

Rödl & Partner

M&A DIALOG

LEGAL, TAX, FINANCIAL NEWS
IM FOKUS – CORONA KRISE

Sonder-
ausgabe

Lesen Sie in dieser Ausgabe

- Vorwort der Redaktion
- Im Interview mit unseren Experten
- Ausgesuchte Beiträge aus unserer Corona-Artikelserie



→ Vorwort der Redaktion

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

die Corona-Krise stellt unsere Unternehmen vor ungeahnte Herausforderungen. Unterbrochene Lieferketten, eingeschränkte Verfügbarkeit von Mitarbeitern, Umsatzrückgänge, stornierte Aufträge und mangelnde Auftragseingänge führen zu einer angespannten Liquiditäts- und Ertragslage. Unternehmen müssen ihre Planungen korrigieren und der neuen Situation anpassen. Dabei kann keiner vorhersagen, wie lange diese Situation andauern wird. Bereits jetzt zeichnet sich ab, dass diese Unsicherheit erheblichen negativen Einfluss auf den Wert der Unternehmen und auf Unternehmensverkäufe hat. Laufende M&A Projekte werden teilweise unterbrochen oder gar abgebrochen, neue M&A Projekte werden teilweise erst gar nicht gestartet oder zumindest aufgeschoben. Hatten wir bislang einen Verkäufermarkt mit zum Teil hohen Kaufpreisen, wird man davon ausgehen müssen, dass sich dies nun umkehrt und die Kaufpreise sinken werden. Und das umso stärker je länger die Krise dauern wird. Die Kehrseite der Medaille ist, dass Unternehmen dadurch zu Übernahmekandidaten für finanzkräftige Investoren werden. Ihnen bietet sich fortan die Möglichkeit, Unternehmen zu günstigen

Konditionen zu erwerben. Dies hat auch die Bundesregierung auf den Plan gerufen. So werden Überlegungen laut, die darauf abzielen, die Beteiligung an Unternehmen mit Schlüsseltechnologien insb. durch ausländische Investoren zu untersagen. Solange die Bundesregierung jedoch den finanziell angeschlagenen Unternehmen nicht mit weitreichender finanzieller Unterstützung unter die Arme greift, wird Unternehmen häufig keine andere Wahl bleiben, als finanzkräftige Investoren aufzunehmen.

Welche Auswirkungen hat die Krise nun aber im Einzelnen auf das M&A Geschäft, wie sollte man hierauf reagieren und was gibt es sonst noch zu beachten? Lesen Sie hierzu aus aktuellem Anlass das folgende Interview mit M&A Experten von Rödl & Partner aus den Bereichen Recht (Michael Wiehl und Dr. Oliver Schmitt), Steuern (Florian Kaiser), Transaction Services (Isabelle Pernegger) und Corporate Finance (Björn Stübiger).

Ihre M&A Dialog Redaktion

→ Im Interview mit unseren M&A - Experten

M&A Dialog: Welche Auswirkungen hat der Corona-Virus auf das M&A Geschäft?

Experten: Die Auswirkungen sind bereits jetzt spürbar und werden sehr unterschiedlich und vielschichtig sein. Das gilt vor allem für das Jahr 2020. In Abhängigkeit von der Dauer der Krise, kann das aber auch Auswirkungen auf die Zeit danach haben. Welchen Grad die Auswirkungen haben werden, hängt zum einen von der Art des Investors (Strategie oder Finanzinvestor) und zum anderen vom Einfluss der Krise auf die Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage der jeweiligen Zielgesellschaft und / oder des Käufers ab.

Es zeichnet sich ab, dass M&A Transaktionen bei denen mindestens eine Seite der geplanten Transaktion nicht unerheblich von der Corona-Krise **betroffen** ist, nicht weiter geführt oder zumindest auf die Zeit nach der Krise verschoben werden. Neue Projekte, insb. unter Beteiligung von strategischen Investoren, werden im Zweifel erst zu einem späteren Zeitpunkt begonnen. Die Gründe hierfür sind mannigfaltig. Allein die Anforderungen im Tagesgeschäft mit seiner Komplexität und Unsicherheit sind sprunghaft gestiegen. Unterbrochene Lieferketten müssen geschlossen, Kosten reduziert und die Liquiditätssituation gesichert werden. Allein das erfordert erhebliche Kraftanstrengungen in den betroffenen Unternehmen, sodass es dort momentan keine ausreichenden Kapazitäten für ein M&A Projekt gibt.

Bei allen nur **mittelmäßig oder leicht betroffenen Transaktionen** ist der Projekterreichungsgrad wesentlich. Projekte, die sich vor der Due Diligence Phase befinden, werden häufig gestoppt oder bis auf weiteres verschoben. Projekte während der Due Diligence oder danach werden in der Regel fortgesetzt, insb. bei Finanzinvestoren als potentielle Erwerber.

Bei den laufenden und bei neuen Transaktionen ist allerdings damit zu rechnen, dass die kurz- und mittelfristige Entwicklung der Finanzdaten und der Auftragslage maßgebliche Bedeutung erlangen wird. Wir erwarten daher eine Nachjustierung, wenn nicht sogar eine Verschlechterung, sämtlicher Businesspläne, die einer

Transaktion zugrunde liegen. Es ist in folgedessen davon auszugehen, dass:

- die Bewertungen der Zielgesellschaften und damit auch der Unternehmenswert nach unten korrigiert werden;
- Kaufpreise teilweise von der zukünftigen Entwicklung abhängig gemacht werden, sodass insb. Earn-Out-Regelungen zunehmen werden;
- Ratenzahlungen vereinbart werden;
- Zunehmend sog. MAC-Klauseln gefordert werden, die es insb. dem Käufer ermöglichen, sich von dem Vertrag zu lösen oder Anpassungen zu verlangen, wenn zwischen Signing und Closing weitere negative Ereignisse eintreten;
- die Finanzierungen von Kaufpreisen bei Kreditinstituten deutlich erschwert werden.

Im Rahmen der Due Diligence werden weitere Themen in den Vordergrund rücken. Hierzu berichten wir später mehr.

Wie bereits erwähnt, dürften hiervon laufende Projekte mit Beteiligung von Finanzinvestoren ausgenommen sein, die kurz vor dem Abschluss stehen. Diese werden, soweit ersichtlich, planmäßig fortgeführt.

Um die möglichen Auswirkungen auf die jeweilige Transaktion möglichst frühzeitig erkennen und darauf reagieren zu können, halten wir eine regelmäßige Kommunikation zwischen Verkäufer und potentiellen Käufern für unabdingbar.

Auch wenn sich abzeichnet, dass der Corona-Virus negative Auswirkungen auf den M&A Markt hat und noch haben wird, wird es gleichwohl aber auch neue M&A Projekte geben. Diese sehen wir derzeit zum einen bei Sell-Side Projekten zur Regelung der Unternehmensnachfolge in kaum oder gar nicht betroffenen Sektoren.

Zum anderen werden von der Situation vor allem mutige und / oder strategische Finanzinvestoren profitieren. Mit ihrem Kapital und der teilweise in der Finanzkrise gewonnenen Erfahrung wird sich die eine oder andere günstige Einstiegsmöglichkeit bieten. Hinzu kommen insb. ausländische Investoren, allen voran aus China.

Dort gibt es erste Anzeichen der Erholung, was dazu führen kann, dass diese auf „Einkaufstour“ gehen und versuchen werden, angeschlagene Unternehmen zu erwerben. Diese Entwicklung hat bereits die Bundesregierung auf den Plan gerufen. Auf der Ebene wird derzeit überlegt, solche Erwerbe unter Umständen zu untersagen.

Abschließend erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr, dass selbst bei einer schnellen Erholung, die negativen Spuren in den Bilanzen und Geschäftsberichten bei den meisten Unternehmen nicht mehr zu beseitigen sind. Das bedeutet, dass frühestens für das 1. Halbjahr 2021 wieder „verlässliche Zahlen“ vorliegen, die einen geordneten M&A Prozess ermöglichen.

M&A Dialog: Was ist jetzt beim Unternehmenskauf besonders zu beachten?

Experten: Neben den vorgenannten Punkten ist zentral, dass Überlegungen hinsichtlich des Verständnisses des jeweiligen Geschäftsmodells angestellt werden, welche Auswirkungen die aktuelle Situation auf die kurz- und mittelfristige Liquiditätsplanung hat ([mehr »](#)) und inwieweit die der bisherigen Unternehmensbewertung zugrundeliegende Planung noch erreicht werden kann. Es empfiehlt sich hier, die relevanten Werttreiber mit entsprechenden Sensitivitäten abzubilden ([mehr »](#)).

Im zweiten Schritt sollten die bisher vereinbarten Kaufpreisbestandteile und der Kaufpreismechanismus auf ihre Anpassungsfähigkeit hin überprüft und ggf. angepasst werden. D.h. wie flexibel reagiert dieser Mechanismus, z.B. auf die aktuelle Liquiditätsentwicklung und welche Positionen sind von der Definition der Abzugsposten in der sog. Equity Bridge umfasst? Hierzu zählen Steuerstundungen als Steuerverbindlichkeiten, Forderungen gegenüber Versicherungen als „cash like item“. Kann der Situation durch Vereinbarung einer Earn-Out Komponente auf Basis der (angepassten) Planung Rechnung getragen werden?

M&A Dialog: Welche Themen spielen bei der Due Diligence in der Corona-Krise eine besondere Rolle?

Experten: Die vorliegende Krise führt gerade bei der Due Diligence dazu, dass spezifische Risikobereiche beim Zielunternehmen in der Transaktion nun noch genauer untersucht werden müssen. So sollte speziell geprüft werden, ob für das Unternehmen und seine Arbeitnehmer bereits Kurzarbeitergeld für welchen Zeitraum beantragt wurde

([mehr »](#)). Die Financial Due Diligence hat hierbei zu analysieren, zu welchen wirtschaftlichen Auswirkungen die mit der Kurzarbeit verbundene (teilweise) Betriebsschließung führt. Hierbei ist nunmehr aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen der Businessplan sowie die gesamte kurz- und mittelfristige Finanzplanung einer sehr kritischen Analyse zu unterziehen, die sicherlich auch Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung haben wird.

Sollte die Zielgesellschaft bereits Liquiditätshilfen oder Steuerstundungen bzw. -aussetzungen beantragt haben ([mehr »](#)), ist auch das spezifisch zu untersuchen und im späteren Kaufvertrag auf der Ebene von sog. Cash- und Debt-Positionen bei der Berechnung des finalen Kaufpreises entsprechend abzubilden.

Von essentieller Bedeutung in der aktuellen Situation ist in der Legal Due Diligence, die genaue Prüfung, ob wesentliche Kunden- bzw. Lieferverträge überhaupt noch aufrecht erhalten bleiben (können). So wurden aufgrund der Corona-Krise entscheidende Verträge eventuell bereits gekündigt oder können zumindest derzeit nicht erfüllt werden. Vertragsparteien können sich z.B. auf eine sog. Force Majeure-Klausel berufen, die ihnen die temporäre Nichterfüllung oder sogar Beendigung eines Vertrages ermöglicht. Zusätzlich ist noch zu untersuchen, ob sich die Zielgesellschaft eventuell schadenersatzpflichtig gegenüber ihren Vertragspartnern macht, wenn sie sich bei bestehendem Leistungsverzug nicht selbst auf solche Klauseln berufen kann.

Zuletzt sollte nicht vergessen werden, dass der Untersuchung des bei der Zielgesellschaft bestehenden Versicherungsschutzes ein großes Augenmerk gewidmet werden sollte. Gerade die Frage, ob die Zielgesellschaft eine ausreichend hohe Betriebsunterbrechungsversicherung abgeschlossen hat, wird häufig von entscheidender Bedeutung sein.

M&A Dialog: Was bedeutet die aktuelle Entwicklung eigentlich für die sogenannte Post Merger Integration?

Experten: In der aktuell ungewissen Situation erlangt eine sorgfältige Planung und deren laufende Überprüfung und Anpassung erhöhte Relevanz.

Die frühzeitige Planung der Integration ab dem Tag des Closings („Day 1 Readiness“) wird in der Regel über einen Zeitraum von 100 Tagen erstellt. Diesem Integrationsplan kommt ohnehin schon eine enorme Bedeutung zu. Derzeit sind die bestehenden Herausforderungen im Rahmen der

Post Merger Integration noch deutlicher zu spüren. Besonderes Augenmerk sollte auf der Sicherung der Liquiditätslage liegen.

Die bestehende Liquiditätsplanung sollte kritisch und lückenlos geprüft werden, um erkennen zu können, ob, wann und in welchem Umfang Bedarf an liquiditätsfördernden Maßnahmen besteht bzw. ob die bisherige Fremdfinanzierung, insb. für das operative Geschäft, ausreicht oder ggfs. alternative Finanzierungsquellen bereitgestellt werden müssen. Darauf aufbauend sollten unter den von der Bundesregierung zur Verfügung gestellten Hilfsmaßnahmen diejenigen ausgewählt werden, die dem Unternehmen und seiner Situation bestmöglich helfen, um einen durch die Corona-Krise verursachten Liquiditätsengpass zu überbrücken bzw. abzumildern. Folgende Stellschrauben stehen grundsätzlich zur Verfügung:

- Erleichterung der Zugangsvoraussetzungen zu Kurzarbeit und Erweiterung auf Leiharbeitnehmer;
- Stundung von Sozialversicherungsbeiträgen;
- Diverse Erleichterungen in Bezug auf Steuerzahlungen;
- Erweiterung und Erleichterung des Zugangs zu Fördermitteln (insb. KfW);
- Angekündigt ist zudem eine zeitlich begrenzte Aussetzung der Insolvenzantragspflicht. Achtung: das entbindet nicht von der laufenden Prüfung, ob ein Insolvenzgrund vorliegt!

M&A Dialog: Was ist bei der (Fremd-)Finanzierung der Transaktion ratsam bzw. was gilt es zu beachten?

Experten: Hier sollten schnellstmöglich Gespräche mit den finanzierenden Banken geführt werden, um die Finanzierung der Kaufpreiszahlung sowie die Finanzierung des operativen Geschäfts des Zielunternehmens sicherzustellen.

Zu der Kaufpreisfinanzierung ist zu überlegen, ob der Kapitaleinsatz im Wesentlichen aus finanziellen Rückflüssen des Zielunternehmens geleistet werden soll und inwieweit diese mittelfristig zur Verfügung stehen und hier Anpassungsbedarf besteht.

Des Weiteren ist zu prüfen, ob die Auswirkungen der Corona-Krise auch zu einer Verletzung der mit den Banken vereinbarten Covenants führen kann, die den Banken ein Sonderkündigungsrecht gewähren. Falls ja, sollte das möglichst ausgeschlossen oder zumindest für die Dauer der Krise suspendiert werden.

Das Verhandlungspotential sollte auch genutzt werden, um fällige Raten auszusetzen oder zu verschieben. Alternative Finanzierungen über die jeweiligen Fördermittel auf Landes- und Bundesebene sind auch in Betracht zu ziehen, um die Durchfinanzierung der Gesellschaft zu gewährleisten.

M&A Dialog: Wie äußert sich das geänderte Käufer- und Verkäuferverhalten? Was ist ggf. bereits jetzt absehbar?

Experten: Eine konkrete Aussage hierzu ist momentan aus diversen Gründen noch schwierig:

- Transaktionen mit Zielunternehmen die aktuell nicht oder nur wenig unter der Krise leiden werden in der Regel weitergeführt;
- Neue Projekte werden nur ausnahmsweise begonnen; es wird eher abgewartet: Ursachen hierfür sind geplatzte Finanzierungen, Reiseverbote und die generell unsichere Lage zur Dauer und Auswirkung der Krise;
- Planungen, Bewertungen und Kaufpreise werden hinterfragt.

Wir sehen aber Prozesse, die Finanzinvestoren als Kaufkandidat (vorsichtig) weiterführen, selbst bei Zielunternehmen, die die Krise spüren aber nicht von ihr überrollt werden; dies in der Hoffnung dass sich das Virus schneller zurückzieht als der M&A-Prozess zum Ende kommt.

Wir erwarten auch, dass Finanzinvestoren, d.h. Private Equity Unternehmen eher gestärkt aus der Corona-Krise starten, da diese momentan noch über genügend Eigenfinanzzmittel verfügen und davon in der Zwischenzeit weniger Gebrauch machen müssen als sog. Corporates. Private Equities könnten nach der Krise ggf. zu niedrigeren Unternehmensbewertungen kaufen. Gerade Unternehmen, die nach der Corona-Krise dringend Liquidität benötigen oder bei denen die Nachfolgesituation ohnehin ungeklärt ist, können für solche Investoren potentielle Ziele darstellen. Hier gibt es für Investoren möglicherweise einmalige Einstiegschancen zu Bewertungen, die vor wenigen Wochen noch undenkbar erschienen. Ähnliche Erfahrungen gibt es dazu bereits aus der Finanzkrise 2008.

M&A Dialog: Raten Sie zu unterschiedlichen Verhaltensmustern in verschiedenen Ländern?

Experten: Es sollten, wie bereits auch schon in normal üblichen Zeiten, stets für jedes Land die

jeweiligen volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Finanzdaten im Auge behalten werden. Das gilt noch verstärkter in dieser außergewöhnlichen Situation, wo noch stärker für jede Zielgesellschaft individuell die länderspezifischen Rahmendaten mit untersucht werden müssen. Die Erfahrungen aus der Finanzkrise 2008 haben gezeigt, dass Länder mit bereits im Vorfeld schwachem volks- und sozialwirtschaftlichen

Umfeld, auch unmittelbar nach einer Krise einen längeren Zeitraum zur Erholung benötigen als volkswirtschaftlich robustere Länder. In erstgenannten Ländern gilt deshalb unseres Erachtens eine noch größere Vorsicht und umfassendere Planung für die Zeit nach dem Unternehmenskauf.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Michael Wiehl
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Partner

T +49 911 9193 1300
michael.wiehl@roedl.com



Dr. Oliver Schmitt,
D.E.A. (Univ. Rennes I)
Rechtsanwalt
Partner

T +49 89 9287 803 11
oliver.schmitt@roedl.com



Isabelle Pernegger
Wirtschaftsprüferin
Steuerberaterin
IT-Auditor (IDW)
Partner

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



Björn Stübiger
Leiter Bereich Corporate
Finance
Partner

T +49 89 9287 805 15
bjoern.stuebiger@roedl.com



Florian Kaiser
Steuerberater
Partner

T +49 911 9193 1055
florian.kaiser@roedl.com

→ Ausgesuchte Beiträge aus unserer Corona-Artikelserie

CORONA-QUICK-CHECK FÜR ENTSCHEIDER

Geschäftsführer haben bei der Führung der Gesellschaft die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns anzuwenden. Gerade in den aktuellen Krisenzeiten stellt sich für die Geschäftsleitung damit die Frage, welche Themen die ordentliche/gewissenhafte Geschäftsführung beinhaltet und worauf in der jetzigen Lage ganz besonders zu achten ist. Dabei sind neben rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Themen auch Fragestellungen aus der Wirtschaftsprüfung und der IT essentiell.

[Mehr »](#)

AUSWIRKUNGEN DER CORONA-KRISE AUF M&A-TRANSAKTIONEN UND UNTERNEHMENSKAUF- VERTRÄGE

Auch die Gestaltung von Unternehmenskaufverträgen bleibt von den Folgen des Coronavirus nicht verschont. Dabei hat die Pandemie sowohl Auswirkungen auf bevorstehende als auch auf gerade stattfindende M&A-Transaktionen. [Mehr »](#)

AUSWIRKUNGEN AUF DIE LIQUIDITÄT VON UNTERNEHMEN

Die globale Ausbreitung des Corona-Virus scheint unaufhaltsam voranzuschreiten. Das Corona-Virus macht auch nicht vor dem Risikomanagement von Unternehmen halt. Aufgrund der höheren Gewalt hat stets eine Beurteilung der Vertragspartner zu erfolgen. Im Rahmen der Finanzplanung ist es ganz entscheidend, dass alle mit dem Corona-Virus verbundenen Risiken miteinbezogen werden und eine möglichst realistische Planung der Liquidität erfolgt. [Mehr »](#)

ABSICHERUNG GEGEN EPIDEMIEN IN KAUFVERTRÄGEN – AM FALL DES CORONA-VIRUS

Nicht nur aus gesundheitlichen Gründen empfiehlt es sich, gegen Extremsituationen wie Epidemien und Pandemien Vorsorge zu treffen. Es kann auch in Verträgen sinnvoll sein, auf die oft wenig beachteten Klauseln besonderes Augenmerk zu legen, die für Extremfälle gedacht sind. In diesem Artikel möchten wir aus aktuellem Anlass die sensiblen Regelungsbereiche in Kaufverträgen, insbesondere das vertragliche Rücktrittsrecht und sog. MAC-Klauseln, beleuchten. [Mehr »](#)

KURZARBEITERGELD IN DER CORONA-KRISE

Die Folgen des Corona-Virus ziehen an Unternehmen nicht vorbei. Noch bleibt aber Zeit zu handeln. Derweil werden auch in der Politik Maßnahmen entwickelt, um unumkehrbare wirtschaftliche Folgen aufzufangen. Speziell Arbeitgeber sorgen sich in der aktuellen Lage darum, wie mit etwaigen behördlichen Betriebsschließungen, Lieferengpässen oder Produktionseinschränkungen im Hinblick auf die Beschäftigungspflicht gegenüber ihren Arbeitnehmern zu verfahren ist. [Mehr »](#)

STEUERLICHE ERLEICHTERUNGEN IN DER CORONA-KRISE – EINE DYNAMISCHE ENTWICKLUNG

In Zeiten der Corona-Pandemie überschlagen sich die Ereignisse – auch bei den steuerlichen Hilfsmaßnahmen. Sowohl Bund als auch Länder entfalten Aktivitäten, um unmittelbar vom Corona-Virus

Betroffene stützend unter die Arme zu greifen. Steuerliche Erleichterungen wirken dabei besonders schnell, sind daher bei den Unternehmen aktuell auch stark gefragt. Nicht alle Maßnahmen der Finanzbehörden sind auf Bundes- und Länderebene abgestimmt. So kann in einem Bundesland eine Erleichterung problemlos beantragt werden, die jenseits der Landesgrenze (noch) nicht zu erlangen ist. Die Entwicklung ist dynamisch, den Überblick zu behalten nicht leicht. Wir lotsen Sie durch den Dschungel der Erlasse. [Mehr >>](#)

STEUERLICHE SOFORTHILFEMAßNAHMEN – SICHERUNG DER LIQUIDITÄT UND CASH-OPTIMIERUNG

Dass die mittlerweile weltweite Gefahr der Infektion größerer Personenzahlen mit dem neuartigen Corona-Virus wirtschaftliche Auswirkungen auf eine Vielzahl von Unternehmen in Deutschland, Europa und der Welt haben wird, ist unbestritten. Für Unternehmer in besonders von den derzeitigen Vorsorgemaßnahmen betroffenen Branchen wie Touristik, Gastronomie und Messebau, ist die Bedrohung mit Händen zu greifen: Veranstaltungen und Messen werden abgesagt, Gäste bleiben aus und der Umsatz bricht ein. Und das geschieht bei fortlaufenden Kosten, denn insbesondere Mitarbeiter müssen weiterhin pünktlich bezahlt werden. [Mehr >>](#)

KFW-CORONA-HILFE: LIQUIDITÄTSHILFE DURCH KREDITE UND RISIKOÜBERNAHMEN FÜR UNTERNEHMEN AUF BUNDESEBENE

Die Bundesregierung hat ein Maßnahmenpaket beschlossen, mit dem Unternehmen bei der Bewältigung der Corona-Krise unterstützt werden. Dabei kommt der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) die Aufgabe zu, die kurzfristige Versorgung der Unternehmen mit Liquidität zu erleichtern. [Mehr >>](#)

SOFORTMAßNAHMEN FÜR DEN MITTELSTAND IN BADEN-WÜRTTEMBERG

Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise führen zu unterschiedlichen Hilfsangeboten der Bundes- und Landesregierungen. Die nachstehenden Informationen sollen den Zugang zu den vorhandenen Hilfsleistungen speziell für Unternehmen aus Baden-Württemberg erleichtern. Bei Fragen steht Ihnen unser Corona-Management-Team am Standort Stuttgart zur Verfügung; auch weltweit in Bezug auf Ihre Auslandsaktivitäten mit unserem globalen Impact & Solution Monitoring. [Mehr >>](#)

LIQUIDITÄTSHILFE DURCH KREDITE UND RISIKOÜBERNAHMEN DER LFA FÖRDERBANK BAYERN

Im Kontext des von der Bayerischen Staatsregierung beschlossenen Bayerischen Schutzschildes, mit dem der Freistaat Bayern in Bayern ansässige Unternehmen bei der Bewältigung der Corona Folgen finanziell unterstützt, erfolgen durch die LfA Förderbank Bayern Liquiditätshilfen durch Kredite und Risikoübernahmen. [Mehr >>](#)

SOFORTHILFEPROGRAMM DES FREISTAATS BAYERN: SOFORTHILFE CORONA (ZUSCHUSS, NICHT ZURÜCKZUZAHLN)

Der Freistaat Bayern hat am 17. März 2020 das Soforthilfeprogramm SOFORTHILFE CORONA (verlorener Zuschuss) für gewerbliche Unternehmen und Angehörige freier Berufe aufgelegt, die von den Corona-Folgen besonders geschädigt werden. Bei der Soforthilfe handelt es sich um einen Zuschuss (nicht zurückzuzahlen) und kein Darlehen. Sie sei vergleichbar mit der Soforthilfe des Freistaates nach dem Hochwasser 2013. [Mehr >>](#)

DAS BAYERISCHE SCHUTZSCHILD: MAßNAHMENPAKET DES FREISTAATES BAYERN ZUR UNTERSTÜTZUNG DER UNTERNEHMEN ZUR BEWÄLTIGUNG DER CORONA-KRISE

Der Freistaat Bayern hat am 17. März 2020 ein Maßnahmenpaket (Bayerisches Schutzschild) auf Landesebene beschlossen, mit dem Unternehmen bei der Bewältigung der Corona-Krise unterstützt werden. [Mehr >>](#)

Impressum

M&A Dialog |
Sonderausgabe

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

Claudia Schmitt
claudia.schmitt@roedl.com

Layout/Satz

Simone Scherge
simone.scherge@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.