

Lesen Sie in dieser Ausgabe

→ Versicherung von Transaktionsrisiken – möglicher Deal-Stabilisator

→ Genussrechte: Steuerliche Gestaltung der Finanzierungsstruktur

→ Last but not least – Post Closing Begleitung

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen
„Covenants“



→ Versicherung von Transaktionsrisiken – möglicher Deal-Stabilisator

Obwohl aufgrund der Coronakrise der Deal-flow verlangsamt wurde, ist er doch keinesfalls zum Erliegen gekommen. Allerdings stellt sich der Markt auf die geänderten Herausforderungen infolge der COVID19 Pandemie ein, so dass z.B. *material adverse effect* Klauseln ein deutlich höherer Stellenwert zugemessen wird.

Trotz der Milliardenbeträge, die mittels der staatlichen und supranationalen Unterstützungsprogramme der Wirtschaft zur Verfügung gestellt werden sollen, gilt allerdings in diesen Zeiten wie selten vorher: *Cash is a fact!* Unternehmensbewertungen ringen mit einer sachgerechten Einpreisung der infolge der Pandemie hinzugekommenen Risiken, und Befürchtungen auf Seiten der Verkäufer, *warranty breaches* (Garantieverletzungen) könnten zu einer zumindest teilweisen „Refinanzierung“ eines Deals genutzt werden, werden in der gegenwärtigen Situation sicherlich nicht geringer werden.

Insofern liegt der Gedanke nahe, wenigstens den letztgenannten Zweifel an den Absichten einer Partei im Rahmen einer Transaktion durch den Abschluss einer entsprechenden Versicherung auszuräumen und die wirtschaftlichen Folgen eines *breach of warranty* für die Parteien nachvollziehbar zu fixieren.

Nachdem Warranty & Indemnity (W&I) Versicherungen in der Private Equity bereits zum Standard gehören, finden diese Produkte auch in Corporate M&A Deals immer mehr Anklang. Dieser in den letzten Jahren stetig steigenden Nachfrage auf Seiten der Käufer nach einer Versicherung (die bei weitem überwiegende Zahl der W&I Versicherungen ist eine buy-side policy) korrespondiert mit einer deutlichen Erhöhung der Anbieter, einer spürbaren Reduzierung der Prämien oder Ausweitung der Deckung sowie einem stetig wachsenden Angebot komplementärer Leistungen, die neben einer Tax Liability Insurance bereits auch eine Contingent Legal Risk Insurance umfassen. Neben den klassischen unbekanntem Risiken in den Bereichen, die im Rahmen einer Due Diligence geprüft wurden, können sogar bekannte Risiken mit einer geringen oder moderaten Eintrittswahrscheinlichkeit Gegenstand einer Versicherung sein.

Ob eine Versicherung einem Deal in Zeiten von COVID19 nützt, ist jedoch in mehrfacher Hinsicht zu hinterfragen.

W&I Versicherung

Wie eingangs angeführt, kommt die Frage der für die Transaktion erforderlichen Liquidität für beide Parteien eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu: Für den Käufer ist entscheidend, dass er sich im Falle eines *breach of warranty* an einen solventen Anspruchsgegner wenden kann, mithin der in Hinblick auf die nicht eingehaltene Garantiezusage zu viel gezahlte Kaufpreisanteil auch wieder erlangt werden kann. Für den Verkäufer ist momentan sicherlich von ebenfalls erheblicher Bedeutung, dass der Kaufpreis auch bei Closing in voller Höhe ausgezahlt wird, und nicht zur Sicherung von eventuellen Ansprüchen auf einem Escrow Account verbleibt und somit für den Verkäufer erst nach Ablauf der entsprechenden Garantiefrist verfügbar wird. Diesen Erwartungen der Parteien kann durch den Abschluss einer W&I Versicherung grds. Rechnung getragen werden. Allerdings sollten hier die Erwartungen nicht zu hoch sein:

Zum einen kommt es hier darauf an, welcher Eigenbehalt vor Leistung durch die Versicherung zwischen den Parteien vereinbart wurde. Ist dieser hoch, kann auch bei Abschluss einer Versicherung der Käufer auf einem Kaufpreiseinbehalt zur Absicherung dieses durch den Verkäufer zu tragenden Selbstbehalts bestehen. Zum anderen kommt der abgestimmten Strukturierung der Versicherungsdeckung und dem Garantiekatalog eine erhebliche Bedeutung zu. Sollten zwischen der durch Leistungen im Rahmen der W&I Versicherung abgedeckten Risiken und dem durch den Verkäufer abgegebenen Garantiekatalog umfangreichere Lücken bestehen, kann hier der durch den Abschluss einer W&I Versicherung verfolgte Zweck einer „Befreiung“ von Liquidität aus einem Kaufpreiseinbehalt schnell Grenzen gesetzt werden.

Dies führt dazu, dass der Einsatz eines solchen Instruments im Rahmen einer Transaktion von Beginn an geplant und in dem gesamten Prozess berücksichtigt werden sollte. Da natürlich auch auf Seiten der Anbieter von W&I Versiche-

rungslösungen ein erhebliches Interesse daran besteht, aufgrund von Liquiditätserwägungen auf Seiten der Käufer unter Umständen reduzierte Due Diligence Scopes der mit der Prüfungen beauftragten Berater zu vermeiden und damit ggf. erhöhte Risiken überbürdet zu erhalten, erwarten eine Reihe von Anbietern eine frühzeitige Einbeziehung in die gesamte Strukturierung und den Ablauf des Due Diligence Prozesses. Ebenso kann eine erforderliche Abstimmung des SPA nicht nur zwischen den Parteien und ihren Beratern, sondern auch die entsprechende Abstimmung in Hinblick auf die Inhalte der Versicherungspolice mit dem Versicherungsanbieter in einer Erhöhung der Komplexität der Transaktion resultieren.

Title Versicherung

Die Hintergründe für den Abschluss einer Title Versicherung sind zum Teil unterschiedlich zu denen einer W&I Versicherung. Hierzu gilt folgende Hauptregel: eine Title Versicherung ist im Falle des Auftauchens von Rechtsrisiken bei der Prüfung im Rahmen der Due Diligence des Eigentumsrechtes des Verkäufers über die Shares bzw. des Targets über die Immobilien, zu empfehlen. Nichtsdestotrotz, ähnlich wie im Falle einer W&I Versicherung, gilt eine Title Versicherung im Private Equity Bereich in gewissen Regionen heute als selbstverständlich.

Wie bereits erwähnt, wird mittels einer Title Versicherung hauptsächlich das Eigentumsrecht sowie dessen Eigenschaften (wie z.B. Besitz, Nutzung) über die Shares des Targets und/oder über die Immobilien gegen eine Anfechtung seitens eines Dritten, versichert. Die Ergebnisse der Due Diligence werden als sog. bekannte Risiken durch den Versicherer betrachtet und können aufgrund der Versicherungspolice gegen eine Selbstbeteiligung des Gesicherten versichert werden. Andernfalls werden die Ergebnisse der Due Diligence und die dort erwähnten Risiken aus dem Versicherungsschutz ausgeschlossen.

Heutzutage merken wir jedoch eine erhöhte Risikobereitschaft der Versicherer, sodass Title Versicherungen über Shares und Immobilien, einschließlich in Regionen mit einer geringeren

Rechtssicherheit (wie z.B. im Südosteuropa), ausgestellt werden. Zusätzlich zu der Erweiterung des geographischen Umfangs, wurde die Sphäre der abgedeckten Risiken ebenfalls erweitert. So zum Beispiel werden im Falle der Shares jedwede gesellschaftsrechtlichen Risiken versichert. Bezüglich der Immobilien werden zusätzlich zum Eigentumsrecht auch andere zusätzlichen Themen, wie z.B. Baurechte (Baugenehmigungen, öffentliche Bebauungspläne), Nutzungsrechte, Wegerechte, Erträge aus Mieten, versichert.

Zu der Erhöhung der Komplexität der Transaktion ist zu erwähnen, dass die Versicherer üblicherweise über spezialisierte Teams für die W&I- und für die Title Versicherung verfügen. Die Versicherungsprämie, mit oder ohne Selbstbeteiligung, wird ebenfalls unterschiedlich für jede Versicherungspolice festgelegt.

Fazit

Der Abschluss einer Versicherung von Transaktionsrisiken kann bei guter Vorbereitung in Zeiten der Coronakrise nicht unerhebliche Liquiditätserwägungen durchaus positiv beeinflussen.

Kontakte für weitere Informationen



Hans-Ulrich Theobald
Rechtsanwalt
Partner

Prag (Tschechische Republik)

T +420 2 2110 8311
hans-ulrich.theobald@roedl.com



Bogdan Frățilă
Avocat (Rumänien)
Country Managing Partner

Bukarest (Rumänien)

T +40 21 3102 162
bogdan.fratila@roedl.com

→ Genussrechte: Steuerliche Gestaltung der Finanzierungsstruktur

Bei der Finanzierung des Kaufpreises für den Erwerb eines Unternehmens kommt neben den „klassischen“ Finanzierungsinstrumenten insb. auch Mezzanine-Kapital in Betracht. Das zeichnet sich durch seine Nachrangigkeit ggü. Senior-Loans aus und dient häufig der Schließung von Finanzierungslücken. Die Bezeichnung Mezzanine-Kapital ist kein fest definierter Begriff. Es handelt sich grds. um eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital, die je nach Lage des Einzelfalls entweder eigen- oder fremdkapitalnah ausgestaltet werden kann.

Eine besondere Form von Mezzanine-Kapital sind Genussrechte. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) handelt es sich bei Genussrechten um schuldrechtliche Ansprüche, die inhaltlich so ausgestaltet sein können, dass sie dem Genussrechtsinhaber eine gesellschaftsähnliche Rechtsstellung einräumen ohne gesellschaftsrechtliche Stimm- und Verwaltungsrechte zu vermitteln.

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat in einem jüngeren Urteil die Grundsätze zur steuerlichen Behandlung von Bezügen aus Genussrechten konkretisiert und damit Rechtssicherheit geschaffen. Der dem Urteil zugrundeliegende Sachverhalt, die Entscheidung sowie das resultierende steuerliche Gestaltungspotential werden im Folgenden erörtert.

Sachverhalt

Eine kanadische Tochtergesellschaft (T) hatte zur Begleichung einer Kaufpreisschuld an ihre inländische Muttergesellschaft (M) Genussrechte emittiert. Die Genussrechtsausschüttung sollte in Höhe von mind. vier Prozent und max. 16 Prozent des Nettogewinns der T erfolgen. M behandelte die Ausschüttungen als zu 95 Prozent steuerfreie Beteiligungserträge, T jedoch als steuerlich abzugsfähige Zinszahlungen. Das deutsche Finanzamt stufte die Genussrechtsausschüttungen im Rahmen einer Betriebsprüfung als steuerpflichtige Zinsen ein und änderte daraufhin die Steuerbescheide der M. Dagegen legte M Klage ein.

Entscheidung

Der BFH schloss sich der Auffassung des Finanzamts an und kam zum Ergebnis, dass die Genussrechtsausschüttungen bei der M als steuerpflichtige Zinsen zu behandeln waren. Der BFH beruft sich in seinem Beschluss auf den Gesetzeswortlaut des § 20 I Nr. 1 Einkommensteuergesetz (EStG) (und § 8 III S. 2 Körperschaftsteuergesetz (KStG)) und bejaht das Vorliegen beteiligungsähnlicher Genussrechte nur für Fälle, bei denen der Genussrechtsinhaber sowohl am Gewinn als auch am Liquidationserlös der emittierenden Gesellschaft beteiligt ist. Nur wenn beide Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind, stellen Bezüge aus Genussrechten steuerfreie Beteiligungserträge dar. Ist eine der beiden Voraussetzungen nicht erfüllt, liegen dagegen nach Auffassung des BFH nicht beteiligungsähnliche, sondern obligationsähnliche Genussrechte vor, aus denen steuerpflichtige Zinseinnahmen erzielt werden.

Im Streitfall wurde in den Genussrechtsvereinbarungen die Beteiligung der M am Liquidationserlös der T nicht (explizit) festgelegt. Nach Ansicht des BFH ist auf das Abwicklungsendvermögen einer Kapitalgesellschaft, d.h. auf die Beteiligung des Genussrechtsinhabers an einem etwaigen Liquidations(mehr)erlös und auf die damit verbundene Beteiligung an den stillen Reserven der emittierenden Gesellschaft abzustellen. Fehlt es an einer solchen Beteiligung am Liquidationserlös, kann die Annahme beteiligungsähnlicher Genussrechte nicht durch andere Umstände ersetzt werden:

- So führen sowohl die Gewinnabhängigkeit der Genussrechtsausschüttungen als auch die im Fall einer Liquidation vorgesehene nachrangige Rückzahlung des Genussrechtskapitals zum Nennbetrag für sich genommen noch nicht zu einer Beteiligung am Liquidationserlös.
- Die Stellung des Genussrechtsinhabers als Alleingesellschafter reicht ebenfalls nicht aus. Alleingesellschaftern stünden zwar sämtliche stille Reserven der emittierenden Gesellschaft zu, allerdings ergibt sich dies nicht kausal aus den Genussrechtsvereinbarungen, sondern aus der Gesellschafterstellung.

- Auch eine lange Laufzeit (im Streitfall: 40 Jahre) spricht nicht für beteiligungsähnliche Genussrechte.
- Letztlich ist auch ein Wandlungsrecht des Genussrechtsinhabers zum Erwerb von Gesellschaftsanteilen ohne Bedeutung für die Abgrenzung von beteiligungs- und obligationsähnlichen Genussrechten.

Praxishinweise

Die obigen Ausführungen zeigen, dass beim Einsatz von Genussrechten zur Finanzierung des Kaufpreises bei Unternehmenskäufen erhebliches steuerliches Gestaltungspotential besteht:

- Ist in den Genussrechtsvereinbarungen eine Beteiligung am Gewinn und Liquidationserlös der emittierenden Gesellschaft vorgesehen (= beteiligungsähnliche Genussrechte), stellen die Genussrechtsausschüttungen Dividenden dar, die beim Genussrechtsinhaber als Kapitalgesellschaft zu 95 Prozent steuerfrei sind. Allerdings dürfen die Ausschüttungen nicht die steuerliche Bemessungsgrundlage der emittierenden Gesellschaft verringern.
- Ist in den Genussrechtsvereinbarungen zwar eine Beteiligung am Gewinn, nicht aber eine explizite Beteiligung am Liquidationserlös der emittierenden Gesellschaft vorgesehen (=obligationsähnliche Genussrechte), stellen die Genussrechtsausschüttungen Zinszahlungen dar, die beim Genussrechtsinhaber entweder voll steuerpflichtig sind (Kapitalgesellschaft) oder

grds. zu 25 Prozent der Abgeltungssteuer unterliegen (natürliche Person). In diesem Fall stellen die Ausschüttungen für den Emittenten abzugsfähige Zinsaufwendungen dar, welche die steuerliche Bemessungsgrundlage verringern.

Somit sollte im Einzelfall genau geprüft werden, ob sich die steuerlichen Implikationen von Genussrechtskapital als Finanzierungsform mit den wirtschaftlichen Interessen des Unternehmenskäufers decken.

Kontakte für weitere Informationen



Dr. Patrick Satish
Steuerberater
Associate Partner

Nürnberg (Deutschland)

T + 49 911 9193 1056
patrick.satish@roedl.com



Manuel Tremmel
Associate

Nürnberg (Deutschland)

T +49 911 9193 1257
manuel.tremmel@roedl.com

→ Last but not least – Post Closing Begleitung

M&A-Prozesse sind geprägt von unterschiedlichen Phasen. Mit Abschluss des Closing hat schließlich der Inhaber der Geschäftsanteile, Aktien oder Assets rechtlich gewechselt. Die Erfahrung zeigt, dass sich der nun anschließende des „Post Closing“-Phase nicht immer mit ausreichender Aufmerksamkeit gewidmet wird. Insb. in diesem Zeitraum sind jedoch Erkenntnisse aus dem gesamten Transaktionsprozess nachzuhalten und umzusetzen. Dies trägt zu einer erfolgreichen Weiterführung des operativen Geschäftes bei.

Der Mehrwert einer Post Closing Agenda

Post Closing relevante Inhalte hängen stark von der individuellen Struktur des M&A-Prozesses ab. Neben der Legal, Tax & Financial Due Diligence als Informationsquelle, dient der Kaufvertrag selbst als elementares Nachschlagewerk. Daneben treten operative To Dos häufig in Verhandlungen zu Tage. Idealerweise sollten Post Closing Aufgaben während des gesamten Prozesses gesammelt und in einer Post Closing Agenda strukturiert aufbereitet werden.

Wird die Agenda gepflegt, bietet sie so dann einen echten Mehrwert, da Post Closing Pflichten regelmäßig unterschiedlichsten Bereichen entstammen und über einen längeren Zeitraum präsent sind.

Post Closing Umsetzung von Due Diligence Ergebnissen

Risikobehaftete Befunde aus einer Due Diligence können regelmäßig nicht nur durch Abbildung in der Vertragsdokumentation (z.B. durch Aufnahme von Garantien und Freistellungen oder Kaufpreisanpassungen) gelöst werden. Vielmehr trifft man regelmäßig auf Empfehlungen, die erst in der Post Closing Phase zu bearbeiten sind und einen Platz auf der Agenda erhalten sollten:

Der Blick in das Handelsregister kann die Anpassung von erteilten Prokuren im Innen- und Außenverhältnis erforderlich machen. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn Mitarbeiter gewechselt haben oder deren Verträge bzw. Positionen geändert wurden. Nicht aus dem Handelsregister erkennbar, jedoch elementar für das tägliche, opera-

tive Geschäft, sind tatsächlich erteilte Vollmachten, die – insb. als Generalvollmacht ausgestaltet – der befugten Person erheblichen Handlungsspielraum gewähren, was in dieser Form durch den Käufer nicht mehr gewünscht sein kann.

Regelmäßiger Post Closing Handlungsbedarf besteht im Vertragsmanagement. Im Asset Deal gilt es, Zustimmungen von Vertragspartnern einzuholen, um z.B. wirtschaftlich relevante Kundenverträge weiterführen zu können. Es kann sich ebenso anbieten, bestehende Rahmenverträge neu zu verhandeln, um deren Konditionen für die Zukunft zu verbessern oder Laufzeiten auszudehnen. Eine aufgedeckte lückenhafte Vertragsdokumentation sollte – z.B. durch Nachträge – vervollständigt werden. Nicht selten wird auch eine Neugestaltung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen notwendig, wenn diese zwischenzeitlich rechtlich unwirksam gewordene Klauseln enthalten oder für den neuen Geschäftsbereich unpassend geworden sind. Gerade in diesem Feld ist die Rechtsprechung sehr aktiv und maßgebend für die Vertragsgestaltung.

Arbeitsrechtlich zeigen die in der Due Diligence vorgelegten Verträge – oft über Jahre gewachsen – ein uneinheitliches Bild. Eine Angleichung kann ratsam sein, um fehlerhafte Betriebsübergänge nach § 613 a Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) aus der Vergangenheit zu bereinigen.

Nicht selten vernachlässigt wird das Versicherungsmanagement der Zielgesellschaft. Dabei besteht hier oft (auch wirtschaftliches) Optimierungspotential durch die Integration in eine Gruppenversicherung.

Weiterhin werden regelmäßig steuerliche oder rechtliche Anmeldungen und Behördengänge notwendig. Beispielsweise sind Betriebsübergänge nach dem Erwerb gegenüber der zuständigen Gemeinde und dem zuständigen Betriebsfinanzamt anzumelden. Diese Inhalte sollten – da oft an gesetzliche Fristen geknüpft – terminiert und auf der Agenda notiert werden.

Post Closing Quelle: Kaufvertrag

Üblicherweise sind Zahlungsverpflichtungen des Käufers nicht mit der Überweisung eines fixen Kaufpreises „erledigt“. Die Käuferpartei behält sich regelmäßig Einbehalte („Escrow“) zurück oder

teilt den Kaufpreis in mehrere Tranchen auf („Earn Out“). Dies ist meist vorteilhaft für den Käufer, jedoch ist auch Teil dieses Verhandlungsergebnisses, nachgelagerte Kaufpreisbestandteile und Auszahlungszeitpunkte in der Zukunft Tag genau zu fixieren. Der Käufer sollte diese Fristen nicht versäumen, da ansonsten „Strafzahlungen“ (z.B. in Form von Verzugszinsen) zu seinem Nachteil fällig werden.

Eine typische Post Closing Agenda sollte ebenso Verjährungsfristen z.B. aus Garantieansprüchen notieren – besonders weil diese Zeitpunkte üblicherweise erst in ferner Zukunft liegen und somit schnell aus dem Blickwinkel verschwinden können. Gerade hier überlagern individuelle Vereinbarungen – nicht selten kleinteilig abgestuft – regelmäßig gesetzliche Fristen. Werden derartige Fristen versäumt, besteht das Risiko, dass Ansprüche des Käufers aus Zusicherungen oder Garantien des Verkäufers verjähren.

Um einen Überblick über die Fälligkeiten behalten zu können, sollte die Post Closing Agenda sämtliche zu zahlenden Beträge, Zahlungsempfänger und Fristen beinhalten.

Fazit

Post Closing relevante Themen sind oft aus dem operativen Geschäft geboren, im Ergebnis aber ein bunter Strauß an zahlreichen Themen. Wird ein Augenmerk darauf gelegt, kann dadurch die Weiterführung bzw. Integration reibungslos gelingen. Kommt ein Post Integration Manager zum Einsatz ist es empfehlenswert hier die enge Abstimmung und Zusammenarbeit zu suchen (Wir berichteten dazu im M&A Dialog Ausgabe Mai 2020).

Kontakt für weitere Informationen



Regina Henfling
Rechtsanwältin
Wirtschaftsjuristin (Univ. Bayreuth)
Associate Partner

München (Deutschland)
T + 49 89 92 87 80 313
regina.henfling@roedl.com

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Covenants“

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.

Covenants sind Verpflichtungen im Sinne von Nebenabreden in einem Vertrag. Im Unternehmenskaufvertrag werden diese relevant, wenn sich dieser in zwei Schritten vollzieht: Signing und Closing. In der Phase zwischen schuldrechtlicher Verpflichtung zum Kauf (*Signing*) und eigentlicher Übertragung (*Closing*) liegt das Eigentum am und die Leitungsmacht über das Unternehmen noch beim Verkäufer. Seitens des Käufers besteht daher ein berechtigtes Interesse daran, dass das Unternehmen wie bisher weitergeführt wird.

Covenants können sowohl positiven als auch negativen Charakter haben, je nachdem ob sie in Handlungs- oder Unterlassungspflichten bestehen. In der Praxis übliche Covenants sind beispielsweise:

- Ordnungsgemäße Fortführung des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs und Festlegung genehmigungsbedürftiger Maßnahmen (Ordinary-Course-of-Business-Clause);
- Auskunfts- und Informationsrechte;
- Zusammenarbeit im Zusammenhang mit Finanzierungen;
- Mitwirkungsrechte zur Einholung von Genehmigungen und Zustimmungen;
- Bestimmungen zur Vertraulichkeit;
- Bestimmungen zu Mitteilungen und öffentlichen Bekanntmachungen (Pressemitteilungen).

Covenants kommen auch nach dem Closing zur Geltung. Hierbei sind typische Beispiele Wettbewerbs- und Abwerbeverbote, um zu verhindern, dass der Verkäufer ein konkurrierendes Geschäft aufbaut oder finanziert.

Durch Vereinbarung können Covenants in Post-Closing Covenants umgewandelt werden, für den Fall, dass sie nicht bis zum Closing erfüllt werden konnten.

Insgesamt ermöglichen Covenants eine ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages und eine bessere Planbarkeit der Zeit nach Übergabe des Unternehmens.

Kontakt für weitere Informationen



Dr. Vanessa Sofia Wagner
Rechtsanwältin, Avvocato
Associate Partner

Mailand (Italien)

T +39 02 6328 841
vanessa.wagner@roedl.it



Rödl & Partner

Morning Talks

LEGAL, TAX, FINANCIAL TOPICS

Jeweils von 9:00 bis 10:00 Uhr

www.roedl.de/morningtalks

LIVE WEBINARE

Morning Talks – LIVE-WEBINARE

Unsere Experten aus verschiedenen Standorten von Rödl & Partner laden Sie herzlich zu den Live-Webinaren aus den Bereichen M&A, Kapitalmarktrecht, Finanzierung, Compliance, Arbeitsrecht, Steuerrecht und Wirtschaftsprüfung ein. Profitieren Sie vom Know-how unserer Experten aus erster Hand. Demnächst finden folgende Live-Webinare statt:

- 16. September 2020 - **Mitbestimmung in Familienunternehmen**
- 06. Oktober 2020 - **Rechnungslegung HGB Aktuell**

Informationen zur Anmeldung finden Sie unter www.roedl.de/morningtalks.

Wir freuen uns, Sie in einem oder in mehreren LIVE-Webinar(en) begrüßen zu dürfen. Alle Termine sind für Sie kostenfrei.



Rödl & Partner

M&A Breakfast digital

UNTERNEHMENSKAUFPREISE IN KRISENZEITEN

8. Oktober 2020 | 9:00-10:30 Uhr
Online mit GoToWebinar »

Einladung zum M&A Breakfast digital

Seien Sie dabei bei der ersten virtuellen Ausgabe des M&A Breakfast zum topaktuellen Thema

»Unternehmenskaufpreise in Krisenzeiten«!

Erfahren Sie Einblicke und Weitblicke der renommierten Praktiker Daniel Ritter (Head of M&A – ZEISS Group) und Joachim von Lohr (Partner – HANNOVER Finanz GmbH). Unsere Experten ergänzen die Diskussion mit fachlichen Impulsvorträgen zu aktuellen Trends und Herausforderungen bei Unternehmenskaufpreisen aus rechtlicher, steuerlicher und Bewertungssicht. Auch Sie möchten mehr über die aktuelle Situation und die Erwartungen zur weiteren Entwicklung erfahren? Dann melden Sie sich ab sofort unter folgendem [Link](#) an und sichern Sie sich Ihren Platz im Webinar. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Wir freuen uns auf interessante Vorträge und einen spannenden Erfahrungsaustausch.

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe September 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

Hans-Ulrich Theobald, Dr. Patrick Satish,
Regina Henfling, Dr. Vanessa Wagner

hans-ulrich.theobald@roedl.com
patrick.satish@roedl.com
regina.henfling@roedl.com
vanessa.wagner@roedl.it

Layout/Satz

Franziska Stahl

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.