

Mai

Mai 2017 – 12,50 EUR (D) – www.goingpublic.de
Pflichtblatt an allen deutschen Wertpapierbörsen

Das Kapitalmarktmagazin

GoingPublic Magazin

SPECIAL

Kapitalmarktrecht 2017

13. Jahrgang

Best Practice für Emittenten

Im Umbruch

Die deutsche Börsen-
landschaft im neuen Format

EU versus Berlin

Was die Vorgaben aus Brüssel
für Emittenten bedeuten

Restrukturierung

Der schmale Grat zwischen
Warterhalt und -aufholung

■ **Being Public**

- 40 Mezzanine-Finanzierungen zur Stärkung des Eigenkapitals**
Teils auch für den Kapitalmarkt geeignet
Dr. Alexander Thomas, Pinsent Masons Germany
- 42 Deutscher Corporate Governance Kodex 2017**
Investor Relations und der Investorendialog des Aufsichtsrats
Kay Bommer, DIRK
- 46 Aller Anfang ist schwer**
Die EU-Marktmissbrauchsverordnung
Katrin Pohl, EQS Group
- 50 Let your light shine out**
Die Berichtspflicht zu Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelangen nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz
Dr. Norbert Bröcker, Andreas Hecker, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner Rechtsanwälte
- 52 Die APVO**
Neue Regeln für den Beschlussvorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers
Dr. Sebastian Schwalme, Morrison & Foerster, Bernhard Orlik, Link Market Services

■ **Restrukturierung**

- 56 Anleiherestrukturierung in der Praxis**
Die Kombination aus Restrukturierung und Beteiligung eines strategischen Investors
Dr. Mirko Sickinger, Lena Pfeufer, Heuking Kühn Lüer Wojtek
- 58 Anleiherestrukturierung im Jahr 2017**
Aktuelle Trends und Entwicklungen
Dr. Christian Becker, Lutz Pospiech, GÖRG

■ **Service**

- 60 On the border**
Wirtschaftskanzleien zwischen Legal Tech Hype und analogem Selbstverständnis
Dr. Anette Hartung, aHa Strategische Kanzleientwicklung
- 62 Partner der Ausgabe im Portrait**
- 65 Impressum**



Die EU-Marktmissbrauchsverordnung ist 2016 in Kraft getreten, um ein einheitliches Transparenzniveau zu schaffen. Nach rund 300 Tagen lässt sich bilanzieren: Aller Anfang ist schwer.
Katrin Pohl, EQS Group
Seiten 46–48



Große Kapitalgesellschaften müssen im Lagebericht zu nichtfinanziellen Leistungsindikatoren Angaben vornehmen. Eine verständliche Aufstellung bleibt dennoch ein Problem.
Dr. Norbert Bröcker (o.), Andreas Hecker, Hoffmann Liebs Fritsch & Partner
Seiten 50–51



4.0 sells – auch unter Anwälten. Beim diesjährigen 68. Deutschen Anwalts-tag stehen technische Innovationen im Fokus. Was aber bedeutet 4.0 für die Zukunft der Wirtschaftskanzleien?
Dr. Anette Hartung, aHa Strategische Kanzleientwicklung
Seiten 60–61



On the border

Wirtschaftskanzleien zwischen Legal Tech Hype und analogem Selbstverständnis

4.0 sells – auch unter Anwälten. Bis hin zum diesjährigen 68. Deutschen Anwaltstag stehen technische Innovationen im Fokus der Aufmerksamkeit. Seit Susskind/Susskinds „The Future of the Professions“ nimmt die Diskussion weiter an Fahrt auf: Es geht jetzt nicht mehr darum, ob die fachliche Arbeit durch den technologischen Fortschritt grundlegend umgestaltet wird, sondern nur mehr um das Wie. Was bedeutet das für die Zukunft unserer Wirtschaftskanzleien? **Von Dr. Anette Hartung**

Kommt Ihnen dies bekannt vor: „In the village where I grew up nothing seems the same. Still you never see the change from day to day...“? Zur Illustration zwei Beispiele.

Räumliche und personelle Entgrenzung

Wenn Sie, wie ich, nicht zu den Digital Natives, sondern eher zur Generation Golf gehören, dann erinnern Sie sich noch an das Lokalitätsprinzip: Als Anwältin mit Kanzlei im Landgerichtsbezirk Darmstadt genoss ich in Zivilprozessen vor den Frankfurter Kollegen früher Gebietsschutz – und umgekehrt. Das begrenzte im Pitch um ein Unternehmensmandat die Zahl der Konkurrenten doch sehr ... tut es aber nicht mehr. Und sei es, dass der potenzielle Mandant statt mir oder Ihnen jetzt überhaupt lieber einen Projektjuristen aus Cottbus engagiert, den er durch dessen hoch professionellen, suchmaschinenoptimierten Internetauftritt gefunden hat (was Unter-

nehmensjuristen tatsächlich zunehmend gerne tun): Heute ist das alles ebenso selbstverständlich, wie es noch vor wenigen Jahren undenkbar war.

Fachliche Entgrenzung

In fachlicher Hinsicht denken Sie im B2B-Bereich nur an die personalintensiven Due-Diligence-Prüfungen alter Prägung. Vorbei: Selbstverständlich ist moderne Extraktionssoftware heute in der Lage, Verträge nicht nur zu „scrollen“, sondern zentrale Daten daraus systematisch zu extrahieren und zu katalogisieren. Intelligente Softwareprogramme wie Levertor, Kira Systems oder RAVN identifizieren Standards und abweichende Klauseln, und sie verändern die Maßstäbe an die Informationsverarbeitung radikal. Das spart Zeit und Geld, allerdings zuvorderst Ihren Auftraggebern.

To make things worse ...

Verschärft wird die darin liegende professionelle Herausforderung noch dadurch,



ZUR AUTORIN

Dr. Anette Hartung ist Rechtsanwältin, Wirtschaftsredakteurin und Business Coach (IHK). Die Inhaberin von **aHa Strategische Kanzleientwicklung** moderiert u.a. zahlreiche anwaltliche Diskussionsrunden. Den Kapitalmarktrechtsbereich kennt sie aus ihrer Zeit als Chefredakteurin des Anwalts-handbuchs *Kanzleien in Deutschland* und als Projektentwicklerin am House of Finance der Frankfurter Universität. Zuvor war Dr. Hartung Pressesprecherin einer großen internationalen Sozietät sowie viele Jahre lang leitende Redakteurin der NJW-Gruppe.

dass viele Empfänger anwaltlicher B2B-Dienstleistungen technisch versierter sind als ihre Anwälte. Größere Unternehmen besitzen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen, in denen zum Teil enorme Etats für Technologie-, Produkt- und Prozessentwicklung bereitstehen. Dagegen beschränken sich auch Wirtschaftskanzleien, die ernsthaft und mit Nachdruck Geschäftsentwicklung betreiben, im Regelfall auf die Produktseite. Im Übrigen rächt sich ein altes Strukturproblem – Gewinne werden lieber ausgeschüttet, als dass man sie reinvestiert bzw. Rückstellungen bildet. Das gilt umso mehr für solche technischen Investitionen, die sich erst nach dem Ausscheiden der aktuellen Partner auszahlen.

To make things better ...


Mit der Frage, wo sich Wirtschaftskanzleien auf der Schiene Mensch – Technologie vor diesem Hintergrund bewegen,

befassen wir uns auch in besonderen aHa-Anwaltsreihen zum digitalen Umbruch. An mehreren zentralen Standorten diskutieren Großkanzleien deutschen und angelsächsischen Typs sowie innovative Mittelständler über Ideallösungen und Normalitätskorridore. Eine Möglichkeit, mit der wir uns dabei schon intensiv befasst haben, ist Legal Outsourcing. Dem liegt mit Rackwitz die Vorstellung zugrunde, dass es quer zur vorgenannten Achse auf einer „Legal Innovation Matrix“ noch ein zweites, gegenläufiges Treiberpaar gibt: die Schiene Prozess – (materielle) Ressource. Betrachtet man z.B. die Schnittstelle „Technologie/Prozess“, gelangt man in diesem Bild zum Software-Outsourcing als vernünftigster Lösung.

Andererseits gibt es aber auch Dinge, die einem guten Juristen so schnell keiner nachmachen kann. Ein zentraler Aspekt ist die zutreffende Informationsbewertung, dies verbunden mit einer adäquaten Kom-

munikation beim und mit dem Mandanten. Lange Zeit als „Soft Skill“ belächelt, wird neben der juristischen Bewertungskompetenz auch die Sprachkompetenz perspektivisch an Bedeutung gewinnen – ganz einfach, weil sie ein Alleinstellungsmerkmal natürlicher im Gegensatz zu künstlicher juristischer Intelligenz sein wird. Daran sollte man anknüpfen.

Fazit

In Zeiten zunehmender räumlicher und fachlicher Entgrenzung sollten Sie sich als Anwälte demnach auf Ihre ureigenen juristischen Domänen konzentrieren, so die Fähigkeit zur komplexen Bewertung von Sachverhalten. Ein adäquates technisches Mindestverständnis steht dem nicht entgegen. Weiter „on the border“ entlangzusehen wäre dagegen kein gutes Rezept. „It's just the patterns that remain, an empty shell“: So weit wie bei Al Stewart sollten Sie es nicht kommen lassen. 

ANZEIGE

13. Handelsblatt

CFO-Kongress

Das Gipfeltreffen der Finanzvorstände

SAVE THE DATE

12. und 13. Juli 2017
The Charles Hotel
München



Simone Menne
Boehringer Ingelheim



Dr. Margarete Haase
Deutz AG



Dr. Marcus Schenck
Deutsche Bank AG



Dr. Ralf P. Thomas
Siemens AG



Ute Wolf
Evonik Industries AG

