

03
2020

DORDA

WIR SCHAFFEN KLARHEIT

NEWS



DAS NEUE NORMAL

2020 hat vieles verändert: das WiEReG wurde zu einer Online-Plattform ausgebaut, das Privacy Shield Abkommen wurde gekippt und Schiedsverhandlungen können nun auch virtuell abgehalten werden. Und jetzt? Was kommt zuerst: die Wirtschaftskrise oder der Coronaimpstoff? Wir liefern einen Überblick.

D O R D A

EDITORIAL

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

zu Jahresbeginn stellten wir in der ersten Ausgabe des DORDA Magazins die Frage, wohin uns wohl das neue Jahrzehnt führen wird. Schließlich standen die Zeichen 2020 mit Themen wie Green Deal, Cash Pooling und Justizreform auf Veränderung. Wir ahnten aber noch nicht, wie verändert unser Alltag in den Folgemonaten aussehen würde – sowohl im geschäftlichen als auch im privaten Kontext.

Während dieses Magazin entsteht, verarbeitet Österreich gerade den Terroranschlag in Wien und das Land befindet sich mitten im zweiten Lockdown. Mehr denn je sind nun Zusammenhalt, Rücksichtnahme und Durchhaltevermögen gefragt. Nur so können wir uns COVID-19 gemeinsam erfolgreich entgegenstellen. Dass uns das gelingen wird, steht außer Frage, haben wir es ja bereits beim Ausbruch der Pandemie unter Beweis gestellt.

Was wir außerdem bewiesen haben: nach Überwindung der ersten Schockstarre bewirken Krisensituationen oft ein Über-sich-hinauswachsen. So haben etwa viele Unternehmen neue Geschäftsfelder für sich entdeckt, in den Ausbau der Digitalisierung investiert oder innovative Wege der Kommunikation eingeschlagen.

Wir haben übrigens auch eine schon lange schlummernde Idee endlich in die Tat umgesetzt. Das Ergebnis lässt sich hören: seit März erscheint nun schon unser Rechtspodcast "Clarity Talk on Air". Und im Juni haben wir die neue DORDA Sustainability Practice Group ins Leben gerufen.

Was sich sonst so getan hat, welche Rechtsfragen uns weiterhin bzw wieder beschäftigen, wie die Prognosen für unsere wirtschaftliche Zukunft aussehen könnten und was aktuelle Entwicklungen im Detail für Sie bedeuten: Unsere Experten und Expertinnen fassen alles, was Sie wissen müssen, auf den nächsten Seiten für Sie zusammen.

Angenehme und spannende Lektüre wünscht
Ihr Redaktionsteam von DORDA

INHALT



- 05 DIE KRISE WIRD MIT 31. DEZEMBER KOMMEN
 - 08 EUGH KIPPT PRIVACY SHIELD ABKOMMEN
 - 10 NEUES VOM OGH ZUM AUFGRIFFSRECHT IN DER INSOLVENZ
 - 12 WIEREG: DAS COMPLIANCE-PACKAGE IST DA!
 - 14 SCHUTZ FÜR AUSKUNFTSPERSONEN IM UNTERSUCHUNGSAUSSCHUSS
 - 16 SCHIEDSVERHANDLUNG PER VIDEOKONFERENZ AUCH BEI WIDERSPRUCH EINER PARTEI ZULÄSSIG
 - 18 DAS WETTRENNEN UM DEN CORONA-IMPfstOFF
 - 20 B2C-COMPLIANCE 2.0: NEUE PFLICHTEN & BUSSGELDER
 - 22 START-UPS IN DER CORONA-KRISE
 - 24 WOMEN@DORDA: ERFOLGSFAKTOR FRAUEN
 - 26 PUBLIKATIONEN
 - 27 CLARITY TALKS
-



DIE KRISE WIRD MIT 31. DEZEMBER KOMMEN

TRANSAKTIONSMARKT.

Noch halten sich die Auswirkungen von COVID-19 auf Mergers & Acquisitions in Österreich in Grenzen. Anfang 2021 allerdings wird das Angebot an Unternehmen in finanzieller Zwangslage steigen.

Eine ehrliche Kommunikation mit den Banken, der richtige Zeitpunkt und erfahrene Berater sind die Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Transaktion einer existenzgefährdeten Gesellschaft, sagen die M&A- und Restrukturierungsexperten der Rechtsanwaltskanzlei DORDA.

Wie schätzen Sie den Transaktionsmarkt für das kommende Jahr ein?

CHRISTIAN RITSCHKA: Global sind die Transaktionen seit Beginn der Coronapandemie zurückgegangen. Die anfängliche Befürchtung, dass der Markt möglicherweise komplett zum Erliegen kommt, hat sich allerdings nicht bewahrheitet. Nach Ausbruch von Corona wurden die meisten Transaktionen durchgezogen, vor allem wenn sie schon unterschrieben waren. Das scheint auch im Herbst so weiterzugehen. Natürlich herrscht Anspannung und die Kauffreude ist nicht wie davor vorhanden. (Finanz-)Investoren haben jedoch Cash verfügbar, der vor Corona aufgebaut wurde und investiert werden soll. Wenn sich die

Lage halbwegs stabilisiert, werden Investments kommen, insbesondere in Form von Distressed M&A Deals.

Was versteht man unter Distressed-M&A-Transaktionen?

RITSCHKA: Distressed heißt, dass das zum Verkauf stehende Unternehmen zumindest gefährdet ist, zahlungsunfähig oder überschuldet und damit insolvent zu werden. Das heißt nicht unbedingt, dass das Geschäftsmodell an sich schlecht ist, es kann auch ein reines Cash-Thema sein, zB verursacht durch die behördlichen Schließungen zu Beginn der Pandemie.

FELIX HÖRLSBERGER: Ein klassischer Fall ist ein Unternehmen mit vielen Mitarbeitern, das liquiditätsmäßig gerade irgendwie durchgekommen ist aber jetzt ein Problem haben wird, das doppelte Gehalt für das Weihnachtsgeld zu zahlen. Da wird es schwierig, eine finanzierende Bank zu finden, weil es keine Assets mehr zu verpfänden gibt. Die Alternative ist, einen



Eigenkapitalgeber zu finden, der dafür einen Anteil am Unternehmen haben will. Für Käufer ergibt sich im Distressed Fall die Möglichkeit, bei höherem Risiko vergleichsweise günstig zu kaufen. Professionelle Finanzinvestoren werden da vermehrt nächstes Jahr Targets suchen und investieren. Zudem können diese aufgrund ihrer Bonität zur Refinanzierung der Verbindlichkeiten des Unternehmens bessere Konditionen bei der Bank mitbringen. Und dann funktioniert plötzlich das Geschäftsmodell wieder, weil die Zinsbelastung niedriger ist.

Heuer bleibt es also noch ruhig?

HÖRLSBERGER: Aufgrund der Änderung der insolvenzrechtlichen Bestimmungen werden wir heuer keine nennenswerten Auswirkungen auf die Insolvenzen sehen. Die Krise wird mit 31. Dezember fortfolgend kommen, weil da die Regelung über die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht wegen Überschuldung ausläuft, sofern sie nicht verlängert wird.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für einen Distressed M&A Deal?

HÖRLSBERGER: Der Verkäufer will möglichst früh verkaufen, um nicht einen niedrigeren Kaufpreis akzeptieren und um im Falle eines Investoreneinstiegs nur wenige Anteile und Sonderrechte hergeben zu müssen. Umgekehrt will der Käufer grundsätzlich eher spät einsteigen, weil der Preis mit der Zeit fällt. Der Käufer hat allerdings ein Interesse, nicht bis zum allerletzten Moment zu warten, um keine Insolvenz des Unternehmens zu riskieren. Und wenn etwas schiefgeht und zum Beispiel die kartellrechtliche Genehmigung zwei Wochen länger als geplant dauert, hat man verloren.

Was sind die besonderen Herausforderungen aus Käufersicht?

RITSCHKA: Ein wesentliches Problem ist, dass man nicht viel Zeit für die Due Dilligence hat, um potentielle Risiken des Unternehmens zu identifizieren.

HÖRLSBERGER: Bei einem Distressed Deal muss der Käufer bereit sein, Risiken hinzunehmen, die er bei einer normalen Transaktion nicht eingehen würde. Gewährleistungszusagen und Treuhanderläge, die zur Risikoabsicherung üblich sind, funktionieren bei einem Distressed M&A nämlich oft nicht. Hier fehlen die Zeit und auch das Geld auf der Seite des Verkäufers.

Wie geht man am besten vor?

HÖRLSBERGER: Bei einem Distressed Fall müssen alle Parteien eine Konstruktion finden, die den Verkauf absichert. Das bedeutet insbesondere, dass der Käufer auf seine Gewährleistungsansprüche weitgehend verzichtet und stattdessen die Risiken im Kaufpreis berücksichtigt, also weniger bezahlt.

RITSCHKA: Eine Gewährleistungsversicherung oder auch W&I-Insurance kann Sinn machen, um gewisse Aspekte abzusichern, die man noch nicht prüfen konnte. Sie ist

Dr Christian Ritschka und Dr Felix Hörlsberger (v.l.n.r.) sind beide Partner bei DORDA. Hörlsberger ist auf Restrukturierungen und Insolvenzrecht sowie auf Versicherungsrecht spezialisiert. Zu Ritschkas Schwerpunkten zählen M&A, Restrukturierungen, Gesellschaftsrecht sowie Start-ups.

aber kein vollständiger Ersatz für eine Prüfung, weil sie eine halbwegs ordnungsgemäße Due Diligence voraussetzt – hier beißt sich die Katze also in den Schwanz, es verbleibt ein Risiko.

Was passiert, wenn die Insolvenz des Verkäufers schon zwischen Signing und Closing eintritt?

HÖRLSBERGER: Dann liegt ein zweiseitig noch nicht erfüllter Vertrag vor. Der Insolvenzverwalter kann entscheiden, ob er die Transaktion durchzieht oder vom Vertrag zurücktritt. Im zweiten Fall hat der Käufer einen Schadenersatzanspruch, der allerdings nur eine Insolvenzforderung darstellt, also faktisch wenig hilfreich ist. Deshalb ist es ja so wichtig sicherzustellen, dass der Verkäufer solvent bleibt.

Kann der Käufer die Folgen des zwingend vorgesehenen gesetzlichen Schuldbeitritts beim Kauf irgendwie abfedern?

RITSCHKA: Der Käufer haftet bei einem Unternehmenskauf für alle Verbindlichkeiten des Verkäufers, die er kannte oder kennen musste, in Höhe des übernommenen Nettoaktivvermögens. Das ist grundsätzlich, aber nicht immer der Kaufpreis. Das Risiko, dass die Gläubiger des Verkäufers letztlich zu ihm kommen statt zum Verkäufer, kann er dadurch verringern, indem er den Kaufpreis nicht direkt dem Verkäufer, sondern dessen Gläubigern zahlt. Mit diesem Betrag verringert er die Nettoaktivvermögensschwelle und senkt seine spätere potenzielle Haftung.

Wie handhabt man die Einbindung von Gläubigern des Targets?

HÖRLSBERGER: Bei einem Distressed Fall rechnen die Gläubiger oft schon mit einem Ausfall. Die Gläubiger wissen auch, dass sie vor einer Insolvenz in der Regel eine höhere Quote als in einer Insolvenz bekommen. Damit der Käufer das Unternehmen schuldenfrei kaufen kann, muss er alle ins Boot holen. Nach österreichischem Recht brauche ich außerhalb einer Insolvenz von jedem Gläubiger, der nicht 100 Prozent bekommt, eine schriftliche Zustimmung zu einem Verzicht auf einen Teil seiner Forderung. Wenn einer nein sagt, scheitert die Vereinbarung. In anderen Ländern wie Großbritannien zum Beispiel reicht es hingegen, wenn ein Gläubiger pro Gläubigerklasse einer Quote zustimmt. Das Gericht genehmigt dann für alle anderen Gläubiger derselben Klasse diese Quote. In Österreich braucht es daher sehr viel mehr Überzeugungsarbeit.

Das macht die Transaktion noch komplexer...

RITSCHKA: Ja, weil zu den Kaufpreisverhandlungen mit dem Verkäufer auch Verhandlungen mit Banken dazukommen. Liegen die finanziellen Probleme (auch) auf Ebene des Verkäufers, bedarf es zudem einer Vereinbarung mit dessen finanzierenden Banken oder Finanzinvestoren: Wenn das Unternehmen zu einem bestimmten Preis verkauft wird, stellen die Finanziere ihre restlichen Forderungen nachrangig.

HÖRLSBERGER: Es ist im wesentlichen Interesse des Käufers, dass der Verkäufer sol-

vent bleibt. Denn wenn der Verkäufer kurz nach dem Closing umfällt, kann der Insolvenzverwalter die Transaktion anfechten.

Was sind die Voraussetzungen, um diese Komplexität zu meistern?

HÖRLSBERGER: Da steckt viel Psychologie dahinter: Es ist sehr hilfreich, wenn man auch schon vor der Krise eine offene, transparente Kommunikation mit seiner finanzierenden Bank hat. Dann sind die Banken auch pragmatisch. Andernfalls fehlt das Vertrauensverhältnis und die Banken müssen vorsichtig sein; Eigentümer können das beim Verkauf des Unternehmens dann als teures "Revanchefoul" auffassen. Entscheidend sind auch die richtigen Berater, die über Erfahrung mit Distressed M&A verfügen, sowohl in rechtlicher als auch finanzieller Hinsicht. Das erhöht das Vertrauensverhältnis zur Bank.

Was raten Sie Eigentümern von Unternehmen, die durch Covid-19 ins Schleudern geraten sind?

RITSCHKA: Man sollte sich frühzeitig überlegen, wie die kommenden Monate aussehen werden: Schaffe ich es? Schaffe ich es nicht? Was brauche ich, um es zu schaffen? Muss ich das Geschäftsmodell ändern? Brauche ich Cash? Oder muss ich jemand Neuen hereinholen, um das Ruder herumzureißen? Die Zeitkomponente ist für einen potenziellen Verkauf in Zukunft sehr wichtig.

Das Interview ist am 19. September 2020 in ungekürzter Fassung in der Tageszeitung Die Presse erschienen.



Axel Anderl ist Managing Partner bei DORDA und leitet den Bereich IT/IP & Datenschutzrecht.
axel.anderl@dorda.at



Nino Tlapak ist Rechtsanwalt bei DORDA und auf Datenschutz, IT und E-Commerce spezialisiert.
nino.tlapak@dorda.at

EUGH KIPPT PRIVACY SHIELD ABKOMMEN

Die mit Spannung erwartete EuGH Entscheidung zur Frage der DSGVO-Konformität des EU-US Privacy Shield Abkommens erging am 16. Juli 2020 zu C 311/18 ("Schrems II"). Damit wurde der entsprechende Angemessenheitsbeschluss der EU-Kommission zum Privacy Shield (2016/1250) für ungültig erklärt. Wir zeigen, welche Auswirkungen das für die Praxis hat und ob ein Ausweichen auf EU Standarddatenschutzklauseln noch möglich ist.

Historie und Ausgangslage

2013 legte Max Schrems bei der irischen Datenschutzbehörde eine Beschwerde ein und forderte sie dazu auf, Facebook Ireland die auf Safe Harbor gestützte Übermittlung seiner personenbezogenen Daten in die USA zu untersagen. Er brachte vor, dass das Recht und die Praxis der USA keinen ausreichenden Schutz für dort gespeicherte personenbezogene Daten vor den Überwachungstätigkeiten der ansässigen Behörden gewährleisten würden. Der EuGH folgte der Ansicht und erklärte das Safe Harbor Abkommen am 6. Oktober 2015 in C 362/14 für ungültig.

In der Folge wurde zwischen der EU und den USA ein Nachfolgeabkommen, das Privacy Shield, abgeschlossen. Dabei standen die weitläufigen Überwachungsmöglichkeiten und der fehlende Rechtsschutz in den USA auf dem Prüfstand:

Privacy Shield ungültig

Der EuGH erklärte das Abkommen für ungültig und hob hervor, dass die bekannten Überwachungsmöglichkeiten auf Basis des amerikanischen Rechts, insbesondere nach Sec 702 des FISA, der E.O. 12333 und der PPD-28, unverhältnismäßig und somit nicht auf das zwingend erforderliche Maß beschränkt seien. Sie sehen für potentiell von diesen Programmen erfasste Personen außerhalb der USA zudem keine wirksamen Rechtsbehelfe und Garantien vor.

Handlungsbedarf für die Praxis

Auch wenn die Entscheidung aufgrund der de facto flächendeckenden Einbindung von US-Anbietern gerade im Outsourcing und Cloud Bereich zu Handlungsbedarf bei europäischen Unternehmen führte, war sie aber per se keine Hiobsbotschaft, zumal es

(noch?) effektive Alternativen für die Übermittlung von Daten in die USA gibt. Ein Ausweichen auf andere geeignete Garantien ist rasch möglich: So können gemäß Art 46 Abs 2 DSGVO auch dann Daten in unsichere Drittstaaten ohne gesonderte Genehmigung übermittelt werden, wenn unter anderem auf Binding Corporate Rules (BCR) oder Standarddatenschutzklauseln (SCC) zurückgegriffen werden kann. Letztere sind unmittelbar wirksam. Viele große IT-Anbieter haben seit dem Fall des Safe Harbor bereits parallel auf SCC gesetzt. In der Praxis ist es wichtig, anlassbezogenen Verträge mit US-Anbietern, die den Transfer von personenbezogenen Daten zumindest potentiell zulassen, zu erheben und zu prüfen, ob bereits SCC vereinbart sind. Wenn nicht, sind diese umgehend abzuschließen, da SCC im Gegensatz zum Privacy Shield weiterhin aufrecht und gültig sind:



Standarddatenschutzklauseln weiterhin gültig

Der EuGH setzte sich auch mit der Gültigkeit der SCC auseinander und bestätigte diese, da die Klauseln an sich keine Aussage über die Angemessenheit des Schutzniveaus eines Drittlands treffen. Vielmehr sollen diese ja genau bei Empfängern in unsicheren Drittstaaten geeignete vertragliche Garantien vorsehen. Wie bisher liegt es in der Verantwortung des datenüberlassenden Verantwortlichen oder Auftragsverarbeiters zu prüfen, ob dem so ist oder zusätzliche Maßnahmen erforderlich sind, um die Einhaltung des Schutzniveaus zu gewährleisten. Die vom EuGH aufgezeigten datenschutzrechtlichen Risiken aufgrund der US-amerikanischen Gesetzgebung sind jedoch strukturell: Es ist fraglich, wie ein in den USA sitzendes Unternehmen trotz dieser Rahmenbedingungen für ausreichende Sicherheiten sorgen kann. Ein möglicher Lösungsansatz ist, durch zusätzliche (strengere) vertragliche Pflichten in den SCC mehr Sicherheit zu geben und etwaige Zweifel auszuräumen. Was möglich und notwendig ist, hängt von den Gegebenheiten im Drittland,

dem Umfang und der Sensibilität der übermittelten Daten und schlussendlich von der Effektivität der Vertragsklauseln ab. Aus Erfahrung sind frühzeitige Informationspflichten, eine enge Einbindung des europäischen Unternehmens und gezielte Sonderkündigungsrechte Instrumente, um SCC auch für Datenübermittlungen in die USA DSGVO-konform auszugestalten. Mittlerweile hat der Europäische Datenschutzausschuss (EDSA) einen Entwurf mit Empfehlungen für Maßnahmen vorgestellt, mit denen Drittstaatentransfers unter anderem auf Basis von SCC abgesichert werden können. Zusätzlich wurde von der EU-Kommission auch der überfällige Vorschlag für die an die DSGVO angepassten Standarddatenschutzklauseln nach Art 46 DSGVO veröffentlicht.

Fazit

Nach dem Fall des Privacy Shields sind Datenübermittlungen in die USA entweder

» Der EuGH hielt ausdrücklich fest, dass Datenübermittlungen in die USA dem strengen EU-Grundrechtsschutz genügen müssen. «

zu stoppen oder – realistischer – rasch auf andere geeignete Garantien zu stützen, um Datentransfers an bisher zertifizierte US-Empfänger auf eine solide rechtliche

Grundlage zu stellen. Diese vertraglichen Vereinbarungen unterliegen der jeweiligen Kontrolle der nationalen Aufsichtsbehörden, die im Einzelfall zu entscheiden haben, ob die vorgesehenen Garantien ausreichend wirksam sind. Die Entwürfe des EDSA und der EU-Kommission decken unsere langjährige Beratungsstrategie in Bezug auf die vorgeschlagenen vertraglichen Verpflichtungen. Diese Grundlinie gilt auch in Zusammenhang mit den Maßnahmen zur Abfederung der Wirkung des Cloud Acts. Allerdings wird es bei der EDSA Empfehlung noch einer deutlichen Nachjustierung bedürfen, wenn nicht der (unrealistische) Stopp des Datenaustausches mit den USA das erklärte Ziel ist. Wir hoffen, dass diese im Rahmen des öffentlichen Konsultationsprozesses erfolgt.



Bernhard Rieder ist Partner bei DORDA und auf Gesellschaftsrecht spezialisiert.
bernhard.rieder@dorda.at

NEUES VOM OGH ZUM AUFGRIFFSRECHT IN DER INSOLVENZ

Gesellschaftsverträge sehen häufig Aufgriffsrechte vor, die es Gesellschaftern ermöglichen, in bestimmten Fällen, wie etwa Tod oder Insolvenz, den Geschäftsanteil des betroffenen Gesellschafters aufzugreifen. Das OLG Linz entschied 2019, dass ein solches Aufgriffsrecht für den Insolvenzfall nicht zulässig sei. Der OGH sprach nun aus, dass dies doch möglich ist.

Sachverhalt

Eine Gesellschaft fasste ihren Gesellschaftsvertrag neu. Nach dieser Neufassung sollte die rechtskräftige Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen eines Gesellschafters ein Aufgriffsrecht der übrigen Gesellschafter zur Folge haben. Dabei sollte der Kaufpreis mit einem Abschlag von 20 % vom begutachteten Wert ermittelt werden.

Das Erstgericht lehnte die Eintragung dieser Regelung unter Berufung auf die Entscheidung des Oberlandesgerichts Linz zu 6 R 95/19m ab. Die Regelung widerspreche insolvenzrechtlichen Bestimmungen und der

vorgesehene Abschlag vom Aufgriffspreis sei sittenwidrig. Das Rekursgericht bestätigte diese Entscheidung. Der Oberste Gerichtshof (6 Ob 64/20k) war aus folgenden Gründen anderer Ansicht:

Insolvenzrechtliche Argumente

Nach § 25a IO ist die Auflösung von Verträgen durch Vertragspartner des Schuldners nur aus wichtigem Grund möglich, wenn die Vertragsauflösung die Fortführung des Unternehmens gefährden könnte. Vereinbarungen, die die Anwendung des erwähnten § 25a IO ausschließen oder beschränken, sind unzulässig; die Vereinbarung eines Rücktrittsrechts oder der Ver-

tragsauflösung für den Fall der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens ist grundsätzlich unzulässig. Ein Aufgriffsrecht für einen Insolvenzfall kann als eine solche Vereinbarung verstanden werden. In der Literatur ist umstritten, ob diese Bestimmungen auf Gesellschaftsverträge anwendbar sind. Wäre dies der Fall, wäre die Vereinbarung eines Aufgriffsrechts für einen Insolvenzfall in einem Gesellschaftsvertrag unzulässig. Der OGH sprach nun aus, dass die zitierten Bestimmungen nicht auf Gesellschaftsverträge zugeschnitten und daher auf diese nicht anwendbar sind.

Nach § 26 Abs 3 IO ist der Insolvenzverwalter an "Anträge des Schuldners, die vor



der Eröffnung des Insolvenzverfahrens noch nicht angenommen worden sind“, nicht gebunden. Ob auch ein Aufgriffsrecht der anderen Gesellschafter einen solchen „Antrag des Schuldners“ (also ein Angebot des Schuldners auf Abtretung seines Geschäftsanteils im Aufgriffsfall) darstellt, ist umstritten. Der OGH schloss sich nun der überwiegenden Auffassung an, wonach gesellschaftsvertragliche Aufgriffsrechte nicht unter § 26 Abs 3 IO fallen. Das grundsätzliche Interesse der Gesellschafter, im Fall der Insolvenz eines anderen Gesellschafters das Eindringen eines Gesellschaftsfremden verhindern zu wollen, sei durchaus legitim.

»» Der OGH schafft Klarheit zu Aufgriffsrechten in der Insolvenz. ««

Diese insolvenzrechtlichen Regelungen sprechen daher nicht gegen ein gesell-

schaftsvertragliches Aufgriffsrecht für einen Insolvenzfall.

Höhe des Abfindungspreises

Häufig sehen gesellschaftsvertragliche Regelungen einen Abfindungspreis vor, der unter dem Verkehrswert liegt. Durch eine solche Abfindungsbeschränkung werden die Gläubiger eines Gesellschafters benachteiligt, wenn der Geschäftsanteil ihres Schuldners etwa aus Anlass seiner Insolvenz aufgegriffen werden kann – sie erhalten

dadurch nicht den Verkehrswert des Geschäftsanteils, sondern einen niedrigeren Preis, sodass der den Gläubigern

zur Verfügung stehende Haftungsfonds reduziert wird.

Der OGH meint, dass unter dem Gesichtspunkt des Gläubigerschutzes freiwilliges Ausscheiden und das Ableben eines Gesellschafters einerseits sowie Exekution bzw. Insolvenz andererseits als Fälle des Aufgriffsrechts gleichbehandelt werden müssen. Wird aber für alle diese Fälle derselbe reduzierte Aufgriffspreis vorgesehen, ist ein Aufgriffspreis, der unter dem Verkehrswert liegt, zulässig.

Dies war im vorliegenden Fall aber nicht vorgesehen. Die Fälle wurden ungleich behandelt, sodass die gegenständliche Regelung dem OGH zufolge zurecht nicht vom Firmenbuch akzeptiert wurde. Deshalb musste der OGH auch nicht darüber entscheiden, in welcher Höhe ein Abschlag vom Verkehrswert vereinbart werden kann. Diese Frage ist daher nach wie vor nicht endgültig beantwortet. Die Untergrenze zieht jedenfalls die Sittenwidrigkeit.



Andreas Zahradnik ist Partner bei DORDA und Leiter der Bank- und Kapitalmarktpraxis.
andreas.zahradnik@dorda.at



Elisabeth Reiner ist Rechtsanwältin bei DORDA und auf Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisiert.
elisabeth.reiner@dorda.at

WIEREG: DAS COMPLIANCE-PACKAGE IST DA!

Seit 10. November können die für die Feststellung und Überprüfung der wirtschaftlichen Eigentümer notwendigen Dokumente direkt im Register gespeichert und verwaltet werden.

Über die rechtlichen Verpflichtungen im Zusammenhang mit dem Wirtschaftliche Eigentümer Register Gesetz ("WiEReG") haben wir bereits mehrfach berichtet. In der Zwischenzeit wurde das Register der wirtschaftlichen Eigentümer zu einer Plattform ausgebaut, auf der sich die für die Feststellung und Überprüfung der wirtschaftlichen Eigentümer notwendigen Dokumente speichern lassen. Die Regelungen zu diesem sogenannten "Compliance-Package" (§ 5a WiEReG) gelten seit 10.11.2020. Aus diesem Anlass hat das BMF auch einen neuen Erlass zum WiEReG erarbeitet.

Die Idee des Compliance-Packages hat der beim BMF eingerichtete FinTech-Beirat entwickelt. Die Zielsetzung ist, den administrativen Aufwand der Rechtsträger (wie GmbHs, AGs oder Privatstiftungen) dadurch zu minimieren, dass die für die verpflichtenden Geldwäsche-Checks (KYC) der Banken – aber auch für Rechtsanwälte,

Wirtschaftstreuhänder oder Notare – erforderlichen Dokumente zentral gespeichert und abgerufen werden können und daher nicht mehr jeweils auf Anfrage neu zusammengestellt und verteilt werden müssen. Ob dies gelungen ist, wird sich erst in der praktischen Handhabung zeigen. Wir beantworten im Folgenden alle Fragen rund um die neue Plattform:

- **Ist das Compliance-Package verpflichtend?**

Nein, das Compliance-Package ist freiwillig. Allerdings müssen die Rechtsträger die entsprechenden Unterlagen, die an Banken etc übermittelt werden, sonst (auch ohne Nutzung des Compliance-Packages) ebenfalls aufbewahren.

- **Wer kann Einsicht in das Compliance-Package nehmen?**

Der Zugriff kann vom Rechtsträger gesteuert werden. Dabei kann der Zugriff

auf einen bestimmten Personenkreis (zB Banken, zu denen Geschäftsbeziehungen bestehen) eingeschränkt werden.

- **Wer kann ein Compliance-Package übermitteln?**

Das Compliance-Package kann nur von einem berufsmäßigen Parteienvertreter (zB Rechtsanwalt) übermittelt werden, der die wirtschaftlichen Eigentümer zuvor "festgestellt und überprüft" hat. Das Compliance-Package ist dann jeweils ein Jahr gültig. Änderungen der wirtschaftlichen Eigentümer sind weiterhin binnen vier Wochen ab Kenntnis bzw Wirksamkeit zu melden.

- **Fallen für das Compliance-Package Gebühren an?**

Das Hochladen und Speichern der Dokumente ist kostenfrei. Verpflichtete, die Einsicht in ein Compliance-Package nehmen, müssen dafür EUR 7,20 zahlen.



- **Welche Dokumente müssen im Compliance-Package enthalten sein?**

Der notwendige Inhalt des Compliance-Packages ist von der Rechtsform sowie der Beteiligungsstruktur abhängig, muss aber alle zur Feststellung und Überprüfung der wirtschaftlichen Eigentümer notwendigen Unterlagen umfassen. In den meisten Fällen ist ein Organigramm notwendig. Bei einer GmbH muss der Gesellschaftsvertrag oder ein Syndikatsvertrag beispielsweise nur dann vorgelegt werden, wenn es vom Gesetz abweichende Stimmrechte oder Kontrollverhältnisse gibt.

Bei einer Privatstiftung sind die Stiftungsurkunde und die Stiftungszusatzurkunde sowie alle weiteren Nachweise, die für die Feststellung und Überprüfung aller Begünstigten der Privatstiftung notwendig sind, zu übermitteln.

Wichtig: Bei berechtigten Gründen gegen die Übermittlung der Stiftungszusatzurkunde (oder eines anderen Dokuments) kann stattdessen ein Akten-

vermerk übermittelt werden. Dieser muss wiederum von einem berufsmäßigen Parteienvertreter oder einem Notar angefertigt werden.

Reichen die Beteiligungsstrukturen ins Ausland, sind ebenfalls spezielle Nachweise notwendig. Es geht dabei vor allem um Nachweise der Existenz der juristischen Person sowie um Nachweise zur Überprüfung der Eigentumsverhältnisse. Der BMF-Erlass soll dazu mehr Klarheit schaffen.

- **Muss bei mehreren Tochtergesellschaften jeweils ein eigenes Compliance-Package hochgeladen werden?**

Nein, ein Verweis auf das Compliance-Package der Muttergesellschaft (sofern diese in Österreich ist) ist grundsätzlich möglich. Damit sind dann auch die Aufbewahrungspflichten erfüllt.

Jährliche Sorgfaltspflicht WiEReG

Auch wenn vom Compliance-Package kein Gebrauch gemacht wird, müssen die ge-

meldeten Daten der wirtschaftlichen Eigentümer einmal im Jahr bestätigt oder geändert werden. Bitte prüfen Sie, ob Sie dies für 2020 bereits gemacht haben. Wir unterstützen Sie dabei gerne.

Hinweis

NEUER WIEREG-KOMMENTAR

Aktuell arbeiten wir an einem Kommentar zum WiEReG, der beim Manz-Verlag erscheinen wird. Wir würden uns über Ihre praktischen Erfahrungen und Fragestellungen zum WiEReG freuen und werden diese gerne berücksichtigen: wierereg@dorda.at.



Florian Kreamslehner ist Partner bei DORDA und auf Zivilprozesse, Schieds- und Strafverfahren spezialisiert. florian.kreamslehner@dorda.at



Stephan Steinhofer ist Rechtsanwalt bei DORDA und auf Zivilrecht und Prozessführung spezialisiert. stephan.steinhofer@dorda.at

SCHUTZ FÜR AUSKUNFTSPERSONEN IM UNTERSUCHUNGS-AUSSCHUSS

Untersuchungsausschüsse sollen problematische Vorgänge in der Verwaltung aufklären. In der Praxis bieten sie vor allem eine mediale Bühne für Oppositionsparteien. Die zur Aussage geladenen Auskunftspersonen stehen dabei – meist ungewollt – im Fokus. Gewisse Abhilfe schaffen die in der Verfahrensordnung verankerten Rechte, bei deren Durchsetzung es einiges zu beachten gilt.

Die Verfahrensordnung für parlamentarische Untersuchungsausschüsse ("VO-UA") regelt, dass eine Minderheit von Abgeordneten zum Nationalrat (also auch die Oppositionsparteien alleine) die Einsetzung eines Untersuchungsausschusses verlangen können. Minderheitenrechte bestehen auch für die Beischaffung von Akten und die Ladung von Auskunftspersonen. Davon wird in der Praxis auch reger Gebrauch gemacht. Die geladene Auskunftsperson hat der Ladung Folge zu leisten, begründete Entschuldigungen (etwa aus gesundheitlichen Gründen) sind zulässig. Hingegen ist es nicht möglich, einen Auftritt vor dem Untersuchungsausschuss unter Hinweis auf fehlende Wahrnehmungen zum Untersuchungsgegenstand pauschal abzulehnen. Im Ernstfall könnte eine in Österreich lebende Auskunftsperson auch durch die Polizei vorgeführt werden.

Auskunftspersonen aus dem Ausland können hingegen nicht geladen werden, weil schon die Ladung als innerstaatlicher Hoheitsakt die völkerrechtliche Souveränität des Aufenthaltsstaates verletzen würde.

Befragung und Entschlagung

Die Auskunftsperson darf nur im Rahmen des Untersuchungsgegenstandes und nur zu den in der Ladung angeführten Beweisthemen befragt werden, da sonst eine konkrete Vorbereitung auf die Aussage nicht möglich ist. Bei ihrer Befragung hat sie wahrheitsgemäß zu antworten (§ 33 VO-UA),

eine Falschaussage ist gerichtlich strafbar. Unzulässig sind unterstellende, beleidigende oder suggestive Fragestellungen.

Die Auskunftsperson kann zu Beginn eine einleitende Stellungnahme abgeben, was in der Regel empfehlenswert ist, um den eigenen Wahrnehmungsbereich abzu-

grenzen. Daran schließt eine Erstbefragung durch den Verfahrensrichter an, auf die dann die Fragen der Abgeordneten folgen.

» Die Auskunftsperson darf nur im Rahmen des Untersuchungsgegenstandes und nur zu den in der Ladung angeführten Beweisthemen befragt werden. «

Häufig interessieren die Abgeordneten gerade solche Informationen am meisten, die den sensiblen beruflichen Bereich der Auskunftsperson



betreffen, etwa Wahrnehmungen aus der Tätigkeit als Journalist, Wirtschaftstreuhänder, Aufsichtsrat oder Rechtsanwalt. Aufgrund der häufig auftretenden Parallelermittlung von Untersuchungsausschuss und Strafverfolgungsbehörden werden regelmäßig auch Personen befragt, die selbst als Beschuldigte im Strafverfahren geführt werden oder die sich durch ihre wahrheitsgemäße Aussage einer solchen Verfolgung allenfalls aussetzen könnten. Selbst wenn keine strafrechtliche Verfolgung droht, könnte die wahrheitsgemäße Offenlegung von Informationen zumindest zu einer zivilrechtlichen Haftung führen und somit Vermögensschäden auslösen oder Geschäftsgeheimnisse preisgeben.

Für diese sowie vergleichbare Situationen gibt es gemäß § 43 und 44 VO-UA verschiedene Aussageverweigerungsgründe. Diese bestehen aber nur hinsichtlich einzelner Fragen und nicht generell; die Auskunftsperson muss zudem jeweils im Einzelfall glaubhaft machen, dass ein Aussageverweigerungsgrund vorliegt. Ob die Verweigerung berechtigt ist, entscheidet

der Vorsitzende. Dieser kann auch Beugestrafen beim Bundesverwaltungsgericht beantragen, wenn er der Meinung ist, die Aussage werde zu Unrecht verweigert.

Die Befragung ist zeitlich mit drei Stunden beschränkt, wobei die für die Erstbefragung und für das Eingangsstatement benötigte Zeit nicht mitgerechnet wird (§ 37 Abs 4 VO-UA).

Rollenverteilung

Eine wesentliche Rolle kommt dem Verfahrensrichter zu, der die Erstbefragung durchführt und den Vorsitzenden zu Geschäftsordnungsfragen berät. Speziell auf die Rechte der Auskunftspersonen zu achten hat der Verfahrensanwalt.

Während ihrer Aussage darf sich die Auskunftsperson weiters an ihre persönliche Vertrauensperson wenden. Die Vertrauensperson – meist der persönliche Rechtsanwalt – nimmt neben der Auskunftsperson Platz und kann auf die Einhaltung der oben dargestellten Rechte hinwirken, darf aber

nicht an Stelle der Auskunftsperson antworten. Die Vertrauensperson darf auch nicht selbständig in den Verfahrensablauf eingreifen und sich nicht auf eigene Initiative an den Ausschuss wenden.

Untersuchungsausschüsse in den Bundesländern

Die VO-UA auf Bundesebene dient auch als Vorbild für spiegelbildliche Regelungen in den Bundesländern (zB aktuell im Burgenland). Dort ist aber noch zusätzlich zu beachten, dass die Landtage nur Verwaltungsvorgänge in der Zuständigkeit des jeweiligen Landes untersuchen und Auskunftspersonen daher nur zu diesen Themen geladen und befragt werden dürfen. Auch hier ist die exakte Vorbereitung und Kenntnis der einschlägigen Rechte somit entscheidend für den geglückten "Auftritt" im Untersuchungsausschuss.



Philip Exenberger ist Rechtsanwalt bei DORDA und auf Schiedsgerichtsbarkeit spezialisiert.
philip.exenberger@dorda.at



Anja Cervenka ist Rechtsanwaltsanwältin bei DORDA im Bereich Dispute Resolution.
anja.cervenka@dorda.at

SCHIEDSVERHANDLUNG PER VIDEOKONFERENZ ZULÄSSIG

Der österreichische Oberste Gerichtshof hat in einer international wegweisenden Entscheidung (18 ONc 3/20s) die Zulässigkeit elektronischer Verhandlungen in Schiedssachen ausdrücklich bestätigt und damit dem Effizienzgedanken den Vorzug gegeben.

Der Ausbruch von COVID-19 hat weltweit zu gravierenden Einschränkungen des öffentlichen Lebens geführt. Gerichtsverhandlungen wurden zunächst verschoben, Zeugen aus dem Ausland konnten und können nach wie vor nicht uneingeschränkt anreisen. Schiedsgerichte gingen daher vermehrt dazu über, mündliche Verhandlungen per

Videokonferenz abzuhalten. Schon bisher bestand weitgehend Einigkeit darüber, dass damit eine Effizienzsteigerung möglich ist.

» Der OGH gibt damit den Weg für zukünftige Entscheidungen auch in anderen Rechtsordnungen zur Zulässigkeit des Einsatzes von Videotechnologie im Schiedsbereich vor. «

Offen war jedoch bis dato, ob die Abhaltung von Schiedsverhandlungen per Videokonferenz auch dann zulässig ist, wenn sich eine Partei dagegen ausspricht, oder ob dadurch das Recht auf ein faires Verfahren verletzt wird. Der OGH hat nun die Zulässigkeit elektronischer Verhandlungen ausdrücklich bestätigt.

Der Entscheidung liegt ein seit 2017 anhängiges und vom Vienna International Arbitral Centre ("VIAC") administriertes Schieds-

verfahren zugrunde. Im Einvernehmen mit den Parteien setzte das Schiedsgericht zunächst eine Verhandlung in Wien für März 2020 fest, die auch der Einvernahme des in den USA ansässigen Hauptzeugen dienen sollte. Aufgrund von COVID-19 und der damit verbundenen Reisebeschränkungen wurde die Verhandlung auf April 2020 verschoben. Um den Termin trotz weiterhin bestehender Beschränkungen halten zu können, ordnete das Schiedsgericht – trotz Widerspruch der Beklagten – die Abhaltung der Schiedsverhandlung per Videokonferenz an.

Die Beklagte wandte sich in weiterer Folge an den OGH, beantragte die Ablehnung des Schiedsgerichts wegen Befangenheit



und brachte dazu unter anderem vor, dass die vom Schiedsgericht einseitig angeordnete elektronische Durchführung der Verhandlung das Recht auf ein faires Verfahren verletze; dies auch deshalb, weil Zeugen auf diese Weise leichter beeinflusst werden könnten.

OGH wies Ablehnungsantrag ab

Das Schiedsgericht habe bei der Entscheidung über die Modalitäten der Schiedsverhandlung einen weiten Ermessensspielraum. Der Einsatz von Videokonferenztechnologie sei in gerichtlichen Verfahren schon bisher internationaler Standard und grundsätzlich unbedenklich. Da Art 6 EMRK auch ein Recht auf effektiven Rechtsschutz verbrieft, sei – gerade in Zeiten einer Pandemie – die Videokonferenz ein geeignetes Mittel, um Ansprüche auf rechtliches Gehör und auf effektive Rechtsdurchsetzung zu vereinen. Missbrauch –

etwa die Beeinflussung von Zeugen – sei auch bei Präsenzverhandlungen nie gänzlich ausgeschlossen.

Der OGH gibt Schiedsrichtern in seiner Entscheidung auch Leitlinien, wie eine unzulässige Beeinflussung von Zeugen in Videokonferenzen vermieden werden kann. Besteht etwa der Eindruck, dass ein Zeuge Chatnachrichten auf seinen Bildschirm bekommt, kann er dazu angehalten werden, direkt in die Kamera zu blicken. Auch ein Kameraschwenk durch den ganzen Raum vor Beginn der Vernehmung kann Missbrauch verhindern.

Elektronische Verhandlungen sind zulässig

Mit seiner Entscheidung hat der OGH die Abhaltung von Schiedsverhandlungen über Videokonferenzen ausdrücklich als internationalen Standard anerkannt. Schieds-

gerichte können damit elektronische Verhandlungen weitaus flexibler einsetzen als staatliche Gerichte, die bei der Durchführung einer Verhandlung per Videokonferenz gemäß § 3 Abs 1 Z 1 1. COVID-19-Justizbegleitgesetz an die Zustimmung aller Parteien gebunden sind.

Die Bedeutung dieses Urteils geht weit über die Grenzen Österreichs hinaus. Zum einen ist dies soweit ersichtlich das erste Urteil eines nationalen Höchstgerichts, das sich mit der Zulässigkeit einer elektronischen Verhandlung in Schiedssachen befasst. Zum anderen stützt sich der OGH auf § 594 ZPO, der in seinem Kern dem UNCITRAL-Modellgesetz entspricht sowie auf internationale Rechtsquellen, darunter, Art 6 EMRK, deutsches Recht und ausländische Judikatur und Literatur zur Nutzung von Videokonferenzen in internationalen Verfahren.



Francine Brogyányi ist Managing Partner bei DORDA und Leiterin der Life Sciences Practice Group.
francine.brogyanyi@dorda.at



Elena Lanmüller ist juristische Mitarbeiterin bei DORDA und auf Arzneimittelrecht spezialisiert.
elena.lanmueller@dorda.at

DAS WETTRENNEN UM DEN CORONA-IMPfstoff

Weltweit wird nach einem Impfstoff geforscht. Auch in Österreich finden zahlreiche klinische Studien statt und österreichische Unternehmen arbeiten selbst an der Erforschung von Arzneimitteln und Therapiemöglichkeiten. Wie weit sind die führenden Pharmaunternehmen in der Entwicklung des Impfstoffes und unter welchen Bedingungen ist die rasche Entwicklung eines sicheren Impfstoffs möglich? Ein Überblick über die gegenwärtige Situation und ein Blick in die Zukunft.

Die Konkurrenz schläft nicht

Weltweit sind rund 200 Impfstoff-Kandidaten in klinischer Entwicklung. Davon werden bereits 44 in klinischen Studien an Menschen getestet, zehn befinden sich in der dritten und damit letzten Phase (Stand 23.11.2020). Zwei Impfstoffkandidaten sind seit Oktober im Rolling Review Verfahren (RRV) der EMA (Europäischen Arzneimittel Agentur). Die behördliche Begutachtung im RRV läuft parallel zu den letzten Entwicklungsschritten, wodurch das Zulassungsverfahren zeitlich verkürzt wird. Den ersten möglichen Impfstoff, der mit 1.10.2020 ins RRV kam, entwickelt AstraZeneca in Kooperation mit der Universität Oxford. Am 6.10.2020 begann auch das RRV für den Impfstoff des deutschen

Unternehmens BioNTech, der in Zusammenarbeit mit Pfizer entwickelt wird.

Beschleunigte Zulassung unter Beibehaltung derselben Sicherheits- und Wirksamkeitsstandards

Abgesehen vom RRV führte die EMA für die Entwicklung und Zulassung von Impfstoffen gegen COVID-19 beschleunigte Verfahren ein. Diese basieren auf dem Emerging Health Threats Plan der EMA. Dabei arbeitet die Pandemie-Taskforce der

EMA eng mit dem Humanarzneimittelausschuss der EMA zusammen, um sämtliche Schritte im Bereich der Entwicklung, Zulassung und Sicherheitsüberwachung bestmöglich und schnell zu koordinieren.

» Die verkürzten Verfahren in der EU beschleunigen die Arbeit der Behörde, führen aber zu keinen Abstrichen bei Sicherheit und Wirksamkeit. «

Für Produkte, die sich im Entwicklungs- oder frühen Zulassungsstadium befinden, setzt die EMA auf die Zusammenarbeit mit der Pharmaindustrie, indem sie den Arzneimittelentwicklern Zugang zum Know-how der EMA ermöglicht. Für Impfstoffe gegen COVID-19 wird das



Verfahren, das üblicherweise 40 bis 70 Tage dauert, zudem auf max 20 Tage verkürzt.

Im Zulassungsstadium setzt die EMA auf ein beschleunigtes Bewertungsverfahren. Hierbei wird das Verfahren von Produkten, die für die öffentliche Gesundheit von großem Interesse sind, von 210 auf weniger als 150 Tage verkürzt. Wichtig ist aber in diesem Zusammenhang ganz klar festzuhalten, dass diese Verfahren nur die Arbeit der Behörde beschleunigen, aber keine Abstriche bei der Überprüfung der Sicherheit und Wirksamkeit bedeuten.

Europäische Verteilungsstrategie

Mit dem Ziel einen raschen und gleichberechtigten Impfstoffzugang für alle Mitgliedstaaten (MS) zu gewährleisten, hat die Europäische Kommission am 17.6.2020 die Coronavirus Impfstoff-Strategie vorgestellt. Im Rahmen eines zentralen Beschaffungsprozesses verhandelt sie im Namen der 27 MS mit diversen Impfstoffherstellern.

Die EU-Kommission handelt Vorkaufrechte für einen bestimmten Anteil eines wirksamen und sicheren Impfstoffes zu verbindlichen Preisen aus. Im Gegenzug wird ein Teil der Vorlaufkosten der Impfstoffhersteller finanziert. Am 10.11.2020 gab die Kommission bekannt, dass die Verhandlung mit BioNTech und Pfizer erfolgreich abgeschlossen wurde. Dieser Vertrag soll den EU MS bis zu 300 Mio Impfstoffdosen sichern.

Sollten alle EU-Deals geschlossen werden können, stünden der EU mehr als zwei Milliarden Impfstoffdosen zur Verfügung. Diese werden anschließend gemäß der Bevölkerungszahl der einzelnen MS verteilt, dh Österreich stünden zwei Prozent der potentiellen zwei Milliarden Impfstoffdosen zur Verfügung.

Für Österreich arbeitet derzeit das Gesundheitsministerium zudem eine Impfstrategie aus. Das Ministerium plant Zielgruppen zu definieren, um zu koordinieren, wer wann

geimpft werden soll. Das ist notwendig, weil nicht sofort ausreichend Impfstoffdosen vorhanden sein werden, um alle Österreicher gleichzeitig zu impfen. In anderen EU MS, die eine solche Impfstrategie bereits entwickelt haben, ist vorgesehen, dass zuerst die Risikogruppen und Personen im Gesundheitsbereich geimpft werden. Der breiten Bevölkerung wird sohin der Impfstoff auch im Bestfall wohl kaum vor Mitte 2021 zur Verfügung stehen.

Ausblick

Der Weg für die Entwicklung und Verteilung eines sicheren Impfstoffs ist durch die Zusammenarbeit zwischen Impfstoffherstellern, der EMA und den EU-Mitgliedstaaten geebnet, es bleibt nun abzuwarten, welcher Impfstoff das Rennen macht und es uns damit hoffentlich ermöglicht, wieder in die alte Normalität zurückzufinden.



Axel Anderl ist Managing Partner bei DORDA und leitet die Praxisgruppe IT/IP & Datenschutzrecht.
axel.anderl@dorda.at



Alexandra Ciarnau ist Rechtsanwaltsanwarterin bei DORDA und auf Verbraucher- und Datenschutzrecht spezialisiert.
alexandra.ciarnau@dorda.at

B2C-COMPLIANCE 2.0: NEUE PFLICHTEN & BUSSGELDER

Die EU-weite "New Deal for Consumers"-Initiative modernisiert das Verbraucher- und Werberecht. Neben neuen Transparenzpflichten im Online-Handel und Marketing, sollen hohe, DSGVO-ähnliche Bußgelder für eine effektivere Umsetzung sorgen. Das stellt die bereits leidgeprüften Unternehmer vor neue Herausforderungen.

Während die Umsetzung des neuen kollektiven Verbraucherschutzes auf EU-Ebene noch diskutiert wird, wurde die EU-Richtlinie zur besseren Durchsetzung und Modernisierung der Verbraucherschutzvorschriften der Union (EU/2019/2161, sog "Omnibus-RL") bereits beschlossen. Sie passt vier wesentliche EU-Richtlinien zum Wettbewerbs- und Verbrauchervertragsrecht im Sinne einer Mindestharmonisierung an das digitale Zeitalter an und schafft damit neue To-dos für Unternehmer. Die Mitgliedstaaten (MS) können darüberhinausgehende Pflichten festlegen:

Mehr Transparenz im Werbeumfeld

Die Omnibus-RL regelt insbesondere den Umgang mit modernen Werbemethoden. Künftig sollen Unternehmen bei folgenden Marketingmaßnahmen weitere Informationspflichten treffen. Ihre Unterlassung

kann irreführend iSd § 2 UWG sein:

- **Rankings und Produktvergleiche**

Unternehmer müssen bei Produktvergleichen und Platzierungen über die Kriterien der Reihung und deren Gewichtung zu einander informieren. Außerdem sind etwaige erkaufte Rankings eindeutig zu kennzeichnen. Letzteres begründet bei Unterlassung sogar einen Verstoß gegen die lauterkeitsrechtliche "Schwarze Liste" und ist daher per se irreführend.

Für die praktische Umsetzung bedeutet dies, dass die allgemeinen Informationen online in einem konkreten, leicht zugänglichen Bereich zur Verfügung gestellt werden müssen. Dem könnte zB mit Nutzerrichtlinien entsprochen werden. Die Offenlegung einer etwaigen Entgeltlichkeit für eine bevorzugte Platzierung sollte uE ganz nach dem Vorbild des MedienG und zur Verhinderung der Tuschungs-

eignung hingegen in unmittelbarer Nähe der Rankings erfolgen.

- **Kundenrezensionen**

Weiters hat derwerbende Verbraucher zu informieren, ob und welche Maßnahmen er zur Sicherstellung der Authentizität des Autors von Rezensionen ergriffen hat. Wirbt er mit falschen Bewertungen oder unterlässt angemessene Prüfschritte, so erfüllt die Geschäftspraktik einen Tatbestand der "Schwarzen Liste". Welche Maßnahmen konkret angemessen und verhältnismäßig sind, lässt die RL hingegen offen. Hier können die MS noch nähere Vorgaben machen.

- **Werbung mit Preisermäßigung**

Schließlich hat jeder Händler bei Preisreduzierungen den alten Preis anzugeben. Das ist der niedrigste, angewandte Preis der letzten 30 Tage. Nach der offenen



Formulierung gilt dies uE für sämtliche Preiswerbungen, wie zB für Aktionspreise, Schleuderpreise oder Statt-Preise. Damit werden die bislang durch die Judikatur geprägten lauterkeitsrechtlichen Regeln zur sensitiven Preiswerbung verschriftlicht und präzisiert.

Strengeres Regime für digitale "gratis"-Dienste

Weiters erfolgen auch umfassende Neuerungen bei Fernabsatz- und Auswärtsgeschäften. Neben neuen Informationspflichten für Online-Marktplätze und Hinweispflichten bei dynamic pricing-Methoden wird auch der Anwendungsbereich der Verbraucherrechte-RL erweitert: Die umfassenden Informationspflichten und das Widerrufsrecht des FAGG sollen künftig auch für "kostenlose" Verträge über digitale Inhalte oder Dienstleistungen gelten, wenn der Unternehmer im Gegenzug personenbezogene Daten erhält und diese nicht bloß für die Bereitstellung des Dienstes oder zur Erfüllung rechtlicher Verpflichtungen nutzt. Das soll aber auch nicht

gelten, wenn der Verbraucher zwecks Erlangung des Zugangs zu digitalen Diensten Werbungen ausgesetzt ist. Damit bestätigt der EU-Gesetzgeber offensichtlich die Zulässigkeit der "pay & ok"-Modelle, lässt aber eine strengere Umsetzung durch die MS zu. Der nationale Gesetzgeber müsste uE jedenfalls im Sinne der Unionskonformität die DSGVO sowie die Rechtsprechung der DSB zu Paywalls berücksichtigen.

Neue Sanktionen

Unternehmen, die unlauter werben oder gegenüber Verbrauchern nichtige Vertragsklauseln nach der Klausel-RL (zB in AGB) verwenden, drohen zukünftig nach dem Vorbild der DSGVO hohe Bußgelder von mindestens 4 % des Jahresumsatzes oder max zwei Millionen Euro. Die MS können aber sogar noch höhere Obergrenzen festlegen.

Damit kommt in Österreich neben der bereits tüchtig ausgeübten Verbandsklagebefugnis legitimer Vereine ein weiteres, wirksames Sanktionsmittel hinzu.

Praktischer Handlungsbedarf

Die RL ist bis 28.11.2021 ins nationale Recht umzusetzen und dann mit 28.5.2022 anzuwenden. Die Erfahrungen rund um die DSGVO-Umsetzung haben aber gezeigt, dass eine frühzeitige Anpassung ratsam ist. Das beginnt bei der Sensibilisierung der

» Neue EU-Verbraucherschutzbestimmungen bringen künftige weitere Transparenzpflichten sowie Bußgelder in Millionenhöhe bei Verstößen. «

Marketing- und PR-Abteilung, der Berücksichtigung der neuen Vorgaben bei Werbungen und endet bei der Prüfung der AGB und sonstiger Nutzungsbedingungen auf die Einhaltung

der strengen Verbraucherschutzbestimmungen sowie der aktuellen Rechtsprechung. So kann das Straf- und Klagsrisiko bestmöglich abgedeckt werden.



Jürgen Kittel ist Partner bei DORDA und im Bereich M&A und Private Equity tätig.
juergen.kittel@dorda.at



Lukas Herrmann ist Rechtsanwaltsanwärter bei DORDA mit Schwerpunkt M&A und Gesellschaftsrecht.
lukas.herrmann@dorda.at

START-UPS IN DER CORONA-KRISE

DORDA berät Investoren und Start-ups gleichermaßen und weiß durch den ständigen Austausch mit Vertretern beider Gruppen genau, welche Auswirkungen die Corona-Krise auf die Branche hat.

Dass vor allem Start-ups besonders krisen-gebeutelt sind, überrascht nicht, wie auch Florian Bösenkopf, Geschäftsführer und Co-Founder von *influence.vision*, bestätigt: "Start-ups sind, gerade in der Wachstumsphase, oft nur über einen begrenzten Zeitraum finanziert und deshalb besonders stark von der aktuellen Rezession betroffen."

Gerade für junge Unternehmen ist die Corona-Krise noch deutlicher spürbar, weil sie über keine Rücklagen aus Zeiten hoher Konjunktur verfügen. Die wenigen Start-ups, die bereits seit Tag eins erfolgreich wirtschaften konnten, haben ins eigene Wachstum investiert, anstatt Rücklagen zu bilden.

COVID-Start-up-Hilfsfonds

Im April wurde deshalb von der Regierung der mit 50 Millionen Euro budgetierte

COVID-Start-up-Hilfsfonds vorgestellt. Seit Mai hatten Jungunternehmer die Möglichkeit, Gelder aus dem Hilfsfonds bei der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS), auch bekannt als die Förderbank der Republik, zu beantragen. Bis Ende des Jahres hätte der Hilfsfonds laufen sollen, allerdings ist er bereits vollständig ausgeschöpft. Laut Wirtschaftsministerium ist eine Aufstockung derzeit auch nicht vorgesehen. Eine Vielzahl junger Unternehmen steht daher vor der Frage, wie der zukünftige Kapitalbedarf gedeckt werden kann.

Business Angel und Finanzinvestoren, die bereit sind, Hochrisikoinvestments einzugehen, sind derzeit nicht leicht zu finden. Strategische Investoren konzentrieren sich in der Krise eher auf das eigene Kerngeschäft und Banken sind bei der Kreditvergabe an Start-ups mehr als vorsichtig.

Jungunternehmer müssen also einerseits auf weitere staatliche Hilfen und andererseits auf besonders risikofreudige Investoren hoffen, um die weitere Finanzierung sicherzustellen. Wichtig sind daher Investoren wie beispielsweise der *aws* Gründerfonds, welche einerseits bereit sind, in einer frühen Phase von Start-ups und Scale-ups Risiko zu nehmen und auf der anderen Seite auch über die entsprechende Expertise und das notwendige Netzwerk verfügen, zusätzliche Investoren an Bord zu holen. Einige wenige werden es auch schaffen, gänzlich auf weiteres Fremdkapital zu verzichten und vom Tagesgeschäft zu leben. Weiteres Wachstum muss in diesem Fall natürlich auf bessere Zeiten warten.

In Unternehmen, bei denen bereits vor der Krise starke Partner eingestiegen sind, lässt sich die Situation vergleichsweise besser



meistern, weil Synergien und vorhandenes Know-how genutzt werden können. Außerdem sind gerade strategische Investoren eher bereit, ihre Investments durch die Krise zu tragen, als diese, womöglich mit Verlust, abzustoßen. Branko Markovic, Geschäftsführer und Co-Founder von influence.vision hat mit der Styria Media Group seit fast zwei Jahren einen erfahrenen Partner an Board und ist darüber nicht unglücklich: "Ein strategischer Investor im Unternehmen ist derzeit ein Riesenvorteil. Gerade bei reinen Finanzinvestoren wäre in der momentanen Situation weniger Spielraum vorhanden."

Runway-Fonds

Erst Anfang November hat das Finanzministerium grünes Licht für weitere Fördermaßnahmen gegeben. 30 bis 40 besonders technologieorientierte und innovative Jungunternehmen, die von der Corona-Krise betroffen sind, sollen durch fondsgesundene Garantien gezielt gefördert wer-

den. Das Zielvolumen des sogenannten Runway-Fonds liegt ebenfalls bei 50 Mio Euro. Das Kapital soll allerdings von Privatinvestoren zur Verfügung gestellt und mit einer staatlichen Garantie in Höhe von 50 % besichert werden. Heißt: Risikokapital ist unter dem Runway-Fonds nur halb so risikant. Durch diese Maßnahme sollen Kapitalgeber motiviert werden, trotz Wirtschaftskrise in Start-ups zu investieren. Ob sich Investoren so locken lassen, bleibt abzuwarten.

Ausblick

Die Corona-bedingte Wirtschaftskrise führt zu einem noch stärkeren Ungleichgewicht zwischen Investoren und Start-ups und bildet einen Nährboden für Hostile-Takeover-Transaktionen oder die Neuverhand-

lung von bestehenden Verträgen. Die Umkehr von einem Sellers Market zu einem Buyers Market wird sich trotz staatlicher Maßnahmen nicht verhindern lassen.

Nachdem Geld aber bekanntlich auch in der Krise nicht abgeschafft ist, bietet die aktu-

elle Situation für einige Player am Markt gute Möglichkeiten, günstig zu investieren. Vor allem risikobereite Investoren werden das entsprechend zu nutzen wissen. Allerdings haben auch Start-ups, vor allem im Tech- und

Medizinbereich, gerade jetzt die Chance, neue Kunden und Geldgeber zu gewinnen.

» Ein strategischer Investor im Unternehmen ist derzeit ein Riesenvorteil. Gerade bei reinen Finanzinvestoren wäre in der momentanen Situation weniger Spielraum vorhanden. «

women@DORDA: ERFOLGSFAKTOR FRAUEN

Erst vier Jahre nach dem Beschluss women@DORDA zu etablieren, wurde unsere Initiative in diesem Jahr gleich mehrfach ausgezeichnet. Doch nicht nur die nationale und internationale Anerkennung beweist, dass DORDA mit dem Programm auf dem richtigen Weg ist.

Wie viele andere österreichische Unternehmen erkannte DORDA, dass die Anzahl an Frauen in unserer Kanzlei stagnierte. 2016 entschied sich DORDA daher dafür, die Ursachen zu erheben und auf dieser Basis der Förderung von Frauen mehr Zeit, Aufmerksamkeit und Budget zu widmen. Entstanden ist ein umfassendes Programm zur Frauenförderung, mit dem wir in Österreich eine Vorreiterrolle bei der Gleichberechtigung im Management und in der gesamten Kanzlei übernommen haben. Wir sind überzeugt: Nur so können wir ein erfolgreiches Unternehmen und ein attraktiver Arbeitgeber bleiben.

Ausgezeichnete Initiative

Dass Frauen ein Erfolgsfaktor von DORDA sind, wurde in diesem Jahr sowohl national als auch international anerkannt: Im September wurden wir für die women@DORDA Initiative bei den European Women in Business Law Awards 2020 in den Kategorien "Best National Law Firm in Europe for Women in Business Law" und "Best Law Firm for Women in Austria" ausgezeichnet. Zusätzlich war Rechtsanwältin Magdalena Nitsche für "Best in Insurance and Reinsurance" und Managing Partnerin Francine Brogyányi für den Practice Area Award "Best in Life Sciences" für Europa nominiert – Letztere konnte die Kategorie schließlich für sich entscheiden.

V.l.n.r.: Marie-Luise Pugn, Francine Brogyányi, Florian Frauscher und Sylvia Vana (beide Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort)



Kurz darauf folgte die nächste Erfolgsmeldung: Im Oktober verlieh Bundesministerin Margarete Schramböck zum ersten Mal das österreichische "equalitA" Gütesiegel. Es zeichnet Unternehmen aus, die Frauen innerbetrieblich fördern, für Geschlechtergerechtigkeit sorgen sowie Frauenkarrieren besonders unterstützen und sichtbar machen. Auch DORDA wurde ausgezeichnet und reiht sich damit neben renommierte Unternehmen wie OMV, Pfizer, ÖBB, BAWAG oder Henkel ein.

"Dass wir als Kanzlei heuer mit gleich drei Awards ausgezeichnet wurden, ist eine Bestätigung für unsere vielfältigen Ansätze im

» Wir sind uns sicher, dass diese Auszeichnungen erst der Anfang sind und viele weitere Nominierungen folgen werden. Wir werden uns aber nicht darauf ausruhen, sondern unsere Ziele weiterhin konsequent verfolgen. «



V.l.n.r.: Caroline Lessky, Alona Klammer, Katharina Binder, Julia Berent, Marie-Luise Pugl, Klara Haimberger, Francine Brogyányi, Sarah Pichler, Anja Cervenka, Martina Putschek, Elisabeth Pirker, Patricia Backhausen, Elisabeth Reiner, Michaela Moosbrugger, Alexandra Ciarnau

Rahmen des women@DORDA Programms,“ so Marie-Luise Pugl, Rechtsanwältin und Co-Leiterin von women@DORDA. Francine Brogyányi, ebenfalls Co-Leiterin des Programms und Managing Partnerin, ergänzt: “Damit ist DORDA am besten Weg, nachhaltig ein attraktiver Arbeitgeber für Frauen zu sein und die Anzahl von Rechtsanwältinnen und Partnerinnen wesentlich zu erhöhen. Wir wissen, dass ein diverses Managementteam der einzige richtige Weg ist

und sind davon überzeugt, dass women@DORDA uns diesem Ziel näher bringt.“

Ziele von women@DORDA

women@DORDA steht für die Gleichstellung von Frauen und Männern auf allen Ebenen unserer Kanzlei. Wir haben uns daher zum Ziel gesetzt, die Anzahl unserer Anwältinnen zu verdoppeln – was uns mit einem Anteil von 50 % Anwältinnen nach

nur vier Jahren gelungen ist. Das ist deshalb bemerkenswert, weil in Österreich nur circa 22 % der Anwälte Frauen sind. Zudem sind auf Ebene der Rechtsanwaltsanwärter bereits seit einigen Jahren zumindest 50 % Frauen. Mittelfristig wird dieser Pool an top-ausgebildeten, motivierten und fachlich exzellenten Juristinnen es DORDA ermöglichen, auch neue Partnerinnen zu ernennen.

Um dieses Potential zu heben, hat DORDA im Rahmen von women@DORDA auch ein Mentoringprogramm ins Leben gerufen. In regelmäßigen Gesprächen helfen unsere Mentorinnen, Impulse zu geben, Weiterentwicklungsmöglichkeiten auszuloten und Herausforderungen im täglichen Arbeitsleben zu bewältigen. Durch das regelmäßige Mentoring werden unsere Juristinnen in ihrem Karriereweg bestärkt

und unterstützt. Gleichzeitig erhalten wir dadurch wertvolle Impulse und können uns als Arbeitgeber weiterentwickeln.

Bereits bei der Initiierung von women@DORDA war klar: Damit eine langfristige Karriere bei DORDA für Juristinnen attraktiv ist, müssen wir flexible Arbeitszeitmodelle anbieten. Daher haben wir Teilzeitmodelle eingeführt, die eine Arbeitszeitreduktion von bis zu 50 % zeitlich uneingeschränkt

ermöglichen, und zwar sowohl für Anwälte als auch Anwältinnen. Was wir damit erreichen wollen? Dass Frauen und Männer langfristig ihren Anwaltsberuf mit Familie vereinbaren können, sie Dissertationen schreiben, Professuren an Universitäten übernehmen oder einen zusätzlichen freien Tag pro Woche für ihre Hobbys haben. Jeder Mensch soll sich bei uns sowohl beruflich als auch privat entfalten können und diese Impulse auch wieder in die Mandantenberatung einfließen lassen. Teilzeit zu arbeiten, ist dabei kein Hindernis für den Aufstieg bei DORDA, so sind auch einige Partner derzeit nicht Vollzeit tätig. Ergänzt werden unsere flexiblen Arbeitszeitmodellen durch die Möglichkeit von Home Office.

Events von, mit und für Frauen

Marie-Luise Pugl und Francine Brogyányi ist es auch ein Anliegen, dass das Programm

die Juristinnen inspiriert und ihnen neue Denkanstöße bietet, wie Frauen nicht nur ihre Karriere und ihr Arbeitsumfeld, sondern auch die Gesellschaft positiv beeinflussen können.

Wir veranstalten daher regelmäßig "Inspirational Breakfasts", bei denen sich Juristinnen aller Karrierestufen austauschen und ihre kanzleiinternen Bande stärken können. Jedes dieser Frühstückstreffen widmet sich einem anderen Thema, zuletzt etwa Data-Bias, Networking und optimale Selbstvermarktung.

Als wir women@DORDA initiierten, war das häufigste Feedback der Juristinnen, dass es an weiblichen Vorbildern fehlt, an denen man sich orientieren könnte. Das veranlasste uns die Veranstaltungsreihe "Vorbilder gesucht! Because you can't be what you can't see" ins Leben zu rufen.

Jede dieser vierteljährlichen Veranstaltungen steht unter der Schirmherrschaft einer inspirierenden weiblichen Führungspersönlichkeit aus Wirtschaft, Politik, Recht oder Technik, die Einblick in ihr Leben und ihren Karriereweg gibt.

Und als Nächstes?

An welchen Ideen bei women@DORDA derzeit gearbeitet wird und wie man Gleichstellung in der Rechtsbranche umsetzen kann, erklären die beiden women@DORDA-Verantwortlichen Francine Brogyányi und Marie-Luise Pugl in ihrer Folge des Rechtspodcasts "Clarity Talk on Air": www.dorda.at/podcast



IP IN DER PRAXIS

Das umfangreiche Werk, herausgegeben von **Axel Anderl**, befasst sich mit der praktischen Herangehensweise an unterschiedliche Herausforderungen im Zusammenhang mit Immaterialgüterrechten. Es werden darin die zentralen IP-Schutzrechte Marke, Muster, Design, Gebrauchsmuster und Patent für Praktiker verständlich dargestellt.



HANDBUCH SCHIEDSGERICHTSBARKEIT UND ADR

Das Handbuch bietet eine Abhandlung aller wesentlichen Elemente wie Schiedsvereinbarungen, Ablauf des Schiedsverfahrens, institutionelle Schiedsgerichtsbarkeit (DIS, ICC, LIS, VIAC etc), Schiedsgutachten, Mediation, Schlichtung, etc. Zum hochkarätigen Autorenteam zählen auch **Christian Dorda**, **Veit Öhlberger** und **Ulrich Kopetzki** von DORDA.

UNTERNEHMENSERWERB

Das Handbuch von Herausgeber **Walter Brugger** behandelt den Kernbereich jedes Unternehmenskaufs und geht auf Kaufpreisvereinbarung und -finanzierung, Zusammenschlusskontrolle, Besonderheiten bei Privatisierungen und Steuern ein – praxisnah erklärt, inklusive Checklisten zur Due Diligence.



DORDA

CLARITY TALKS

Bei unseren hauseigenen Seminaren und Podiumsdiskussionen in der DORDA-Konferenzzone präsentieren Ihnen unsere Anwälte und externen Experten aktuelle Rechtsentwicklungen – praxisbezogen und auf den Punkt gebracht. Wenn Sie teilnehmen möchten, kontaktieren Sie bitte Natalie Plhak unter T: +43-1-533 4795-485 oder natalie.plhak@dorda.at.

15.12.2020 Axel Anderl, Alexandra Ciarnau, Felix Hörlsberger, Alona Klammer, Nino Tlapak VORWEIHNACHTLICHES DATENSCHUTZ-UPDATE DORDA Webinar

Unsere Anwälte treten auch als Referenten bei Seminaren anderer Veranstalter auf. Bitte erwähnen Sie bei der Anmeldung, dass Sie von unserer Kanzlei informiert wurden. Einige Veranstalter geben dann einen Rabatt bei der Teilnahmegebühr.

26.11.2020	Francine Brogyányi	Pharmarecht - Always up2date Neue Entscheidungen und Trends im Arzneimittelrecht	Pharmig Academy
14.01.2021	Axel Anderl, Nino Tlapak	Cloud Verträge – Rechtliche Hürden und Verhandlungstaktik	ARS – Akademie für Recht und Steuern
21.01.2021	Alexandra Ciarnau	Webinar: Online-Handel als Antwort auf die Covid-19-Krise	ARS – Akademie für Recht und Steuern
25.01.2021	Christian Schöllner	Gewerberechtliche Genehmigungen und Behördenverfahren	ARS – Akademie für Recht und Steuern
09.02.2021	Axel Anderl	Wartungs- & Pflegeverträge für die IT	ARS – Akademie für Recht und Steuern
25.02.2021	Axel Anderl	IT Due Diligance	ARS – Akademie für Recht und Steuern

BLEIBEN SIE INFORMIERT

Egal ob in unseren Clarity Talks, externen Seminaren, unserem Podcast oder dem elektronischen Newsletter – unsere Expertinnen und Experten informieren Sie rechtzeitig über aktuelle Themen aus der Welt des Rechts: www.dorda.at/news

IMPRESSUM Herausgeber, Medieninhaber und Verleger: DORDA Rechtsanwälte GmbH, 1010 Wien, Universitätsring 10, T +43-1-533 4795-0, www.dorda.at · Für den Inhalt verantwortlich: Bernhard Müller - Redaktionsteam: Bernhard Müller, Georg Jünger, Natalie Plhak, Maria-Christina Sorko - Fotos: Natascha Unkart & Isabelle Köhler, Walter Sieberer, Georg Wilke; iStock.com: Antonio Diaz, Azamat Mukanov; Shutterstock.com: ADragan, Andrii Yalanskyi, Backgroundy, Jirsak, REDPIXEL.PL, Stokkete, Yuriy Golub; Unsplash: James Pond · Unsere Beiträge wurden sorgfältig ausgearbeitet, können jedoch im Einzelfall individuelle Beratung nicht ersetzen. Wir übernehmen daher keine Haftung für die Richtigkeit. Gedruckt in Österreich, Stand 26.11.2020.

