

Trends in Export und CEE

Neues zu Arbitration & Litigation, Großkanzleien im Osten, Kriseneffekten und der Jagd auf Steuersünder



Reform der Schiedsgerichte

Schneller und effizienter als nationale Gerichte sollen sie sein, doch es gibt Reformbedarf.

Schönherr in CEE

Neben Problemgebieten locken Tigerstaaten.

Banken-Jagd auf Steuerstünder

Serbiens Regierung zwingt die Kreditinstitute, ihre Kunden zu überwachen.

TaylorWessing e|n|w|c

Partner Cancola über die neue Kanzlei-Ära.

Inhalt

Recht.Extrajournal.Net
Dossier

25. Juli 2012

<i>Wie Schiedsgerichtsverfahren bald besser laufen sollen</i>	3
<i>Serbien zwingt Banken zur Kontrolle der Steuern und Abgaben ihrer Kunden</i>	6
<i>Raimund Cancola über die Erfahrungen unter der Flagge von TaylorWessing e n w c</i>	8
<i>Schönherr-Partner Markus Piuk über die Trends in Zentral- und Osteuropa</i>	10

Impressum

Offenlegung:

Recht.Extrajournal.Net ist ein aktuelles journalistisches Nachrichtenportal zu Rechtsthemen. Es wendet sich an Laien wie Profis und veröffentlicht Neuigkeiten zum Recht. Recht.Extrajournal.Net Dossier enthält in Magazinform vertiefende Meldungen zu bestimmten Themenkomplexen.

Medieninhaber:

Astarte Media KG
Sillerplatz 3
A-1130 Wien, Austria
Firmenbuchnummer: FN 243466 P
Firmenbuchgericht: Handelsgericht Wien
Tel.: +43 (0) 664 13 25 024
Fax: +43 (1) 88 70 129
Herausgeber und Geschäftsführung:
Mag. Gerald Stefan

Kontakt per E-Mail:

recht(AT)extrajournal.net

Haftungsausschluss, weitere Angaben:

Die Informationen auf Recht.Extrajournal.Net und in Recht.Extrajournal.Net Dossier geben nur allgemeine Grundzüge wieder. Sie sind nicht zur Rechtsberatung geeignet und sollen eine solche auch nicht ersetzen. Wir übernehmen trotz größter Sorgfalt keine Gewähr für inhaltliche Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der dargebrachten Informationen. Haftungsansprüche sind ausgeschlossen.

Entgeltliche Einschaltungen (Inserate) sind gemäß Mediengesetz gekennzeichnet.

Grundlegende Richtung des Mediums:

Wir informieren so zeitnah und objektiv wie möglich über Ereignisse, Entwicklungen und Trends in Anwaltschaft, Rechtspflege und Gesetzgebung.

Link zum Impressum von Recht.Extrajournal.Net:

<http://recht.extrajournal.net/impressum-uber-uns/>



Friederike Schäfer,
Torggler

Internationale Schiedsgerichtsbarkeit

Aktuelle Entwicklungen bei Schiedsverfahren

Schiedsgerichtsverfahren helfen, Streitigkeiten im internationalen Geschäftsverkehr beizulegen. Doch gerade ihre oft gelobte Effizienz wird jetzt immer mehr zum Thema, weil sich gegenläufige Entwicklungen zeigen. Das Internationale Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich überarbeitet derzeit seine Regeln.

*Von Friederike Schäfer, Torggler**

Das Schiedsverfahren ist nach wie vor eine der, wenn nicht die beliebteste Methode der außergerichtlichen Beilegung von internationalen Wirtschaftsstreitigkeiten.

Einer der wichtigsten Gründe ist die gegenüber Urteilen staatlicher Gerichte verhältnismäßig einfache Vollstreckung von Schiedssprüchen in weiten Teilen der Welt, die durch das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche mit 146 Mitgliedsstaaten gewährleistet wird.

Als ein weiterer Vorteil der Schiedsgerichtsbarkeit wird auch häufig deren (Zeit- und Kosten-)Effizienz und Flexibilität im Vergleich zu Verfahren vor staatlichen Gerichten angeführt.

Gerade die Effizienz von Schiedsverfahren wird nun immer häufiger zum Thema, weil sich im internationalen Schiedsverfahren gegenläufige Entwicklungen zeigen.

Immer mehr Beteiligte an Schiedsverfahren beklagen, dass die Verfahren langwierig und teuer seien. Dies zum

Einen, weil aufgrund der Überlastung der Anwälte und Schiedsrichter lange Fristen vereinbart werden, große Anwalts-teams am Fall arbeiten und die Entscheidungen des Schiedsgerichts teilweise lange Zeit in Anspruch nehmen. Zum Anderen, weil im internationalen Schiedsverfahren Elemente unterschiedlicher prozessualer Traditionen Einkehr gefunden haben, die in ihrem Zusammenspiel oft zu einer Verlängerung des Verfahrens führen.

Solche prozessualen Möglichkeiten greifen natürlich Parteivertreter, meist auf



UNO-City in Wien: Sitz der UN-Kommission für internationales Handelsrecht (UNCITRAL)

© Wikimedia

Beklagtenseite, gerne auf, um das Verfahren in ihrem Interesse zu verzögern. So stellen auch immer häufiger Parteien bzw. Parteivertreter mit einem kontinental-europäischen "Civil-Law"-Hintergrund Anträge auf umfassende Dokumentenvorlage durch die andere Seite, wie es eher in "Common Law"-Systemen üblich ist, oder es werden mündliche Verhandlungen zur Beweisaufnahme für ein oder zwei Wochen angesetzt, um Zeugen ausführlich vernehmen zu können.

Furcht vor Attraktivitätsverlust

Die Sorge, dass internationale Schiedsverfahren gegenüber staatlichen Verfahren an Attraktivität verlieren könnten, haben auch die **Kommission der UN für internationales Handelsrecht (UNCITRAL)** und einige Schiedsinstitutionen aufgegriffen und ihre Schiedsregeln mit dem Fokus auf ein effizientes Verfahren überarbeitet.

So sind die Schiedsregeln der UNCITRAL im Jahr 2010 ausdrücklich mit dem Ziel überarbeitet worden, die Effizienz des

Verfahrens nach diesen Schiedsregeln zu verbessern. Ebenso hat die **Internationale Handelskammer (ICC)** ihre Schiedsregeln überarbeitet. Die neue Fassung gilt ab 1. Jänner 2012 und soll Verbesserungen der Effizienz in allen Verfahrensstadien (Bestellung der Schiedsrichter, Verfahren vor dem Schiedsgericht) und im Verfahrensmanagement bringen.

Auch die **Internationale Schweizerische Schiedsordnung (Swiss Rules)** ist ab 1. Juni 2012 in einer überarbeiteten Fassung gültig. Darin werden ausdrücklich alle am Schiedsverfahren Beteiligten verpflichtet, mit allen Mitteln auf eine effiziente Durchführung des Verfahrens hinzuwirken und unnötige Kosten und Verzögerungen zu vermeiden.

Schiedsregeln reformiert

Das **Internationale Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich (VIAC)** überarbeitet derzeit ihre Schiedsordnung (Wiener Regeln), die in dieser Fassung erst seit 2006 gültig ist. Im Vorfeld hat die VIAC im März

2012 einen Fragebogen an Anwender gesendet.

Das Ergebnis dieser Umfrage war, dass trotz genereller Zufriedenheit mit den derzeit geltenden Wiener Regeln, unter anderem die Einführung von Fristen für bestimmte Verfahrensschritte, wie z.B. eine Frist für die Einreichung einer Widerklage oder für die Fertigstellung des Schiedsspruchs, begrüßt würden (Vgl. hier).

Vereinfachungen erhofft

Neben diesen offensichtlich die Verfahrensbeschleunigung betreffenden Punkten sprach sich die Mehrheit der Befragten auch für die Vereinfachung der Regeln für Mehrparteienverfahren aus. Gerade Streitigkeiten unter Beteiligung von mehr als zwei Parteien spielen in komplexen, internationalen Wirtschaftsbeziehungen eine immer größere Rolle.

Insofern können klare Regeln zur Beteiligung Dritter in einem Schiedsverfahren zur Effizienz des Verfahrens und zu dessen Berechenbarkeit beitragen. Bei-



Basel: Heimat der „Swiss Rules“

© Robert Hausmann / Wikimedia

des sind Aspekte, die geeignet sind, internationale Schiedsverfahren und insbesondere die Wiener Regeln weiterhin für Verwender attraktiv zu halten und den Schiedsort Wien zu stärken.

Einsicht der Anwender

Ebenso wie die Schiedsinstitutionen thematisieren auch Anwender selbst die Möglichkeiten effizienter Verfahrensgestaltung immer wieder auf Tagungen, Seminaren und in wissenschaftlichen Beiträgen.

Es scheint weitgehend Einigkeit darin zu bestehen, dass in Zukunft auch die Beteiligten eines Schiedsverfahrens selbst noch mehr nach einer effizienten Verfahrensführung trachten müssen, damit das Schiedsverfahren neben anderen außergerichtlichen Streitbeilegungsmechanismen und der staatlichen Gerichtsbarkeit nicht in den Hintergrund gerät.

Dies gilt einerseits für Schiedsrichter, die sich um ein effizientes Verfahrensmanagement bemühen und für das Verfahren genügend Kapazitäten zur Ver-

fügung haben sollten.

Andererseits gilt das Gebot der effizienten Verfahrensführung genauso für Parteivertreter, die sowohl prozessual wie organisatorisch oftmals Zeit und Kosten einsparen könnten, in dem sie etwa ihr Tatsachenvorbringen gezielter gestalten oder auf nicht unbedingt notwendige Anträge auf Dokumentenvorlage verzichten, sich auf ein oder zwei Schriftsatzwechsel beschränken etc.

Effizienz ist wichtig

Insgesamt gibt es also sowohl bei Schiedsinstitutionen als auch bei im Schiedsverfahren tätigen Parteivertretern und Schiedsrichtern das Bewusstsein dafür, dass die Effizienz von Schiedsverfahren eine große Rolle für deren Attraktivität als Methode der außergerichtlichen Streitbeilegung spielt.

Es lässt sich insgesamt im Bereich des internationalen Schiedsverfahrens das Bemühen erkennen, die Vorteile der Schiedsgerichtsbarkeit zu erhalten und weiter zu stärken.

Dies wird auch gelingen, nicht zuletzt aufgrund der großen Bereitschaft im Bereich der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit, aktuelle Entwicklungen aufzugreifen und bestehende Regeln und Praktiken immer wieder einer Prüfung zu unterziehen, wie die jüngste Welle der Überarbeitung von (institutionellen) Schiedsregeln zeigt.

** Friederike Schäfer ist Anwältin in Österreich und Deutschland und Partnerin bei Torggler Rechtsanwälte*

Link: Torggler



Serbien

Banken müssen Whistleblower spielen

Ein neues System der Steuer- und Abgabekontrolle zwingt serbische Banken dazu, die Steuerehrlichkeit von Unternehmen zu prüfen und sogar Auszahlungen zurückzuhalten.

*Von Stefan Dobric, JPM**

In der Republik Serbien gilt seit 3. Juli ein neues System der Kontrolle der Steuer- und Lohnnebenkostenzahlungen, wonach Banken dazu verpflichtet wurden, dem Finanzamt Daten über diese Zahlungen weiterzuleiten.

Hierdurch soll das „Prinzip“ der Nichtzahlung von Steuern und Lohnnebenkosten verhindert werden, indem jeder die Information erhält, ob auf seinen Lohnbetrag auch die entsprechenden Lohnnebenkosten berechnet und abgeführt wurden.

In der ersten Phase sind die Banken nur zur Berichterstattung verpflichtet, da sie täglich Berich-

te an die Bankenvereinigung Serbiens schicken, die die gesammelten Daten über die Zahlungen vom Vortag an das Finanzamt weiterschickt.

Mehrphasen-Modell

In der zweiten Phase – ab 1. Jänner 2013 – übernehmen die Banken die vollständige Kontrolle und werden die Lohnauszahlung nur dann erlauben, wenn gleichzeitig auch die entsprechenden Steuern und Lohnnebenkosten bezahlt werden.

Obwohl angekündigt war, daß die Änderungen nur zum Schutz der Arbeitnehmer erfolgten, ist nicht sicher, ob diese Vorgehensweise diesen Schutz auch

garantiert, da die Arbeitnehmer die Löhne nur dann erhalten, wenn der Arbeitgeber auch die zugehörigen Zahlungen geleistet hat.

Obwohl ihre Rolle als lediglich „informierend“ bezeichnet wird, sind die Banken über diese unangenehme Verpflichtung (gleich einem „Verräter“) nicht begeistert, weil sie Ihre Rolle darin (Veröffentlichung von Daten über ausbezahlte Löhne) als unakzeptabel sehen.

Gemeinsamer Standpunkt der Banken und einiger Arbeitgebervereine ist es, daß die Kontrolle auch weiterhin das Finanzamt ausüben sollte, wobei die Effizienz dieser Kontrolle durch Ein-



Serbiens Banken (Bild: Novi Sad) werden unfreiwillig zu Hütern über geleistete Abgaben

führung von E-Verwaltung und Leistungsverbesserung der Beamten sichergestellt werden sollte.

Es wird weiter betont, daß dieses Konzept ein weiteres Absurdum im Rechtssystem darstellt, denn die Haupttätigkeit der Banken ist es, ihren Kunden Geld zu verkaufen, und zwar unter strikter Datenschutzverpflichtung – was durch die geplante Vorgehensweise verletzt würde.

Interessenkonflikte drohen

Außerdem wird angeführt, daß die Banken hierdurch in Interessenkonflikte mit ihren Kunden kommen, da sie die Verpflichtung übernehmen, diese den Behörden anzuzeigen, wodurch das Vertrauensverhältnis zwischen Bank und Kunde erheblich gestört wird.

Was jedoch noch stärkere Empörungswellen in der Öffentlichkeit hervorgerufen hat, ist die Tatsache, daß auch weiterhin le-

diglich jene unter die Lupe genommen werden sollen, die Löhne legal auszahlen. Es werden an die 60.000 Arbeitgeber außen vor bleiben, für die die Vermutung gilt, daß sie Arbeitnehmer „schwarz“ beschäftigen, als auch diejenigen, die den Arbeitnehmern nur Teile des Lohns aufs Konto einzahlen; auch werden diejenigen, die bereits bisher keine Lohnnebenkosten bezahlt haben, dies auch in Zukunft nicht tun (Stichwort „Grauzone“).

Schließlich bringt das neue System nur die Banken unter Beschuß: sie werden dazu gezwungen, fremde Arbeit zu verrichten, entgegen ihrem Willen „Whistleblower“ zu sein und als Privatinstitution staatliche Aufgaben wahrzunehmen.

Budgetziele fraglich

Um dem System Leben einzuhauchen, trösten dessen Befürworter die Banken, indem sie deren „informierende“ Rolle be-

tonen, anstatt der „Polizeihund“-Rolle.

Bedenkt man jedoch, daß die Banken ab dem nächsten Jahr die vollständige Kontrolle übernehmen, wird klar, daß diese Erklärung nicht die Unzufriedenheit bestimmter Strukturen verringern wird, so daß es sehr ungewiss ist, ob das System „aufleben“ und das dadurch geplante Stopfen des Budgetlochs gelingen wird.

** Stefan Dobric ist Anwalt bei der CHSH-Partnerkanzlei Jankovic Popovic Mitic (JPM) in Belgrad*

Link: CHSH



Raimund Cancola von TaylorWessing e|n|w|c: „Sind nach wie vor vom großen Potential der CEE-Länder überzeugt.“

Interview

„CEE-Länder haben weiter großes Potential“

Raimund Cancola von TaylorWessing e|n|w|c über die Entwicklungen seit der Fusion mit TaylorWessing und über die Erfahrungen als Competence Center für CEE.

Recht.Extrajournal.Net: e|n|w|c und TaylorWessing haben sich ja erst unlängst zusammengeslossen, wobei e|n|w|c als CEE-Competence Center positioniert wurde. Was hat sich seit dem Zusammenschluß getan?

Raimund Cancola: Eigentlich hat sich schon vor unserem Zusammenschluss etwas getan. Dem eigentlichen Zusammenschluss im Mai 2012 gingen ja etwa eineinhalb Jahre des gegenseitigen Kennenlernens und der Vorbereitung voraus. In dieser Zeit haben wir einander auch bereits „ausprobiert“. Schon in dieser Zeit haben wir festgestellt, dass wir nicht nur auf gleich hohem Niveau arbeiten, sondern auch, wie viel Potenzial in einem Zusammenschluss wirklich steckt. Seitdem wir nun offiziell das CEE/SEE Competence Center innerhalb der Taylor Wessing Welt sind, merken wir, dass unsere strategischen Annahmen voll aufgehen. Unsere Klienten nehmen die Möglichkeit an, nun auch am deutschen, angelsächsischen und in Übersee-Märkten durch uns beraten zu werden,

wohingegen Taylor Wessing Klienten nun auch in CEE von der gewohnten Beratungsqualität profitieren. Und potenzielle neue Klienten zeigen ebenfalls großes Interesse an einer Sozietät, die mit 22 Standorten in 13 Ländern ein umfangreiches „one-stop-shop“ Konzept anbieten kann.

Wie beurteilen Sie allgemein die Entwicklung in CEE in den letzten Jahren aus der Sicht einer Wirtschaftskanzlei?

Cancola: Für zahlreiche Unternehmen und Branchen waren die letzten Jahre – speziell seit 2008/2009 – sehr schwierig. Natürlich haben auch wir die Krise gespürt, an manchen unserer Standorte mehr, als an anderen. Insgesamt gesehen, muss aber gesagt werden, dass Wirtschaftskanzleien hier mit einem „blauen Auge“ davon gekommen sind.

Unsere Tätigkeitsschwerpunkte haben sich verlagert. Es waren nicht die großen Transaktionen, im Rahmen derer wir beraten haben.

Die sind mehr oder weniger ausgeblieben. Dafür hatten wir aber etwa im Bereich Arbeitsrecht, z.B. durch geänderte Arbeitszeitmodelle oder im schlimmsten Fall Unternehmensschließungen, genug zu tun.

Wie hat sich das im Einzelnen auf Ihre Büros in den einzelnen Ländern ausgewirkt?

Cancola: Wir waren bisher und sind auch weiterhin keine ausschließlich auf Transaktionen spezialisierte Sozietät. Wir bieten Beratung im Wirtschaftsrecht im weitesten Sinne an, was uns in Zeiten der Krise an all unseren Standorten geholfen hat.

In manchen Ländern, wie etwa in Ungarn oder auch in der Ukraine, mussten wir mehr Geduld aufbringen, als in anderen, aber die Anzahl unserer Mitarbeiter etwa mussten wir an keinem unserer Standorte reduzieren.

Wie denken Sie wird es in der CEE-Region in den nächsten Jahren weitergehen?

Cancola: Wir sind nach wie vor vom großen Potenzial der CEE- aber auch der SEE-Länder überzeugt. Wir glauben daran, dass die klassischen osteuropäischen Länder in 3-5 Jahren wieder zu den Wachstumsmärkten gehören werden, jene in Südosteuropa werden in diesem Zeitraum zu den „emerging markets“ zu zählen sein.

Zu den einzelnen Ländern in denen Sie Büros haben: Wie hat sich das Büro und die Situation in Ungarn entwickelt?

Cancola: Ähnlich der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes in den letzten Jahren war Ungarn auch für uns einer der Standorte mit den geringsten Zuwächsen. Umso erfreulicher ist es aber, dass wir 2011 in Ungarn das beste Jahr der Unternehmensgeschichte hatten, mit einem Umsatzwachstum von 40 Prozent.

Und in der Slowakei?

Cancola: Die Entwicklung in der Slowakei sehen wir vorsichtig optimistisch. Wir hatten in den letzten Jahren ein konstantes Wachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

Sie haben erst unlängst zwei neue Partner in Polen ernannt. Wie entwickeln sich das Büro und die Situation dort?

Cancola: Polen hat natürlich als einziges osteuropäisches Land der Krise getrotzt. Und so hat sich auch unser Büro in Warschau sehr positiv entwickelt. Erst vor etwa eineinhalb Jahren sind wir in ein neues, größeres Büro in einen der modernsten Bürotürme in Warschau, den Zebra Tower, übersiedelt.

Das Geschäft entwickelt sich jedoch so positiv, dass wir uns im Frühjahr dieses Jahres flächen-

mäßig bereits wieder vergrößert und zusätzlich zwei neue Partner aufgenommen haben.

Es heißt, weiteres Wachstum an anderen Standorten sei bereits geplant. Welche Büros werden voraussichtlich expandieren?

Cancola: Gemeinsam mit Taylor Wessing verfolgen wir eine ganz klare Wachstumsstrategie. Die Erweiterung der CEE/SEE Region liegt in der Verantwortung von TaylorWessing e|n|w|c Rechtsanwälte. Wir beabsichtigen daher nicht nur, an unseren bestehenden Standorten weiter zu wachsen, sondern auch neue Märkte zu erobern. Priorität haben dabei Rumänien und Bulgarien, aber auch Serbien, Kroatien und Slowenien stehen auf unserer „Einkaufsliste“.

Link: Taylor Wessing e|n|w|c



herzklopfen 

Juristische Fachkenntnis wohnt im Kopf. Doch in unseren Herzen glüht etwas ebenso Wichtiges: Spirit. Leidenschaft. Und der unstillbare Drang, für unsere Klienten weiter zu denken und mehr herauszuholen. **Das nennen wir: Lawyering.**

schönherr

The **L** stands for Lawyering.

AUSTRIA | BULGARIA | CROATIA | CZECH REPUBLIC | EUROPEAN UNION | HUNGARY
MOLDOVA | POLAND | ROMANIA | SERBIA | SLOVAKIA | SLOVENIA | TURKEY | UKRAINE

www.schoenherr.eu



Schönherr-Partner Markus Piuk: „Klassische M&A-Arbeit überwiegt weiterhin - und zwar in allen Ländern.“

Interview

Schönherr: Chancen und Zukunft in CEE

Markus Piuk, Partner bei der Anwaltssozietät Schönherr, im Gespräch mit Recht.Extrajournal.Net über die aktuellen Entwicklungen in der CEE-Region.

Recht.Extrajournal.Net: *Wie bewerten Sie allgemein die aktuelle Situation der CEE-Region?*

Markus Piuk: Man sollte nicht von der CEE-Region im Allgemeinen sprechen, da sich die einzelnen Länder in den vergangenen Jahren sehr unterschiedlich verhalten haben. Polen wächst beständig, die baltischen Staaten haben sich nach schmerzhaften Reformen zu Tigerstaaten entwickelt.

Ungarn und zuletzt Rumänien machen eher durch innenpolitische Querelen von sich reden als durch eine aktive und nachhaltige Wirtschaftspolitik.

Insbesondere auf die Balkan-Länder hat die derzeitige Situation in Griechenland äußerst negative Auswirkungen, da insbesondere das Banksystem am Balkan stark mit Griechenland verknüpft ist.

Welche Branchen und Länder stehen gerade im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit Ihrer Sozietät?

Piuk: Jedenfalls die Türkei, da brummt die Wirtschaft - trotz verhaltener Prognosen zu Jahresbeginn - weiterhin. Das gilt im übrigen auch für Polen.

Daneben sind natürlich erneuerbare Energien in Bulgarien und Rumänien ein wesentlicher Schwerpunkt unserer Tätigkeit. Die klassische M&A-Arbeit überwiegt allerdings weiterhin - und zwar in allen Ländern.

Gibt es aktuelle Expansionspläne in neue Länder oder für den Ausbau bestehender Büros?

Piuk: Es gilt, unser Istanbuler Büro weiter auszubauen um mit der Nachfrage Schritt halten zu können. Neue Länder, in denen wir mit einem eigenen Büro ver-

treten sein möchten, sehe ich derzeit nicht.

Wir arbeiten aber verstärkt auch in Nachfolgestaaten der Sowjetunion und zwar entweder aus unserem Wiener Büro oder aus unseren bestehenden Büros in Kiew und Chisinau. So haben wir eben eine Transaktion für ein türkisches Unternehmen in Georgien abgeschlossen.

Wie bewerten Sie die aktuelle Situation in Ungarn?

Piuk: Letztlich scheint sich die politische und wirtschaftliche Situation in Ungarn stabilisiert zu haben. Ein klares Anzeichen dafür ist die Entwicklung des Forint seit Jahresbeginn.

Viele Investoren in Ungarn sagen mir, sie seien mit der bisherigen Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr zufrieden - das

mag auch daran liegen, dass sie bei der Budgeterstellung für das Jahr 2012 vom Schlimmsten ausgehen mussten.

Und in der Slowakei?

Piuk: Die angekündigte Reform des Steuersystems wird ein interessanter Gradmesser für die anderen Niedrigsteuerländer der Region.

Gelingt es dadurch, die Staatseinnahmen nachhaltig zu erhöhen ohne die Wirtschaft abzuwürgen, so werden wohl andere Länder nachfolgen und den Steuerwettbewerb zwischen den Ländern in CEE beenden.

Und Ihre Meinung über die Entwicklung in Rumänien?

Piuk: Derzeit ist alles offen. Wird der Staatspräsident im Referendum am 29. Juli nicht seines Amtes enthoben - was aufgrund des letzten VfGH-Erkenntnis betreffend die notwendige Mehrheit zur Amtsenthebung recht wahr-

scheinlich erscheint - so dürfte ein schmerzhafter politischer Krieg zwischen Präsidenten und Regierung vorprogrammiert sein.

Verhält sich die Regierung ungeschickt, drohen zudem Sanktionen durch die Europäische Kommission. Angesichts der erstaunlich niedrigen Absorptionsquote Rumäniens bei EU-Förderungen dürfte EU-Sanktionen zumindest keine unmittelbar realwirtschaftliche Auswirkung haben.

Sie haben auch unlängst die deutsche WAZ Mediengruppe beim Verkauf ihrer mazedonischen Tochter Media Print Mazedonia an die Orka Holding beraten. Welche Herausforderungen stellten sich?

Piuk: Transaktionen im Medienbereich sind immer spannend, noch dazu wenn man die größte Verlagsgruppe im Printmedienbereich eines Landes verkauft. Die Transaktion hat aber hervorragend geklappt und ich denke,

dass alle damit sehr zufrieden sind.

Zur Person:

Markus Piuk ist Partner bei Schönherr mit zwölf Jahren Erfahrung als Wirtschaftsanwalt mit seinem Schwerpunkt in den Bereichen M&A und Infrastrukturprojekte (mit Schwerpunkt Energie) in Südosteuropa.

Bei Schönherr war Piuk maßgeblich für die Entwicklung der Schönherr-Standorte in Südosteuropa verantwortlich, wobei sein Hauptaugenmerk derzeit dem weiteren Aufbau des Istanbuler Büros gilt.

Link: Schönherr



Immer Up to date:

Recht.Extrajournal.Net

Das Nachrichtenportal zum Recht in Österreich und CEE

