



Energie!

Der Weg der Industrie in eine CO₂-freie Zukunft ist gepflastert mit kapitalintensiven und auch rechtlich ungeheuer komplexen Großprojekten. Spezialisten sind rar und gefragt. JUVE hat mit Inhouse-Counseln gesprochen und Fälle analysiert, um den Markt für diese Transformationsprojekte präziser als je zuvor zu erfassen: Diese führenden Beraterpersönlichkeiten und Teams bringen Schub für die Energiewende.

Von Martin Ströder



Angloamerikanische Kanzleien im Vorteil

Führende Köpfe: Projektfinanzierung von Erneuerbare-Energien-Projekten



Florian Degenhardt, White & Case
(„Zielorientierung, Serviceorientierung und Schnelligkeit“, Mandant)



Florian Kutzbach, Watson Farley & Williams
(„Zuletzt regelmäßig auf der Gegenseite gesehen“, Wettbewerber)



Dr. Carla Luh, Hogan Lovells
(„Hervorragende Projektfinanziererin mit einem starken und im Markt sehr präsenten Team“, Mandant)



Dr. Florian Mahler, Clifford Chance
(„Souverän, kompetent, überzeugend bei Offshore-Projekten“, Mandant)



Wolfgang Melzer, Allen & Overy
(„Erfahrener, auf Bankenberatung ausgerichteter Projektfinanzierer“, Mandant)



Dr. Daniel Reichert-Facilides, Chatham Partners
(„Grandseigneur der Projektfinanzierung“, Wettbewerber)



Dr. Marc Riede, CMS Hasche Sigle
(„Sehr souverän und überzeugend“, Mandant)



Andreas Ruthemeyer, Freshfields Bruckhaus Deringer
(„Sehr erfahrener und kompetenter Finanzierungsexperte“, Wettbewerber)



Dirk Trautmann, Norton Rose Fulbright
(„Erfahren unter anderem bei Geothermiefinanzierungen“, Wettbewerber)

In der Regulierung steckt die Kraft

Führende Köpfe der transaktionsfokussierten Energieprojektberatung



Dr. Jacob von Andreae, Gleiss Lutz
(„Hervorragendes Regulierungs- und Markt-Know-how“, Wettbewerber)



Thomas Burmeister, White & Case
(„Tiefe Kenntnis des Energiesektors und bei Anlagenprojekten im Netzbereich“, Wettbewerber)



Dr. Claire Dietz-Polte, Baker McKenzie
(„Gute Anwältin für transaktionsgetriebene Beratung im Energiesektor“, Wettbewerber)



Dr. Mathias Elspaß, Clifford Chance
(„Sehr gut in der Beratung von Großprojekten“, Wettbewerber)



Christof Federwisch, Noerr
(„Quite high quality in all respects: high standard, deep analysis and business focus“, Mandant)



Felix Fischer, Chatham Partners
(„Sehr strategisch und weitsichtig bei Erneuerbare-Energien-Projekten“, Wettbewerber)



Dr. Björn Heinlein, Clifford Chance
(„Besticht durch Offenheit und einen hervorragenden Überblick“, Mandant)



Niclas Hellermann, Posser Spieth Wolfers & Partners
(„Strategisch und klug, für unser zukunftsgerichtetes Wasserstoffgeschäft von überragender Bedeutung“, Mandant)



Dr. Maximilian Uibeisen, Ashurst
(„Überragende Kompetenz bei Projekten im Energiesektor, auch bei der Gestaltung von PPAs“, Wettbewerber)



Prof. Dr. Dirk Uwer, Hengeler Mueller
(„Ruhige Hand bei Großprojekten“, Wettbewerber)

Das die Energiewende auch für Kanzleien ein Herkulesprojekt ist, zeigt schon der riesige Kreis an beteiligten Unternehmen. Im Zentrum stehen Unternehmen wie Tennet, Amprion, 50Hertz, RWE und E.on. Sie sind vor allem verantwortlich für den Übergang in die neue Welt der Stromversorgung, teilweise auch für Wärme und Wasserstoff. Auch Siemens Energy spielt eine Schlüsselrolle. Das Unternehmen liefert Komponenten für Großanlagen, mit denen Energie erzeugt und transportiert wird. Weltweit ist Siemens Energy als Generalunternehmer für den Bau von Offshore-Windanlagen tätig.

Viele weitere Unternehmen sind Teil der Energiewende: wachsende Projektentwickler und Betreiber von Wind- und Solarparks auch auf Dächern. Entwickler von Anlagen aller Art, die den Übergang und auch langfristig die Energieversorgung prägen. Genauso wichtig sind die Banken sowie andere Geldgeber wie Infrastrukturfonds, die in die unterschiedlichen Anlagenklassen investieren wollen.

Und nicht zu vergessen: die deutsche Industrie im Ganzen. Sie muss ihre Energieversorgung auf Grünstrom oder – wie im Fall von Thyssenkrupp Stahl – auf Wasserstoff umstellen, um CO₂-neutral zu werden. Wasserstoff kann aber auch die Dekarbonisierung weiterer Lieferketten revolutionieren – etwa in der Chemikalienherstellung. Auch hier sind neue Anlagen notwendig, um Kohlendioxid einzufangen und weiterzuverarbeiten.

Woran M&A-Anwälte im Pitch scheitern

Kurzum: Die Energiewende in all ihren Disruptionen und Verästelungen ist so komplex, dass selbst die großen Rechtsabteilungen von Unternehmen wie BASF laufend auch externe Berater brauchen. Dort ist die Gesellschaft BASF Renewables in Abstimmung mit der Konzernmutter für den Einkauf von erneuerbaren Energien und die Wasserstoffwende zuständig.

BASF sichert sich Grünstrom auf unterschiedlichen Wegen: Gerade erst hat das Unternehmen mit Vattenfall eine Absichtserklärung zum Erwerb eines Minderheitsanteils an einem Offshore-Windpark-Joint-Venture in Deutschland unterzeichnet. Für Corporate-Chef Dr. Stefan Rothweiler, bei dem solche Projekte zusammenlaufen, ist Projektfinanzierung vor allem für Minderheitsgesellschafter solcher Projekte ein sehr wichtiges Thema. Es bestimmt seinen Blick auf die Beraterwelt mit. So wird es offenbar auch in den Rechtsabteilungen anderer Schlüsselakteure der Energiewende gesehen: Energie-M&A-Anwälte berichten, dass sie in Pitches scheiterten, weil ihnen der Trackrecord in

der Projektfinanzierung fehlte. Beim Einstieg in ein von RWE geführtes Offshore-Joint-Venture in Großbritannien ließ Masdar sein Allen & Overy-Beratersteam in London von einem Projektfinanzierungsspezialisten führen.

Was genau ist Projektfinanzierung? Kurz gesagt ermöglicht sie die Finanzierung von Anlagen und Infrastruktur auf Ebene des Projekts – und damit außerhalb der Bilanz der beteiligten Unternehmen. Bei Offshore-Windprojekten, aber auch bei Batteriespeichern und vielen weiteren Projekten der Energiewende steht im Zentrum des Arrangements mindestens ein Liefervertrag. Dieser sichert den Cashflow und macht das Projekt bankfähig. Andere Varianten von Finanzierungen fassen mehrere Anlagen in einer Holding-Struktur zusammen, über die die Finanzierung läuft. Die Anlagen-Assets liegen dann in den Projektgesellschaften.

JUVE verfolgt seit vielen Jahren den Beratermarkt für Projektfinanzierungen im Energiesektor. Der Bereich ist in Deutschland eine Domäne angloamerikanischer Kanzleien wie White & Case, Hogan Lovells und Clifford Chance. Andere wie Latham & Watkins, Allen & Overy oder Linklaters sind vor allem in London stark in der Projektfinanzierung aufgestellt. Auch Noerr, Gleiss Lutz und Hengeler Mueller bieten ihren Mandanten Projektfinanzierungsberatung an, genauso mancher Mittelständler wie zum Beispiel GvW Graf von Westphalen.

Die Kanzleien der namentlich genannten Berater haben jedoch schon deutlich mehr Erfahrung in dem Bereich aufgebaut. Dr. Florian Mahler zum Beispiel hat im Frühjahr 2023 die Co-Leitung der weltweiten Projektpraxis von Clifford übernommen. Weitere Partner mit reichem Erfahrungsschatz bei der Finanzierung von Energieprojekten kommen meistens aus britischen Einheiten (*Angloamerikanische Kanzleien im Vorteil*).

Freshfields entdeckt die Energiewende

Wie bedeutend dieser Bereich für die Energiewende – und damit auch für das Beratungsgeschäft rund um die Energiewende – ist, lässt sich auch am lebhaften Lateral-Markt ablesen. Zuletzt hat Freshfields Bruckhaus Deringer das Feld wiederentdeckt. Von Clifford steigt zum Jahreswechsel der Counsel Andreas Ruthemeyer als Equity-Partner ein. Bis vor seinem Wechsel zu Clifford war Ruthemeyer bereits bei Freshfields tätig, im Team von Dr. Daniel Reichert-Facilides, aktuell Senior Counsel bei der Hamburger Boutique Chatham Partners. Freshfields unterstreicht mit der seltenen Quereinsteiger-Aufnahme die Bedeutung der Spezialisierung für die Energiewendeberatung.

Energie-M&A – eine gefragte Kombination

Führende Köpfe: Diese Beraterpersönlichkeiten halten die Teams zusammen



Dr. Nicolaus Ascherfeld, Allen & Overy
(„Comprehensive knowledge of the energy-sector“, Mandant)



Dr. Carsten Bartholl, Taylor Wessing
(„Viel Erfahrung auf der Seite von Projektentwicklern und Banken“, Wettbewerber)



Dr. Tibor Fedke, Noerr
(„Gute Vernetzung im Energiesektor“, Wettbewerber)



Dr. Sönke Gödeke, Pinsent Masons
(„Tiefes Verständnis für disruptive Technologie und Geschäftsmodelle insbesondere rund um das Thema Wasserstoff“, Mandant)



Dr. Tim Heitling, Hogan Lovells
(„Experte für Transaktionen im Energiebereich“, Wettbewerber)



Dr. Kerstin Henrich, EY Law
(„Pragmatisch, guter Zugriff auf Themen und Lösungen auch bei Projektfinanzierungsfragen unter anderem im Offshore-Kontext“, Wettbewerber)



Matthias Hirschmann, Hogan Lovells
(„Pragmatisch, praxisorientiert, proaktiv und schnell in der Bearbeitung“, Mandant)



Dr. Jens Hollinderbäumer, Linklaters
(„Neuer Energy-M&A-Spezialist im Markt“, Wettbewerber)



Dr. Malte Jordan, Watson Farley & Williams
(„Weiterhin einer der gefragten Größen im Energy-M&A“, Wettbewerber)



Dr. Holger Kraft, CMS Hasche Sigle
(„Speciality in offshore wind development – M&A, energy regulation, shareholder agreements and governance matters“, Mandant)



Dr. Tobias Larisch, Latham & Watkins
(„Behält den Überblick, wenn es kompliziert wird“, Mandant)



Dr. Sebastian Schneider, Hengeler Mueller
(„Viel Erfahrung mit Offshore-Projekten, auch international“, Wettbewerber)



Thomas Schulz, Linklaters
(„Hervorragend für Erneuerbare Energien“, Wettbewerber)

Projektfinanzierung ist allerdings nichts, was Mandanten wie BASF oder auch Infrastrukturfonds als Inselformalisierung nachfragen. Für das Gelingen von Infrastrukturprojekten im Energiesektor ist die Kombination mit weiteren Spezialisierungen notwendig. In den Teams sind neben den Projektfinanzierern insbesondere Regulierungsspezialisten die Hauptakteure – also Beraterinnen und Berater, die die entstehenden Anlagen, das regulatorische Umfeld und die Risiken genau kennen. Je nach Komplexität der Projekte greifen sie den Projektfinanzierern unter die Arme.

Die unsichere Rechtslage macht Spezialisten interessant, die als Sparringspartner der Inhouse-Juristen die nächsten Schritte mit erwägen. Dieses Beratungsfeld hängt sehr stark an einzelnen Personen, an strategischen Denkern und Spezialisten, die wirtschaftliche und vor allem auch die politischen Unwägbarkeiten des Feldes im Auge haben – und bestenfalls auch international mitdenken.

Zwei Typen strategischer Berater

Nicht selten übernehmen Anwältinnen und Anwälte mit einem ausgeprägten Transaktionsfokus diese Schnittstelle. Vor allem bei der Strukturierung der Projektgesellschaften. Zwei Typen findet man im Markt. Der eine ist in einer



Power-Beschaffer

Führende Köpfe: Energievertragsrechtler und PPA-Spezialisten



Dr. Lukas Assmann, AssmannPeiffer
(„Klar strukturierte Verträge und sehr kompetent beim Thema grüne Gase“, Mandant)



Dr. Bernd Beckmann, Raue
(„Starke kommunikative Fähigkeiten und sehr gute taktische Überlegungen“, Mandant)



Dr. Markus Böhme, Taylor Wessing
(„Sehr freundlich, kunden- und zielorientiert bei der Verhandlung von PPAs“)



Dr. Daniel Breuer, Osborne Clarke
(„Breite Erfahrungen in PPA-Vertragsstrukturen“, Mandant)



Guido Brucker, GvW Graf von Westphalen
(„Viel Sachverstand bei Energiehandelsfragen“, Wettbewerber)



Michael Cieslarczyk, DLA Piper
(„Exzellente Kombination aus Bank- und Energierecht“, Wettbewerber)



Dr. Andreas Gabler, Hoffmann Liebs
(„Hoher technischer Sachverstand“, Mandant)



Dr. Martin Geipel, Noerr
(„Tiefes Know-how in Vermarktungsfragen“, Mandant)



Prof. Dr. Kai Gent, Ritter Gent & Kollegen
(„Viel Erfahrung bei CO₂-einsparenden Versorgungskonzepten mit EE-Anlagen und PPAs für die Industrie“, Mandant)



Dr. Gabriele Haas, Dentons
(„Hohe Kompetenz in Großhandels-, Vertrags- und Compliance-Fragen im Energiesektor“, Mandant)



Dr. Christian Hampel, BDO Legal
(„Viel Erfahrung mit Grünstrombezug von Industriekunden“, Wettbewerber)



Michael Küper, PricewaterhouseCoopers Legal
(„Viel Sachverstand bei der Industriekundenberatung im Energiesektor“, Wettbewerber)



Dr. Heidrun Schalle, Aecoute
(„Fundiertes Branchen-Know-how, kombiniert pragmatische Lösungen mit Mandanten-Empathie“, Mandant)



Dr. Carmen Schneider, Oppenhoff & Partner
(„Best energy lawyer I've ever worked with – outstanding individual“, Mandant)



Dr. Ulrich Scholz, Freshfields Bruckhaus Deringer
(„Äußerst erfahren und immer lösungsorientiert und pragmatisch“, Mandant)



Dr. Holger Stappert, Luther
(„Ergebnisse sind gründlich recherchiert und gut verwertbar“, Mandant)



Dr. Hans-Christoph Thomale, Mazars
(„Bemerkenswerter Trackrecord bei Wärmelieferverträgen“, Mandant)



Dr. Stefan Tüngler, Leitfeld
(„Sehr umsichtig, umfassendes Wissen, sehr angenehm in der Zusammenarbeit“, Mandant)



Dr. Florian-Alexander Wesche, Dentons
(„Tiefgehendes Verständnis der Energieregulierung und ihrer kommerziellen Implikationen“, Mandant)



Dr. Thorsten Wielsch, Watson Farley & Williams
(„Sehr kompetente PPA-Gestaltung“, Mandant)



Dr. Tobias Woltering, Heuking Kühn Lüer Wojtek
(„Engagierte, praxisnahe Beratung mit hoher fachlicher Kompetenz bei PPA für Wind und Solar“, Mandant)



Dr. Angelo Vallone, Luther
(„schnelle und lösungsorientierte Beratung im Energievertragsrecht“, Mandant)

klassischen M&A-Praxis sozialisiert, das heißt: Die vertiefte Unterhaltung über Gesellschaftervereinbarungen interessiert diese Berater im Zweifel mehr als Regulierungs- und Vertragsdetails. Seit vielen Jahren im Energiesektor tätig, sind sie nicht selten auch in der Lage, Standardregulierungsthemen mitzubearbeiten. Sie gestalten typischerweise nicht unbedingt die Projektverträge – aber sie verstehen sie aus der Transaktionsperspektive (*Energie-M&A – eine gefragte Kombination*, Seite 73).

Der zweite Typ Energie-M&A-Anwalt ist genau in den Tiefen dieser Regulierungs- und Vertragsdetails verwurzelt. Einige Vertreter dieses Typs wie Dr. Mathias Elspaß, Felix Fischer, Dr. Claire Dietz-Polte und Dr. Maximilian Uibelesen verfügen zudem über planungsrechtliche Spezialkenntnisse, die beim Thema Flächensicherung und Genehmigungen helfen. Der Beratungsstil dieser Gruppe ist insgesamt überwiegend transaktionsgetrieben. In Kombination mit erfahrenen M&A-Anwälten entstehen um sie herum schlagkräftige Teams, die sich für ihre Mandanten auch dem Thema Projektverträge inklusive Power Purchase Agreements (PPA) annehmen (*In der Regulierung steckt die Kraft*, Seite 72).

Die PPA-Lieferverträge, die im Zentrum der Finanzierung der Projekte stehen, sind Inhouse-Counseln zufolge nicht gera-

de juristisches Hochreck. Langfristige Lieferverträge auf der Grundlage von Musterverträgen wie EFET würden oft mühelos mit Inhouse-Ressourcen verhandelt.

Spielwiese für Spezialisten

Allerdings gibt es auch deutlich ausdifferenzierte Spielarten von PPA. Bekannt sind etwa sogenannte virtuelle PPA, die kombiniert mit einem sogenannten ‚Contract of Difference‘ Preisrisiken absichern helfen. Andere Formen wiederum werden als ‚Leave PPA‘ bezeichnet, deren Verhandlung tiefe Kenntnisse der klassischen energieregulatorischen Themen wie Bilanzkreisführung und Reststrommengen erfordern. Wieder andere Themen stehen im Zentrum von Liefervertragstypen etwa zur Beschaffung von Wasserstoff oder zur Sicherung von Batteriespeicherkapazitäten und zu sämtlichen Produkten, die künftig relevant sind für den Betrieb von Energiewende-Anlagen – so auch Wärme.

Es gibt im deutschen Markt eine ganze Reihe von Anwältinnen und Anwälten, die zu den oben genannten und weiteren Spielarten von Energielieferverträgen beraten – auf der Seite von Erzeugern, aber auch auf der Seite von energieintensiven Unternehmen (*Power-Beschaffer*).

Oft sind die Energielieferverträge Teil eines komplexen Vertragswerks, das den Bau und den Betrieb einer Anlage sichert.

Bauherren der Energiewende

Führende Köpfe bei Projektentwicklungen



Dr. Christin Bauer, Watson Farley & Williams
(„Tiefes fachliches Verständnis an der Schnittstelle Projektverträge und Projektfinanzierung“, Wettbewerber)



Dr. Volker Bock, Noerr
(„Unaufgeregt und fokussiert. Super für schwierige Gesprächspartner. Hervorragender Mediator“, Mandant)



Dr. Achim Compes, Görg
(„Experte im Bereich Offshore-Wind, sowohl hinsichtlich Vertragsgestaltung als auch Haftungsthemen und Netzanschluss“, Mandant)



Dr. Jan Endler, Linklaters
(„Großer Kenner von Projektentwicklungen an der Schnittstelle zum Vergabe- und Beihilferecht“, Wettbewerber)



Dr. Tobias Faber, Hogan Lovells
(„Der Mann für internationale Fälle im Anlagenbau“, Wettbewerber)



Dr. Niklas Ganssaue, CMS Hasche Sigle
(„Sehr versiert in der Gestaltung und Verhandlung von GU- und Lieferverträgen, Bau- und Errichtungsverträgen, sehr guter Energierechtler“, Wettbewerber)



Dr. Christian Knütel, Hogan Lovells
(„Spezialist für Projektverträge von Offshore-Windanlagen“, Wettbewerber)



Lars Kyrberg, Bird & Bird
(„viel Erfahrung mit Anlagenbauverträgen für Netzinfrastruktur – kennt technische Zusammenhänge und kann daher fundiert beraten“, Mandant)



Dr. Janina Pochhammer, Taylor Wessing
(„Sehr gute Beratung zum Bau von Offshore-Windanlagen“, Wettbewerber)



Dr. Sebastian Rohrer, GvW Graf von Westphalen
(„Experte für Netzausbau und Offshore-Windenergieanlagen, kombiniert dabei Vertragsgestaltung, M&A und Regulierung“, Wettbewerber)



Gefragte Nischenspezialisten

Führende Köpfe im CO₂-Handel



Dr. Stefan Altenschmidt
Luther



Dr. Markus Ehrmann
Köchling & Krahnfeld



Dr. Miriam Vollmer
re Vollmer Dilling Dümke



Prof. Dr. Ines Zenke
Becker Büttner Held



baufokus sind sie allerdings oft stärker auf der Seite der Industrie, kleinerer Projektierer oder den Städten und Kommunen verwurzelt als ihre angloamerikanischen Wettbewerber. Das liegt auch daran, dass sie Anlagenbau ausgehend vom klassischen Genehmigungsrecht denken, mitunter gar kombiniert mit Inselwissen im CO₂-Handel. Inhouse-Counsel sprechen bei dieser Spezialisierung schon mal ehrfurchtsvoll vom Prototyp einer juristischen Raketenwissenschaft (*Gefragte Nischenspezialisten*).

Beratergoldrausch

Vor allem die angloamerikanischen Kanzleien haben längst erkannt, welches Potenzial die Energiewende ihnen bietet. Sie kombinieren Anlagenbau oft mit Energieexpertise unter der Überschrift ‚Projects‘, so zum Beispiel bei Clifford Chance, Hogan Lovells oder Taylor Wessing. Sie bieten ihren Mandanten Life-Cycle-Beratung im Energieanlagenbau: von der Flächensicherung über die Genehmigung und den Netzanschluss bis zum maßgeschneiderten Vertragsgeflecht und dessen Verteidigung vor Gerichten. Sie haben aber auch verstanden, dass die Zukunft der Energiewende von privatem Kapital abhängt, von Infrastrukturinvestoren, die immer spezialisierter ihr Geld in die Transformation des deutschen Industriestandorts stecken.

Und weil Unternehmen und Investoren zunehmend in Projekte investieren, für die gerade mal eine Flächenzusage besteht oder die Projektrechte vorliegen, wird auch von M&A-Teams erwartet, dass sie die regulatorischen und darüber hinausgehenden Risiken der Verträge kennen und gegebenenfalls auch mitgestalten. Kurzum: Projektverträge im Bereich der Energieinfrastruktur sind das neue Beratergold. Allein die Nachfrage nach Beratung wird in Zukunft den Lateral-Markt im Energiesektor weiter in Bewegung halten. Für die Mandanten ist es entscheidend, die richtigen Teams für ihre Projekte zu finden. ■

Ein Elektrolyseur zum Beispiel braucht für die Herstellung von grünem Wasserstoff viel grüne Energie, die per PPA gesichert wird. Ebenso wichtig sind Verträge für die Errichtung der Anlage, so etwa EPCM- oder EPC-Verträge für den Bau, Netzanschlussverträge für den Betrieb und Instandhaltungsverträge jeweils mit unterschiedlichen Vertragspartnern. Bei Offshore-Anlagen ist eine Gegenseite regelmäßig der Lieferant der Turbine, etwa Siemens Energy, Nordex, Vestas oder auch General Electric. Wegen der wachsenden Beteiligung von staatlichen Akteuren im Bereich der Energiewende ist auch das Vergaberecht aus der Beratung derartiger Vorhaben nicht wegzudenken (*Bauherren der Energiewende*).

Wo deutsche Kanzleien dominieren

Deutsche Einheiten bieten mit ihren breiten Aufstellungen viel Sachverstand im klassischen Anlagenbau und bei der frühen Projektentwicklung. Gleiss Lutz konnte zuletzt etwa mit der Arbeit für Total Energies einen großen Erfolg verbuchen. Die Franzosen mandatierten die Kanzlei, um an der Ausschreibung von Offshore-Windflächen in der Nord- und Ostsee teilzunehmen. Von der strategischen Markteintrittsberatung inklusive der gesellschaftsrechtlichen Strukturierung des Bietervehikels bis zu den Genehmigungen und Verträgen ist Gleiss hier für längere Zeit beschäftigt. Hengeler gelang ähnliches für die Deutsche Regas zum Aufbau eines LNG-Terminals in Lubmin.

Auch CMS Hasche Sigle, Noerr, Luther, Görg, GvW Graf von Westphalen, Kapellmann und BBH, aber auch viele kleinere Einheiten wie von Bredow Valentin Herz aus Berlin, Gassner Groth Siederer & Collegen ebenfalls aus Berlin, Sterr-Köln & Partner aus Freiburg und Reuther Rieche aus Hamburg bieten Beratung zu Energiewende-Anlagen. Mit einem klassischen Anlagen-

IMPRESSUM

Geschäftsleitung: Geertje de Sousa (Geschäftsführerin), Jörn Poppelbaum (Geschäftsführer), Manuel Loof, Ulrike Sollbach

Chefredaktion: Laura Bartels (lau), Marc Chmielewski (mc), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)

Publikationsleitung JUVE Rechtsmarkt und juve.de: Christine Albert (CA), Marc Chmielewski, Christiane Schiffer (ChS)

Redaktion: Sonja Behrens (smb), Helena Hauser (hh), Norbert Plützer (plü), Dr. Ludger Steckelbach (LS), Dr. Martin Ströder (mst). Redaktionelle Mitarbeit: Raphael Arnold (pha), Laura Bartels (lau), Julia Beyen (bey), Silke Brünger (si), Eva Flick (EF), Michael Forst (mjf), Johanna Heidrich (hei), Franziska Jandl (jan), Astrid Jatzkowski (jat), Annette Kamps (ank), Anika Krüger (ak), Markus Lembeck (ML), Eva Liene-mann (eli), Melanie Müller (mel), Julia Ossen (jo), Claudia Otto (co), Pauline Pohlers (pp), Milena Sontheim (mis). Datenanalyse: Regina Cichon

Informationsmanagement und Produktionssteuerung: Nicole Bertelsmann, Karolin Kupfer, Anna Schafermann

Schlussredaktion: Sirka Laass (Leitung), Susanne Becker, Katja Gosse

Vermarktung und Verkauf: Rüdiger Albert (Leitung), Friederike Nölke

Vertrieb: Janine Landwehr, Jessica Lütkenhaus (Abonnements und Einzelbestellungen)

Marketing und Veranstaltungen: Alke Hamann (Leitung), Jens David

Grafik: Dominik Rosse (Produktionsleitung), Vivian Bosbach, Franziska Eismann, Janna Lehnen, Britta Siebert

Datenmanagement: Ulrike Sollbach (Leitung). Datenanalyse: Tina Puddu. Datenpflege: Dominique Ehrmann, Verena Kind, Elisabeth Krüger, Fabian Lippke, Judith Pinger, Claudia Voskuhl

JUVE Rechtsmarkt · 26. Jahrgang

erscheint monatlich bei

JUVE Verlag für juristische Information GmbH
Sachsenring 6 · D-50677 Köln

Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0
Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18

E-Mail:
redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)
vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)
anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)

https://www.juve-verlag.de

Druckauflage: 11.060

Litho- und Druckservice:
D+L Printpartner GmbH
Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt
www.dul-print.de

ISSN: 1435-4578

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.

Verantwortlich für den Inhalt ist im Sinne des Presserechts die Chefredaktion. Für den Anzeigenteil ist die Geschäftsleitung verantwortlich.

Abo: JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzeleiabonnem-ent erhältlich – Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!



Weitere JUVE-Publikationen:



JUVE Steuermarkt
Marktberichterstattung für Steuerexperten



JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien
Bereits in 26. Auflage erhältlich



juve-patent.com
Daily news for the global patent community



JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen
Der österreichische Markt in Zahlen und Fakten



azur
Karrieremagazin für junge Juristen



azur100
Die 100 attraktivsten Arbeitgeber für Juristen