

M&A Alumni Deutschland e.V.

M&A-Newsletter 04/2008

Liebe M&A-ler,

ich freue mich, ab dieser Ausgabe die Koordination des M&A-Newsletters von Kai Haakon Liefekett übernehmen zu dürfen. Wie schon in meiner Mail von Mitte März angekündigt, soll der M&A-Newsletter dabei weiterhin das zentrale Medium zur Information über unsere Vereinsaktivitäten bleiben (vgl. auch Interview S. 10f.).

Neben einem gewohnt amüsant geschriebenen Bericht über das M&A-Alumni-Treffen 2007 in München von Gerrit Hellmuth Stumpf und Oliver Walangitang (inkl. Protokoll Mitgliederversammlung) findet Ihr im Folgenden einen Ausblick der Veranstaltungen in diesem Jahr, von denen insbesondere das Jahrestreffen vom 12. bis 14. September in Münster schon jetzt einen Eintrag in den Terminkalender verdient hat (S. 10). Ein weiteres Highlight ist der M&A-Student Award 2008, mit dem wir unser Engagement in der Nachwuchsarbeit intensivieren. Die ersten Reaktionen auf diesen Award geben uns Zuversicht, dass wir im Rahmen des M&A-Alumni-Treffens im September einen würdigen Preisträger präsentieren können.

Der M&A-Beitrag dieser Ausgabe ist der Artikel „Disclaimer im Info-Memo – Haftungsfreizeichnung ohne Risiken und Nebenwirkungen?“ von Dr. Johannes Weisser und Dr. Thorsten Lieb von avocado rechtsanwälte (Abdruck mit freundlicher Genehmigung der M&A Review).

Für Anregungen zur Ausgestaltung des M&A-Newsletters und Beiträge bin ich stets dankbar (newsletter@ma-alumni.com) und verbleibe mit besten Grüßen aus Münster,



Matthias Hornke



4. Jahrestreffen des M&A Alumni Deutschland e.V.



München, 15. bis 17.06.2007



Nach Düsseldorfer Chick in 2004, dem sündigen Hamburg in 2005 und einer Stippvisite in der deutschen Antwort auf Manhattan im Jahr 2006, war nunmehr ein Besuch der Bayerischen Metropole unausweichlich geworden. Und nachdem selbst die Mitglieder aus der Schweiz, Österreich und den Vereinigten Staaten zumindest ein 72 Stunden Visum für den Freistaat Bayern ergattern konnten, stand auch einem neuen Teilnehmerrekord, im Übrigen der vierte in unserer jungen Vereinsgeschichte, nichts mehr entgegen. Insgesamt 65 M&A-ler hatten sich im Europapalais der UBS eingefunden, um in einer einzigartigen Symbiose aus moderner Kunst und historischem Gemäuer die Auftaktveranstaltung für unser viertes Jahrestreffen einzuläuten.

Dabei konnten selbst katastrophale Witterungsbedingungen die M&A-Riege nicht stoppen: Bewaffnet mit Regenschirmen, Gummistiefeln und Schwimmflügeln machte sich der harte Kern der Alumnis auch dann noch in Richtung Europapalais auf, als der Flughafen bereits geschlossen und Teile der Innenstadt nur noch mit dem Gondoliere zu erreichen waren. Als Entschädigung für diese Strapazen erwartete die Abenteurer nicht nur das große Freischwimmerabzeichen, sondern auch ein wahres Vortragsfeuerwerk der UBS-Vertreter, das von Powerpoint über Videoclips bis hin zur Verteilung von Schokoladentäfelchen reichte. Doch nicht nur die brillanten Ausführungen der Referenten unseres neuen Fördermitglieds, sondern auch das herausragende Catering sorgten an diesem Abend für eine stilvolle Atmosphäre, die aus der Auftaktveranstaltung ein einzigartiges Erlebnis machte. Nur am Rande sei hier bemerkt, dass das Wort einzigartig hier auch auf zwei weitere Umstände passt, die dem geübten Beobachter wohl kaum entgangen sein dürften. Zum einen wäre da der Auftritt unseres Stargasts aus den USA (wer jetzt an den ersten Vorsitzenden denkt, war nicht anwesend!) und zum anderen der Umstand, dass die UBS sich gegen den fallenden Getränkepegel an der örtlichen Bierbörse offenbar nicht hinreichend abgesichert hatte, so dass ab 22:30 Uhr jederzeit mit einem „schwarzen Freitag“ zu rechnen war. Dem Organisationstalent unseres Alumnimitglieds Oliver Walangitangs haben wir es schließlich zu verdanken, dass die sich hinter den Kulissen abzeichnende Katastrophe unbemerkt blieb und die gesamte Mannschaft in ein zwar weniger stilvolles, dafür aber bierreiches Etablissement mit dem

Namen „Links der Isar“ umzog. Damit war der Ausgangspunkt für weitere Streifzüge in das Münchner Nachtleben, die bis weit in den frühen Morgen andauerten, bestens ausgewählt...



Samstagmorgen, 10 Uhr in München: Während der Ablaufplan das Eintreffen im Europapalais der UBS vorsieht, vergnügen sich beinahe 90 Prozent der M&A-ler beim Frühstück im nahe gelegenen Tagungshotel. Der exorbitanten Vorstandsvergütung ist es wohl zu verdanken, dass sich unser erster Vorsitzender Dr. Kai Haakon Liekefett gar die Präsidentensuite hatte reservieren lassen.

Den Ausführungen des Nutzers zu Folge, soll die Investition aber „jeden Cent wert gewesen sein“. Mit gewohnter Verspätung, unser Alumnimitglied Frank Westermann sogar noch mit Sonnenbrille, fanden sich die Teilnehmer dann gegen 11 Uhr bei der UBS ein. Da man dort getränketechnisch zwischenzeitlich auf Café umgestellt hatte, war zumindest für ein rustikales Spätaufsteher-Frühstück, bestehend aus Café au Lait und UBS-Werbeschokolade hinreichend gesorgt.

Es war die Stunde von Dr. Frank Thiäner (Pöllath & Partner), der uns mit seinem gleichermaßen begeisternden wie praxisbezogenen Vortrag aus der „Black Box“ heraus und ins wirkliche Leben zurückholte und den zunächst verloren geglaubten Geist einer Fachtagung in uns wieder belebte. Auch die beiden nachfolgenden Referenten von Roland Berger Strategy Consultants, Dr. Gerd Sievers und Dr. Fabian Engels konnten diesen Schwung nutzen, um uns über die Neuerungen bei der Strategic Due Diligence zu unterrichten. Im Anschluss wartete die UBS mit einem gleichermaßen großzügigen wie exquisiten Mittagsbuffet auf, das sich nicht nur durch sein mediterranes Flair auszeichnete, sondern auch in sommerlicher Atmosphäre am plätschernden Springbrunnen im Innenhof genossen werden konnte. Bei dieser Kulisse und dem exquisiten Dessertbuffet mag es nicht verwundern, dass es schon eines ganz besonderen Referenten bedurfte, um die Teilnehmer wieder zurück in den Vortragssaal zu bringen. Frisch aus New York eingeflogen und auf dem Weg nach Shanghai war es uns eine Ehre, Dr. Kai Lucks (Vice President und Head of M&A der Siemens AG; Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Mergers & Acquisitions), mit der Teilnahme an unserem Jahrestreffen eine echte Alternative zur geplanten Freizeit mit seiner Familie offerieren zu können. Noch mehr hat uns natürlich gefreut, dass Dr. Lucks diese Einladung nicht nur angenommen, sondern auch mit einem der brilliantesten Impulsvorträge, die wir je erleben durften, bereichert hat. Es dürfte wohl noch jedem in Erinnerung sein, dass die Begeiste-

rung über den Vortrag und die anschließende Diskussion so intensiv war, dass unsere Zeitplanung gnadenlos aus dem Ruder lief. Gerrit Stumpf musste Dr. Lucks hier letztlich mit einer Flasche unseres hauseigenen M&A-Alumni Champagners, zur Verbesserung der Performancesteigerung bei Siemens, stoppen. Der offizielle Tagungsteil fand mit diesem von Frank Westermann und Gerrit Stumpf initiierten Programmpunkt wohl zweifellos einen würdigen Abschluss.

Es folgte, gewissermaßen im Schnelldurchlauf, die jährliche Mitgliederversammlung des M&A Alumni Deutschland e.V. Waren die Wiederwahlen der Vorstandsmitglieder Dr. Kai Haakon Liekefett und Christian Storck für eine weitere Amtszeit von einem Jahr noch ohne Gegenstimme (bei jeweils einer Enthaltung) schnell abgehandelt, beanspruchte der Tagesordnungspunkt hinsichtlich der Erhöhung der Mitgliedsbeiträge eine deutlich längere Zeitspanne. Hier wurde teils emotional, teils sachlich über sprichwörtlich jeden Cent hart gerungen. Erstmals war an diesem Punkt der beruflich bedingte Erfahrungsschatz im Punkte Verhandlungsführung zu spüren, den jeder kampferprobte M&A-ler mit der Muttermilch in die Wiege gelegt bekommt. Felsenfest und wasserdicht war schließlich das mit lediglich drei Gegenstimmen erzielte Ergebnis, das den ordentlichen Mitgliedsbeitrag auf 60 Euro pro Jahr festlegt.

Bestückt mit den von der UBS gesponserten Alinghi-Kappen machte sich immerhin noch ein Drittel der Teilnehmer, die sich von den vorangegangenen Verhandlungen bereits wieder erholt hatten, mit dem für 70 Personen ausgelegten Reisebus zu etwas weniger PS-starken, dafür aber weit wendigeren Fortbewegungsmitteln, auf. Und so konnte man wenig später etwa 20 M&A-ler



begutachten, die vereinzelt etwas verkrampt versuchten, auch noch bei Tempo 20 die Balance zu halten und entspannt zu lächeln. Begleitet von fachkundigen Stadtführern wurden uns so die touristisch reizvollsten Teile der Bayerischen Landeshauptstadt zu teil, die an diesem Tag im Übrigen ihr 750jähriges Bestehen feierte.



Das Abendprogramm begann dann pünktlich und in Abendgarderobe im Grand Hotel Königshof, das mit seinem Sternerestaurant auch weit über die Landesgrenzen hinaus ein Begriff ist, mit einem Champagner Aperitif. Schon hier durften wir unsere Freunde und Förderer aus Münster, Kirsten Schoofs und Jürgen Schäfer, begrüßen, die es sich nicht nehmen

lassen wollten, auf eigene Kosten an unserem Jahrestreffen teilzunehmen. Umso mehr freuen wir uns natürlich, im nächsten Jahr den Gegenbesuch in Münster abhalten zu können. Nach dem obligatorischen Gruppenfoto fanden wir uns in den Königshofsalons ein, die bereits festlich geschmückt einen weiteren Höhepunkt des Abend erwarten ließen. Wer hier nur mit einem ausgezeichneten Galadinner gerechnet hatte, wurde schnell eines besseren belehrt: Es war phänomenal! Unser Alumnimitglied Oliver Walangitang frönte dem Rehrücken sogar gleich zweimal, wobei wohl auch eine dritte und vierte Portion – wenn Bambi denn genug Geschwister gehabt hätte – noch den Weg zu Oliver gefunden hätte. Gegen 23:30 Uhr brach die Truppe dann – eher weniger als mehr durch Taximarken organisiert – in Richtung P1 auf, der Münchner Nobeldiscothek Nummer 1, um Oliver Kahn & Co. nicht nur Gesellschaft zu leisten, sondern hinsichtlich des Getränkeumsatzes auch ordentlich Konkurrenz zu machen. Quasi nach dem DJ, gegen sechs Uhr, haben dann die letzten M&A-ler den VIP-Bereich verlassen und sich Richtung Weißwurstfrühstück – wo immer das auch sein sollte – aufgemacht.

Die letzten Zeilen sollen hier aber unseren beiden Organisationstalenten Oliver Walangitang und unserem Vorstandsmitglied Arne Tödt gewidmet sein, die mit viel Engagement und Liebe zum Detail die Organisation des Alumnitreffens gemanagt und nicht zuletzt durch Ihren unermüdlichen Einsatz und ein phantastisches Netzwerk dieses Treffen maßgeblich mitgestaltet haben. Oliver und Arne: Euch beiden nochmals ein ganz großes Dankeschön für diese Leistung!

Oliver Walangitang & Gerrit Hellmuth Stumpf



Protokoll Mitgliederversammlung Juni 2007

4. Mitgliederversammlung des M&A Alumni Deutschland e.V. am 16. Juni 2007

Die 4. Mitgliederversammlung des M&A Alumni Deutschland e.V. (im Folgenden der „Verein“) wird in den Räumlichkeiten der UBS, Europaplatz 1, 81675 München abgehalten. Es sind die in der Anlage A zu diesem Protokoll aufgeführten Mitglieder des Vereins anwesend.

Zur Mitgliederversammlung wurde ordnungsgemäß am 4. März 2007 mit Tagesordnung vom 10. Juni 2007 eingeladen.

Die Mitgliederversammlung beginnt um 14:15 Uhr und endet um 15:00 Uhr. Den Vorsitz übernimmt der Vorstandsvorsitzende des Vereins, Herr RA Dr. Kai Haakon Liekefett, der auch das Protokoll führt.

Sodann werden die folgenden Tagesordnungspunkte besprochen und die folgenden Beschlüsse gefasst:

TOP 1: *Begrüßung durch den Vorstand des M&A Alumni Deutschland e.V.*

Der Vorstand begrüßt die anwesenden Mitglieder des Vereins.

TOP 2: *Bericht des Schatzmeisters zum finanziellen Status des M&A Alumni Deutschland e.V.*

Sodann erläutert der 2. Vorsitzende des Vorstands und Schatzmeister des Vereins den finanziellen Status des Vereins zum 30. Mai 2007. Im Einzelnen wird hierzu auf die Anlage B zu diesem Protokoll verwiesen.

Beschlussfassung: Dem Vorstand wird für 2007 unter Enthaltung der Betroffenen einstimmig Entlastung erteilt.

TOP 3: *Bericht des 1. Vorstands des M&A Alumni Deutschland e.V. über die Aktivitäten des Vereins im Jahr 2007 und die Planungen für 2007/08.*

Der Vorstandsvorsitzende berichtet über die Aktivitäten des Vereins im Jahr 2007 und die Planungen für 2007/08. Den Inhalt des Berichts betreffend wird auf die Anlage C zu diesem Protokoll verwiesen.

TOP 4: *Neuwahl des Vorstandsvorsitzenden und des Schatzmeisters; Neuwahl der Regionalvorstände.*

Der Vorstandsvorsitzende und der Schatzmeister stellen sich für ein weiteres Jahr zur Verfügung. Die Regionalvorstände stellen sich ebenfalls für ein weiteres Jahr zur Wahl.

Beschlussfassung: Der Vorstandsvorsitzende und Schatzmeister sowie die Regionalvorstände werden unter Enthaltung der Betroffenen einstimmig für ein Jahr wieder gewählt.

TOP 5: *Verschiedenes.*

a) *Neue Internetseite und elektronisches Mitgliederverzeichnis: Feedback und Verbesserungsvorschläge*

Vorstandsmitglied Gerrit Stumpf erklärt die neue Internetseite und ihre Funktionen. Die Initiative von Herrn Stumpf wird mit Begeisterung aufgenommen. Im Folgenden wird über Verbesserungsmöglichkeiten der Internetseite diskutiert. Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass die Internetseite die folgenden zusätzlichen Funktionen erhalten soll:

- Es soll auf die Regionalen Stammtische hingewiesen werden.
- Das elektronische Mitgliederverzeichnis soll den Regionalvorständen zugänglich gemacht werden.
- Das XING-Portal soll weiter ausgebaut werden.

b) *M&A-Rundbrief: Feedback und Verbesserungsvorschläge*

Der Vorstandsvorsitzende erläutert die Bedeutung und den Sinn und Zweck des M&A-Rundbriefs. Sodann wird von der Mitgliederversammlung festgestellt, dass betreffend der Entwicklung des M&A-Rundbriefs der Vorstandsvorsitzende entlastet werden müsse. Insbesondere hinsichtlich der thematischen Inhalte müsse zukünftig zunehmende Bereitschaft aus dem Kreise der Mitglieder zur Beibringung von Beiträgen gegeben sein.

Beschlussfassung: Der Vorstandsvorsitzende soll durch geeignete Maßnahmen bei der Erstellung des M&A Rundbriefs entlastet werden.

c) *Beitragsatz für „Ordentliche Mitglieder“ i.S.v. § 4 Abs. 1 der Vereinsatzung*

Aufgrund der höheren Kosten des Vereins und des relativ niedrigen Beitragsatzes wird eine Erhöhung des Mindestmitgliedssatzes für Ordentliche Mitglieder angeregt. Es folgt eine sehr intensive Diskussion zu diesem Thema.

Beschlussfassung: Der Beitragssatz für „Ordentliche Mitglieder“ i.S.v. § 4 Abs. 1 der Vereinssatzung wird auf EUR 60,00 angehoben.

d) *Sonstige kommende Aktivitäten und Engagements des M&A Alumni Deutschland e.V. in 2007/08*

Vorstandsmitglied Gerrit Stumpf gibt bekannt, dass er erneut ein Kontingent für den Verein für eine Herrensitzung der Kölnischen Karnevalsgesellschaft ergattern konnte. Eine diesbezügliche Einladung wird alsbald herausgeschickt werden.

e) *Jahrestreffen 2008: Ort, Zeit, Verbesserungsvorschläge*

Der Vorstandsvorsitzende geht sodann auf das Alumni-Jahrestreffen 2008 ein. Insoweit erinnert der Vorstandsvorsitzende daran, dass die JurGrad der Gastgeber des Alumni-Jahrestreffens 2008 sein wird. Der Termin wurde auf den 12.-14. September 2008 festgelegt.

Die vierte Mitgliederversammlung wird vom Versammlungsleiter um 15:00 Uhr geschlossen.

Der Protokollführer

Anm.: Die genannten Anlagen sind auf Nachfrage bei Gerrit Helmuth Stumpf erhältlich.

Siemens AG als neues Fördermitglied

Mit der Siemens AG wird eine der weltweit bedeutendsten "Transaktionsmaschinen" Fördermitglied im M&A Alumni Deutschland e.V. Wir möchten an dieser Stelle insbesondere Herrn Dr. Kai Lucks für sein Engagement und die uns gegenüber zum Ausdruck gebrachte Großzügigkeit herzlich danken.

M&A Student Award 2008

Mit der erstmaligen Ausrichtung des M&A Student Awards in 2008 verfolgt der M&A Alumni Deutschland e.V. in Kooperation mit seinen Fördermitgliedern, Sponsoren und Kooperationspartnern das Ziel, Studierenden an deutschsprachigen Hochschulen und Young Professionals aus den Bereichen Wirtschaft und Recht (max. zwei Jahre Berufserfahrung) schon möglichst früh mit M&A fokussierten Themen in Berührung zu bringen.

Der M&A Student Award 2008 begann mit der Bekanntgabe der 4 möglichen Themen im Januar 2008 und endet mit der Preisverleihung am 13. September 2008 auf dem Annual Meeting des M&A Alumni Deutschland e.V. in Münster.

Die Begutachtung der eingereichten Essays (max. 25 Seiten) erfolgt durch eine sechsköpfige M&A-Expertenjury.

Weitere Infos zum M&A Student Award 2008 finden sich unter <http://www.ma-student-award.com>.

Wichtige M&A-Termine 2008

Summer Course „Mergers & Acquisitions – Current Developments in German M&A“ an der Universität Münster vom 4. bis 8. August 2008

Die Westfälische Wilhelms-Universität bietet vom 4. bis zum 8. August 2008 bereits zum fünften Mal den Summer Course “Mergers & Acquisitions” an. Aus internationaler Perspektive werden sowohl Berufsanfängern und jungen Berufserfahrenen als auch Rechtsanwälten, Steuerberatern sowie Consultants praxisorientiert rechtliche und wirtschaftliche Zusammenhänge von Unternehmensübernahmen und Fusionen vermittelt. Das fünftägige Intensivseminar wird von international tätigen Praktikern aus Unternehmensberatungen, Kanzleien sowie Banken in englischer Sprache durchgeführt. Der Fokus der Veranstaltung ist auf Private Equity Law, International Public M&A und Due Diligence gerichtet. Die Dozenten stammen aus verschiedenen Beratungsgesellschaften, wie AON, Ashurst, Citigroup, Clifford Chance, Cravath, Swaine & Moore, Ernst & Young, Franke, Hengeler Mueller, Hogan & Hartson, Oliver Wyman und P+P Pöllath + Partners. (Ihre Ansprechpartnerin: Rechtsanwältin Stefanie Strümpfler, JurGrad gGmbH, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, Königsstr. 46, 48143 Münster, Tel. 0251/620 77-13; Fax: -17; E-Mail: info@sc-mergers.de; Internet: <http://www.sc-mergers.de>).

M&A-Alumni-Jahrestreffen vom 12. bis 14. September 2008 in Münster

Die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren, und es sei an dieser Stelle bereits verraten, dass mit dem Restaurant Ackermann eine der feinsten Adressen in Münster für die Veranstaltung gefunden wurde (<http://www.restaurant-ackermann.de>). Weitere Infos folgen demnächst per Mail.

Veranstaltung „Corporate M&A Kongress“ des Bundesverbandes Mergers & Acquisitions am 12. und 13. November 2008 in München (Siemens-forum)

Dr. Lucks von der Siemens AG hat die Mitglieder des M&A Alumni Vereins explizit eingeladen, an dieser Veranstaltung teilzunehmen. Weitere Infos zu dieser Veranstaltung können bei Gerrit Helmuth Stumpf erhalten werden bzw. werden rechtzeitig unter <http://www.bm-a.de/veranstaltungen> präsentiert.

Matthias Hornke neuer M&A-Newsletter-Koordinator

Vorstand: Matthias, vielen Dank, dass Du die Koordination unseres M&A-Newsletters übernommen hast. Als neuer Newsletter-Koordinator hast Du Dir sicherlich Ziele gesetzt, die Du mit dem M&A-Newsletter verfolgst. Welche sind diese?

Matthias Hornke: Mein Vorgänger, Kai, hat den Newsletter sehr stark genutzt, um über zukünftige bzw. durchgeführte Veranstaltungen unserer M&A-Community zu informieren. Diese Tradition möchte ich gerne fortsetzen, denn letztlich ist es der persönliche Kontakt, der den Wert unseres Netzwerkes im Wesentlichen beeinflusst. Die Leser unseres Newsletters sollen somit die Garantie haben, dass wir stets so aktuell sind, dass wir einen Überblick zukünftiger Veranstaltungen, sei es ein M&A-Alumi-Event oder z.B. ein Münsteraner M&A-Gespräch, geben und auch kurz über durchgeführte Veranstaltungen berichten. Wir arbeiten hier weiter nach dem „Push-Prinzip“, d.h. der Newsletter wird zum Lesen am PC bzw. zum Ausdrucken aktiv verschickt – wer hat denn schon die Zeit und Muße, regelmäßig auf einen Download-Bereich zu gehen? Darüber hinaus wollen wir den Adressatenkreis gerne ausdehnen – jeder, der Interesse an unserem Newsletter hat, kann sich – unabhängig von der Klubmitgliedschaft – auf die Verteilerliste setzen lassen.

Vorstand: Bleibt bei einem breiten Verteilerkreis denn der Klubgedanke und damit auch die Idee eines Newsletters als Informationsmedium für Mitglieder ausreichend gewahrt?

Matthias Hornke: Natürlich! Prinzipiell bleibt es unseren Mitgliedern und insbesondere natürlich auch den fördernden Unternehmen vorbehalten, Inhalte für den Newsletter zu liefern. Eine Ausnahme hiervon bilden die M&A-Stellenanzeigen, die wir auch von nicht fördernden Mitgliedern kostenlos schalten. Das verstehen wir als Service an unsere Mitglieder. So würde ich mir wünschen, dass sich unsere Mitglieder aktiv an der Gestaltung des Newsletters beteiligen und mir Inhalte zur Veröffentlichung zur Verfügung stellen. Dies ist in der Vergangenheit z.B. in Form von Fachaufsätzen ja auch schon rege geschehen, sollte aber noch ausgebaut werden.

Vorstand: Unterliegt ein Newsletter nicht per se im Zeitalter von Internet und Online-Informationen dem Risiko, beim Erscheinen schon veraltet zu sein?

Matthias Hornke: Zur Diskussion tagesaktueller Dinge ist der Newsletter sicherlich nicht geeignet – hierzu ist der persönliche Kontakt auf Veranstaltungen oder bilateral besser. Es ist jedoch meine Absicht, in jeder zukünftigen Ausgabe ein Interview mit einem Klubmitglied zu veröffentlichen, das zum Gedanken- und Meinungs austausch anregt. Neben den o.g. Berichten über durchgeführte bzw. geplante Veranstaltungen trägt dies sicherlich weiter zur Community-Bildung bei.

Vorstand: Matthias, wir danken Dir für das Gespräch und wünschen Dir viel Erfolg bei der Herausgabe unseres M&A-Newsletters.



Juristisch sicher ins Auslandsgeschäft (www.rainbow-law.de)

Unsere Alumna Katharina Reineck bietet allen M&A Alumni an, das Rainbow-Rechtsportal (www.rainbow-law.de) mit juristischen Informationen zum Auslandsgeschäft kostenlos und unverbindlich für den Zeitraum bis 31.12.2008 zu nutzen.

Derzeit umfasst das Angebot die Rechtsinformationen aus 18 Ländern (Australien, Belgien, Frankreich, Griechenland, Lettland, Litauen, Niederlande, Polen, Russland, Singapur, Slowakei, Spanien, Südafrika, Thailand, Ungarn, USA, Vereinigte Arabische Emirate sowie das EU-Recht). Im Laufe des Jahres werden zwölf weitere Länder folgen.

Persönliche Zugangsdaten können formlos bei Katharina unter reineck@rainbow-law.com bzw. 0700-72 46 26 98 angefordert werden.

Disclaimer im Info-Memo – Haftungs- freizeichnung ohne Risiken und Nebenwirkungen?

Dr. Johannes Weisser, LL.M. & Dr. Thorsten Lieb, avocado rechtsanwälte, Frankfurt

1. Einleitung

► Jede zweite M&A-Transaktion scheitert (vgl. dazu *MAR 1/07*). Angesichts des erheblichen Aufwandes im Zusammenhang mit einem M&A-Prozess mag mancher enttäuschte Erwerber daran denken, nicht nur den Verkäufer, sondern auch die an der Transaktion beteiligten Investmentbanken und M&A-Berater („Berater“) in Anspruch zu nehmen, wenn sich Angaben im Informationsmemorandum als irreführend, unvollständig oder unrichtig erweisen. Desgleichen wird sich u.U. auch ein Kaufinteressent, der erhebliche Beträge für eine Due Diligence aufgewendet hat, aber nicht zum Zuge kam, in einer solchen Situation fragen, ob er sich nicht möglicherweise für diese Kosten beim Berater schadlos halten kann.

Um sich hiergegen zu schützen, enthält das von dem Berater an potenzielle Kaufinteressenten übersandte Information Memorandum („Info Memo“) regelmäßig auch sog. Disclaimer, mit denen die Haftung des Beraters für eventuelle inhaltliche Fehler des Info Memos beschränkt oder gar vollständig ausgeschlossen wird. Im Folgenden soll der Frage nachgegangen werden, ob mit solchen Disclaimern, die wie so viele Usancen im M&A-Geschäft ihren Ursprung im angelsächsischen Rechtskreis haben, nach deutschem Recht eine wirksame Haftungsbegrenzung erreicht werden kann bzw. welche Anforderungen an eine solche zu stellen sind.

2. Grundlagen der Beraterhaftung

Da der Berater im Hinblick auf den Verkauf der Zielgesellschaft regelmäßig keine vertraglichen Beziehungen mit dem Erwerber bzw. den Kaufinteressenten eingeht, scheiden vertragliche Schadensersatzansprüche grundsätzlich aus. Eine Haftung kann sich jedoch aus gesetzlichen Bestimmungen ergeben. Mit Dritten, die selbst nicht Vertragspartner werden, können nach § 311 Abs. 3 BGB vertragsähnliche Beziehungen entstehen, die zu einer Haftung des Dritten führen können, wenn der Dritte in besonderem Maße Vertrauen für sich in Anspruch nimmt und dadurch die Vertragsverhandlungen oder den Vertragsabschluss erheblich beeinflusst. Die Vorschrift liest sich auf den ersten Blick geradezu so, als ob sie auf M&A-Bera-

ter zugeschnitten wäre: Die Berater sind in der Regel an den Verhandlungen nicht nur beteiligt, sondern bestimmen deren Verlauf auch nicht unmaßgeblich und nehmen aufgrund Ihrer Erfahrung und Expertise meist auch besonderes Vertrauen des potenziellen Käufers für ihre Tätigkeit in Anspruch; darüber hinaus haben sie aufgrund ihrer üblicherweise erfolgs- und/oder aufwandsbezogenen Vergütung auch ein wirtschaftliches Interesse am Zustandekommen des Kaufvertrages¹.

Auch der Blick in die Gesetzesbegründung vermag eine Haftung für Berater in M&A-Prozessen nicht auszuschließen. Vielmehr wollte der Gesetzgeber mit dieser weiten Formulierung ausdrücklich eine Weiterentwicklung dieser Vorschrift durch Praxis und Wissenschaft ermöglichen². Ein Blick in die bisherige Rechtsprechung zeigt zwar noch keinen konkreten Fall auf, in dem ein M&A-Berater aus dieser Vorschrift in Haftung genommen wurde³, doch kann dies für die Zukunft nicht ausgeschlossen werden. Bisher entschiedene Fälle hatten nämlich z.B. auch die durchaus vergleichbare Haftung eines Verhandlungsführers bei Vergleichsgesprächen zum Gegenstand⁴.

Neben dieser sog. Sachwalterhaftung können Berater nach der Rechtsprechung auch nach den Grundsätzen des sog. „Vertrags mit Schutzwirkung zu Gunsten Dritter“ für fehlerhafte Aussagen in den von ihnen erstellten Gutachten und anderen Dokumenten haften⁵. Angesichts dieses Haftungspotenzials sind Berater daran interessiert, sich hiergegen zu schützen. Fraglich ist jedoch, ob und inwieweit eine solche Haftung wirksam vermieden werden kann.

* Autorenkontakt: j.weisser@avocado-law.com, t.lieb@avocado-law.com.
Dr. Johannes Weisser ist Partner, Dr. Thorsten Lieb ist Salary Partner bei avocado rechtsanwälte.

1 Nach h.M. vermag allerdings das indirekte wirtschaftliche Interesse des M&A-Beraters an seiner Vergütung allein jedenfalls noch keine Haftung aus § 311 Abs. 3 BGB zu rechtfertigen (vgl. Palandt-Grüneberg, BGB, 66. Aufl. 2007 § 311 Rn. 61 m.w.N.).

2 BT-Drs. 14/6040 S. 161 ff., 163.

3 Die Teilnahme an Verhandlungen als solche reicht noch nicht aus, um eine Haftung zu begründen, erforderlich ist vielmehr, dass der Berater eine über das normale Verhandlungsvertrauen hinausgehende Haftung für die Seriosität des Verhandlungspartners und die Erfüllung des Vertrages in Anspruch genommen hat (vgl. Palandt-Grüneberg, a.a.O., Rn 63 m.w.N.). Dies wird im Rahmen eines M&A-Prozesses allerdings nur selten der Fall sein.

4 OLG Hamm, VersR 2006, 415-416.

5 Vgl. Palandt/Grüneberg, a.a.O., § 311 BGB Rn. 60 m.w.N.; BGH, NJW 1998, 1948 (Haftung des Wirtschaftsprüfers für fehlerhaftes Testat).

3. Zustandekommen einer Haftungsbegrenzungsvereinbarung mit dem Kaufinteressenten

3.1 Haftungsbegrenzung durch Disclaimer im Info Memo?

Die kraft Gesetzes bestehende Beraterhaftung wegen mangelhafter Angaben über das Zielunternehmen gegenüber dem Kaufinteressenten kann nur durch eine vertragliche Vereinbarung mit diesem abgedungen oder gemildert werden. Da Verkäufer und Käufer an einer solchen Regelung aus naheliegenden Gründen kein Interesse haben, ist es Sache des Beraters, sich seinerseits um eine solche Regelung zu bemühen. Damit aber stellt sich die Frage, wann und wie in den hier in Rede stehenden Situationen überhaupt ein Vertrag des Beraters mit dem Kaufinteressenten besteht bzw. zustande kommt, in den die Haftungsbeschränkung und die sonstigen Vereinbarungen im Disclaimer, die in aller Regel sämtlich den Charakter von Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Sinne der §§ 305ff. BGB haben, einbezogen werden können. Die alleinige Übersendung eines Info Memos mit entsprechenden Bestimmungen an die potenziellen Käufer genügt hierfür jedenfalls nicht.

Geht man also davon aus, dass zwischen dem Berater und dem Kaufinteressenten im Zeitpunkt der Übersendung des Info Memos (noch) kein Vertragsverhältnis (wohl aber aufgrund der regelmäßig vorangegangenen Kontakte zwischen beiden ein vorvertragliches Schuldverhältnis) besteht, so ist fraglich, ob eine Haftungsbeschränkung in diesem vorvertraglichen Stadium überhaupt (schon) möglich ist. Diese Frage wird in Literatur und Rechtsprechung kontrovers diskutiert⁶. Während die Rechtsprechung bisher Haftungsbeschränkungen im vorvertraglichen Stadium als zulässig ansieht, sofern die Haftungsbeschränkung frühzeitig, d.h. spätestens bei Eintritt in die Vertragsverhandlungen, offengelegt wird⁷, steht die Literatur der Wirksamkeit solcher Beschränkungen bisher ablehnend gegenüber⁸.

3.2 Disclaimer in der Vertraulichkeitsvereinbarung?

Wie also kommt man nun zu einem wirksamen Disclaimer? Am einfachsten wäre es, wenn man die im Disclaimer enthaltenen Bedingungen bereits in die von dem Kaufinteressenten zu Beginn des M&A-Prozesses zu unterzeichnende Vertraulichkeitserklärung aufnehmen würde, welche Voraussetzung für die Übersendung des Info Memos ist. Auch wenn man auf diesem Wege grundsätzlich (ggf. im Wege eines sog. Vertrages zu Gunsten Dritter) eine wirksame Haftungsbegrenzung zu Gunsten des Beraters erreichen könnte, wäre es doch höchst ungewöhnlich, derartige Regelungen in eine Vertraulichkeitserklärung aufzunehmen, und dies würde nur zu unnötigen Diskussionen mit den Anwälten der

Parteien führen. Hinzu kommt, dass Vertraulichkeitserklärungen häufig nicht von dem Berater übersandt, sondern zwischen Verkäufer und Käufer direkt ausgetauscht werden. Dieser Weg ist also kaum praktikabel, zumal ein solches Vorgehen eher ein erhebliches und den weiteren Prozess unnötig belastendes Misstrauen bei den Kaufinteressenten wecken würde.

3.3 Disclaimer im Übersendungsschreiben zur Vertraulichkeitserklärung?

Zu denken wäre daher weiterhin daran, die entsprechenden Regelungen in das Übersendungsschreiben für die Vertraulichkeitserklärung aufzunehmen, zusammen mit einem ausdrücklichen Hinweis in dem Übersendungsschreiben, dass mit der Rücksendung der Vertraulichkeitserklärung auch die im Übersendungsschreiben genannten Bedingungen, darunter auch die Haftungsbegrenzung, akzeptiert werden. Dieses Vorgehen ist jedoch nicht ohne rechtliche Tücken. Zwischen dem Berater und dem Kaufinteressenten käme dann eine wirksame Haftungsbeschränkungsvereinbarung zustande, wenn in der Rücksendung der Vertraulichkeitserklärung eine rechtlich wirksame Bestätigung der Bedingungen des Übersendungsschreibens liegen würde⁹. Allerdings ist sehr fraglich, ob der bloßen Rücksendung einer unterzeichneten Vertraulichkeitserklärung ein solcher Erklärungsinhalt beigemessen werden kann. Voraussetzung hierfür ist, dass der Empfänger der Vertraulichkeitserklärung davon ausgehen muss, dass mit der Rücksendung eine Zustimmung zu der Haftungsbeschränkung verbunden ist, obwohl die Vertraulichkeitserklärung keine entsprechende ausdrückliche Erklärung enthält. Das darin liegende Schweigen auf die Erklärung des Absenders zur Haftungsbeschränkung, stellt wie auch im sonstigen Rechtsverkehr jedenfalls nicht ohne weiteres eine Annahme der Haftungsbeschränkung dar; im Gegenteil: Bloßes Schweigen setzt grundsätzlich keinen Erklärungstatbestand¹⁰. Man wird zwar argumentieren können, dass der Empfänger angesichts der insoweit deutlich formulierten Erklärung des Absenders verpflichtet sei, seine Ablehnung der Haftungsbeschränkung ausdrücklich zu erklären¹¹ oder dass in der Rücksendung ein schlüssiges, mit der Annahme der Haftungsbeschränkung verbundenes Verhalten liege¹², ob dies jedoch im Streitfall für die Annahme einer wirksamen Haftungsbegrenzung genügt, bleibt offen. Aber auch aus praktischen Gründen erscheint dieser Weg nicht ohne Tücken, denn, wie bereits erwähnt, werden Ver-

6 Vgl. die Nachweise bei Christensen, In: Ulmer/Brandner/Hensen, AGB-Recht, 10. Aufl. 2006, § 309 Nr. 7 BGB, Rn. 13 a.E.

7 KG NJW 1981, 2822.

8 Staudinger/Coester-Waltjen § 11 Nr. 7 AGBG Rn. 15, Wolf § 11 Nr. 7 AGBG Rn. 9.

9 Voraussetzung einer entsprechenden Vereinbarung ist die Abgabe zweier sich inhaltlich entsprechender Erklärungen, §§ 145 ff. BGB.

10 BGH NJW 2002, 3629.

11 BGH MDR 1970, 136.

12 Fall der konkludenten Annahme, Palandt/Grüneberg, a.a.O., Einf. v. § 116 Rn. 6 m.w.N.

traulichkeitserklärungen häufig ohne Mitwirkung des Beraters erstellt und abgeschlossen. Schließlich scheidet dieser Weg dann aus, wenn der Kaufinteressent bei der Rücksendung der Vertraulichkeitserklärung die Haftungsbeschränkung ausdrücklich ablehnt.

3.4 Disclaimer im Übersendungsschreiben zum Info Memo

Eine weitere Möglichkeit für die Herbeiführung einer wirksamen Haftungsbeschränkung wäre daher die Aufnahme der entsprechenden Regelungen in das Übersendungsschreiben für das Info Memo, welches in jedem Fall vom Berater kommt. Darin kann dann darauf verwiesen werden, dass mit der Annahme des Info Memos die entsprechenden Regelungen als anerkannt gelten und der Empfänger, wenn er damit nicht einverstanden ist, das Info Memo umgehend zurückzusenden hat. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass auch hier Schweigen im Rechtsverkehr grundsätzlich keine Erklärungswirkung hat¹³, sodass kein wirksamer Vertrag zustande käme, wenn der Kaufinteressent untätig bleibt. Ausnahmen hiervon gelten etwa bei sog. kaufmännischen Bestätigungsschreiben oder in den bereits erwähnten Fällen des schlüssigen Verhaltens bzw. einer Verpflichtung zur ausdrücklichen Ablehnung der Einbeziehung. Eine Einbeziehung nach den Grundsätzen über das kaufmännische Bestätigungsschreiben wäre lediglich dann anzunehmen, wenn der Übersendung des Info Memos Verhandlungen über einen zwischen dem Berater und dem Empfänger abzuschließenden Vertrag vorausgegangen wären. Ob man die – ja jedenfalls von der Käuferseite in der Regel ohne Rechtsbindungswillen geführten und häufig nur telefonischen – Vorgespräche, die der Übersendung des Info Memos vorausgehen, insoweit als Vertragsverhandlungen ansehen kann, erscheint jedenfalls sehr zweifelhaft.

Aus diesem Grund sollte das Info Memo mit einem Begleitschreiben versandt werden, in dem ausdrücklich um Gegenzeichnung und Akzeptanz der entsprechenden Vereinbarungen sowie Bestätigung des Eingangs des Info Memos gebeten wird. Dies erscheint auch vor dem Hintergrund der bisherigen Rechtsprechung zur Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen und darin enthaltenen Haftungsbeschränkungen im Stadium von Vertragsverhandlungen der gebotene Weg zu sein¹⁴. Erfolgt die Gegenzeichnung, so kommt ein entsprechender Vertrag mit dem vom Berater angebotenen Inhalt (und damit auch mit der Haftungsbeschränkung) zustande. Unabhängig davon sollten der Disclaimer und die sonstigen Vereinbarungen bezüglich des Info Memos nochmals am Anfang des Dokumentes aufgenommen werden, um auch hier noch einmal deutlich auf die entsprechenden Bedingungen hinzuweisen. Auf diese Weise macht der Berater hinreichend deutlich, dass er ein Vertragsangebot unterbreitet. Unterbleibt eine Gegenzeichnung und werden die Gespräche von dem Kaufinteressenten trotzdem fort-

gesetzt, so kann der Berater dahingehend argumentieren, dass in der Übersendung des Info Memos ein Angebot auf Abschluss eines entsprechenden Vertrages liegt, welcher stillschweigend mit dem angebotenen Inhalt zustande kommt, wenn die Gegenseite die Unterlagen akzeptiert, die Gespräche fortführt und so zu Schaden kommt, da sich der Empfänger sonst in Widerspruch zu seinem eigenen Verhalten setzen würde (sog. „venire contra factum proprium“). Dass allein durch die Entgegennahme der Unterlagen ein Schaden eintritt, dürfte dagegen ausgeschlossen sein. Ob eine solche Argumentation im Streitfall verfangt, ist jedoch nicht völlig sicher. Will der Berater daher auf der sicheren Seite sein, so muss er sicherstellen, dass er entweder die Empfangsbestätigung oder das Info Memo zurückerhält.

4. Inhalt und Umfang der Haftungsfreizeichnung

4.1 Vollständiger Haftungsausschluss nicht möglich

Eine vollständige Haftungsfreizeichnung, wie sie in manchen Disclaimern aufbauend auf angloamerikanische Vorbilder vorgesehen ist, ist nach deutschem Recht nicht möglich. Zum einen ist nach § 276 Abs. 3 BGB ein Haftungsausschluss für vorsätzliches Verhalten im Voraus nicht zulässig, zum anderen stellen die Disclaimer in aller Regel als vorformulierte und zum mehrfachen Gebrauch vorgesehene Texte Allgemeine Geschäftsbedingungen im Sinne der §§ 305 ff. BGB dar. Damit unterliegen sie der gesetzlichen Inhaltskontrolle nach den §§ 307 ff. BGB¹⁵. Der Maßstab dieser Inhaltskontrolle hat sich in den letzten Jahren durch die Rechtsprechung deutlich von einem mehr oder weniger reinen Verbraucherschutzrecht hin zu einer umfassenden Beschränkung der Vertragsfreiheit auch im unternehmerischen Verkehr entwickelt, obwohl ausdrücklich nicht sämtliche Vorschriften der §§ 305 ff. BGB auf den Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen Anwendung finden. Die Einbeziehung insbesondere der Klauselverbotskataloge in §§ 308 f. BGB auch im kaufmännischen Verkehr erfolgt daher zunehmend über die Generalklauseln in § 307 BGB¹⁶.

4.2 Haftungsausschluss für Verletzungen von Körper, Leben und Gesundheit

Nach § 309 Nr. 7a) ist ein Haftungsausschluss für Verletzungen von Körper, Leben und Gesundheit nicht mög-

13 Palandt/Grüneberg, BGB, 66. Aufl., Einf. v. § 116 Rn. 7 m.w.N.

14 KG NJW 1981, 2822.

15 Den hohen Anforderungen an den Nachweis einer Individualvereinbarung gemäß § 305 Abs. 1 Satz 3 BGB kann aufgrund der praktischen Vorgehensweise bei einem Unternehmenskauf in der Regel nicht entsprochen werden, sodass diese Möglichkeit im Folgenden nicht näher betrachtet werden soll.

16 Palandt/Grüneberg, BGB, 66. Aufl., § 307 Rn. 39 m.w.N.

lich. Diese an sich nur für Vertragsbedingungen gegenüber Verbrauchern anwendbaren Verbote sind nach der Rechtsprechung grundsätzlich auch im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen anzuwenden¹⁷. Nun sollte man meinen, dass solche Verletzungen von Körper, Leben und Gesundheit durch ein Info Memo nicht hervorgehoben werden können, sodass es müßig sei, ausdrücklich eine Klausel, wonach eine Haftungsbegrenzung nicht für derartige Schäden gelten soll, in den Disclaimer aufzunehmen. Allerdings kann nicht ausgeschlossen werden, dass ein Gericht im Streitfall zu der Auffassung gelangt, dass eine – im Übrigen ohne weiteres zulässige – Haftungsbegrenzungsklausel allein deshalb nichtig sei, weil der ausdrückliche Hinweis auf diese Rückausnahme fehle. Insoweit empfiehlt sich aus Gründen der Vorsicht die Aufnahme eines entsprechenden Hinweises in den Disclaimer.

Weitere Einschränkungen ergeben sich aus §§ 309 Nr. 7b) BGB, wonach auch eine Haftungsbeschränkung bei grober Fahrlässigkeit in AGB nicht möglich ist. Auch dieses Verbot ist nach der Rechtsprechung im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen grundsätzlich anzuwenden¹⁸.

4.3 Haftungsbegrenzung für einfache Fahrlässigkeit

Obwohl das BGB hierzu keine ausdrückliche Regelung enthält, lässt die Rechtsprechung einen vollständigen Haftungsausschluss nicht einmal bei einfacher Fahrlässigkeit zu. Dies gilt jedenfalls, soweit es sich um die Verletzung sog. Kardinalpflichten handelt, d.h. derjenigen wesentlichen gegenseitigen Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrages ergeben¹⁹. Die Tätigkeit von Beratern in M&A-Prozessen dürfte sich aus naheliegenden Gründen weitgehend im Bereich der Kardinalpflichten abspielen. Die Haftung für einfache Fahrlässigkeit kann jedoch grundsätzlich auf einen bestimmten Betrag beschränkt werden, allerdings muss dieser den vertragstypisch vorhersehbaren Schaden abdecken und damit den Verhältnissen des Einzelfalls angemessen sein²⁰. Soweit also in Disclaimern derartige Höchstbeträge vorgesehen sind, sind diese daher jeweils im Einzelfall auf ihre Angemessenheit zu überprüfen.

5. Disclaimer auch für den Teaser?

Der Übersendung des Info Memos geht sehr häufig die Übersendung eines sog. Teasers, also eines anonymen

Kurzprofils des zu verkaufenden Unternehmens, voraus. Die darin enthaltenen Informationen sind jedoch sehr dürftig, zumal das Verkaufsobjekt anhand der darin enthaltenen Informationen meist nicht identifiziert werden kann, sodass es kaum vorstellbar ist, dass ein Käufer allein aufgrund der darin enthaltenen Informationen ein Unternehmen erwirbt. Ein separater Disclaimer bezüglich des Teasers erscheint daher entbehrlich.

6. Zusammenfassung und praktische Hinweise

Bei Übersendung des Info Memos sollten der Disclaimer sowie alle weiteren Vereinbarungen im Hinblick auf den Inhalt des Dokuments sowie das weitere Verfahren in einem Begleitschreiben enthalten sein, welches dem Kaufinteressenten mit der Bitte um Gegenzeichnung, welche gleichzeitig als Bestätigung des Erhalts des Info Memos dient, übersandt wird. Die Rücksendung der Empfangsbestätigung und Gegenzeichnung sollten unbedingt überwacht werden.

Auch wenn es aus Sicht eines Nichtjuristen zunächst abwegig erscheint, sollte rein vorsichtshalber im Rahmen der Haftungsklausel die Rückausnahme für Verletzungen von Körper, Leben und Gesundheit aufgenommen werden, weil nicht ausgeschlossen werden kann, dass ein Gericht diese Klausel sonst für unwirksam hält.

Letztlich ist bei allen Haftungsbegrenzungsklauseln immer ein Restrisiko gegeben, dass ein Gericht diese aus irgendeinem Grund für ganz oder teilweise unwirksam hält. So ist insbesondere nicht auszuschließen, dass ein Gericht den Betrag der Haftungsbeschränkung bei einfacher Fahrlässigkeit im Einzelfall für unangemessen niedrig hält. Insoweit gilt einmal mehr: Vor Gericht und auf Hoher See...

Bei der Übersendung des Teasers ist ein Disclaimer nicht notwendig, da kaum vorstellbar ist, dass ein Kaufinteressent durch einen inhaltlich falschen (nicht: unvollständigen(!), das ist er per definitionem) Teaser zu Schaden kommt.

17 OLG Frankfurt NJW 1983, 1681; OLG München BB 1993, 1753; OLG Hamm NJW-RR 1996, 969; a.A. OLG Bremen VersR 1987, 773.

18 Vgl. die Nachweise in Fn. 21.

19 BGHZ 89, 367; BGH NJW 1985, 915; Palandt/Grüneberg, 66. Aufl., § 309 Rn. 48.

20 BGH NJW 1993, 335.