

Lesen Sie in dieser Ausgabe

→ ZUR AUßENHAFTUNG DES GMBH-GESCHÄFTSFÜHRERS

- Fortführung der Rechtsprechung durch den BGH

→ KAUFPREISREGELUNGEN IN UNTERNEHMENSKAUFVERTRÄGEN

- Completion Accounts vs. Locked Box

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

- „Cash Free & Debt Free“

→ 5. M&A Dialog



→ ZUR AUßENHAFTUNG DES GMBH- GESCHÄFTSFÜHRERS

Fortführung der Rechtsprechung durch den BGH

Die Geschäftsführer einer GmbH haben die Pflicht, in den Angelegenheiten der Gesellschaft die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes anzuwenden. Man versteht darunter grds. die Sorgfalt eines selbstständigen, treuhänderischen Verwalters fremder Vermögensinteressen. Kommt es zu einer Verletzung dieses Pflichten- bzw. Sorgfaltsmaßstabes, so kann sich hieraus eine Innenhaftung der Geschäftsführer ggü. der Gesellschaft ergeben.

Daneben besitzt in der Praxis allerdings auch die Frage einer deliktischen Außenhaftung von GmbH-Geschäftsführern ggü. Dritten eine besondere Relevanz. Der BGH musste sich in einer Entscheidung aus Mai 2019 erneut mit der Thematik der deliktischen Außenhaftung von GmbH-Geschäftsführern auseinandersetzen und führt die Diskussion um die Voraussetzungen einer solchen Haftung damit fort.

I. SACHVERHALT

Im Jahr 2012 lieferte die Klägerin, ein landwirtschaftliches Unternehmen, Weizen an eine GmbH, deren Geschäftsführer der Beklagte war. Der gelieferte Weizen wurde von der GmbH eingelagert und sodann auf Weisung der Klägerin von der GmbH zu einem von der Klägerin bestimmten Zeitpunkt weiterverkauft. Die Klägerin und die GmbH trafen darüber hinaus eine Kontokorrentabrede, sodass auf einem Konto der GmbH die für die Klägerin erzielten Verkaufserlöse verbucht wurden. Forderungen der GmbH ggü. der Klägerin aufgrund von deren Käufen von Saatgut und Dünger wurden ebenfalls auf diesem Konto verbucht. Die Auszahlung des verbleibenden Differenzguthabens sollte im Februar des Folgejahres an die Klägerin erfolgen, eine Zahlung blieb jedoch aus. Stattdessen stellte der Beklagte einen Insolvenzantrag für die GmbH wegen Zahlungsunfähigkeit, der jedoch mangels Masse abgelehnt wurde. Wie sich herausstellte, hatte der Beklagte Gelder aus dem GmbH-Vermögen entnommen, um sie für eigene Zwecke zu verwenden.

Die Klägerin nahm den Beklagten daraufhin auf Schadensersatz in Anspruch. Nach Klage-

abweisung durch das Landgericht gab das Berufungsgericht der Klage statt. Der Beklagte legte daraufhin Revision ein und begehrte damit die Wiederherstellung des erstinstanzlichen Urteils.

II. ENTSCHEIDUNGSINHALT

Der BGH hob das Urteil des Berufungsgerichts u.a. mit der Begründung auf, im vorliegenden Fall sei eine sittenwidrige Schädigung, die die Voraussetzung für eine Haftung des Beklagten ggü. der Klägerin wäre, nicht gegeben.

Der BGH ist der Auffassung, für ein sittenwidriges Verhalten des Handelnden reiche eine Pflichtverletzung und ein daraus resultierender Vermögensschaden nicht aus. Vielmehr müsse eine besondere Verwerflichkeit seines Verhaltens hinzutreten, die sich aus dem verfolgten Ziel, den eingesetzten Mitteln, der zutage getretenen Gesinnung oder den eingetretenen Folgen ergeben kann.

Insbesondere bei mittelbaren Schädigungen setzt ein Schadensersatzanspruch wegen vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung nach Ansicht des BGH voraus, dass den Schädiger das Unwerturteil, sittenwidrig gehandelt zu haben, gerade auch in Bezug auf die Schäden desjenigen trifft, der die Ansprüche geltend macht. Das sei aber vorliegend nicht gegeben.

Des Weiteren liege nach Ansicht des BGH auch deshalb keine Sittenwidrigkeit vor, weil der Beklagte keine Treuepflicht ggü. der Klägerin verletzt hätte. Eine Treuepflicht ggü. der Klägerin folge nicht aus der Stellung des Beklagten als Geschäftsführer der GmbH, da die Sorgfaltspflichten des Geschäftsführers grundsätzlich nur ggü. der Gesellschaft bestehen, nicht ggü. Außenstehenden Dritten. Auch die vertraglichen Beziehungen in Form der Kontokorrentabrede bestanden lediglich zwischen der Klägerin und der GmbH, sodass hieraus auch keine vertraglichen Beziehungen zwischen dem Beklagten und der Klägerin erwachsen konnten.

III. FAZIT

Im Ergebnis ist die Entscheidung des BGH sachgerecht. Sie bestätigt den Grundsatz, dass eine unmittelbare Inanspruchnahme des GmbH-Geschäftsführers durch Dritte – also eine Außenhaftung – nur in Ausnahmefällen in Betracht kommt. Im Falle der Verletzung von Organpflichten bleibt es bei der gesetzlichen Grundwertung, dass eine derartige Verletzung „lediglich“ zu einer

Innenhaftung des Geschäftsführers ggü. der Gesellschaft führt.

Die Entscheidung des BGH enthält keine eindeutigen Abgrenzungskriterien, die zur Herleitung einer Treue- und Garantienpflicht herangezogen werden können, um damit eine deliktische Außenhaftung des Geschäftsführers zu begründen. In der Praxis empfiehlt es sich deshalb, die künftige Rechtsprechung des BGH weiter zu beobachten.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Dirk Halm
Rechtsanwalt
Partner

T +49 221 9499 093 00
dirk.halm@roedl.com



Thomas Löhner
L.L.M. (Singapore)
Rechtsanwalt
Associate Partner

T +49 221 9499 093 10
thomas.loehner@roedl.com

→ KAUFPREISREGELUNGEN IN UNTERNEHMENSKAUFVERTRÄGEN

Completion Accounts vs. Locked Box

Unternehmenskaufverträge können aufgrund der komplexen Art sowie der verschiedenen Interessen von Käufer und Verkäufer sehr umfangreich ausfallen. Ein essentielles Kernstück des Kaufvertrages bilden die Kaufpreisregelungen.

Im Zusammenhang mit Kaufpreisregelungen und Unternehmenskaufverträgen ist eine genaue Unterscheidung zwischen Unterzeichnung des Kaufvertrages (Signing), dem Vollzug des Kaufvertrages (Closing oder Completion) und dem wirtschaftlichen Übergang (Effective Date) zu treffen.

Bei Unterzeichnung des Kaufvertrages ist die Transaktion zumeist noch nicht vollzogen. Oftmals bedarf es noch der Zustimmung der Kartellbehörden zur Transaktion. Erst wenn alle Vollzugskriterien erfüllt sind, geht das Zielunternehmen rechtlich auf den Käufer über. Der wirtschaftliche Übergang kann sowohl vor, als auch nach dem Signing stattfinden. Bei einem wirtschaftlichen Übergang vor dem Signing wird auf die aktuellsten belastbaren Finanzdaten abgestellt. Findet der wirtschaftliche Übergang nach dem Signing statt, fällt der Zeitpunkt zumeist mit dem Closing zusammen und es wird zu diesem Zeitpunkt eine Zwischenbilanz (Completion Accounts) erstellt.

Der Zeitpunkt des wirtschaftlichen Übergangs ist ausschlaggebend für die Kaufpreisregelungen. Die bekanntesten Kaufpreisregelungen in Unternehmenskaufverträgen sind der **Locked Box Mechanismus** und der **Completion bzw. Closing Accounts Mechanismus**, die jeweils auf dem „Cash and debt free“-Konzept basieren. Beim Locked Box Mechanismus liegt der wirtschaftliche Übergang vor, beim Closing Accounts Mechanismus nach dem Signing.

COMPLETION ACCOUNTS MECHANISMUS

Beim Completion Accounts Mechanismus kann der finale Kaufpreis erst in der Zukunft quantifiziert werden, weil der wirtschaftliche Übergang, vom Signing ausgehend, in der Zukunft liegt. Eine Einigung über den tatsächlichen Kaufpreis liegt noch nicht vor. Im Kaufvertrag wird somit lediglich der Unternehmenswert und das Referenz-Working-Capital festgelegt sowie die Herleitung der

Nettofinanzverbindlichkeiten und des aktuellen Working Capitals nur definiert. Zur Ermittlung des endgültigen Kaufpreises wird zum Zeitpunkt des wirtschaftlichen Übergangs eine Zwischenbilanz erstellt, die sog. „Completion Accounts“. Die Kaufvertragsdefinitionen und die Completion Accounts bilden die Grundlage für die Quantifizierung der Nettofinanzverbindlichkeiten und das aktuelle Working Capital. Der finale Kaufpreis wird ermittelt, indem vom festgelegten Unternehmenswert die Nettofinanzverbindlichkeiten abgezogen werden und die Differenz zwischen aktuellem und Referenz-Working-Capital hinzugerechnet wird.

Zum Zeitpunkt des Closings wird ein vorläufiger Kaufpreis bezahlt, da zu diesem Zeitpunkt noch keine Completion Accounts erstellt und geprüft wurden. Sobald sich Käufer und Verkäufer über die finalen Kaufpreisanpassungen geeinigt haben, ist die Differenz aus vorläufigem und endgültigen Kaufpreis zu entrichten.

LOCKED BOX MECHANISMUS

Da beim Locked Box Mechanismus der wirtschaftliche Übergang vor dem Signing liegt und somit die entsprechenden Finanzdaten zur Ermittlung der Nettofinanzverbindlichkeiten und der Differenz zwischen aktuellem und Referenz-Working-Capital vorliegen, kann bereits im Kaufvertrag ein Kaufpreis quantifiziert werden. Ein zusätzlicher Zwischenabschluss zum Closing-Zeitpunkt ist nicht notwendig.

Der wirtschaftliche Übergang und das Closing liegen bei diesem Mechanismus teilweise Monate auseinander. Der Käufer übernimmt im Zeitpunkt des wirtschaftlichen Übergangs die Risiken des Zielunternehmens, während es bis zum Closing vom Verkäufer geführt wird. Um einen nachteiligen Wertverzehr entgegenzuwirken werden daher Regelungen zu erlaubten Wertabflüssen (permitted leakages) und unerlaubten Wertabflüssen (leakage protection) im Kaufvertrag aufgenommen. Dadurch wird sichergestellt, welche Geschäftsvorfälle bzw. Zahlungsvorgänge zwischen dem Zielunternehmen und dem Verkäufer sowie ihm nahestehende Personen im Zeitraum von wirtschaftlichem Übergang bis Closing erlaubt sind.

GEGENÜBERSTELLUNG

Da beim Locked Box Mechanismus der Kaufpreis im Kaufvertrag bereits festgelegt ist, sind keine Completion Accounts aufzustellen. Dadurch wird der Transaktionsprozess nach dem Signing verschlankt, die Transaktionskosten werden gemindert und das Konfliktpotenzial zwischen Käufer und Verkäufer wird nach dem Signing reduziert.

Der Käufer geht demgegenüber jedoch ein höheres Risiko ein, weil zum Signing unter Umständen eine deutliche Informationsasymmetrie zwischen Käufer und Verkäufer vorherrschen kann. Der Käufer muss beim Locked Box Mechanismus nichtsdestotrotz den Kaufpreis anhand der vorliegenden historischen Finanzdaten quantifizieren. Beim Completion Accounts Mechanismus ist der Käufer bereits rechtlicher Eigentümer und hat dadurch einen wesentlich besseren Einfluss auf das Zielunternehmen.

Für den Käufer ist die Wahl der Kaufpreisregelung extrem abhängig vom Ausgang der Due Diligence. Diese Due Diligence muss aufgrund der oben beschriebenen Risiken beim Locked Box Mechanismus umfangreicher ausfallen als beim Completion Accounts Mechanismus.

Ein Locked Box Mechanismus kann von einem Käufer trotz der erhöhten Risiken angestrebt werden, wenn z.B.

- die historischen Finanzinformationen anhand der Due Diligence als belastbar eingestuft werden können,
- der Zeitraum zwischen wirtschaftlichem Übergang und Closing relativ kurz ist,
- nur quantifizierbare Risiken vorhanden sind,
- ein Share Deal vorliegt,
- die Geschäftsentwicklung bis zum Closing prognostizierbar ist und umfangreiche Regelungen zur Risikoreduzierung getroffen wurden.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Isabelle Pernegger
Wirtschaftsprüferin
Steuerberaterin
IT-Auditor (IDW)
Partner

T +49 911 9193 3381
isabelle.pernegger@roedl.com



Maximilian Derfuß
Associate

T +49 911 9193 3348
maximilian.derfuss@roedl.com

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Cash Free & Debt Free“

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.

Der Begriff Cash Free & Debt Free (kurz: CFDF) ist gleichbedeutend mit frei von Barmitteln und Schulden und wird wegen seiner klaren Definition sowie einfachen Anwendung weltweit als Kaufpreismechanismus im Rahmen von Unternehmenstransaktionen verwendet. Aber was genau bedeutet die Anwendung dieses CFDF-Mechanismus im Rahmen einer Transaktion?

Grundsätzlich wäre ein Verkäufer bis zum sog. „Closing Date“ (d.h. der Stichtag des Vollzugs, bis zu dem der ursprüngliche Eigentümer des Zielunternehmens noch als Verkäufer anzusehen ist) noch berechtigt, alle Barmittel zurückzubehalten und alle Schulden zurückzuzahlen. In der Transaktionspraxis erfolgt das i.d.R. jedoch nicht (zumindest nicht im Rahmen von Share Deals), da sämtliche zum Bilanzstichtag in der Bilanz verbleibenden Barmittel und Schulden vom sog. Enterprise Value (d.h. Gesamtunternehmenswert als Marktwert des Eigenkapitals zuzüglich dem Wert des Fremdkapitals) addiert bzw. abgezogen werden, um so den finalen Kaufpreis zu ermitteln.

Konkret setzt sich der Kaufpreis i.d.R. wie folgt zusammen: (i) aus dem Enterprise Value (EV), der im Anteilskaufvertrag (Share Purchase Agreement, kurz: SPA) definiert ist und aus der Bewertung der Gesellschaft resultiert, zuzüglich (ii) dem Betrag an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (Cash & Cash equivalents) abzüglich (iii) finanzieller Schulden oder schuldenähnlichen Posten (Debt and Debt-like items) zuzüglich/abzüglich (iv) sonstiger zwischen den Parteien vereinbarten Kaufpreisanpassungen (z.B. Unterschiede im Bestand des Working Capital, d.h. Nettoumlaufvermögen zwischen dem im SPA festgelegten Durchschnitts-Niveau und dem tatsächlichen Bestand in der Stichtagsbilanz).

Im Folgenden werden die oben genannten Punkte (i) bis (iii) kurz erläutert, um die Funktionsweise und die konkrete Bedeutung des CFDF-Mechanismus zu verdeutlichen.

ENTERPRISE VALUE (EV)

Der Gesamtunternehmenswert bezieht sich auf den Marktwert aller Kapitalquellen eines Unternehmens (d.h. den Marktwert des Fremdkapitals, des Stammkapitals sowie des bevorzugten Eigenkapital abzüglich liquider Mittel). Es gibt verschiedene Verfahren, um den Gesamtwert eines Unternehmens zu ermitteln. In der M&A-Praxis sind insbesondere Discounted-Cashflow-Methoden und Multiplikator-Verfahren die am häufigsten angewandten Methoden. Bei Multiplikator-Verfahren sind insbesondere EBITDA- und EBIT-Multiplikatoren die mit Abstand am häufigsten verwendeten Multiplikatoren.

EBITDA und EBIT sind von der Finanzierungsstruktur eines Unternehmens unabhängige Rentabilitätskennzahlen. Somit sind sie geeignet, um den Enterprise Value eines Unternehmens zu ermitteln.

Im Rahmen einer Akquisition als Share Deal werden die Anteile an der Zielgesellschaft erworben. Der Wert dieser Anteile wird durch den sog. „Equity Value“ (Marktwert des Eigenkapitals) repräsentiert. Für die Ermittlung dieses Equity Value ist es notwendig, den Effekt der Nettofinanzverschuldung (d.h. (ii) liquide Mittel abzüglich (iii) finanzielle Schulden und schuldenähnliche Posten) herauszunehmen.

CASH AND CASH EQUIVALENTS

Ein Finanzierungskonzept kann je nach M&A-Deal variieren und individuell ausgestaltet sein. Jedoch ist die Definition der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente i.d.R. einheitlich. Die konservativste Definition würde nur Geld auf Bankkonten berücksichtigen (d.h. kurzfristige Realisierbarkeit). Manchmal gibt es jedoch auch andere Positionen in der Bilanz, die als Zahlungsmitteläquivalente zu klassifizieren sind. Im Rahmen einer Due Diligence sind sie zu analysieren, zu quantifizieren und gegebenenfalls anzupassen. Hierzu gehören:

a) Restricted Cash: Diese Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung beziehen sich - im Gegensatz zu frei verfügbaren Barmitteln, die einem Unternehmen zur Verfügung stehen, um sie auszugeben oder zu investieren - auf Barmittel, die für einen bestimmten Zweck gehalten werden und daher dem Unternehmen nicht für die sofortige oder allgemeine Geschäftstätigkeit zur Verfügung stehen. Die meisten Fälle beziehen sich auf Bank-einlagen, die als Sicherheit verwendet werden (z.B. gerichtliche Hinterlegungen oder Garantien für Bankkredite und sonstige Finanzierungen). Konzeptionell sollten eingeschränkte Barmittel nur dann als Zahlungsmitteläquivalent klassifiziert werden, wenn gleichzeitig eine damit verbundene Verbindlichkeit besteht, die als schuldenähnliche Position mit einbezogen wird. Es ist jedoch entscheidend, die spezifischen Besonderheiten des jeweiligen Einzelfalls zu verstehen und sie entsprechend zu würdigen.

b) Portokasse: V.a. in Schwellenländern, in denen die internen Kontrollen im Unternehmen in der Regel nicht sehr ausgefeilt sind, wird dieses Konto mitunter zur Erfassung von Abstimmungsdifferenzen verwendet. In diesem Fall sollte die Portokasse nicht als Zahlungsmitteläquivalent berücksichtigt werden.

c) Weitere Beispiele: Kreditkartenforderungen und durchlaufende Zahlungen, Bankabstimmungen, Treuhandkonten, Darlehen an Dritte usw.

DEBT AND DEBT-LIKE ITEMS

Die Definition von finanziellen Schulden und schuldenähnliche Posten in einem M&A-Deal ist meistens umfassender als nur Bankkredite und Finanzierungen. So kann bspw. ein Posten als Fremdkapital oder schuldenähnlich angesehen werden, unabhängig davon, ob dieser in der Bilanz der Gesellschaft passiviert ist oder nicht.

Beispiele für Fremdkapitalpositionen und schuldenähnliche Posten sind:

a) Kredite und Finanzierungen: Das häufigste Beispiel sind Kredite, die bei Banken oder Finanzinstituten aufgenommen wurden.

b) Langfristige Rückstellungen: Langfristige Rückstellungen werden i.d.R. abgezinst und spiegeln sich daher nicht oder nicht vollständig im Unternehmenswert wider. So sind bspw. Aufwendungen für die künftige Bildung von Rückstellungen nicht in der bewertungsrelevanten Multiplikator-Basis enthalten. Langfristige Rückstellungen sollten daher als schuldenähnlicher Posten betrachtet werden (z.B. Pensionsverpflichtungen, Rückstellungen für Altersteilzeit, Jubiläumsrückstellungen, Rückstellungen für Gerichtsprozesse oder Rückstellungen für Umweltbelange).

c) Schuldenähnliche Posten: Es gibt weitere Beispiele für schuldenähnliche Positionen, die für beide Parteien im Rahmen der Transaktion beurteilt werden sollten und die einen direkten Einfluss auf den Kaufpreis haben können (z.B. Rückstellungen für Ertragsteuern; überfällige Lieferantenzahlungen; Anzahlungen von Kunden, Darlehen von Dritten, Investitionsstau oder außerordentliche Verbindlichkeiten aus Investitionen).

d) Konkretisierte und nicht konkretisierte Forderungen: Hinreichend konkretisierte Belastungen (bspw. Klagen gegen die Gesellschaft) sowie drohende Zahlungsverpflichtungen (z.B. nicht konforme Abläufe, die zu einem hinreichend konkreten Risiko in der Zukunft führen könnten) werden ebenfalls als schuldenähnliche Verpflichtungen betrachtet. Die konkrete Eintrittswahrscheinlichkeit und der Gesamtbetrag sollten von rechtlichen Beratern bewertet werden.

In der nachfolgenden Abbildung findet sich eine kurze Zusammenfassung aus der praktischen Anwendung einiger der in diesem Artikel vorgestellten Positionen:

CFDF Analyse	
In TEUR	Closing Date
(i) Gesamtunternehmenswert	100.000
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente laut Bilanz	10.000
<i>Anpassungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</i>	
Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung	-4.000
Nicht konformer Bestand Portokasse	-500
(ii) Angepasste Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.500
Finanzielle Schulden laut Bilanz	-4.000
<i>Anpassungen der finanziellen Schulden</i>	
Überfällige Lieferantenzahlungen	-2.000
Drohende Steuer- und Mitarbeiterverpflichtungen	-550
Verbindlichkeiten aus Investitionen	-100
(iii) Angepasste Finanzschulden	-6.650
Unternehmens-Kaufpreis (i) + (ii) + (iii)	98.850

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Philipp Klose-Morero
Partner, Niederlassungsleiter

São Paulo (Brasilien)

T +55 11 5094 6060 1010
philipp.klose-morero@roedl.com



Rafael S. Martins
Manager

São Paulo (Brasilien)

T +55 11 5094 6060 1270
rafael.martins@roedl.com

→ 5. M&A Dialog



Am 22. Oktober 2019 haben Sie erneut die Möglichkeit, Expertise aus erster Hand zu gewinnen und mit unseren Fachexperten über Mergers & Acquisitions zu diskutieren.

Es erwartet Sie ein spannender Tag mit interdisziplinären und internationalen Vorträgen und Workshops zu hochaktuellen Themen. Wir würden uns freuen, Sie in unserem Stammhaus in Nürnberg begrüßen zu dürfen.

Nähere Informationen zu Programm und Anmeldung finden Sie unter www.roedl.de/ma-dialog.

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe September 2019

Herausgeber
Rödl Rechtsanwaltsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Denninger Straße 84
81925 München
Deutschland
T +49 89 9287 800
www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt
Dr. Dirk Halm, Isabelle Pernegger,
Philipp Klose-Morero

dirk.halm@roedl.com
isabelle.pernegger@roedl.com
philipp.klose-morero@roedl.com

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.