

Keynote

Künstliche Intelligenz auf Messers Schneide – Segen oder Fluch?

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Bart de Witte
Founder der HIPPO AI Foundation

Bart de Witte, Gründer der HIPPO AI Foundation, deren Name auf den Hippokratischen Eid wie auf das griechische Wort für „Pferd“ zurückgeführt werden kann, verortete die digitale Transformation in einer Welt zwischen Überfluss und absolutem Mangel. Er wies zu Beginn seines Vortrages darauf hin, dass 9/10 der afrikanischen Ärzte in Länder mit hohem Einkommen auswandern und allein in Nigeria derzeit Mangel an bis zu 700.000 Ärzten herrsche. Dies sei ein Ansatzpunkt für Künstliche Intelligenz (KI). Denn KI basiere auf virtueller Diagnostik und könne durch Mustererkennung nützlich sein (so weise die konventionelle Zytologie einen AUC („Area under the Curve“) von 0,69 (schwach), die KI-basierte visuelle Diagnose aber einen AUC von 0,91 (ausgezeichnet) auf).

Pathologen und entsprechende Infrastruktur könnten jedoch durch KI nicht vollständig ersetzt werden. Es herrsche weiterhin Bedarf an Ärzten (auch in westlichen Ländern und Länder südlich der Sahara hätten im Schnitt weniger als einen Pathologen pro 1 Million Einwohner), nur ihre Arbeitsmethoden müssten angepasst werden (gleichwohl wurde auf das Zitat von Vinod Khosla verwiesen: [radiologists still practicing in 10 years will be „causing deaths“](#)).

Empathie und das Humane nähmen an Bedeutung zu, weil die Medizinische Behandlung aus mehr bestehe als der Diagnostik oder einer Therapiever-schreibung. Klinisch-medizinische Fehldiagnosen müssten mittels der KI künftig vermieden werden. Das größte Hindernis für eine künftige Anwendung von KI sei dabei Angst. Vielleicht könnte diese in der Wirkungsmacht der KI begründet liegen, die auch Garri Kasparow erkannt hat: *„It will be impossible to win against machines in the future.“*

Hier bedürfe es eines Vertrauenssprunges. Verwiesen wurde insofern auf den Spruch des CEO von Apple, Tim Cook: [„It \[technology\] doesn't want anything.“](#)

und die Kassandrarufe des „Der Spiegel“ aus den Jahre 1964, 1978 und 2017, in denen Jobverluste aufgrund von fortschreitender Technologisierung (bzw. aufgrund der Entwicklungen im Bereich von KI) fälschlicherweise prophezeit wurden. Auch Tauben, die u.U. eine höhere Sehgenauigkeit (eine Genauigkeit von 99% wurde gemessen) als Menschen (eine Genauigkeit von 84% wurde gemessen) aufwiesen, würden ja keine Gefahr für Arbeitsplätze darstellen. Mögliche Anwendungsbereiche eines „Brain Computer Interface“ seien, dass Gelähmte wieder sprechen können; ferner könnten bestimmte Hirnsignale mit einer KI mit einer Genauigkeit von ca. 80% wieder in Sprache umgesetzt werden.

Auch die Möglichkeiten der Computer-Chirurgie, die Entwicklungen in der Sensorik ([Stichwort „PillCam“](#), mit welcher zukünftig u.U. die Koloskopie ersetzt werden kann) und das Setzen vokaler Biomarken für das Vermessen der mentalen Gesundheit wurden genannt. Im Blick auf künftige Entwicklungen sei **Amaras Gesetz** zu beachten, wonach kurzfristige Effekte überschätzt, langfristige Effekte aber unterschätzt würden, und bereits jetzt ein exponentielles Wachstum bei Veröffentlichungen über „Deep Learning“ (insbesondere auch bei Prozessentwicklungen von Tesla) zu beobachten sei.



Keynote

Künstliche Intelligenz auf Messers Schneide – Segen oder Fluch ?

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Seite 2

Zugleich verdoppelten AI-Systeme (also die der KI unterliegende Hardware, die man für das Trainieren von KI-Systemen benötigt) ihre Leistung im Durchschnitt alle dreieinhalb Monate. Als „visionärer Ausblick“ wurde zuletzt noch der Abbau von Ungleichheiten unter Verweis auf Marquis de Condorcet und die Aufklärung (in Verbindung mit dem technischen Fortschritt: „Die Druckmaschine hat den Grundstein zur Verbreitung der Bildung gelegt.“) sowie die Demokratisierung von Daten und Wissen gemäß der Zielsetzung der HIPPO AI Foundation eines „*federated learning*“, wonach die Intelligenz, nicht aber die Daten, die für alle über Open-Source-Lizenzen zur Verfügung zu stellen seien, zentralisiert werden müsste, beschworen.



Finance

Innovation und Innovationsförderung Das neue Venture Debt-Programm der KfW Der Fundraising-Prozess

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Innovation und Innovationsförderung

Prof. Dr. Reiner Braun

Chair of Entrepreneurial Finance 2, TU München

Prof. Dr. Braun stellte zunächst fest, dass im Gegensatz zu China und den USA zu wenig Wagniskapital zur Verfügung stehe (so für das Jahr 2017: 15,6 Mrd. EUR in Europa, 62,8 Mrd. EUR in Asien, und 63,8 Mrd. EUR in USA; dies entspreche einer Steigerung von + 278% in Europa, + 1.452% in Asien, und + 151% in den USA für den Zeitraum von 2012 bis 2017). Der Median der Investments in Europa läge dabei bei 15,1 Mio. EUR („*Later Stage*“ – *Q1 2018*). Zu beobachten sei, dass Wachstumsunternehmen in den USA länger privat blieben. Im Vergleich zu China und den USA gebe es in Europa zu wenige „*Corporates*“. Bedenklich stimme auch, dass in den Top 10 der weltweiten Forschungsweltmeister mit Volkswagen auf Platz 6 nur ein einziges deutsches Unternehmen vertreten sei. Insbesondere der Verkauf von Skype aus Europa in die USA (an Microsoft) belege die Emigration der Innovationsfähigkeit. Generell landeten kapitalinduziert viele Unternehmen im Ausland. Durch erfolgreiche Exits könnte aber auch das deutsche Ökosystem profitieren. Die höheren Bewertungen bei US Investoren (Median-Bewertung von ca. 5 Mio. bei „*domestic*“ Investoren; Median-Bewertung von ca. 22 Mio. bei US – Investoren) könnte u.U. auch mit der höheren Qualität der jeweiligen Technologieunternehmen erklärt werden. Als Lösungsvorschläge nannte Prof. Dr. Braun a) die Mobilisierung von mehr Wagniskapital (hier sei auch privates Kapital, insbesondere von Family Offices, Stiftungen und High-net-worth-Business-Angels nötig (die staatlichen Unterstützungsangebote könnten dabei als Hebel dienen); die Rendite in Europa könne mit den USA durchaus mithalten), sowie b) die Schaffung alternativer Finanzierungsformen neben klassischen Wagniskapital-Modellen (Venture Debt; innovative Fremdkapital-Finanzierungen; Bewertungs-instrumente-Tools; Co-Investment-Produktformen für Direktinvestitionen (Silicon Valley Bank).

Das neue Venture Debt-Programm der KfW

Jochen Eichmann

Abteilungsleiter Venture Debt, KfW Bankengruppe

Jochen Eichmann führte kurz in die Eckdaten der KfW ein: Förderbank der Bundesrepublik Deutschland mit Gründung 1948 als Kreditanstalt für Wiederaufbau; Anteilseigner seien zu 80 % der Bund und zu 20 % die Länder; der Sitz sei in Frankfurt am Main; die Bilanzsumme 2018 betrage 485,8 Mrd. EUR und das Fördervolumen 2018 75,5 Mrd. EUR; es gebe 6.376 Mitarbeiter (2018); die KfW verfüge über das beste Langfrist-Rating Aaa/AAA/AAA.

Danach wurde die organisatorische Einteilung der KfW im Bereich inländische Förderung in die Bereiche KfW Capital (Eigenkapital, insbesondere Venture Capital), Fremdkapital und den relativ neuen Bereich Venture Tech Growth als „*Lückenschluss im Angebot der KfW*“, der jungen innovativen TU Fremdkapital zur Verfügung stellt, vorgestellt. Das Gesamtvolumen des Bereichs Venture Tech Growth betrage maximal 250 Mio. EUR, der Zusagezeitraum erstreckte sich über 5 Jahren und als Ticketgrößen seien zwischen 3 und 15 Mio. EUR vorgesehen. Eine Spiegelung habe durch private Investoren zu erfolgen (i.d.R. 50:50) und das TU müsse bereits Venture Capital injiziert sein. Maßgebliche Zielsetzungen seien die Belebung des Venture Debt – Marktes (hier bisher bereits tätig insbesondere die Handelsbank und Silicon Valley Bank), die Erzeugung eines Sogeffektes (Animation neuer Player), die Erhöhung von Ticketgrößen sowie die Vermeidung von Verwässerung und Flexibilität bei den Investments. Ein intensives Monitoring sei zu erwarten. Ab Q3/19 sei auch ein Equity Kicker vorgesehen.



Finance

Innovation und Innovationsförderung Das neue Venture Dept-Programm der KfW Der Fundraising-Prozess

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Seite 2

Der Fundraising-Prozess

Moderation:

Alix Winterhalder, Weitnauer Rechtsanwälte

Katharina Poeter, Relationship Manager, Palico SAS; Dr. Axel Krieger, General Partner, Digitalplus GmbH; Daniel Keiper-Knorr, Founding Partner, Speedinvest GmbH; Dr. Ralf Schnell, Leiter Private Equity, Siemens Fonds Invest GmbH

Katharina Poeter stellte das Business Model eines Fundraising über eine digitale Vermittlungsplattform zur Vereinfachung des Fundraising-Prozesses vor. Derzeit seien bei Palico ca. 2.500 General Partners (GP) sowie 1.700 Limited Partner (LP) aus mehr als 100 Ländern gelistet. Dabei kämen 40% der Kunden aus den USA, 30% der Kunden aus Europa und 30% der Kunden aus dem Rest der Welt. Ziel sei es insbesondere, Fondsmanager mit Pensionskassen und Family Offices zu vernetzen. Die Nutzung der Plattform sei grds. kostenlos; eine **Success Fee** werde jedoch für den Primär- und Sekundärmarkt erhoben. Das Fundraising über Netzwerke werde durch die digitale Plattform allein nicht ersetzt. Die Transaktion werde nicht über die Plattform abgewickelt.

Dr. Axel Krieger berichtete über das Fundraising aus Sicht eines General Partners. Digitalplus sei ein Wachstumskapitalfonds, der sich aber derzeit nicht im Fundraising befände. Investoren seien insbesondere **Family Offices, Corporates** und **Institutionelle Investoren**, auch aus den USA und UK. Der Zugang zum amerikanischen Markt sei gegeben. Die Netzwerkpflege sei entscheidend; sie funktioniere über eine Datenbank, die laufend aktualisiert würde. Bzgl. der Terms erfolge eine Orientierung an den Vorgaben des Marktes. Zielsetzung sei es, mit Zahlen zu überzeugen.

Daniel Keiper-Knorr schilderte ebenfalls das Fundraising aus Sicht eines General Partners. Derzeit erfolge seitens Speedinvest ein Fundraising für den 6. Fonds; bisher seien für die 5 vorherigen Fonds insgesamt 230 Mio. EUR eingesammelt

worden. Das bedeutet: „*Man ist nie nicht im Fundraising*“.

Es erfolge ausschließlich eine Frühphasen- und keine Wachstumsfinanzierung und es bestehe eine Kooperation mit dem EIF. Man habe in der Vergangenheit bereits einen Fundraising Agent genutzt, jedoch sei dieser kein Ersatz für persönliche Beziehungen. Marktplätze funktionierten, aber nur, wenn man eine Marke habe.

Dr. Ralf Schnell beschrieb das Fundraising aus Sicht eines Limited Partner. Die Investments würden für die Siemens Pensionsfonds getätigt. Das Portfolio sei nach einer Hochlaufphase von ca. 8 Jahren seit ca. 2 Jahren auf dem gewünschten NAV-Niveau. Ein „*permanentes Ansprechen der Fonds*“ sei nötig. Investments in „*first time*“ – Fonds seien möglich, sofern diese von erfahrenen Managern verwaltet würden. Der kleinste bisher investierte Fonds habe über ein Gesamtvolumen von ca. 40 Mio. EUR, der größte über ein Gesamtvolumen von ca. 19 Mrd. EUR verfügt. Es gelte der Grundsatz: „*Bottom-Up sticht immer Top-Down*“.

Die Laufzeit der Fonds betrage mittlerweile häufig mehr als 10 Jahre. Compliance und die ESG (**Environment; Social; Governance**) – Faktoren seien wichtig. Die „*legal terms*“ seien risikobewusst gestaltet. Im Falle des Widerspruchs zur „*legislation*“ erfolge grds. der Austritt aus dem Fonds.



Transactions

Datenschutz im M & A-Prozess

Arbeitsrechtliche Hürden in der digitalen Arbeitswelt IP-Schutz und Schiedsgerichtsbarkeit

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Datenschutz im M & A-Prozess

Alexander Tribess und Marc René Spitz, LL.M.,
Weitnauer Rechtsanwälte

„M&A“ sei nach wie vor ein Trend der strategischen Unternehmensentwicklung. Rekordzahlen belegten das (mit deutscher Unternehmensbeteiligung): Volumen von EUR 115,7 Mrd. bei 923 Transaktionen, darunter 17 mit einem Transaktionswert von über EUR 1 Mrd.). M&A-Transaktionen dienten der Robustheit und Widerstandsfähigkeit des Unternehmens sowie darüber hinaus der Verbesserung von Flexibilität und Agilität der Unternehmensführung in „VUCA“ (volatility, uncertainty, complexity und ambiguity) -Zeiten.

Statt bilateralem Käufer/Verkäufer-Verhältnis entwickle sich heute häufig ein komplexer Multi-Stakeholder-Prozess.

Datenschutz werde zur Schlüsselfrage im M&A-Prozess. Datenschutz spielte im Bereich der M&A-Praxis lange nur eine untergeordnete Rolle, insbesondere im Bereich der die Unternehmensübernahme vorbereitenden Due Diligence. Unter dem neuen Datenschutzrecht beginne sich dies zu wandeln: 55% der Befragten einer Umfrage des Datenraumanbieters Merrill unter Entscheidern in Europa, dem Nahen Osten und Asien sagten, dass mangelnde Datenschutz-Compliance zum „Dealbreaker“ geworden sei. Und 66% der Befragten waren der Überzeugung, dass mit der DSGVO Fragen des Datenschutzes im M&A-Prozess eine bedeutendere Rolle für die potentiellen Käufer spielten als zuvor (s. Merrill, Due Diligence 2022 – M&A in the Digital Age, abrufbar unter www.merrillcorp.com).

Die in Vorbereitung des M&A-Deals geschlossenen Geheimhaltungsvereinbarungen, „Letters of Intent“ oder „Memoranda of Understanding“ seien aus datenschutzrechtlicher Perspektive bereits Schlüsseldokumente: So müssten die berechtigten Empfänger von Daten sowie die Kriterien für die Bereitstellung von Daten (Was muss anonymisiert werden?) festgelegt werden.

Es stelle sich die Frage nach dem berechtigten Interesse an (auch) personenbezogenen Informationen. Zwischen Käufer- und Verkäuferseite bestehe eine gemeinsame Verantwortlichkeit i.S.d. Art. 26 Abs. 1 DSGVO, die genannten, den M&A-Deal vorbereitenden Dokumente müssten um entsprechende Regelungen ergänzt werden. In einer Due Diligence sei ein starker datenschutzrechtlicher Fokus erforderlich, insbesondere, wenn auch nicht ausschließlich im Bereich datengetriebener oder datengestützter Business-Modelle (z.B. Blockchain, AI, Software, Apps, Plattformen, Big Data, Marketing-Tools) der Zielgesellschaft.

Beim Einsatz von Legal Tech und Datenraumanbietern seien ggf. Auftragsverarbeitungsvereinbarungen (AV-Vereinbarungen) abzuschließen, jedenfalls sei die Angemessenheit von Technischen und Organisatorischen Maßnahmen (TOM) zu prüfen. Defizite in der Datenschutz-Compliance der Zielgesellschaft sollten im Kaufvertrag in Form von Garantien aufgenommen werden. Aber der Käufer sei mit Abschluss der Transaktion selbst Verantwortlicher i.S.d. DSGVO und müsse ggf. Datenschutz-Projekte initiieren, um Missstände zu beheben.

Art. 13, 14 DSGVO verpflichteten Verkäufer und Käufer dazu, alle betroffenen Personen über Datenverarbeitung zu informieren. Es stelle sich daher die Frage, ob die Geheimhaltung von Übernahmegerätsen passé sei. Für die Käuferseite bestehe hier wohl eine Ausnahme nach Art. 14 Abs. 5 lit. b DSGVO bzw. ergänzend nach § 29 Abs. 1 Satz 1 BDSG, d.h. wegen der Gefahr der Vereitelung des Verarbeitungszwecks und dem Geheimhaltungsinteresse sei u.U. eine Befreiung zu gewähren; zu beachten sei aber eine entsprechende Dokumentationspflicht. Für die Verkäuferseite gebe es entsprechende Ausnahmen nicht; hier entstünden Haftungsrisiken, die mit dem Geheimhaltungsinteresse abzuwägen seien. Soweit jedoch keine Informationspflichten nach Art. 13, 14 DSGVO bestünden, müsse auch nicht nach Art. 26 DSGVO über die gemeinsame Verantwortlichkeit informiert werden.



Transactions

Datenschutz im M & A-Prozess

Arbeitsrechtliche Hürden in der digitalen Arbeitswelt

IP-Schutz und Schiedsgerichtsbarkeit

Seite 2

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Arbeitsrechtliche Hürden in der digitalen Arbeitswelt

Dr. Jens Ginal, Weitnauer Rechtsanwälte

Dr. Ginal betonte, dass das Arbeitsrecht, Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Phänomen **Arbeitsrecht 4.0** – hierunter seien insbesondere die **Flexibilität von Arbeitszeit und Arbeitsort**, das „*Home Office*“, die Verwendung privater Arbeitsmittel („*using your own device*“), das „*Crowdworking*“, **E-Recruiting** und die effektive Nutzung der Arbeitszeiten zu fassen – ausgesetzt sei. Für viele Mandanten sei es angesichts des digitalen Wandels erstaunlich, dass die Kündigung weiterhin in Schriftform zu erfolgen habe; eine E-Mail reicht insoweit nicht. Die Chancen seien dabei für (i) den Arbeitgeber die Ermöglichung flexibler Arbeitszeiten, die bedarfsgerechte Auftragsbearbeitung, die termingerechte und zeitlich schnellere Bearbeitung von Kundenwünschen, die schnellere interne Abstimmung innerhalb der Belegschaft und die Bindung von hochqualifiziertem Personal durch attraktives Arbeitsangebot sowie (ii) für die Arbeitnehmer die Anpassung der Arbeit an persönliche Bedürfnisse, insbesondere Familie, unter Umständen bessere „*Work-Life-Balance*“ durch neue Gestaltungschancen der Arbeitszeit, insbesondere auch die Möglichkeit längerer Pausen und Vermeidung von Stresssituationen (Stoßzeiten im Autoverkehr etc.). Die Arbeitszeit solle also grds. so flexibel wie möglich gestaltet werden. Gleichzeitig gebe es zwingende gesetzliche Vorgaben durch das **Arbeitszeitgesetz (ArbZG)** als Arbeitnehmer-Schutzgesetz, welches eine Höchstarbeitszeit von grds. **8 Stunden pro Arbeitstag** und einen **Ruhezeitraum von 11 Stunden** vorgebe. Sollten Verstöße im Rahmen der Betriebsprüfung bekannt werden, drohten als „*ultima ratio*“ Bußgelder. Die unmittelbaren Folgen des Urteils des **EuGHs v. 14.5.2019 – C-55/18**, wonach die Arbeitszeit aufgezeichnet werden müsse, seien weiterhin unklar; die gesetzgeberische Umsetzung stehe noch aus – u.U. werde die Aufzeichnung jeder Arbeitsminute notwendig sein. Bezüglich des Arbeitsorts sei zu beachten, dass der Arbeitgeber

grds. die Einhaltung der arbeitsschutzrechtlichen Vorschriften gewährleisten müsse, andernfalls möglicherweise eine Haftung des Arbeitgebers drohe. Die immer häufiger anzutreffende „Arbeit auf Abruf“ bedürfe nach dem TzBfG einer Ankündigung von mindestens 4 Tagen im Voraus, wobei höchstens 25% der Arbeitszeit flexibel sein dürfe. Beim Phänomen des „*Crowdworking*“ müsse die **Scheinselbständigkeit** (insbesondere aufgrund der sozialversicherungs- und steuerrechtlichen Folgen) vermieden werden. Beim Einsatz privater Arbeitsmittel – insbesondere beim Einloggen in firmeneigene IT-Systeme mit dem privaten Smartphone – sei aus Gründen des Datenschutzes auf eine Trennung von privaten Daten und Unternehmensdaten zu achten. Schließlich wurde auf die Geltung des Mindestlohngesetzes auch für Start-Ups hingewiesen; jedoch seien Befristungserleichterungen für Start-Ups als neu gegründete Unternehmen für bis zu 4 Jahre vorgesehen.



Transactions

Datenschutz im M & A-Prozess

Arbeitsrechtliche Hürden in der digitalen Arbeitswelt

IP-Schutz und Schiedsgerichtsbarkeit

Seite 3

TFT Munich 2019

Technology, Finance, Transactions

25. Juli 2019

Hilton Park Hotel Munich

Protokoll

Dr. Manuel Weitnauer,

LL.M. (Berkeley)

IP-Schutz und Schiedsgerichtsbarkeit

Dr. Sven Schilf, Weitnauer Rechtsanwälte

Zu Anfang erfolgte die Definition der Schiedsgerichtsbarkeit als Übertragung der Entscheidungsbefugnis für bestimmte Rechtsstreitigkeiten auf Grundlage eines Vertrages (der Schiedsvereinbarung) auf einen Dritten (das Schiedsgericht) mit dem Ziel einer vollstreckbaren Entscheidung (dem Schiedsspruch) unter Ausschluss der Zuständigkeit staatlicher Gerichte. Bezüglich der Grundlagen der Schiedsgerichtsbarkeit wurde auf die Nutzung von Schiedsklauseln, die Unterscheidung von **ad-hoc-Schiedsgerichten** (im Einzelfall, auf Grundlage der Parteivereinbarung gebildete Schiedsgerichte; Verfahrensadministration durch die Parteien) und institutionellen Schiedsgerichten (Bereitstellung einer Verfahrensordnung nebst verfahrensleitender Organisation durch eine Institution, zum Beispiel **Internationale Handelskammer (ICC)**, **Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS)**) sowie die Möglichkeit der Inanspruchnahme von Eilschiedsrichtern (**emergency arbitrator**) hingewiesen. Als Rechtsquellen wurden insbesondere die Vorschriften des 10. Buchs der ZPO (§§ 1025 bis 1066; weitgehende Gestaltungsfreiheit der Parteien hinsichtlich des Verfahrens im Rahmen zwingender Verfahrensbestimmungen (Gleichbehandlung, Gewährung rechtlichen Gehörs)) sowie das **New Yorker UN-Übereinkommen von 1958** über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche (**UNÜ**) (157 Mitgliedstaaten; strikte Begrenzung der Gründe für eine Versagung von Anerkennung und Vollstreckung) genannt. Vorteile der Schiedsgerichtsbarkeit seien die hohe Zeit- und Kosteneffizienz, die Vermeidung aufwändiger Anerkennungs- und Vollstreckungsverfahren im Ausland, die Möglichkeit, Fachleute als Schiedsrichter zu bestimmen, die Vereinbarung flexiblerer Beweisregeln und die Nichtöffentlichkeit. Bisheriger Nachteil der Schiedsgerichtsbarkeit mit IP-Relevanz sei insbesondere, dass kein adäquater einstweiliger Rechtsschutz wegen erforderlicher Bildung eines Schiedsgerichts möglich sei. Nunmehr gebe es aber die Möglichkeit der

institutionsseitigen Bereitstellung (z.B. ICC) eines permanent verfügbaren „**Eilschiedsrichters**“ (**Emergency arbitrator**), der kurzfristig eine vorläufige Entscheidung durch Beschluss fällt. Zwar sei die Vollstreckbarkeit unter **UNÜ** streitig, jedoch stelle die Nichtbeachtung grds. eine Vertragsverletzung dar.

Dr. Schilf stellte nun die Frage nach der Möglichkeit der Nutzung der privaten Schiedsgerichtsbarkeit im Bereich des IP-Schutzes angesichts der grds. Durchsetzung des Patents vor staatlichen Gerichten. Denn die Nichtigkeitsfeststellung von Patenten könne nicht von Schiedsgerichten erklärt werden (**erga-omnes-Wirkung, nicht inter-omnes-Wirkung**); das Schiedsgericht übe keine hoheitliche Gerichtsgewalt aus und könne allein im Partei-verhältnis entscheiden – die Wirksamkeit von Schutzrechten betrifft jedoch Dritte. Schließlich wurde die Sonderstellung „**standardessentieller Patente**“ behandelt. Klagen aus standardessentiellen Patenten könnten sich als Missbrauch von Marktmacht darstellen. Folge sei, das eine Klage erst zulässig sei, wenn a) zuvor abgemahnt wurde; b) der Verletzte die Bereitschaft zum Abschluss einer **FRAND-Lizenz** erklärt; c) der Verletzte ein konkretes Angebot über den Abschluss einer **FRAND-Lizenz** unterbreitet; d) der Verletzte das Angebot ablehnt, e) ohne ein an **FRAND-Bedingungen** orientiertes Gegenangebot zu unterbreiten und ohne f) ab Ablehnung des Gegenangebots Sicherheit zu leisten. Somit besteht in diesen Fällen grds. die Pflicht, ein Angebot zur Gewährung einer „**FRAND**“-Lizenz abzugeben, d.h. einer „**fair, reasonable and non-discriminatory**“-Lizenz durch den Verletzten – insbesondere betreffe dies die Fälle, in denen Standardisierungsorganisationen eine Technologie zum Standard erklärt haben (bspw. Funkstandards). Angesichts der Überforderung der staatlichen Gerichte hinsichtlich der Bedingungen der Lizenzen (was ist fair, welche Lizenzsätze sind zu akzeptieren) sei hier die Nutzung von Schiedsgerichten durchaus sinnvoll. Die Rechtslage vor Schiedsgerichten stelle sich dabei so dar, dass Schiedsgerichte europäisches Kartellrecht als Bestandteil des



Transactions

Datenschutz im M & A-Prozess

Arbeitsrechtliche Hürden in der digitalen Arbeitswelt

IP-Schutz und Schiedsgerichtsbarkeit

Seite 4

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

europäischen **ordre public** anwenden müssen. Bei divergierenden **FRAND**-Modellen bestehe keine Klagemöglichkeit des Patentinhabers. Die Lösung sei in der gleichzeitigen Anhörung und Erörterung der Fachleute beider Parteien zur Ermittlung angemessener Lizenzsätze zu sehen. Das Alleinstellungsmerkmal der Schiedsgerichte sei dabei insbesondere das „*Expert Conferencing*“, d.h. die jeweils parteibenannten Experten werden gleichzeitig angehört und durch die Parteivertreter und das Schiedsgericht befragt. Das Interesse der jeweiligen Experten, ihren fachlichen Ruf gerade gegenüber Kollegen unter Beweis zu stellen, überwiege dabei die Loyalität gegenüber dem Auftraggeber. Gleichzeitig würden dem Schiedsgericht und anderen Beteiligten etwaige Abweichungen in Grundannahmen und Berechnungsmethoden transparent.



Technology

PropTech: Digitalisierung im Immobilienbereich FinTech in Germany – Vortrag und Aktuelle Trends Digital Health Künstliche Intelligenz

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

PropTech: Digitalisierung im Immobilienbereich

Moderation:

Dr. Tobias Schönhaar, LL.M.,
Weitnauer Rechtsanwälte

Philipp Pferschy, Vorstand, GIEAG Immobilien AG;
Michael von Roeder, Geschäftsführer, Sensorberg
GmbH; Jannis Roser, Geschäftsführer, SURPLUS
Invest GmbH

Philipp Pferschy erwartet, dass Investments in Digitalisierung der Immobilien (*PropTech*) weiter zunehmen werden, was zu einer Professionalisierung, Automatisierung und steigenden Geschwindigkeit insbesondere bzgl. der Bewertung von Immobilien führe. „*Smart Buildings*“ seien inzwischen Standard, nicht digitalisierte Immobilien mittlerweile kaum noch vermarktbar.

Michael von Roeder betonte, dass es bereits seit den 1970er Jahren einen Trend zu Gebäudeautomatisierungen gebe, insbesondere im Hinblick auf Klimaanlage, Heizungen und den Gebäudezutritt. Offene Systeme seien aber angreifbar und müssten daher geschützt werden. Die Vorteile der Digitalisierung seien in den Möglichkeiten der selbstständigen oder remote-Steuerung bzw. Wartung zu sehen. Eine Bindung an bestimmte Hersteller bestehe insofern nicht. Mittlerweile gebe es ein breites Angebot von

Bedienungsinterfaces, insbesondere von den IT-Riesen **Amazon**, **Apple** oder **Google**. Die im Rahmen von PropTech generierten Daten gehörten grds. den Kunden (in den meisten Fällen also den Vermietern) und könnten in Clouds gespeichert werden. Die Entwicklung entsprechender Software bzw. Apps im Bereich PropTech befinde sich erst am Anfang, da es insbesondere auch kaum entsprechende Hardware gebe. Die Besonderheit von PropTech liege darin begründet, dass die entsprechende Hardware für ca. 10 Jahre verwendbar sei, entsprechende Gebäude aber einen Lebenszyklus von ca. für 50 – 70 Jahre

haben. Gebäudeverwaltern wäre zu empfehlen, in VC-Fonds zu investieren und sich intensiv mit PropTech zu beschäftigen, da andernfalls die Gefahr der „*Wegrationalisierung*“ bestünde.

Daran anknüpfend stellte Jannis Roser fest, dass nur wenige VC-Fonds auf PropTech fokussiert seien, obwohl die entsprechenden finanziellen Mittel vorhanden wären. Der **Deal Flow** im Bereich PropTech in Deutschland sei überschaubar – demgegenüber seien ca. 3.000 Start Ups allein in London mit dem Thema befasst. Gründe hierfür seien insbesondere geschlossene Ökosysteme im Immobilienmarkt, längere **Holding Periods** (Immobilien werden für viele Jahre gebaut – dies führe insbesondere zu einer gewissen Trägheit im Immobilienmarkt) und die Tatsache, dass es für den Bereich PropTech kaum Erfahrungswerte gebe.



Technology

PropTech: Digitalisierung im Immobilienbereich

FinTech in Germany – Vortrag und Aktuelle Trends

Digital Health

Künstliche Intelligenz

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Seite 2

FinTech – Vortrag

Prof. Dr. Lars Hornuf
Universität Bremen, Max Planck Institut für
Innovation und Wettbewerb, CESifo

Prof. Hornuf begann seinen Vortrag mit der These, dass Unternehmen, die den „*Hype*“ überstanden hätten, prädestiniert seien für Investments. Sodann folgte eine Definition des weitreichenden Begriffs „*FinTech*“ in Anlehnung an die Definition der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich. Darunter seien technologische Innovationen im Bereich der Finanzdienstleistungen („*technologically enabled innovation in financial services*“), die neuartige Business-Strategien verfolgten („*new business models, applications, processes or products*“) und dabei einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanzmärkte hätten („*material effect on financial markets and institutions*“) zu verstehen.

Konkrete Anwendungen gebe es in so unterschiedlichen Bereichen wie dem **Crowdfunding**, den **Crypto Coins** (dabei seien auch sog. **IDEOs (Initial Decentralized Exchange Offerings)** bzw. **IDOs (Initial Decentralized Offerings)** zu beachten; bei **ICOs** habe es bis Januar 2019 bei der BaFin rund 130 Voranfragen zur Prospektspflicht gegeben, drei Wertpapierprospektverfahren liefen und eine Billigung sei ausgesprochen worden). Derzeit gebe es in Deutschland ca. 500 **FinTechs**. Ein bekanntes Beispiel in Deutschland sei N26. Der Trend gehe auch hin zu einer Digitalisierung von Privatbanken, bei der auch FinTechs unterstützend tätig sein. Mögliche Vorteile von FinTech seien die geringen Transaktionskosten, die Vergabe von Krediten über KI, der Wegfall von Depotgebühren durch die Blockchain Technologie und die bessere Möglichkeit der Diversifizierung von Anlagen. Dem stünden als Risiken nichtexistierende Finanzierungslücken (d.h. die systematische Finanzierung von Projekten mit negativem Kapitalwert), Intransparenz bei der Bepreisung von Krediten, der Ausschluss digital averser Marktteilnehmer sowie systemische Risiken und die zunehmende Vernetzung der Akteure mit der Realwirtschaft gegenüber. Auch seien im

Rahmen von **Social Trading** schlechte Renditen zu beobachten. Außerdem würden **Robo Advisor-Tools** die Portfoliozusammensetzungen der Anlegerinnen und Anleger nicht in jedem Fall verbessern. Zudem seien die Anlagestrategien bei **Robo Advice** zumeist intransparent. Die Entwicklung des FinTech könne zu einem neuen Ökosystem in der Finanzindustrie mit einem hohen Kundennutzen führen, in welchem Banking sich als Plattform darstelle und das Sammeln von Daten durch die Kundinnen und Kunden allerdings häufig alternativlos akzeptiert werde. Im Bereich FinTechs und Datenschutz wurde die auffällige Statistik vorgestellt, dass in der Datenschutzerklärung der weit überwiegenden Anzahl der Unternehmen (347 von 370 untersuchten Unternehmen) keine Informationen darüber auffindbar waren, ob Daten anonymisiert oder pseudonymisiert verarbeitet wurden.



Technology

PropTech: Digitalisierung im Immobilienbereich FinTech in Germany – Vortrag und Aktuelle Trends Digital Health Künstliche Intelligenz

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Seite 3

Fintech in Germany – Aktuelle Trends

Moderation:

Dr. Oliver Zander und Benedikt Mahr, LL.M.
Weitnauer Rechtsanwälte

Dr. Tim Thabe, Vorstand, creditshelf AG
(Mittelstandsfinanzierung); Prof. Dr. Stefan Mitnik,
Professor für Finanzökonomie, Scalable Capital
Vermögensverwaltung GmbH (Analyse von
Finanzmarktrisiken); Dr. Andreas Hauenstein
(digitale Vermögensverwaltung), Geschäftsführer,
WMD Capital GmbH; Dr. Claudius Jablonka,
Director, Plug and Play (Kooperationen zwischen
Corporates und FinTech)

Tim Thabe wies auf die zunehmende Bedeutung des Marktplatzes („*market place lending*“) für Finanzierungs- und Investmentmöglichkeiten hin. Zugleich könnten Algorithmen bei der Analyse von Kreditrisiken (insb. digital) in erheblichem Tempo Daten erkennen und Muster finden. Andreas Hauenstein machte deutlich, dass das Thema Geldanlage leider häufig mit einer Überforderung der Kunden angesichts des komplexen Produktangebots einhergehe. Professionelle Anlagelösungen über digitale Plattformen („*FinTechs*“) sind hier oftmals deutlich transparenter (dies gelte insbesondere bei einem Verzicht auf verdeckte Kosten „*Kick Backs*“), was bei Anlegern zu einem besseren Gefühl und Vertrauen führe. Stefan Mitnik betonte, dass sich aufgrund neuer Entwicklungen im Bereich der Vermögensverwaltung Renditechancen und Risiken böten. Die Vermögensverwaltung befinde sich an einer Schnittstelle zum Kunden. Dabei stelle sich in der Kommunikation mit dem Kunden die Frage, was Risiko eigentlich ist. Die Verwendung von Algorithmen könne jedenfalls zu einer dynamischen Risikosteuerung führen. Systemische Risiken bestünden angesichts der **Heterogenität des FinTech-Marktes** grds. nicht. Nach Ansicht von Claudius Jablonka zeichneten sich Start Ups gegenüber großen Unternehmen insbesondere durch ihre **Flexibilität und Handlungsschnelligkeit** aus (eine Zustimmung des „*board*“ sei häufig nicht nötig). Hier könnten sich die besten

Teams entwickeln. „*Plug and Play*“ filtere dabei und wähle die besten Start Ups aus. Weiter wurde auf **VISA** und **Wirecard** verwiesen, die sich jeweils für den Bereich „*retail*“ und damit für den Markt- bzw. Kundenzugang entschieden hätten. Die Frage nach dem Bankgeheimnis sei schließlich ein IT-Thema, das mit dem Bereich Datenschutz verbunden sei.



Technology

PropTech: Digitalisierung im Immobilienbereich FinTech in Germany – Vortrag und Aktuelle Trends Digital Health Künstliche Intelligenz

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Seite 4

Digital Health

Moderation:

Jens Forster - Weitnauer Rechtsanwälte

Dr. med. Dominik Pförringer, Orthopäde und Unfallchirurg; Peter Menk, Geschäftsführer, proAv0 GmbH; Daniel Nathrath, CEO, AdaHealth GmbH; Dr. Christian Korz, Managing Director Digital Start-Ups, Roche Diagnostics GmbH

Daniel Nathrath betonte, dass AdaHealth aktiv dazu beitrage, bessere Diagnosen schneller zu treffen und dabei auch ein positives Feedback der Ärzte erhalte. Peter Menk wies darauf hin, dass proAv0 GmbH eine digitale Präsenz und einen digitalen Marktplatz zur Unterstützung der stationären inhabergeführten Apotheken im Sinne eines „*joint venture*“ schaffe. Das E-Rezept sei dabei als „*game changer*“ anzusehen. Anschließend wurde sich ausführlich mit dem Thema Datenschutz auseinandergesetzt.

Christian Korz referierte über die Besonderheit von Gesundheitsdaten als personenbezogenen und damit schützenswerten Daten und erwähnte dabei auch die historische Verantwortung Deutschlands in diesem Zusammenhang. Um die Akzeptanz innovativer digitaler Tools sicherzustellen, spiele das Recht auf informationelle Selbstbestimmung sowie Datensicherheit eine große Rolle. Eine grds. Zustimmung zum Datenschutz konnte festgestellt werden. Christian Korz führte ferner aus, dass Datenschutz nicht Innovationsfeindlichkeit, sondern Chancen impliziere. Die **elektronische Patientenakte**, die im Jahr 2021 eingeführt werde und datenschutzrechtlich sensible personenbezogene Daten enthalte, müsse nach seiner Ansicht Vorgaben und Standards für die Speicherung und Umgang mit Gesundheitsdaten enthalten und durch den Einsatz bester kryptographischer Tools einen wirksamen Schutz vor Angriffen und **Datensammeln** gewährleisten. Dabei wurde die Frage aufgeworfen, ob dann auch die Patienten in Ausübung ihrer Hoheit über die Akte stets alle Dokumente sollten lesen dürfen. Nach Meinung von

Daniel Nathrath solle Datenschutz „*nicht exzessiv*“ betrieben werden. Skeptischer äußerte sich Dominik Pförringer, der im Hinblick auf die regulatorischen Vorgaben (**DSGVO**) konstatierte, dass jeder diese derzeit unterschiedlich interpretiere. Es mangle derzeit eindeutig an Aufklärung und Information, was im Gesundheitswesen rechtlich machbar und zulässig sei. Peter Menk stellte die leicht zugespitzte Frage: „*Woran sterben die meisten Menschen? Am Datenschutz?*“

Er verwies auf Ineffizienzen im Gesundheitswesen und die Verantwortung ggü. Menschen hin, die gerettet werden könnten, wenn der Datenschutz die Weitergabe der Informationen nicht verhinderte. Wenigstens sollte daran gedacht werden, dass bestimmte Berechtigte die entscheidenden Daten (in Notsituationen) verwerten dürfen. Dominik Pförringer stellte einen Zusammenhang zwischen dem Umgang mit Datenschutz und der Schwere der Krankheit, insbesondere bei sog. „*orphan diseases*“ her. Die Digitalisierung böte hier enorme Chancen, Menschen mit den gleichen seltenen Krankheiten zu finden. Er betonte dabei aber auch, dass „*Datenschutz primär etwas für Gesunde*“ sei. Daniel Nathrath stellte heraus, dass die Eigenverantwortung in Zukunft verstärkt beim Patienten liege („*the patient will see you now*“), der selbst ein kontinuierliches Monitoring seiner Gesundheit betreiben könne. Bzgl. des Datenschutz habe eine Güterabwägung zu erfolgen: die Wichtigkeit des Datenschutzes sei zu beachten, zugleich aber ein Exzess des Datenschutzes zu vermeiden. Datenschutz sei kein absolutes Recht. Gleichwohl werde Datenschutz häufig als „*Totschlaginstrument*“ verwendet.



Technology

PropTech: Digitalisierung im Immobilienbereich FinTech in Germany – Vortrag und Aktuelle Trends Digital Health Künstliche Intelligenz

TFT Munich 2019
Technology, Finance, Transactions
25. Juli 2019
Hilton Park Hotel Munich
Protokoll
Dr. Manuel Weitnauer,
LL.M. (Berkeley)

Seite 5

Künstliche Intelligenz

Moderation:

Dr. Wolfgang Weitnauer, Weitnauer Rechtsanwälte

Bart de Witte, Founder, HIPPO AI Foundation (BdW); Michael Grupp, CEO, BRYTER GmbH (MG); Prof. Dr. Herbert Schuster, CIO, SNP AG, Innoplexia GmbH (HS); Sebastian Schaal, Geschäftsführer, Luminovo GmbH (SS)

Sebastian Schaal wies darauf hin, dass die neusten Formen von KI vor allem bei der **Automatisierung** von Prozessen auf Basis von unstrukturierten Daten wie Bildern oder Texten sehr gut eingesetzt werden können. In der Zusammenarbeit mit dem Menschen könne dieser sich daher auf die komplexen und kreativen Tätigkeiten konzentrieren; KI wiederum könne bei (automatisierten) Prozessabläufen verwendet werden, die sie bereits beherrscht. Die Entwicklung der KI gehe hin zum „**deep learning**“, welches eine Familie an Algorithmen beschreibe, die auf neuronalen Netzen basieren. Der Mensch kodiere dabei sein Wissen nicht mehr in Regeln, sondern stelle dem Algorithmus genug Daten, eine Fragestellung und gegebenenfalls historische Antworten zur Verfügung, und überlasse die Erstellung von Regeln der mathematischen Optimierung. Die modellierten Neuronen seien zwar lose von der Biologie inspiriert, haben aber mit menschlichen Neuronen nur wenig gemein. Anschließend wurde das Thema „**KI in Legal Services**“ bzw. „**Legal Tech**“ behandelt. Michael Grupp betonte, dass die **semantische**, also interpretative Tätigkeit der Juristen nicht ersetzbar sei. Gleichwohl werde die Tätigkeit des Juristen zunehmend skeptisch gesehen; der Jurist schaffe kein „**added value**“, sondern verursache Kosten: „**der Jurist stört in den übrigen Prozessen.**“ Schwierigkeiten bei der Umsetzung von Legal Tech seien zum einen rechtlicher Natur (Stichpunkt Datenschutz). Zum anderen könnten Maschinen selbst nicht juristisch werten – dies zeige sich insbesondere bei der Bestimmung der Schwere der Schuld oder der Strafzumessung im Strafrecht. Gleichwohl warf Prof. Dr. Herbert Schuster die

Frage auf, warum eine klare Definition semantischer Begriffe nicht möglich sein sollte. Zu beobachten seien Auswirkungen emotionaler Faktoren auf rechtliche Urteile.

Zur abschließenden Frage der Zukunftschancen von KI in Europa wurde darauf verwiesen, dass die Nutzerzahlen für Google von entscheidendem Vorteil seien (die insbesondere den Vorsprung gegenüber Bing erklären). Prof. Dr. Herbert Schuster vertrat dann die Ansicht, dass Europa keine Chance gegen die großen Datensammelmonopolisten in den USA habe. In den Bereichen Bilderkennung/Gesichtserkennung sei man gegen gegenüber amerikanischen und chinesischen Universitäten chancenlos. Vielmehr gelte es, Nischen zu nutzen. So habe auch SAP seinen Vorsprung gegenüber Oracle begründet. Datenschutz müsse dabei „**kein Killer sein, er ist nur noch nicht richtig verstanden worden.**“

Sebastian Schaal führte dann abschließend aus, dass die Maschine kein „1 zu 1 Replikon“ unseres Gehirns sei. Gleichwohl sei das **Moore'sche Gesetz** zu beachten (wonach sich die Komplexität integrierter Schaltkreise mit minimalen Komponentenkosten regelmäßig verdoppelt): Computer bekämen jährlich ein Hardware-Update, wir nicht. Abschließend erfolgte ein Verweis auf den „**Mount Stupid**“ – die Überschätzung, was möglich ist, ist regelmäßig bei denjenigen weiterverbreitet, die in einer Materie „**nicht besonders kompetent sind.**“ Daher wurde die Frage aufgeworfen, ob es sich bei **Künstlicher Intelligenz** lediglich um „**gut funktionierende Anwendungen**“ handelt. Abschließend wurde von Dr. Wolfgang Weitnauer darauf hingewiesen, dass sich die evolutionäre Entwicklung vom Affen zum Menschen nun u.U. in der Entwicklung vom Menschen zum Menschen mit Künstlicher Intelligenz fortsetze.

