entzwei. Sie sehen, wie der Fruchtsaft aus der Zitrone quillt und an dem Messer hinuntertropft. Nehmen Sie nun eine Hälfte und führen Sie diese an Ihre Nase heran. Riechen Sie den säuerlichen Duft der Zitrone und spüren Sie, wie bei jedem Druck der klebrige Fruchtsaft in Ihre Hand und Ihren Arm hinunterläuft. Berühren Sie nun mit Ihrer Zunge das Fruchtfleisch und beißen Sie anschließend kräftig in die Zitrone. Haben Sie diese kleine Geschichte intensiv mit all Ihren Sinnen durchlebt? Dann wird sich automatisch in Ihrem Mund Speichel gebildet haben, um die Säure aus Ihrem Mund zu spülen. Denn Ihr Gehirn unterscheidet nicht, ob Sie tatsächlich in eine Zitrone beißen oder es sich nur intensiv vorstellen.

Indem Sie sich das Erreichen Ihres Lernziels in Gedanken vorstellen, weisen Sie Ihrem Gehirn gleichermaßen die Richtung, in die es gehen soll. Das Gehirn hat die Tendenz, solche vorgestellten Ziele auch zu verwirklichen. Aber auch die Zwischenziele fördern Ihre Motivation. Denn das limbische Gehirn bekommt dadurch die notwendigen Orientierungspunkte. Erinnern Sie sich an den Marathon-Effekt.

Kommen wir noch einmal zur Konzentration zurück. Wir haben gesehen, dass es entscheidend darauf ankommt, seine Aufmerksamkeit zu bündeln und auf einen Punkt zu richten.

Doch wo soll dieser Punkt sein, wenn wir keine Ziele haben?

Wir hatten ebenfalls bereits angesprochen, dass Sie nur einen kleinen Ausschnitt der Sinneseindrücke bewusst wahrnehmen können. Welche Informationen Sie wahrnehmen, hängt von Ihren "Filtern" ab. Stellen Sie sich folgende Situation vor. Sie betreten ein Autohaus, um sich einen Neuwagen zu bestellen. Sie entscheiden sich schließlich für das rote Modell. Als Sie das Autohaus verlassen, sehen Sie plötzlich nur noch rote Autos. Auch alle anderen roten Gegenstände springen Ihnen ins Auge. Sie machen sofort kehrt und entscheiden sich doch für das grüne Modell. Beim Verlassen des Geschäfts werden Ihnen nun hauptsächlich grüne Autos auffallen, denn Sie richten Ihre Aufmerksamkeit unterbewusst vornehmlich auf grüne Gegenstände. Dies zeigt, wie Sie über die Zielsetzung sehr schnell Ihre Filter verändern. Sie werden plötzlich mehr Informationen aufnehmen, die mit Ihrem Ziel in Verbindung stehen.

Ich hoffe, Sie sind nun genügend motiviert, sich die Zeit zu nehmen, um Ihre Ziele zu bestimmen. Achten Sie darauf, dass Ihre Ziele SMART sind. Sie sollten Spezifisch, Messbar, Anspornend, Realistisch und Terminierbar sein. Äußern Sie keine vagen Wünsche, sondern fassen Sie die Ziele so konkret und präzise wie möglich und ordnen Sie jedem Vorhaben einen genau-

en Maßstab zu. Diese Zielbilder sollen Ihre Motivation ankurbeln, aber bleiben Sie realistisch. Man überschätzt immer wieder, was man in einem Monat alles erreichen kann, und unterschätzt, was in einem Jahr möglich ist. Schließlich sollten Sie Zeitpunkte für die Zielerreichung und die Zwischenziele festlegen. Nur so können Sie messen, ob Sie vorankommen. Und nichts erzeugt eine größere Motivation als das bewusste Abhaken von Zwischenzielen.

Zeitanalyse

Die tatsächliche Zeit und das subjektive Empfinden weichen oftmals erheblich voneinander ab. Machen Sie sich bewusst, womit Sie wie viel Zeit verbringen. Führen Sie für ein paar Arbeitstage ein Zeitprotokoll, um Ihre bisherige Zeiteinteilung zu analysieren und die Ursachen für bestehende Mängel aufzudecken. Halten Sie dafür möglichst lückenlos Ihren gesamten Arbeitstag fest.

Für dieses Zeitprotokoll benötigen Sie ein Blatt mit zwei Spalten. Tragen Sie in die linke Spalte die Tätigkeit ein und rechts daneben, von wann bis wann Sie damit beschäftigt waren. Vergessen Sie nicht, auch Pausen oder nutzlos vertane Zeit in dieses Protokoll aufzunehmen. Umso genauer Sie vorgehen, umso größeren Nutzen werden Sie aus dieser Aufstellung ziehen. Sie werden merken, dass Sie anfangen, Blöcke zu bilden und Zusammenhängendes auch zu-

sammen erledigen. Schon allein um Schreibarbeit zu vermeiden. Zugleich ist dies wichtig für eine erfolgreiche Arbeitsorganisation. Denn durch die Sofort erledigung von kurzen Telefonaten, Kurzmitteilungen, Briefen etc. geht eine Menge Zeit verloren. Wenn Sie gleichartige Aufgaben zu Arbeitsblöcken zusammenfassen, brauchen Sie diese Arbeitsgänge nur einmal vorzubereiten und bleiben bei Tätigkeiten gleicher Art. So sparen Sie durch einen konzentrierten Ablauf Zeit. Wenn Sie möchten, können Sie in Ihrem Zeitprotokoll auch noch eine dritte Spalte anfügen und mit Begründung überschreiben. Sie werden anfangen, einige Tätigkeiten grundsätzlich zu überdenken, da Sie diese für sich begründen müssen.

Werten Sie diese Zeitprotokolle aus. Fassen Sie gleiche Tätigkeiten zu Blöcken zusammen und listen Sie den Zeitbedarf auf. Was überrascht Sie an diesem Ergebnis? Gibt es Aspekte, die Ihnen besonders auffallen? Entscheidend bei der Auswertung Ihrer Zeitprotokolle ist die Frage, ob diese Zeiteinteilung mit Ihren Zielen zu vereinbaren ist. Was müssen Sie gegebenenfalls ändern?

Finden Sie als nächstes Ihre Zeitdiebe. Wer oder was stiehlt Ihnen Ihre Zeit? Häufige Zeitdiebe sind zum Beispiel unangemeldeter Besuch, telefonische Unterbrechungen, unnütze Post, unzählige E-Mails, Lärm, Ablenkung,

keine Zielsetzung, schlechtes Ablagesystem, Unordnung, überhäufert Schreibtisch. Die Liste ist praktisch unendlich. Dank Ihrer Analyse werden Sie wissen, welche Störungen Ihnen die meiste Zeit rauben. Sind diese erst einmal erkannt, gibt es zwei Möglichkeiten. Entweder Sie stellen diese ab oder Sie planen Zeit dafür ein, falls einige Störungen unvermeidbar sind.

Sie werden feststellen, dass Sie durch diese Zeitanalyse achtsamer werden, was Ihre Zeiteinteilung betrifft. Sie haben nun auch ein Gefühl dafür, wie viel Zeit Sie für bestimmte Aktivitäten benötigen. Es wird Ihnen leichter fallen, von Ihren Zielen ausgehend, den jeweils nächsten Tag im Voraus zu planen. Diese Zeitanalyse ist nicht weniger wichtig, wenn Sie den ganzen Tag lernen sollten. Notieren Sie sich für ein paar Tage die eingetretenen Störungen. Wenn Sie diese minutiös in ein Tagesstörblatt eintragen, können Sie am Ende des Tages eine Auswertung vornehmen und Ihre effektive Arbeitszeit bestimmen. Sie werden erstaunt sein, wie wenig wirkliche Arbeitszeit übrig bleibt. Sie werden erkennen, welche Störungen Ihnen die meiste Zeit rauben und ob diese vermeidbar oder unvermeidbar sind. Auf der Grundlage dieser Analyse wird es Ihnen dann leichter fallen, Maßnahmen gegen die Hauptstörungen zu ergreifen. Zwar wird die Analyse am Anfang wie eine weitere Störung erscheinen. Doch wird diese Ihnen helfen, beim Lernen

Zeit zu sparen und konzentrierter zu arbeiten.

Tagesplanung

Planung bedeutet Vorbereitung zur Verwirklichung Ihrer Ziele. Die Erfahrung zeigt, dass man mit einem Mehr an Planungszeit weniger Zeit für die Durchführung benötigt und zu einem besseren Ergebnis gelangt.

Am besten erstellen Sie Ihren Plan schon am Ende des vorhergehenden Arbeitstages. Sie werden dadurch auch den Kopf frei bekommen, da Sie anstehende Erledigungen des Folgetages auf Papier festgehalten haben.

Aufgaben zusammenstellen

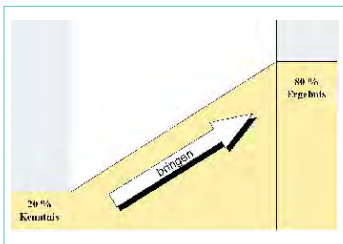
Überlegen Sie sich, welche Aufgaben für den nächsten Tag anstehen. Der wichtigste Planungsgrundsatz ist wieder die Schriftlichkeit. Auf diese Weise haben Sie einen Überblick über die anstehenden Aufgaben. Durch die schriftliche Fixierung geben Sie Ihren Plänen Verbindlichkeit und steigern dadurch Ihre Selbstdisziplin. Sie haben eine feste Leitlinie und konkrete Ziele, die es heute zu erreichen gilt. Erledigte Aufgaben auf Ihrem Plan können Sie abhaken, was Ihrer Motivation einen deutlichen Schub gibt. Durch die schriftliche Planung werden Sie den Zeitbedarf immer besser einschätzen können. Sie haben eine Dokumentation Ihrer Tagesarbeit und können diese kontrollieren. Nicht erle-

digte Punkte werden auf den nächsten Tag übertragen und nicht vergessen.

Die wichtigste Frage, die Sie bei der Festlegung der Aufgaben im Hinterkopf haben sollten, lautet: "Bringt mich diese Aufgabe meinen Zielen näher?". Müssen Sie diese Frage bei einer Aufgabe verneinen, dann lassen Sie diese fallen oder verwenden Sie, wenn es unbedingt sein muss, nur wenig Zeit dafür.

Prioritäten setzen

Da Sie jeden Tag nur eine begrenzte Anzahl von Aufgaben erledigen können, müssen Sie Prioritäten setzen. Dann werden Sie jeden Tag die wirklich wichtigen Aufgaben erledigen. Das sind die Aufgaben, die Ihnen den meisten Erfolg einbringen. Schauen wir uns dazu das Pareto-Prinzip an,



das auf den italienischen Ökonomen Vilfredo Pareto aus dem 19. Jahrhundert zurückgeht. Er hat sich mit Fragen von Reichtum und Einkommen beschäftigt und dabei entdeckt, dass zwischen dem Anteil von Personen und der Höhe des Reichtums ein wiederkehrendes mathematisches Verhältnis besteht. So stellte

er fest, dass in den einzelnen Ländern immer 20% der Bevölkerung circa 80% des Vermögens besitzen.

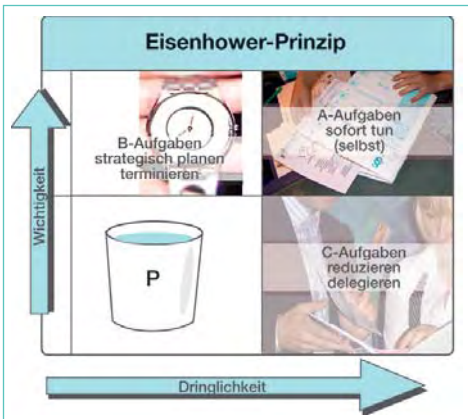
Dieses Phänomen tritt auch in anderen Bereichen des Lebens auf. Mit den richtigen 20% der Vokabeln lassen sich meist 80% aller Gespräche führen. In einem Großunternehmen bringen annähernd 20% der Kunden 80% des Umsatzes. Ebenso werden mit 20% der Produkte meist 80% des Gewinns erwirtschaftet. 20% der Angestellten sind für 80% der Fehltagel verantwortlich. Eine Beobachtung der Abnutzung des Teppichbodens in Großraumbüros hat ergeben, dass sich 80% der Gesamtabnutzung an 20% seiner Stellen befindet. Genauso erzielen wir mit 20% des richtigen Aufwandes meistens 80% des erzielbaren Ergebnisses. Bei dem Pareto-Prinzip geht es natürlich nicht um prozentuale Genauigkeit. Es soll vielmehr dieses allgemeine Verhältnis zwischen Aufwand und Ergebnis verdeutlichen.

Ich möchte an dieser Stelle auf das Lernen zurückkommen. Wenn Sie für eine Prüfung lernen, ist es wichtig, die bedeutenden 20% an Wissen für Ihren Bereich zu finden. Mit diesem Wissen werden Sie die meisten Punkte erzielen. Möchten Sie noch darüber liegen, müssen Sie einiges mehr an Aufwand betreiben. Auch in das Zeitmanagement wurde dieses Pareto-Prinzip übertragen. Denn circa 80% unserer Ergebnisse erzielen wir in nur 20% unserer Zeit. Daraus ist

das amerikanische Sprichwort "Eat the frog" entstanden, das so viel besagt wie: Wenn man morgens als Erstes einen lebendigen Frosch verschluckt, kann man mit dem guten Gefühl durch den Tag gehen, dass nichts Schlimmeres mehr passieren wird. Im übertragenen Sinne: Beginnen Sie jeden Tag mit der wichtigsten Aufgabe. Dies wird meistens auch die schwierigste oder unangenehmste sein, und aus diesem Grund schiebt man diese oft vor sich her. Machen Sie es sich zur Gewohnheit, diese Aufgaben sofort zu Beginn des Tages zu erledigen. Dann werden Sie den meisten Erfolg haben.

Wir werden häufig aber von dringlichen, weniger wichtigen Dingen in Anspruch genommen. Oftmals eilt man von einer dringenden Aufgabe zur nächsten, während die wichtigen Aufgaben liegen bleiben. Um dies zu vermeiden, sollten Sie Ihre Aufgaben nach dem Eisenhower-Prinzip in A-, B- und C-Aufgaben einteilen. Dieses auf den amerikanischen Präsidenten Dwight D. Eisenhower zurückzuführende Entscheidungsprinzip ist ein praktisches Hilfsmittel, wenn es darum geht, welcher Aufgabe der Vorzug einzuräumen ist. Die Prioritätensetzung richtet sich nach den Kriterien Wichtigkeit und Dringlichkeit. Es ergeben sich vier Möglichkeiten für die Bewertung und anschließende Erledigung von Aufgaben.

A-Aufgaben: Dies sind Aufgaben, die heute noch erledigt werden müssen, da sie drin-



gend und wichtig sind. Das ist häufig mit Hektik und Stress verbunden.

B-Aufgaben: Diese Aufgaben sind nicht dringend, aber dennoch wichtig. Sie sollten sich regelmäßig Zeit für die Bearbeitung von B-Aufgaben nehmen. Diese bringen Sie Ihren Zielen näher. Oftmals werden sie jedoch auf die lange Bank geschoben, weil sie nicht dringend sind. Doch gerade durch eine frühzeitige Erledigung können Sie sich so manches Problem ersparen. Denn früher oder später werden aus B-Aufgaben dann A-Aufgaben, die unter Zeitdruck verrichtet werden müssen.

C-Aufgaben: Diese Aufgaben sind zwar dringend, aber nicht wichtig. Oftmals unterwerfen wir uns dem Diktat der Dringlichkeit, obwohl uns diese Aufgaben unseren Zielen nicht näher bringen. Wenn möglich sollten Sie diese Aufgaben delegieren oder Nein sagen. Dadurch gewinnen Sie Zeit für Ihre wichtigen B-Aufgaben, die sonst untergehen.

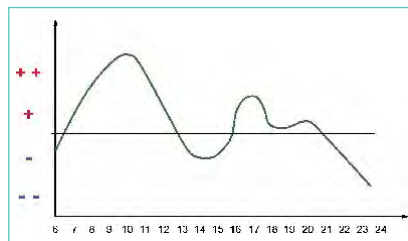
Aufgaben, die weder wichtig noch dringend sind, können Sie getrost dem Papierkorb anvertrauen.

Zeitspanne festlegen

Haben Sie die Aufgaben nun in die richtige Ordnung gebracht, verteilen Sie diese über den Tag. Haben Sie einige

Tage ein Zeitprotokoll geführt, werden Sie wissen, wie lange Sie für die jeweiligen Tätigkeiten brauchen. Es ist wichtig, für die einzelnen Aufgaben eine bestimmte Zeitspanne festzulegen. Denn man hat festgestellt, dass eine Tätigkeit so lange in die Länge gezogen wird, wie Zeit zur Verfügung steht. Dagegen hat das Gehirn die Tendenz, einen vorgegebenen Zeitraum optimal zu nutzen.

Bei der Verteilung über den Tag sollten Sie auch Ihre individuelle Leistungskurve be-



rücksichtigen. Die durchschnittliche tägliche Leistungsfähigkeit lässt sich durch folgende Kurve beschreiben.

Bei Morgenmenschen ist die Kurve oftmals um ein, zwei Stunden nach vorne verschoben. Bei Abendmenschen, die morgens nur schwer aus dem Bett kommen, verschiebt sich die Kurve dementsprechend nach hinten. Gerade bei Abendmenschen kann es auch vorkommen, dass das Leistungshoch am Abend höher ist als das Hoch am Vormittag. Diese Menschen sind oftmals zwischen 20 und 23 Uhr am leistungsfähigsten.

Sie sollten sich ein paar Tage beobachten. Finden Sie heraus, wann Sie Hoch- und Tiefpunkte am Tag haben. Dies ist auch für das Lernen ganz entscheidend. Schwierigen neuen Stoff sollten Sie sich in Ihren Hochphasen erarbeiten. Die Tiefphasen sollten Sie für Pausen oder Wiederholungen nutzen. Ich habe Studenten erlebt, die den Vormittag für Erledigungen genutzt haben, um pünktlich zum Mittagstief am Schreibtisch zu sitzen. Fassen Sie gleichartige Arbeiten zu Blöcken zusammen und verplanen Sie höchstens 60% des

Tages. Der Erfahrung nach füllen sich die restlichen 40% automatisch. Diese Zeit steht für unerwartete Ereignisse, Störungen, Verzögerungen etc. zur Verfügung. Wenn Sie immer 100% der Zeit ver-

planen, werden Sie Ihre Pläne nicht einhalten können.

Bei der Vorbereitung auf Prüfungen, die noch in weiter Fer-

ne liegen, geht es hauptsächlich darum, den Lernstoff auf die verbleibende Zeit zu verteilen. Die Vorbereitung auf das juristische Staatsexamen zum Beispiel erstreckt sich über mindestens ein Jahr. Befinden Sie sich in einer ähnlichen Situation, sollten Sie sich einen Überblick über den gesamten Stoff verschaffen. Nehmen wir an, Sie haben bis zur Prüfung noch ein Jahr Zeit. Verteilen Sie den gesamten Stoff zunächst auf die zwölf Monate. Wenn ein neuer Monat beginnt, teilen Sie den Stoff dieses Monats auf die einzelnen Wochen auf. Am Anfang einer jeden Woche können Sie dann festlegen, wie viel Sie jeden Tag erledigen müssen, um das Wochenziel zu erreichen. So haben Sie die Gewähr, dass Sie am Jahresende den gesamten Stoff abgedeckt haben. Ihr limbisches Gehirn wird sich freuen, da Sie den riesigen Lernberg in kleine Einzelpakete aufgeteilt haben.

Durchführung

Bei der Durchführung zählt wieder nur eine Frage: "Bring mich das, was ich gerade tue, meinen Zielen näher?"

Während es bei den ersten drei Schritten hauptsächlich um eine Steigerung Ihrer Effektivität ging, steht nun die Effizienz im Vordergrund. Mit Hilfe der richtigen Arbeitstechniken können Sie bei der Durchführung der Aufgaben Zeit gewinnen. Viele Techniken, wie zum Beispiel das Mind Mapping, können Sie

auch für Besprechungen, Projektplanungen, Produktentwicklungen usw. anwenden. Übertragen Sie diese Techniken auch in andere Bereiche. Denken Sie in dieser Durchführungphase an den Sägeblatteffekt. Jede ungeplante Störung wird Sie aus Ihrem Arbeitsrhythmus herausreißen und erfordert eine erneute Einarbeitungszeit.

Kontrolle

Ein Plan darf nicht nur eine richtlinienhafte Wohlverhaltensempfehlung sein. Geben Sie Ihren Plänen Verbindlichkeit, indem Sie deren Einhaltung regelmäßig kontrollieren. Durch diese Kontrollen können Sie nachvollziehen, wie Sie sich Meilenstein für Meilenstein Ihren langfristigen Zielen nähern. Diese Erfolgserlebnisse und das Abhaken erledigter Aufgaben werden Ihre Arbeitsmotivation steigern. Behalten Sie bei dieser Kontrolle ständig Ihre Jahres- und Wochenziele im Auge.

Aus weniger guten Abläufen können Sie Erfahrungen sammeln und für die zukünftige Planung lernen. Ergreifen Sie dann entsprechende Korrekturmaßnahmen. Überprüfen Sie ständig, ob Sie anstehende Tätigkeiten nach ihrer Priorität in Angriff nehmen, kleinere Aufgaben zu Blöcken zusammenfassen, Störfaktoren und

Zeitdiebe bekämpfen. Oder ob Sie sich von der Tyrannei des Dringlichen beherrschen lassen. In gewissen Abständen sollten Sie für einen Tag eine Zeit- und Störungsanalyse durchführen, um Ihre Verbesserungen festzuhalten.

Für Ausgleich sorgen

Bisher stand der Lebensbereich "Arbeit und Leistung" im Vordergrund. Sie sollten sich aber auch um die anderen Bereiche Ihres Lebens kümmern und gewonnene Zeit nicht nur für mehr Arbeit nutzen. Es gibt meiner Meinung nach drei Bereiche, die Sie in Einklang halten müssen.

Den ersten Bereich "Arbeit und Leistung" haben wir mehrfach angesprochen. Hier geht es um Ihren Beruf, Ihre Ausbildung, Karriere, Erfolg, Geld. Doch wenn Sie diesen Bereich überbetonen und sich keine Zeit für die anderen beiden Bereiche nehmen, werden Sie über kurz oder lang nicht mehr leistungsfähig sein. Das Burn-Out-Syndrom hat seinen Ursprung in der Vernachlässigung der anderen Lebensbereiche.

Der zweite Bereich ist der Bereich "Familie und Beziehungen". Die Pflege von Freundschaften und Kontakten gehört dazu. Man hat herausgefunden, dass die Einbindung in ein soziales Netzwerk der beste

Unser Beitrag basiert auf Auszügen aus dem Buch "Garantiert erfolgreich lernen - Wie Sie Ihre Lese- und Lernfähigkeit steigern" von Christian Grüning.

Schutz vor Stress ist. Indem Sie diesen Bereich pflegen, werden Sie stress-resistenter.

Im dritten Bereich dreht sich alles um "Körper, Gesundheit und Selbstverwirklichung". Ich hatte schon angesprochen, wie wichtig körperliche Betä-

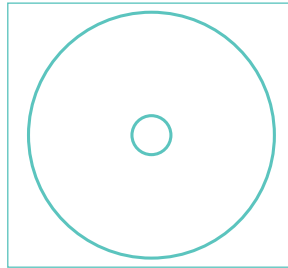


tigung ist, um zu entspannen. Aber auch alle anderen Tätigkeiten, die Ihnen Erholung und Entspannung bringen, sowie der Bereich Ernährung gehören hierher. Diesen drei Bereichen liegt zu jeder Zeit Ihre Lebensvorstellung zugrunde.

Erinnern Sie sich an die Übung mit den Geburtstagsrednern. Viele bezeichnen diese Grundlage auch als den Lebenssinn. Für manche spielt Religion in dieser Hinsicht eine Rolle. Bemühen Sie sich in Zukunft, allen Bereichen die entsprechende Zeit einzuräumen. Andernfalls wird das Gebäude aus dem Gleichgewicht kommen. Doch wie ist es möglich, langfristig ein Ungleichgewicht zu verhindern?

Überlegen Sie sich, wie viel Zeit Sie pro Woche für jeden einzelnen Bereich verwenden. Tragen Sie das prozentuale

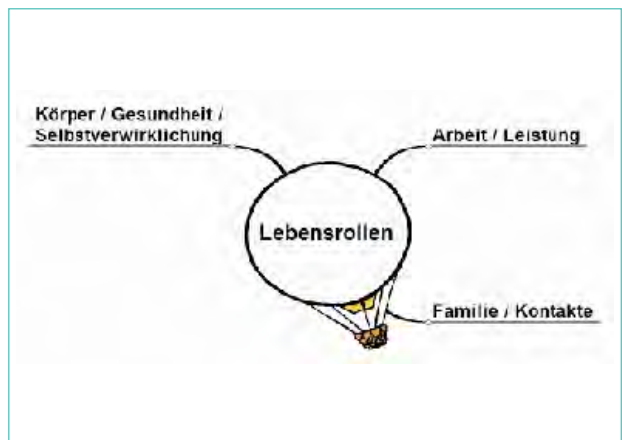
Verhältnis in den folgenden Kreis ein, indem Sie ihn in drei Kuchenstücke aufteilen.



Möchten Sie an dieser Gewichtung etwas verändern, sollten Sie sich über Ihre Lebensrollen Gedanken machen. Eine Lebensrolle ist nichts anderes als eine Aufgabe in einem der drei Bereiche Ihres Lebens, für die Sie Verantwortung tragen. Beispiele für Lebensrollen sind: Ehemann, Sohn, Vater, Vorgesetzter, Kollege, Vereinsvorsitzender, Tennispartner, Betriebsrat, Pate, Taubenzüchter, Teamleiter, Freund. Fassen Sie in einer Mind Map Ihre Lebensrollen in den einzelnen Bereichen

zusammen. Es gibt Rollen, wie zum Beispiel die Elternrolle, die festgeschrieben sind. Streichen Sie jedoch die Rollen, die nur Zeit und Energie kosten und mit denen Sie sich nicht wohl fühlen. Manche Rollen werden uns auch unbemerkt übergestülpt. Müssen Sie zum Beispiel unbedingt den Posten des Schriftführers im Verein übernehmen?

Finden Sie anschließend Ihre sieben wichtigsten Lebensrollen heraus. Mehr sollten es nicht sein, da Sie diese sonst nicht gut ausfüllen können. Sorgen Sie dafür, dass alle Lebensbereiche vertreten sind. Für eine dauerhafte Balance sollten Sie für jede dieser Lebensrollen Ziele setzen, die mit Ihrer Lebensvorstellung im Einklang stehen. Nehmen Sie jede Woche für jede einzelne Lebensrolle mindestens eine B-Aufgabe in Ihre Planung auf, der Sie mindestens 60 Minuten widmen. Auf diese Weise bleibt das Gleichgewicht gewahrt.



Real Estate Law – Master of Law (LL.M.)

Karrieresprungbrett ins Immobilienrecht

Die Immobilienbranche war in den letzten Jahren starken Turbulenzen unterworfen und ist bis heute nicht zur Ruhe gekommen. Spricht man auf einigen Märkten von bald platzenden Immobilienblasen, herrscht anderorts ungebremsste Einkaufsstimmung. So erschütterte zwar die jüngste Serie massiver Wertberichtigungen das Anlegervertrauen. Die Spekulationsbereitschaft ist jedoch weiter ungebremsst, wie der Einstieg eines amerikanischen Investors in den kommunalen Wohnungsmarkt der Stadt Dresden belegt. Unser Special geht umfassend auf Perspektiven, Ausbildungsmöglichkeiten und praktisch relevante Themen aus der vielschichtigen Welt des "Immobilienwirtschaftsrecht" ein.

Neue Geschäftsmodelle wie die Real Estate Investment Trusts (REITS), Non-Performing Loans und Public Private Partnerships erfordern dabei eine maßgeschneiderte Rechtsberatung, welche nur noch durch Spezialisten zu leisten ist. Die Universität Münster will mit ihrem "Real Estate"-Masterstudiengang genau diese Marktlücke schließen und Immobilienjuristen zu einer optimalen Position auf dem Arbeitsmarkt verhelfen.

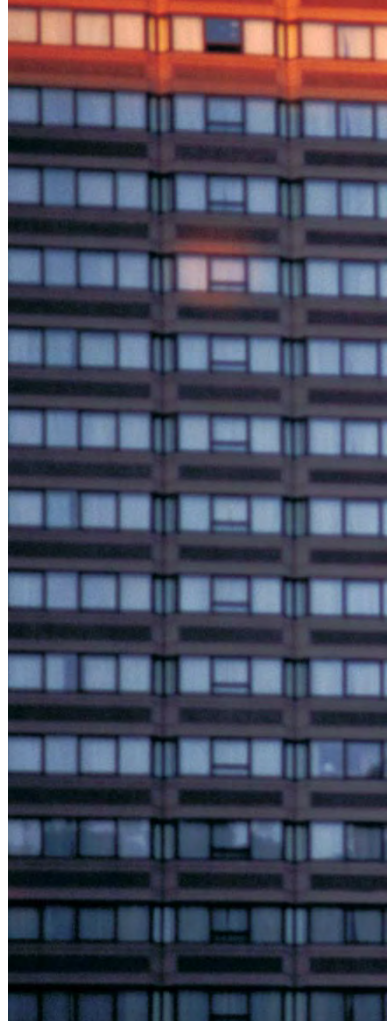
Die Zielrichtung

In juristischer Hinsicht ist Real Estate eine Querschnittsmaterie aus unterschiedlichen Rechtsgebieten. Die universitären Disziplinen sind vor allem mit dem Bau- und Architektenrecht, dem Miet- und Maklerrecht, dem öffentlichen Baurecht, dem Haushalts- und Beihilferecht sowie

dem Steuerrecht vertreten. Die breitgefächerten rechtlichen Schnittstellen im Bereich Immobilien haben jedoch auch eine ganze Reihe eigenständiger Beratungsfelder geschaffen, die sich nicht mehr einzelnen Rechtsgebieten zuordnen lassen. Hierzu zählen unter anderem der Portfoliokauf, Joint Ventures, Public Private Partnerships, Asset Deals, Private Equity Fonds und vieles mehr. Eine marktorientierte zielgerichtete Ausbildung im Immobilienrecht war bislang für Juristen kaum möglich. Der LL.M.-Studiengang der Universität Münster bietet hier erstmals ein kompaktes Angebot, Juristen innerhalb eines Jahres für dieses Marktsegment fit zu machen.

Der Markt

Der Bedarf an Rechtsberatung auf dem Immobilienmarkt ist



immens und wird, wie in so vielen Fällen, nur eingeschränkt durch die Juristenausbildung abgedeckt. Das unter den Begriff "Real Estate" gefasste Beratungssegment "Immobilienwirtschaft" wird derzeit durch eine Reihe von Fakultäten, vor allem die der kaufmännischen Berufe, bedient und hat sich zu einer eigenständigen Geschäftsmaterie verselbständigt. Die Beratungsnachfrage dokumentiert eine Vielzahl an Beratungsgesellschaften sowie die



Die Autoren unserer Fachbeiträge: Peter Jung-
hanel (Ashurst), Dr. Ulrich Flege (Clifford Chance),
Daniel Seibt (Görg), Dr. Dirk Debald (Lovells), Ingo
Erberich (Luther), Dr. Stefan Zajonz (Morgan Le-
wis), Max Boettcher, LL.M., (Peters, Schönberger
& Partner), Dr. Nicolai Ritter (CMS Hasche Stgje)



Tatsache, dass sich fast alle Banken und Versicherungen expandierende Immobilienabteilungen leisten, um in eben diesem Markt vertreten zu sein. Der anwaltliche Beratungsmarkt "Real Estate" ist hingegen weitgehend zwischen den internationalen Großkanzleien aufgeteilt, wobei dieser gleichzeitig stark mit den Namen einzelner Rechtsanwälte verbunden ist. Die Dynamik des Marktes wird im Wesentlichen durch die unterschiedlichen Bera-

tungsausrichtungen der Kanzleien (Corporate Finance bzw. Projektentwicklung) geprägt. Auch die Standortfrage der Großkanzleien sowie die hohe Fluktuationsrate innerhalb der einzelnen immobilienrechtlichen Referate sorgte in den letzten Jahren für Marktbewegung. Dahinter steht die Frage, ob man die rechtliche Begleitung von Immobilien als isolierte Finanztransaktionen begreift oder in ihrer Planung und Bewirtschaftung umfassend betreuen will. Die Kanz-

leilandschaft ist hier unterschiedlich strategisch positioniert. Personell werden die Fachabteilungen aber weiterhin mit qualifizierten Rechtsanwälten aufgestockt. Auch der anwaltliche Arbeitsmarkt meldet weiteren Bedarf an.

Der Studiengang

Real Estate Law ist ein Postgraduierten - Studiengang. Voraussetzung ist dabei der erfolgreiche Abschluss eines rechtswissenschaftlichen oder

wirtschaftswissenschaftlichen Studiums. Damit eine produktive Arbeitsatmosphäre gewährleistet bleibt, wird die Teilnehmerzahl pro Jahrgang auf 40 begrenzt. Die Kosten des Studiengangs belaufen sich auf 10.800,- Euro, Frühbuche können dabei 1.000,- Euro einsparen. Hierin enthalten sind alle Tagungsunterlagen, sowie Essen und Getränke. Die hohen Studiengebühren rechtfertigen sich aber vor allem durch die erlesene Auswahl an Dozenten, die sowohl die Wissenschaft wie auch die Wirtschaft vertreten. Die immobilienrechtlichen Spezialgebiete des Lehrplans werden durch das derzeitige Who-is-Who des Immobilien-

Weitere Informationen :

Weitere Infos zu Terminen, zu Inhalten und zur Anmeldung für den Studiengang Real Estate Law erteilt die JurGrad gGmbH, Königsstraße 46, 48143 Münster. Ansprechpartner sind Frau Rechtsanwältin Kirsten Schoofs, Tel. 0251 - 62077-10, kirsten.schoofs@uni-muenster.de oder Herr Jürgen Schäfer, Tel. 0251-62077-0, juergen.schaefer@uni-muenster.de.

rechts vermittelt, kompetente Ansprech- und Diskussionspartner sind garantiert.

Die einzelnen Themenblöcke enden mit acht jeweils dreistündigen Klausuren, am Ende des Studiengangs ist eine berufsbegleitende Masterarbeit anzufertigen. Die Gesamtnote setzt sich zu 70% aus den Klausuren und zu 30% aus der Masterarbeit zusammen. Es wurde dabei bewusst darauf

geachtet, dass die gesamte Veranstaltung auch von Berufstätigen besucht werden kann. Die Vorlesungen und Klausuren sind daher zu kompakten Einheiten zusammengefasst, welche in der Regel am Wochenende durchgeführt werden. Bei erfolgreicher Teilnahme wird den Teilnehmern von der Universität Münster der akademische Grad Master of Law (LL.M.) verliehen.

Redaktionsgespräch mit Dr. Harald Bélorgey

Karriere im Immobilienwirtschaftsrecht

Die IVG Immobilien AG ist ein europäisches Investmenthaus für Immobilien und betreut über 16 Milliarden Euro in den Geschäftsfeldern Portfoliomanagement, Projektentwicklung und Fonds. Die Investitionen konzentrieren sich auf Büro- und Logistikimmobilien in bedeutenden europäischen Metropolen und Wachstumszentren. Dr. Sebastian Bösing sprach für unsere Zeitschrift mit Dr. Harald Bélorgey, Rechtsanwalt bei der IVG Immobilien AG.

Bösing: Real Estate ist die englische Bezeichnung eines neuen Rechtsgebietes, das stark in Mode gekommen ist. Was verbirgt sich hierhinter?

Bélorgey: Real Estate ist mit Immobilienwirtschaftsrecht zu übersetzen. Es handelt sich um die Bündelung klassischer Rechtsgebiete wie beispiels-

weise des Mietrechts, des Grundstücksrechts, des Rechts des Grundstückskaufs. Letztlich geht es um alle Verträge, die in Zusammenhang mit der Immobilienwirtschaft stehen. Flankiert wird das Vertragsrecht dabei vom öffentlichen Baurecht, soweit dies die private Vertragsgestaltung tangiert. Real Estate verbindet

alle relevanten Rechtsfragen der Immobilie unter einem Sachgebiet.

Bösing: Die Immobilienbranche ist in der Vergangenheit nicht allzu sehr als Arbeitgeber für Juristen in Erscheinung getreten. Das hat in sich in den letzten Jahren geändert.

Bélorgey: Das ist richtig. Die Branche ist hinsichtlich des Beratungsbedarfs fast krisensicher. Die bebaute Fläche des Landes vergrößert sich ständig und damit alle mit ihr zusammenhängenden Rechtsfragen. Rechtliche Beratung muss dabei auf immer größeres Spezialwissen zurückgreifen, da die zu entscheidenden Sachverhalte wie ihre gesetzlichen Regelungen immer komplexer werden. Nicht zuletzt übt das

Unser Gesprächspartner: Dr. Harald B elorgey



Dr. Harald B elorgey, Jahrgang 1966, studierte von 1988 bis 1992 Rechtswissenschaften an der Universit t Heidelberg und war von 1992 bis 1995 Referendar in Heilbronn. An das zweite Examen schloss sich von 1995 bis 1998 eine Kanzleittigkeit und die Promotion an. Von 1998 bis 1999 war Harald B elorgey bei der Rechtsabteilung der Bayer AG, von 1999 bis 2003 bei der Rechtsabteilung der Technip Germany GmbH und seit 2004 in der Rechtsabteilung der IVG tätig.

Steuerrecht auf die rechtliche Gestaltung von Immobilieninvestitionen einen erheblichen Einfluss aus.

B sling: In welchen Bereichen der Immobilienwirtschaft sind Juristen besonders gefragt?

B elorgey: Fast alle Unternehmensbereiche der Immobilienwirtschaft kommen in Betracht. Allerdings gibt es durchaus Probleme, entsprechend qualifizierte Juristen zu finden. Der Bedarf ist auf jeden Fall vorhanden.

B sling: In welchen Geschäftsfeldern beschtigt die IVG derzeit Juristen?

B elorgey: Wir haben derzeit eine Rechtsabteilung, die aus sechs Volljuristen besteht. Die Kollegen sind u. a. in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Grundstücksrecht, Baurecht und Mietrecht sowie bei den verschiedenen juristischen Fragen bei der Auflage von Kapitalmarktprodukten europaweit tätig.

B sling: Wo liegen die Unterschiede zur klassischen Kanzleittigkeit des Rechtsanwalts?

B elorgey: Als Syndikusanwalt ist man sicherlich viel stärker in den täglichen Ablauf der Projekte eingebunden. Man steht dabei auch bei den einzelnen Vorgängen als Berater zur Seite, man ist viel früher eingebunden und wickelt Transaktionen später viel länger mit ab. Die Akte liegt dadurch natürlich länger auf dem Schreibtisch.

B sling: Der Markt, der von Ihnen beraten wird, ist sicherlich dynamisch, aber auch mit vielen Risiken behaftet.

B elorgey: Die Tätigkeit bringt es mit sich, dass man ständig auch mit anderen Fachabteilungen zusammenarbeitet, um Risiken aus allen Bereichen zu erkennen und in Verträgen und Verhandlungen entsprechend zu berücksichtigen. Die kaufmännische Seite eines Immobiliengeschäfts und ihre Bewertung, wie auch steuerrechtliche Fragen müssen ständig in die vertragliche Gestaltung eingearbeitet werden. Dabei ist das Betätigungsfeld nicht auf Deutschland beschränkt, sondern erstreckt sich auf sämtliche Länder, in denen wir in Europa investieren. Auch als Jurist wird man

daher den Fragen des Marktes und seiner Risiken nur gerecht, wenn man den Markt im interdisziplinären Team analysieren kann. Gerade hierin liegt das besondere Tätigkeitsfeld eines Syndikusanwalts.

B sling: Mit welchem juristischen "Rüstzeug" arbeiten Sie pers nlich?

B elorgey: Dies beruht im Wesentlichen auf zwei Pfeilern: Zum einen dem Recht des Grundstckskaufs. Hierunter fällt vor allem das Aufsetzen, Verhandeln und Bewerten von Grundstückskaufverträgen. Zum anderen arbeite ich schwerpunktmäßig im Mietvertragsrecht. Gleichwohl muss ich mich natürlich mit allen anderen Rechtsgebieten beschäftigen, welche meinen Tätigkeitsschwerpunkt tangieren.



B sling: Die IVG ist auch im Bereich Projektentwicklung tätig. Welche juristischen Herausforderungen bietet dieses Feld?

Bélorgey: Die Herausforderung liegt darin, eine Fülle unterschiedlicher Verträge in Einklang bringen zu müssen. Dies fängt beim Grundstückskaufvertrag an, möglicherweise ergänzt um einen Finanzierungsvertrag zum Erwerb des Grundstücks und um die Bebauung sicherzustellen. Die Erwerberin schließt dabei einen Generalübernehmervertrag mit einer Projektgesellschaft, die die eigentliche Projektentwicklung für sie betreibt und auch ggf. aus dem IVG-Konzern stammt. Diese Projektentwicklungsgesellschaft schließt sodann einen Generalunternehmervertrag mit dem Hauptwerkunternehmer.



Dies alles muss inhaltlich aufeinander abgestimmt werden. Hinzu kommen dann noch Maklerverträge oder Facility Management-Verträge, welche die profitable Nutzung des Objektes sicherstellen. Alternativ kann man auch die gesamte Projektentwicklung ei-

nes Dritten als Komplettpaket einkaufen.

Bösing: Sie selbst sind vor allem im Portfoliomanagement tätig. Was ist hierunter zu verstehen?

Bélorgey: Es geht verkürzt um den Erwerb, die Verwaltung und Aufwertung und nachfolgend den Verkauf von Immobilien. Wir nennen das eine aktive "Buy-and-sell"-Politik. Man versucht dabei eine Immobilie möglichst preisgünstig zu erwerben, diese dann zu veredeln und sie anschließend in einer attraktiven Marktsituation mit Gewinn zu verkaufen.

Bösing: Was ist in diesem Zusammenhang unter einer rechtlichen "Due Diligence" zu verstehen?

Bélorgey: Dies ist eine Bewertung, die regelmäßig der Käufer vornimmt. Man schaut sich dabei alle diejenigen Unterlagen einer Immobilie an, die für deren Erwerb und die spätere Verwaltung von rechtlicher Relevanz sind. Dies betrifft zum Beispiel die vorhandenen Mietverträge, die Grundbücher, die Baugenehmigungen oder die bereits erwähnten Facility Management-Verträge. Dabei versucht man, typische Risiken aufzudecken, die in solchen Verträgen verborgen sind.

Bösing: Was ist dabei ein typisches Risiko?

Bélorgey: Im Mietrecht ist beispielsweise ein klassisches

Risiko der Mangel der Schriftform gem. § 550 BGB bei befristeten Verträgen. Dies führt dazu, dass auch ein längerfristiger Mietvertrag nach einem Jahr im Rahmen der gesetzlichen Fristen kündbar ist. Das hat natürlich erhebliche wirtschaftliche Bedeutung, wenn man Immobilien kauft, deren Mieter mit langfristigen Mietverträgen gebunden sind.

Bösing: Wie muss man sich einen Portfoliokauf vorstellen. Ist das ein ganz normaler Grundstückskaufvertrag?

Bélorgey: Der Portfoliokauf bezeichnet regelmäßig den Kauf eines ganzen Bündels an Grundstücken. Dabei kann man eine einheitliche Urkunde oder auch eine Rahmenurkunde erstellen, an welche die einzelnen Liegenschaften angehängt werden. Dies wäre dann ein sog. Asset Deal. Alternativ kann man auch die Gesellschaft erwerben, die Inhaberin des Grundstücks ist. Man spricht dann von einem Share Deal.

Bösing: Ein weiteres Stichwort bei der Projektplanung und Realisierung ist PPP (Public- Private- Partnership). Welche Rolle spielen diese im Immobilienrecht?

Bélorgey: Meistens handelt es sich hier um Projekte, die von Privaten realisiert werden, jedoch in einem öffentlich-rechtlichen Zusammenhang stehen. Diese Vorhaben wurden in der Vergangenheit oft von Körperschaften des Öffentlichen Rechts realisiert,

zum Beispiel eine Eisssporthalle. Wesentliches Problem bei Public-Private-Partnerships ist die Ausbalancierung von Aufgaben und Risiken sowie die Problematik staatlicher Zuschüsse.

Bösing: Kann man bereits im Studium vernünftige Schwerpunkte im Real Estate setzen, die einem später zugute kommen oder ist das Thema doch zu weit verzweigt?

Bélorgey: Eine Sache ist sicherlich, sich in die von mir genannten Rechtsgebiete hinreichend einzuarbeiten. Die meisten Fragen haben ja durchaus auch im Examen Relevanz. Sein persönliches Interesse dokumentiert und überprüft man am besten, indem man ein Praktikum oder eine Referendariat-Station in der Immobilienbranche absolviert. Auch hierfür bietet das Studium hinreichend Gelegenheit.

Bösing: Haben sie noch einen Tipp für den juristischen Karrierestart im Real Estate?

Bélorgey: Allgemeines Problem vieler ansonsten guter Absolventen ist, dass ihre juristische Kommunikationsfähigkeit in der englischen Sprache unzureichend ist. Da die Praxis aber sehr oft genau dieses voraussetzt, sind dokumentierte Kenntnisse in diesem Bereich ein sehr gutes Einstellungsargument.

Bösing: Herr Dr. Bélorgey, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Redaktionsgespräch mit RAin Prof. Dr. Birgit Elsa Bippus

Karriere im Immobiliensteuerrecht

Das Immobilienrecht hat eine wichtige Schnittstelle zum Steuerrecht. Dr. Sebastian Bösing sprach über dieses Thema mit Rechtsanwältin Prof. Birgit Elsa Bippus von der Kanzlei Weckerle Bippus Doubleday.

Bösing: Welche Bedeutung hat die steuerliche Beratung bei der erfolgreichen Realisierung von Immobilienprojekten?

Bippus: Ohne steuerliche Planung ist eine Immobilieninvestition großen Risiken ausgesetzt. Beispielsweise darf ein als privat geplanter Erwerb nicht ungeplant zu betrieblichen Einkünften führen. Die künftige Nutzung und Veräußerung ist daher zwingend in die steuerlichen Überlegungen einzubeziehen. Gleiches gilt für die anderen relevanten Steuerarten wie die Grunderwerbsteuer, Erbschaft- und

Schenkungsteuer oder auch die Optionsmöglichkeit bei der Umsatzsteuer. Falsche Weichenstellungen können ein auf den ersten Blick lukratives Geschäft über den Fiskus erheblich belasten.

Bösing: Wo liegen die Schnittstellen zwischen Immobilienrecht und Steuerrecht?

Bippus: Beide Materien verschmelzen an vielen Punkten. So ist etwa zivilrechtlich zu definieren, ob es sich um den Erwerb eines Grundstücks oder das bloße Nutzungsrecht daran handelt, im Steuerrecht

Unsere Gesprächspartnerin: Prof. Dr. Birgit Elsa Bippus



Studium der Rechtswissenschaft in Konstanz, Promotion 1989, Habilitation 1998 mit Verleihung der Lehrbefugnis für die Fächer Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Steuerrecht, Internationales Privatrecht und Rechtsvergleichung, durch die Universität Konstanz, 1998 Privatdozentin, 2006 außerplanmäßige Professorin an der Universität Konstanz. Von 1989 bis 2001 Oberregierungsrätin in der Finanzverwaltung Baden-Württemberg: 1989 bis 1993 und 1997 bis 1998 Sachgebietsleiterin bei verschiedenen Finanzämtern, 1993 bis 1997 Abordnung an die Uni Konstanz und Habilitandenstipendium der Deutschen Forschungsgemeinschaft, 1999 Richterin kraft Auftrags beim Sächsischen Finanzgericht, 2000 bis 2001 Referentin der Forschungsstelle "Bundessteuergesetzbuch" bei Prof. Dr. Kirchhof. 2001 - 2004 Rechtsanwältin bei KPMG in Frankfurt. Gleichzeitig seit 2004 Niederlassung als Rechtsanwältin in Konstanz. Seit Juli 2005 Zusammenschluss zur Sozietät Weckerle Bippus Doubleday.

gibt es ein sog. wirtschaftliches Eigentum. Große Schnittstellen gibt es auch zum Gesellschafts- und Handelsrecht, insbesondere zum Bilanzrecht. Bei der Umstrukturierung von Unternehmen müssen zum Beispiel grunderwerbsteuerrelevante Tatbestände vermieden werden. Auch die Planung des Vermögensübergangs im Erbfall stellt einen Sachverhalt dar, der optimalerweise sowohl erbrechtliche wie steuerrechtliche Beratung verbindet.

Bösing: Wie ist derzeit der Markt für steuerliche Beratung im Immobilienrecht?

Bippus: Unternehmen und vermögende Privatpersonen dürften in erster Linie von ihren Steuerberatern beraten sein, sei es jetzt der einzelne Steuerberater oder eine größere Steuerberatungsgesellschaft. Letztere haben den Vorteil, dass zivilrechtliche Vorfragen durch Rechtsanwälte bearbeitet werden können. Große Gesellschaften haben hierfür meist spezialisierte Rechtsabteilungen.

Bösing: In welchem Konkurrenzverhältnis steht denn die Tätigkeit der Steuerberater zur Tätigkeit der Rechtsanwälte?

Bippus: Grundsätzlich dürfen Steuerberater, die nicht Rechtsanwälte sind, nur eingeschränkt Rechtsberatung anbieten, und zwar "for tax purposes". Voraussetzung ist hier, dass eine steuerliche Frage eng mit einer rechtlichen Frage verbunden ist. Rechts-

anwälte dürfen uneingeschränkt Steuerrecht beraten.

Bösing: Der Jurist steht im Wettbewerb mit Kaufleuten?

Bippus: Wer ausschließlich Steuerrecht machen will, geht oft den Weg über ein wesentlich kürzeres betriebswirtschaftliches Studium und absolviert anschließend die Steuerberaterprüfung. Rein aus Karrieregesichtspunkten kann allerdings auf die "magischen" drei Titel der Vorstände großer Beratungsgesellschaften verwiesen werden, die in auffallend vielen Fällen gleichzeitig Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sind.

Bösing: Im Steuerrecht werden Immobilien zumeist nicht nach dem Verkehrswert bemessen, sondern nach dem sog. "Einheitswert". Woher rührt diese Betrachtung?

Bippus: Die Bezifferung des Wertes einer Immobilie ist ein Dauerproblem. Der oft sehr dynamische Verkehrswert kann für eine gleichmäßige Besteuerung nur unter sehr schwierigen Bedingungen ermittelt werden. Deshalb knüpfte in der Vergangenheit der Gesetzgeber an zum Schluss völlig veraltete Werte an, die in einem einheitlichen Verfahren festgestellt wurden. Das Bundesverfassungsgericht hat die Problematik der unterschiedlichen Besteuerung von Grundvermögen und sonstigem Vermögen im Erbschaftsteuerrecht aufgegriffen und eine dem Gleichheits-

grundsatz entsprechende Regelung angemahnt. Das ist noch nicht zufrieden stellend gelungen.

Bösing: Welche die einzelnen Steuerarten betreffenden Fragen stehen im Mittelpunkt einer immobiliensteuerrechtlichen Analyse?

Bippus: Bei Unternehmen wie Privatpersonen ist zu klären, ob sie Privatvermögen verwalten wollen oder sich gewerblich betätigen und damit der Gewerbesteuer unterliegen. Stichwort ist hier der gewerbliche Grundstückshandel. Der Fragenkomplex "Sofort abzugsfähige Aufwendungen und Abschreibungen" ist natürlich ein wichtiger Beratungsbereich. Für Privatpersonen sind zudem Grundstücke bei Fragen der Altersvorsorge relevant. Hier gilt es derzeit, gewisse Fristen zwischen Erwerb und Veräußerung, die früher als Spekulationsfristen bezeichnet wurden, zu beachten, um Wertsteigerungen nicht steuerlich zu belasten.

Bösing: Die Investition in eine Immobilie ist oft mit ihrer steuerlichen Förderung verbunden. Diese unterliegt derzeit starken Veränderungen.

Bippus: Die Abschreibungsätze sind immer eine Spielweise. Vor allem hinsichtlich der Bauförderung in den neuen Bundesländern wurde kräftig am Bedarf vorbei geplant.

Bösing: Auch viele Privatanleger haben das zu spüren bekommen.

Bippus: Hier ist vor allem nicht erkannt worden, dass nur die Abschreibungen anzusetzen sind, maximal also der Betrag nach Ansatz des Höchststeuersatzes. Wenn das Immobilienprojekt dann aber unter Berücksichtigung der Einnahmen und der Abschreibungen dauerhaft nicht aus den roten Zahlen rauskommt, ist das ein Problem.

Bösing: Welche Beteiligungsmodelle hinsichtlich Immobilien gibt es und wie beurteilen sie sich steuerlich?

Bippus: Man unterscheidet zum Beispiel zwischen geschlossenen und offenen Immobilienfonds, je nachdem, ob nur eine begrenzte Anzahl von Gesellschaftern beitreten darf oder ob der Fonds nach Bedarf Anteile ausgeben und wieder zurücknehmen kann. In aller Regel steuerlich interessant sind nur Anlagen, die dem Anleger auch die Verluste zuweisen. Bei Personengesellschaften ist das möglich, bei Kapitalgesellschaften bleiben die Verluste jedoch in der Kapitalgesellschaft gefangen. Ob hier dadurch der Geschäftsanteil an Wert verliert, wirkt sich steuerlich nicht sofort aus.

Bösing: Auf welchen praktischen Tätigkeitsbereich sollte man sich einstellen, wenn man eine Karriere als Steuerjurist anstrebt?

Bippus: Aus anwaltlicher Sicht ist das Steuerrecht in der Praxis meist mit einem klassischen Rechtsgebiet verbun-

den. Das kann Immobilienrecht, Strafrecht, Erbrecht oder auch Gesellschaftsrecht sein. Eine größere Weiche ist hier lediglich die Frage, ob man sich auf Unternehmensrecht oder Privatpersonen konzentriert. Das Steuerrecht ist dabei Teil einer Gesamtgestaltung. Der Vorteil gegenüber einer isolierten Rechtsberatung ist, dass der Mandant vor steuerlichen Fehlgestaltungen geschützt wird, die sehr teuer sind.

Bösing: Welche Arbeitgeber fragen ein derartiges Profil derzeit ab?

Bippus: In der Wirtschaft werden dies zumeist Unternehmen sein, oft für eine Position zwischen Rechtsabteilung und Steuerabteilung. Wenn keine eigenständige Rechtsabteilung besteht, kann man natürlich auch unmittelbar in der Steuerabteilung eingesetzt werden. Große Chancen bestehen natürlich auch bei mittelständischen und großen Be-

ratungsgesellschaften. Aber auch die Rechtsanwaltskanzleien beschäftigen viele Steuerjuristen in den einzelnen Referaten. Im Staatsdienst steht dem Steuerjuristen fast jeder Bereich offen. Dort besteht auch eine starke Personalfluktuationsrichtung Privatwirtschaft. Offene Stellen sind damit etwa in der Finanzverwaltung keine Seltenheit.

Bösing: Mit welchen Maßnahmen können bereits Studenten sich für das Berufsfeld des Steuerjuristen qualifizieren?

Bippus: Studenten kann ich nur empfehlen, sich trotz der in vielen Fällen geringen Examensrelevanz mit Steuerrecht zu befassen. Natürlich kann man Steuerrecht auch als Prüfungsfach wählen. Sehr sinnvoll ist es hier in jedem Fall, sich frühzeitig entsprechende Kenntnisse über Buchhaltung anzueignen.

Bösing: Vielen Dank für dieses Gespräch.

Heiß, heißer, Real Estate:

Die heißeste Schnittstelle seit es Rechtsberatung gibt

Lovells gehört mit mehr als 1.600 Anwälten und Büros auf drei Kontinenten zu den international führenden Wirtschaftskanzleien. Dr. Dirk Debald, Senior Associate im Frankfurter Büro von Lovells, gibt nachfolgend Einblick in einen Teil seines täglichen Geschäfts im Bereich Real Estate.

Das Immobilienwirtschaftsrecht oder Real Estate ist in Deutschland ein heißes Thema. So liest man immer wieder über Immobilienverkäufe deutscher Unternehmen, über notleidende Immobilienkredite, die Veräußerung von Wohnungsportfolios und die Attraktivität des deutschen Immobilienmarktes für ausländische Investoren. Darüber hinaus wird z.Zt. intensiv über Real Estate Investment Trusts (sog. REITS) diskutiert.

Im Rahmen der Juristenausbildung fristet das Immobilienwirtschaftsrecht demgegenüber ein eher stiefmütterliches Dasein. Natürlich kommt jeder Jurist im Rahmen seiner Ausbildung mehr oder weniger mit dem Sachenrecht in Berührung. Sachenrecht ist aber nicht gleich Immobilienwirtschaftsrecht, sondern stellt lediglich einen kleinen Teilaspekt des umfangreichen Beratungsspektrums im Bereich Real Estate dar.

Immobilienwirtschaftsrecht umfasst die gesamte Beratung rund um den Lebenszyklus des Wirtschaftsobjekts Immobilie. In diesem Zusammenhang

sind komplexe Fragen in rechtlicher, steuerlicher und wirtschaftlicher Hinsicht zu klären. Das Immobilienwirtschaftsrecht bildet neben der rein immobilienrechtlichen Beratung eine interessante Schnittstelle zum Gesellschafts- und Steuerrecht und zum Banking / Finance Bereich.

Kanzleialltag

Die komplexen Fragestellungen in rechtlicher, steuerlicher und wirtschaftlicher Hinsicht geben auch die Anforderungen im Rahmen des täglichen Kanzleialltags vor. Die Aufgabenstellungen sind aufgrund der Vielfältigkeit der Mandate hierbei nie einheitlich. Diese reichen von der Beratung im gewerblichen Mietrecht, Strukturierung von Immobilienfonds, Verkauf von Projektgesellschaften, Privatisierungen, dem Immobilienleasing, dem Erwerb / der Veräußerung von Immobilienportfolios, Sale and Lease Back Transaktionen, Nonperforming loans bis hin zu Immobilienfinanzierungen. Hier wird schnell ersichtlich, dass sich verschiedene Rechtsgebiete überschneiden

und von den Anwälten in diesem Bereich zumindest im Ansatz beherrscht werden müssen. So spielen Aspekte des öffentlichen Rechts, des gewerblichen Mietrechts, des Immobilienrechts im engeren Sinne (wie Grundstücksrecht, Belastung von Grundeigentum, Zwangsvollstreckung, etc.), des Gesellschaftsrechts sowie Fragen der Finanzierung und der steuerlichen Strukturierung eine wichtige Rolle. Die enge Zusammenarbeit mit den jeweiligen Fachabteilungen im Rahmen eines fachübergreifenden Teams ist insoweit unerlässlich. Real Estate Anwälte dürfen keine Einzelkämpfer sondern müssen immer Team-Player sein.

Wie im Corporate oder Private Equity Bereich steht auch im Real Estate Bereich die Arbeit an einzelnen Transaktionen im Vordergrund. Immobilientransaktionen verlangen von den Bearbeitern neben unerlässlichen juristischen Kenntnissen ein hohes Maß an Organisations- und Managementtalent.

Wesentlicher Bestandteil einer jeden Transaktion ist zunächst die Durchführung einer Due Diligence. Hierbei handelt es sich um die intensive Prüfung der zu erwerbenden Immobilie oder des Portfolios im Hinblick auf rechtliche Risiken. Hier heißt es durch die Brille des Mandanten zu schauen und Probleme zu erkennen, aber zugleich auch pragmatische Lösungsmöglichkeiten zu finden. Die Beratung steht somit im Vordergrund. Der Mandant möchte

zu jedem Problem eine Lösung. Über die Ergebnisse der Due Diligence ist ein Bericht anzufertigen, auf deren Grundlage der Mandant dann das mit dem Erwerb einhergehende rechtliche Risiko bewerten kann. Darüber hinaus muss man auch mit den Beratern zusammenarbeiten, die die technische Due Diligence durchführen sowie die Umweltrisiken überprüfen.

Weiterhin steht natürlich auch die Erstellung und Verhandlung von Verträgen, wie z.B. gewerblichen Mietverträgen oder Grundstückskaufverträgen, auf dem Programm. Gerade im Bereich des gewerblichen Mietrechts ist es hierbei unerlässlich, jederzeit Kenntnis über den aktuellen Stand der Rechtsprechung zu haben. Im Bereich der Grundstückskaufverträge sind unzählige Variationen möglich. Handelt es sich um einen Asset - Deal, wird also die Immobilie selbst verkauft, so ist ein Grund-

stückskaufvertrag zu erstellen. Handelt es sich hingegen um einen Share - Deal, wird also die Gesellschaft verkauft, welche Eigentümerin der Immobilie ist, so ist ein Kaufvertrag über die jeweilige Gesellschaft zu erstellen. Sind die Verträge erstellt und mit dem Mandanten abgestimmt, so gilt es diese mit der Gegenseite zu verhandeln und zum Abschluss zu bringen.

Aufgrund der hohen Anzahl ausländischer Investoren wird ein Großteil der Arbeit in englischer Sprache erledigt. Hierbei ist besonders wichtig, den ausländischen Investoren die Besonderheiten des deutschen Rechts näher zu bringen und diesen die hieraus resultierenden Risiken zu erläutern.

Perspektiven

Der Einsatz bei Lovells im Bereich Real Estate setzt voraus, dass der Berufsanfänger sich für Fragen rund um die Immo-

bilie interessiert, über den Tellerrand des eigenen Rechtsgebietes hinaus schauen kann, über eine gute Allgemeinbildung verfügt und sich für wirtschaftliche Zusammenhänge interessiert. Niemand erwartet allerdings von einem Berufseinsteiger, dass er gleich zu Beginn eine Due Diligence alleine stemmt oder aber einem ausländischen Mandanten die Feinheiten des deutschen Mietrechts erläutert. Dennoch werden die Berufsanfänger von Anfang an in die Transaktions- und Mandantsarbeit einbezogen, denn nur durch ein "training on the job" ist es möglich, die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen zu sammeln. Hilfestellung wird dabei von den erfahrenen Kollegen im Team geleistet. Aufgrund der bereits beschriebenen Schnittstellen besteht die Möglichkeit, verschiedene Rechtsbereiche rund um die Wirtschaftseinheit Immobilie kennen zu lernen und entsprechende Kenntnisse zu erwerben. Zudem bietet Lovells durch interne Seminare und Englischkurse, die auf die spezifischen Anforderungen des Rechtsgebietes ausgerichtet sind, gute Hilfestellungen für den Berufseinsteiger an.

Lovells ist an Berufseinsteigern interessiert, die neben Prädikatsexamina insbesondere ein gutes wirtschaftliches Verständnis besitzen und die Fähigkeit zu kreativen, praxistauglichen Lösungen haben. Ziel der Beratung von Mandanten muss jeweils sein, auf höchstem juristischem Niveau die Vorstellungen der Man-

Autorenprofil:



Dr. Dirk Debald (Jahrgang 1974) ist Rechtsanwalt im Bereich Real Estate im Frankfurter Büro von Lovells. Er absolvierte sein Studium in Trier und das Referendariat am OLG Koblenz. Im Jahre 2003 wurde er als Rechtsanwalt zugelassen und arbeitet seitdem bei Lovells. Seit seiner Zulassung hat er sich auf gewerbliches Mietrecht, Grundstücks-, Gesellschafts- und Maklerrecht spezialisiert. Er berät schwerpunktmäßig bei Immobilientransaktionen, Immobilien M&A, Finanzierung von Immobilien und Gestaltung und Verhandlung von gewerblichen Mietverträgen, insbesondere im Hinblick auf Spezialimmobilien wie Büros, Einzelhandelsimmobilien oder Logistik Center. Dr. Debald ist regelmäßig Referent in Seminaren zum gewerblichen Mietrecht.

danten möglichst optimal umzusetzen.

Praktikertipp

Während der Referendarzeit oder idealerweise bereits während des Studiums sollten praktische Erfahrungen nicht nur in Rechtsanwaltskanzleien, sondern auch in Unternehmen gesammelt werden. Gerade weil der Bereich des Real Estate nicht im Rahmen der Referendar - AG oder gar als Wahlfach im Studium angeboten wird, bietet sich hier die Möglichkeit, einen ersten Einblick in diese interessante Rechtsmaterie zu erlangen. Spezielle Vorkenntnisse sind hierbei nicht erforderlich.

Kanzleiprofil:

Lovells ist eine der zehn größten Anwaltssozietäten der Welt mit 26 Büros in 17 Ländern Europas, Asiens und Nordamerikas. In Deutschland ist Lovells mit Büros in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München vertreten. Die Sozietät deckt den gesamten Bereich des Wirtschaftsrechts ab. Besonderen Wert legt Lovells auf die Aus- und Fortbildung seiner Mitarbeiter. Neben der externen Fortbildung sind die Anwälte in das kanzlei-interne Fortbildungsprogramm von Lovells eingebunden. Geschult werden nicht nur fachliche, sondern auch methodische und sprachliche Kenntnisse. Auf nationaler und internationaler Ebene finden bei Lovells regelmäßige Treffen der Praxisgruppen statt. Der persönliche Kontakt zwischen den Anwälten wird zudem in Sport- und anderen Veranstaltungen gepflegt. Weiterführende Informationen über die Sozietät und Ihre Möglichkeiten finden Sie im Internet unter www.lovells.de

Scheuen Sie sich nicht, einen für Sie unbekanntem Bereich so zu entdecken.

Um die unerlässlichen sicheren englischen Sprachkennt-

nisse zu erwerben, bietet sich ein Auslandssemester oder ein LL.M.-Studium an, bei dem man auch wertvolle Erfahrungen im kulturellen und kommunikativen Bereich erwirbt.

Clifford Chance:

Immobilienwirtschaftsrechtliche Portfoliotransaktionen: Schnittmenge zwischen Immobilienrecht, Finanzierungsberatung und M&A

Im Zusammenhang mit Portfoliotransaktionen sind Fragen in komplexen rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Beziehungen zu klären. Clifford Chance als führende internationale Wirtschaftskanzlei bietet auf diesem Rechtsgebiet nationalen wie internationalen Mandanten die notwendige interdisziplinäre Beratung.

Seit einiger Zeit ist im deutschen Immobilienmarkt eine Entwicklung zu beobachten, die von einem Superlativ zum nächsten führt und eine ganze Branche in Schwung gebracht hat. Angefangen mit kleineren Paketen von größtenteils Wohnimmobilien bis hin zu

dem Mega-Deal des vergangenen Jahres, dem Verkauf der Viterro für rund 7 Mrd. Euro an Terra Firma, waren in Deutschland Gegenstand der größten Transaktionen nicht Unternehmenskäufe, sondern Immobilientransaktionen. Damit ist ein neuer Markt für

Rechtsberater entstanden, der aufgrund der Vielschichtigkeit hohe Anforderungen an die Berater stellt. Es sind nicht nur die reinen immobilienrechtlichen Fragestellungen zu bewältigen, sondern es muss in enger Abstimmung mit den Kollegen aus den Bereichen der Finanzierung, des Steuerrechts und des Gesellschaftsrechts dem Mandanten - unabhängig davon, ob Käufer oder Verkäufer - ein genauestes Gesamtpaket rechtlicher Beratungsleistung geboten werden. Hand in Hand müssen von der Due Diligence der Objekte über die Gestaltung der Deal- und Steuerstruktur bis zur Sicherung der Finanzierung Fragen aus nahezu allen Rechtsgebieten beantwortet werden. Dies ist die Herausforderung, der sich der

Anwalt, welcher Portfolio-transaktionen berät, täglich stellen muss - oder besser darf.

Kanzleialltag

Dementsprechend vielschichtig sind auch die Aufgaben. Wird der Anwalt auf Seiten des Verkäufers tätig, müssen die ersten Weichen bereits gleich zu Anfang gestellt werden. In einem der ersten Treffen mit dem Mandanten muss die Struktur der Transaktion erarbeitet werden: Asset Deal oder Share Deal? Bei einem Share Deal werden nicht die einzelnen Immobilien übertragen, sondern die Gesellschaft oder der Fonds, in welchem die Immobilien gebunden sind, wohingegen im Wege des Asset Deals die Immobilien einzeln auf den Verkäufer übertragen werden. Bereits in dieser Phase sitzen die Kollegen, die das Steuerrecht betreuen, mit am Tisch und gemeinsam wird die für den Mandanten ideale Lösung erarbeitet, auf deren Basis alle weiteren Verträge, insbesondere der Kaufvertrag, aufgebaut werden. Nachdem damit die Eckpfeiler verankert wurden, beginnt die spannendste Phase fast jeder großen Portfoliotransaktion: das Schaulaufen der Bieter um das Portfolio. In dieser Phase werden mit verschiedenen Bietern die Bedingungen für den Erwerb verhandelt.

Auf Seiten der Käuferanwälte wurde bis zu diesem Zeitpunkt der zumeist aufwändigste Schritt einer solchen Portfoliotransaktion bewerkstelligt:

Kanzleiprofil:

Clifford Chance ist eine der weltweit führenden Anwaltssoziäten, die mit mehr als 3.300 Rechtsberatern in 28 Büros in allen wesentlichen Wirtschaftszentren der Welt präsent ist. In Deutschland ist Clifford Chance mit über 370 Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern in Düsseldorf, Frankfurt und München vertreten. Clifford Chance verfügt über weitreichende Erfahrungen bei internationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen. Zu den deutschen und internationalen Mandanten zählen insbesondere weltweit operierende Gesellschaften und Institutionen. Die Praxis orientiert sich an den hohen und sich schnell verändernden Anforderungen der internationalen Märkte. Die Zusammenarbeit zwischen den deutschen und den ausländischen Standorten garantiert dem Mandanten weltweit eine unkomplizierte und lückenlose Betreuung. Mehr über Clifford Chance und die Karrieremöglichkeiten erfahren Sie im Internet unter www.cliffordchance.com/karriere.

die rechtliche Due Diligence der Zielobjekte. Ein meist großes Team von Associates aus den verschiedenen Fachbereichen und oft aus verschiedenen Standorten dreht sprichwörtlich jeden Stein um und versucht, rechtliche oder ökonomische Risiken zu identifizieren, die die Transaktion beeinflussen könnten. Diese Arbeit kann mitunter sehr zeitintensiv und herausfordernd sein, bietet den Beteiligten allerdings auch die Möglichkeiten, zum einen in kurzer Zeit viel Fachliches zu lernen und zum anderen alte und neue Kollegen besser oder neu kennen zu lernen und das eigene Netzwerk innerhalb des Büros zu vertiefen. Kollegen, die gemeinsam eine längere Zeit im Datenraum verbracht und vor allem die Feierabende geteilt haben, verbinden solche Zeiten auf eine besondere Weise. Die Ergebnisse der Due Diligence werden schließlich in einen Due Diligence Report gegossen, auf dessen Grundlage der Käuferanwalt die Verkaufsbedingungen verhandelt.

Der Anwalt des Verkäufers hingegen verhandelt nicht selten mit vier oder fünf Bietern die Verträge. Dabei müssen rechtliche Risiken eingeschätzt werden, vor denen der Mandant durch eine sorgsame Gestaltung der Vertragsklauseln geschützt werden muss; gleichzeitig ist der Anwalt hier gefragt, durch geschicktes Argumentieren und taktisches Verhandeln die für den Mandanten günstigsten Regelungen durchzusetzen.

Hat sich schließlich der Kreis der Bieter reduziert und sich ein Käufer durchgesetzt, muss dieser sein Finanzierungskonzept auf die Beine stellen.

Hierbei gilt es, die Anforderungen der Kreditgeber an die Besicherung der Finanzierung zu erfüllen und in enger Abstimmung mit dem Verkäufer, dem Käufer und der Bank die zeitliche Abfolge von Besitzübergang, Eintragung von Vormerkungen und Grundschulden sowie die Auszahlung der Gelder zu koordinie-

Autorenprofil:

Dr. Ulrich Flege, Jahrgang 1975, ist seit 2005 als Associate im Bereich Real Estate im Düsseldorfer Büro von Clifford Chance. Er studierte Rechtswissenschaften in Trier und Münster. Sein Referendariat absolvierte er in Krefeld, Düsseldorf und Toronto. Nachdem er zunächst im Gesellschaftsrecht in einer internationalen Sozietät tätig war und dort durch den aufkommenden Boom im deutschen Immobilienmarkt viel-

fach mit Immobilientransaktionen in Berührung kam, wechselte er schließlich aufgrund der Spitzenpositionierung von Clifford Chance im Immobilienwirtschaftsrecht zu Clifford Chance. Den Schwerpunkt seiner Tätigkeit dort bilden Immobilientransaktionen im nationalen wie im grenzüberschreitenden Bereich sowie die Beratung in den damit verbundenen komplexen Fragestellungen.

ren. Dabei müssen unter Umständen, da oftmals das Geld aus dem anglo-amerikanischen Raum kommt, bis zum "Closing" des Deals verschiedene Rechtssysteme und Vorstellungen aufeinander abgestimmt und miteinander in Einklang gebracht werden, die auf den ersten Blick nicht zusammenpassen. Insgesamt ist eine solche Transaktion eine Herausforderung für alle Beteiligten mit einem gerade für junge Anwälte sehr hohen Lernfaktor bei einem fächer- und länderübergreifendem Einsatz.

Perspektiven

Bei dieser - oben nur in groben Umrissen darstellbaren - vielschichtigen Arbeit bieten sich für den Berufseinsteiger vielfältige Möglichkeiten. Der Arbeitsmarkt im Bereich des Immobilienwirtschaftsrechts ist durch den gerade erst entstandenen Boom in diesem Sektor als positiv zu bewerten und es besteht bei vielen So-

zietäten ein großer Bedarf, die Praxisgruppen aufzustocken. Durch die vielfältigen Aufgabenstellungen, vom Öffentlichen Recht bis hin zu Real Estate Finance, haben junge Kollegen mit verschiedensten Schwerpunktsetzungen in der Ausbildung die Möglichkeit, im Immobilienwirtschaftsrecht Fuß zu fassen.

Durch eine fortschreitende Spezialisierung während der Arbeit besteht neben der Chance des Aufstiegs in einer Sozietät die Möglichkeit, in den Immobilienrechtsbereich eines Unternehmens oder die Rechtsabteilung einer der zahlreichen Immobiliengesellschaften zu wechseln.

Wer Spaß an Immobilien hat und sich von einer vielfältigen Aufgabenstellung herausgefordert fühlt, kann im Bereich der Real Estate-Beratung schneller als in anderen populären Bereichen seine Nische finden und sich für die Zukunft gut positionieren.

Praktikertipp

Wer sich für das Immobilienwirtschaftsrecht interessiert, sollte neben dem Interesse für den oft gemiedenen "hinteren Bereich" des BGB in jedem Fall auch Gespür für wirtschaftliche Zusammenhänge mitbringen und auch die gesellschaftsrechtlichen Vorlesungen nicht gemieden haben. Ebenso ist es wichtig, auch im Öffentlichen Recht, das untrennbar mit dem Immobilienrecht verbunden ist, Kenntnisse des Bau- und Bauplanungsrechts zu haben.

Durch eine an den Universitäten wenig vorhandene Fokussierung auf das Immobilienwirtschaftsrecht und die wenigen Möglichkeiten im Referendariat, sich in diesem Bereich fortzubilden, sind die wenigsten Berufsanfänger im Real Estate bereits "kleine Spezialisten". Die ganze Bandbreite der rechtlichen Fragestellungen erlernt man letztendlich erst durch intensives Training on the Job.

Dennoch besteht die Möglichkeit, sich z.B. durch Stationen in den entsprechenden Fachbereichen einer Kanzlei oder durch eine Wahlstation in der Rechtsabteilung eines der großen Immobiliendienstleister frühzeitig mit den Besonderheiten dieses Rechtsgebietes vertraut zu machen. Da der allergößte Teil der in Immobiliengeschäften investierten Gelder aus dem Ausland stammt, ist es zudem unerlässlich, Englisch auf einer soliden Basis zu beherrschen.

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH:

Immobilienwirtschaftsrecht in der multidisziplinären Praxis

Bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH befassen sich bundesweit ca. 30 Anwälte mit Fragen rund um das Immobilienwirtschaftsrecht. Besondere Bedeutung kommt dabei in der täglichen Beratungspraxis vielfach der Zusammenarbeit mit Immobilienkaufleuten, Bauingenieuren und Architekten zu. Rechtsanwalt Ingo Erberich gibt im folgenden Beitrag einen Überblick über die Tätigkeit im Immobilienwirtschaftsrecht unter Berücksichtigung der multidisziplinären Aspekte.

Das Immobilienwirtschaftsrecht wird von Berufseinsteigern häufig als relativ trockene Materie angesehen. Dies mag u. a. darin begründet sein, dass die "klassischen" Bereiche wie z. B. das private und öffentliche Baurecht, das Grundbuch- und Grundstücksrecht oder auch das Mietrecht in der juristischen Ausbildung trotz ihrer hohen Praxisrelevanz nur ein Schattendasein fristen. Dass bereits diese Rechtsgebiete eine interessante und abwechslungsreiche anwaltliche Tätigkeit ermöglichen und auch erfordern, wird man sowohl im Studium als auch im Referendariat in den seltensten Fällen vermittelt bekommen. Vertragsgestaltung, baubegleitende Beratung oder Prozessführung – bereits die klassischen Rechtsgebiete ermöglichen es einem Anwalt, sich vielfältig zu betätigen. Hinzu kommt vielfach die Notwendigkeit, insbesondere aber auch die Chance, mit Nichtjuristen wie etwa Immobilienkaufleuten, Bauingenieuren und Architekten in gemeinsamen Projekten

multidisziplinär zusammenzuarbeiten. Zudem weist gerade das Immobilienwirtschaftsrecht häufig Berührungspunkte mit anderen Rechtsmaterien, wie etwa dem Gesellschaftsrecht, dem Bankrecht etc. auf. Ob dies nun Finanzierungsfragen bei Immobilientransaktionen in Form von sog. share oder asset deals, Non-Performing Loans oder immobilienrechtliche Fragen im Rahmen von Public Private Partnerships betrifft – stets ist ein Blick über den eigenen Tellerrand erforderlich und lässt die anwaltliche Tätigkeit nie langweilig werden.

Kanzleialltag

Ein gewisser Reiz für den im Immobilienwirtschaftsrecht tätigen Anwalt besteht sicherlich darin, dass zumindest ein Teil seiner Tätigkeit nicht am Schreib- oder Besprechungstisch stattfindet, sondern dass vielfach Bauvorhaben vor Ort besichtigt werden und somit der Gegenstand der anwaltlichen Tätigkeit anschaulich und förmlich greifbar wird.

Zwar gehört eine Baustellenbesichtigung mit Gummistiefeln und Schutzhelm nicht unbedingt zur alltäglichen Arbeit, jedoch bietet diese gelegentlich eine willkommene Abwechslung und veranschaulicht den Regelungs- oder Streitgegenstand.

Gleichwohl findet der überwiegende Teil der anwaltlichen Tätigkeit auch im Immobilienwirtschaftsrecht naturgemäß im Büro, in Konferenzräumen oder in Gerichtssälen statt.

Die Prozesstätigkeit kann je nach Mandantenstruktur gerade im privaten Baurecht oder gewerblichen Mietrecht durchaus einen großen Anteil an der täglichen Arbeit haben. Prozesse über eine Vielzahl von einzelnen Baumängeln oder über Betriebskostenabrechnungen mögen hier auf den ersten Blick abschreckend wirken, jedoch ist das Spektrum prozessualer Tätigkeit auch in diesen klassischen Bereichen keineswegs auf derartige Prozesse beschränkt und es bietet sich häufig die Gelegenheit, komplexe Rechtsfragen vor Gericht zu erörtern. Interessanterweise beneiden einen immer wieder in anderen Rechtsgebieten tätige Kollegen gerade um die prozessuale Tätigkeit. Hier sei man schließlich noch als "richtiger" Anwalt tätig, während viele der Kollegen seit Jahren keine Robe mehr getragen haben. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang auch, dass insbesondere bei großen Bauvorhaben häufig Schiedsge-

Autorenprofil:



Ingo Erberich ist Rechtsanwalt im Kölner Büro der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und dort schwerpunktmäßig im Bereich des gewerblichen Mietrechts sowie des privaten Baurechts tätig. Er studierte Rechtswissenschaften und Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Köln und Münster und war Referendar beim Oberlandesgericht Hamm. Während seiner Referendarzeit absolvierte er u. a. eine

Auslandsstation in New York. Ingo Erberich ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen auf den Gebieten des Vertragsrechts, des öffentlichen Rechts und des Europarechts. Auf diesen Gebieten ist Ingo Erberich auch als Referent bei Seminaren und Vorträgen tätig.

richte zur Entscheidung über streitige Fragen angerufen werden.

Zumindest in einer Großkanzlei wie der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH liegt der Schwerpunkt der anwaltlichen Tätigkeit in der Regel im beratenden, vertragsgestaltenden und baubegleitenden Bereich. Begleitet werden beispielsweise große Immobilientransaktionen von der rechtlichen Due Diligence über Vertragsverhandlungen bis hin zum Vertragsabschluss und der Durchführung abgeschlossener Verträge. Junge Anwälte werden dabei häufig im Rahmen der Due Diligence eingesetzt und prüfen die vom Verkäufer zur Verfügung gestellten Unterlagen. Dabei kann es sich neben Grundbuchauszügen, Mietverträgen, Kaufverträgen, Darlehensverträgen etc. durchaus auch um Unterlagen handeln, die ein gewisses technisches Grundverständnis erfordern wie z. B. Baugenehmigungen, Altlastengutachten etc. Dies sollte jedoch niemanden von

einer Tätigkeit in diesem Bereich abschrecken, da man sich die notwendigen Kenntnisse in einem überschaubaren Zeitraum aneignen kann.

Eine Besonderheit der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist es, dass sie multidisziplinär mit der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zusammen arbeitet. Besondere Bedeutung kommt hierbei bei Immobilientransaktionen der Zusammenarbeit mit Immobilienkaufleuten, Bauingenieuren und Architekten der Ernst & Young Real Estate GmbH und der Prof. Weiss & Partner Projektsteuerungsgesellschaft mbH zu, was im Folgenden an zwei Beispielen verdeutlicht werden soll:

Beim juristisch-technischen Projektmanagement werden große Bauvorhaben von der Standortsuche und dem Grundstückserwerb über den Abschluss von Bauverträgen und die baubegleitende Beratung bis hin zur Abnahme und ggf. nachfolgenden streitigen

Auseinandersetzungen aus juristischer und technisch-wirtschaftlicher Sicht beraten. Multidisziplinäre und durch langjährige Zusammenarbeit aufeinander eingespielte Teams betreuen dabei umfassend ein Bauvorhaben und stellen sicher, dass es nicht zu Reibungsverlusten der am Bau Beteiligten kommt. Der Anwalt kann dabei Hilfestellung durch die Bewertung und Vermeidung rechtlicher Risiken leisten und insbesondere bereits zu einem frühen Zeitpunkt gestaltend tätig werden. Er ist dabei auf die enge Zusammenarbeit mit den Kollegen der Ernst & Young Real Estate GmbH bzw. der Prof. Weiss & Partner Projektsteuerungsgesellschaft mbH angewiesen, die das notwendige immobilienwirtschaftliche und technische Know-how einbringen, und kann gerade durch die enge Zusammenarbeit Risiken frühzeitig erkennen und vermeiden. Die Teilnahme an Baubesprechungen vor Ort gehört dabei zum Arbeitsalltag des Anwalts.

Ein anderes Beispiel ist die Betreuung großer Bauvorhaben aus der Sicht eines Mieters, der ein Gebäude im Wesentlichen nach seinen Vorstellungen erstellen lassen möchte, um es anschließend als langjähriger Mieter zu beziehen. Relevant ist dies vor allem für Unternehmen, die Standorte verlegen oder zusammenlegen möchten. Bei einem sog. Tenant Relocation Management erfolgt ebenfalls eine enge Zusammenarbeit zwischen der Luther Rechts-

anwaltsgesellschaft mbH und der Ernst & Young Real Estate GmbH bzw. der Prof. Weiss & Partner Projektsteuerungsgesellschaft mbH. In Verhandlungen mit dem Vermieter/Investor werden gemeinsam komplexe Mietverträge und umfangreiche Baubeschreibungen ausgehandelt, nach denen das Mietobjekt zu erstellen ist. Da in der Regel bei Abschluss des Vertrages eine Vielzahl von bautechnischen und gestalterischen Fragen noch nicht geklärt sind, setzt sich die multidisziplinäre Tätigkeit während der gesamten Bauphase bis zur Übergabe des Mietobjekts und häufig darüber hinaus fort. Änderungen der ursprünglichen Planung müssen technisch und kostenmäßig bewertet und letztlich vertraglich fixiert werden. Zudem bedarf die Übergabe großer Mietobjekte, die sich mit Vorbegehungen teilweise über Wochen erstrecken kann, der Betreuung aus technischer und juristischer Sicht, um die Rechte des Mie-

ters zu wahren. Auch beim Tenant Relocation Management gehören Baubesprechungen und Technikerrunden zum Arbeitsalltag des im Immobilienwirtschaftsrecht tätigen Anwalts, dessen Aufgabe es dann häufig ist, die Ergebnisse dieser Besprechungen zu dokumentieren und umzusetzen.

Die vorbeschriebene multidisziplinäre Zusammenarbeit trägt in erheblichem Maße zu einem abwechslungsreichen und interessanten Arbeitsalltag bei. Besonders hervorzuheben ist die in der Regel angenehme Arbeitsatmosphäre im Kreis der Kollegen aus anderen Fachbereichen. Die unterschiedliche Herangehensweise an Probleme unter wirtschaftlichen, technischen und juristischen Gesichtspunkten erfordert nicht nur eine erhöhte Flexibilität, sondern insbesondere auch eine gesteigerte Kommunikationsbereitschaft auf allen Seiten. Anfängliche Kommunikationsprobleme werden dabei in der Regel

schnell überwunden. Gerade für den Berufseinsteiger ist eine Tätigkeit zusammen mit Fachleuten anderer Bereiche in der Regel sehr interessant.

Praktikertipp

Ein Berufsanfänger wird bei ersten Schritten im Bereich des Immobilienwirtschaftsrechts einerseits ihm aus Studium und Referendariat zumindest ansatzweise bekannte Bereiche wie das Immobiliarsachenrecht, das Werkvertragsrecht oder das öffentliche Baurecht wieder erkennen. Dies ermöglicht in der Regel einen schnellen Einstieg in die Bearbeitung konkreter Mandate. Andererseits sind vielen jungen Anwälten nicht nur eine Vielzahl von Spezialproblemen zu den bereits bekannten Rechtsmaterien neu, sondern das Spektrum erfasst auch dem Berufseinsteiger in der Regel relativ neue Materien wie z. B. das Vergaberecht oder Spezialmaterien wie das Architektenrecht. Gleichwohl ist eine Einarbeitung auch in diese Materien in der Regel zügig möglich.

Vor Beginn der Anwaltstätigkeit erworbene Spezialkenntnisse werden von einem Berufseinsteiger in der Regel nicht erwartet. Überdurchschnittliche Kenntnisse der in Studium und Referendariat vermittelten Rechtsmaterien werden ohnehin vorausgesetzt. Daneben sollten Berufseinsteiger über ein gewisses technisches Grundverständnis verfügen oder zumindest die Bereitschaft besitzen, sich ent-

Kanzleiprofil:

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH beschäftigt derzeit rund 220 Rechtsanwälte und ist mit 13 Büros an allen wichtigsten deutschen Wirtschaftszentren präsent. Zu den Mandanten zählen insbesondere mittelständische und große Unternehmen sowie die Einrichtungen der öffentlichen Hand, die in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts beraten werden. In Kooperation mit den Kollegen aus der Steuer-, Immobilien- und Transaktionsberatung von Ernst & Young verfolgt die Kanzlei einen multidisziplinären Beratungsansatz. Darüber hinaus unterhält Luther enge Arbeitsbeziehungen zu renommierten Wirtschaftskanzleien weltweit. Auf diese Weise werden auch internationale Fragestellungen mit schneller und professioneller Unterstützung begleitet. Weitere ausführliche und aktuelle Informationen zu Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH finden Sie im Internet unter www.luther-lawfirm.com.

sprechende Grundkenntnisse kurzfristig anzueignen. In den ersten Berufsjahren bestehen vielfältige Fortbildungs- und Spezialisierungsmöglichkeiten durch Besuche von Vortrags- und Seminarveranstaltungen. Letztlich erfolgt der Großteil der Ausbildung eines jungen Anwalts nach wie vor "on the job" anhand der täglichen Mandatsbearbeitung, die zu Beginn der beruflichen Tätigkeit zusammen mit erfahrenen Anwälten erfolgt. Bei Luther wird dabei großer Wert darauf gelegt, dass auch junge Anwälte frühzeitig unmittelbaren Mandantenkontakt haben und nicht Zuarbeit für andere Anwälte leisten.

Sehr gute Englischkenntnisse sind auch im Bereich des Immobilienwirtschaftsrechts von zunehmender Bedeutung. Dies ist bei einer Kanzlei wie der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH bereits durch die zum Teil internationale Mandantenstruktur bedingt. Darüber hinaus ist insgesamt im Immobiliensektor eine verstärkte Tätigkeit ausländischer Investoren auf dem deutschen Immobilienmarkt festzustellen. Wer sich für eine Tätigkeit auf dem Gebiet des Immobilienwirtschaftsrechts interessiert, sollte in jedem Fall versuchen, bereits während des Referendariats einige Monate in diesem Bereich tätig zu sein um weitere Erfahrungen zu gewinnen. Gute und motivierte Referendare und Referendarinnen sind bei der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH stets sehr willkommen.

Ashurst Deutschland:

Bridging the Culture Gap in Real Estate Law

Die internationale Anwaltssozietät Ashurst ist seit 1997 in Deutschland vertreten. Seit einigen Jahren sind wir hierzulande auch im Bereich privates Immobilienrecht tätig. Dabei beraten wir vornehmlich internationale, vorwiegend angelsächsische Investoren.

Die Beratung im Immobilienrecht betrifft alle grundstücksrelevanten Fragen, zum Beispiel Sale & Leaseback-Transaktionen. Dabei veräußert der Verkäufer und Leasingnehmer ein Grundstück oder ein ganzes Portfolio von Grundstücken an den Käufer und Leasinggeber und mietet dieses für einen längeren Zeitraum zurück (typischerweise 10 bis 20 Jahre). Wirtschaftlich handelt es sich bei einer derartigen Transaktion in der Regel um eine sogenannte Off-Balance-Sheet Finanzierung, also ein Kreditgeschäft, das nicht als solches in der Bilanz beziehungsweise dem Jahresabschluss ausgewiesen werden muss. Der Veräußerungserlös kann als außerordentlicher Ertrag verbucht werden, während die Belastung über den langfristigen Mietvertrag zunächst in der Bilanz nicht ausgewiesen wird. Der Käufer und Leasinggeber ist wirtschaftlich gesehen eher Kreditgeber und nicht klassischer Vermieter. Und auch der Verkäufer und Leasingnehmer ist mehr als Kreditnehmer anzusehen denn als Mieter. Deshalb wird der Miet- bzw. Leasingvertrag bis zur Grenze des steuerlich zu-

lassigen in der Regel so ausgestaltet, dass sämtliche Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten sowie alle Kosten der Immobilie den Mieter treffen (sogenanntes Triple-Net-Lease). Dennoch handelt es sich bei Sale & Leaseback-Transaktionen um reines Immobilien- und Grundstücksrecht, an dessen Besonderheiten sich die Rechtsberatung auszurichten hat.

Kanzleialltag

Das Konzept des Sale & Leaseback ist bereits seit vielen Jahren bekannt und gehört heute zum absoluten Standardrepertoire jedes auf Immobilienrecht spezialisierten Anwalts oder Notars. Es wird auf Verkäufer- und Leasingnehmerseite von fast allen Unternehmen und neuerdings auch der öffentlichen Hand – etwa in Hessen oder Hamburg – zur Entlastung der Bilanz praktiziert. Gleichzeitig ist dieses Konzept auf der Käufer- und Leasinggeberseite sowohl für Kreditinstitute als auch für Investoren sehr interessant, da der Kredit immer sofort mit einer Realsicherheit hinterlegt ist, die nicht erst umständlich über das im ZVG

vorgesehene Verfahren verwertet werden muss.

Typischerweise ist Ashurst dabei für internationale Investoren beziehungsweise Kreditgeber tätig. Dabei werden einzelne Grundstücke oder auch ganze Portfolien erworben und zurückvermietet. Je größer das Portfolio ist, desto höher ist dabei die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Mandant in Konkurrenz zu anderen Bietern für das Portfolio befindet, das dann in einer Art gestrecktem Auktionsverfahren veräußert und zurückgemietet wird.

Die Beratung einer Sale & Leaseback-Transaktion umfasst mehrere Schritte, die sich in die Prüfungsphase (Due Diligence) des Grundstücks, Entwurf, Verhandlung und Beurkundung der Verträge, Vollzug und Nachbetreuung einteilen lassen. Im Auktionsverfahren mit anderen Bietern, bleibt im Grunde bis zur Unterzeichnung der Urkunde unklar, ob der Mandant auch den Zuschlag erhält oder der Aufwand vergebens war. Dabei

müssen die rechtlichen Berater sehr eng mit Steuerberatern, Bau- und Umweltsachverständigen und Wertgutachtern zusammenarbeiten, damit die Transaktion möglichst aus einem Guss und ohne Brüche und Reibungen funktioniert. In der Due-Diligence-Phase, an die sich ein Bericht zum Grundstück und dessen rechtlicher Situation anschließt, werden alle relevanten Unterlagen abgefragt und geprüft. Die Verträge werden notwendigerweise in Deutsch entworfen und beurkundet, die Verhandlungen oft auf Englisch geführt.

Makellose Rechtsberatung ist jedoch nicht alles. Insbesondere bei internationalen Mandanten ist es wichtig, auch eine Brücke über den oftmals sehr unterschätzten Graben der kulturellen und rechtlichen Unterschiede zwischen seinem Heimatland und Deutschland zu bauen. Für einen Mandanten, der in einem fremden Land langfristig investieren will, ist es von zentraler Bedeutung, ihm konzentriert auf das Wesentliche die nötige Si-

cherheit zu vermitteln. Unsere Anwälte müssen daher neben sehr guten Rechtskenntnissen hervorragend Englisch sprechen und schnell ein Gefühl für die spezielle Sichtweise, die typischen Probleme und den kulturellen Hintergrund des Mandanten entwickeln, um ihn glaubwürdig und exzellent beraten zu können.

Gleichzeitig müssen sie die wirtschaftlichen Ziele immer im Auge behalten. Die juristische Ausbildung ist noch immer sehr auf das Richteramt und damit einhergehend die Erfordernisse und Abläufe von Behörden zugeschnitten. Wirtschaftliche Aspekte und die Erwartungen von Mandanten spielen - wenn überhaupt - nur eine sehr untergeordnete Rolle. Wir machen häufig die Erfahrung, dass diese Umorientierung, ohne die Qualität der rechtlichen Arbeit zu vernachlässigen, für Berufsanfänger schwierig ist.

Selbstverständlich erfordert eine erstklassige Beratung die Bereitschaft, mit vollem Einsatz und konzentriert zu arbeiten. In Phasen, in denen mehrere Transaktionen gleichzeitig abgewickelt werden müssen, ist die Arbeitsbelastung dann auch hoch. Die Arbeit an Wochenenden soll aber möglichst vermieden werden. Trotz oder gerade wegen dieser gelegentlich hohen Arbeitsbelastung stehen Kollegialität und flache Hierarchien bei Ashurst an erster Stelle. Zu einer dauerhaft guten und soliden Beratung des Mandanten gehört, dass alle Teammitglie-

Kanzleiprofil:

Ashurst ist eine international tätige Anwaltssozietät mit Büros in Brüssel, Dubai, Frankfurt, London, Madrid, Mailand, München, New York, Paris, Singapur, Tokio sowie einem Partnerbüro in Neu-Delhi und weltweit insgesamt mehr als 700 Anwälten, darunter rund 160 Partner. Seit ihrer Gründung im Jahr 1822 hat sich die Sozietät zu einer der führenden internationalen Kanzleien im Wirtschafts- und Unternehmensrecht entwickelt. In Deutschland beschäftigt die Sozietät ein Team von mehr als 60 qualifizierten Beratern, darunter 11 Partner. Ashurst ist seit 1997 in Frankfurt und seit Mai 2001 auch in München vertreten. Weitere Informationen über Ashurst finden Sie auf unserer Website unter www.ashurst.com.

Autorenprofil:

Unser Autor, Peter Junghänel, studierte von 1991 bis 1995 in Frankfurt am Main Rechtswissenschaft und absolvierte von 1996 bis 1998 das Referendariat. Die Wahlstation verbrachte er in Boston bei einer überregionalen Wirtschaftskanzlei und begann seine berufliche Laufbahn unmittelbar nach Abschluss der Ausbildung bei einer großen deutschen Anwaltskanzlei. Seit 2000 ist Peter Junghänel als

Rechtsanwalt bei Ashurst in Frankfurt am Main tätig und arbeitete 2001/2002 ein Jahr bei Ashurst in London. Seit 2002 ist er als Solicitor in England und Wales zugelassen. Peter Junghänel berät seit 2000 im Immobilienrecht und hat sich auf die Beratung von angelsächsischen Investoren bei Immobilientransaktionen spezialisiert.

der jederzeit ansprechbar sind, vom ersten Tag an viel Verantwortung übernehmen und stets engen Kontakt mit dem Mandanten haben.

Perspektiven

Ein junger Anwalt bedarf einer sehr gründlichen Einarbeitung in das private Immobilien- und Grundstücksrecht und in die entsprechenden englischen Rechtstermini. Die gesetzlichen Regelungen, Verordnungen und Entscheidungen müssen geläufig sein. Gleichzeitig muss der zielgerichtete Umgang mit dem Mandanten gelernt werden. Um aber wirklich erfolgreich zu sein, bedarf es noch einer ganzen Palette von Soft-Skills, die in der Ausbildung kaum eine Rolle spielen. Dazu setzt Ashurst neben gezielten Seminaren und Veranstaltungen im Rahmen der Ashurst Academy natürlich auch sehr auf die praktische Ausbildung durch erfahrene Teammitglieder. Der Bereich privates Immobilien- und Grund-

stücksrecht bietet bei entsprechendem Einsatz und Erfolg Aufstiegsmöglichkeiten bis hin zur Partnerschaft. Dies umso mehr, da Ashurst in Deutschland noch weiter wachsen wird. Berufsanfänger im Bereich privates Immobilien- und Grundstücksrecht sind selbstverständlich nicht auf dieses Rechtsgebiet beschränkt. Es gibt zwar kein Rotationssystem, wie es andere Kanzleien institutionalisiert haben, jedoch kann bei Interesse und vorhandenen Kapazitäten durchaus auch in andere Gebiete wie etwa Corporate oder Finance gewechselt werden. Berührungspunkte bestehen in jedem Fall.

Praktikertipp

Unsere Empfehlung an Studenten und Referendare, die sich auf die Beratung von Immobilienrecht bei einer internationalen Kanzlei spezialisieren wollen, ist oft gehört: Lernen Sie Englisch, und vertiefen Sie Ihre Kenntnisse durch längere Auslandsauf-

enthalte im englischsprachigen Ausland.

Dabei ist es natürlich von Vorteil, einen Abschluss wie den LL.M zu erlangen oder Property Law zu studieren. Entscheidender ist aber, Sprache und Mentalität zu verinnerlichen. Als Student sollten Sie mindestens ein bis zwei Semester im Ausland studieren.

Als Referendar ist in der Wahlstation ein Auslandsaufenthalt viel wichtiger und vorteilhafter, als zum Beispiel eine Station beim OLG. Dabei sollten Sie die Station in einer möglichst internationalen Anwaltskanzlei in einer Großstadt wie London, New York, Kapstadt oder Melbourne absolvieren. Nutzen Sie die einmalige Chance, die das deutsche Ausbildungssystem hier bietet, und bereiten Sie die Station schon am Anfang des Referendariats sorgfältig vor.

Immobilienrecht spielt in der Ausbildung selten eine Rolle, jedoch ist das deutsche Ausbildungssystem so gut, dass eine spezielle rechtlich-theoretische Vorbereitung nicht unbedingt nötig ist. Wer sie dennoch sucht, dem empfehle ich den Postgraduiertenstudengang Real Estate Law der Universität Münster. Dieser wird von erfahrenen und am Markt bestens bekannten Praktikern betreut, bereitet umfassend und optimal auf die praktischen Anforderungen vor und sieht den LL.M. als Abschluss vor. Dies wiegt die Kosten des Studienganges von rund 11.000 Euro mehr als auf.

GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten:

Sale-and-Lease-back von Spezialimmobilien: Immobilienrechtliche High-End-Beratung

Die rechtliche Begleitung von Sale-and-Lease-back-Transaktionen von Spezialimmobilien bietet Wirtschaftsjuristen ein zukunftsreiches Tätigkeitsfeld, das sich durch seine Vielseitigkeit und hohe Komplexität auszeichnet. Die Betreuung solcher Sale-and-Lease-back-Transaktionen bildet einen Tätigkeitsschwerpunkt der Service-Line Immobilienwirtschaftsrecht der GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten. Rechtsanwalt Daniel Seibt gibt in diesem Beitrag einen Einblick in dieses auch für zukünftige Rechtsanwälte interessante Beratungsfeld.

Sale-and-Lease-back-Transaktionen von Spezialimmobilien zeichnen sich dadurch aus, dass neben der rein immobilienrechtlichen Beratung eine Vielzahl von anderen Rechtsbereichen (z. B. des Steuerrechts, des Gesellschaftsrechts und den mit der jeweiligen Nutzung der Spezialimmobilien verbundenen Rechtsbereichen) zu berücksichtigen sind. Diese Vielschichtigkeit hat ihre Ursache liegt in dem Gegenstand der Transaktionen, den Spezialimmobilien. Spezialimmobilien müssen den speziellen Anforderungen ihrer Nutzer genügen und unterliegen in rechtlicher Hinsicht besonderen Anforderungen. Beispiele für Spezialimmobilien sind Industriebauten (z. B. Logistikimmobilien), Sozialimmobilien (z. B. Alten- und Pflegeheime) oder öffentliche Bauten (z. B. Schulen und Kindergärten).

Beim Sale-and-Lease-back, also der Veräußerung und gleichzeitig erfolgenden langfristigen Anmietung der Immobilie durch den Veräußerer, von Spezialimmobilien handelt es sich um einen Wachstumsmarkt. Für Unternehmen und Behörden, die bislang vielfach ihre eigenen Immobilien genutzt haben, wird es zur Erhöhung der Liquidität und zur Reduzierung laufender Kosten immer interessanter, ihre Spezialimmobilien an einen Finanzinvestor zu veräußern und anschließend langfristig zurückzumieten. Umgekehrt ist es für Finanzinvestoren – gerade vor dem Hintergrund des derzeit historisch niedrigen Zinsniveaus – äußerst attraktiv, diese Spezialimmobilien zu erwerben. Aufgrund der gleichzeitig mit der Veräußerung erfolgenden Vermietung des Objekts an den bisherigen Eigentümer kann in der Regel eine hohe

Rendite langfristig gesichert werden. Besondere Dynamik hat der Markt im vergangenen Jahr durch den Einstieg zahlreicher ausländischer Finanzinvestoren gewonnen, die das in Deutschland zur Zeit noch niedrige Immobilienpreisniveau für einen Einstieg nutzen.

Kanzleialltag

Sale-and-Lease-back-Transaktionen verlaufen im Wesentlichen in folgenden drei Phasen: In der ersten Phase wird das Beraterteam zusammengestellt und der Prüfungsumfang festgelegt, in der zweiten Phase wird die Due-Diligence-Prüfung durchgeführt und in der dritten Phase werden schließlich die Verträge gestaltet und verhandelt. Nachfolgend werden diese drei "Leistungsphasen" näher vorgestellt, wobei von einer Beratung des Finanzinvestors ausgegangen wird.

In der ersten Phase der Transaktionsbegleitung wird gemeinsam mit dem Mandanten (meistens eine in- oder ausländische Fondsgesellschaft) festgelegt, welchen Umfang die rechtliche Prüfung der für die Fondsgesellschaft zu erwerbenden Spezialimmobilien haben soll. Hierbei muss auch geklärt werden, welche Prüfungsaufgaben den übrigen von dem Mandanten eingeschalteten Beratern (u. a. Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und technischen Beratern) zukommen und wie sichergestellt wird, dass keine Informationen verloren gehen.

Kanzleiprofil:

Die GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten ist mit einem Team von rund 100 Anwälten an den Standorten Berlin, Köln, Frankfurt am Main und Essen vertreten. Die GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten berät national und international renommierte Mandanten auf allen Ebenen des Wirtschaftsrechts. Außerhalb Deutschlands stellen internationale Partnerbüros die umfassende Vernetzung der Sozietät in Europa, Amerika und Asien sicher. In der Service-Line Immobilienwirtschaftsrecht ist ein wachsendes Team von derzeit rund 20 Anwälten tätig. Der Fokus der Beratungstätigkeit der Service-Line Immobilienwirtschaftsrecht liegt dabei unter anderem in der erfolgreichen Begleitung komplexer Immobilientransaktionen und Projektentwicklungen. Mehr über die Tätigkeit der GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten erfahren Sie im Internet unter der Adresse www.goerg.de.

Im Anschluss erfolgt die Zusammenstellung des Prüfungsteams innerhalb der Sozietät. Wie das Team zusammengestellt wird, bestimmt sich dabei vor allem danach, um welche Spezialimmobilien es sich handelt. Ein übliches Prüfungsteam für den Erwerb eines Portfolios von zehn Spezialimmobilien besteht dabei aus einem leitenden Partner, einem Senior Associate, der die Durchführung der Due Diligence-Prüfung vor Ort leitet, sowie zwei oder drei jüngeren Anwälten. Darüber hinaus werden Spezialisten für Spezialfragen des Gesellschafts- und Steuerrechts und Experten für das jeweilige Rechtsgebiet der Spezialimmobilien mit einbezogen. Im Falle des Erwerbs von Pflegeimmobilien werden also z. B. Spezialisten aus dem Bereich Health Care herangezogen.

In der zweiten Phase wird die Due Diligence - Prüfung durchgeführt. Hierbei werden von dem veräußernden Unter-

nehmen zur Verfügung gestellte Unterlagen in rechtlicher Hinsicht geprüft.

Dabei handelt es sich einerseits um für die Immobilie als solche relevante Unterlagen, wie z. B. Grundbuchauszüge, Mietverträge, Baugenehmigungsunterlagen oder Unterlagen zu möglichen Altlastenrisiken. Andererseits werden gesellschaftsrechtliche Dokumente und die Vertragsunterlagen zu der speziellen Nutzung der Spezialimmobilie geprüft. Bei dem Erwerb von Alters- oder Pflegeheimen werden also z. B. die bestehenden Versorgungs- und Heimverträge daraufhin geprüft, ob sie den rechtlichen Anforderungen des Heimgesetzes entsprechen.

Mit dieser Prüfung werden zwei Hauptziele verfolgt: Einerseits werden die rechtlichen Risiken identifiziert, die mit dem Erwerb der Objekte verbunden sind. Andererseits wird durch die Due Diligence-

Prüfung geklärt, was im Rahmen der Vertragsgestaltung (z. B. durch Aufnahme entsprechender Garantieklausuren der Verkäuferin) berücksichtigt werden muss.

In der dritten Phase werden auf der Basis der durch die Due Diligence-Prüfung gewonnenen Erkenntnisse die Verträge zur Umsetzung der Transaktion entworfen.

Hierzu werden Kaufverträge verfasst, mit denen der Finanzinvestor die Spezialimmobilien von dem Veräußerer erwirbt, und Mietverträge, mit denen die Spezialimmobilien langfristig (i. d. R. 20-30 Jahre) von dem Veräußerer zurückgemietet werden. Diese Kauf- und Mietverträge werden durch eine Rahmenurkunde zu einer Transaktion verknüpft.

Zu dieser "Standardstruktur" können selbstverständlich je nach Fallgestaltung zusätzliche Vertragsgestaltungen, z. B. in gesellschaftsrechtlicher Hinsicht (wenn sich z. B. die Veräußerungsgesellschaft an der Erwerbengesellschaft aus steuerrechtlichen Gründen beteiligen soll), treten. Nach Entwurf und Abstimmung dieses Vertragskonvoluts mit dem Mandanten wird es in mehreren Runden verhandelt. Im Rahmen dieser Verhandlungen gilt es einerseits, die Interessen des eigenen Mandanten nach Möglichkeit durchzusetzen, andererseits ist es aber auch notwendig, die Bedürfnisse des Veräußerers und zukünftigen Nutzers der Spezialimmobilien im Blick zu behal-

ten. Im Ergebnis kommt es nicht nur darauf an, zu Gunsten des eigenen Mandanten möglichst "harte" Konditionen durchzusetzen, sondern gemeinsam mit der Verkäuferseite ein Vertragswerk zu erstellen, das für beide Vertragsparteien eine wirtschaftlich erfolgreiche Nutzung des Vertragsgegenstands gewährleistet.

Insgesamt ist der Arbeitsalltag der Begleitung von Sale-and-Lease-back-Transaktionen für Spezialimmobilien dadurch geprägt, dass durch Kooperation mit Kollegen, anderen Beratern, dem Mandanten und nicht zuletzt auch der Verkäuferseite ein für alle Parteien möglichst erfolgreicher Deal realisiert werden soll.

Perspektiven

Gerade für junge Rechtsanwälte bietet die Begleitung von Sale-and-Lease-back-Transaktionen ein abwechslungsreiches und spannendes Aufgabenfeld. Aufgrund der Vielzahl der berührten Rechtsbereiche wird der Erfahrungshorizont von Berufseinsteigern erheblich erweitert. Dabei werden jüngere Kollegen durch die gemeinsame Bearbeitung des Mandats mit erfahreneren Rechtsanwälten in die anfangs recht komplexe Materie eingearbeitet. Da es sich um einen relativ jungen und noch wachsenden Markt handelt, bietet die Spezialisierung auf diesen Bereich des Immobilienwirtschaftsrechts überdurchschnittliche Karrierechancen.

Autorenprofil:



Unser Autor, Daniel Seibt, berät seit 1999 als Rechtsanwalt im Bereich des Immobilienwirtschaftsrechts. Seit Anfang des Jahres 2005 ist er Mitglied der Service-Line Immobilienwirtschaftsrecht des Berliner Büros der GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten. Bis Ende 2004 war Daniel Seibt im Real Estate Department einer internationalen Sozietät und dort sowohl transaktionsbegleitend als auch forensisch tätig.

Im Jahre 2003 hat er im Rahmen eines Secondments in der Rechtsabteilung einer Bank wichtige Erfahrungen bei der Betreuung von in die Krise geratenen Immobilienfonds und Objektgesellschaften gesammelt. Der Schwerpunkt seiner anwaltlichen Tätigkeit bei der GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten liegt in der Begleitung von großvolumigen Immobilientransaktionen. Zuletzt hat er z.B. die Veräußerung einer großen Wohnungsbaugesellschaft und die Abwicklung mehrerer Sale-and-Lease-back-Transaktionen für Spezialimmobilien rechtlich betreut. Darüber hinaus bearbeitet Daniel Seibt komplexe Mandate im Bereich der miet- und immobilienrechtlichen Prozessführung.

Praktikertipp

Wer sich auf diesen Bereich des Immobilienwirtschaftsrechts spezialisieren möchte, sollte kommunikationsstark sein und Freude an Teamarbeit haben. Mit entscheidend für den erfolgreichen Abschluss von Sale-and-Lease-back-Transaktionen ist gerade, dass eine reibungs- und lückenlose Umsetzung der im Rahmen der rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Prüfung des Transaktionsgegenstands gewonnenen Erkenntnisse erfolgt. Hierfür kommt es einerseits auf Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit, andererseits aber auf die Sorgfältigkeit des jungen Rechtsanwalts an.

Da der Investmentmarkt auch in Deutschland zunehmend

durch ausländische Finanzinvestoren geprägt ist, kann sich der Berufsanfänger gegenüber vielen "etablierten" Kollegen durch gute Englischkenntnisse einen Wettbewerbsvorteil schaffen. Die Perfektionierung der Englischkenntnisse – durch einen Studien- oder Arbeitsaufenthalt im Ausland – ist daher eher zu empfehlen, als eine intensive – rein theoretische – Beschäftigung mit dem Immobilienwirtschaftsrecht. Vorteilhaft kann es auch sein, im Rahmen des Referendariats einen Ausbildungsabschnitt bei einem Unternehmen der Immobilienwirtschaft zu verbringen. Gerade die hierdurch gewonnene Kenntnis der Arbeitsabläufe in Unternehmen und der Erwartungshaltung der Mandanten erleichtert die Tätigkeit als Rechtsanwalt.

Morgan Lewis:

Real Estate Reality: Wer vertritt das SPV?

Morgan Lewis gehört zu den weltweit führenden internationalen Anwaltssozietäten mit über 1.200 Anwälten in 20 Büros. Morgan Lewis berät bei komplexen Transaktionen jeder Größenordnung mit den Schwerpunkten Public und Private M&A einschließlich Übernahmen, Konzernumstrukturierungen und Real Estate.

Die internationale Real Estate Practice Group von Morgan Lewis verfügt über eine breite immobilienrechtliche Praxis. Wir beraten unsere Mandanten, zu denen Immobiliengesellschaften, Banken, Private Equity Häuser und Immobilienfonds gehören, bei allen immobilienrechtlichen Fragestellungen sowie in angrenzenden Rechtsgebieten. Die Beratung umfasst die Veräußerung oder den Erwerb von Immobilien (*Asset Deal*) oder Immobiliengesellschaften (*Share Deal*), Portfolio-Transaktionen, die Entwicklung von Liegenschaften, die Restrukturierung von Immobiliengesellschaften sowie die Eigen- und Fremdfinanzierung einschließlich der Besicherung.

Dieser Beitrag umreißt einige praktische Fragen bei Grundstückstransaktionen unter Beteiligung von ausländischen Gesellschaften. Selbst bei großen internationalen Immobilientransaktionen bleibt es den transaktionsbegleitenden Anwälten nicht erspart, sich beim Vollzug in der Manier eines Rechtspflegers mit Detailfragen des deutschen Grundbuchverfahrens zu beschäfti-

gen. Die dabei auftretenden Probleme sind aber gleichwohl interessant und anspruchsvoll, wie die nachfolgende Beschreibung verdeutlichen soll.

Kanzleialltag

Beim Vollzug von Grundstücksgeschäften sind die Grundbuchämter beteiligt, da Immobilientransaktionen in aller Regel die Änderung, Begründung oder Aufhebung von Rechten an Grundstücken beinhalten. Diese setzen eine Eintragung im Grundbuch voraus. Typische Beispiele sind die Eintragung des Erwerbers als Eigentümer im Grundbuch, die Eintragung einer Auflassungsvormerkung zur dinglichen Sicherung des Anspruchs auf Eigentumverschaffung und die Bestellung einer Grundschuld zu Gunsten der den Kaufpreis finanzierenden Bank des Erwerbers bei Löschung der bisher auf dem Grundstück liegenden Belastungen, soweit sie nicht vom Erwerber übernommen werden.

Die Durchführung des förmlichen Grundbuchverfahrens

erfordert eine sorgfältige Vorbereitung der transaktionsbegleitenden Rechtsanwälte. Das Grundbuchamt prüft bei der Eintragung, ob die beteiligten Personen ordnungsgemäß vertreten waren. Hat die erwerbende Gesellschaft, oftmals zu diesem Zweck als Akquisitionsvehikel oder *special purpose vehicle* – SPV – gegründet, oder die finanzierende Bank ihren Sitz im Ausland, stellt sich die Frage, wie der Vertretungsnachweis geführt werden kann. Bei einer deutschen Gesellschaft würde insoweit eine Einsichtnahme in das Handelsregister erfolgen. Bei ausländischen Gesellschaften gilt im Grundsatz, dass der Vertretungsnachweis in der Weise zu führen ist, wie er im Sitzstaat der Gesellschaft zu führen wäre. Im angelsächsischen Rechtsraum beispielsweise gibt es keine dem deutschen Handelsregister vergleichbare Einrichtung. Vielmehr stellt der *company secretary* der Gesellschaft, etwa einer *private limited company* (plc) nach Englischem Recht oder einer *limited liability company* (LLC) nach US-amerikanischem Recht, zum Nachweis der Vertretungsbefugnis eine Bescheinigung (das so genannte *Secretary's Certificate*) aus, dass die handelnden Personen aufgrund des anwendbaren Rechts und der Statuten der Gesellschaft berechtigt sind, die Gesellschaft zu vertreten.

Es handelt sich damit um eine Art private Selbstauskunft der Gesellschaft. Als solche stößt

sie bei den Grundbuchführenden deutschen Amtsgerichten (die gleichen Fragen stellen sich bei Handelsregistersachen) bisweilen auf Skepsis, die in einen bunten Strauß von Zwischenverfügungen münden kann. Diese verfolgen das Ziel, Sicherheit über die Vertretungsbefugnis zu erlangen. In der Praxis kommen Gutachten (*legal opinions*) von renommierten Kanzleien des Sitzstaates in Betracht, die bestätigen, dass ein *company secretary* berechtigt ist, ein *Secretary's Certificate* als Vertretungsnachweis auszustellen. Woraus ergibt sich aber, dass der vermeintliche *company secretary* dieses Amt auch inne hat? In England geben hier die Mitteilungen der Gesellschaften an den *Registrar of Companies for England and Wales (Companies House)* Auskunft, die online abgerufen werden können. Bei einer US-amerikanischen LLC kann dies im Gesellschaftsvertrag geregelt sein, der dem Gericht vorgelegt werden könnte. Weitere Zweifel können bei der Frage bestehen, ob die Gesellschaft überhaupt existiert. Bei der LLC etwa kann dazu

eine beglaubigte aktuelle Kopie des *Certificate of Formation* vorgelegt werden, welches seinerseits bei dem amerikanischen Bundesstaat hinterlegt ist, in dem die Gesellschaft ihren Sitz hat. Für alle diese Dokumente gilt: die Amtssprache ist Deutsch. Erforderlich ist also in aller Regel eine von einem vereidigten Dolmetscher beglaubigte Übersetzung. In der Praxis empfiehlt es sich daher, den Nachweis der Vertretungsbefugnis im Vorfeld mit dem amtierenden Notar und gegebenenfalls dem zuständigen Rechtspfleger oder Richter zu besprechen, um etwaigen Aufklärungsbedarf rechtzeitig zu adressieren.

Stichwort Beglaubigung: In Grundbuchsachen sind alle Unterlagen nach § 29 GBO in öffentlich beglaubigter Form vorzulegen. Der Beglaubigungsvermerk eines ausländischen Notars kann dabei jedoch nicht ohne weiteres von deutschen Gerichten verwandt werden, sondern einer Legalisierung in Deutschland bedürfen. Maßgeblich ist dabei das völkerrechtliche Verhältnis

der beteiligten Staaten. Beglaubigungen US-amerikanischer *notaries public* bedürfen der so genannten Apostille, die durch die zuständige Behörde des Sitzstaates der Gesellschaft ausgestellt wird. In manchen US-Bundesstaaten (etwa New York) ist vor der Erteilung der Apostille durch den Secretary of State eine Bestätigung des *county clerk* im Hinblick auf die Zulassung des *notary public* in dem betreffenden Bezirk erforderlich. Im Deutsch-Französischen Rechtsverkehr ist eine Apostille dagegen entbehrlich.

Diese Schlaglichter zeigen, dass der Vollzug von Immobilientransaktionen unter Beteiligung von ausländischen Gesellschaften anspruchsvolle Aufgaben stellen, die neben der Beherrschung des deutschen Immobilienrechts und der damit zusammenhängenden Rechtsgebiete Grundkenntnisse im ausländischen Gesellschaftsrecht und solide Sprachkenntnisse erfordern.

Perspektiven

Angesichts des komplexen und rechtlich anspruchsvollen Tätigkeitsgebiets im Immobilienrecht steht für den Berufsanfänger zunächst die Ausbildung im Vordergrund. Bei Morgan Lewis wird ein junger Anwalt durch die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Partner und das Zusammenwirken im Team in der Beratung an das Mandantengespräch herangeführt. Die praktische und theoretische Ausbildung wird begleitet durch

Autorenprofil:



Dr. Stefan Zajonz studierte Rechtswissenschaften an der Universität Trier und der University of Westminster/London und ist Rechtsanwalt bei Morgan Lewis. Als Associate konzentriert sich seine Beratungspraxis auf immobilienbezogene Transaktionen und Projekte. Dr. Zajonz war als Referendar drei Monate im Washingtoner Büro von Morgan Lewis und arbeitete im Rahmen des internen Austauschprogramms

als Associate ein Jahr im Morgan Lewis Büro in New York.

den Besuch von einschlägigen externen Fachseminaren sowie internen Fortbildungsveranstaltungen im Rahmen der Frankfurt Academy und des internationalen Morgan Lewis Institute.

Die Tätigkeit bei Morgan Lewis ist durch einen partnerschaftlichen Umgang der Mitarbeiter geprägt. Für jeden neu eingestellten Anwalt besteht eine persönliche Perspektive, die auch ein Austauschprogramm mit den amerikanischen Büros von Morgan Lewis umfaßt. Insbesondere besteht für jeden Rechtsanwalt bei Bewährung eine konkrete Aussicht auf Partnerschaft. Die Vergütungsentwicklung bei Morgan Lewis reflektiert den hohen Anspruch an die Qualität der Tätigkeit. Morgan Lewis führt ein aktives Referendarausbildungsprogramm durch, das der Vorbereitung auf das Zweite Staatsexamen Rechnung trägt und auch Aufenthalte in den internationalen Büros beinhaltet.

Praktikertipp

Sowohl der Charakter von Morgan Lewis als auch die Internationalität der Mandanten setzen den verhandlungssicheren Gebrauch der englischen Sprache voraus. Für den Berufseinstieg bei Morgan Lewis sind Kenntnisse in weiteren Fremdsprachen von Vorteil. Für Morgan Lewis sind ein breites juristisches Basiswissen, Vertrautheit mit juristischer Methodik sowie die Neugierde und Bereitschaft, sich auf neue Fragen einzulassen,

Kanzleiprofil:

Mit weltweit über 1.200 Anwälten gehört Morgan, Lewis & Bockius LLP zu den führenden internationalen Anwaltssozietäten. Erleben Sie in unserem Frankfurter Büro die außergewöhnliche Kombination von internationalen Top-Mandaten und kollegialer Arbeitsatmosphäre. Falls Sie mehr über uns erfahren möchten, würden wir uns über ein Schreiben oder eine E-Mail an join-us@teamatwork.info freuen. Weitere Informationen über uns finden Sie im Internet unter www.morganlewis.de. Ansprechpartner: Dr. Stefan Zajonz, Morgan, Lewis & Bockius LLP, Guiollettstraße 54, 60325 Frankfurt am Main, Tel. 069 71400767, Fax: 069 71400710, E-Mail: join-us@teamatwork. Info: www.morganlewis.de.

sen, von großer Bedeutung. Hilfreich ist es, einen Einblick in (immobilien-) wirtschaftliche Verhältnisse zu haben. Dazu sind auch Grundkenntnisse der Bilanzierung und des Steuerrechts erforderlich. Wer

Interesse am Immobilienrecht hat, kann sich Praktika bei Immobiliengesellschaften oder bei der Immobilienfinanzierungsabteilung einer Bank zu Nutzen machen.

Peters Schönberger & Partner:

Strukturierung von Immobilienfonds

Seit der Immobilienfonds "Grundbesitzinvest" der DB Real Estate die Rücknahme der Anteilsscheine eingestellt hat und zwischenzeitlich bei zwei Fonds der Kan Am-Gruppe dasselbe aufgetreten ist, sind Struktur und vor allem die Strukturprobleme von Immobilienfonds in aller Munde. Einen Einblick in typische Fragen auf dem Gebiet der Strukturierung von Immobilienfonds gibt Rechtsanwalt und Steuerberater Max Boettcher.

Wer in Deutschland in Immobilienfonds investieren möchte, muss in der Regel Anteile an einem in der Rechtsform der GmbH & Co. KG geführten Fonds erwerben. Für die Wahl der Rechtsform eines Immobilienfonds gibt es jedenfalls derzeit keine wirkliche Alternative. Der entscheidende Vorteil der GmbH & Co. KG beispielsweise gegenüber der Kapitalgesellschaft ist vor allem steuerlicher Art. Im Gegensatz zur Kapitalge-

sellschaft werden positive Ergebnisse nicht zweifach, erst auf Ebene der Gesellschaft und sodann bei den einzelnen Gesellschaftern besteuert, sondern die Gewinne der GmbH & Co. KG werden den Gesellschaftern unmittelbar als deren eigene zugerechnet und nur einmal, auf Gesellschafterebene, als Einkommen versteuert. Genauso augenfällig ist der Vorteil im Verlustfall, denn die Verluste der Kapitalgesellschaft sind in

dieser gefangen. Macht eine Kapitalgesellschaft steuerlich Verluste, kann der Gesellschafter diese nicht zur Verringerung seines Einkommens und infolgedessen seiner Steuerlast nutzen. Anders ist es bei der GmbH & Co. KG, in der die Verluste der Gesellschaft steuerlich als solche der Gesellschafter gelten und somit in einer bestimmten Höhe Einkommen und Steuerlast des Gesellschafters mindern.

Auch sonst spielen steuerliche Aspekte eine große Rolle bei der Strukturierung von Immobilienfonds. So kann die gewerbliche Prägung einer vermögensverwaltenden GmbH & Co. KG (§ 15 Abs. 3 Nr. 2 EStG) und der damit verbundene Anfall von Gewerbesteuer auf Gesellschaftsebene vermieden werden, indem gerade bei kleineren, geschlossenen Fonds die Geschäftsführung nicht nur von der Komplementärin, sondern auch von den so genannten geschäftsführenden Kommanditisten, die meist aus dem dem Kreis der Mitinitiatoren des Fonds stammen, ausgeübt wird.

In zivilrechtlicher Hinsicht bieten Immobilienfonds meist zwei Teilnehmungsmodelle an: der Anleger kann sich entweder direkt als im Handelsregister eingetragener Kommanditist an der Fonds-KG beteiligen oder er wird Treugeber einer zwischengeschalteten im Handelsregister eingetragenen Treuhandkommanditgesellschaft, in der die Interessen und die Vertretung der Anleger gebündelt sind. Die mittel-

Kanzleiprofil:

Die Kanzlei Peters, Schönberger & Partner GbR, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, betreut Unternehmen, Unternehmer und wohlhabende Privatpersonen seit über 25 Jahren. Mit ca. 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Standort München zählt PSP zu den mittelgroßen Anbietern im süddeutschen Raum. Die Stärke der Kanzlei begründet sich in dem interdisziplinären Ansatz bei gleichzeitiger Konzentration auf einige wichtige Spezialgebiete. Für die Mandanten bedeutet dies Expertenwissen ohne Schnittstellenverluste zwischen Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten. Spezialgebiete der Kanzlei sind: Real Estate, Mergers & Acquisitions (M&A), Einrichtung und Betreuung von Stiftungen, steuerliche Beratung von Familienunternehmen und Mittelstand, Vermögensnachfolge und Testament, Family Office. Weltweit ist Peters, Schönberger & Partner durch DFK International und Eurolegal vertreten. Um den hohen Qualitätsstandard in der Beratungsleistung konsequent zu halten, legt die Kanzlei großen Wert auf hervorragend qualifizierte Mitarbeiter und eine kontinuierliche Weiterentwicklung. Um diese Qualifizierung zu unterstützen und zu fördern, gibt es ein umfassendes Weiterbildungsprogramm für alle Mitarbeiter. Mehr über die Tätigkeit bei Peters, Schönberger & Partner und über die Ausbildungsmöglichkeiten erfahren Sie im Internet unter www.pspmuc.de.

bare Beteiligung wird einkommenssteuerlich genauso behandelt wie die unmittelbare Beteiligung, ist jedoch für die Fondsgesellschaft einfacher zu verwalten. Dies wird besonders deutlich bei der Annahme eines Fonds mit 20.000 Anlegern, die alle persönlich ins Handelsregister eingetragen und bei ihrem Ausscheiden auch wieder gelöscht werden müssten. Der damit verbundene Verwaltungsaufwand wäre enorm. Bei der Vermarktung eines Fonds wird daher in der Regel das Modell einer mittelbaren Beteiligung deutlich bevorzugt. Allerdings gibt es seit Sommer 2005 einen bundesweit geltenden Erlass des Finanzministeriums von Baden-Württemberg, der für diese Anleger nachteilige Folgen in erbschafts- und schenkungssteuerlicher Hinsicht mit sich

bringt. Nach diesem Erlass vom 27. Juni 2005 werden indirekte KG-Beteiligungen über einen Treuhandkommanditisten erbschafts- und schenkungssteuerlich nicht mehr als Beteiligung an einer Personengesellschaft anerkannt. Übertragungsgegenstand im Erb- oder Schenkungsfall ist demnach der Herausgabeanspruch des Treugebers gegen den Treuhandkommanditisten gemäß § 667 BGB. Dieser wird jedoch mit dem (regelmäßig höheren) gemeinen Wert (Verkehrswert) bewertet und nicht wie der Gesellschaftsanteil mit dem (regelmäßig niedrigeren) Bedarfs- oder Steuerbilanzwert. Ob und inwieweit es bei dieser Ungleichbehandlung bleibt, ist abzuwarten. Das Bundesverfassungsgericht entscheidet voraussichtlich noch 2006 über die Verfassungsmäßigkeit der Be-

Autorenprofil:

Max Boettcher, LL.M., Jahrgang 1968, ist seit 1995 Rechtsanwalt und seit 2003 Steuerberater. Bei Peters, Schönberger & Partner arbeitet er seit 1999 und ist dort seit Anfang dieses Jahres Partner. Als Partner in der Practice Group Real Estate von Peters, Schönberger & Partner berät er vor allem Immobiliengesellschaften bei projektbezogenen Transaktionen und Bauträger. Daneben liegt der Schwerpunkt seiner Tätigkeit bei der Betreuung von M&A-Projekten und der Beratung seiner Mandanten in laufenden gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen. Max Boettcher ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen auf dem Gebiet des Immobilien- und Baurechts.

steuerungspraxis bei Schenkungen und Erbschaften.

In internationalen Fondsstrukturen spielt das Zusammenspiel der steuerrechtlichen Vorschriften der einzelnen Staaten eine noch größere Rolle und bedarf einer genauen Berücksichtigung. Man nehme einmal an, dass in einem aufzulegenden Fonds Grundstücke nicht nur in Deutschland, sondern auch in Holland belegen sind und gleichzeitig der Kreis der Anleger vor allem aus Irland stammen soll. Auf die (Miet-) Einnahmen aus holländischem Grundvermögen wäre in Holland grundsätzlich Körperschaftsteuer mit einem Satz von ca. 30% zu entrichten. Die Steuerlast entfällt jedoch, wenn die GmbH & Co. KG auch für holländische Zwecke als transparent, also nicht als Körperschaft angesehen wird. Das ist jedoch nur dann der Fall, wenn beim Eintritt neuer Gesellschafter und dem Ausscheiden alter Gesellschafter sämtlichen anderen Gesellschafter ein Vetorecht zukommt. Abgesehen davon, dass dies für die Anle-

ger per se eher unerwünscht sein dürfte, hätte dies für irische Anleger zudem auch noch eine maßgebliche negative steuerliche Nebenwirkung. Denn dort entfällt eine steuerliche Privilegierung in Form eines verminderten Steuersatzes, wenn die Anleger nicht die realistische Möglichkeit haben, bis zum Ablauf des sechsten Jahres ihrer Beteiligung aus dem Fonds wieder auszuschneiden. Ein aufgrund holländischen Steuerrechts erforderliches Vetorecht aller Anleger vermindert jedoch die Austrittsmöglichkeit der Anleger so stark, dass die irischen Finanzbehörden die nach irischem Steuerrecht an sich mögliche Privilegierung voraussichtlich nicht gewähren würden.

Kanzleialltag

Bei einem derart fachübergreifenden Thema wie der Strukturierung von Immobilienfonds wird der Kanzleialltag vor allem von Teamarbeit geprägt. Denn die enge Abstimmung der drei Fachbereiche Recht, Steuern und Assurance

bei Auflage eines Fonds ist dringend angeraten. Der Rechtsanwalt muss bei Gestaltung der wesentlichen Verträge – wie dem Gesellschaftsvertrag des Fonds – die steuerlich relevanten Themen beachten. Gleichzeitig muss das meist vom Mandanten erarbeitete Zahlenwerk, z.B. zur Gewinnbeteiligung, Entnahmepraxis und Liquidationserlösverteilung, im Gesellschaftsvertrag abgebildet werden. Schließlich sind insbesondere bei der Liquiditätsplanung die bei den Gesellschaftern anfallenden Steuern im Einzelnen zu berücksichtigen, da die Gesellschafter meist das Recht erhalten, einen Teil ihrer Steuern auch entnehmen zu dürfen. Gerade in internationalen Fondsgestaltungen wird die Tätigkeit darüber hinaus durch die Abstimmung mit Partnerbüros in anderen Ländern bestimmt.

Strukturierung und Auflage eines Immobilienfonds erfolgt meist unter hohem Zeitdruck. Vergewenärtigt man sich, dass es sich i.d.R. letztlich um ein M&A-Projekt handelt, dessen Target ein oder mehrere Grundstücke oder Grundstücksgesellschaften sind, ist dies auch nicht verwunderlich. Die Grundstückspreise sind jedenfalls in Deutschland derzeit sehr stark in Bewegung, sodass der Mandant häufig schnell zugreifen möchte, wenn sich eine günstige Gelegenheit bietet. Gleichzeitig muss möglichst schnell Eigenkapital eingeworben werden, damit die errechnete Rendite des Fonds nicht aufgrund eines

zu hohen Fremdkapitalzins aufgezehrt wird. Das gesamte Konzept muss jedoch stehen, die Verträge müssen unterschrieben und in der Regel muss ein Prospekt gedruckt sein, damit die Platzierung des Fonds bei den Investoren zum Erfolg führt.

Perspektiven

Die neuen Entwicklungen im Immobilienbereich (vor allem die bevorstehende Einführung so genannter G-REITS), der insbesondere für ausländische Investoren hoch interessante deutsche Immobilienmarkt sowie die sich stets wandelnden steuerlichen Grundlagen bescheren den auf Immobilien spezialisierten Kanzleien eine gesunde Auftragslage. Deshalb entstehen in den großen und mittelgroßen Kanzleien zunehmend so genannte Practice Groups Immobilien. Besonders gut aufgestellt sind diejenigen Kanzleien, die den Immobilienbereich als einen typisch interdisziplinären Bereich verstehen, in dem rechtliche wie auch steuerliche und finanzwirtschaftliche Themen gleichermaßen eine wichtige Rolle spielen. Für hoch qualifizierte Juristen, die diesen Blick über den fachlichen Tellerrand nicht scheuen, bestehen bei Peters, Schönberger & Partner sehr gute Chancen, schnell in die Mandatsverantwortung hineinzuwachsen. Hierbei werden sie durch interne und externe Fortbildungsveranstaltungen sowie durch Training on the Job an die Spezialthemen herangeführt. In turnusmäßigen jährli-

chen Personalgesprächen werden die Entwicklung, das Erreichen von Zielvorgaben und zukünftige Perspektiven eingehend besprochen. Wer neben der juristischen Qualifikation auch unternehmerisches Talent mitbringt, hat gute Chancen auf Partnerschaft.

Praktikertipp

Nachdem der Immobilienbereich ein fachübergreifender Bereich ist, sollte man keine Berührungsangst vor nicht rein juristischen Materien haben. Interesse an Immobilien und dem damit verbundenen

(bau-)technischen Bereich sowie den steuerlichen Fragestellungen sollte vorhanden sein. Eine Beschäftigung mit Immobilien – sei es im elterlichen Betrieb oder im Referendariat – ist in jedem Fall von Vorteil. Wer schon sicher ist, dass er zukünftig in diesem Bereich tätig sein möchte, kann auch den an der Universität Münster erstmalig in den Jahren 2006/2007 angebotenen LL.M. Real Estate Law ablegen. Das Programm geht in besonderer Weise auf die diversen und nicht immer rein juristischen Themen im Immobilienbereich ein.

CMS Hasche Sigle:

Immobilienrechtliche Due Diligence

Die Kanzlei CMS Hasche Sigle gehört zu den großen deutschen Anwaltssozietäten und ist Mitglied eines europäischen CMS-Verbundes, dem mehr als 2000 Rechtsanwälte und Steuerberater angehören. Die Kanzlei bietet eine umfassende Rechtsberatung an. Fester Bestandteil hiervon ist die bau- und immobilienrechtliche Beratung. Zum Tätigkeitsfeld von CMS Hasche Sigle in diesem Bereich gehört dabei insbesondere die Beratung im Rahmen von Immobilientransaktionen.

Wenn von einer Legal Due Diligence die Rede ist, wird hierunter vielfach die juristische Vorbereitung bzw. Begleitung eines Unternehmenskaufs verstanden. Dabei hat die Legal Due Diligence auch in anderen Rechtsbereichen und gerade im Immobilienrecht ihren Platz. Vor allem bei großen Immobilien- bzw. Portfolio-transaktionen steht die immobilienrechtliche Due Diligence oft im Mittelpunkt. Mit dem zunehmenden Interesse vor al-

lem ausländischer Investoren, insbesondere Immobilienfonds, am deutschen Immobilienmarkt hat auch die anwaltliche Tätigkeit in diesem Bereich zugenommen. Dem Investor geht es zumeist um den Cash-flow-orientierten Erwerb von Immobilienportfolios. Die Legal Due Diligence hat dabei den Zweck, die Werthaltigkeit des Portfolios im Hinblick auf etwaig bestehende rechtliche Risiken zu überprüfen.

Autorenprofil:



Dr. Nicolai Ritter, Jahrgang 1972, studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Bonn, Dresden und Bologna. Das Referendariat leistete er in Köln ab. Über mehrere Jahre war er wissenschaftlicher Referent am Zentrum für Europäische Integrationsforschung, Bonn. Promotion und Veröffentlichung verschiedener Publikationen, darunter eines Handbuches im Bereich des EG-Beihilfenrechts. Seit August

2004 ist er Anwalt im Berliner Büro von CMS Hasche Sigle. Er ist im Bereich "Immobilien, Bauen und Umwelt" tätig und dort vor allem in den Bereichen privates Baurecht und Immobilienrecht.

Ziel der Due Diligence ist es, durch Auswertung der vom Käufer zur Verfügung gestellten Unterlagen und durch entsprechende Risikoeinschätzung die Kaufentscheidung des Investors vorzubereiten. Neben der rechtlichen und steuerrechtlichen Überprüfung bedarf es zumeist auch der technischen/wirtschaftlichen und finanziellen Due Diligence. Da für die Auswertung der vorhandenen Unterlagen sowie für die Erstellung des Due Diligence-Reports zumeist nur ein vergleichsweise kurzer Zeitraum zur Verfügung steht, bedeutet dies für die beteiligten Juristen häufig eine besondere Arbeitsbelastung. Die kaufrelevanten Unterlagen (Grundstückskaufverträge, Grundbücher, Mietverträge, Mieterkorrespondenz usw.) stellt der potenzielle Verkäufer – um die Verbreitung sensibler Informationen zu begrenzen – in sog. Datenräumen zur Verfügung. Die Due Diligence ist daher für die Anwälte oft mit Fahrten zum jeweiligen Datenraum verbunden, in denen dann – zumeist mehrtätig – die Überprüfung der Unterlagen erfolgt. Soweit es sich um einen virtuellen Datenraum handelt, werden die Beteiligten durch Passwörter zum jeweils eingerichteten webservice freigeschaltet.

Bereits im Vorfeld der Due Diligence sind – ausgerichtet an den Interessen des Mandanten – Checklisten zu erstellen, anhand derer die Verträge und sonstige Unterlagen geprüft werden. Im Vordergrund der

immobilienrechtlichen Due Diligence stehen dabei die grundstückrelevanten Informationen und – gerade wenn der Erwerb Cash-flow-orientiert ist – die Mietverträge. In eigentumsrechtlicher Hinsicht sind insbesondere Belastungen, wie etwa Dienstbarkeiten oder Grundpfandrechte, aber auch Vorkaufsrechte und andere Nutzungsbeschränkungen zu überprüfen. Ggf. ist auch die planungsrechtliche Situation (Baugenehmigung etc.) zu untersuchen. Zur öffentlich-rechtlichen Überprüfung gehört die Untersuchung der Altlastenproblematik oder die Frage der gesicherten Erschließung.

Neben der eigentums- bzw. grundstücksrechtlichen Due Diligence bildet die Untersuchung der Werthaltigkeit bzw. der Ertragsfähigkeit der Immobilie den Schwerpunkt des Prüfungsprogramms. Dabei sind aus rechtlicher Sicht insbesondere die vorhandenen Mieterträge auf ihre Wirksamkeit, Laufzeit und Kündigung zu untersuchen. Im Hinblick auf die Wirksamkeit der Verträge sind etwaige Schrift-

formprobleme zu überprüfen. Im Übrigen geht es um Mietsicherheiten, Instandhaltungs- u. Reparaturverpflichtungen, Mietanpassungsmöglichkeiten oder die Umlagefähigkeit von Nebenkosten. Im Falle des Eigentumserwerbs ist ferner abzusichern, dass der Mietvertrag auf den Käufer übergeht (§ 566 BGB).

Das Prüfungsprogramm hängt auch davon ab, ob die Immobilientransaktion im Wege des share-deals (Anteilskauf) oder im Wege des asset-deals (Vermögenskauf) erfolgen soll. Soweit es sich um einen share-deal handelt, der z.B. aus grunderwerbssteuerrechtlichen Gründen bevorzugt wird, bedarf es u.U. auch der Untersuchung der Gesellschaften, die Eigentümer der entsprechenden Immobilien sind. Je nach Umfang der Überprüfung, Art der Transaktion und Gegebenheit der immobilienrechtlichen Situation sind weitere Prüfungsaspekte denkbar. Bei neu erstellten Immobilien gilt dies insbesondere für gewährleistungsrechtliche Fragen, ferner sind ggf. die Risiken eines

Betriebsübergangs im Hinblick auf den Übergang von Arbeitsverhältnissen oder auch beihilfenrechtliche Fragestellungen (Risiko der Rückforderung von Beihilfen) zu erörtern.

Während der Prüfungsphase besteht ein intensiver Austausch zwischen den beteiligten Parteien, wobei die fortlaufende Rücksprache des Anwalts mit dem Mandanten schon deswegen erforderlich ist, um eine interessengerechte Auswertung der Unterlagen sicherzustellen. Des Austausches mit dem potentiellen Veräußerer bedarf es insbesondere, um noch fehlende Unterlagen und relevante Informationen zu erhalten.

Die Ergebnisse der Due Diligence werden in einem Due Diligence-Report erfasst. Im Report wird das Prüfungsprogramm zumeist anhand von Checklisten tabellarisch zusammengefasst und in knapp und gestraffter Form auf die jeweiligen Probleme und Risiken hingewiesen. Ebenso kann der Report bereits Gestaltungshinweise für die vorgesehene Transaktion enthalten. Der Due Diligence-Report stellt für den Investor (und ggf. für die finanzierenden Banken) die Grundlage für die Überprüfung des potenziellen Kaufgegenstandes und damit für die Kaufentscheidung dar.

Perspektiven

Der Berufsanfänger wird bei dieser und anderen Tätigkeiten nicht, ins kalte Wasser

Kanzleiprofil:

CMS Hasche Sigle ist eine der führenden deutschen Anwaltssozialitäten mit mehr als 420 Anwälten. Die Sozietät deckt den gesamten Bereich des Wirtschaftsrechts ab und berät namhafte deutsche und internationale Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen. CMS Hasche Sigle ist in allen wichtigen Wirtschaftszentren tätig. Standorte der Sozietät sind in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart, Chemnitz, Dresden sowie Brüssel, Belgrad, Moskau und Prag. CMS Hasche Sigle ist Mitglied von CMS, der Allianz führender europäischer Anwaltssozialitäten, in der insgesamt rd. 2000 Anwälte und Steuerberater und rd. 3800 Mitarbeiter an Wirtschaftsstandorten in 24 Ländern innerhalb und außerhalb Europas rechts- und steuerberatend tätig sind.

geworfen. Er ist vielmehr einem Partner zugeordnet, der vor allem in der Anfangsphase die Tätigkeit des Berufsanfängers betreut, die Mandate und Aufgabenstellungen mit diesem bespricht und die Ergebnisse überprüft. Mit Zunahme der Erfahrung wird der Berufsanfänger die Mandate selbständiger bearbeiten. Dabei arbeitet der Berufsanfänger bei CMS Hasche Sigle nicht im Hintergrund. Vielmehr erfolgt von Anfang an einerseits eine mandatsbezogene Einbindung. Andererseits erhält der Berufsanfänger frühzeitig Mandantenkontakt. Auch hierdurch wird das praktische Verständnis bei der Rechtsanwendung geschult. Gerade für die immobilienrechtliche Beratung bedarf es neben soliden juristischen Handwerkszeug auch eines Verständnisses für wirtschaftliche Zusammenhänge. Daneben ist Kreativität erforderlich, um für die verschiedenen Fragestellungen Lösungen zu finden. Im Rahmen einer Due-Diligence ist zudem Koordinationstalent gefragt, um Tätigkeits- und Prüffelder sinnvoll aufeinander abzustimmen.

Praktikertipp

Die immobilienrechtliche Due Diligence stellt nur einen Ausschnitt aus dem anwaltlichen Tätigkeitsbereich im Immobilien- und Baurecht in einer Großkanzlei dar. Viele der in der alltäglichen Arbeit relevanten juristischen Fragestellungen werden in der juristischen Ausbildung nicht vermittelt. Insofern kann eine Spezialisierung erst im Berufsalltag erfolgen. Dennoch empfiehlt es sich für den immobilienrechtlich Interessierten, sich bereits in der Ausbildung mit den entsprechenden Fragestellungen vertraut zu machen.

Insofern ist einerseits die Belegung entsprechender Wahlfachgruppen in der Ausbildung zu empfehlen. Mehr als diese vermitteln jedoch ausbildungsbegleitende Praktika, Nebentätigkeiten oder Referendarstationen in der immobilienrechtlichen Abteilung einer Kanzlei den nötigen Einblick in den praktischen juristischen Alltag ebenso wie Vorkenntnisse, die den Berufsstart erleichtern.

Veräußerung von Unternehmen im Auktionsverfahren:

Time is of the essence

Ein wesentlicher Bestandteil der Beratungspraxis von Linklaters Oppenhoff & Rädler ist die Begleitung von Unternehmenskäufen und -verkäufen. Diese erfolgen zunehmend in Auktionen, für die neben fundierter M&A Praxis auch ein starkes und international integriertes Anwaltsteam entscheidend ist, denn: time is of the essence.

Der Verkäufer eines Unternehmens erhofft sich durch die Gestaltung des Veräußerungsprozesses als Auktionsverfahren die Maximierung des zu erzielenden Kaufpreises. Daneben hat ein strukturierter Verkaufsprozess, Attraktivität des Zielunternehmens und dementsprechenden Wettbewerbs vorausgesetzt, zur Folge, dass die Veräußerung schneller erfolgreich abgeschlossen werden kann. Der Wettbewerb

Auf eine erste Kontaktaufnahme hin werden Geheimhaltungsvereinbarungen geschlossen, auf deren Grundlage Informationen offengelegt werden. Zu verschiedenen Zeitpunkten ihrer Prüfung des Zielunternehmens (Due Diligence) müssen die Bieter zunächst indikative, später "bindende" Kaufpreisgebote abgeben. Spätestens mit der Abgabe des bindenden Angebots sind die Bieter aufgefordert, einen vom Verkäufer vorgegebenen Kaufvertragsentwurf kommentiert zurückzugeben. Anschließend werden mindestens mit zwei Bietern Vertragsverhandlungen aufgenommen, bis es zur Unterzeichnung mit dem erfolgreichsten Bieter kommt.

Kanzleialltag

So strukturiert Auktionsverfahren zunächst auch angelegt werden, so flexibel und unterschiedlich stellt sich ihr Ablauf in der Praxis dar. Der Markt entscheidet über das Verfahren. Vorteile kann sich ein Bieter nicht nur über einen attraktiven Kaufpreis sichern. Hat sich ein Bieter im Auktionsverfahren einen zeitlichen Vorteil herausgearbeitet, etwa durch Schnelligkeit bei



der Gebotsabgabe, eine einfache Transaktionsstruktur oder nur geringe Anmerkungen zum Kaufvertrag, kann dieser Vorsprung für die anderen Bieter bereits das "Aus" bedeuten. Rechtliche Unterstützung ist zu allen Zeitpunkten des Verfahrens erforderlich. Der Verkäufer nimmt häufig rechtliche Beratung im Zusammenhang mit der Prüfung der von ihm angebotenen Zielgesellschaft (Verkäufer Due Diligence) in Anspruch. Dabei gilt es, rechtliche Schwachstellen in der Zielgesellschaft zu erkennen, zu beseitigen oder jedenfalls Kenntnis über Risiken zu haben, bevor ein Bieter auf die Schwachstelle stößt und das Auktionsverfahren stört. Rechtzeitig ist ein Kaufvertragsentwurf mit Anlagen zu erstellen, der die Zielgesellschaft und die verkäuferoptimierte Transaktionsstruktur abbildet. Darüber hinaus sind oft umfangreiche interne Umstrukturierungsmaßnahmen zu planen und umzusetzen, um die Zielgesellschaften verkaufsfähig zu ma-



unter den Bietern führt zur Straffung des Verfahrens und motiviert die Bieter zu schnellen Kaufentscheidungen. Dies erfordert aber, den Wettbewerb bis zuletzt aufrecht zu erhalten. Der Ablauf des Auktionsverfahrens wird vom Mandanten und seinem Transaktionsberater vorgegeben.

chen. Dies kann Anteilsübertragungen, Maßnahmen nach dem Umwandlungsgesetz, Rekapitalisierungen und nicht zuletzt die Vorbereitung der Trennung der konzerninternen Rechtsbeziehungen beinhalten. Der kartellrechtlichen Beratung kommt im Auktionsverfahren nicht erst nach Unterzeichnung, sondern bereits zu einem frühen Stadium große Bedeutung zu. Der Verkäufer ist gut beraten, bereits zu Beginn des Verfahrens potentielle Bieter daraufhin zu analysieren, ob diese aus kartellrechtlicher Sicht problematisch oder unproblematisch sind. Ggf. ist der Verkäufer im Zusammenhang mit der Beachtung von Insiderregeln und Veröffentlichungspflichten aus kapitalmarktrechtlicher Sicht zu beraten.

Ist ein bevorzugter Bieter identifiziert, beginnen die Verhandlungen über den Kaufvertrag, die regelmäßig von dem Verkäufer zusammen mit den ihn beratenden Anwälten geführt werden. Hier ist Teamarbeit besonders gefragt. Im Auktionsverfahren werden regelmäßig Parallelverhandlungen mit zwei oder mehreren Bietern geführt, um den Wettbewerbsdruck aufrecht zu er-

Autorenprofil:



Dr. Stephan Ulrich ist Rechtsanwalt im Kölner Büro von Linklaters Oppenhoff & Rädler. Er studierte in Münster und Paris. In Paris erwarb er den Titel eines Maître en Droit. Nach Promotion am Institut für Steuerrecht der Universität Münster erwarb er erste Erfahrungen im Bereich M&A bei Clifford Chance in Berlin und London. Stephan Ulrich berät heute bei Unternehmenskäufen, im Konzern und Gesellschaftsrecht sowie bei komplexen internationalen Restrukturierungen.

halten. Dies setzt eine präzise organisatorische Vorbereitung und Abstimmung unter den Verhandlungsteams voraus, um für und mit dem Mandanten tatsächlich mit dem besten Bieter abzuschließen. Der Berater des Bieters muss die vorgenannten Aspekte ebenso sorgfältig in Betracht ziehen. Im Vergleich zu nur zweiseitig verhandelten Unternehmenskäufen muss der Berater seinen Mandanten auf die Besonderheiten der Auktionssituation hinweisen. Je nach Wettbewerbssituation kann sonst der Mandant durch unverhältnismäßige Forderungen bei den Kaufvertragsverhandlungen ins Hintertreffen geraten. Gut eingespielte nationale und internationale Teams sind die Voraussetzung, um dem Mandanten im Auktionsverfahren zum Erfolg zu verhelfen.

Perspektiven

Die Beratung bei Auktionsverfahren erfordert die im Transaktionsbereich umfassend ausgebildete Beraterpersönlichkeit. Exzellenz in der Beratung, Schnelligkeit, Zielstrebigkeit und Belastbarkeit sind Voraussetzung, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein. Linklaters Oppenhoff & Rädler fördert die Ausbildung von Referendaren und Berufsanfängern deshalb durch regelmäßige interne und externe Fortbildungsmaßnahmen. Referendare nehmen am Programm "Colleagues of Tomorrow" teil, das Einblicke in die fachliche und praktische Arbeit aller Fachbereiche bietet. Transaktionserfahrung aber erwirbt man nicht am grünen Tisch. Berufsanfänger arbeiten Hand in Hand mit dem die jeweilige Transaktion leitenden Anwalt zusammen und lernen so, theoretische Kenntnisse in die Praxis umzusetzen.

Praktikertipp

Wer sich für die Tätigkeit als Anwalt im Bereich Merger & Acquisitions einschließlich Auktionsverfahren interes-

Kanzleiprofil:

Linklaters berät weltweit führende Unternehmen und Finanzinstitute im Wirtschafts- und Steuerrecht. In Deutschland ist die Kanzlei als Linklaters Oppenhoff & Rädler tätig. Weltweit beraten über 2000 Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Notare aus 30 Büros in allen wichtigen Märkten. In Deutschland sind rund 330 Anwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Berlin, Frankfurt am Main, Köln und München tätig. Weitere Informationen unter www.linklaters.de.

siert, sollte schon früh den Kontakt mit Linklaters Openhoff & Rädler suchen. Die neue Struktur des Referendariats eröffnet hier die Möglichkeit zu noch intensiverer Zusammenarbeit. Viele unserer langjährigen Referendare und wissenschaftlichen Mitarbeiter arbeiten am Ende ihrer Stationen wie ein Anwalt in unse-

ren Teams mit. Zum Berufseinstieg ist es dann nur noch ein kleiner Schritt. Gesellschaftsrechtliche Vorkenntnisse, Auslandserfahrungen und gute Englischkenntnisse sind bei dieser Tätigkeit sehr wichtig. Wir empfehlen in jedem Fall, spätestens das Referendariat für eine Auslandsstation im englisch-sprachigen

Ausland zu nutzen. Ein Master-Studiengang in den USA ist wertvoll. Neben Sprachkenntnissen ist auch der Einblick in ausländische Kulturkreise wichtig, um später qualifiziert internationale Mandanten beraten zu können. Dabei kommt dem US-amerikanischen Markt große Bedeutung zu.

Die nationale Fusionskontrolle im Überblick:

Kartellrecht

Raupach & Wollert-Elmendorff berät mit derzeit etwa 70 Anwälten an sieben Standorten in Deutschland Mandanten in allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Bei nahezu jeder größeren Transaktion spielt auch das Kartellrecht und insbesondere die Fusionskontrolle eine wichtige Rolle. Felix Skala, Rechtsanwalt im Hamburger Büro von Raupach & Wollert-Elmendorff, stellt im folgenden Beitrag den Ablauf eines Fusionskontrollverfahrens vor dem Bundeskartellamt dar und gibt einen Einblick in die Arbeit eines Kartellrechtlers.

Die Fusionskontrolle ist im heutigen Transaktionsgeschäft oft von entscheidender Bedeutung. Sind nämlich beispielsweise bei einem M&A-Geschäft die Voraussetzungen für das Eingreifen der Fusionskontrolle erfüllt, hängt die tatsächliche Umsetzung des geplanten Deals letztendlich davon ab, ob die deutschen oder europäischen Kartellbehörden die Zustimmung erteilen. Ob ein Zusammenschlussvorhaben von der europäischen oder der deutschen Fusionskontrolle erfasst wird, bemisst sich zunächst nach dem Erreichen bestimmter Umsatzschwellen. Vereinfacht dargestellt greift die

deutsche Fusionskontrolle bei weltweiten Gesamtumsätzen der beteiligten Unternehmen zwischen € 500 Mio. und € 2,5 Mrd. Bei höheren Umsätzen ist - bei Vorliegen weiterer Voraussetzungen - grundsätzlich der Anwendungsbereich der europäischen Fusionskontrolle eröffnet. Ein Zusammenschluss wird vom Bundeskartellamt untersagt, wenn zu erwarten ist, dass dieser eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, es sei denn, den beteiligten Unternehmen gelingt der Nachweis, dass durch den Zusammenschluss auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten und diese

die Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen. Daher muss der das Fusionskontrollverfahren begleitende Anwalt neben den juristischen Fragestellungen stets auch die wirtschaftlichen Zusammenhänge einer Transaktion erkennen und bewerten.

Kanzleialltag

Typischerweise wird der Kartellrechtler im Laufe der Verhandlungen über ein Zusammenschlussvorhaben (dazu gehören nicht nur klassische Fusionen, sondern bspw. auch Unternehmenskäufe und Joint Ventures) eingeschaltet. Sind sich die Vertragsparteien grundsätzlich darüber einig, dass es zu der Transaktion kommen soll, beginnt die Arbeit des Kartellrechtlers. Es gilt nun, eine Vielzahl von Informationen über die beteiligten Unternehmen zusammen zu tragen. Wichtig sind vor allem die Umsatzzahlen und Marktanteile. Unerlässlich ist aber auch eine genaue Analyse des betroffenen Marktes. Was hat der Markt für ein Gesamtvolumen? Wer sind die Wettbewerber? Wie groß sind de-

ren Marktanteile? Welche Marktmacht haben die Lieferanten und Kunden? Dabei muss natürlich nicht nur der nationale Markt, sondern auch das internationale Umfeld betrachtet werden. Die gesammelten und ausgewerteten Informationen finden dann Eingang in die so genannte Fusionskontrollanmeldung, die der Kartellanwalt beim Bundeskartellamt einreicht. Bei der Erstellung der Anmeldung ist er auf die enge Zusammenarbeit nicht nur mit den eigenen Mandanten, sondern auch mit der Gegenseite und deren Anwälte angewiesen. Allerdings ist der Kartellrechtsanwalt in der komfortablen Situation, dass im Fusionskontrollverfahren die Vertragsparteien (zumindest im Regelfall) uneingeschränkt dasselbe Ziel verfolgen, nämlich die möglichst schnelle Freigabe der Transaktion durch das Bundeskartellamt. Mit der Einreichung der Anmeldung zum Bundeskartellamt verlagert sich die Arbeit des Kartellanwalts von der Kommunikation mit den beteiligten Unternehmen und deren Beratern auf die behördliche Ebene. Nunmehr gilt es, etwaige Nachfragen des Bundeskartellamtes möglichst schnell und erschöpfend zu beantworten, um die Einhaltung der zeitlichen Vorgaben der Transaktion nicht zu gefährden. Ohne die Freigabe des Bundeskartellamtes darf ein Zusammenschluss nicht vollzogen werden. Daher bemüht sich der Kartellanwalt um eine direkte und offene Kommunikation mit dem zuständigen

Autorenprofil:



Felix Skala, LL.M., Jahrgang 1973, studierte Rechtswissenschaften an der Universität Bonn. Nach dem ersten Staatsexamen war er in Kanzleien in Washington, D.C. und Wien tätig und erwarb anschließend den Master of Law (LL.M.) an der Boston University. Während des Referendariats am Hanseatischen Oberlandesgericht Hamburg absolvierte er eine Station beim Europarat in Straßburg. Seine Wahlstation führte ihn ins Hamburger Büro von Raupach & Wollert-Elmendorff. Dort nahm er nach seinem zweiten Staatsexamen im März 2003 seine Tätigkeit als Rechtsanwalt auf. Außerdem ist Herr Skala als Attorney-at-Law in New York zugelassen. Er berät nationale und internationale Mandanten vorwiegend in kartellrechtlichen Angelegenheiten. Er ist Mitglied der internationalen Service Line "EU & Competition Law" der mit Raupach & Wollert-Elmendorff kooperierenden Anwaltskanzleien und der Studienvereinigung Kartellrecht e.V.

Berichterstatter beim Bundeskartellamt. In besonders komplexen Fällen empfiehlt es sich, bereits im Vorfeld entscheidende Fragen mit dem Bundeskartellamt zu erörtern. Ist die Fusionskontrollanmeldung gründlich vorbereitet und das Verfahren richtig durchgeführt, gelingt es meist, innerhalb kurzer Zeit eine positive Entscheidung des Bundeskartellamtes herbeizuführen. Nach der Anzeige des Vollzugs gegenüber dem Bundeskartellamt ist dann das Fusionskontrollverfahren abgeschlossen. Die Arbeit des Kartellrechtlers lässt sich im Rahmen einer Fusionskontrolle also in drei Phasen unterteilen: Die Informationsgewinnung und -auswertung, die Vorbereitung der Fusionskontrollanmeldung und schließlich das eigentliche Fusionskontrollverfahren. Dabei bieten die Untergliederung des Gesamtverfahrens in die (miteinander verzahnten) einzelnen Phasen und vor allem die Ausein-

dersetzung mit den unterschiedlichsten Branchen eine interessante Abwechslung. Hat man eben noch die Fusion zweier Automobilzulieferer begleitet, kann im nächsten Projekt die fusionskontrollrechtliche Beratung beim Kauf einer internationalen Containerfrachtschiffahrtlinie oder ein Joint Venture im Lebensmittelbereich anstehen.

Perspektiven

Qualifizierte Rechtsberatung basierend auf wirtschaftlichem Gesamtverständnis und Branchenkenntnis – wie kaum ein anderes Rechtsgebiet ist kartellrechtliche Tätigkeit ohne den Blick über den juristischen Tellerrand nicht möglich. Neben der spannenden Materie deutscher und europäischer Fusionskontrolle spielt das Kartellrecht auch in vielen anderen Bereichen wirtschaftsrechtlicher Beratung eine wichtige Rolle. Oftmals ist der Kartellrechtsan-

walt auch in benachbarten Rechtsgebieten, wie z.B. dem Beihilferecht oder dem Vergaberecht tätig. Außerdem gehören die Kartellrechtler gerade im (nationalen bzw. grenzüberschreitenden) Transaktionsgeschäft regelmäßig einem größeren, häufig standortübergreifendem Team an.

Berufsanfänger und Referendare werden bei Raupach & Wollert-Elmendorff von Anfang an in die Mandate eingebunden und von erfahrenen Kollegen an die rechtlichen und tatsächlichen Besonderheiten der kartellrechtlichen Beratungspraxis herangeführt. Besonderes Augenmerk gilt der Vermittlung der für den Umgang mit Mandanten, Anwälten und Kartellbehörden erforderlichen Skills – auch mit Blick auf ggf. erforderliche Verhandlungen mit dem Bundeskartellamt. Besonders herausragenden Kolleginnen und Kollegen wird nach einem überschaubaren Zeitraum der Status als Partner angeboten.

Praktikertipp

Wer sich für das Kartellrecht interessiert, sollte nach Möglichkeit bereits in der Ausbildung Veranstaltungen wie z.B. Seminare zu diesem Rechtsgebiet besuchen, um einen ersten Überblick über die umfassende Thematik zu bekommen. Eine Spezialisierung auf dieses Rechtsgebiet ist zu einem so frühen Zeitpunkt allerdings weder erforderlich noch empfehlenswert. Vielmehr gilt es, sich zunächst

Kanzleiprofil:

Raupach & Wollert-Elmendorff Rechtsanwalts-gesellschaft mbH berät in allen Bereichen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts. Mit Büros in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, Frankfurt/Main, München und Stuttgart ist die Gesellschaft mit ca. 70 Anwälten an allen wichtigen Standorten in Deutschland vertreten. Die Kanzlei erarbeitet maßgeschneiderte Lösungen in anspruchsvollen wirtschaftsrechtlichen Mandaten und komplexen nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen, auch in multidisziplinärer Zusammenarbeit mit ihrem Kooperationspartner Deloitte (Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Unternehmensberatung). International kann sich Raupach & Wollert-Elmendorff auf ein weltweites Netzwerk kooperierender Law Firms in mehr als 30 Ländern mit etwa 1.500 Rechtsanwälten stützen. Weitere Informationen finden sich unter www.raupach-we.de.

ein breit gefächertes Wissen im allgemeinen Wirtschaftsrecht als Grundlage einer hierauf aufbauenden Spezialisierung anzueignen. Unerlässlich sind darüber hinaus profunde Kenntnisse im europäischen Recht, welches im Kartellrecht die zentrale Rolle spielt und auch das deutsche Recht maßgeblich beeinflusst (Stichwort: 7. GWB-Novelle). Auch ist es unbedingt erforderlich, die englische Sprache

sicher zu beherrschen. Als Nachweis eignet sich hier natürlich am besten ein längerer Studienaufenthalt im englischsprachigen Ausland. Ein LL.M.-Titel wird heute - alternativ zur Promotion - von vielen Kanzleien zur Einstellungsvoraussetzung gemacht. Schlußendlich sollte der angehende Kartellrechtler ein ausgeprägtes Verständnis und Interesse für wirtschaftliche Zusammenhänge mitbringen.

Rechtsanwaltsstation in einer Großkanzlei:

Arbeitsrecht

Jeder Referendar steht irgendwann vor der Entscheidung, wo er seine Anwaltsstation verbringen soll. Gerade im Arbeitsrecht stehen im Unterschied zu anderen Rechtsgebieten – etwa dem Gesellschaftsrecht – eine Vielzahl von Ausbildungsstellen im anwaltlichen Bereich zur Wahl: Diese reichen von kleineren oder mittleren

Damit bietet das Rechtsgebiet Arbeitsrecht einen wesentlichen Vorteil gegenüber anderen Rechtsgebieten: Man kann später auf verschiedenen Ebenen und mit unterschiedlichen

Anforderungen arbeiten – und dies ggf. auch dem individuellen Lebensabschnitt anpassen. Dies erleichtert nicht nur die Suche nach dem ersten Job erheblich.

Sollte man ohnehin dem Arbeitsrecht nicht abgeneigt sein, sollte man folgende Argumente für eine Ausbildungsstation in einer der großen internationalen Wirtschaftssozietäten bedenken.

Internationaler Bezug im Arbeitsrecht

Bedingt durch die Mandantenstrukturen bietet eine Großkanzlei Referendaren die Möglichkeit international zu arbeiten. Im Bereich des immer noch sehr national geprägten Rechtsgebiets stellt dies sicherlich eine Ausnahme dar. Schwierig und interessant zugleich ist dabei immer wieder, ausländischen Mandanten mit national geprägten Vorstellungen die Besonderheiten des deutschen Arbeitsrechts zu erklären. Umgekehrt bieten länderübergreifende Themenstellungen aber auch die Möglichkeit, selbst Einblicke in die jeweilige Rechtsordnung zu gewinnen.

Kollektives Arbeitsrecht

Kein Bereich des Arbeitsrechts wird ausgeblendet. Dabei sind Betriebsvereinbarungen und Tarifverträge nicht nur anzuwenden, sondern auch zu gestalten. So hatte ich bereits als Referendar bei Clifford Chance die Möglichkeit Entwürfe für Betriebsvereinbarungen zu entwerfen und die verantwortlichen Associates und Partner maßgeblich zu unterstützen. Gegenstand dieser Betriebsvereinbarungen können dabei sehr unterschiedliche Themen sein. Die Spanne

reicht von der Ausgestaltung von Arbeitszeitkonten bis zur Regelung des Rauchens im Betrieb. Laufen die diesbezüglichen Verhandlungen mit dem Betriebsrat in aller Regel einvernehmlich ab, so ist man schon mal froh als Referendar bei größeren Interessensausgleichen oder Sozialplänen (noch) nicht in der direkten Schusslinie zu stehen.

Mitarbeit bei großen Unternehmenskäufen

Sicherlich ein Schwerpunkt der Mandatarbeit sind Unternehmenskäufe und -fusionen. Als Referendar bei Clifford Chance konnte ich zwei große Due Diligence begleiten. Die dabei gewonnenen Einblicke in wirtschaftliche Entscheidungsprozesse und deren Verständnis sind sicherlich von Vorteil, wenn man sich letztlich für eine andere Tätigkeit entscheidet. Dass man dabei mehr über Unternehmensstrategien erfährt, als im Focus, im Handelsblatt oder in der Tageszeitung zu lesen ist, macht die Sache nur noch spannender.

Arbeit im Team

Mit solchen Großprojekten unmittelbar verbunden sind die beiden Vorteile, die ich an einer Tätigkeit in einer Großkanzlei am meisten zu schätzen gelernt habe. Zuallererst arbeitet man nicht alleine oder isoliert: Die Anwälte im Bereich Arbeitsrecht sind einerseits am Standort als Team organisiert und zugleich auch Mitglieder ihrer nationalen

und internationalen Bereichsgruppe. Gerade die Möglichkeit jederzeit jemanden fragen zu können bzw. ein rechtliches Problem mit verschiedenen Kollegen zu diskutieren, habe ich immer dem "Einzelkämpfertum" vorgezogen.

Darüber hinaus ist es natürlich spannend, wenn die Kollegen aus anderen Fachbereichen mit arbeitsrechtlichen Fragen an einen herantreten. Ist etwa mit dem Verkauf eines Stromnetzes ein Betriebsübergang verbunden? Gerade im Bereich von größeren Restrukturierungen konnte ich dabei feststellen, dass die Lösung arbeitsrechtlicher Fragestellungen dafür entscheidend waren, ob gesellschaftsrechtliche oder steuerrechtlich für das Unternehmen vorteilhafte Modelle auch tatsächlich umgesetzt werden konnten. Dabei stand bei Clifford Chance immer eine pragmatische und auf die jeweilige Mandantensituation zugeschnittene Antwort im Vordergrund.

Bei aller Arbeit ist eines nie zu kurz gekommen: der gemeinsame Spaß z.B. bei Kanzleiveranstaltungen wie "Hockey meets Soccer", wo sich in Düsseldorf jährlich Hockey- und Fußball-Teams aus allen Clifford Chance Büros weltweit zum "Turniersport" und geselligen Zusammensein einfinden.

Großkanzlei à la Clifford Chance bedeutet im übrigen auch immer das genaue Gegenteil der üblichen Klischees: Persönlicher Kontakt

und Austausch statt Anonymität und starre, konservative Hierarchien.

Mandantenkontakt und Gerichtsverfahren

Das mit Großprojekten und Teamarbeit typisch verbundene Vorurteil vom "Backofficejuristen in der Großkanzlei" ist unbegründet. Die arbeitsrechtliche Abteilung Düsseldorf bei Clifford Chance bearbeitet nicht nur die eingangs genannten großen Unternehmenskäufe, sondern hilft auch bei Fragen des Alltags. Im Vergleich zu anderen Großkanzleien stellt dies sicherlich eine Ausnahme dar. Aus Sicht des Referendars sind damit zwei Vorteile verbunden: Mandantenkontakte und das Auftreten vor Gericht. Dabei konnte ich feststellen, dass ich mich nach all den neuen Aufgaben, die einer großen internationalen Kanzlei anfallen, beim Protokollieren eines Vergleichs schon fast zuhause gefühlt habe.

Vorbereitung auf das Staatsexamen

Wer nun befürchtet, lediglich die Rechtsfragen zu bearbeiten, die garantiert *nicht* Stoff des zweiten Staatsexamens sind, dem sei gesagt: Individuelle Fragestellungen und vor allem Kündigungsschutzfragen sind Teil des Tagesgeschäftes. Der Entwurf von Klageerwiderungen und Mandantenschreiben ist dabei insbesondere für den neuen Typ der sog. "Anwaltsklausuren" ein gutes Training. Dies gilt

Düsseldorf - Eine kleine Liebeserklärung:

Allen, die nun noch fragen, was sie bewegen sollte nach Düsseldorf zu gehen, kann gesagt werden: Die Stadt ist deutlich besser als ihr Ruf. Sie besteht aus weit mehr als den Nobelboutiquen auf der Kö. Wer kann sonst schon mit einer Mittagspause mitten in der Innenstadt oder auch der Düsseldorfer Altstadt dienen? Auch die Referendare, die hier lediglich eine Station verbringen, finden schnell Anschluss. Dafür bieten Referendarstammtisch und das gemeinsame Mittagessen Gelegenheit genug. Und wer einen Mittwochabend auf der "Ratinger" genießen durfte, der will sowieso nicht mehr weg.

auch, wenn die Examensklausur dann im Mietrecht spielen sollte. Bei allem Engagement in den Ausbildungsstationen darf die Examensvorbereitung jedoch nicht zu kurz kommen. Letztendlich zählt immer auch die Note. Die Arbeitsbelastung als Referendar in einer Großkanzlei ist dabei im allgemeinen sicherlich größer als bei anderen Ausbildungsstationen. Der damit verbundene Arbeitsaufwand ist jedoch der Preis für die Möglichkeit, an spannenden Großprojekten mitzuarbeiten und wird zudem entsprechend entlohnt. Aus meiner Erfahrung kann ich berichten, dass meine Abteilung im Gegenzug für den gezeigten Arbeitseinsatz immer Verständnis aufbrachte, wenn ich mich auf einzelne Probeklausuren vorbereiten wollte. Dies galt insbesondere für die Zeit, in der es auf die Examensklausuren zugeht.

Weiterbildung für Referendare: Die "Academy"

Ein weiterer Vorteil als Referendar bei Clifford Chance ist, dass dort die Weiterbildung nicht erst bei den Anwälten beginnt. Das sogenannte "Academy-Programm" ist auch auf

Referendare zugeschnitten. Neben Einblicken in andere Rechtsgebiete werden etwa Legal English und Präsentationstechnik angeboten. Gerade für die unmittelbare Examensvorbereitung war aber auch der ZPO-Crashkurs in der Kleingruppe eine gute Hilfestellung. Referendare sind eben nicht nur Arbeitskräfte, sondern auch die potentiellen Kollegen von morgen.

Spezialisierung und Berufserfahrung

Tatsächlich war die überwiegende Mehrheit meiner heutigen Kollegen - wie ich und teilweise sogar mit mir zusammen - Referendar bei Clifford Chance. Sozietätsgröße und auch die normale Fluktuation in der Kanzlei machen es dabei sehr wahrscheinlich, dass auch tatsächlich ein Arbeitsplatz frei ist, wenn man dann endlich fertig ist. Dass alle Kanzleien lieber Bewerber einstellen, die sich bereits als Referendar bewährt haben, erklärt sich von selbst. Umgekehrt fand ich es bei der Berufswahl beruhigend zu wissen, was mich tatsächlich erwarten würde. Die inhaltlichen Aufgaben bleiben spannend genug.