

# Actualités 1/2017

Die elektronische Zeitschrift der  
Deutsch-Französischen Juristenvereinigung e.V.



## ■ Termine 2017

**Spargelesen**  
im Frühjahr 2017

**Gemeinsame  
Tagung**  
21.09. bis 24.09.2017  
in Marseille

**Vorseminar**  
19.09. bis 24.09.2017  
in Marseille

## Vorwort der Redaktion

Liebe Mitglieder,  
liebe Freunde der DFJ,

wir freuen uns Ihnen mitteilen zu können,  
dass wir es wieder geschafft haben! Unse-  
re diesjährige Ausgabe zum neuen Jahr ist  
fertig und berichtet u.a. über unsere sehr  
schöne Jahrestagung in Luxemburg.

Zum ersten Mal und mit einem gewissen  
Stolz stellen wir auch unser neues Logo und  
die neue Farbgebung sowie das geänderte  
Layout dieser Ausgabe vor.

Wir hoffen, die neue Gestaltung findet die  
Zustimmung von Ihnen. Es handelt sich hier-  
bei um ein noch in Bearbeitung befindliches  
Projekt.

Rückmeldung mit Verbesserungsvorschlägen  
gerne an die Redaktion. Wir bitten auch um  
die Hereingabe Ihrer Artikel, Hinweise auf  
Veröffentlichungen, Bekanntmachung von  
Veranstaltungen aus unserem Bereich etc.  
Die Actualités leben von unser aller Beiträgen.

Wir wünschen Ihnen geruhsame Tage zum  
Jahresausklang. Viel Glück und Erfolg im  
Neuen Jahr!

**Chers membres,  
chers amis de la DFJ,**

Nous avons le plaisir des vous informer que  
nous y sommes enfin arrivés ! L'édition de  
début d'année est prête pour la parution et  
fait état tout particulièrement de notre excel-  
lent congrès annuel au Luxembourg.

Pour la première fois, nous dévoilons notre  
nouveau logo et nous sommes aussi fiers de  
vous présenter notre publication sous son  
nouveau look. Il s'agit d'un projet encore en  
cour de traitement.

Nous espérons que la nouvelle présentation  
recueillera votre agrément. S'il vous plaît,  
envoyez vos remarques directement à la  
rédaction. Nous vous remercions de nous  
soumettre vos articles, vos références aux  
publications etc. Les Actualités existent  
grâce à vos contributions.

Nous vous souhaitons une bonne année 2017!

Werner Gaus, Rechtsanwalt

## ■ Inhaltsverzeichnis

Impressum .....	2
Grußwort des neuen Vorstands .....	3
<b>Aus der Tätigkeit der Vereinigung .....</b>	<b>6</b>
Protokoll der Mitgliederversammlung am 8. Oktober 2016 in Luxemburg	6
Abschlussbemerkungen als ausscheidender Vorsitzender in der Mitgliederversammlung	7
Dank an Herrn Dr. Jekewitz in der Mitgliederversammlung	9
Bericht über die Jahrestagung der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung	9
Bericht über das Vorseminar 2016 der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung e.V.	16
<b>Neue Urteile, Rechtsentwicklungen mit deutsch-französischem Bezug .....</b>	<b>21</b>
Bericht über die neuartigen Vorstandswahlen zur Rechtsanwaltskammer in Strasbourg	21
Haftung deutscher Unternehmen für Menschenrechtsverletzungen im Ausland	25
Kreditvergabe zwischen Unternehmen, die miteinander in Geschäftsbeziehungen stehen (de)	31
Le nouveau dispositif des prêts entre entreprises entretenant une relation économique (fr)	40
<b>Stellenanzeigen .....</b>	<b>49</b>

## ■ Impressum

### Deutsch-Französischen Juristenvereinigung e.V.

1. Vorsitzender:

**Prof. Dr. Marc-Philippe Weller**

2. Vorsitzender:

**Dr. Heiner Baab**

Generalsekretär:

**Dr. Arno Maier-Bridou**

Schatzmeister:

**Rudolf Herrmann**

### Redaktion:

**Werner Gaus**, Rechtsanwalt

werner.gaus@brp.de

Telefon: +49 69 13373440

**Jutta Leither**

jeith@uni-mainz.de

### DFJ-Sekretariat:

Jutta Leither

Johannes Gutenberg-Universität Mainz

Fachbereich 03

D-55099 Mainz

Telefon: +49 6131 39-22412

Telefax: +49 6131 39-24700

E-Mail : jeith@uni-mainz.de

Vereinsregister Mannheim VR 100197

### Internet

**www.dfj.org**

## ■ Grußwort des neuen Vorstands

**Liebe Mitglieder und Freunde  
der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung,**

wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen! Sie haben uns auf dem letzten Jahrestreffen in Luxemburg zum neuen geschäftsführenden Vorstand der DFJ gewählt. Die damit verbundene Herausforderung nehmen wir gerne an.

Dem früheren Ersten Vorsitzenden Jürgen Jekewitz und seinem Vorstandsteam danken wir sehr herzlich für die ausgezeichnete Arbeit der vergangenen Jahre, an die wir anknüpfen möchten. Dabei lassen wir uns nicht zuletzt von einer anderen berühmten Institution der deutsch-französischen Partnerschaft, dem Elysée-Vertrag aus dem Jahr 1963<sup>1</sup> inspirieren. Dieser gehört zu den berühmtesten Verträgen des Völkerrechts, Konrad Adenauer und Charles De Gaulle waren seine Initiatoren. Wie auch die bereits 1953 (!) gegründete DFJ hat der Elysée-Vertrag zum Ziel, die Freundschaft und Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Frankreich zu vertiefen. Konzeptionell überzeugt der Elysée-Vertrag durch zwei Grundansätze.

Erstens verzichtet er auf hehre inhaltliche Ideale; er beschränkt sich auf „prozedurale“ Vorgaben, indem er Impulse für die Art und Weise der Zusammenarbeit der beiden Länder setzt. In wichtigen Fragen der Außen-, Verteidigungs-, Bildungs- und Wirtschaftspolitik müssen sich die beiden Länder konsultieren, bevor sie eine Entscheidung treffen. Zur Zielrichtung oder gar konkreten Ergebnissen der Konsultationen schweigt der Vertrag. Er folgt vielmehr der weisen Erkenntnis, dass durch regelmäßige Treffen Vertrauen zwischen den Akteuren entsteht und daraus gleichsam auf natürliche Weise gemeinsame Inhalte erwachsen.

Zweitens setzt der Vertrag auf die Jugend und auf die Wissenschaft. Er fördert den Studentenaustausch, legt die Grundsteine für das deutsch-französische Jugendwerk und die deutsch-französische Hochschule und gibt Anstoß für das 1987 aufgelegte Erasmus-Programm der Europäischen Union.

Der Vertrag setzt also einerseits auf Konsultation, andererseits auf den Idealismus und die Kräfte der Jugend und der Wissenschaft. Von diesem Elysée-Esprit wollen auch wir uns in den nächsten Jahren weiter tragen lassen: Wir wollen weiteres Vertrauen schaffen durch regelmäßige Treffen und dabei insbesondere auch auf die Jugend und die Wissenschaft setzen.

Wir würden uns dabei wünschen, dass viele von Ihnen sich aktiv im Hinblick auf die Gestaltung unserer Jahrestreffen und Tagungen einbringen und laden Sie alle ein, mit Ideen und Vorschlägen an uns heranzutreten!

Mit den besten Wünschen zum Jahreswechsel  
Marc-Philippe Weller, Heiner Baab,  
Arno Maier-Bridou und Rudolf Herrmann

<sup>1</sup> Vertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der französischen Republik über die deutsch-französische Zusammenarbeit vom 22. Januar 1963, BGBl. II, S. 707 (in Kraft getreten am 2.7.1963).

**Prof. Dr. Marc-Philippe WELLER**


Prof. Dr. Marc-Philippe Weller ist 1. Vorsitzender der DFJ.

Er ist seit 2014 Direktor am Institut für internationales und ausländisches Privat- und Wirtschaftsrecht der Universität Heidelberg (Nachfolge Prof. Dr. Dres. h.c. Herbert Kronke). Er studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Heidelberg und Montpellier (Licence en droit).

Promotion 2004 an der Universität Heidelberg unter der Betreuung von Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Peter Hommelhoff und Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Erik Jayme. Habilitation 2008 an der Universität zu Köln am Institut für internationales und ausländisches Privatrecht (Prof. Dr. Heinz-Peter Mansel).

2008 bis 2011 Lehrstuhl für Internationales Unternehmensrecht an der Universität Mannheim, von 2011 bis 2014 Direktor des Instituts für Handels- und Wirtschaftsrecht an der Universität Freiburg.

Herr Weller ist Vertrauensdozent der Studienstiftung des deutschen Volkes sowie Mitherausgeber zweier Peer Reviewed-Journals, der Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht (ZGR) sowie der Zeitschrift für Europäisches Privatrecht (ZEuP).

**Dr. Heiner BAAB**


Dr. Heiner Baab ist 2. Vorsitzender der DFJ.

Er ist seit 2000 Rechtsanwalt im Bereich IT-Recht, seit 2009 Fachanwalt für IT-Recht. Er studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Mainz, Dijon, Surrey (England) und Dickinson/Penn State (LL.M. USA) mit Zulassung als Attorney-at-Law (New York).

Nach dem Referendariat war er wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Prof. Dr. Walter Rudolf in Mainz. 2000 erfolgte seine Promotion und Zulassung als Rechtsanwalt in Frankfurt a.M., mittlerweile in Mainz. Seither berät er Unternehmen rechtlich zu Software, Hardware, Services, Vertrieb und Datenschutz. Er ist mit einer französischen Juristin verheiratet und verbringt seinen Urlaub gerne in Frankreich.

**Dr. Arno MAIER-BRIDOU**


Dr. Arno Maier-Bridou ist Generalsekretär der DFJ.

Er studierte Rechtswissenschaft an der Universität Heidelberg und an der Cornell University in Ithaca, New York (LL.M.). Er promovierte an der Universität Heidelberg mit einer Doktorarbeit aus dem deutsch-amerikanischen Gesellschaftsrecht. Nach dem Studium arbeitete Herr Maier-Bridou zunächst 4 Jahre in Anwaltskanzleien in Paris und kehrte danach mit seiner französischen Frau, ebenfalls eine Rechtsanwältin, nach Deutschland zurück. Seither ist er als Rechtsanwalt und Avocat à la Cour in Frankfurt am Main tätig und berät Unternehmen aus französischsprachigen Ländern im deutschen Wirtschafts- und Arbeitsrecht. Das deutsch-französische Verhältnis ist ihm eine Herzensangelegenheit.

**Rudolf HERRMANN**


Rudolf Herrmann ist Schatzmeister der DFJ.

Geb. 28.11.1942 in Ludwigshafen am Rhein Historiker und Politologe. Universitäten Heidelberg und Paris-Sorbonne sowie Institut International d'Administration publique, Paris.

Spezialisiert auf Fragen der Auswärtigen Kulturpolitik, der bilateralen und multilateralen Förderungspolitik und auf zwischenstaatliche Institutionen und Kooperationsverhältnisse.

Nach vielerlei Aufgaben multilateraler (Conseil de Cooperation Culturelle des Europarates, Council of European National Committees) und bilateraler sowie trilateraler Natur (Niederlande, Spanien, Italien, Polen) von 1990 bis 2005 Koordinator des Deutsch-Französischen Jugendwerks, Bonn/Berlin-Paris. Seit 2007 Schatzmeister der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung und Vorsitzender der Elena Muresanu-Stiftung, WiehlHermannstadt/Sibiu.

## ■ Aus der Tätigkeit der Vereinigung

### Protokoll der Mitgliederversammlung am 8. Oktober 2016 in Luxemburg

**TOP 1:** Herr Dr. Jürgen Jekewitz begrüßte die Teilnehmer. Er stellte die ordnungsgemäße Ladung und Beschlussfähigkeit der Versammlung fest.  
**Begrüßung**

**TOP 2:** Herr Dr. Jekewitz berichtete über die Entwicklung der Mitgliederzahl und die Veranstaltungen im vergangenen Geschäftsjahr: die Gemeinsame Tagung in Saarbrücken und das Spargelessen im Weindorf in Koblenz. Er bedankte sich bei allen, die sich für die Aktivitäten der Vereinigung engagiert haben, insbesondere bei der Sekretärin unserer Vereinigung Frau Jutta Leither.  
**Bericht durch den Vorstand**

Herr Dr. Heiner Baab berichtete über die graphische Gestaltung der Webseite und des Corporate Auftritts. Hierzu hat eine AG aus den Herren Dr. Arno Maier-Bridou, Björn Krausgrill, Alexandre Ratiu, Rudolf Herrmann und den Damen Jutta Leither und Nora Haerkötter zusammen mit Daniel Schreyer ein Rahmenkonzept erstellt und ein neues Vereins-Logo ausgewählt. Herr Dr. Baab zeigte hierzu eine Präsentation von Herrn Schreyer über das Logo und die neue Webseite, die große Zustimmung fand.

Herr Rudolf Herrmann referierte in seiner Eigenschaft als Schatzmeister über die Entwicklung der Finanzen im laufenden Jahr und die anstehenden Kosten. Der Kassenprüfer Daniel Schreyer verlas seinen Bericht, in dem er eine ordnungsgemäße Kassenführung bestätigte und die Entlastung des Vorstandes empfahl.

Herr Dr. Jekewitz berichtete über die Actualités und bat die Mitglieder um mehr Beiträge.

**TOP 3:** Nach kurzer Aussprache wurde auf Antrag dem Vorstand einstimmig bei Stimmenthaltung der Betroffenen die Entlastung erteilt.  
**Aussprache & Entlastung des Vorstands**

**TOP 4** Die Wahlen zum Vorstand leitete Herr Thierry Schwenk. In den Vorstand wurden Prof. Dr. Marc-Philippe Weller als 1. Vorsitzender, Dr. Heiner Baab als 2. Vorsitzender, Dr. Arno Maier-Bridou als Generalsekretär, Rudolf Herrmann als Schatzmeister, Thorsten Coß, Christian Fischer, Werner Gaus, Dr. Christoph Hirschmann, Dr. Stefan Kettler, Dr. Fabienne Kutscher-Puis, Nicola Kömpf und Frau Hertha Weisser in geheimer Wahl mit 36 Ja-Stimmen und 5 Enthaltungen gewählt. Die Betroffenen nahmen die Wahl an.  
**Aussprache & Entlastung des Vorstands**

Anschließend wurde der Kassenprüfer Herr Daniel Schreyer einstimmig bei Stimmenthaltung des Betroffenen wiedergewählt. Für die Neugestaltung der Webseite etc. wurde Herr Schwenk als Sonderprüfer einstimmig bei Stimmenthaltung des Betroffenen gewählt. Die Betroffenen nahmen die Wahl an.

**TOP 5: Verschiedenes** Herr Dr. Jekewitz hielt seine Abschiedsrede. Herr Dr. Baab würdigte die Verdienste von Herrn Dr. Jekewitz (2001 - 2016) und Reiner Graner (2012 - 2016) für unsere Vereinigung. Auf Antrag aus der Versammlung wurde Herr Dr. Jekewitz zum Ehrenvorsitzenden gewählt.

Dr. Jürgen Jekewitz  
(1. Vorsitzender)

Dr. Heiner Baab  
(Generalsekretär)

### **Abschlussbemerkungen als ausscheidender Vorsitzender in der Mitgliederversammlung**

*von Dr. Jürgen JEKEWITZ, 1. Vorsitzender (2001 - 2016)*

Vor 15 Jahren bat mich der damalige Vorsitzende der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung, Prof. Walter Rudolf, seine Nachfolge zu übernehmen, obwohl ich erst kurze Zeit Mitglied der DFJ war. Er kannte mich von den Völkerrechtlern. Mit seiner Emeritierung glaubte er, ohne Sekretariat nicht mehr über die notwendige Zuarbeitskapazität zu verfügen. Dass ich auch schon im nächsten Jahr in den Ruhestand treten und damit von Berlin ohne weitere Unterstützung in den Hunsrück ziehen würde, hatte er nicht bedacht. Zugesagt habe ich letztlich trotzdem, weil ich über berufliche Kontakte schon länger mit der französischen Seite – Olivier de Baynast, Jean François Bohnert und Edmond Gresser – befreundet war.

Anfangs war hilfreich, dass mit Heiner Baab ein Generalsekretär vor Ort zur Verfügung stand, der mit der Vereinigung und ihren Strukturen vertraut war. Auch nahm Werner Westerborg als Schatzmeister und zuletzt zusätzlich 2. Vorsitzender – ähnlich wie Rudolf Herrmann nach ihm – Aufgaben wahr, die weit über die reine Verwaltung des Budgets hinausgingen. Unbezahlbar war die Mitwirkung von Prof. Reinhard Hepting, auf den man sich vorbehaltlos verlassen konnte, was die Verbindung zur Uni Mainz, zum dortigen deutsch-französischen Studiengang und zur Organisation und Durchführung vor allem der Vorseminare für junge Juristen anbelangte.

Möglich wurden unsere Veranstaltungen aber nur, weil immer wieder Mitglieder nicht nur aus dem Vorstand mit eigenen Überlegungen und Hilfsangeboten aktiv wurden. Auch wenn ich einige ungewollt vielleicht nicht erwähne: Ohne Arno Maier-Bridou und Werner Gaus hätte es die Jahrestagung in Frankfurt nicht gegeben; Thorsten Coß verdanken wir die Entdeckung von Bochum als Tagungsort, er war es auch, der zusammen mit Fabienne Kutschner-Puis Düsseldorf organisierte; Hamburg war in weiten Teilen das Werk von Christian Fischer und seiner Crew; bei der Vorbereitung von Erfurt war Konstanze Brieskorn sehr hilfreich; Köln wäre ohne den Einsatz von Stefan Kettler nicht möglich gewesen; im vergangenen Jahr in Saarbrücken konnten wir uns auf die Unterstützung der dortigen Fakultät verlassen, die mit uns das Jubiläum ihres deutsch-französischen Studienganges feierte. Und in diesem Jahr war es wieder Thorsten Coß, der eine Anregung von Emmanuelle

Klefehn-Simon aufnahm und mit ihr zusammen die Tagung in Luxemburg auf die Beine stellte.

Ihr inhaltliches Gewicht und Gesicht verdanken unsere Veranstaltungen – Jahrestagungen wie Spargelessen – jedoch der spontanen Hilfsbereitschaft von zahllosen Freunden, Kollegen, Weggenossen und früheren Mitarbeitern in Gerichten und Justizministerien auf beiden Seiten des Rheins, an den Universitäten und Hochschulen in Deutschland und Frankreich, bei den Parlamentsverwaltungen des Bundes und der Länder. Wo sie nicht selbst persönlich mitwirken konnten, öffneten sie zumindest Türen und Zugänge. Ohne sie wäre es nicht möglich gewesen, dass vom Bundestagspräsidenten über die Bundesjustizministerin bis zu ehemaligen wie aktiven Justizministern von Nordrhein-Westfalen, Hamburg, Thüringen und immer wieder Rheinland-Pfalz sowie den Präsidenten von Bundesverwaltungsgericht und Bundesarbeitsgericht Amtsinhaber aller Ebenen zu uns gesprochen hätten. Die Verbindung von Emmanuelle Klefehn-Simon zu Herrn Félix Braz, Justizminister des Großherzogtums Luxemburg, kam übriggend über dessen Mitarbeiter in Brüssel zustande; dass er im letzten Augenblick das zugesagte Grußwort doch nicht halten konnte, war plötzlichen anderen Verpflichtungen geschuldet.

Alles wäre aber nicht ohne die Hilfe von zwei Damen möglich gewesen, denen heute mein besonderer Dank gehört: Die eine ist Jutta Leither mit unserem Sekretariat an der Uni Mainz. Sie war immer präsent, hat mit- und vorgedacht und war sich für keine Arbeit zu schade. Sie war und ist die Seele des Geschäfts und bleibt es hoffentlich noch lange. Die zweite ist meine Frau. Sie hat nicht locker gelassen, wenn es einmal Tiefpunkte gab; sie hat nicht nur für die Spargelessen die meisten Tagungsorte ausfindig gemacht und ausprobiert; die Jahrestagungen wären ohne ihre Mithilfe im Tagungssekretariat nicht so gut abgelaufen und gelungen. Dass sie sich dabei ausgezeichnet mit Jutta Leither verstand, hat richtig Spaß gemacht. Dieser wünsche ich, dass sie im neuen Vorstand ähnliche Ansprechpartner findet.

Diesem neuen Vorstand wünsche ich – gerade wegen seiner in Teilen veränderten Zusammensetzung und Aufgabenverteilung – eine glückliche Hand. Gut finde ich, dass mit Marc-Philippe Weller wieder ein Hochschullehrer den Vorsitz übernimmt, der vom Fach wie von der persönlichen Herkunft her eine ideale Verkörperung der Ziele der Vereinigung zu sein verspricht. Nicht so gut finde ich, dass kein weiterer Professor vertreten ist. Urs Gruber war mit seinem Lehrstuhl an der Uni Mainz, seinem Engagement für die deutsch-französische Juristenausbildung und seinen Verbindungen nach Dijon der ideale Nachfolger des leider zu früh verstorbenen Reinhard Hepting. Ihm verdankt die Vereinigung die Einbindung der Vereinigung mit ihrem Sekretariat in die Organisationsstruktur der Universität mit eigenem Zimmer, Telefonanschluss und Rückgriffsmöglichkeit auf alle dortigen Einrichtungen. Schön wäre es, wenn bei späteren Vorstandswahlen sich mehr Juristen aus



der Verwaltung und aus der Gerichtsbarkeit zur aktiven Mitarbeit bereitfinden. Die Vereinigung braucht alle Kräfte. Wenn und soweit ausdrücklich darum angegangen – aber auch nur dann – biete ich im Einzelfall meine Hilfe an.

### **Dank an Herrn Dr. Jekewitz in der Mitgliederversammlung**

*von Dr. Heiner BAAB (Generalsekretär 1996 - 2016)*



Lieber Herr Jekewitz, ich kann mich noch genau erinnern, als wir Sie zum 1. Vorsitzenden gewählt haben: das war in Aix-en-Provence im Jahre 2001. In den folgenden Jahren haben Sie unsere Vereinigung von einer Veranstaltung zum nächsten Höhepunkt geführt. Darunter waren die Gemeinsame Tagung in Berlin 2003 (unsere 50-Jahrfeier), Paris 2005, Leipzig 2007, Dijon 2009, Hamburg 2011, Lille 2013, Saarbrücken 2015 und dazwischen nationale Jahrestagungen.

Ich möchte mich im Namen aller Mitglieder der Vereinigung für die Führung in diesen 15 Jahren ganz herzlich bedanken und möchte diesen Dank auch an Frau Jekewitz richten. Sie hat ihren Mann dabei tatkräftig unterstützt und in den letzten Jahren immer das Spargelessen großartig mitorganisiert.

Mit der Mitgliederversammlung endet auch die Amtszeit unseres (nicht anwesenden) 2. Vorsitzenden, Herr Rainer Graner, der 2012 in Erfurt zum 2. Vorsitzenden gewählt wurde. Auch ihm gilt unser ganz herzlicher Dank.

Wir hoffen, daß Sie – Herr Jekewitz, Frau Jekewitz und Herr Graner – noch lange unserer Vereinigung verbunden bleiben und wünschen Ihnen alles Gute, vor allem Gesundheit für die Zukunft. Als symbolische Anerkennung und man sagt, es erhält die Gesundheit, haben wir für Sie eine kleine deutsch-französische Aufmerksamkeit: französischer Rotwein und deutscher Weißwein – noch mal ganz herzlichen Dank!

### **Bericht über die Jahrestagung der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung am 7. und 8. Oktober 2016 in Luxemburg**

*von Dr. Jürgen JEKEWITZ*

Die Veranstaltung eröffnete mit einer Grußansprache von Guy Harles, Co-Chairman der gastgebenden Kanzlei Arendt & Medernach. Auf ihn folgte Jean François Bohnert, der Vorsitzende der französischen Schwesternvereinigung AJFA, der bereits ankündigen konnte, dass die binationale Tagung 2017 in Marseille stattfinden werde. Das zugesagte Grußwort von Felix Braz, Justizminister des Großherzogtums Luxemburg, musste wegen dessen plötzlicher anderer wichtiger Verpflichtungen ausfallen. Für die Luxemburger

Anwaltschaft sprach als letzter mit François Kremer deren stellvertretender Vorsitzender, der mit dem klingenden Titel eines Vice-Bâtonnier de l'Ordre des avocats du Barreau anzukündigen war.

Der erste Themenkomplex, der sich anschließenden eigentlichen Tagungsarbeit stand, wie der Tagungsort nahelegte, unter der Überschrift „Luxemburg und die EU“.

### **Luxemburg und die EU**

Zur Einführung in diesen Bereich entfaltete unter dem Stichwort „Luxemburg, ein symbolischer Ort“ Jürgen Jekewitz, der Vorsitzende der Vereinigung, eine kurze Geschichte der europäischen Integration und ihrer Institutionen unter besonderer Berücksichtigung des Anteils von Luxemburg daran. Denn es war weniger die immer wieder genannte Zürcher Rede von Winston Churchill vom 9. September 1946 über eine „Refoundation of the European Family“ oder die Charta des Europarats in Straßburg von 1949, die zum Motor für die europäische Einigung wurde. Für die europäischen Staaten, die eine tiefergehende Zusammenarbeit und Integration suchten, entwarf für Frankreich Jean Monnet die Grundlagen für eine Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, die am 9. Mai 1950 vom damaligen französischen Außenminister Robert Schuman, einem gebürtigen Luxemburger, öffentlich vorgestellt wurde. Mit dabei war von Anfang an nicht nur deshalb neben Frankreich, Deutschland, Italien, Belgien und den Niederlanden Luxemburg, das damit zur Gründerfamilie einer immer tieferen Einigung führte, die schließlich in die Europäische Union mündete. Luxemburg stellte mit Jacques Santer von 1995 bis 1999 den Kommissionspräsidenten, aktuell seit 2014 gefolgt von Jean-Claude Juncker. Und Luxemburg ist neben Brüssel die Heimat von so wichtigen europäischen Einrichtungen wie dem EuGH, der EIB, dem Rechnungshof der EU und der Verwaltung des Europäischen Parlaments geworden.

Vor diesem Hintergrund gab anschließend Roland Genson, selbst Luxemburger und als solcher Direktor im Generalsekretariat des Rates im Bereich Justiz und Inneres, einen Überblick über die Institutionen der EU mit dem Schwerpunkt auf der Entwicklung der Zusammenarbeit auf diesem Feld.

War die Zuständigkeit auf dem Gebiet des Zivilrechts schon früher in die mit dem Vertrag von Maastricht angelegte sogenannte erste Säule mit einer Regelungskompetenz der EU überführt worden, so wurden mit dem Vertrag von Amsterdam die strafrechtlichen und Polizeiangelegenheiten als Gegenstand gemeinsamen Interesses unter dem Überbegriff eines Raums der Freiheit, der Sicherheit und des Rechts in einer dritten Säule außerhalb des sonstigen Verfahrens der EU der alleinigen Zusammenarbeit der Regierungen der Mitgliedstaaten vorbehalten. Mit dem Vertrag von Lissabon ist diese Aufspaltung entfallen und auch die Zuständigkeit für strafrechtliche und Polizeiangelegenheiten in das generelle Kompetenz- und Verfahrensgefüge der EU mit der Initiative allein bei der Kommission und der förmlichen

Entscheidung darüber durch Rat und Parlament aufgenommen worden. Wie schwierig der Weg dahin war und wie viele Widerstände bei der Inanspruchnahme zu überwinden waren und noch sind, wurde in dem Vortrag deutlich.

Mit der Gerichtsbarkeit der EU als einem eigenen Teil von deren Institutionen, der auch mit dem Vertrag von Lissabon nicht leichter verständlich geworden ist, beschäftigten sich noch einmal ausführlich die folgenden Referenten und vervollständigten damit das Bild, das die Teilnehmer des Vorseminars bereits am Vortrag bei ihrem Besuch im EuGH gewinnen konnten:

Richard Himmer, als Référendaire – wie die Bezeichnung in Luxemburg lautet – Mitarbeiter im Kabinett des deutschen Kammervorsitzenden Alfred Dittrich, der selbst nicht kommen konnte, stellte das EuG vor, das nicht mehr nur Gericht erster Instanz ist, sondern mit der Einverleibung der einmal für Personalangelegenheiten zuständigen gerichtlichen Institution ein eigenes, in dem Vertrag über die Arbeitsweise der EU definiertes Arbeits- und Zuständigkeitsfeld hat. Für sein Richtercorps schlägt jeder der 28 Mitgliedstaaten zwei Mitglieder vor, die nach Einholung der Stellungnahme einer unabhängigen Fachkommission zu ihren Fähigkeiten und ihrer Eignung vom Rat für eine Amtszeit von sechs Jahren mit der Möglichkeit einmaliger Wiederwahl ernannt werden. Die Gerichtssprache ist Französisch; verhandelt wird in einer der 24 Amtssprachen der EU.

Moritz Bleckmann, auch er Référendaire und Mitarbeiter im Kabinett des deutschen Kammerpräsidenten Thomas von Danwitz, der ebenfalls nicht persönlich teilnehmen konnte, erläuterte anschließend die Funktion des EuGH im Gefüge der EU und schilderte die Praxis des Gerichtshofs. Bei ihm ist die Richterzahl auf einen Vertreter jedes Mitgliedstaates beschränkt. Zu den somit 56 Richtern treten derzeit insgesamt 11 Generalanwälte, bei denen Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, England und Polen ständig vertreten sind, während in Bezug auf die übrigen fünf die übrigen Mitgliedstaaten rotieren. Auch hier erfolgt nach der Vorlegung der nationalen Vorschläge deren Bewertung durch das bereits beim EuG erwähnte unabhängige Gremium von Fachleuten. Dabei kann es durchaus vorkommen, dass die Kompetenz eines Kandidaten in Frage gestellt wird und er deshalb durch die Regierung seines Landes durch jemand anderen ersetzt wird. Arbeitssprache ist auch hier Französisch, Verfahrenssprache eine der 24 Amtssprachen. Auch hier beträgt die Amtsdauer sechs Jahre mit der Möglichkeit der einmaligen Verlängerung. Das Besondere am EuGH ist, dass aus der Mitte seiner Richterschaft ein Präsident gewählt wird. Mit seiner Zuständigkeit für Streitigkeiten zwischen Organen der EU ist er in Teilen einem Staatsgerichtshof vergleichbar; mit der ihm aufgetragenen Vorabentscheidung über von nationalen Gerichten der Mitgliedstaaten vorgelegte Fragen einer Vereinbarkeit mit EU-Recht hat er ein eigenes Gewicht.

Das wurde in dem folgenden Vortrag deutlich, in dem Philippe-Emmanuel Partsch, Partner der Kanzlei Arendt & Medernach und Professor an den Universitäten Lüttich und Luxemburg, ganz aktuell in französischer Sprache die

vor der europäischen Gerichtsbarkeit geführten Verfahren zur Geldpolitik der Europäischen Zentralbank und zur Bankenüberwachung darstellte und analysierte. Da bei einigen dieser Streitfälle deutsche Kläger, u.a. der Bundestagsabgeordnete Peter Gauweiler, beteiligt waren und sind, konnte dieser Komplex, obwohl sehr speziell, auf das besondere Interesse der Teilnehmer zählen. Detailkenntnisse und Sachkompetenz des Vortragenden machten seine Ausführungen zu einer Wissensbereicherung auch für denjenigen, der – etwa durch Lektüre im Wirtschaftsteil von Tageszeitungen oder in Fachzeitschriften – schon informiert zu sein glaubte. Zur Ergänzung und Vertiefung verwies er auf eine von ihm zum Thema mit Kollegen herausgegebene Veröffentlichung jüngster Zeit, auf die in Actualités noch einmal besonders aufmerksam gemacht wird.

Etwas aus dem engeren Rahmen des Themenkomplexes fallend, aber ebenso interessant war der abschließende Vortrag von Herwig Hofmann, Professor für European and Transnational Public Law an der Fakultät für Rechts-, Wirtschafts- und Finanzwissenschaften an der Universität Luxemburg, die sich bei den Teilnehmern des Vorseminars bereits vorgestellt hatte. Er referierte am Beispiel des Falles Schrems über offene Fragen im Schutz der Grundrechte im transnationalen Verhältnis. Namensgeber ist ein Wiener Student, der für seine Person die ungezügelte und schrankenlose Preis- und Weitergabe persönlicher Daten aus europäischen Datenbanken an den amerikanischen Geheimdienst NSA nicht auf sich beruhen lassen wollte und dagegen zunächst vor österreichischen Gerichten Klage erhob. Der Referent hatte den Kläger durch alle Instanzen hindurch vertreten und berichtete über die dabei erzielten Ergebnisse und Einsichten.

Eine gewisse Brücke schlug nach der Kellerführung in einer Sektkellerei und vor dem Abendessen Marc-Philippe Weller, Direktor des Instituts für ausländisches und internationales Privatrecht an der Universität Heidelberg, mit seinem Referat über die Menschenrechtsverantwortung von Unternehmen in Deutschland und Frankreich. Als Tischrede im Programm angekündigt, erwies es sich als von einer Bildschirmdarstellung unterstützte veritable Rechtslagen- und Problemdarstellung, die sich auf zahlreiche Veröffentlichungen von ihm in der Fachliteratur stützen konnte.

Auch beim zweiten Themenkomplex war der Ort Luxemburg letztlich der Ideengeber – trotz der weit darüber hinausreichenden Überschrift zum Thema „Steuerrecht, Steuervermeidung, Steuergeheimnis“.

**Steuerrecht,  
Steuervermeidung,  
Steuergeheimnis**

Schon vor mehr als 50 Jahren veröffentlichte der Playboy einen Aufsatz von John Galbraith mit dem Titel „The legal art of tax avoidance“. Darin war bereits die gesamte immer noch aktuelle Problematik angesprochen, obwohl sie noch nicht die heutigen Dimensionen erreicht hatte. Was in der Praxis der Anwendung des nationalen und vielleicht sogar internationalen Steuerrechts für den Steuerpflichtigen ein- oder zumindest mehrdeutig „legal“ ist, kann

vom Steuergesetzgeber als so nicht gewollt und deshalb nicht „legitim“ angesehen werden. Verändert er deshalb das Recht, um Schlupfwinkel zu stopfen, findet vor allem in einer Welt der Globalisierung die entsprechende Lobby bald neue Auswege: Steuer- und Finanzbehörden sind wie das aktuelle Recht immer einen Schritt hinter der Findigkeit der Steuerpflichtigen und ihrer Berater zurück.

Zur Aufklärung und Verfolgung derart als missbräuchlich angesehener Ausnutzung des geltenden Rechts sind auch da, wo erklärterweise „Steuerparadiese“ vermutet oder sogar bekannt werden, für die konkrete Reaktion der Behörden Insiderinformationen erforderlich. Hier kommt der „whistleblower“ ins Spiel, ein Begriff, der durchaus nicht immer so negativ konnotiert ist wie das deutsche „Verpfeifen“, auch wenn häufig totgeschwiegen. Deshalb gibt es seit 2001 in Deutschland alle zwei Jahre einen Whistleblower-Preis, der durch Dieter Deisenrath und anderen im Berliner Wissenschafts-Verlag herausgegebenen Jahrbüchern dokumentiert ist. Interessant daran ist, in welchen Bereichen und aus welchen Beweggründen angebliche „Geheimnisse“ unter welchen Umständen „verraten“ werden. Mit entsprechenden Erfahrungen von Steuerfahndung und Staatsanwaltschaften beschäftigt sich übrigens nur der Band zum Berichtsjahr 2009. Daten von eigenen Staatsangehörigen mit Bezug auf Auslandskonten werden von den Finanzbehörden durchaus gerne gekauft, wie die Erfahrung der letzten Jahre in Deutschland zeigt – auch wenn die Vermittler und Verkäufer gerne unerkannt bleiben. Der Staat kann bei anderen Sachverhalten jedoch auch einmal mit dem ganzen Arsenal seiner Waffen reagieren bzw. zu reagieren versuchen, wie die USA im Fall Chelsea Bradley mit 25 Jahren Militärgefängnis für die Verbreitung eines Videos mit vor Ort beim eigenen Einsatz dokumentierten Nachweisen eines „Collateral Murder“, bei Edward Snowden nach der Öffentlichmachung der NSA-Papiere und dessen Flucht nach Moskau oder Julian Assange, der wegen der drohenden Strafverfolgung wegen seiner Wikileaks Asyl in der Botschaft von Ecuador in London suchte. Dass das nicht auf das außereuropäische Ausland beschränkt ist, zeigt ein Strafprozess, der in dem EU-Mitgliedsstaat dieser Tagung gegen zwei Mitarbeiter einer Beratungsfirma und eine Journalisten wegen der „Luxleaks“ geführt worden ist. Die EU-Kommission ist den anderen Weg gegangen, nach Bekanntwerden Irland wegen ebenfalls einer Weltfirma eingeräumter Steuervorteile Wettbewerbsverstöße vorzuwerfen und entsprechende Steuernachforderungen zu verlangen. Nicht ohne Grund wird deshalb, wie gerade mit einem Antrag der Grünen-Abgeordneten Giegold und Lamberts im Europäischen Parlament, die endgültige Straffreistellung für Whistleblower gefordert.

Den größten Aufruhr haben in jüngster Zeit die sogenannten Panama-Papers verursacht. Darin sind aus den Unterlagen einer dortigen Beratungs- und Rechtsanwaltskanzlei detaillierte Angaben über von ihr vermittelte und verwaltete Steuervermeidungstatbestände ausländischer Firmen dokumentiert. Auch hier wären ohne die aktive Mitwirkung von Beschäftigten

dieser Kanzlei keine Informationen und Daten öffentlich geworden.

Jedenfalls überschlagen sich seitdem die Vorschläge, wie der Steuerhinterziehung und Steuervermeidung in ähnlichen Fällen vorgebeugt und wie die offenkundig gewordenen Schlupflöcher gestopft werden können. Ein gerade für das deutsche Bundesfinanzministerium erarbeiteter Vorschlag sieht sogar vor, Steuerberater zu verpflichten, Steuersparmodelle, die sie konkreten Mandanten empfohlen haben, gegenüber den Steuerbehörden offenzulegen.

Jan-Felix Pietsch, durch seine Freiburger Dissertation ausgewiesener Experte für Offshore-Finanzrecht, referierte entlang einem in Heft 2/2016 der Zeitschrift „Recht und Politik“ erschienenen Aufsatz über die Panama-Papers und ihre Wirklichkeit. Er zeigte auf, dass die jetzt öffentlich gewordenen Sachverhalte längst nicht so einmalig und skandalös sind, wie eine aufgeregte Berichterstattung glauben machen möchte. Es gebe immer wieder Ansätze und Orte, die in dieser Form nicht erkennbar oder vorauszusehen seien. Zum Teil leisteten Staaten sogar ausdrücklich im Interesse ihrer nationalen Wirtschaft – auch im eigenen Land, wie das immer wieder zitierte Beispiel von Delaware für die USA zeige – Vorschub. Sicher gebe es immer wieder Versuche, zu einem übergreifenden Konsens bei der Unterbindung zu kommen wie in der OECD und ihrer Financial Action Task Force. Letztlich sei der Steuergesetzgeber jedoch hilflos, wenn er keine politische Unterstützung bekäme.

Den nüchternen Kontrapunkt setzte Juliane Lange, selbst Rechtsanwältin und Steuerberaterin, indem sie zu „Gestaltung, Geheimnis und Gesetz – das europäisch/internationale Steuerrecht im Kontext von Aufkommenssicherung, Legitimität und Rechtsstaatlichkeit“ eine bescheiden Praxisbericht genannte Gesamtdarstellung gab. Auch für den Laien nachvollziehbar, zeichnete sie die Grundlagen für Steuergesetzgebung und Steuererhebung nach. Der Versuch, den Inhalt ihres Vortrags im Einzelnen wiederzugeben, würde ihm nicht gerecht werden können: Er war ein überzeugendes Gesamtkunstwerk.

Abschließend referierte Christian Fischer, zur Zeit in der Hamburger Finanzbehörde bei der Abwicklung der Hamburg-Schleswig-Holsteinischen Landesbank tätig, über das Schicksal dieses weitgehend den beiden namengebenden Ländern gehörenden Finanzinstituts, das nach dem Willen der EU-Kommission bis 2018 liquidiert sein soll, weil von ihr die bisher fortgeltende Gewährträgerhaftung als Wettbewerbsverstoß gewertet wird. Entstanden aus dem Zusammenschluss von zwei Landesbanken sollte die HSH, gefestigt wie die Parallelinstitute in anderen Bundesländern, auf dem jenseits des normalen Bankgeschäfts als Kreditgeber auf Landesebene von dem mehr Erfolg und Einkünfte versprechenden Investitionsboom profitieren. Bei ihr waren das Kreditgeschäfte zur Schiffbaufinanzierung, die sich mit dem Niedergang der internationalen Nachfrage nach Transportbedarf als notleidend erwiesen, weil sie von den Kreditnehmern nicht mehr bedient werden konnten. Dass Hamburg und Schleswig-Holstein neben einem

hinzugenommenen Anteilseigner immer wieder nachschießen mussten, rief wie bei anderen, teilweise schon abgewickelten Landesbanken letztlich die europäischen Institutionen auf die Bühne, die ihr ein letztes Datum setzten, um dessen Einhaltung jetzt gerungen wird.

Ganz zum Schluss des Arbeitsteils der Tagung nutzte Burkhard Hess, Executive Director Max Planck Institute for Procedural Law, die verbleibende Zeit, um die von ihm geleitete Einrichtung vorzustellen, die in Luxemburg angesiedelt und vom Luxemburger Staat finanziert eines der vier Max-Planck-Institute außerhalb Deutschlands ist.

Durchgängige Arbeitssprache ist dort Englisch. Die Referenten kommen von Universitäten aus der ganzen Welt und die Mitarbeiter aus den unterschiedlichsten Nationalitäten. Auch hier erweist Luxemburg seine Weltläufigkeit.

Die folgenden Vorträge der Jahrestagung 2016 sind auf Anfrage als pdf- bzw. ppt-Dokumente über das Sekretariat der DFJ (E-Mail: [jeith@uni-mainz.de](mailto:jeith@uni-mainz.de)) erhältlich:

**Das Gericht der Europäischen Union**

Dr. Richard Himmer  
Rechtsreferent im Kabinett von Herrn RiEuG A. Dittrich

**Funktion des EuGH im Gefüge der EU**

Dr. Moritz Bleckmann  
Rechtsreferent im Kabinett des Richters und Kammerpräsidenten am EuGH  
Thomas von Danwitz

**Gestaltung, Geheimnis und Gesetz**

– das europäische/internationale Steuerrecht im Kontext von Aufkommenssicherung, Legitimität und Rechtsstaatlichkeit: ein Praxisbericht (dt. Version)

**Montages, secret et législation**

– la loi européenne/internationale dans le cadre de la préservation des recettes fiscales, de la légitimité et de l'état de droit : un rapport (frz. Version)

Juliane Lange, LL.M.  
Steuerberaterin, Rechtsanwältin, Fachanwältin für Steuerrecht  
HLB Dr. Stückmann und Partner mbB, Bielefeld

## Bericht über das Vorseminar 2016 der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung e.V. in Luxemburg vom 4. bis 9. Oktober

Luxemburg! Es gibt wohl keinen überzeugten Europäer und erst recht keinen Juristen in Europa, bei dem dieses Wort keine Assoziationen weckt: Man denkt an das Dreiländerbündnis Benelux, an den EuGH, an den Rat der EU, an den amtierenden EU-Kommissionspräsidenten Jean-Claude Juncker, an die ehemalige Vizepräsidentin des Europäischen Parlaments, Viviane Reding. Man denkt an Banken, Finanzpolitik und auch an Steuervermeidung. Man denkt an die Montanunion, jenen Vorläufer der heutigen EU, dessen Gründungsmitglied Luxemburg bereits war. Man denkt an die eigentümlich anmutende luxemburgische Sprache, die neben der deutschen und französischen dort gesprochen wird („Mir wëlle bleiwe wat mir sinn“). Man denkt auch an die tragische historische Rolle Luxemburgs in beiden Weltkriegen, als Deutschland zweimal die vertraglich zugesicherte Neutralität Luxemburgs verletzte, um das Land als Aufmarschgebiet für seine Frankreichfeldzüge zu nutzen.

Kein Land ist europäischer geprägt und ausgerichtet als das Großherzogtum Luxemburg.

Dort fand die diesjährige Jahrestagung der Deutsch-Französischen Juristenvereinigung e.V. (DFJ) statt, und folglich auch das traditionelle Vorseminar für die „jungen Juristen“.

Und obwohl Luxemburg ein sehr europäisches Land ist, erstaunt es zunächst, dass DFJ und AJFA sich erstmals nicht bei einer der Organisationen „zu Hause“ treffen, sondern sozusagen in der Mitte. Wie jedoch in einem Vortrag der Jahrestagung 2016 treffend bemerkt wurde, ist Luxemburg sozusagen „le trait d’union dans l’expression franco-allemand“. Das Vorseminar erstmals in Luxemburg abzuhalten, ermöglichte uns die Luxemburger Kanzlei Arendt & Medernach, die uns nicht nur ihre Räumlichkeiten zur Verfügung stellte, sondern die ganze Zeit über ein hervorragender Gastgeber war.

### **Dienstag, 4. Oktober 2016**

Das Seminar erfreute sich so großen Interesses, dass nicht mehr alle Teilnehmer in der Jugendherberge unterkommen konnten, sondern teilweise in das etwas außerhalb gelegene Ibis-Hotel am Bahnhof „ausgelagert“ wurden.

Trotzdem trafen wir uns am Dienstagabend im Speisesaal der Jugendherberge, um uns bei einem ersten gemeinsamen Abendessen ein wenig kennenzulernen. Zwei französische Juristinnen, die derzeit ihre Anwaltszulassung in Luxemburg erwerben und die Stadt daher besser kennen als die meisten von uns, empfahlen anschließend eine kleine Bar, in der ein großer Teil der Gruppe den Abend ausklingen ließ.



**Mittwoch,  
5. Oktober 2016**

### 1. Themenkomplex: „Luxemburg und die EU“

Am Mittwoch fanden wir uns im neu gebauten Arendt House ein, um zunächst **die Geschichte des Großherzogtums Luxemburg im Zeitraffer** kennenzulernen und anschließend die Kanzlei **Arendt & Medernach** vorgestellt zu bekommen. Arendt & Medernach (kurz „Arendt“ genannt) entstand 1988 aus dem Zusammenschluss der Kanzleien Arendt & Harles und Mersch & Medernach und verfügte damals über lediglich 20 Mitarbeiter. Innerhalb von knapp dreißig Jahren erhöhte sich die Zahl der Angestellten auf 600, außerdem kamen Vertretungen in New York, London, Dubai, Hong Kong, Moskau und Paris hinzu. Damit ist Arendt die größte Kanzlei Luxemburgs und verfügt auch über die größte private Bibliothek im Großherzogtum, die auch Studenten der erst 2003 gegründeten Luxemburger Universität zur Verfügung steht. Die Kanzlei ist stark wirtschaftlich ausgerichtet und unter anderem in den Bereichen Banken-, Kapitalmarkt-, Insolvenz-, Versicherungs-, Steuer- und Wettbewerbsrecht aktiv.

Die Anwälte von Arendt haben nur zu einem kleinen Teil in Luxemburg studiert, schließlich geht das ja auch erst seit kurzem. Stattdessen kommen sie aus anderen EU-Staaten, vor allem aus Frankreich, Belgien und Deutschland. Die luxemburgische Anwaltskammer sieht daher für ausländische Anwälte die Cours complémentaires de droit luxembourgeois (CCDL) vor, eine zweijährige Zusatzausbildung in luxemburgischem Recht, um die volle Zulassung als Avocat à la Cour zu erlangen.

Nach einem guten Mittagessen ging es weiter mit Einblicken in die Tätigkeit in einer deutschen Landesverwaltung. Christian FISCHER, Oberregierungsrat der Freien und Hansestadt Hamburg, berichtete ausführlich und anschaulich über seinen Werdegang in den Hamburger Verwaltungsbehörden, darunter vor allem seine Arbeit bei der Hamburger Bewerbung als Austragungsort für die Olympischen und Paralympischen Sommerspiele 2024 und seine derzeitige Tätigkeit in der Finanzbehörde, wie Hamburg sein Finanzministerium nennt.

Anschließend stellte Herta WEISSER den Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht sowie die Tätigkeit als Einzelanwalt anhand ihrer Erfahrungen in der Kanzlei Weisser Legal in Dresden vor. Sie ermahnte uns junge Juristen eindringlich, uns bei Vorstellungsgesprächen nicht unter Wert zu verkaufen und bemängelte, dass der französische avocat spécialisé im Gegensatz zum deutschen Fachanwalt wesentlich einfacher zu erwerben sei, jedoch auch eine geringere Reputation genieße.

Den offiziellen Teil des Programms beendete an diesem Tag Wiebke JARDET, Abteilungsleiterin in der **Rechtsabteilung der Europäischen Investitionsbank (EIB)**, einer europäischen Institution (jedoch keine EU-Institution!), die durch Kreditvergabe „zu einer ausgewogenen und reibungslosen Entwicklung des Binnenmarktes im Interesse der Union“ beiträgt (Art. 309 Abs. 1 AEUV). So werde beispielsweise kaum eine deutsche Autobahn mehr ohne

die Beteiligung der EIB gebaut oder ausgebaut.

Nach so viel geistiger Arbeit beendeten wir den Tag mit einem gemeinsamen Abendessen in der Brauerei Big Beer Company.

**Donnerstag,  
6. Oktober 2016**

Um 10:00 Uhr trafen wir uns zu dem Programmpunkt des Vorseminars, der vielleicht mit der größten Spannung erwartet worden war: Der **Besichtigung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH)**.



Einer Verhandlung konnten wir zwar leider nicht beiwohnen, nach einem kurzen Blick in den größten Sitzungssaal beantworteten aber Pressereferent Hartmut OST und Wolfgang ROSCH, Abteilungsleiter der Direktion Wissenschaftlicher Dienst und Dokumentation und ebenfalls DFJ-Mitglied, alle unsere Fragen und wussten manch amüsante Anekdote aus dem Alltag am EuGH zu erzählen. Besonders deutlich wurde, welche Herausforderung die Mehrsprachigkeit der EU bedeutet, aber auch wie sie von den verschiedenen nationalen Perspektiven profitiert.

Nach wenigen Gehminuten erreichten wir das **Musée d'Art Moderne Grand-Duc Jean (MUDAM)**, wo wir eine Führung durch die aktuelle Ausstellung des umstrittenen belgischen Künstlers Wim Delvoye genossen und anschließend zu Mittag aßen.



## 2. Themenkomplex: „Inhaltliche Schwerpunkte des deutsch-französischen Wirtschaftsrechts“

Einen lebhaften Workshop über **Kreditsicherheiten im internationalen Bereich – Anwendung von Rom I-VO und EuGVVO** (neu) hielten Nicola KÖMPF (Rechtsanwältin und Avocate bei Alerion, Paris) und Werner GAUS (Rechtsanwalt bei BRP Renaud & Partner, Frankfurt am Main).

Besonders Herr GAUS verstand es mit seiner Dynamik, erste Anzeichen von Müdigkeit bei uns zu überwinden und uns für die Besonderheiten von Kreditsicherheiten bei grenzüberschreitenden Sachverhalten empfänglich zu machen.

Der letzte Programmpunkt des Tages war der Vortrag von Dr. Christoph HIRSCHMANN und Charline BENOIT, beide in der Rechtsabteilung der KELVION Holding GmbH, Bochum, über die **Kernerfolgskriterien einer Rechtsabteilung im international ausgerichteten Unternehmen**.



Das Credo des Deutschen und der Franko-Amerikanerin war so einfach wie einleuchtend: Nur durch viel Kommunikation lassen sich Missverständnisse vermeiden, die durch kulturelle Unterschiede entstehen.

Da das Programm wegen seiner Fülle leider keine Stadtführung vorsah, nutzten viele den freien Abend für Spaziergänge durch Luxemburg und den Besuch des Museums für Stadtgeschichte.

**Freitag, 7. Oktober 2016** 3. Themenkomplex: „Recht und Rechtsausbildung in Luxemburg“

Zum Abschluss des Vorseminars sollten wir noch etwas mehr über unser Gastgeberland erfahren. Den Auftakt machte Prof. Dr. Stefan BRAUM, Dekan der rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Luxemburg. Er präsentierte ***Luxemburg als Ort der europäischen Juristenausbildung***, natürlich vor allem in den Bereichen Wirtschafts-, Finanz- und Europarecht. Das Luxemburgische Jurastudium folgt konsequent dem Bologna-System mit Bachelor und Master, wobei der Master, ähnlich wie in Frankreich, eine enorme Spezialisierung ermöglicht. Die verschiedenen Master stehen grundsätzlich auch ausländischen Studierenden offen, die Vorlesungen werden auf Englisch und Französisch gehalten.

Prof. Dr. Jörg GERKRATH, ebenfalls von der Universität Luxemburg, erläuterte den ***Grundrechtsschutz im Großherzogtum Luxemburg zwischen Verfassung, EMRK und EU-Grundrechtecharta***. Hier zeigte sich deutlich die Europäisierung Luxemburgs: Die 1868 in Kraft getretene Verfassung ist an die belgische Verfassung von 1831 angelehnt, die Gerichtsorganisation orientiert sich am französischen System. Ob die Stellung der Grundrechte eher dem deutschen oder eher dem französischen Modell folgt, ist bis heute ungeklärt, ebenso wie die Frage nach dem formellen Rang der EMRK im luxemburgischen Recht, die jedoch de facto wenigstens Verfassungsrang habe.

Der letzte Vortrag war besonders geeignet, den Charakter des Vorseminars zu veranschaulichen, das als Brücke zwischen Praktikern, Wissenschaftlern und Studierenden dient und über Ausbildungsmöglichkeiten und berufliche Perspektiven informieren soll. Prof. Dr. Elise POILLOT von der Universität Luxemburg, der luxemburgische Anwalt Me Mathieu RICHARD und die CCDL-Teilnehmerin Anne CHAUSSIDON präsentierten eine innovative Ausbildungsform: die ***Clinique de droit de la consommation de l'Université de Luxembourg***. Dabei handelt es sich um eine Art Beratungsstelle, die Luxemburger Bürgern mit verbraucherrechtlichen Problemen die Rechtslage und

ihre Möglichkeiten erläutert. Die Beratung wird dabei von Studierenden der Universität Luxemburg durchgeführt, angeleitet und betreut von Professoren und überwacht von Anwälten. Die Schnittstelle der drei Ebenen Ausbildung, Lehre und Praxis wird von allen Beteiligten – auch den Klienten – als große Bereicherung empfunden.

Um 13:00 endete das Vorseminar 2016 und die nicht weniger spannende Jahrestagung begann.

Großer Dank gilt neben allen Vortragenden insbesondere den Organisatoren der DFJ, darunter vor allem Jutta LEITHER, der Kanzlei Arendt & Medernach sowie Emmanuelle KLEFEHN-SIMON, Senior Associate bei Arendt & Medernach, die die Verbindung zwischen DFJ und Arendt hergestellt hatte.

Nach vielen sehr interessanten Einblicken in unterschiedlichste Rechts- und Bilanz des DFJ-Vorseminars 2016 freuen wir uns auf das nächste Vorseminar 2017 in Marseille, ausgerichtet von der AJFA.

Felix MAGIN (felix\_magin@web.de)

*studiert seit 2011 in Mainz Jura im integrierten Studiengang Mainz-Dijon (inzwischen im 11. Semester).*

Die folgenden Vorträge der Jahrestagung 2016 sind auf Anfrage als pdf- bzw. ppt-Dokumente über das Sekretariat der DFJ (E-Mail: [jeith@uni-mainz.de](mailto:jeith@uni-mainz.de)) erhältlich:

**Deutsche Kreditsicherheiten im internationalen Bereich:  
Einführung/Rechtswahl/Gerichtsstände**

Werner Gaus, LL.M.

Rechtsanwalt, Attorney-at-Law, BRP Renaud & Partner, Frankfurt am Mai

**Aktuelles französisches Kreditsicherungs- und Insolvenzrecht**

Nicola Kömpf

Partner, Avocat au Barreau de Paris, Rechtsanwältin, Alerion Avocats Paris

## ■ Neue Urteile und Rechtsentwicklungen mit deutsch-französischem Bezug

### Bericht über die neuartigen Vorstandswahlen zur Rechtsanwaltskammer in Strasbourg

Von Volkhard HENTE, französischer Rechtsanwalt in Strasbourg

[Kanzlei Avira-Avocats] & Clémentine PAQUET, französische Anwältsschülerin

Am 14. und 15. März 2016 fanden in Strasbourg außerordentliche Nachwahlen zur Nachbesetzung des Vorstands der Rechtsanwaltskammer statt. Es waren drei zusätzliche Vorstandsposten zu vergeben, nachdem die Kammer im Jahr 2016 erstmalig die Schwelle von 1.000 zugelassenen Anwälten und Anwältinnen überschritten hatte<sup>1</sup>. Dieser an sich unspektakuläre Vorgang wurde jedoch geprägt durch die erstmalige Anwendung der französischen Regierungsverordnung Nr. 2015-949 vom 31.07.2015, die Frauen und Männern gleiche Zugangschancen in Berufskammern ermöglichen soll (ordonnance n° 2015-949 en date du 31 juillet 2015 relative à l'accès des femmes et des hommes au sein des ordres professionnels). Diese Regierungsverordnung, die zum 1. Januar 2016 in Kraft trat, verändert in Zukunft nicht unerheblich die Organisation und den Ablauf der Vorstandswahlen in französischen Rechtsanwaltskammern und wird daher nicht nur in Anwaltskreisen kontrovers diskutiert.

#### **Gleichstellung der Geschlechter**

Die Bestimmungen der Regierungsverordnung Nr. 2015-949 (Artikel 8) modifizierten insbesondere Artikel 15 des französischen Anwaltsgesetzes vom 31.12.1971 (loi du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques). Demnach werden die neuen Vorstandsmitglieder in zwei geheimen Wahlgängen mit einfacher Mehrheit für eine Amtszeit von drei Jahren gewählt. Entscheidende Neuerung ist, dass jeder Stimmzettel zwei Kandidaten verschiedenen Geschlechts enthalten muss, die sich zur Wahl stellen. Damit will man dem Ziel einer Gleichstellung der Geschlechter im Vorstand einen Schritt näher kommen. Das schlägt sich auch im neuen Artikel 21-2 des französischen Anwaltsgesetzes von 1971 nieder, der nunmehr vorschreibt, dass auf Ebene der Nationalen Rechtsanwaltskammer („Conseil national des Barreaux“, abgekürzt CNB, in Paris) zwischen 40 % und 60 % der Mitglieder gleichen Geschlechts sein müssen.

Da also 2016 die Rechtsanwaltskammer Strasbourg die Schwelle von 1.000 eingetragenen Mitgliedern überschritten hatte, bestätigte das französische Justizministerium die erstmalige Anwendbarkeit der neuen Wahlregeln auch für diese Nachwahl. Der Kammerpräsident (Bâtonnier) Pascal Créhange hatte diese nunmehr als französische Premiere mit „zweigeschlechtlichem Tandem“ durchzuführen. Ziemlich kurzfristig musste also jeder Kandidat seinen Tandempartner finden, das fiel nicht jedem leicht. Am Wahltag, dem 14. März 2016, hatten sich jedoch schließlich drei Tandem-Paare (Binôme) gefunden, insgesamt stellten sich sechs Kandidaten zur Wahl für drei neue Posten. Nachdem ein Kandidatenpaar im ersten Wahlgang direkt gewählt war, fand am Folgetag ein zweiter Wahlgang statt. Jetzt bewarben sich zwei

Kandidatenpaare (vier Personen) für einen verbliebenen Vorstandsposten. Diese Situation stellte eine Ausnahme vom Prinzip dar, wonach jeweils ein Kandidatenpaar zu wählen ist. Deshalb regelt Artikel 8 Absatz 1 der Regierungsverordnung von 31.7.2015, dass der letzte Posten durch Losentscheidung zwischen den Partnern des Kandidatenpaares mit den meisten Stimmen zu vergeben ist. Bei dieser Verlosung obsiegte die weibliche Kandidatin. Damit ist im neuen Vorstand der Rechtsanwaltskammer Strasbourg quasi die Gleichstellung zwischen weiblichen und männlichen Mitgliedern verwirklicht.

### Kritische Stimmung zum neuen Wahlmodus

Der neue Wahlmodus, der durch die Regierungsverordnung vom 31.07.2015 eingeführt wurde, stößt auf heftige Widerstände innerhalb der französischen Rechtsanwaltskammern und anderer Berufskammern, die diese Regelung als extreme Beschränkung und auch als überflüssig ansehen.

So hat die Nationale Rechtsanwaltskammer zusammen mit einzelnen Rechtsanwaltskammern und anderen Berufskammern Klage vor dem obersten französischen Verwaltungsgericht (*Conseil d'Etat*) erhoben, um Artikel 8 der Regierungsverordnung vom 31.07.2015 für rechtswidrig erklären zu lassen. Bis zum Ergehen einer Entscheidung des obersten französischen Verwaltungsgerichts kann aber noch viel Zeit vergehen, so dass noch andere Berufskammern gezwungen sind, paritätische Wahlen für ihre Organe durchzuführen. In einigen Fällen kann dies zu großen Organisationsproblemen bei der Neubesetzung von Vorstandsposten führen.

Ein anderer sehr umstrittener Punkt ist der Umstand, dass über die neue Regelung nicht direkt im Parlament abgestimmt wurde, sondern als Regierungsverordnung erlassen wurde. Demnach brauchte die französische Regierung zum Erlass lediglich eine Ermächtigung (*loi d'habilitation – Artikel 38 der französischen Verfassung*) durch das französische Parlament.

Die Regierungsverordnung ist mit ihrer Veröffentlichung in Kraft getreten, das heißt bevor sie vom Parlament ratifiziert wurde. Die Regierungsverordnung wirkt daher wie ein Gesetz, hätte aber im Fall einer späteren Ablehnung nur die Wirkung eines einseitigen Verwaltungsakts.

In der französischen Anwaltschaft ist die herrschende Meinung die, dass es keiner derartigen Regelung bedurfte, um eine Parität in den Vorständen der Rechtsanwaltskammern herbeizuführen. So schreitet die Gleichstellung im Anwaltsstand bereits deutlich voran. Spiegelbildlich zur französischen Bevölkerung, bei der am 1. Januar 2016 rund zwei Millionen mehr Frauen als Männer gezählt wurden<sup>2</sup>, gibt es im französischen Anwaltsstand heute mehr weibliche als männliche Vertreter. Von den im März 2015 statistisch erfassten 60 223 französischen Anwälten, waren 54% Frauen<sup>3</sup>. Insgesamt kommen in Frankreich im Durchschnitt 90 Anwälte auf 100 000 Einwohner. In diesem Punkt liegt Frankreich noch weiter hinter anderen Mitgliedstaaten der EU, bei denen auf 100.000 Einwohner rund 200 Anwälte kommen (Deutschland und Belgien),

oder gar rund 300 (Spanien und Italien), oder sogar mehr als 350 in Luxembourg<sup>4</sup>. Dies erklärt sich wohl auch dadurch, dass in Frankreich Anwalt, Notar oder Insolvenzverwalter getrennte, unabhängige Berufe sind und der französische Anwaltsberuf grundsätzlich nur ausschließlich und nicht im Nebenberuf ausgeübt werden kann.

**Maître Volkhard HENTE**


Maître Volkhard HENTE ist französischer Anwalt deutscher Herkunft, er besitzt die deutsche und die französische Staatsangehörigkeit. Er studierte Rechtswissenschaften in Bayreuth, Lausanne, München und Paris-St. Maur (MASTER II im französischen Wirtschaftsrecht). Nach dem Assessorexamen 1999 in München arbeitete er mehrere Jahre für den German Desk der ehemaligen Rechtsanwaltsgesellschaft Magellan in Paris La Défense (damals verbunden mit dem Wirtschaftsprüferkonzern Mazard & Guerard). 2003 erwarb er den französischen Anwaltstitel (Äquivalenzexamen an der Anwaltschule EFB Paris). Maître HENTE ist auch französischer Fachanwalt für internationales Recht und EU-Recht. Seit 2003 ist er vor allem bei der Rechtsanwaltskammer (Barreau) in Strasbourg zugelassen, nach wie vor ist er aber

auch als deutscher Rechtsanwalt bei der RAK Freiburg / Breisgau registriert. Seine Kanzlei Avira-Avocats in Strasbourg berät neben dem französischen Arbeits- und Wirtschaftsrecht (u.a. Due Diligence, Unternehmenskauf und Schadensersatzrecht) auch im französischen Immobilienrecht und im internationalen Erbrecht. Neben regelmäßigen Veröffentlichungen zum französischen Wirtschafts- und Insolvenzrecht (u.a. in deutsche Zeitschrift KSI Krisen, Sanierung und Insolvenz, sowie IWB [internationale Wirtschaftsbriefe]) organisiert Maître HENTE auch regelmäßige Sprechstunden in den Räumen des Generalkonsulats Strasbourg. Dort ist er auch als Vertrauensanwalt registriert.

Frau Clémentine Paquet ist nach dem Jurastudium in Nantes, Dijon und Mainz derzeit Anwaltsschülerin an der Anwaltschule ERAGE in Strasbourg.

### **Hinweis der Redaktion zu den Unterlagen zum deutsch-französischem Seminar in Frankfurt am Main**

Am 14. Oktober 2016 fand in der Rechtsanwaltskammer Frankfurt am Main ein deutsch-französisches Seminar im Rahmen der Kooperationsvereinbarung mit der Anwaltskammer Lyon statt. Themen und Referenten waren

- *„Die französische Schuldrechtsreform“ von Marion Lingot, Avocat à la cour, von der Kanzlei LAMY & Associés, Lyon/Paris und*
- *„Die EU-Erbrechtsverordnung und das Erbschaftsteuerrecht in der Praxis aus französischer Sicht“ von Petra Kuhn, Avocat à la cour, Diplom-Rechtspflegerin (FH), von der Kanzlei Ziegenfeuter Gätjens Saber, Lyon/Paris.*

Die Referentinnen haben sich bereit erklärt, ihre damals ausgehändigten Unterlagen unserer Vereinigung für die Mitglieder der DFJ zur Verfügung zu stellen. Diese Unterlagen, beide zu hochaktuellen Problemen, können gerne bei Frau Leither angefordert werden. Wir bedanken uns bei den beiden Kolleginnen sehr herzlich für die Freigabe.

Die Veranstaltungsreihe soll 2017 fortgesetzt werden. Ort wird dann voraussichtlich Lyon sein. Rechtsanwälte, die über weitere Veranstaltungen im Rahmen der Kooperationsvereinbarung der beiden Kammern informiert werden möchten, können sich dazu bei der Rechtsanwaltskammer Frankfurt am Main unter der E-Mail-Adresse: [Zeiss@rak-ffm.de](mailto:Zeiss@rak-ffm.de) anmelden.

<sup>1</sup> Der neue Vorstand der Rechtsanwaltskammer im Landgerichtsbezirk Strasbourg besteht einschließlich seines Präsidenten (bâtonnier) aus 24 Mitgliedern. Diese sind jeweils auf drei Jahre gewählt. Am heutigen Tag besteht er aus 11 weiblichen und 13 männlichen Mitgliedern. Seine Aufgabe ist die Verwaltung der Kammer, die eine juristische Person ist. Die Kammer entscheidet in allen Fragen, die die Berufsausübung betreffen: Ausarbeitung der Kammersatzung, Führung der Mitgliederliste, Vermögens- und Finanzverwaltung, Budgetierung, Beitragsbemessung, Überwachung der für alle Kammermitglieder abgeschlossenen Berufshaftpflichtversicherung etc. Außerdem überwacht der Vorstand die Einhaltung der Berufsregeln durch seine Mitglieder und kann Einblick in deren Buchhaltung verlangen. Der Kammerpräsident kann als Schlichter bei allen Streitfragen zwischen Anwaltskollegen angerufen werden und entscheidet in erster Instanz über Mandantenbeschwerden sowie bei Honorarstreitigkeiten.

<sup>2</sup> Zahlen des amtlichen französischen Statistikamts INSEE

<sup>3</sup> Zahlen der französischen Landesrechtsanwaltskammer (Conseil National des Barreaux – abgekürzt CNB), [http://cnb.avocat.fr/Les-Chiffres-cles-de-la-profession-actualises-pour-l-annee-2014--Observatoire-du-Conseil-national-des-barreaux--Mars\\_a2222.html](http://cnb.avocat.fr/Les-Chiffres-cles-de-la-profession-actualises-pour-l-annee-2014--Observatoire-du-Conseil-national-des-barreaux--Mars_a2222.html)

<sup>4</sup> Zahlen der Europäischen Rechtsanwaltskammer, <http://www.ccbe.eu/index.php?id=29&L=1>



## Haftung deutscher Unternehmen für Menschenrechtsverletzungen im Ausland

von Prof. Dr. Marc-Philippe WELLER, Luca KALLER und Alix SCHULZ, Universität Heidelberg\*

**I. Einführung** Haften deutsche Konzernobergesellschaften für Menschenrechtsverletzungen, die Tochtergesellschaften oder Lieferanten im Ausland begehen? Nicht nur das Landgericht Dortmund beschäftigt sich derzeit in einem Pilotverfahren gegen den Textildiscounter Kik mit dieser brisanten Fragestellung<sup>1</sup>. Auch das Auswärtige Amt und das Bundesjustizministerium eruieren die vielschichtige Problematik<sup>2</sup>. Immerhin hat sich die Bundesrepublik Deutschland zum Ziel gesetzt, die vom UN-Menschenrechtsrat verabschiedeten „Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte“ (die sog. Ruggie-Principles<sup>3</sup>) umzusetzen<sup>4</sup>. Diese statuieren eine staatliche Schutzpflicht im Hinblick auf die Achtung der Menschenrechte. Insbesondere müssen Staaten „geeignete Maßnahmen treffen, um durch gerichtliche, administrative, gesetzgeberische oder andere geeignete Mittel dafür Sorge zu tragen, dass die Betroffenen Zugang zu wirksamer Abhilfe haben“, sofern solche Menschenrechtsverletzungen „in ihrem Hoheitsgebiet und/oder unter ihrer Jurisdiktion vorkommen<sup>5</sup>.“

Für etwaige Betroffene, die inländische Unternehmen in der Verantwortung sehen und in Anspruch nehmen wollen, stellt sich erstens die Frage nach der internationalen Zuständigkeit der deutschen Gerichte (II.). Von Bedeutung ist zweitens die Frage nach dem anwendbaren Recht (III.). Gelangt man schließlich kollisionsrechtlich zum deutschen Sachrecht, so lassen sich u.E. fünf Haftungsmodelle diskutieren (IV.). Alle fünf Modelle beinhalten de lege lata aus Sicht der von Menschenrechtsverletzungen Betroffenen hohe Hürden im Haftungstatbestand. Dies gilt jedenfalls in Bezug auf die typischen Konstellationen von Menschenrechtsverletzungen, die erstens im Ausland erfolgen und zweitens nicht durch die deutsche Gesellschaft selbst, sondern entweder durch ausländische Konzerntochtergesellschaften oder gar „nur“ durch Zulieferer und Lieferanten begangen werden. Daher stellt sich schließlich die Frage, ob das deutsche Recht in Bezug auf die Haftungsrealisierung bei Menschenrechtsverletzungen reformbedürftig ist. Ein Blick auf ein aktuelles französisches Gesetzgebungsvorhaben verspricht hier Inspiration.

**II. Internationale Zuständigkeit inländischer Gerichte** Möchten Betroffene einer im Ausland begangenen Menschenrechtsverletzung gegen ein Unternehmen mit Sitz in Deutschland Klage erheben, so sind inländische Gerichte nach Art. 4 EuGVVO<sup>6</sup> i.V.m. Art. 63 EuGVVO international zuständig. Es kommt insofern nicht darauf an, ob die streitgegenständliche Rechtsverletzung außerhalb von Deutschland eingetreten ist<sup>7</sup>, sondern entscheidend ist einzig der inländische Sitz des beklagten Unternehmens<sup>8</sup>. Das internationale Prozessrecht stellt daher in der Regel keine größere „Hürde“ für Menschenrechtsklagen gegen inländische Unternehmen dar.

**III. Anwendbares Recht** Problematischer ist dagegen die Anwendbarkeit deutschen Rechts, an welcher Opfer von Menschenrechtsverletzungen, die in Deutschland klagen, häufig ein Interesse haben werden. Auf deutsches Recht als Vertragsstatut können sich die im Ausland Geschädigten allerdings nur berufen, sofern sie ausnahmsweise in einer unmittelbaren Vertragsbeziehung zur deutschen Konzernobergesellschaft stehen. Dies wird indes nur selten der Fall sein, vielmehr werden die betroffenen Arbeitnehmer typischerweise nur ein Vertragsverhältnis zu einer Gesellschaft im Ausland haben.

Qualifiziert man die Menschenrechtsverletzung hingegen als unerlaubte Handlung, ist das anwendbare Recht nach der Rom II-VO zu ermitteln. Dabei ist nach der Regelanknüpfung des Art. 4 Abs. 1 Rom II-VO grundsätzlich das Recht des Staates anwendbar, in dem der Schaden eintritt (Ort der Rechtsgutsverletzung), unabhängig davon, in welchem Staat das schadensbegründende Ereignis oder indirekte Schadensfolgen eingetreten sind<sup>9</sup>. Dies führt bei Klagen von Betroffenen einer im Ausland begangenen Menschenrechtsverletzung in der Regel zur Anwendung ausländischen Deliktsrechts, weil die Rechtsgutsverletzungen vor Ort eintreten. Zum deutschen Deliktsrecht könnte man nur ausnahmsweise gelangen, wenn das ausländische Deliktsrecht gegen den inländischen ordre public verstieße, weil es nur einen unverhältnismäßig niedrigen Menschenrechtsschutz vorsieht. Auch diese Konstellation wird nur selten gegeben sein.

Die (deliktsrechtliche) Menschenrechtsverletzung könnte jedoch zugleich eine gesellschaftsrechtliche Pflichtverletzung der Geschäftsleiter oder aber eine Durchgriffshaftung der Muttergesellschaft begründen. Beides wäre eine Frage des sog. Gesellschaftsstatus. Dieses bestimmt, „unter welchen Voraussetzungen die juristische Person entsteht, lebt und vergeht“<sup>10</sup>. Es ist unter anderem maßgebend für die Haftung der Gesellschaft, ihrer Gesellschafter und Organmitglieder<sup>11</sup>. Soweit es um die Verletzung gesellschaftsrechtlicher Pflichten geht, etwa der Leitungs-, Sorgfalts-, Compliance-, Aufsichts-, Legalitäts- oder Deklarationspflicht der Geschäftsleiter an der Konzernspitze, ist das Gesellschaftsstatut der Muttergesellschaft maßgeblich<sup>12</sup>. Dagegen richten sich Voraussetzungen und Ausmaß eines Haftungsdurchgriffs nach dem Gesellschaftsstatut der Tochtergesellschaft, bei der das haftungsrechtliche Trennungsprinzip zu Lasten ihrer Gesellschafter überwunden wird<sup>13</sup>. Das Gesellschaftsstatut wird je nach einschlägiger Rechtsquelle (Unions-, Völker- oder autonomes nationales Kollisionsrecht) nach der Sitz- oder Gründungstheorie bestimmt<sup>14</sup>. Deutsches Gesellschaftsrecht kommt hiernach im Ergebnis zumindest auf alle Gesellschaften zur Anwendung, die ihren Satzungssitz im Inland haben (vgl. § 4a GmbHG, § 5a AktG)<sup>15</sup>.

**IV. Haftungsmodelle nach deutschem Recht** Gelangt man kollisionsrechtlich zum deutschen Sachrecht, stellt sich die Frage nach etwaigen Anspruchsgrundlagen, die eine Haftung deutscher Konzernobergesellschaften für Menschenrechtsverletzungen im Ausland

begründen könnten. Fünf denkbare Haftungsmodelle sollen nachfolgend skizziert werden. Dabei gehen wir in Bezug auf die gesellschaftsrechtlichen Haftungskonstruktionen von der Rechtsform der Aktiengesellschaft aus, wobei sich manche Überlegungen auch auf die GmbH übertragen lassen.

### 1. Vertragshaftung

Lässt sich ein inländischer Hersteller Rohstoffe oder teilgefertigte Produkte liefern, die unter menschenunwürdige Arbeitsbedingungen gewonnen wurden, wirft dies die Frage auf, ob man eine Haftung des deutschen Herstellers vertragsrechtlich über die Lieferkette konstruieren kann. Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass bei arbeitsteiligen Prozessen das Verhalten von Erfüllungsgehilfen über § 278 BGB zugerechnet werden kann<sup>16</sup>. Im Rahmen der Lieferkette kommen als Anspruchsteller jedoch letztlich nur die Gläubiger des deutschen Herstellers, d.h. die Endabnehmer der hergestellten Produkte in Betracht. Nicht anspruchsberechtigt sind dagegen die von Menschenrechtsverletzungen betroffenen Arbeitskräfte im Produktionsprozess auf Zuliefererebene. Immerhin könnten diese Produktkäufer aber mittelbar Druck auf Unternehmen ausüben, indem sie Gewährleistungsrechte aus § 437 BGB geltend machen. Dies würde voraussetzen, dass Hersteller oder Verkäufer in öffentlichen Äußerungen (z.B. im Verkaufsprospekt) damit geworben haben, dass bei der Produktion auf die Einhaltung der Menschenrechte geachtet oder bestimmte hohe Umweltstandards eingehalten wurden, § 434 Abs. 1 S. 3 BGB. Kann vom Käufer bewiesen werden, dass dies entgegen der Eigenwerbung nicht der Fall ist, liegt ein Mangel vor, der die Tür zu den Gewährleistungsrechten in § 437 BGB öffnet.

### 2. Delikts-organisationshaftung

De lege lata lässt sich eine deliktsrechtliche Haftung der Muttergesellschaft für Menschenrechtsverletzungen auf Ebene der Tochtergesellschaften oder Zulieferer kaum herleiten. Zwar erkennt die Rechtsprechung im Reiserecht<sup>17</sup> durchaus auch auf das Ausland bezogene und mithin extraterritorial wirkende Verkehrssicherungspflichten an. Allerdings scheitert eine Haftung aufgrund Organisationsverschuldens daran, dass die Muttergesellschaft keine Verkehrssicherungspflichten für gefährliche Unternehmungen auf Ebene der Tochtergesellschaft oder des Zulieferers treffen (keine transsubjektive Verkehrssicherungspflicht). Immerhin bietet aber die englische Entscheidung *Chandler v Cape*<sup>18</sup> einen ersten Begründungsansatz für eine transsubjektive Erstreckung der Verkehrspflicht der Muttergesellschaft; diesen gilt es künftig näher zu beleuchten.

### 3. Deliktsdurchgriffshaftung

Eine in der Ökonomie geforderte gesellschaftsrechtliche Deliktsdurchgriffshaftung auf die Muttergesellschaft infolge von Menschenrechtsverletzungen auf Ebene der Tochtergesellschaft ist de lege lata nicht anerkannt. Ob es sinnvoll sein könnte, de lege ferenda eine entsprechende Durchgriffsregel einzuführen, wäre zu prüfen<sup>19</sup>. Sie würde freilich erstens deutsches Recht

als Gesellschaftsstatut der Tochter voraussetzen, was bei im Ausland inkorporierten Tochtergesellschaften nicht gegeben wäre. Eine Durchgriffshaftung würde zweitens bei bloßen Zulieferbetrieben leerlaufen, da insofern die mitgliedschaftliche Beteiligung, die als „Brücke“ für den Durchgriff dient, fehlt. Drittens ist der Durchgriff nach seiner ratio ein Instrument der Insolvenzkomensation. Wenn die Gesellschaft als Schuldnerin insolvenzbedingt wirtschaftlich ausfällt, soll der Durchgriff den Rekurs auf ein anderes, solventes Subjekt ermöglichen. Mit Blick auf Menschenrechtsverletzungen trägt diese ratio jedoch nicht. Hier sollen vielmehr Anreize zur Verhaltenssteuerung gesetzt werden<sup>20</sup>. Daher sollte sich die Haftung für Menschenrechtsverletzungen eher an diejenigen Organe adressieren, die über ihre Leitungskompetenz die Einhaltung der Menschenrechtsstandards organisatorisch absichern und durchsetzen können (Vorstand, Geschäftsführung, Aufsichtsrat) – und nicht die Gesellschafter. Dies leitet über zu der Frage, ob die Menschenrechtsverantwortung von Unternehmen über das Modell der Deklarations- oder der Konzernleitungshaftung gewährleistet werden kann.

**4. Deklarationshaftung** Ansatzpunkt einer Deklarationshaftung ist die sog. „Nichtfinanzielle Erklärung“, welche Großunternehmen künftig u.a. in Bezug auf die Wahrung der Menschenrechtsstandards werden abgeben müssen<sup>21</sup>. Rechtliche Grundlage ist die bis Ende 2016 umzusetzende CSR-Richtlinie der Europäischen Union (RL 2014/95/EU). Diese sieht in Art. 19a vor, dass „große Unternehmen, die von öffentlichem Interesse sind“<sup>22</sup> und durchschnittlich mehr als 500 Mitarbeiter beschäftigten, „in den Lagebericht eine nichtfinanzielle Erklärung“ aufnehmen müssen, die dazu Stellung nimmt, inwiefern ein Konzept zur „Achtung der Menschenrechte“ existiert.

Die Sorge um eine auf die Nichtfinanzielle Erklärung nach Art. 19a CSR-Richtlinie gestützte Deklarationshaftung könnte die Geschäftsleitung mittelbar durchaus dazu anhalten, eine Human Rights Compliance im Unternehmen zu etablieren. Die Schwäche dieses Haftungsansatzes ist es allerdings, dass den Betroffenen der Menschenrechtsverletzungen in der Regel keine Ansprüche erwachsen. Dies gilt jedenfalls dann, wenn man der Nichtfinanziellen Erklärung keine unmittelbare Drittwirkung zugunsten von Stakeholdern, insbesondere zugunsten den von den Verletzungshandlungen Betroffenen, beimisst.

**5. Konzernlegalitätshaftung** Den überzeugendsten Anknüpfungspunkt zur Begründung einer Haftung für Menschenrechtsverletzungen bietet u.E. die Konzernlegalitätshaftung des Vorstands der Muttergesellschaft. Dieser ist verpflichtet, durch geeignete und zumutbare organisatorische Maßnahmen Gesetzesverstöße durch Mitarbeiter zu verhindern (sog. Compliance-Pflicht). Diese Legalitätspflicht kann in Anlehnung an die Siemens ./ Neubürger-Entscheidung des Landge-

richts München<sup>23</sup> konzerndimensional auf Tochtergesellschaften erstreckt werden. Aus Sicht der Unternehmen liegt der Vorteil einer Legalitätsorganisationshaftung darin, sich bei ex ante hinreichenden organisatorischen Vorkehrungen gegen Menschenrechtsverletzungen exkulpieren zu können, wenn ausnahmsweise ein individuelles Fehlverhalten eines Mitarbeiters zu einer Menschenrechtsverletzung führt.

Allerdings handelt es sich bei der Konzernlegalitätshaftung um eine Innenhaftung. Man könnte die Konzernlegalitätspflicht jedoch de lege ferenda mit Außenwirkung zugunsten der Betroffenen ausstatten, indem man sie als Schutzgesetz konzipierte. In Frankreich wird derzeit ein entsprechender Gesetzentwurf diskutiert<sup>24</sup>: Dieser statuiert erstens eine konzerndimensionale Unternehmensorganisationspflicht im Hinblick auf den Schutz von Menschenrechten im neuen Art. L. 225-102-4 Code de Commerce<sup>25</sup> und stattet diese zweitens mit einer Drittwirkung zugunsten Außenstehender aus: Im Verletzungsfall soll die Sanktionierung nämlich über die deliktische Generalklausel des Art. 1382 Code Civil laufen, wie der neue Art. 225-102-5 Code de Commerce klarstellt<sup>26</sup>. Eine entsprechende konzerndimensionale Menschenrechtsdurchsetzungspflicht mit Schutzgesetzcharakter iSd § 823 Abs. 2 BGB ließe sich de lege ferenda in § 76 AktG verorten.

Allerdings wäre auf die hinreichende tatbestandliche Einrahmung dieser Pflicht zu achten, um inländische Unternehmen im Wettbewerb der Rechtsordnungen nicht einer überschießenden Haftung auszusetzen.

\* Prof. Dr. Marc-Philippe Weller, Licencié en droit (Montpellier) ist Direktor, Luca Kaller, LL.B. (London/Köln) und Alix Schulz sind Mitarbeiterinnen am Institut für ausländisches und internationale Privat- und Wirtschaftsrecht der Universität Heidelberg. Der Beitrag geht auf einen Vortrag des Erstverf. auf der DFJ-Tagung 2016 in Luxemburg zurück und ist eine Kurzversion der Abhandlung Weller Kaller/Schulz, Haftung deutscher Unternehmen für Menschenrechtsverletzungen im Ausland, AcP 216 (2016), S. 387 ff.; siehe zur Thematik ferner Thomale/Hübner, JZ 2017 (im Erscheinen); Wagner, RabelsZ 2016, 718 ff.

<sup>1</sup> Hintergrund der Klage gegen KiK ist ein Brand in der pakistanischen Textilfabrik Ali Enterprises, bei dem im September 2012 259 Menschen ums Leben kamen. KiK war wichtigster Kunde der pakistanischen Textilfabrik. Aus diesem Grunde fordern die Betroffenen nun 30.000 € Schmerzensgeld pro Opfer. Als Begründung führen sie an, KiK sei für die Feuerschutzmängel in der pakistanischen Fabrik mitverantwortlich.

<sup>2</sup> Der Beitrag beruht auf einer Expertenanhörung des Auswärtigen Amtes und des Bundesjustizministeriums zum Thema „Zugang zu Recht und Gerichten im Fall der Verletzung von Menschenrechten“ in Berlin, an der die Verfasser im Herbst 2015 teilgenommen haben

<sup>3</sup> Abrufbar unter [http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR\\_EN.pdf](http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf), (abgerufen am: 26.11.2016).

<sup>4</sup> Die Bundesregierung verfolgt die Umsetzung der Leitlinien des UN-Menschenrechtsrats derzeit im Rahmen des Nationalen Aktionsplans „Wirtschaft und Menschenrechte“, der durch das Bundeskabinett verabschiedet werden soll ([http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Aussenwirtschaft/Wirtschaft-und-Menschenrechte/NAPWiMr\\_node.html](http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Aussenwirtschaft/Wirtschaft-und-Menschenrechte/NAPWiMr_node.html))

<sup>5</sup> Vgl. Ruggie-Principles Nr. 25 und 26. 6 Verordnung (EU) Nr. 1215/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2012 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen.

<sup>6</sup> Verordnung (EU) Nr. 1215/2012 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2012 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen

<sup>7</sup> Stürner, Festschrift Coester-Waltjen, 2015, 843, 844.

<sup>8</sup> Gem. Art. 63 Abs. 1 EuGVVO haben Gesellschaften und juristische Personen für die Anwendung dieser Verordnung ihren Wohnsitz an dem Ort, an dem sich a) ihr satzungsmäßiger Sitz, b) ihre Hauptverwaltung oder c) ihre Hauptniederlassung befindet.

<sup>9</sup> Palandt/Thorn, 75. Aufl., 2016, Art. 4 Rom II-VO, Rn. 1.

<sup>10</sup> BGH NJW 1957, 1433, 1434, dazu Bamberger/Roth/Mäsch, BGB, 3. Aufl., 2012, Art. 6 EGBGB, Rn. 73; Roth/Weller, Handels- und Gesellschaftsrecht, 8. Aufl., 2013, Rn. 1023.

<sup>11</sup> Weller/Schulz, IPRax 2014, 336, 337.

<sup>12</sup> Vgl. MichalskiGmbHG/Leible, 2. Aufl. 2010, Int. GesR, Rn. 142 ff.

<sup>13</sup> BGHZ 78, 318 = NJW 1981, 522, 525; MünchKommBGB/Kindler, 6. Aufl. 2015, Internationales Handels- und Gesellschaftsrecht, Rn. 614.

<sup>14</sup> MünchKommGmbHG/Weller, 2. Aufl. 2015, Einleitung (Int. GesR), Rn. 338 ff.

<sup>15</sup> MünchKommGmbHG/Weller, 2. Aufl. 2015, Einleitung (Int. GesR), Rn. 375 ff.

<sup>16</sup> § 278 BGB bezieht sich dabei nicht nur auf Leistungspflichten, sondern umfasst auch Rücksichtspflichten, Soergel/Pfeiffer, BGB, 13. Aufl. 2014, § 278, Rn. 32; kritisch Wendelstein, AcP 215 (2015), S. 70-106 (77f.). Allerdings greift § 278 BGB grundsätzlich nicht im Verhältnis von Hersteller und Verkäufer, vgl. BGHZ 48, 118; Soergel/Pfeiffer, BGB, 13. Aufl. 2014, § 278, Rn. 49; a.A. MünchKommBGB/Grundmann, 6. Aufl. 2012, § 278, Rn. 31; Matthias Weller, NJW 2012, 2312 (2315).

<sup>17</sup> Vgl. BGHZ 103, 298.

<sup>18</sup> Chandler v Cape [2012] EWCA Civ 525

<sup>19</sup> Vgl. auch MünchKommGmbHG/Fleischer, 2. Aufl. 2015, Einl., Rn. 284: „beträchtliche Schwierigkeiten.“

<sup>20</sup> Zur Verhaltenssteuerung über Mechanismen der Organhaftung Wagner, ZHR 178 (2014), 227 ff.

<sup>21</sup> Hierzu B. Roth, NZG 2015, 1341 ff.

<sup>22</sup> Unternehmen von öffentlichem Interesse sind insbesondere börsennotierte Unternehmen, Art. 1 RL 2013/34/EU.

<sup>23</sup> LG München, Urt. v. 10.12.2013, 5 HK O 1387/10, NZG 2014, 345.

<sup>24</sup> Assemblée Nationale, Proposition de loi relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre du 30 mars 2015; hierzu Cuzacq, Recueil Dalloz 2015, 1049 ff.; Delpech, Dalloz Actualité du 9 avril 2015.

<sup>25</sup> « Toute société qui emploie, à la clôture de deux exercices consécutifs, au moins cinq mille salariés en son sein et dans ses filiales directes ou indirectes dont le siège social est fixé sur le territoire français, ou au moins dix mille salariés en son sein et dans ses filiales directes ou indirectes dont le siège social est fixé sur le territoire français ou à l'étranger, établit et met en œuvre de manière effective un plan de vigilance. Ce plan comporte les mesures de vigilance raisonnable propres à identifier et à prévenir la réalisation de risques d'atteintes aux droits de l'homme et aux libertés fondamentales, de dommages corporels ou environnementaux graves ou de risques sanitaires résultant des activités de la société et de celles des sociétés qu'elle contrôle au sens du II de l'article L. 233-16, directement ou indirectement, ainsi que des activités de leurs sous-traitants ou fournisseurs avec lesquels elle entretient une relation commerciale établie. Les mesures du plan visent également à prévenir les comportements de corruption active ou passive au sein de la société et des sociétés qu'elle contrôle. Le plan de vigilance est rendu public et inclus dans le rapport mentionné à l'article L. 225-102. »

<sup>26</sup> Le non-respect des obligations définies à l'article L. 225-102-4 engage la responsabilité de son auteur dans les conditions fixées aux articles 1382 et 1383 du code civil."

<sup>27</sup> Hierzu Kieninger, Wettbewerb der Privatrechtsordnungen im Europäischen Binnenmarkt, 2002

## Kreditvergabe zwischen Unternehmen, die miteinander in Geschäftsbeziehungen stehen

ein Beitrag von Rechtsanwalt und Avocat à la Cour Oliver WIESIKE  
Kanzlei WIESIKE & HEURTREY, Avocats & Rechtsanwälte, LYON

### Hinweis der Redaktion:

Den nachfolgenden Artikel von Rechtsanwalt Oliver Wiesike aus Lyon haben wir sowohl in deutscher wie auch in französischer Sprache aufgenommen. Dies ist das erste Mal, dass wir unseren Lesern einen Artikel in beiden Sprachen anbieten. So können wir optimal unsere Mitglieder auf den beiden Seiten des Rheins ansprechen. Wir sind gespannt, ob dieser Ansatz auch bei den Mitgliedern der Vereinigung auf Zustimmung stößt. Um Rückmeldung wird gebeten!

Im Folgenden soll auf eine im durch die anderen Elemente verursachten Medienrummel wenig beachtete Neuheit aufmerksam gemacht werden, die in dem Artikelgesetz „Loi Macron“ (Gesetz Nr. 2015-990 vom 6. August 2015 für das Wachstum, die wirtschaftliche Tätigkeit und Chancengleichheit) enthalten ist, welches ein ganzes Sammelsurium der verschiedensten Maßnahmen enthält.

Es handelt sich dabei um die Möglichkeit, für die Unternehmen, deren Abschlüsse von einem Abschlussprüfer testiert werden, Darlehen an andere Unternehmen zu vergeben, mit denen sie eine wirtschaftliche Beziehung haben, ein System also, welches eine **wichtige Ausnahme vom Bankenmonopol** darstellt.

Hierfür wurde durch den Artikel 167 der « Loi Macron » (welcher auf Änderungsantrag des Zentristsen-Abgeordneten Jean-Christophe Fromantin aufgenommen wurde) ein neuer Absatz 3 bis in den Artikel L 511-6 des Gesetzbuches über das Zahlungs- und Finanzwesen (*Code monétaire et financier*) eingefügt. Ein Dekret vom 24. April 2016 (Dekret Nr. 2016-501) hat kürzlich die Anwendungsbedingungen präzisiert, was es ermöglicht hat, dass die Maßnahme zum 25. April 2016 in Kraft treten konnte.

Ob solche Unternehmen nun von dieser Möglichkeit Gebrauch machen oder nicht, werden jedoch in Zukunft hierüber ihren Abschlussprüfer in gleicher Weise wie bezüglich der Geschäfte mit potentiellm Interessenkonflikt (sogenannte *conventions réglementées*) zu informieren haben und zwar für jedes seit Inkrafttreten der Maßnahme begonnene Geschäftsjahr, also seit dem 25. April 2016.

Zur Erinnerung sei angemerkt, dass bis dahin ohne Einschaltung eines Kreditinstituts oder einer Finanzierungsgesellschaft nur die Einräumung von Zahlungsfristen und Vorschusszahlungen und Cashflow-Operationen erlaubt waren. Erstere in der Regel in Form von Lieferantenkrediten gewährt, durften jedoch nicht (mehr) dafür verwendet werden, um ein Überschreiten der von den Artikeln L441-6 und L443-1 des Handelsgesetzbuches vorgesehenen gesetzlichen Zahlungsfristen zu rechtfertigen und letztere waren beschränkt auf miteinander kapitalistisch verbundene Unternehmen (insbesondere im Rahmen von konzerninternen Cashpooling-Vereinbarungen).

Seit dem 25. April 2016 können nun die französischen Aktiengesellschaften und GmbHs, deren Konten von einem Abschlussprüfer testiert werden, „Darlehen über eine Laufzeit von weniger als zwei Jahren an Kleinstunternehmen, Kleine und Mittlere Unternehmen oder an mittelgroße Unternehmen<sup>1</sup> gewähren, mit denen sie dies rechtfertigende wirtschaftliche Bindungen unterhalten“.

## 1. Die betroffenen Gesellschaften

Auf welche Art von Situationen zielt nun dieses Instrument ab?

Der im Laufe der parlamentarischen Arbeiten präsentierte Beispielsfall (Senatsbericht Nr. 370) war folgender: bis dato konnte ein Generalunternehmer, welche mit einem Nachunternehmer arbeitet, der in Schwierigkeiten gerät, diesen nicht über den Lieferantenkredit hinaus unterstützen, den er ihm durch eine Einräumung längerer Zahlungsfristen gewähren konnte. Mit dem neuen Instrument des Unternehmenskredits könnte er nun darüber hinausgehen, indem er ihm eine Kreditlinie für eine Höchstdauer von zwei Jahren im Rahmen eines Vertrages einräumt, um aus dieser schwierigen Phase herauszukommen.

Nach dem Verständnis des Gesetzgebers würde dies dem Generalunternehmer umso leichter fallen, als er den Nachunternehmer kennt: als dessen Auftraggeber ist er am besten in der Lage, um die Qualität der Produkte (bzw. Dienstleistungen) dieses Nachunternehmers zu beurteilen und ihm zu helfen, das Gleichgewicht zu bewahren und seinen Fortbestand zu sichern.

Man könnte sich den Nutzen dieses Instruments auch gut im Rahmen der Beziehungen zwischen Hersteller/Importeur und Händler/Weiterverkäufer vorstellen, insbesondere bei starker Saisonabhängigkeit des Geschäfts.

Das Dekret Nr. 2016-501 vom 24. April 2016 (welches nunmehr in den verordnungsrechtlichen Teil des Gesetzbuches über das Geld- und Finanzwesen in die Artikel R 511-2-1-1 ff. integriert wurde) zählt abschließend auf, was man unter „wirtschaftlicher Verbindung, die die Gewährung eines Darlehens unter Unternehmen rechtfertigt“ zu verstehen hat, indem im Artikel R 511-2-1-1 Absatz I drei Fallgruppen gebildet werden:

1. Die beiden Unternehmen sind Mitglieder der selben Wirtschaftlichen Interessenvereinigung oder einer ARGE, die den Zuschlag bei einem öffentlichen oder privatrechtlichen Ausschreibungsverfahren erhalten hat, welches den Bestimmungen des Beschlusses 2015-899 vom 23. Juli 2015 in Bezug auf Aufträge der öffentlichen Hand unterliegt;

oder

2. Eines der beiden Unternehmen hat im Laufe der letzten beiden Geschäftsjahre von einer öffentlichen Beihilfe profitiert oder profitiert von einer solchen im Rahmen eines und desselben Vorhabens, in welchem beide Unternehmen und gegebenenfalls noch andere Unternehmen beteiligt sind. Dieses Vorhaben muss eines der nachfolgenden Kriterien erfüllen:
  - es wurde mit dem Gütesiegel eines Wettbewerbsclusters versehen;
  - es wurde von der EU-Kommission oder einer Region (oder jegliche andere Einheit, an die die Kommission oder die Region diese Rolle delegiert hat) eine Beihilfe gewährt;



- es wurde eine Beihilfe von der Agentur für Umwelt und Energiewirtschaft (*Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie, ADEME*), die Nationale Forschungsagentur (*Agence nationale de la recherche, ANR*) oder die öffentliche Investitionsbank (*Banque publique d'investissement, Bpifrance*) gewährt;

oder

3. Das kreditaufnehmende Unternehmen (oder ein Mitglied des Konzerns, dem es angehört) ist ein direkter oder indirekter Nachunternehmer des kreditgewährenden Unternehmens oder eines Mitglieds des Konzerns dem es angehört, welches als Hauptunternehmer oder Nachunternehmer oder Bauherr handelt. Ein in diesem Rahmen gewährter Kredit darf keinesfalls dazu führen, dass die Verpflichtungen des kreditgewährenden Unternehmens oder des betroffenen Mitglieds seines Konzerns, welches als Hauptunternehmer, Nachunternehmer oder Bauherr handelt, beschränkt werden noch darf er diese ersetzen.

Es ist dabei hervorzuheben, dass die wie vorstehend definierte wirtschaftliche Verbindung nicht unbedingt direkt zwischen dem kreditgewährenden und dem kreditnehmenden Unternehmen bestehen muss. Es genügt, wenn dieser, auf der einen wie der anderen Seite mit einem Mitglied der Unternehmensgruppe besteht, der jede von ihnen gegebenenfalls angehört.

Absatz II des Artikels R 511-2-1-1 fügt noch hinzu, dass ein Unternehmen (oder ein Mitglied des Konzerns, dem es angehört) auch einem anderen Unternehmen Darlehen gewähren kann (oder ein Mitglied des Konzerns, dem es angehört), wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- es hat dem kreditnehmenden Unternehmen (oder einem Mitglied des Konzerns, dem es angehört) eine **Patent- oder Markenrechtsnutzungs-lizenz** gewährt, mit diesem einen **Franchisevertrag** oder einen **Betriebspachtvertrag** geschlossen;
- es ist **Kunde des kreditnehmenden Unternehmens** oder eines Mitglieds des Konzerns, dem es angehört; in diesem Fall muss der Gesamtbetrag der Waren und Dienstleistungen, die im Laufe des letzten, vor dem Datum des Abschlusses des Darlehensvertrages abgeschlossenen oder im laufenden Geschäftsjahr im Rahmen eines bei Inkrafttreten des Darlehens bereits etablierten Vertragsbeziehung mindestens 500.000 € betragen oder mindestens 5 % des Umsatzes des kreditnehmenden Unternehmens oder des betroffenen Mitglieds seines Konzerns im Laufe desselben Geschäftsjahres entsprechen;

- es ist *indirekt mit dem kreditnehmenden Unternehmen* (oder einem Mitglied des Konzerns dem dieses angehört) *über ein Drittunternehmen* verbunden, mit dem das kreditgewährende Unternehmen (oder ein Mitglied des Konzerns, dem dieses angehört) und das kreditnehmende Unternehmen (oder ein Mitglied des Konzerns, dem dieses angehört), jedes für sich im letzten, vor dem Datum des Darlehens abgeschlossenen Geschäftsjahr eine Geschäftsbeziehung hatte oder zum Datum des Inkrafttretens des Darlehens eine Geschäftsbeziehung besteht. Im Rahmen dieser Geschäftsbeziehung muss der Gesamtbetrag der Waren und Dienstleistungen, die im Laufe des letzten, vor dem Datum des Abschlusses des Darlehensvertrages abgeschlossenen oder im laufenden Geschäftsjahr im Rahmen einer bei Inkrafttreten des Darlehens bereits etablierten Vertragsbeziehung mindestens 500.000 € betragen oder mindestens 5 % des Umsatzes des kreditnehmenden Unternehmens oder des betroffenen Mitglieds seines Konzerns im Laufe desselben Geschäftsjahres entsprechen.

Es ist darauf hinzuweisen, dass der *Konzernbegriff* im Rahmen des Instruments der Unternehmenskredite als die Gesamtheit der Unternehmen zu verstehen ist, die in denselben Konsolidierungsumfang im Sinne des Artikels L. 233-16 des frz. Handelsgesetzbuches gehören<sup>2</sup> wie wenn die Organisation der Liquidität dieser Unternehmen auf Konzernebene erfolgt.

## 2. Bedingungen für die Gewährung von Darlehen zwischen Unternehmen

Um Darlehen gewähren zu dürfen, muss das kreditgewährende Unternehmen die folgenden vier Bedingungen erfüllen:

1. Zum Datum des Abschlusses jedes der zwei Geschäftsjahre, die dem Datum der Darlehensgewährung vorausgehen, muss das Eigenkapital des kreditgewährenden Unternehmens den Betrag seines Stammkapitals überschreiten und das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit muss positiv sein;
2. Die Nettoliquidität, definiert als der Wert der kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte (Forderungen) von weniger als einem Jahr, vermindert um den Wert der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten von weniger als einem Jahr, festgestellt zum Datum des Abschlusses jedes der zwei Geschäftsjahre des kreditgewährenden Unternehmens, die dem Datum der Darlehensgewährung vorausgehen, muss positiv sein;
3. Der Gesamtbetrag der Hauptforderungen sämtlicher gemäß des Absatzes 3 bis des Artikels L. 511-6 des Gesetzbuches über das Geld- und Finanzwesen von demselben Unternehmen im Laufe eines Geschäftsjahres darf einen Höchstbetrag nicht übersteigen, und zwar in Höhe des geringsten der zwei nachstehenden Beträge:
  - a. 50 % der Nettoliquidität oder 10 % dieses Betrages, berechnet auf

- einer konsolidierten Grundlage auf der Ebene des Konzerns, dem es angehört;
- b. 10 Millionen Euro, 50 Millionen Euro oder 100 Millionen Euro für die Darlehen, die jeweils von einem Kleinen oder Mittleren Unternehmen, einem Mittelgroßen Unternehmen oder einem Großen Unternehmen im Sinne der Definition des Artikels 3 des Dekrets Nr. 2008-1354 vom 18. Dezember 2008 in Bezug auf die Kriterien, die es erlauben, die Zugehörigkeit zu einer Kategorie eines Unternehmens für statistische und wirtschaftliche Analysezwecke zu bestimmen<sup>3</sup> gewährt werden;
4. Der Gesamtbetrag der Hauptforderungen sämtlicher Darlehen, die von ein und demselben Unternehmen im Laufe eines Geschäftsjahres an ein anderes Unternehmen gewährt werden, darf den höheren der beiden nachfolgenden Beträge nicht übersteigen:
- a. 5 % des unter Nr. 3 definierten Höchstbetrages;
  - b. 25 % des unter Nr. 3 definierten Höchstbetrages, aber höchstens 10 000 €.

Es ist noch hinzuzufügen, dass die Gewährung von Darlehen in jedem Fall *akzessorisch* zur Hauptgeschäftstätigkeit des kreditgewährenden Unternehmens bleiben muss.

### 3. Formvorschriften und Kontrolle

Die Darlehen müssen mittels eines schriftlichen *Vertrages* vereinbart werden, welcher dem *Verfahren* der sogenannten *reglementierten Vereinbarungen* (Artikel L. 225-38 bis L. 225-40 des Handelsgesetzbuches für die Aktiengesellschaften und Artikel L. 223-16 und L. 223-20 des Handelsgesetzbuches für die Gesellschaften mit beschränkter Haftung) zu unterwerfen ist (d.h. Meldepflicht und je nach gesellschaftsrechtlicher Konstellation Vorabgenehmigungs-, Ratifizierungs- oder lediglich Auflistungspflicht).

Um finanzieller Spekulation vorzubeugen, dürfen die Forderungen des Darlehensgebers unter Androhung der Nichtigkeit weder von einem Vertriebsorganismus (im Sinne von Artikel L. 214-168 des Gesetzbuches über das Geld- und Finanzwesen) noch von einem gewerbsmäßig agierenden Spezialfonds (im Sinne des Artikels L. 214-154 desselben Gesetzbuches) erworben werden, noch Gegenstand von Verträgen werden, die Finanztermingeschäfte bilden oder mittels derer die Versicherungsrisiken an die genannten Organismen oder Fonds übertragen werden.

Der Betrag der gewährten Darlehen (oder aber das Nichtbestehen solcher Darlehen) ist im *Geschäftsführungsbericht* anzugeben. Der Artikel R. 511-2-1-3 des Gesetzbuches über das Geld- und Finanzwesen sieht die Verpflichtung vor, den *Abschlussprüfer* jährlich über die laufenden Darlehensverträge zu informieren. Der Abschlussprüfer bestätigt in einer dem Geschäftsführungs-

bericht beizufügenden Erklärung für jeden Vertrag den Ausgangsbetrag und das noch zu zahlende Kapital sowie die Einhaltung der Bestimmungen, die für die Darlehensvergabe gelten.

#### 4. Schutz des kreditnehmenden Unternehmens

Der Artikel L. 511-6 des Gesetzbuches über das Geld- und Finanzwesen stellt klar, dass die Darlehensgewährung nicht zur Auswirkung haben darf, dass einem Handelspartner Zahlungsfristen aufgezwungen werden, die nicht die in den Artikeln L. 441-6 und L. 443-1 des Handelsgesetzbuches festgelegte Höchstgrenze (60 Tage) respektieren.

Das neue Instrument der Darlehensgewährung zwischen Unternehmen ist auch in den Fällen ausgeschlossen, in denen der L. 511-7 des Gesetzbuches über das Geld- und Finanzwesen zur Anwendung kommt (der die Möglichkeit für ein Unternehmen gleich welcher Rechtsform vorsieht, im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit seinen Vertragspartnern *Zahlungsfristen oder Vor-schusszahlungen* zu gewähren).

Schließlich muss man sich auch noch darüber vergewissern, dass das vom kreditgebenden Unternehmen gewährte Darlehen das kreditnehmende Unternehmen nicht in den Zustand wirtschaftlicher Abhängigkeit versetzt, was den Bestimmungen des zweiten Absatzes des Artikels L. 420-2 des Handelsgesetzbuches zuwiderlaufen würde.

Dass der Rückgriff auf Darlehen unter Unternehmen nur den Druck auf die Zahlungsfristen weiter erhöht oder Abhängigkeiten schafft, ist im Übrigen eine bei den KMU weit verbreitete Befürchtung. Dies würde zumindest teilweise erklären, warum das neue Instrument bislang recht wenig Begeisterung zu wecken scheint.

Es sei daran erinnert, dass nach der allgemein anerkannten Definition die wirtschaftliche Abhängigkeit aus der Unmöglichkeit entsteht, in der sich ein Unternehmen befindet, über eine mit den von ihm entweder als Kunde oder Lieferant mit einem anderen Unternehmen geknüpften Vertragsbeziehungen technisch und wirtschaftlich gleichwertige Lösung verfügen zu können<sup>3</sup>.

Die Existenz einer Situation wirtschaftlicher Abhängigkeit beurteilt sich, gemäß einer ständigen Rechtsprechung, unter Berücksichtigung von fünf kumulativen Kriterien:

1. der Bekanntheitsgrad der Marke und/oder des Produkts;
2. der Marktanteil des Lieferanten;
3. den Anteil, den die Produkte des Lieferanten am Gesamtumsatz des Händlers ausmachen;
4. das Fehlen einer gleichwertigen oder alternativen Lösung;
5. die wirtschaftliche Abhängigkeit darf nicht aus strategischen Entscheidungen des Opfers des inkriminierten Verhaltens herrühren, sondern muss die Folge externer Faktoren sein.

## 5. Praktische Anwendung

Soweit die Theorie. Und zugegebenermaßen sieht es wieder mal so aus, als hätte der Berg gekreißt und eine Maus geboren.

### Beispielsfall zu Demonstrationszwecken:

Die Firma A, französische Vertriebstochtergesellschaft von B, einem ausländischen Hersteller von Photovoltaikmodulen, wurde im Jahre 2007 errichtet. Seitdem vertreibt sie in Frankreich diese Module an gewerbliche Kunden, vorwiegend Projektentwickler von Freiflächensolaranlagen oder Installateure, für dachintegrierte Solaranlagen für Privatkunden oder Landwirte, die sie zuvor bei B, ihrer Muttergesellschaft, bestellt hat.

C ist eine Gesellschaft, die seit zehn Jahren große Freiflächensolaranlagen (Solarparks) entwickelt. Die Entwicklung der rechtlichen Rahmenbedingungen in Frankreich in diesem Bereich haben dazu geführt, dass allein die im Rahmen der Ausschreibungsverfahren der französischen Regierung realisierten Projekte es ihr erlauben, Einspeisetarife für die zu erzeugende Elektrizität zu bekommen, die ihr eine hinreichende Profitabilität einbringen, vorausgesetzt natürlich, sie erhält auch den Zuschlag.

Für die Module, die bei diesen Anlagen verwendet werden sollen, hat C stets die von A vertriebenen eingesetzt, die für ihre Ertragsleistung, Verlässlichkeit und niedrigen Preise anerkannt sind. Zwischen den Ausschreibungsverfahren vergeht ein gewisser Zeitraum, und die erzielten Gewinnmargen, wenn der Solarpark errichtet, an das Netz angeschlossen und an Investoren verkauft wurde, müssen es dem Unternehmen erlauben, bis zur nächsten Ausschreibung zu überleben. C hat in 2015 ihr letztes Ausschreibungsverfahren gewonnen (ihr viertes), für dessen Ausführung sie bei der Firma A Photovoltaikmodule für einen Wert von 750.000 € bestellt hat.

C hat jedoch Schwierigkeiten, Investoren zu finden und muss jetzt schon ihr nächstes Projekt vorbereiten. Da sie von der Existenz des neuen Instruments der Kreditgewährung zwischen Unternehmen im Rahmen der Loi Macron erfahren hat, wendet sie sich nunmehr im September an A, ihren Modullieferanten von Beginn an, um bei dieser um die Gewährung eines Darlehens zu ersuchen, das es ihm erlauben würde, den Zeitraum bis zur nächsten Bestellung zu überbrücken, (die sie von einer Bank finanzieren lassen wird).

A, auch wenn sie durchaus damit einverstanden ist, ihrem so überaus treuen Kunden unter die Arme zu greifen, kann aber ein solches Darlehen nicht gewähren. Sie hat zwar im Geschäftsjahr 2015 einen Gewinn gemacht, aber das vorhergehende Geschäftsjahr hatte infolge der Einstellung mehrerer Außendienstmitarbeiter, deren Erfolge im Sinne einer Steigerung des Umsatzes hatten auf sich warten lassen, mit einem leicht negativen Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit geendet.

A wendet sich daher an ihre Muttergesellschaft B, bei der sie in 2015 wie auch in 2014 für mehr als 30 Mio. € Module bestellt hat, um zu sehen, ob diese nicht ihrem Kunden C aushelfen könne. B erfreut sich seit einigen Jahren der Erzielung solider Gewinne, da sie massiv in Solarparks investiert hat, die von ausgezeichneten Einspeisetarifen profitieren und ihr so regelmäßige Einkünfte sichern, die es erlauben, die mit dem Verkauf der Module erzielten relativ geringen Margen auszugleichen. Sie wies zum Ende der Geschäftsjahre 2015 und 2014 ein Eigenkapital auf, welches über dem Betrag ihres Stammkapitals lag, erzielte positive Ergebnisse aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und hatte eine positive Liquidität.

Auch wenn sie über keine unmittelbare wirtschaftliche Verbindung mit C verfügt, so ist sie doch indirekt mit C, dem kreditnehmenden Unternehmen, über ein Drittunternehmen (A) verbunden, mit der das kreditgewährende Unternehmen B und das kreditnehmende Unternehmen C beide jeweils im Laufe des letzten Geschäftsjahres vor Abschluss der Darlehensvertrages über eine Geschäftsbeziehung verfügt haben oder bei Abschluss des Darlehensvertrages verfügen, und dies mit einer ausreichenden Umsatzhöhe, nämlich mehr als 500.000 €.

Eine kleine Schwierigkeit verbleibt jedoch noch bei der Frage, in welcher Höhe B der C ein Darlehen gewähren kann, um den gesetzlichen Höchstbetrag im Laufe eines Geschäftsjahres nicht zu überschreiten. Dieser Höchstbetrag nimmt Bezug auf die Nettoliquidität der kreditgebenden Gesellschaft zum Ende des Geschäftsjahres, aber diese wird logischerweise erst zum Ende des Geschäftsjahres bekannt sein!

Eine vom Vorsichtsprinzip geprägte Lösung scheint uns zu sein, die durchschnittliche Nettoliquidität der beiden vorhergehenden Geschäftsjahre zu errechnen und von diesem Betrag auszugehen.

In unserem Fall, in dem sich B an der Spitze einer konsolidierten Unternehmensgruppe befindet, nehmen wir einmal an, dass sich die durchschnittliche, konsolidierte Nettoliquidität der Geschäftsjahre 2014 und 2015 auf 12 Mio. € beläuft und B 50 Angestellte hat und einen Jahresumsatz von 90 Mio. € erzielt hat, was aus ihr ein Mittelgroßes Unternehmen (ETI) macht. 10 % der konsolidierten Nettoliquidität wären somit 1.200.000 €, ein Betrag, der niedriger ausfällt als der für die ETI anwendbare von 50 Mio. €. Der gesetzliche Höchstbetrag des Geschäftsjahres 2016 würde sich für B somit auf 1,2 Mio. € belaufen. Sie könnte daher C bis zu 60.000 € im Laufe des Geschäftsjahres 2016 leihen, also 5 % ihres gesetzlichen Höchstbetrages, ein Betrag, der höher ist als 25 % ihres gesetzlichen Höchstbetrages, der aber 10.000 € nicht überschreiten darf.

**6. Schlussfolgerung** Es lässt sich zusammenfassend sagen, dass dieses Instrument sich eindeutig nicht in den Katalog der Maßnahmen einreicht, die eine „schockartige Vereinfachung“ des Regelungsumfeldes der Unternehmen zur Folge hat, wie sie von der Regierung in der Vergangenheit mehrfach angekündigt worden war.

- Eine sorgfältige Vorbereitung im Vorhinein erscheint zwingend erforderlich, damit bestimmt werden kann ob und bis zu welchem Betrag Ihr Unternehmen oder ein mit Ihrem Unternehmen verbundenes Unternehmen Darlehen gewähren kann.
- Die Vorsicht gebietet es auch, so weit wie möglich im Vorfeld die wirtschaftliche und finanzielle Situation des Kreditnehmers zu überprüfen.

Hierfür wird das kreditgewährende Unternehmen keinen Zugang zu dem Verzeichnis der Zahlungsausfälle der Banque de France erhalten wie das die Banken haben!

- Schließlich ist dann noch ein Darlehensvertrag aufzusetzen und insbesondere auf die Werthaltigkeit der Sicherheiten zu achten, die das kreditnehmende Unternehmen zur Absicherung der Rückzahlung des Darlehens zu liefern haben wird.

**Oliver WIESIKE**



Oliver WIESIKE berät – nach mehrjähriger Berufserfahrung in Deutschland in der Beratung französischer Unternehmen im deutschen Wirtschaftsrecht – seit 1999 in Frankreich deutsche und deutschsprachige Unternehmen im Rahmen ihres Frankreichgeschäfts. Er ist zugleich Rechtsanwalt und Avocat à la Cour. Die von ihm zusammen mit seinem Partner Franck Heurtrey, der ebenfalls beide Berufstitel trägt, gegründete Kanzlei WIESIKE & HEURTREY berät vorwiegend mittelständische Unternehmen, aber auch große Konzerne, und dies in allen wichtigen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zugleich übernimmt die Kanzlei die Prozessführung in handels- wie arbeitsrechtlichen Angelegenheiten und berät daneben im Erb- und Familienrecht mit deutsch-französischen Bezügen.

Oliver WIESIKE ist Ko-Autor des „Business Guide Frankreich“ der Aussenwirtschaftsrechtsreihe des Bundesanzeiger-Verlags.

Mehr zu Rechtsanwalt WIESIKE und der Kanzlei WIESIKE & HEURTREY erfahren Sie unter [www.wh-avocats.fr](http://www.wh-avocats.fr) und [fr.linkedin.com/pub/oliver-wiesike/6a/99b/7b8/](https://fr.linkedin.com/pub/oliver-wiesike/6a/99b/7b8/)

<sup>1</sup> Zwischen 250 und 4.999 Arbeitnehmer und entweder ein Umsatz, der 1,5 Milliarden € nicht übersteigt oder eine Bilanzsumme, die 2 Milliarden € nicht überschreitet. Ein Unternehmen, das weniger als 250 Arbeitnehmer beschäftigt, aber mehr als 50 Millionen € Umsatz erlöst und eine Bilanzsumme von mehr als 43 Millionen € ausweist, gilt auch als Mittelgroßes Unternehmen (Entreprise de Taille Intermédiaire, ETI).

<sup>2</sup> Dabei kommt es auf den Begriff der ausschließlichen Kontrolle an. Diese kann resultieren aus: 1° Entweder der direkten oder indirekten Innehaltung der Mehrheit der Stimmrechte in einem anderen Unternehmen; 2° Oder der Ernennung, während zweier aufeinanderfolgender Geschäftsjahre, der Mehrheit der Verwaltungs-, Geschäftsleitungs- oder Aufsichtsorgane in einem anderen Unternehmen. Es wird angenommen, dass die konsolidierende Gesellschaft diese Ernennung vorgenommen hat, wenn sie im Laufe dieses Zeitraums, direkt oder indirekt über einen Anteil von mehr als 40 % der Stimmrechte verfügt hat und kein anderer Gesellschafter oder Aktionär weder direkt noch indirekt über eine höhere Beteiligung als die seine verfügte; 3° Oder durch das Recht, einen beherrschenden Einfluss auf ein Unternehmen kraft eines Vertrages oder gesellschaftsvertraglicher Klauseln auszuüben, sofern das anwendbare Recht dies erlaubt.

<sup>3</sup> Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU): < 250 Arbeitnehmer und Jahresumsatz < 50 Mio. € oder Bilanzsumme < 43 Mio. €. Mittelgroße Unternehmen (ETI): < 5 000 Arbeitnehmer und Jahresumsatz < 1 500 Mio. € oder Bilanzsumme < 2 000 Mio. €. Große Unternehmen: Die Unternehmen, die nicht unter die vorstehend genannten Kategorien fallen.

## Le nouveau dispositif des prêts entre entreprises entretenant une relation économique

par Oliver WIESIKE, Rechtsanwalt et Avocat à la Cour,

Cabinet WIESIKE & HEURTREY, Avocats & Rechtsanwälte, LYON

Par la suite, il sera tenté de mettre un peu de lumière sur un pan de la loi un peu fourre-tout dite « Macron » (Loi n°2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques), qui nous semble être passé un peu inaperçu dans la tourmente médiatique qu'ont créée d'autres éléments de cette loi.

Il s'agit de la possibilité, pour les entreprises dont les comptes sont certifiés par un commissaire aux comptes, d'accorder des crédits à d'autres entreprises, avec lesquelles elles entretiennent une relation économique, dispositif qui constitue une *importante dérogation au monopole bancaire*.

Pour cela, l'article 167 de la loi Macron (adopté sur un amendement du député UDI Jean-Christophe Fromantin) a créé un nouvel alinéa 3 bis à l'article L 511-6 du Code monétaire et financier. Un décret en date du 24 avril 2016 (Décret n° 2016-501) en a récemment précisé les conditions d'application, ce qui a permis l'entrée en vigueur du dispositif à la date du 25 avril 2016.

Que ces entreprises aient recours à ce dispositif ou pas, elles devront en informer désormais leur commissaire aux comptes comme pour les conventions réglementées, et ce pour tout exercice ouvert à la date d'entrée en vigueur du dispositif, soit depuis le 25 avril 2016.

Pour rappel, jusque-là, seuls les délais et avances de paiement et les opérations de trésorerie étaient autorisés sans l'intermédiation d'un établissement de crédit ou d'une société de financement. Les premiers, souvent accordés sous forme de crédit fournisseur, ne pouvaient toutefois pas (ou plus) être utilisés pour justifier un dépassement des délais légaux de paiement prévus par les articles L441-6 et L443-1 du Code de commerce et les deuxièmes étaient réservés aux entreprises affiliées (notamment dans le cadre de conventions de cash-pooling intra-groupes).

Depuis le 25 avril 2016, les sociétés par actions et les SARL dont les comptes sont certifiés par un commissaire aux comptes pourront « consentir des prêts à moins de deux ans à des microentreprises, des petites et moyennes entreprises ou à des entreprises de taille intermédiaire avec lesquelles elles entretiennent des liens économiques le justifiant ».

### 1. Les sociétés concernées

Quels sont alors les situations visées par ce dispositif ?

Le cas de figure présenté au cours des travaux parlementaires (Rapport Sénat n° 370) était le suivant : jusque-là, une entreprise donneuse d'ordres travaillant avec un sous-traitant qui connaît des difficultés ne pouvait pas le soutenir au-delà du crédit fournisseur qu'elle pouvait lui accorder en facili-



tant les délais de paiement. Avec le nouveau dispositif, elle pourrait aller un peu plus loin, en lui accordant une ligne de trésorerie sur deux ans au plus, dans le cadre d'un contrat, de manière à sortir de cette passe difficile.

Dans l'esprit du législateur, l'entreprise donneuse d'ordres le ferait d'autant plus facilement qu'elle connaît le sous-traitant : étant son acheteur, elle serait la mieux placée pour juger de la qualité des produits (ou services) de ce sous-traitant et pour l'aider à maintenir l'équilibre et à assurer sa pérennité.

On pourrait aussi imaginer l'utilité de ce dispositif dans le cadre d'une relation fabricant/importateur et distributeur/revendeur, notamment en cas de forte saisonnalité des affaires.

Le décret n° 2016-501 du 24 avril 2016 (désormais intégré dans la partie réglementaire du Code monétaire et financier, article R 511-2-1-1 et s.) précise, de manière exhaustive, ce qu'il faut comprendre par « lien économique justifiant l'octroi d'un prêt entre entreprises », en distinguant trois cas de figures à l'article R 511-2-1-1 I :

1. Les deux entreprises sont membres d'un même groupement d'intérêt économique ou d'un même groupement attributaire d'un marché public ou d'un contrat privé régi par l'ordonnance 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics ;

ou

2. Une des deux entreprises a bénéficié au cours des deux derniers exercices ou bénéficie d'une subvention publique dans le cadre d'un même projet associant les deux entreprises et, le cas échéant, d'autres entités. Ce projet doit remplir l'un des critères suivants :
  - il a été labellisé par un pôle de compétitivité ;
  - une subvention a été accordée par la Commission européenne ou une région (ou par toute entité à qui la Commission ou la région a délégué ce rôle) ;
  - une subvention a été accordée par l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe), par l'Agence nationale de la recherche (ANR) ou par la Banque publique d'investissement (Bpifrance) ;

ou

3. L'entreprise emprunteuse (ou un membre de son groupe) est un sous-traitant direct ou indirect de l'entreprise prêteuse ou d'un membre de son groupe agissant en qualité d'entrepreneur principal ou de sous-traitant ou de maître de l'ouvrage. Tout prêt mis en place dans ce cadre

ne saurait affecter ou se substituer aux obligations de l'entreprise prêteuse ou du membre concerné de son groupe agissant en qualité d'entrepreneur principal, de soustraitant ou de maître de l'ouvrage.

Il convient de souligner que le lien économique, tel que défini ci-dessus, ne doit pas nécessairement exister directement entre la société prêteuse et la société emprunteuse. Il suffit que celui-ci existe, de part et d'autre, avec un membre du groupe (de sociétés) auquel chacune d'entre elles appartient, le cas échéant.

Le II de l'article R 511-2-1-1 ajoute qu'une entreprise (ou un membre de son groupe) peut également prêter à une autre entreprise (ou à un membre de son groupe) si les conditions suivantes sont remplies :

- elle a consenti à l'entreprise emprunteuse (ou à un membre de son groupe) une concession de licence d'exploitation *de brevet ou de marque*, une *franchise* ou un contrat de *location-gérance*;
- elle est *cliente de l'entreprise emprunteuse* ou d'un membre de son groupe ; dans ce cas, le montant total des biens et services acquis au cours du dernier exercice clos précédant la date du prêt ou au cours de l'exercice courant dans le cadre d'une relation contractuelle établie à la date du prêt est d'au moins 500 000 € ou représente au minimum 5 % du chiffre d'affaires de l'entreprise emprunteuse ou du membre de son groupe concerné au cours du même exercice;
- elle est *liée* indirectement *à l'entreprise emprunteuse* (ou un membre de son groupe) *par l'intermédiaire d'une entreprise tierce*, avec laquelle l'entreprise prêteuse (ou un membre de son groupe) et l'entreprise emprunteuse (ou un membre de son groupe), chacune pour ce qui la concerne, ont eu une relation commerciale au cours du dernier exercice clos précédant la date du prêt ou ont une relation commerciale établie à la date du prêt. Dans le cadre de cette relation commerciale, le montant total des biens et services acquis par le client auprès du fournisseur au cours du dernier exercice clos précédant la date du prêt ou au cours de l'exercice courant dans le cadre d'une relation établie à la date du prêt est d'au moins 500 000 € ou représente au minimum 5 % du chiffre d'affaires du fournisseur.

Il convient de noter que pour l'application de ce dispositif, la notion de *groupe* s'entend de l'ensemble des entreprises entrant dans le même périmètre de consolidation au sens de l'article L. 233-16 du Code de commerce<sup>1</sup> lorsque l'organisation de la trésorerie de ces entreprises s'établit au niveau du groupe.

## 2. Conditions d'octroi pour les prêts intra-entreprises

Pour pouvoir consentir des prêts, la société prêteuse doit remplir les quatre conditions suivantes:

1. A la date de clôture de chacun des deux exercices comptables précédant la date d'octroi du prêt, les capitaux propres de l'entreprise prêteuse doivent être supérieurs au montant du capital social et l'excédent brut d'exploitation est positif;
2. La trésorerie nette définie comme la valeur des actifs financiers courants à moins d'un an, minorée de la valeur des dettes financières courantes à moins d'un an, constatée à la date de clôture de chacun des deux exercices comptables de l'entreprise prêteuse précédant la date d'octroi du prêt doit être positive;
3. Le montant en principal de l'ensemble des prêts accordés en vertu du 3 bis de l'article L. 511-6 par cette même entreprise au cours d'un exercice comptable ne saura pas excéder un plafond égal au plus petit des deux montants suivants:
  - a. 50 % de la trésorerie nette ou 10 % de ce montant calculé sur une base consolidée au niveau du groupe de sociétés auquel elle appartient;
  - b. 10 millions d'euros, 50 millions d'euros ou 100 millions d'euros pour les prêts accordés respectivement par une petite ou moyenne entreprise, une entreprise de taille intermédiaire ou une grande entreprise, selon les définitions de l'article 3 du décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique<sup>2</sup>;
4. Le montant en principal de l'ensemble des prêts accordés par une même entreprise à une autre entreprise au cours d'un exercice comptable ne peut être supérieur au plus grand des deux montants suivants:
  - a. 5 % du plafond défini au 3°;
  - b. 25 % du plafond défini au 3° dans la limite de 10 000 €.

Il convient d'ajouter qu'en tous les cas, le consentement de prêts doit rester *accessoire* à l'activité principale de l'entreprise prêteuse.

## 3. Formalisme et contrôle

Les prêts devront faire l'objet d'un *contrat* écrit qui devra être soumis à la procédure des *conventions réglementées* (articles L. 225-38 à L. 225-40 du Code de commerce pour les sociétés par actions ou articles L. 223-19 et L. 223-20 du Code de commerce pour les sociétés à responsabilité limitée).

Les créances du prêteur ne pourront, à peine de nullité, être acquises par un organisme de titrisation (article L. 214-168 du Code monétaire et financier)

ou par un fonds professionnel spécialisé (article L. 214-154 du Code monétaire et financier), ou faire l'objet de contrats constituant des instruments financiers à terme ou transférant des risques d'assurance auxdits organismes ou fonds.

Le montant des prêts consentis (ou alors l'absence de tels prêts) est communiqué dans le *rapport de gestion*. L'article R. 511-2-1-3 du Code monétaire et financier prévoit l'obligation d'aviser annuellement le commissaire aux comptes des contrats des prêts en cours. Le *commissaire aux comptes* atteste dans une déclaration jointe au rapport de gestion, pour chaque contrat, du montant initial et du capital restant dû ainsi que du respect des dispositions qui les régissent.

#### 4. Protection de la société emprunteuse

L'article L. 511-6 du Code monétaire et financier précise que l'octroi du prêt ne peut avoir pour effet d'imposer à un partenaire commercial des *délais de paiement* ne respectant pas les plafonds légaux définis aux articles L. 441-6 et L. 443-1 du Code de commerce (60 jours).

Le nouveau dispositif de prêt entre entreprises est également exclu dans les cas où s'applique l'article L. 511-7 du Code monétaire et financier (qui prévoit la possibilité, pour une entreprise, quelle que soit sa nature, dans l'exercice de son activité professionnelle, de consentir à ses contractants des *délais ou avances de paiement*).

Enfin, il convient de s'assurer que le prêt consenti par l'entreprise prêteuse ne place pas l'entreprise emprunteuse en état de dépendance économique contraire aux dispositions du second alinéa de l'article L. 420-2 du Code de commerce.

Que le recours à des prêts intra-entreprises ne fera qu'accentuer la pression sur les délais de paiement ou engendre des liens de dépendance, est d'ailleurs une crainte bien répandue chez les PME. Cela expliquerait au moins en partie le peu d'engouement que le nouvel dispositif semble susciter pour l'instant.

Pour rappel, selon la définition généralement admise, la dépendance économique résulte de l'impossibilité dans laquelle se trouve une entreprise de disposer d'une solution techniquement et économiquement équivalente aux relations contractuelles qu'elle a nouées, soit en qualité de client, soit en qualité de fournisseur, avec une autre entreprise<sup>3</sup>. L'existence d'une situation de dépendance économique s'apprécie, d'après une jurisprudence constante, en fonction de cinq critères cumulatifs:

1. la notoriété de la marque ou/et du produit;
2. a part de marché du fournisseur;

3. la part représentée par les produits du fournisseur dans le chiffre d'affaires du distributeur;
4. l'absence de solution équivalente ou alternative;
5. la dépendance économique ne doit pas provenir de choix stratégiques de la victime du comportement dénoncé mais faire suite à des facteurs extérieurs.

**5. Mise en pratique** En voilà la théorie. Et cela sent d'ores et déjà un peu l'usine à gaz, nous vous l'admettons. Mais rien ne vaut la mise en pratique pour se faire une idée précise:

#### Cas pratique

La société A, filiale de distribution française de B, fabricant étranger de modules photovoltaïques, a été implantée en 2007. Depuis, elle revend en France ces modules à des clients professionnels, principalement des développeurs de projets de centrales photovoltaïques au sol ou des installateurs, pour des installations intégrées en toiture auprès de clients particuliers ou des agriculteurs, qu'elle a auparavant commandé auprès de B, sa société mère.

C est une société développant depuis dix ans des projets de centrales photovoltaïques au sol d'envergure (parcs solaires). L'évolution de la réglementation française en la matière a fait que seuls les projets réalisés dans le cadre des appels d'offres du gouvernement français lui permettent d'obtenir des tarifs d'achat de l'électricité lui garantissant une rentabilité suffisante, à condition toutefois de les remporter.

Pour les modules devant équiper ces centrales, C a depuis toujours utilisés ceux commercialisés par A, reconnus pour leur rendement, fiabilité et faible coût. Les appels d'offres sont espacés, et les marges réalisées, une fois le parc solaire installé, connecté au réseau et revendu à des investisseurs doivent permettre à l'entreprise de survivre jusqu'au prochain. C a remporté en 2015 son dernier appel d'offres (son quatrième), pour la réalisation duquel elle a commandé des modules photovoltaïques auprès de la société A pour un montant de 750.000 €.

Cependant, C peine à trouver des investisseurs et doit d'ores et déjà préparer son prochain projet. Ayant appris l'existence du nouveau dispositif de prêt entre entreprises issu de la loi Macron, s'adresse donc en septembre 2016 à A, son fournisseur de modules depuis toujours, afin de lui demander un prêt permettant de faire la jointure jusqu'à la prochaine commande (qui elle sera financée par une banque).

A, bien que tout à fait d'accord pour donner un coup de main à son client fidèle, ne pourrait pas consentir un tel prêt. Certes, l'exercice 2015 était bénéficiaire, mais l'exercice précédent avait fini avec un excédent brut d'exploitation légèrement négatif suite à l'embauche de plusieurs commerciaux dont les résultats en termes de développement de chiffre d'affaires supplémentaires s'étaient fait attendre.

A se tourne donc vers sa société mère B, auprès de qui elle avait commandé, en 2015 comme en 2014, pour plus de 30 millions d'€ de modules pour voir si celle-ci ne peut pas dépanner son client C. B se réjouit depuis quelques années d'avoir réalisé de solides bénéfices, car elle a elle-même massivement investi dans des parcs solaires bénéficiant d'excellents tarifs de rachat, lui assurant des revenus réguliers permettant de compenser les faibles marges réalisées avec la vente des modules. Elle affichait à la fin des exercices 2015 et 2014 de capitaux propres supérieurs à son capital social, des excédents bruts d'exploitation et une trésorerie nette positive.

Même si elle n'entretient aucun lien économique direct avec C, elle est néanmoins liée indirectement à C, l'entreprise emprunteuse par l'intermédiaire d'une entreprise tierce (A), avec laquelle l'entreprise prêteuse B et l'entreprise emprunteuse C, chacune pour ce qui la concerne, ont eu une relation commerciale au cours du dernier exercice clos précédant la date du prêt ou une relation commerciale établie à la date du prêt, et ce avec un chiffre d'affaires suffisant, car supérieur à 500.000 €.

Une petite difficulté réside dans la question de savoir à hauteur de quel montant B pourra consentir un prêt à C pour respecter le plafond légal à ne pas dépasser au cours d'un exercice. Ce plafond fait référence à la trésorerie nette de la société prêteuse, mais celle-ci ne sera bien évidemment connue qu'à la fin de l'exercice!

Une solution prudente nous semble de calculer la moyenne de la trésorerie nette des deux exercices précédents et de partir de ce montant.

Dans notre cas, avec B étant à la tête d'un groupe consolidé, supposons que le montant de trésorerie nette consolidée moyen des exercices 2014 et 2015 s'élève à 12 millions.

d'€ que B a 450 salariés et réalise un chiffre d'affaires annuel de 90 millions d'€, ce qui ferait d'elle une entreprise de taille intermédiaire (ETI). 10 % de la trésorerie nette consolidée seraient alors 1.200.000 €, montant plus petit que celui de 50 millions d'€ s'appliquant aux ETI. Le plafond légal de l'exercice 2016 pour B s'élèverait dès lors à 1,2 millions d'€. Elle pourra ainsi prêter à C jusqu'à 60.000 € au cours de l'exercice 2016, soit 5 % de son plafond légal, montant qui est supérieur aux 25 % de son plafond légal dans la limite de 10.000 €.

**6. Conclusion** Disons que ce dispositif ne s'inscrit pas vraiment dans le « choc de simplification » que le gouvernement avait annoncé à plusieurs reprises.

- Une préparation soignée en amont s'impose, pour déterminer si et jusqu'à quel montant votre entreprise ou une entreprise liée pourra prêter.
- Il serait prudent de vérifier autant que ce peut la situation économique et financière de l'emprunteur. Pour cela la société prêteuse n'aura pas accès au fichier d'incidents de paiements de la Banque de France comme les banques !
- Ensuite, il convient de rédiger un contrat de prêt et veiller notamment à l'efficacité des sûretés que la société emprunteuse pourra fournir pour garantir le remboursement.

**Oliver WIESIKE**


Oliver WIESIKE conseille - après une expérience professionnelle de plusieurs années en Allemagne dans le conseil d'entreprises françaises dans le domaine du droit des affaires allemand - depuis 1999 des entreprises allemandes et germano-phones dans le cadre de leurs affaires en France. Il est à la fois Rechtsanwalt allemand et Avocat à la Cour. Le cabinet WIESIKE & HEURTREY, qu'il a créé avec son associé Franck Heurtrey, et qui porte également les deux titres, conseille principalement des moyennes entreprises, mais aussi des grands groupes, dans tous les domaines importants du droit des affaires. Le cabinet prend également en charge le contentieux prud'homal et devant les juridictions civiles et commerciales et conseille dans les domaines du droit de la succession et de la

famille dans le contexte franco-allemand. Oliver WIESIKE est le co-auteur du „Business Guide Frankreich“ paru dans la série du droit économique externe de la maison d'édition du moniteur fédéral (Bundesanzeiger) allemand.

Plus de renseignements sur Maître WIESIKE et le cabinet WIESIKE & HEURTREY sur [www.wh-avocats.fr](http://www.wh-avocats.fr) et [fr.linkedin.com/pub/oliver-wiesike/6a/99b/7b8/](https://fr.linkedin.com/pub/oliver-wiesike/6a/99b/7b8/)

<sup>1</sup> Notion de contrôle exclusif, qui peut résulter : 1° Soit de la détention directe ou indirecte de la majorité des droits de vote dans une autre entreprise ; 2° Soit de la désignation, pendant deux exercices successifs, de la majorité des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise. La société consolidante est présumée avoir effectué cette désignation lorsqu'elle a disposé au cours de cette période, directement ou indirectement, d'une fraction supérieure à 40 % des droits de vote, et qu'aucun autre associé ou actionnaire ne détenait, directement ou indirectement, une fraction supérieure à la sienne ; 3° Soit du droit d'exercer une influence dominante sur une entreprise en vertu d'un contrat ou de clauses statutaires, lorsque le droit applicable le permet.

<sup>2</sup> Petites et moyennes entreprises (PME) : < 250 salariés et chiffre d'affaires annuel < 50 millions d'€ ou total de bilan < 43 millions d'€.

Entreprises de taille intermédiaire (ETI) : < 5 000 salariés et chiffre d'affaires annuel < 1 500 millions d'€ ou un total de bilan < 2 000 millions d'€.

Grandes entreprises (GE) : les entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

Wir freuen uns auf Ihre Beiträge.

Redaktionsschluss für die nächste Ausgabe ist am 15.04.2017.

Für den Inhalt der Beiträge sind die jeweiligen Verfasser verantwortlich.

**Bonne Année !**

La rédaction.



## ■ Stellenanzeigen

Arendt & Medernach ist eine führende und unabhängige Rechtsanwaltskanzlei in Luxemburg. Unser internationales Team von mehr als 300 Rechtsanwälten und Juristen – davon auch eine Vielzahl an deutschen Kollegen - ist auf die Rechtsberatung und rechtliche Vertretung von luxemburgischen sowie ausländischen Mandanten im Bereich des Finanz- und Wirtschaftsrechts spezialisiert. Arendt & Medernach verfügt über Büros in Luxemburg, Dubai, Hong Kong, London, Moskau und New York.

Wir vertreten und beraten Mandanten in einem breiten Spektrum spezialisierter Geschäftsfelder. Dies ermöglicht es uns unseren Mandanten eine vollständige Palette an Dienstleistungen anzubieten, die auf deren individuelle Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Zur Verstärkung unserer Teams in Luxembourg suchen wir derzeit:

### Rechtsanwälte (m/w)

– gerne auch **Berufseinsteiger** –

für folgende Bereiche:

- Banking and Financial Services
- Corporate Law M&A
- Investment Funds
- Private Equity/ Real Estate Investments

#### Ihr Profil

- Sie haben beide juristische Staatsexamina mit Erfolg abgeschlossen oder werden diese demnächst abschließen
- Sie bringen neben einem Interesse an finanzwirtschaftlichen Themen und hoher Einsatzbereitschaft auch Teamgeist mit
- Deutsch ist Ihre Muttersprache und Sie verfügen darüber hinaus über verhandlungssichere Englisch- und idealerweise gute Französischkenntnisse
- Sie verfügen idealerweise über einen zusätzlichen im französisch- oder englischsprachigen Rechtsraum erworbenen universitären Abschluss (Licence/Bachelor oder LL.M)

#### Die Kanzlei

Unsere Sozietät am Standort Luxemburg bietet ein höchst anspruchsvolles Arbeitsumfeld, abwechslungsreiche Tätigkeitsfelder sowie eine mehrsprachige Umgebung, in der die selbständige Bearbeitung von komplexen, internationalen Mandaten durch die Arbeit im Team ergänzt wird. Die Integration in kleinere Teams mit erstklassiger Expertise, sowie eine Vielzahl von Fortbildungsmaßnahmen, bieten eine ideale Voraussetzung dafür, dass junge Nachwuchstalente in unserer Kanzlei eine hervorragende Betreuung und Ausbildung erhalten, die es ihnen erlaubt, schnell Verantwortung zu übernehmen.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann bewerben Sie sich online auf unserer Karriereseite unter:

<http://www.arendt.com>

oder per E-Mail / Post an:

**Arendt & Medernach SA – Human Resources**

41A avenue J.F. Kennedy

L-2082 Luxembourg

[hr@arendt.com](mailto:hr@arendt.com)



Deutsch-Französische Rechtsanwaltskanzlei  
Cabinet d'Avocats Franco-Allemand



### Wachsen Sie mit uns!

Mit über 35 Avocats und Rechtsanwälten an den Standorten Köln, Lyon, Paris, Strasbourg, Baden-Baden und Sarreguemines sind wir die führende, auf den deutsch-französischen Wirtschaftsverkehr spezialisierte Kanzlei. Wir beraten Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum in nahezu allen Bereichen des französischen Wirtschaftsrechts und umgekehrt.

Zur Verstärkung unserer Büros in **KÖLN** suchen wir kurzfristig einen Rechtsanwalt oder Avocat (m/w), der unsere Mandanten in **deutscher Sprache** in folgendem Bereich beraten und begleiten kann:

### FRANZÖSISCHES UND DEUTSCHES VERTRAGS- UND VERFAHRENSRECHT

#### Was Sie erwartet:

- Eine anspruchsvolle Tätigkeit auf höchstem Niveau
- Direkter Mandantenkontakt und selbständiges, verantwortungsvolles Arbeiten
- Transparenz und Anerkennung
- Kontinuierliche Weiterbildung und eine langfristige Perspektive
- Faire Arbeitszeiten in einem jungen, deutsch-französischen Umfeld
- Berücksichtigung Ihrer privaten Belange und Interessen (work-life-balance)

#### Was wir erwarten:

- Verhandlungssichere Kenntnisse der deutschen und französischen Sprache
- Juristische Ausbildung in Frankreich und Deutschland
- Ausgewiesene Kenntnisse und möglichst Berufserfahrung im französischen Vertragsrecht
- Unternehmerisches und pragmatisches Denken
- Mut, Teamfähigkeit und Eigenständigkeit

#### Bitte senden Sie Ihre Bewerbung per E-Mail an:

Epp & Kühl  
Gordian Deger, LL.M.  
Konrad-Adenauer-Ufer 71  
50668 Köln  
bewerbung@avocat.de  
www.avocat.de



Köln | Lyon | Paris | Strasbourg | Baden-Baden | Sarreguemines | [www.avocat.de](http://www.avocat.de)