

Lesen Sie in dieser Ausgabe

→ Gerichtsstands- bzw. Schiedsklausel: last but not least

→ Steuerliche Fallstricke bei Pensionszusagen des
Gesellschaftergeschäftsführers

→ Erwerb eines Unternehmens aus der Insolvenz

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

MAC-Klausel



→ Gerichtsstands- bzw. Schiedsklausel: last but not least

Unternehmenskaufverträge sind nicht selten Gegenstand von gerichtlichen Auseinandersetzungen. Klassische „Zankäpfel“ sind die Garantien, die Reichweite der ungefragten – und oft auch unbekannt – Offenbarungsverpflichtungen des Verkäufers sowie Streitigkeiten über die Auslegung der oftmals sehr komplexen und in großer Eile vor dem *Signing* oftmals noch mehrfach geänderten Vertragsregelungen. Anlass genug, bereits im Rahmen der Vertragsverhandlungen die Möglichkeit eines späteren Streitfalls zu bedenken und zu regeln. Das geschieht i.d.R. in den sog. „Schlussbestimmungen“, also in der letzten Klausel des Vertrages. Die Auswirkungen einer guten oder schlechten Schlussklausel sollten aber keinesfalls unterschätzt werden.

DIE AUSGANGSSITUATION

Treffen die Vertragsparteien in dem Unternehmenskaufvertrag keine Regelungen – oder können sie sich nicht auf eine Regelung verständigen – sind die staatlichen (sog. ordentlichen) Gerichte zur Streitentscheidung berufen. Hier gilt der Grundsatz, dass die beklagte Partei an dem für ihren Geschäftssitz zuständigen Landgericht zu verklagen ist, soweit nicht ein besonderer Gerichtsstand eingreift. Der ordentliche Rechtsweg besteht aus mindestens zwei Instanzen. Die erstinstanzlichen Urteile sind in der Regel der Berufung vor dem Oberlandesgericht zugänglich. Bei Vorliegen eines Zulassungsgrundes ist auch der Gang in die dritte Instanz zum Bundesgerichtshof möglich.

DIE INTERNATIONALE KOMPONENTE

Eine fehlende oder unzureichende Gerichtsstandsvereinbarung macht sich spätestens dann nachteilig bemerkbar, wenn der Prozessgegner seinen Geschäftssitz nicht in Deutschland hat oder ihn nach Abschluss des Kaufvertrages ins Ausland verlegt hat. Auch im Internationalen Prozessrecht gilt zunächst der Grundsatz, dass eine Partei mangels vertraglicher Regelung vor dem für ihren Geschäftssitz bei Klageeinreichung national zuständigen Gericht zu verklagen ist. Das hat für den (deutschen) Kläger einige äußerst nachteilhafte

Konsequenzen: Zum einen müssen die Klageschrift und sämtliche Anlagen in die Landessprache am Gerichtsort übersetzt werden. In einigen Staaten ist zudem bereits bei Klageeinreichung durch eine ausländische Partei eine Prozesskostensicherheit für den gesamten Rechtszug zu stellen. Hinzu kommt, dass die Verfahrensdauer und die Qualität der Gerichtsentscheidungen in den einzelnen Ländern durchaus nicht unerhebliche Unterschiede erkennen lässt.

GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN

Es empfiehlt sich also Vorsorge zu treffen, damit die Verfahrenseinleitung und –durchführung nicht zu einer unnötig hohen Hürde geraten.

Möchte man die Streitigkeiten in der Zuständigkeit der staatlichen Gerichte belassen, sollte zumindest der Gerichtsstand, also das örtlich zuständige Gericht festgelegt werden. Verfahrenssprache und Verfahrensregularien sind in diesem Fall gesetzlich vorgegeben und stehen nicht zur Disposition der Parteien. Sofern eine Partei ihren Sitz im Ausland hat, sollte der Gerichtsstand auch vor dem Hintergrund der Vollstreckungsmöglichkeiten gewählt werden. Es ist vergleichsweise einfach, eine Partei, die ihren Sitz in China hat, vor einem deutschen Gericht zu verklagen. Es ist aber nahezu unmöglich, dieses Urteil dann auch in China zu vollstrecken. Hat die Partei dann kein Vermögen in Deutschland kann der zunächst sehr vorteilhaft wirkende deutsche Gerichtsstand schnell zur Sackgasse werden.

Gerade beim Unternehmenskauf bietet sich als Alternative zur staatlichen Gerichtsbarkeit die Vereinbarung der Zuständigkeit eines Schiedsgerichtes an. Das kann für die Parteien des Schiedsverfahrens eine Reihe von Vorteilen haben. Schiedsverfahren sind zwar zunächst regelmäßig teurer als ein Verfahren vor den staatlichen Gerichten. Das Kostenmoment kann sich aber relativieren und sogar umkehren, wenn ein staatliches Verfahren über mehrere Instanzen geführt werden würde. Das Schiedsverfahren kennt nämlich in der Regel nur eine Instanz. Das ist – gerade bei komplexen Streitigkeiten, die nicht klar in die eine oder andere Richtung zu beantworten sind – Fluch und Segen zugleich.

Bei einem Schiedsverfahren haben die Parteien in deutlich größerem Maße Einfluss auf die Ausgestaltung des Verfahrens: Die Zahl der Schiedsrichter, die Verfahrenssprache, der Verfahrensort und die anwendbare Verfahrensordnung können in der Regel durch die Wahl einer Schiedsinstitution beeinflusst werden. Schiedsverfahren genießen zudem den Vorteil der Nichtöffentlichkeit.

DIE AUSGESTALTUNG DER SCHIEDSKLAUSEL

Die Schiedsklausel sollte mit größter Sorgfalt konzipiert werden. Als Ausgangspunkt bietet sich die von der jeweiligen Schiedsorganisation empfohlene Muster-Schiedsklausel an. Diese ist aber auf den jeweiligen Fall anzupassen: Das kann bei Streitigkeiten mit gesellschaftsrechtlichem Hintergrund die Anwendbarkeit ergänzender Schiedsregelungen betreffen (so z.B. bei der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit DIS) oder auch die Begrenzung der Verpflichtung zur Erstattung der außergerichtlichen Rechtsverfolgungskosten.

Bei der Wahl des Schiedsortes und der Schiedsorganisation ist zudem zu bedenken, welche gesetzlichen Regelungen durch die jeweilige Wahl mitvereinbart werden: Gerade im angelsächsischen Bereich (z.B. ICC Schiedsklausel mit Schiedsort London) sieht sich die deutsche Partei sonst unerwartet gesetzlichen Offenlegungsverpflichtungen (disclosures) gegenüber, die es in deutschen Verfahren nicht gibt und auf welche eine deutsche Partei regelmäßig auch nicht vorbereitet ist.

Auch die spätere Vollstreckbarkeit spielt wiederum eine nicht zu unterschätzende

Rolle: Zwar sind die meisten Staaten Mitgliedstaaten des New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung von internationalen Schiedssprüchen. Aber auch hier liegt die Besonderheit im Detail: Abhängig von der gewählten Schiedsinstitution, dem gewählten Schiedsort und dem Vollstreckungsort sind die Vollstreckungschancen äußerst unterschiedlich.

FAZIT

Gerichtsstandsvereinbarungen sind i.d.R. typischer Gegenstand der sog. Schlussbestimmungen. Diese Stellung wird ihrer Bedeutung nicht ansatzweise gerecht. Die schönsten Haftungs- und Garantieklauseln nützen nichts, wenn die Ansprüche in der Praxis nicht durchgesetzt und vollstreckt werden können. Für die Gerichtsstands- oder Schiedsklausel gilt also: last but not least.

KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Maik Wiesner
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Partner

T +49 40 2292 977 11
maik.wiesner@roedl.com

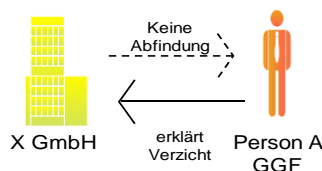
→ Steuerliche Fallstricke bei Pensionszusagen des Gesellschaftergeschäftsführers

Die Pensionszusage ist bei der Altersversorgung des Gesellschaftergeschäftsführers (GGF) insb. in mittelständischen Unternehmen weit verbreitet. Bei einem Unternehmenskauf besteht der Käufer häufig darauf, dass die Pensionszusage vor der Transaktion durch die Altgesellschafter bereinigt wird. Bei der Umstrukturierung von Pensionszusagen sollte man die steuerlichen Konsequenzen kennen, um gegen böse Überraschungen gewappnet zu sein.

VERZICHT AUF PENSIONSUSUNGE

Beim Verzicht auf die Pensionszusage erklärt der GGF den Verzicht ohne hierfür eine Abfindung zu erhalten.

Beispiel:



Person A verzichtet im Veranlagungszeitraum 2018 entschädigungslos und ohne betriebliche Veranlassung zum Rentenbeginn auf die ihm erteilte Pensionszusage durch Aufhebungsvertrag mit der GmbH. Die Pensionsrückstellung betrug zum letzten Bilanzstichtag:

- Steuerbilanz: TEUR 250
- Marktwert: TEUR 350

In der Steuerbilanz führt der Verzicht zu einer gewinnerhöhenden Auflösung der passivierten Pensionsrückstellung i.H.v. TEUR 250. Der durch das Gesellschaftsverhältnis veranlasste Verzicht führt zu einer sog. verdeckten Einlage des GGF in die Kapitalgesellschaft i.H.v. TEUR 350, die außerbilanziell zu korrigieren ist. Im Ergebnis kommt es somit durch den Verzicht auf Ebene der GmbH zu einem Aufwand i.H.v. TEUR 100.

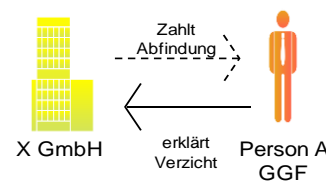
Auf Ebene des GGF führt der Verzicht in Höhe der verdeckten Einlage zu einem steuerpflichtigen fiktiven Lohnzufluss sowie gleichzeitig

zu nachträglichen Anschaffungskosten an der GmbH i.H.v. TEUR 350. Die höheren Anschaffungskosten wirken sich beim Verkauf der Anteile reduzierend auf den Veräußerungsgewinn aus. Jedoch führt das im Falle der Anteilsveräußerung greifenden Teileinkünfteverfahren nur zu einer teilweisen Kompensation der Steuerlast aus dem Zufluss der verdeckten Einlage.

ABFINDUNG DER PENSIONSUSUNGE

Bei der Abfindung der Pensionszusage erklärt der GGF den Verzicht, erhält hierfür jedoch eine Abfindung.

Beispiel (wie beim Verzicht), jedoch erhält A eine Abfindung i.H.v. TEUR 350:

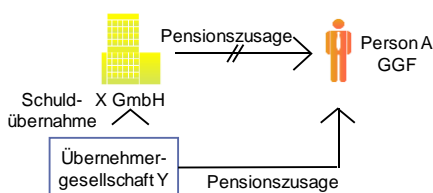


Auf Ebene der GmbH kommt es zu den gleichen steuerlichen Konsequenzen wie beim Verzicht. Darüber hinaus liegt i.H.d. Abfindung ein Aufwand vor, der jedoch verdeckte Gewinnausschüttung (vGA) qualifiziert und außerbilanziell zu korrigieren ist, so dass die Ergebniswirkung diesbzgl. EUR 0 ist. Im Ergebnis bleibt es bei einem Aufwand i.H.v. TEUR 100.

Auf Ebene des GGF kommt es ebenfalls zu den gleichen steuerlichen Konsequenzen wie beim Verzicht. Zusätzlich liegt i.H.d. Abfindung eine vGA vor, die beim GGF der Besteuerung mit Abgeltungssteuer unterliegt. Somit kommt es auf Ebene des GGF zu einer steuerlichen Doppelbelastung.

ERFÜLLUNGSÜBERNAHME

Bei der Erfüllungsübernahme übernimmt eine externe Gesellschaft mit schuldbefreiender Wirkung die dem GGF erteilte Pensionszusage.



Beispiel: Übertragung der Pensionszusage inkl. Vermögenswerte i.H.v. TEUR 350 auf Gesellschaft Y. Restliche Werte wie bisher.

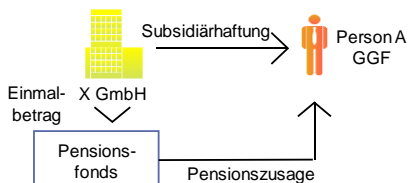
Die GmbH erzielt aus der Übertragung der Pensionszusage inkl. der Vermögenswerte einen Verlust i.H.v. TEUR 100. Dieser resultiert aus der ertragswirksamen Auflösung der Pensionsrückstellung (TEUR 250) und der aufwandswirksamen Ausbuchung der Vermögenswerte (TEUR 350). Der Verlust ist auf das Entstehungsjahr und die 14 folgenden Jahre zu verteilen, so dass der Bilanzgewinn der GmbH um 14/15 von TEUR 100 zu erhöhen und in den nächsten 14 Jahren außerbilanziell zu vermindern ist.

Auf Ebene des GGF kommt es zu einem steuerpflichtigen fiktiven Lohnzufluss von TEUR 350.

AUSLAGERUNG AUF EXTERNEN TRÄGER

Bei der Auslagerung auf einen externen Träger wird die dem GGF erteilte Pensionszusage auf bspw. Pensionsfonds übertragen.

Beispiel: Für die Übernahme der vollständig erdienten Pensionszusage verlangt der Pensionsfonds einen Einmalbetrag i.H.v. TEUR 350. Die GmbH stellt einen Antrag nach § 4e EStG. Restliche Werte wie bisher.



Die GmbH erzielt aus der Übertragung der Pensionszusage einen Ertrag i.H.v. TEUR 250. Der überschießende Teil der aufgelösten Pensionsrückstellung (TEUR 100) ist in den folgenden zehn Wirtschaftsjahren gleichmäßig verteilt auf Ebene der GmbH als Betriebsausgabe abziehbar.

Eine Übertragung der Pensionszusage auf den Pensionsfonds gemäß dem genannten Antrag bleibt für den GGF lohnsteuerfrei.

FAZIT

Wie die oben aufgeführten Beispiele zeigen, bleibt eine Herauslösung der Pensionszusage auf Ebene der einräumenden Gesellschaft sowie auf Ebene des GGF selten ohne steuerliche Konsequenzen. Es ist daher ratsam, sich frühzeitig im Transaktionsprozess mit dem Thema zu beschäftigen, um die steuerlichen Konsequenzen entsprechend im Rahmen der Transaktion zu würdigen. Daneben sind weitere rechtliche und wirtschaftliche Aspekte ebenfalls zu berücksichtigen.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Susanne Kölbl
Steuerberaterin
Partner

T +49 89 9287 805 53
susanne.koelbl@roedl.com



Dr. Michael S. Braun
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Partner

T +49 9281 6072 70
michael.braun@roedl.com

→ Erwerb eines Unternehmens aus der Insolvenz

Nach der sehr positiven wirtschaftlichen Entwicklung in den letzten Jahren verschlechtern sich seit einigen Monaten die Aussichten für die deutsche Wirtschaft zusehends. Ursachen sind neben der generellen Eintrübung der Konjunktur auch strukturelle Veränderungen in wichtigen Sektoren der heimischen Wirtschaft (z.B. Automobil, Handel), mit entsprechenden negativen Auswirkungen auf die finanzielle Situation der betroffenen Unternehmen. Finanzielle Belastungen und eine damit verbundene Schieflage von Unternehmen, die sich verstärkt auch entlang der Wertschöpfungskette auf indirekt-betroffene Unternehmen erstrecken wird, werden auch Auswirkungen auf die weitere Entwicklung des Marktes für Unternehmenstransaktionen haben. Damit gerät auch ein Erwerb aus der Insolvenz wieder vermehrt in den Fokus von in- und ausländischen Investoren. Nachdem im Jahr 2018 mit 19.552 Insolvenzen der tiefste Stand seit Jahren verzeichnet wurde, wird in den kommenden Jahren wieder mit einem Anstieg derselben gerechnet.

UNTERNEHMENSERWERB AUS DER INSOLVENZ

Der Kauf eines insolventen Unternehmens erfolgt entweder durch den Erwerb des Rechtsträgers (der Gesellschaft) im Wege eines sog. Share Deals, d.h. durch den Erwerb von Unternehmensanteilen, oder durch den Erwerb der Vermögensgegenstände der Gesellschaft (Asset Deal). Man spricht hierbei oft auch von einer übertragenden Sanierung. Es werden also das Unternehmen oder nur Betriebsteile auf einen neuen Rechtsträger übertragen.

Aufgrund verschiedener Vorteile u.a. einer faktischen Entschuldung, einer geringeren Komplexität sowie der Realisierung von Sanierungspotentialen ist der Asset Deal in der Praxis der Regelfall. Zudem können die gewünschten Vermögenswerte selektiv erworben werden („Cherry Picking“). Sind für die Fortführung der Geschäftstätigkeit jedoch bestimmte an die juristische Person gebundene Rechte (Patente, Lizenzen, Markenrechte, aber auch an Personen gebundene, öffentlich-rechtliche Genehmigungen) unabdingbar, die aufgrund der Notwendigkeit der Mitsprache Dritter gegebenenfalls nicht übertragen werden können, kann es sich anbieten, den Kauf als Share

Deal in Verbindung mit einem Insolvenzplanverfahren zu strukturieren.

Motiv für den Kauf eines insolventen Unternehmens ist zum einen die Möglichkeit, Vermögenswerte mit erheblichen Abschlägen zu erwerben, zum anderen das krisengebeutelte Unternehmen mit Hilfe des Insolvenzverwalters und des insolvenzrechtlichen Instrumentariums restrukturieren zu können. Den Kaufinteressenten bietet sich somit die Chance, ein Unternehmen bereits in der seinen Bedürfnissen entsprechenden Form zu übernehmen, d.h. nur mit den aus seiner Sicht notwendigen Vermögensgegenständen, (Schlüssel-)Mitarbeitern und ohne die Belastung durch Verbindlichkeiten (z.B. Pensionsverbindlichkeiten).

Des Weiteren ist es nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens dem Insolvenzverwalter möglich, nachteilige oder nicht mehr notwendige Dauerschuldverhältnisse (z.B. Miet- und Leasingverträge) zu beenden. Diesen aus Käufersicht attraktiven Aspekten eines Kaufs aus der Insolvenz stehen aber auch einige mit einem erhöhten Risiko verbundene Besonderheiten solcher Transaktionen gegenüber, die vom potentiellen Käufer erkannt und bei dessen Kaufentscheidung berücksichtigt werden müssen: So werden z.B. die bei sonstigen Unternehmenstransaktionen allgemein üblichen Garantien und Gewährleistungen in der Regel nur schwer durchsetzbar sein.

Bei einem Erwerb aus der Insolvenz ist es für den potentiellen Erwerber darüber hinaus von großer Bedeutung, ein Verständnis für die der Krise zugrundeliegenden Ursachen zu gewinnen, Sanierungspotentiale zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zu deren Realisierung zu entwickeln.

BESONDERHEITEN BEIM ERWERB AUS DER INSOLVENZ

Einige Besonderheiten sollten bei einem Erwerb aus der Insolvenz beachtet werden, darunter sind u.a. folgende zu nennen:

- **Zeitfaktor:** Zum einen muss die Liquidität zur temporären Fortführung des Unternehmens gesichert, zum anderen darauf geachtet werden, dass kein Vertrauensverlust mit Stakeholdern,

- wie Lieferanten und Kunden sowie Banken, entsteht. Insofern unterliegt der Kauf aus der Insolvenz im Regelfall einem erheblichen Zeitdruck.
- **Ansprechpartner:** Bei einem Erwerb aus der Insolvenz können die üblicherweise als Ansprechpartner fungierenden Leitungsorgane eines Unternehmens eventuell nicht mehr zur Verfügung stehen. Zudem wird deren Handlungsspielraum durch den Insolvenzverwalter deutlich eingeschränkt. Insofern ist es sinnvoll, bei Kaufinteresse direkt und frühzeitig den Insolvenzverwalter einzubinden.
 - **Taktische Risiken:** Ggf. ist es für einen Erwerber sinnvoll auf einen Insolvenzantrag des Zielunternehmens zu spekulieren bzw. diesen selbst stellen zu lassen, um damit im Eröffnungsverfahren den Kaufvertrag auszuhandeln. Andererseits besteht in diesem Zusammenhang die Gefahr, dass hierdurch ein Mitbieter begünstigt wird.
 - **Due Diligence:** Die Anforderungen an eine Due Diligence Untersuchung haben insbesondere das Ziel, die insolvenzrechtlichen Risiken, die sich aus der möglichen Anschlussinsolvenz des Verkäufers ergeben, zu erkennen und vorhandene Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen. Dabei sollte auch eine Einschätzung der operativen, steuerlichen und finanziellen Risiken erfolgen. Dies alles dient dazu, bestmögliche Verhandlungsergebnisse mit dem Verkäufer zu erzielen und eine fundiert begründete Unterstützung der Stakeholder zu erreichen, um darauf aufbauend Erwerbsstrategien sowie ein Restrukturierungskonzept entwickeln zu können.

FAZIT

Die Spielregeln für den Erwerb eines Unternehmens aus der Insolvenz weichen erheblich von denjenigen bei sonstigen Unternehmenstransaktionen ab. Kaufinteressenten müssen insofern die Herausforderungen und Chancen für einen Erwerb aus der Insolvenz besonders abwägen. Die dargestellten Besonderheiten stellen dabei nur eine Auswahl dar, die es im Einzelfall zu prüfen und gegebenenfalls zu erweitern gilt.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Vincenzo Di Vincenzo
Consultant
Senior Associate

T +49 221 9499 095 13
vincenzo.divincenzo@roedl.com



Christopher Schmidl
Msc.
Associate

T +49 221 9499 091 74
christopher.schmidl@roedl.com

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

MAC-Klausel

In dieser Fortsetzungsreihe stellen Ihnen wechselnde M&A-Experten der weltweiten Niederlassungen von Rödl & Partner jeweils einen wichtigen Begriff aus der englischen Fachsprache des Transaktionsgeschäfts vor, verbunden mit Anmerkungen zur Verwendung. Hierbei geht es nicht um wissenschaftlich-juristische Exaktheit, linguistische Feinheiten oder erschöpfende Darstellung, sondern darum, das Grundverständnis eines Terminus zu vermitteln bzw. aufzufrischen und einige nützliche Hinweise aus der Beratungspraxis zu geben.

Bei komplexen Transaktionen können die Vertragsparteien sog. Material Adverse Change (MAC)-Klauseln vereinbaren, um wesentliche Änderungen des Vertragsgegenstands zu berücksichtigen. Gerade im Zeitraum zwischen Unterzeichnung und tatsächlichem Vollzug einer Transaktion können die von den Parteien vereinbarten Vertragsbedingungen durch unvorhergesehene Umstände mit negativen Auswirkungen auf das Zielunternehmen beeinträchtigt werden. Daraus ergibt sich die Frage, ob der Käufer weiterhin seinen vereinbarten Pflichten unterliegt oder er berechtigt ist, vom Vertrag zurückzutreten bzw. dessen Bedingungen neu zu verhandeln, ohne für eine Vertragsverletzung zu haften.

Die vertragliche Aufteilung dieses „Pre-Closing“-Risikos im Rahmen der MAC-Klausel kann daher im Einzelfall sinnvoll sein und wird in der Praxis häufig im Rahmen intensiver Verhandlungen vorgenommen. MAC-Klauseln sind oft komplex und sollten präzise formuliert werden. Grundlegend ist stets die Regelung, welche Umstände als „wesentlich“ im Sinne der Klausel zu verstehen sind. Dies kann durch konkrete Benennung einzelner Fälle der wesentlichen nachteiligen Veränderung erfolgen (beispielsweise erhebliche Umsatzrückgänge, Verlust bedeutender Kunden oder schwerwiegende Compliance-Verstöße) oder durch Formulierung einer allgemeinen Bestimmung. In letzterem Fall können wiederum konkrete Fälle zu Gunsten des Verkäufers benannt werden, die nicht erfasst werden sollen (sog. Carve Out-Klausel). Zudem sind in MAC-Klauseln diejenigen Begebenheiten zu regeln, die von der Definition ausgenommen werden sollen. Einige Beispiele für Ereignisse, die üblicherweise nicht als MAC gelten, sind Terroranschläge, Naturkatastrophen und Änderungen der politischen oder wirtschaftlichen Lage eines Landes bzw. dessen einschlägiger Gesetzgebung. Grundsätzlich darf sich eine MAC-

Klausel nur auf Umstände beziehen, die nicht im Machtbereich des Käufers liegen, da sonst dessen Schutzbedürfnis zu verneinen wäre.

Die Klausel sollte zudem die genauen Rechtsfolgen regeln, wie beispielsweise einen Anspruch zur Anpassung des Kaufpreises oder zum Rücktritt. Die MAC-Bestimmungen können auch in die vom Verkäufer gewährten Zusicherungen und Gewährleistungen integriert werden, z.B. in Form einer Zusicherung gegenüber dem Käufer, dass eine wesentliche nachteilige Änderung seit einem bestimmten Datum oder innerhalb des Zeitraums zwischen Signing und Closing nicht eintritt. In diesem Fall wäre der Käufer üblicherweise nicht berechtigt, den Abschluss der Transaktion zu verweigern, sondern könnte Schadensersatz verlangen. MAC-Bestimmungen werden häufig auch als Closing-Bedingung formuliert. In dem Fall wäre der Käufer berechtigt, bei Eintritt einer wesentlichen nachteiligen Änderung vom Geschäft zurückzutreten, ohne für eine Vertragsverletzung zu haften. Kommt es aber tatsächlich zum Eingreifen der MAC-Klausel, führt dies in der Praxis eher selten zum tatsächlichen Scheitern der Transaktion, sondern in der Regel zu Nachverhandlungen über den Kaufpreis.

KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Markus Schlüter
Rechtsanwalt
Partner

T +49 221 9499 093 42
markus.schlueter@roedl.com



Rödl & Partner
STEUERKONFERENZ
2020
mit ottoschmidt



SAVE THE DATE
7. und 8. Mai 2020 in Frankfurt a. M.

Auch 2020 veranstalten wir, Rödl & Partner und der Verlag Dr. Otto Schmidt, am 7. und 8. Mai die Rödl & Partner Steuerkonferenz in Frankfurt a. M.– im Hotel Jumeirah. Es erwarten Sie wieder hochkarätige Referenten aus den Bereichen Internationales Steuerrecht/Ertragsteuern, Umsatzsteuer, Verrechnungspreise und Digitalisierung: Steuerberatung 4.0.

Am 7. Mai können Sie den Konferenztag zusätzlich mit einem Workshop Ihrer Wahl im Bereich Internationales Steuerrecht/Ertragsteuern abrunden. Am 8. Mai gestalten Sie den Tag ganz im Sinne eines unserer Steuerfachthemen Steuerberatung 4.0, Umsatzsteuer und Verrechnungspreise. Nutzen Sie während unseres Get-togethers am Abend des 1. Veranstaltungstages unsere zusammengestellte, steuerliche Fachexpertise zum weiteren und detaillierteren Austausch. Eine Anmeldung sowie die Programm-einsicht ist unter www.roedl.de/steuerkonferenz ab Januar 2020 möglich.

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe Januar 2020

Herausgeber
Rödl GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Denninger Straße 84
81925 München
Deutschland
T +49 89 9287 800
www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt
Maik Wiesner, Dr. Susanne Kölbl,
Elmar Hiltner, Markus Schlüter

maik.wiesner@roedl.com
susanne.koelbl@roedl.com
elmar.hiltner@roedl.com
markus.schlueter@roedl.com

Layout/Satz
Franziska Stahl
franziska.stahl@roedl.com

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt des Newsletters und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt des Newsletters nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.