

### Lesen Sie in dieser Ausgabe

---

→ Vorsicht! Transparenzregister

---

→ Entstehung des Kaufpreises in einer Unternehmens-  
transaktion

---

→ Tax Due Diligence – typische Steuerrisiken über die Grenze

---

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

Conditions Precedent

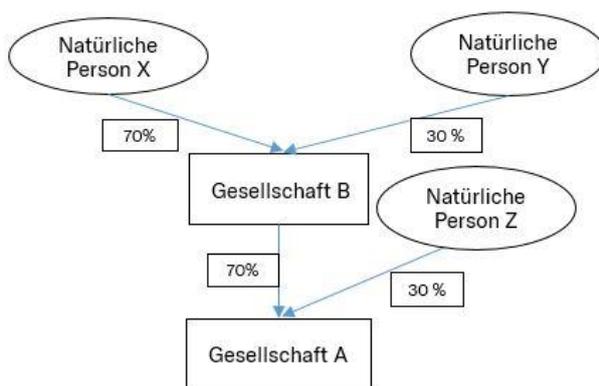


## → Vorsicht! Transparenzregister

Mit In-Kraft-Treten des Gesetzes über das Aufspüren von Gewinnen aus schweren Straftaten (Geldwäschegesetz – GWG) im Jahr 2017 wurde in Deutschland das Transparenzregister eingeführt. Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und Stiftungen müssen dem Transparenzregister seit diesem Zeitpunkt den „wirtschaftlich Berechtigten“ mitteilen.

### DER WIRTSCHAFTLICH BERECHTIGTE

Wirtschaftlich Berechtigter ist die natürliche Person, die unmittelbar oder mittelbar mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile an einer Gesellschaft hält oder mehr als 25 Prozent der Stimmrechte kontrolliert. Das kann auch auf Treugeber oder stille Gesellschafter zutreffen. Keine Mitteilungspflicht besteht, wenn sich die Angaben aus Eintragungen in öffentlichen Registern wie z.B. dem Handelsregister ergeben. Bei Gesellschaften, bei denen keine natürliche Person diese 25-Prozent-Schwelle überschreitet, gilt der gesetzliche Vertreter, also z.B. der Geschäftsführer oder der Vorstand, als „fiktiver wirtschaftlich Berechtigter“. Die Frage, ob eine Mitteilungspflicht besteht und welche Angaben dem Transparenzregister gegenüber genau mitgeteilt werden müssen, kann nicht pauschal beantwortet werden. Zur Verdeutlichung der Mitteilungspflichten soll jedoch folgendes Beispiel dienen:



X ist wirtschaftlich Berechtigter von B und A. Aufgrund seiner 70-prozentigen Beteiligung an B und der damit verbundenen Beherrschungsmöglichkeit wird ihm die Beteiligung von B an A zugerechnet. Eine Beherrschungsmöglichkeit wird ab einem

Schwellenwert von mehr als 50 Prozent angenommen. Sowohl A als auch B haben somit grundsätzlich – wenn nicht bereits aus öffentlichen Registern ersichtlich – Angaben zum wirtschaftlich Berechtigten X gegenüber dem Transparenzregister zu machen. Ob X im Ausland wohnhaft ist oder nicht, spielt für die Mitteilungspflicht keine Rolle.

Y ist ebenfalls wirtschaftlich Berechtigter von B, nicht jedoch von A. Die direkte 70-prozentige Beteiligung von B an A überschreitet zwar den Schwellenwert von mehr als 25 Prozent, es liegt aber aufgrund der lediglich 30-prozentigen Beteiligung an B keine Beherrschungsmöglichkeit von Y über A vor, die zu einer Zurechnung der mittelbaren Beteiligung führt.

Z ist aufgrund seiner 30-prozentigen Beteiligung wirtschaftlich Berechtigter von A und grds. dem Transparenzregister mitteilungs-pflichtig. Diese Mitteilungspflicht würde bspw. entfallen, falls A eine GmbH und Z in der im öffentlichen Handelsregister hinterlegten Gesellschafterliste eingetragen wäre. Handelt es sich bei A hingegen um eine GmbH & Co. KG und wäre Z als Kommanditist mit 30 Prozent des Haftkapitals im Handelsregister eingetragen, bleibt die Mitteilungspflicht gegenüber dem Transparenzregister bestehen. Dabei ist zu beachten, dass bei Kommanditgesellschaften der wirtschaftlich Berechtigte nur in Ausnahmefällen im Handelsregister erkennbar ist. Die Angabe des Haftkapitals allein genügt dafür nicht.

### VERSCHÄRFUNGEN MIT JAHRESBEGINN 2020

Zum Jahresbeginn 2020 wurden die Vorschriften zum Transparenzregister neu geregelt und weiter verschärft. Wichtige Neuerungen sind insbesondere:

- Das Transparenzregister ist nunmehr berechtigt, die mitgeteilten Informationen zu überprüfen und hierzu z.B. die Übersendung von Gesellschaftervereinbarungen und Treuhandverträgen zu verlangen.
- „Alle Mitglieder der Öffentlichkeit“ erhalten – weltweit und auch ohne berechtigtes Interesse – Zugriff auf die Angaben im Transparenzregister.
- Die „Verpflichteten“ des GWG, also u.a. Notare und Rechtsanwälte, sind grundsätzlich verpflichtet, ihre Informationen über Mandanten mit dem Transparenzregister abzugleichen und

Unstimmigkeiten an das Transparenzregister zu melden.

## VERSCHÄRFUNGEN IM IMMOBILIENSEKTOR

Eine weitere Verschärfung seit Jahresbeginn 2020 besteht darin, dass Notare vor einer Beurkundung eines Immobilienerwerbs nunmehr die Identität der wirtschaftlich Berechtigten ggf. beider Vertragsparteien anhand einer in Textform vorzulegenden Dokumentation der Eigentums- und Kontrollstruktur auf Schlüssigkeit prüfen und die Beurkundung bei erfolgloser Prüfung ablehnen müssen.

Außerdem müssen nunmehr auch Gesellschaften mit Sitz im Ausland den wirtschaftlich Berechtigten mitteilen, „wenn sie sich verpflichten, in Deutschland eine Immobilie zu erwerben“. Ein deutscher Notar darf zudem eine Immobilientransaktion aufgrund eines nunmehr neu eingeführten Beurkundungsverbots nicht beurkunden, wenn die ausländische Gesellschaft keine Eintragung in einem Transparenzregister nachweisen kann. Von diesem weiteren Beurkundungsverbot werden nur nach dem 1. Januar 2020 abgeschlossene Asset Deals über den Kauf von Immobilien durch eine ausländische Gesellschaft erfasst. Nicht erfasst ist demnach z.B. die Veräußerung von Immobilien oder der Erwerb von Anteilen an einer Gesellschaft, zu deren Vermögen Grundstücke gehören, durch eine ausländische Gesellschaft.

## FAZIT

Unternehmen sollten umgehend prüfen, ob sie alle mit dem Transparenzregister verbundenen Mitteilungspflichten erfüllen.

Bei Verstößen gegen die gesetzlichen Mitteilungspflichten drohen hohe Bußgelder von bis zu 1 Million Euro und ein Reputationsschaden, da Bußgeldentscheidungen im Internet veröffentlicht werden. Außerdem kann die Beurkundung einer geplanten Immobilientransaktion scheitern oder sich verzögern, weil der beurkundende Notar aufgrund eines GWG-Beurkundungsverbots die Beurkundung verweigert.

## KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Alexandra Giering  
Rechtsanwältin  
Associate Partner

T +49 911 9193 3008  
[alexandra.giering@roedl.com](mailto:alexandra.giering@roedl.com)



Sebastian Dittrich  
Rechtsanwalt  
Senior Associate

T +49 911 9193 1309  
[sebastian.dittrich@roedl.com](mailto:sebastian.dittrich@roedl.com)

## → Entstehung des Kaufpreises in einer Unternehmenstransaktion

---

Im Vorfeld von Unternehmensübernahmen, egal ob Kauf oder Verkauf, lautet eine der zentralen Fragen, wie hoch ein angemessener Kaufpreis ist und wie sich dieser aus dem Zahlenwerk des Verkaufsobjektes ableitet. Die Gedankenspiele einer möglichen Kaufpreishöhe reichen häufig vom Wert des Eigenkapitals, Höhe der Sachwerte (Substanzwert), Anwendung des Ertragswertverfahren oder Discounted Cash Flow Verfahren bis hin zu einer marktorientierten Kaufpreisableitung anhand von sog. Multiplikatoren („Multiples“). Vor allem die beiden zuletzt genannten (Discounted Cash Flow Verfahren und Multiple-Bewertung) haben sich im Transaktionsmarkt etabliert und stellen mittlerweile die meist angewendeten Verfahren in Deutschland dar. Bei beiden Verfahren wird zunächst ein Unternehmenswert ermittelt, der jedoch in den seltensten Fällen mit dem finalen Cash-Kaufpreis übereinstimmt.

Nachfolgend gehen wir kurz auf die theoretischen Ansätze dieser beiden Bewertungsverfahren ein, bevor wir noch kurz erläutern, welche Anpassungen beim Unternehmenswert häufig vorgenommen werden, um zum finalen Kaufpreis zu gelangen.

### DISCOUNTED CASH FLOW

---

Das Discounted Cash Flow (DCF) Verfahren ermittelt den Unternehmenswert mittels der Diskontierung der Free Cash Flows. Bei der Anwendung der DCF-Methode wird grundsätzlich zwischen zwei Berechnungsmethoden unterschieden, dem Bruttoverfahren und dem Nettoverfahren.

Bei dem Bruttoverfahren wird der Unternehmenswert in zwei Schritten berechnet. Im ersten Schritt wird der gesamte Unternehmenswert (Enterprise Value) durch die Diskontierung („Abzinsung“) der in den einzelnen Planjahren abgebildeten Free Cash Flows ermittelt. Im zweiten Schritt wird der Wert des Eigenkapitals („Equity Value“) errechnet. In der Praxis ist die Unterscheidung zwischen Enterprise- und Equity Value elementar und führt häufig zu Missverständnissen.

Anders als bei dem Bruttoverfahren wird der Unternehmenswert bei dem Nettoverfahren in einem Schritt berechnet. Bei der Berech-

nung werden die Cashflows, die den Eigenkapitalgebern zufließen, auf einen aktuellen Stichtag diskontiert. Zur Diskontierung wird der Zinssatz verwendet, den die Eigenkapitalgeber als vergleichbare Rendite für ihre Alternativenanlagen ansetzen.

### MULTIPLE BEWERTUNG

---

Bei der **Multiple Bewertung** werden typische Kennzahlen aus dem Zahlenwerk des Unternehmens erhoben und mit denen aus einer Peer-Group verglichen. Bewertungs-Multiples können z.B. das Verhältnis von Unternehmenswert zu Umsatz sein oder das Verhältnis des Unternehmenswertes zum EBITDA bzw. EBIT. Umsatzgrößen werden häufig in Situationen verwendet, in denen die Unternehmen noch nicht profitabel sind. Am häufigsten Verwendung im Markt findet aber die EBITDA Multiple Bewertung, da das EBITDA die cash-nächste Größe der Gewinn- und Verlustrechnung darstellt und unabhängig von der Finanzierungs- und Steuerstruktur ist. Die verwendeten Multiples leiten sich dabei entweder von börsennotierten Unternehmen ab oder es werden vergleichbare Transaktionen herangezogen.

Wie bereits angedeutet, entspricht der mittels der vorgestellten Verfahren errechnete Unternehmenswert in den seltensten Fällen dem finalen Kaufpreis. Diese fehlende Übereinstimmung resultiert speziell aus zwei Mechanismen, die bei der Kaufpreisdeterminierung zusätzlich berücksichtigt werden: dem Cash-und-Debt-Free-Mechanismus und dem Working-Capital-Mechanismus.

### CASH-UND-DEBT-FREE-MECHANISMUS

---

Bei dem **Cash-und-Debt-Free-Mechanismus** werden die Barmittel-Positionen (Cash) des Verkaufsobjektes mit dessen (zinstragenden) Verbindlichkeiten (Debt) aufsummiert. Die Summe aus beiden Posten („Net Debt“ oder „Net Cash“ je nach Saldo) wird entsprechend von dem Unternehmenswert abgezogen oder hinzugerechnet. Die Definition des Net Debt bzw. Net Cash führt häufig zu kontroversen Diskussionen zwischen Käufer und Verkäufer (siehe dazu auch Newsletter M&A Dialog Ausgabe September 2019).

## WORKING-CAPITAL-MECHANISMUS

---

Der Working-Capital-Mechanismus stellt sicher, dass der Zeitpunkt des Verkaufs/Kaufs keine Rolle spielt. Das Transaktionsobjekt soll mit einem für das operative Geschäft notwendigen durchschnittlichen Umlaufvermögen (Working Capital) übergehen. Liegt das Working Capital am Transaktionsstichtag niedriger als das durchschnittlich notwendige Niveau, wird der Kaufpreis um den Differenzbetrag zwischen Stichtag und Durchschnitt gesenkt, andernfalls erhöht.

## FAZIT

---

Es gibt verschiedene Bewertungsmethoden, die bei der Kaufpreisbestimmung herangezogen werden können. Unabhängig von der gewählten Methode ist es jedoch wichtig zu verstehen, dass vom errechneten Unternehmenswert häufig noch Kaufpreisanpassungen vorgenommen werden, über die sich Käufer/Verkäufer frühzeitig abstimmen sollten.

## KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN

---



Jochen Reis

Partner

T +49 6196 7611 4775  
[jochen.reis@roedl.com](mailto:jochen.reis@roedl.com)



Tobias Beine  
Wirtschaftsprüfer  
Associate Partner

T +49 2 6196 7611 4770  
[tobias.beine@roedl.com](mailto:tobias.beine@roedl.com)

## → Tax Due Diligence – typische Steuerrisiken über die Grenze

---

Im Wesentlichen dient eine Tax Due Diligence zwei Zielen: Der Risikoabsicherung des potenziellen Käufers hinsichtlich des Targets und der Steueroptimierung des Transaktionsprozesses. Soweit wesentliche Steuerrisiken identifiziert werden, kann dies neben der vertraglichen Absicherung im Kaufvertrag über Steuergarantien und Steuerfreistellungen, auch zu konkreten Kaufpreisanpassungen oder sogar dem Abbruch der Transaktion (Red Flags) führen.

Ein besonderes Augenmerk richtet sich hierbei auf Steuerrisiken im grenzüberschreitenden Bereich, da diese zu echten Doppelbesteuerungen, aber auch erheblichen administrativen Mehrkosten führen können. Nachfolgend möchten wir einen Überblick über typische Problemfelder geben, der aufgrund der steuerlichen Komplexität aber nicht abschließend sein kann.

### VERRECHNUNGSPREISE

---

Unternehmensgruppen im internationalen Umfeld müssen ihre Verrechnungspreise untereinander fremdvergleichsüblich ausgestalten, ansonsten drohen Verrechnungspreisanpassungen und damit Steuernachzahlungen. Auch droht die Doppelbesteuerung, die in einem langwierigen Verständigungsverfahren, in der Regel mit Einsatz von Beratern, beseitigt werden muss. Darüber hinaus sind international tätige Unternehmen verpflichtet, ihre Verrechnungspreise nach formalen Kriterien zu dokumentieren (3-tired Approach). Soweit eine solche Dokumentation nicht erstellt wurde, drohen Penalties und ein erheblicher administrativer Mehraufwand durch externe Berater, aber auch die Inanspruchnahme von internen Ressourcen.

Im Rahmen einer Tax Due Diligence wird deshalb ein besonderes Augenmerk auf Verrechnungspreisrisiken gelegt. Mängel in der Ausgestaltung der Verrechnungspreise werden in der Regel über eine Steuerfreistellung abgesichert. Darüber hinaus wird der Käufer versuchen den administrativen Mehraufwand auf den Verkäufer abzuwälzen, z.B. über eine Kaufpreisanpassung.

### BETRIEBSSTÄTTENRISIKEN

---

Ein sehr typisches Problem in einer Tax Due Diligence sind nicht erkannte Betriebsstätten im

Ausland. Soweit ein Unternehmen z.B. über eine feste Geschäftseinrichtung in einem anderen Land tätig wird oder ein Vertriebsmitarbeiter vor Ort eine (faktische) Abschlussvollmacht besitzt, ist zwingend eine Betriebsstätte anzumelden. Selbst wenn formal keine Betriebsstätte besteht, kann es zu lokalen Registrierungsspflichten im Ausland kommen, deren Nichtbeachtung zu Strafen führen kann. Nicht zu vergessen sind auch Dienstleistungsbetriebsstätten, die in einigen Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) vorgesehen sind.

Neben dem nicht unerheblichen Mehraufwand, der durch eine nachträgliche Registrierung einer Betriebsstätte im Ausland entsteht, sind Steuern nachzuzahlen und in der Regel auch Strafzinsen und Strafzuschläge zu leisten. In einigen Ländern drohen auch Steuerstrafverfahren, die es möglichst zu vermeiden gilt.

Eine Betriebsstättenbegründung führt dazu, dass neben den Ertragsteuern auch die Lohnsteuern für die Mitarbeiter vor Ort in dem jeweiligen Land abzuführen sind, soweit eine Abführung nicht aus anderen Gründen bereits erfolgt ist. Der Arbeitgeber als Haftungsschuldner übernimmt in solchen Fällen oft die Steuern für den Arbeitnehmer. Die Steuernachzahlungen für ein Unternehmen können sich in diesen Fällen in beträchtliche Höhen multiplizieren.

Zielsetzung einer Tax Due Diligence ist es hier neben der Risikofrüherkennung, die drohenden Steuernachzahlungen und teilweise erheblichen Strafzahlungen über eine Steuerfreistellung umfassend abzusichern. Administrative Kosten sollen hiervon auch eingeschlossen sein. Es ist darauf zu achten, dass die Absicherung auch die Lohnsteuer, die Umsatzsteuer und - in Abhängigkeit von der gewählten Kaufpreisregelung im Unternehmenskaufvertrag - den Zeitraum bis zum zivilrechtlichen Eigentumsübergang umfasst.

Über eine Steuergarantie kann darüber hinaus allgemein vertraglich abgesichert werden, dass keine ausländischen Betriebsstätten vorliegen.

### LOHNSTEUERRISIKEN

---

Zusätzlich zu den Lohnsteuerrisiken aufgrund von Betriebsstätten im Ausland, bestehen im grenz-

überschreitenden Kontext auch inländische Lohnsteuerrisiken. Oft übersehen wird, dass für ausländische Mitarbeiter, die einen Anstellungsvertrag mit einer deutschen Gesellschaft haben, für jeden Tag, den sich der Arbeitnehmer in Deutschland aufhält, deutsche Lohnsteuer abzuführen ist. Betroffen hiervon sind z.B. Vertriebsmitarbeiter, die regelmäßig ins Stammhaus zurückkehren.

Weiterführend ist darauf hinzuweisen, dass viele Länder ähnliche Regelungen zur Scheinselbstständigkeit kennen, wie das deutsche Recht sie vorsieht. Scheinselbstständige (Arbeitnehmer) sind Personen, die als Selbstständige auftreten, tatsächlich aber abhängig Beschäftigte sind. Aus deutscher Sicht wird ein Scheinselbstständiger als Arbeitnehmer eingestuft. Für ihn gilt das Arbeitsrecht (z.B. Kündigungsschutz, Urlaub), Steuerrecht (Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit) und Sozialrecht (Beiträge zur Sozialversicherung). Ein besonderes Augenmerk richtet sich bei einer Tax Due Diligence deshalb auf regelmäßig wiederkehrende Beratungsrechnungen von natürlichen Personen im In- wie im Ausland.

Neben den zahlreichen rechtlichen Risiken, die eine scheinselbstständige Beschäftigung nach sich zieht, ist auf das Lohnsteuerrisiko und das Sozialversicherungsrisiko hinzuweisen, die zwingend über eine Steuerfreistellung abzuschließen sind. Die Steuerfreistellung sollte auch den Zeitraum bis zum rechtlichen Eigentumsübergang umfassen.

## UMSATZSTEUERRISIKEN

---

Ein mögliches Risikofeld für international tätige Unternehmen sind darüber hinaus unterbliebene umsatzsteuerliche Registrierungen im Ausland. Eine Registrierung kann notwendig sein, wenn aufgrund einer Werklieferung, z.B. der Montage einer Anlage bei einem ausländischen Auftraggeber, sich der Ort der Lieferung ins Ausland verlagert und die ausländische Jurisdiktion kein Reverse Charge Verfahren, d.h. keine Verlagerung der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger kennt.

Auch Leistungen im Zusammenhang mit Grundstücken sind typische Anwendungsfälle. Im Online-Handel ist auf die Versandhandelsregelung hinzuweisen, die bei Überschreiten von Lie-

ferschwellen zu Registrierungsspflichten im Ausland führt. Ein weiterer Fall sind elektronische Dienstleistungen.

Da die Umsatzsteuer an laufende Geschäftsvorfälle anknüpft, führen Fehler sehr schnell zu beträchtlichen Steuernachzahlungen. Verspätete Registrierungen, Meldungen und Steuerzahlungen sind in nahezu allen Ländern strafbewehrt und mit erheblichen Straf- oder Bußgeldern belegt. Auch hier sollte die Absicherung im Kaufvertrag über eine Kombination aus Steuerfreistellung und Steuergarantie erfolgen und den Zeitraum bis zum rechtlichen Eigentumsübergang umfassen.

## ZOLLRISIKEN

---

Abschließend ist noch auf potenzielle Zollrisiken in Bezug zu Drittländern, das sind Länder außerhalb der Europäischen Union (EU) bzw. des europäischen Wirtschaftsraums (EWR), hinzuweisen.

In der Praxis betrifft dies oft Online-Händler, die Freigrenzen überschreiten und deshalb verpflichtet wären, Zoll abzuführen.

Weiterhin ergeben sich weltweit Probleme bei der Zollwertwertermittlung, hier sind bspw. zu benennen: Verrechnungspreise, Lizenzgebühren, kostenlose Beistellungen oder Verpackungskosten.

## UND WEITERE STEUERN

---

Nicht zu vergessen sind Verbrauchssteuern (z.B. Energie-, Alkohol-, Tabak- oder Kaffeesteuer), auf die wir hier nicht näher eingehen wollen. Auch auf die Grunderwerbsteuer und weitere Transaktionssteuern sei nur allgemein hingewiesen.

## KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN

---



Diana Fischer  
Steuerberaterin  
Partner

T +49 711 7819 144 93  
[d.fischer@roedl.com](mailto:d.fischer@roedl.com)

## → M&A Vocabulary – Experten verstehen

### Conditions Precedent

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 Unternehmenskäufen liegen Abschluss (Signing) und Vollzug des Vertrages (Closing) typischerweise auseinander. Der Vertragsvollzug steht dabei unter aufschiebenden Bedingungen, d.h. erst wenn diese erfüllt sind, kommt es zum Vertragsvollzug. Diese aufschiebenden Bedingungen werden als „Conditions Precedent“ bezeichnet. Sie schieben also das Inkrafttreten der gewollten Rechtswirkungen bis zum Eintritt eines oder mehrerer, zukünftiger Ereignisse hinaus. Die zukünftigen Ereignisse werden durch die Vertragsparteien konkretisiert und im Vertrag aufgenommen. In der Transaktionspraxis spielen Conditions Precedent eine wesentliche Rolle.

Am Vollzugstag (Closing Day) prüfen und bestätigen die Parteien, dass alle Conditions Precedent erfüllt sind. Üblicherweise wird das in einem sogenannten Closing Memorandum protokolliert. In der Praxis sind folgende Bedingungen häufig:

- Vorlage aller notwendigen internen Beschlüsse (etwa Gesellschafterbeschluss)
- Vorlage aller notwendigen Genehmigungen (etwa behördliche Genehmigungen, z.B. kartellrechtliche oder private Genehmigungen, z.B. Vermieter, Kunden)
- Vorlage aller notwendigen Zustimmungen von Banken
- Nachweis der Erfüllung kaufgegenständlicher Bedingungen, wie etwa Schließung und Erfüllung einer Abfindungsvereinbarung eines ausscheidenden Managers.

Der Käufer sollte darauf achten, dass dem Target zwischen Signing und Closing keine relevanten Vermögensbestandteile entzogen werden. Soll das Unternehmen fortgeführt werden, muss sichergestellt werden, dass alle erforderlichen Genehmigungen vorliegen. Im Ausland ist besonderes

Augenmerk auf investitionsrechtliche Anforderungen zu legen.

Der Verkäufer sollte zudem sicherstellen, dass der geforderte Kaufpreis pünktlich und vollständig gezahlt werden kann. Hierzu kann bspw. verlangt werden, dass der Käufer eine Absicherung der Transaktion über eine Bank nachweist.

Davon abzugrenzen sind sog. Closing Actions oder Closing Deliveries, in denen die Parteien vereinbaren, weitere Handlungen vorzunehmen oder Unterlagen vorzulegen. Diese stehen dem Vertragsvollzug nicht entgegen sondern gelten als sonstige Pflichten der Parteien, die es ggf. zu erweitern gilt.

#### KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Philip Ende  
M. Sc. Finance  
Associate Partner

Bangkok, Thailand

T +66 2 0263 258  
[philip.ende@roedl.com](mailto:philip.ende@roedl.com)



Martin Chrometzka  
Rechtsanwalt  
Senior Associate

Bangkok, Thailand

T +66 2 0263 258  
[martin.chrometzka@roedl.com](mailto:martin.chrometzka@roedl.com)

## Rödl & Partner

### STÄRKEN MIT EXPERTISE

Veranstaltungsreihe  
Business Talk für Frühaufsteher  
über den Dächern von München

3. März 2020, 8:00 bis 10:00 Uhr  
Rödl & Partner München



Am 3. März 2020 startet in München unsere Frühstücksserie „Business Talk über den Dächern von München“.

In der ersten Diskussionsrunde laden wir Sie ein, sich mit uns zum Thema „Hauptversammlung 2020“ auszutauschen.

Jeder weitere Talk wird unter einem spezifischen Thema aus den Bereichen M&A, Kapitalmarktrecht, Finanzierung, Compliance, Arbeitsrecht, Steuerrecht und Wirtschaftsprüfung stehen. Im Gegensatz zu anderen Veranstaltungen soll hier das Gespräch, der Austausch, Ihre Fragen und Erfahrungen im Vordergrund stehen.

Die Veranstaltungen einschließlich der Verpflegung finden in regelmäßigen Abständen jeweils von 8:00 Uhr bis 10:00 Uhr statt, so dass Sie anschließend gestärkt durch Anregungen und Antworten in den Tag starten können.

Informationen zur Anmeldung und zum aktuellen Diskussionsthema finden Sie unter [www.roedl.de/business-talk](http://www.roedl.de/business-talk).

## Impressum

M&A Dialog |  
Ausgabe Februar 2020

### Herausgeber

Rödl GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Denninger Straße 84  
81925 München  
Deutschland  
T +49 89 9287 800  
[www.roedl.de](http://www.roedl.de)

### Verantwortlich für den Inhalt

Dr. Alexandra Giering, Diana Fischer,  
Jochen Reis, Philip Ende

[alexandra.giering@roedl.com](mailto:alexandra.giering@roedl.com)  
[d.fischer@roedl.com](mailto:d.fischer@roedl.com)  
[jochen.reis@roedl.com](mailto:jochen.reis@roedl.com)  
[philip.ende@roedl.com](mailto:philip.ende@roedl.com)

### Layout/Satz

Franziska Stahl  
[franziska.stahl@roedl.com](mailto: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.