

Lesen Sie in dieser Ausgabe

→ Aufklärungspflichten des Verkäufers aufgrund der Coronakrise

→ Post Merger Integration – steuerlicher Handlungsbedarf

→ Post Merger Integration in der Krise

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Limitation of liability (De-minimis, Basket, Cap)“



→ Aufklärungspflichten des Verkäufers aufgrund der Coronakrise

Die Coronakrise birgt diverse neue rechtliche Risiken im Rahmen eines Unternehmensverkaufs. Eine dieser Risiken ist die Aufklärungspflicht des Verkäufers, die sich aufgrund der besonderen Lage, insb. wegen Wegfall von Kunden bzw. Lieferketten, drohender Insolvenz und Betriebsstillegungen, deutlich verschärfen kann. Der Verkäufer hat deswegen weitreichende Aufklärungspflichten, die es dringend zu beachten gilt. Sollte hiergegen arglistig bzw. vorsätzlich verstoßen werden, drohen Kaufpreisanpassungen, Schadensersatzzahlungen oder gar die Rückabwicklung des Vertrages.

GRUNDSÄTZLICHE AUFKLÄRUNGSPFLICHT DES VERKÄUFERS

Regelmäßig hat jede Partei selbst die für sie erforderlichen Informationen einzuholen und sich darum zu bemühen, dass diese Informationen offengelegt werden. Eine grundsätzliche Pflicht der Vertragsparteien auch ungefragt alle Tatsachen offenzulegen, besteht nicht. Allerdings verlangt der Bundesgerichtshof (BGH) in ständiger Rechtsprechung, dass die Vertragsparteien dann über Umstände ungefragt aufklären, wenn diese den Vertragszweck vereiteln können und daher für den Entschluss des Vertragspartners von wesentlicher Bedeutung sind.

Bei Unternehmensverkäufen trifft den Verkäufer eine gesteigerte Aufklärungs- und Sorgfaltspflicht, die der wirtschaftlichen Bedeutung eines Unternehmenskaufs geschuldet ist. Bei vorsätzlicher bzw. arglistiger Verletzung der Aufklärungspflichten haftet der Verkäufer; ein Ausschluss der Haftung ist nicht möglich. Arglist nimmt der BGH dabei schon dann an, wenn der Verkäufer Fragen, die erkennbar wesentlich für den Käufer sind, „ins Blaue hinein“ unrichtig beantwortet. Ins Blaue hinein bedeutet, dass der Verkäufer trotz seiner Unkenntnis eine Frage beantwortet.

BESONDERE AUFKLÄRUNGSPFLICHTEN ANLÄSSLICH DER CORONAKRISE

Diese Aufklärungspflicht des Verkäufers verschärft sich in der Tragweite aufgrund der

derzeitigen Coronakrise. Besondere Umstände, die wegen der Coronakrise eintreten, können immense wirtschaftliche Auswirkungen haben und sich somit auch auf den Kaufpreis auswirken. Über die geänderten Umstände und Vorfälle muss der Verkäufer den Käufer in Kenntnis setzen, wenn er nicht aufgrund der Verletzung seiner Aufklärungspflicht haften möchte.

Solche für die Vertragsparteien negativen Umstände, die aufgrund der Coronakrise eintreten können, sind etwa die Folgenden:

- der (potentielle) Kundenstamm bricht aufgrund der wirtschaftlichen Lage bzw. wegen Sparmaßnahmen der Kunden weg;
- es bestehen wesentliche Engpässe in der Belieferung des Unternehmens, da die supply chains bzw. Lieferanten die Nachfrage nicht mehr bedienen können;
- der Betrieb des Unternehmens ist aufgrund behördlicher Verfügung stillgelegt;
- ein wesentlicher Umsatzeinbruch ist zu verzeichnen;
- Mieter haben die Stundung bzw. den Ausfall der Zahlung der Miete angekündigt bzw. schon vorgenommen;
- arbeitsrechtliche Schritte (Kurzarbeit, Entlassungen) wurden vorgenommen oder müssen vorgenommen werden;
- die Insolvenz des zu verkaufenden Unternehmens droht bzw. wurde wegen der suspendierten gesetzlichen Pflicht noch kein Insolvenzantrag gestellt.

Ein Wissensvorsprung des Verkäufers gegenüber dem Käufer hinsichtlich der Folgen des Coronavirus besteht regelmäßig nicht. Allerdings muss der Verkäufer dort aufklären, wo er aufgrund der Sphärenhoheit mehr Kenntnis von Risiken und Ausfällen hat als der Käufer, insb. bezüglich schon eingetretener bzw. konkret zu erwartender Nachteile. Zwar wird der Käufer aufgrund der Due Diligence selbst ebenfalls die möglichen und schon eingetretenen Risiken/Ausfälle wegen der Coronakrise zu prüfen haben, allerdings wird der Due Diligence-Prozess nicht sämtliche Risiken aufdecken können. Z.B. kann der Verkäufer regelmäßig aufgrund der Jahresabschlüsse des Jahres 2019 nicht erkennen, wie der Umsatz im 1. Quartal

2020 ausgefallen ist, womit bei einem Locked Box Mechanismus eine Kaufpreisanpassung und damit auch eine Einpreisung des Umsatz- bzw. Gewinneinbruchs per se ausgeschlossen ist. Die Risiken und Ausfälle müssen jedoch regelmäßig vom Käufer eingepreist werden und sind deshalb höchst relevant für die Höhe des Kaufpreises.

Somit verschärfen sich die Aufklärungspflichten und dem vorhergehend die Informations- und Nachprüfungspflichten des Verkäufers aufgrund der derzeitigen Wirtschaftslage nicht unerheblich und sollten verstärkt beachtet werden. Hierzu empfiehlt sich eine enge Einbindung und regelmäßige Abfrage bei den Geschäftsführern und Wissensträgern. Beschönigt der Verkäufer die Auswirkungen bzw. unterschlägt er Informationen, kann es zu einer Haftung kommen. Abgesehen von einer Rückabwicklung des Vertrages bzw. eines Schadensersatzes im Ganzen, ist es auch denkbar, dass der Käufer den Differenzbetrag zu der Lage, wenn der Verkäufer ordnungsgemäß aufgeklärt hätte, als Schadensersatz wählt.

FAZIT

Aufgrund der Coronakrise ergeben sich bezüglich der Aufklärungspflicht des Verkäufers gesteigerte Anforderungen. Der Verkäufer hat über aufgrund

der Coronakrise eingetretenen Umstände und Maßnahmen den Käufer aufzuklären und somit sich diesbezüglich auch verstärkt zu informieren. Bei Verletzung kann die Rückabwicklung des Kaufvertrages oder ein Schadensersatzanspruch u.a. in Höhe des Differenzbetrages drohen.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Michael Wiehl
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Partner

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



Mahmood Kawany
Rechtsanwalt
Associate

T +49 911 9193 1307
mahmood.kawany@roedl.com

→ Post Merger Integration – steuerlicher Handlungsbedarf

Im Rahmen einer Unternehmenstransaktion erlangt die Tax Compliance entscheidende Bedeutung. Meist ergibt sich umfassender Handlungsbedarf bei der Berücksichtigung der Ergebnisse aus der Due Diligence und den nachfolgenden Transaktionsphasen. Um die Zielgesellschaft nach dem Kauf steueroptimal in die bestehende Struktur zu integrieren, sollte sich der Erwerber zudem frühzeitig und eingehend mit dem Target und der richtigen Steuerstruktur beschäftigen, um keine steuerlichen Nachteile zu erleiden.

TAX COMPLIANCE ANLÄSSLICH EINES UNTERNEHMENSKAUFES

Die Veräußerung eines Unternehmens kann vielfältige Implikationen im Bereich der Ertragsteuern, der Grunderwerbsteuer, der Schenkung- und Umsatzsteuer haben. Beim Erwerb eines Unternehmens im Wege eines Share Deals übernimmt der Käufer sämtliche steuerliche Verpflichtungen aus der Historie des zu erwerbenden Unternehmens, sodass er umfangreich in die Verantwortung

für die steuerlichen Angelegenheiten und damit in die Haftung eintritt. Bei einem Asset Deal ist hingegen nur die zeitlich und auf bestimmte Steuerarten beschränkte Haftung des Betriebsübernehmers zu berücksichtigen. Der Käufer hat die Pflicht zur Anzeige des Betriebsübergangs nach § 153 AO zu beachten, um Risiken für das Unternehmen und seine Organe und Mitarbeiter zu vermeiden.

Aus der Due Diligence können sich erste Hinweise darauf ergeben, dass bei der Zielgesellschaft in der Vergangenheit Fehler bei z.B. der Erstellung der Steuerbilanz oder von Steuererklärungen passiert sind, welche Handlungsbedarf auslösen, der den neuen Eigentümer des Unternehmens trifft.

Zudem muss das Buchhaltungssystem des Zielunternehmens ggf. in das Konzernrechnungswesen überführt werden. Dabei können sich Schnittstellenprobleme ergeben bzw. möglicherweise ist auch eine Umstellung des Buchhaltungssystems erforderlich.

Weiterhin können sich aus der Erwerbstruktur und der steueroptimalen Integration der Zielgesellschaft in das bestehende Unternehmen Anzeige- und Haltefristen ergeben, z.B. im Rahmen der Grunderwerbsteuer oder der Umwandlungssteuer. Neu hinzu kommt ab 2020 die EU-Meldepflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen.

AUFSETZEN EINER STEUEROPTIMALEN STRUKTUR

Neben der Tax Compliance eröffnet eine Transaktion auch Potential zur steueroptimalen Integration des Zielunternehmens.

Der Käufer strebt in der Regel an, den für die Transaktion notwendigen Finanzierungsaufwand steuerlich abziehen zu können (im internationalen Kontext idealerweise sogar mehrfach, sog. „double dipping“). Da grundsätzlich jede Kapitalgesellschaft ein selbständiges Steuersubjekt darstellt und den Aufwand somit nur mit eigenen Erträgen verrechnen kann, sollte nach Verrechnungsmöglichkeiten über die Unternehmensgrenzen hinaus gesucht werden. In Deutschland ist ein „debt push down“ bspw. Mittels einer Organschaft (tax group) oder einer Verschmelzung möglich.

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei Erwerb eines ausländischen Unternehmens ist die Gestaltung der steueroptimalen Rückführung

künftiger Gewinne an den deutschen Gesellschafter. Dabei sollte die Quellensteuerbelastung durch die geschickte Kombination von bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen sowie innerhalb der EU durch die Anwendung der Mutter-Tochter-Richtlinie möglichst reduziert oder sogar vermieden werden.

Bei der steueroptimalen Gestaltung muss auch die Wahl der Rechtsform im Auge behalten werden. So kann es vorteilhaft sein, eine neu erworbene Kapitalgesellschaft in eine transparente oder hybride Besteuerungsstruktur zu überführen oder eine geeignete Akquisitionstruktur dafür zu wählen. Für mittelständische Unternehmensgruppen, die in Deutschland oftmals als Personengesellschaft agieren, kann eine transparente Besteuerungsstruktur über ausländische Personengesellschaften vorteilhaft sein, um die Gesamtsteuerbelastung von im Ausland erzielten Gewinnen auch bei deren Weiterleitung an den deutschen Gesellschafter auf das lokale (meist niedrigere) Steuerniveau zu begrenzen.

Im Rahmen der Steuerstrukturierung ist besondere Aufmerksamkeit auf die Prüfung zu legen, ob die EU-Meldepflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltungen ausgelöst wird.

FAZIT UND AUSBLICK

Die Tax Due Diligence stellt eine Informationsquelle dar, aus der sich ein Tax Compliance System speist, insb. da die rechtzeitige Identifikation steuerlicher Risiken eines Unternehmens und die Erfüllung der offengelegten „Action Items“ entscheidend für dessen Erfolg sind. Aus steuerlicher Sicht kann hierbei bspw. eine transparente Steuerstruktur unter Verwendung von Personengesellschaften vorteilhaft sein. Die konkreten To Dos, die Ermittlung der optimalen Struktur sowie deren Umsetzung erfordern eine individuelle Beratung.

KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Florian Kaiser
Steuerberater
Partner

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

→ Post Merger Integration in der Krise

Der kürzliche Ausbruch von Covid-19 und dessen immense Auswirkungen auf das tägliche Leben und die globale Wirtschaft haben gezeigt, dass auch das bestmöglich gemanagte Projekt nicht krisensicher ist. Wie manövriert man also ein erfolgreiches Integrationsprojekt in volatilen Zeiten und was ist zu beachten?

EIN STARKES RÜCKGRAT – ZENTRALES PROJEKTMANAGEMENT

Das Projektmanagement muss in der Lage sein, schnell auf die externen Umstände reagieren zu können und ggf. den Fokus neu auszurichten. Die Frage „wie kann das Projekt weiterlaufen“ sollte schnellstmöglich geklärt werden. Um überstürzte Handlungen zu vermeiden, empfiehlt es sich, eine „Freeze Phase“ einzulegen, in der alle Workstreams für einen gewissen Zeitraum ihre Tätigkeiten einstellen, während sich Projektleitung und Lenkungsausschuss beraten, wie das Projekt weiter verläuft. Damit keine Panik entsteht, ist essentiell, dass keine Informationsasymmetrien entstehen und der Zeitraum für die „Freeze Phase“ klar kommuniziert und begründet wird. Sofern die Umstände so unvorhersehbar sind, dass kein finaler Plan B erarbeitet werden kann, sollte im Mindestmaß ein Stufenplan für verschiedene Szenarien erstellt werden. Zudem ist auch eine neue Priorisierung der Workstreams und Handlungsfelder notwendig: welche Aktivitäten können ggf. ganz weggelassen, stark vereinfacht oder auf später verschoben werden? Ferner, wo ergibt sich durch die Krise neuer Handlungsbedarf?

DAS A UND O: KOMMUNIKATION

Der Erfolgsfaktor eines (Integrations-) Projekts liegt in dem Wissen der Beteiligten, wie die Abläufe innerhalb des Projektes „sinnhaft“ funktionieren und daraus leitet sich die Motivation ab, gemeinsam auf ein Ziel hinarbeiten. Gerät die Integration durch externe Umstände ins Stocken, wird dadurch der Projektablauf in Frage gestellt und den Projektmitgliedern fehlt es an Orientierung. In dieser Phase ist Vertrauen in die oberste Führung besonders wichtig und dieses kann durch eine frühzeitige, zielorientierte und transparente Kommunikation deutlich gestärkt werden. Neben der

regelmäßigen Projektkommunikation, können zusätzliche Formate wie z.B. aktuelle Newsletter zur Krise, Videobotschaften etc. eingerichtet werden. Auch One-on-one Gespräche/Telefonate und ausreichend Feedback-Möglichkeiten sind wichtig. Dabei gilt: Je persönlicher der Kanal, desto besser und „when in doubt, over-communicate“. Bei offiziellen Informationen sollte allerdings darauf geachtet werden, dass die Kaskade eingehalten wird und Führungskräfte/Projektleiter vor den Mitarbeitern informiert werden und die Informationen dann entsprechend zirkulieren.

IN KRISEN GILT: CASH IS KING

Neben der Überprüfung des Fortbestehens des Geschäftsmodells in der Krise, gilt es, die jeweilige Bilanzqualität der Unternehmen – sowohl von Käufer als auch Zielunternehmen – zu berücksichtigen. Hat ein Unternehmen wenig Schulden, die es abtragen muss, so ist auch die Zinslast gering und es bleibt mehr Luft, um operative Ausgaben für das Integrationsprojekt weiterhin stemmen zu können. Denn auch hier muss man die Perspektive des gesamten Unternehmens im Blick haben: es sollten nicht nur die Ressourcen für das Integrationsprojekt sichergestellt werden, sondern auch die Mitarbeiter, Lieferanten, etc. wollen schließlich auch in Krisenzeiten bezahlt werden. Neben der Sicherstellung von ausreichender Liquidität empfiehlt es sich, das Intervall für das Liquiditätsmonitoring zu erhöhen und ggf. zu einem wöchentlichen Monitoring überzugehen. Zudem sollte frühzeitig die Kommunikation mit relevanten Stakeholdern, insb. mit den finanzierenden Banken, Factoringgesellschaften, Kreditversicherungen und Ratingagenturen, aber auch mit relevanten Lieferanten und Kunden aufgenommen werden.

NUR KRISE ODER AUCH CHANCE: RECHTLICHE UND STEUERLICHE ASPEKTE

Die rechtlichen Themen für Integrationsprojekte basieren i.d.R. auf den Erkenntnissen der Legal Due Diligence. Neben der Abarbeitung und ggf. Anpassung der einzelnen Meilensteine des rechtlichen Integrationsplans, sollte insb. für Krisen-

zeiten ein regelmäßiges Vertrags- und Anspruchsmonitoring installiert werden. Bei einem Unternehmenskauf können bspw. für das übernehmende Unternehmen Ansprüche gegen die Verkäufer auf nachträgliche Kaufpreisanpassung oder aus Gewährleistungs- oder Garantiezusagen oder Wettbewerbsvereinbarungen im Raum stehen, die erst nach Closing entstehen und/oder erkannt werden bzw. durch krisenbedingte Umstände andere Motivationen entstehen. Insb. in solchen Zeiten zeigt es sich, wie wichtig sauber aufgesetzte Term Sheets sind. Für künftige Vereinbarungen ist es empfehlenswert, zusätzlich Krisenszenarien (Pandemie etc.) in die Rahmenbedingungen aufzunehmen.

Auch unter steuerlichen Gesichtspunkten, weisen Integrationsprojekte meist einigebes an Handlungsbedarf auf. Neben steuerlichen Pflichten, denen man nach dem Zusammenschluss von Unternehmen, nachkommen muss, ist die Akquisitionsstruktur zu überprüfen. Eventuell ergibt sich Optimierungspotenzial was durch eine Krise sogar noch gesteigert werden kann. Insb. bei krisenbedingter Wertminderung von Assets, lohnt es sich, steuerliche Umgestaltungen, die bisher wegen hoher Werte unvorteilhaft waren, erneut zu prüfen.

FAZIT

Mit oder ohne Krise – Integrationsprojekte sind meist komplex und erfolgen unter hohem Zeitdruck. Sie sind geprägt von Unsicherheiten, die durch eine Krise zusätzlich geschürt werden. Die Bewältigung eines erfolgreichen Integrationsprojekts in volatilen Zeiten erfordert eine Kombination aus einer tragfähigen "technischen" Lösung und einer zielorientierten Kommunikation. Je früher die relevanten Veränderungen erkannt und

angegangen werden, desto besser lässt sich eine Krise auch im Projektgeschäft managen. Zudem ist es empfehlenswert „out of the box“ zu denken und flexibel auf die Veränderungen zu reagieren. Auf den zweiten Blick können sich Strukturmaßnahmen ergeben, die die Krise zur Chance werden lassen.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Jan Henning Storbeck
Wirtschaftsprüfer
Partner

T +49 30 8107 9579
jan.storbeck@roedl.com



Thorsten Beduhn
Steuerberater
Rechtsanwalt
Associate Partner

T +49 30 8107 9592
thorsten.beduhn@roedl.com



Anna Ereth
Merger Integration Manager
(EBS)
Senior Associate

T +49 89 9287 802 16
anna.ereth@roedl.com

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Limitation of liability (De-minimis, Basket, Cap)“

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.

Einen wesentlichen Bestandteil von Unternehmenskaufverträgen stellen Regelungen zur Haftungsbeschränkung des Verkäufers gegenüber dem Erwerber dar. Während dem Verkäufer zu meist daran gelegen ist, seine Haftung insgesamt kalkulierbar zu machen und zu begrenzen, wird der Käufer in der Regel versuchen, sämtliche Unsicherheiten in Bezug auf den Transaktionsgegenstand umfassend abzusichern. Hierzu zählen insb. solche Unsicherheiten, die im Rahmen der Due Diligence erkannt wurden.

Der Verkäufer übernimmt in diesem Zusammenhang in der Regel Garantien, z.B. zu gesellschaftsrechtlichen Verhältnissen, Eigentumsverhältnissen hinsichtlich der wesentlichen Vermögensgegenstände oder bzgl. des Bestandes wesentlicher Verträge. Werden Garantien verletzt, steht dem Käufer grundsätzlich zunächst als Rechtsfolge ein Anspruch auf Herstellung des Zustandes zu, der bestehen würde, wäre die Garantieverletzung nicht eingetreten. Erst sekundär, also wenn eine (Wieder-)Herstellung des Zustandes nicht erfolgreich oder nicht möglich ist, entsteht ein Anspruch auf Schadensersatz in Geld.

Die sich dadurch ergebenden Rechtsfolgen lassen sich, abweichend von der grundsätzlich im Gesetz vorgesehenen Regelung der unbeschränkten Haftung, durch sog. **De-minimis-Basket-** oder **Cap-liability-**Klauseln oder durch **Caps** im Kaufvertrag zwischen den Parteien weitestgehend modifizieren bzw. beschränken.

DE-MINIMIS-KLAUSELN

Mit einer De-minimis-Klausel wird eine Wesentlichkeitsgrenze vereinbart. Erst wenn diese Grenze, die durch einen festgelegten Betrag festgesetzt wird, überschritten wird, kann der Käufer gegenüber dem Verkäufer Schadenersatzansprüche wegen Garantieverletzungen geltend machen. Dies schützt den Verkäufer vor der Geltendmachung vieler geringfügiger Schadenersatzansprüche, die

im Vergleich zum vereinbarten Kaufpreis unbedeutend sind. Gleichzeitig führt die De-minimis-Klausel zur Vermeidung einer Vielzahl von Rechtsstreitigkeiten zwischen den Parteien über geringere Beträge.

BASKET-KLAUSELN

Im Zusammenhang mit De-minimis-Klauseln werden oftmals sog. Baskets vereinbart. Dabei werden Schadensposten zunächst gesammelt und können erst dann ersetzt bzw. verlangt werden, wenn die vereinbarte Summe (Threshold) überschritten wurde. Bildlich gesprochen werden alle Ansprüche in einen Korb gelegt und sobald der Korb voll ist, können sie durchgesetzt werden.

Zu unterscheiden sind dabei zwei Arten des Thresholds - der Freibetrag und die Freigrenze. Bei der Vereinbarung eines Freibetrages (auch deductible basket genannt) können nur Ansprüche geltend gemacht, die über diesen Betrag hinausgehen (excess only). Es wird als ein Selbstbehalt vereinbart. Nur die Ansprüche, die aus dem Korb hinausfallen, können durchgesetzt werden.

Bei der Freigrenze (auch tipping basket genannt) hingegen können nach überschreiten des vereinbarten Betrages sämtliche Ansprüche aus dem Korb geltend gemacht werden (first dollar).

CAP-LIABILITY KLAUSEL

Die Cap Liability-Klausel wiederum legt bzgl. des Betrags eine Obergrenze, die sog. Haftungshöchstgrenze bzw. Cap fest, bis zu der der Verkäufer maximal haftet. Das Cap wird hinsichtlich bestimmter Garantien, wie z.B. Inhaberschaft über die Anteile oder Belastungsfreiheit (Title Guarantee) auf den Kaufpreis (Purchase Price) bezogen. Häufig einigen sich die Parteien auch auf einen geringeren Cap in Bezug auf nicht wesentliche Garantiesachverhalte, der sich prozentual

am Kaufpreis orientiert. Bei vorsätzlichem Verhalten bleibt der Cap außer Betracht und der Schaden ist vollständig, also unbegrenzt, zu ersetzen.

LIMITATION PERIODS

Neben Regelungen bzgl. der Höhe der Haftung wird die Haftung des Verkäufers üblicherweise in zeitlicher Hinsicht begrenzt (Limitation Periods). Dabei ist darauf zu achten, dass bei Steuernachforderungen längere Verjährungs- bzw. Veranlagungsfristen berücksichtigt werden müssen. In der Praxis beträgt der zeitliche Rahmen der Haftungsbegrenzung regelmäßig zwischen 18 bis 36 Monate ab dem Closing Date, also dem Tag des Vollzuges des Kaufvertrages. Bei Verstößen gegen steuerbezogene Garantien kann je nach Land eine Haftung für die Dauer von bis zu sechs Jahren ab dem Closing Date üblich sein.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. iur. Monika Behrens
Radca prawny (polnische
Anwältin)
Associate Partner

Warschau, Polen
T +48 22 2440 026
monika.behrens@roedl.com



Jarosław Kamiński
Adwokat (polnischer Anwalt)
Associate Partner

Warschau, Polen
T +48 22 2440 027
jaroslaw.kaminski@roedl.com



Um sich flexibel und standortunabhängig über aktuelle Entwicklungen im Steuerrecht informieren zu können, bieten Ihnen unsere Experten ab Juni 2020 die Möglichkeit, an den „TAX HOT TOPICS - Live-Webinaren“ teilzunehmen. Quartalsweise werden Änderungen in Rechtsprechung, Gesetzgebung und Verwaltung in komprimierter Form für Sie dargestellt. Des Weiteren werden bedeutende Auswirkungen auf die Praxis skizziert und mit Ihnen diskutiert.

Eine Anmeldung sowie die Programmübersicht ist unter www.roedl.de/webinaretaxhottopics möglich.

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe Mai 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

Michael Wiehl, Florian Kaiser,
Jan Henning Storbeck, Dr. Monika Behrens

michael.wiehl@roedl.com
florian.kaiser@roedl.com
jan.storbeck@roedl.com
monika.behrens@roedl.com

Layout/Satz

Franziska Stahl
franziska.stahl@roedl.com

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

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