

### Lesen Sie in dieser Ausgabe

---

→ Rechnungslegung in M&A-Deals - häufig zu wenig beachtet

---

→ Italien: Photovoltaikportfolios. Abtretung von Corona-Superbonus

---

→ Mitteilungspflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltung

---

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Debt Push Down“



## → Rechnungslegung in M&A-Deals - häufig zu wenig beachtet

M&A-Transaktionen stellen sowohl Käufer als auch Verkäufer regelmäßig vor viele Herausforderungen. Im komplexen und häufig zeitkritischen M&A-Prozess kommt ein wichtiger Aspekt häufig zu kurz. Die Rechnungslegung wird vor dem Hintergrund vieler weiterer drängender Themengebiete oftmals nur stiefmütterlich behandelt. Ihre Bedeutung für den erfolgreichen Abschluss von M&A-Transaktionen darf jedoch nicht unterschätzt werden. Im Folgenden wird anhand einiger typischer Beispiele aufgezeigt, an welchen Stellen im M&A-Prozess eine frühzeitige Auseinandersetzung mit Fragen rund um die Rechnungslegung geboten ist, um ungewollte Effekte im Jahresabschluss der beteiligten Parteien frühestmöglich zu antizipieren und gegensteuern zu können.

### DUE DILIGENCE

Im Vorfeld einer geplanten M&A-Transaktion dient ein Due Diligence-Prozess dazu, frühzeitig ein besseres Verständnis des Transaktionsobjekts zu erlangen. Im Rahmen der sog. Financial Due Diligence steht die Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens auf Basis von Rechnungslegungsinformationen im Vordergrund.

Da das vorgelegte Zahlenwerk wesentlich von den verwendeten Rechnungslegungsmethoden (lokales GAAP, IFRS etc.) abhängt, ist eine intensive Auseinandersetzung mit diesen unerlässlich. Eine Analyse der Finanzinformationen kann nur dann sinnvoll durchgeführt werden, wenn eine einheitliche Sprache der Rechnungslegung gesprochen wird. Gerade wenn Finanzinformationen auf der Grundlage lokaler Rechnungslegungsnormen ermittelt wurden (wie bspw. auch dem deutschen HGB) und der Erwerber nach IFRS bilanziert, bietet sich ein sog. IFRS-Quick-Check an. Dieser verschafft einen Überblick, wie sich das Zahlenmaterial verändern würde, wenn die international gebräuchlichen IFRS angewendet worden wären und macht das Transaktionsobjekt somit für den Erwerber vergleichbar.

### VERTRAGSGESTALTUNG

Auch auf die Vertragsgestaltung selbst kann die Rechnungslegung einen erheblichen Einfluss nehmen. Häufig kommen sog. Earn-out-Klauseln

zum Einsatz, die nachträgliche Kaufpreiszahlungen an die Entwicklung von Finanzkennzahlen (z.B. EBIT oder EBITDA) koppeln. Die Ermittlung solcher Kennzahlen und somit letztlich auch der zu zahlende Kaufpreis hängen von den zugrunde liegenden Rechnungslegungsmethoden ab.

Daher ist bereits bei der Vertragsgestaltung darauf zu achten, entsprechende Wertgrößen eindeutig zu definieren und etwaige Korrekturanpassungen festzulegen. Insb. ist auch darauf einzugehen, wie mit möglichen Änderungen der zugrunde liegenden Rechnungslegungsnormen über die Vertragslaufzeit umzugehen ist. So konfrontierte bspw. die Erstanwendung von IFRS 15 (Umsatzrealisierung) ab 2018 viele Unternehmen mit einer periodischen Verschiebung ihrer Umsatzrealisierung. Die ein Jahr später ausgelösten umfangreichen Änderungen durch IFRS 16 (Leasingbilanzierung) führten bei vielen Unternehmen zu einem durchaus beachtlichen Anstieg des EBIT. Solche Effekte, die nicht ökonomisch begründet sind, sondern sich auf die Umstellung der Bilanzierungsmethodik zurückführen lassen, sollten im Kaufvertrag adressiert werden, um spätere Überraschungen zu vermeiden. Auch bei der Würdigung von Klauseln über höhere Gewalt (force majeure-Klauseln), die im Falle schwerwiegender unvorhergesehener und außerhalb der Kontrolle der Vertragsparteien liegender Umstände (Corona Pandemie?) Kennzahlen eines Earn-Out beeinflussen, kann das Rechnungssystem eine Rolle spielen.

### VORLÄUFIGE KAUFPREISALLOKATION UND POST-MERGER-INTEGRATION

Käufer sollten sich zudem vor der Vertragsunterzeichnung bereits Gedanken darüber machen, wie sich die Finanzberichterstattung nach dem Closing verändern wird. Dies betrifft zum einen die Abbildung der M&A-Transaktion beim erwerbenden Unternehmen selbst. In diesem Zuge empfiehlt sich, eine vorläufige Kaufpreisallokation (Pre-PPA) durchzuführen, um die sich ergebenden Auswirkungen für das Bilanzbild frühzeitig transparent zu machen.

Nach erfolgreichem Abschluss der Transaktion steht zum anderen die Integration des Transaktionsprojektes an (sog. Post-Merger-Integration). In diesem Zusammenhang können

auch etwaige Veränderungen der Rechnungslegung erforderlich sein, bspw. wenn sich die bislang angewendeten Rechnungslegungsnormen von erworbenem und erwerbendem Unternehmen unterscheiden. Eine mögliche Umstellung der Rechnungslegung z.B. auf IFRS hat neben einer fachlichen Ebene (inkl. notwendiger Schulungen der Mitarbeiter) auch für den Erfolg sehr wichtige prozessuale und IT-seitige Aspekte zu berücksichtigen. Hier lohnt es sich, sich frühzeitig mit den Anforderungen auseinanderzusetzen.

## FAZIT

---

Im M&A-Prozess wird die Bedeutung der Rechnungslegung häufig unterschätzt, obwohl diese durchaus einen kritischen Erfolgsfaktor darstellt. So sollte bereits im Rahmen der Due Diligence der Einfluss der angewandten Bilanzierungsmethoden auf die ermittelten Finanzkennzahlen analysiert werden. Auch bei der Definition von Earn-out-Klauseln und der Vorbereitung der Post-Merger-Integration kann die frühzeitige Berücksichtigung rechnungslegungsbezogener Auswirkungen der

Transaktion Erfolgsgarant einer gelungenen Umsetzung ohne Überraschungen sein.

## KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN

---



Christian Landgraf  
Wirtschaftsprüfer, CPA  
Partner

T + 49 911 9193 2523  
[christian.landgraf@roedl.com](mailto:christian.landgraf@roedl.com)



Thomas Rattler  
Wirtschaftsprüfer, CPA  
Partner

T + 49 911 9193 2524  
[thomas.rattler@roedl.com](mailto:thomas.rattler@roedl.com)

## → Italien: Photovoltaikportfolios. Abtretung von Corona-Superbonus

---

Italien ist und bleibt ein interessantes Investitionsland im Bereich der Erneuerbaren Energien. Der Zweitmarkt von kleinen und mittelgroßen Photovoltaikanlagen (PV-Anlagen) bietet gute Investitionschancen, mit dem Ziel, PV-Anlagenportfolios aufzubauen. Darüber hinaus hat die Tragödie der Covid-19 Pandemie etwas Positives mit sich gebracht. Die italienische Regierung hat einen Steuerabzug (sog. Superbonus) in Höhe von 110 Prozent der Ausgaben für Energieeffizienzmaßnahmen, u.a. für Gebäude und Installationen von PV-Anlagen, eingeführt. Der Superbonus kann von den Begünstigten abgetreten werden.

## STANDARDISIERUNG DES KAUF- UND INVESTITIONSPROZESSES

---

Maßgeblich ist bei der Bildung eines Portfolios von kleinen und mittelgroßen PV-Anlagen (Kapazität

von ca. 600 kW bis zu ca. 3 MW) die Standardisierung des Kauf- und Investitionsprozesses. Je größer das Portfolio ist, desto höher sind die Renditen. Besonders wichtig ist ein effizientes Investitionsmodell.

Zu einem solchen Investitionsprozess gehören insb. folgende Standarddokumente:

- eine unverbindliche Angebotsvorlage (*non-binding-offer*) mit einem Kaufpreis zu einem bestimmten Referenzdatum (*Reference Date*);
- ein effizienter *Due Diligence* Prozess;
- ein Standardkaufvertrag (*Quota Purchase Agreement*), der relativ neutral für den Käufer und Verkäufer sowie möglichst nach Markterfahrung solche Klauseln (*R&P, Indemnifications, CAP, De Minimis*, etc.) enthalten sollte, die üblicherweise von der Verkäuferseite erwartet werden, um unnötige Verhandlungen zu vermeiden;

- eine effiziente und schnelle *Post Closing* Phase, im Rahmen dessen nach dem *Closing* aufgrund der endgültigen Stichtagsbilanz zum Abschlussdatum (*Closing Date*) geprüft wird, ob alle vereinbarten Wirtschaftspositionen mit der endgültigen Kaufpreisberechnung übereinstimmen;
- eine Treuhandhinterlegung (*Escrow*), wonach üblicherweise ca. 10 Prozent des Kaufpreises hinterlegt werden, um eventuelle Ansprüche des Käufers gegen den Verkäufer wegen vertragswidriger Aufwendungen/Schulden (*Leakages*), die zum Referenzdatum nicht vereinbart waren, zu decken;
- weitere *Escrows*, wobei Beträge für die Deckung von eventuellen Risiken hinterlegt werden, die auf Grund der Due Diligence ermittelt wurden.

## ERMITTLUNG DES ENDGÜLTIGEN KAUFPREISES

Der Kaufpreis wird in der Regel als *Enterprise Value debt/cash free* zu einem bestimmten Referenzdatum als Verhandlungsbasis vereinbart. Der endgültige Kaufpreis am *Closing* („*Equity Value*“) wird auf Grund einer Stichtagsbilanz zum Referenzdatum ermittelt. Nettofinanzschulden sowie ggf. Beträge, die unterhalb des vereinbarten Nettoumlaufvermögens ermittelt werden, sind vom endgültigen Kaufpreis abzuziehen bzw. nach dem *Closing* gemäß des *Post-Closing* Prozesses aus dem *Escrow* dem Käufer zu überweisen. Im umgekehrten Fall ist der im *Escrow* befindliche Betrag an den Verkäufer zu überweisen.

## VERBESSERUNGEN - IMPROVEMENTS

Unter *Improvements* versteht man solche Verbesserungsmaßnahmen technischer, wirtschaftlicher und finanzieller Art, die eine nachträgliche Erhöhung der IST-Renditen der Investition ermöglichen. Technische Verbesserungen sind z.B. die Erneuerung von Komponenten (Module, Inverter usw.), um die Stromerzeugung zu erhöhen. Unter die wirtschaftlichen Verbesserungsmaßnahmen ist z.B. die Nutzung einheitlicher Dienstleister für das gesamte Portfolio (O&M, Sicherheit, Versicherungen, usw.) zu fassen. Finanzielle *Improvements* liegen überwiegend bei der Optimierung der existierenden Finanzierungsbedingungen durch Neuverhandlung oder durch eine komplette Refinanzierung des gesamten Portfolios. Letzteres bringt zurzeit ein großes Potential für die Erhöhung der Rendite auf der Portfolio Ebene.

## COVID-19 SUPERBONUS FÜR ENERGIEEFFIZIENZMAßNAHMEN UND ABTRETUNG

Italien hat während der Corona-19 Pandemie ein Paket verabschiedet, das die schon existierenden Steuerabzüge für Energieeffizienzmaßnahmen von 50 bzw. 60 auf 110 Prozent der Aufwendungen erhöht. Die Laufzeit des Steuerabzugs ist von 10 auf 5 Jahre gekürzt worden. Der Superbonus gilt u.a. für die Installation von PV-Anlagen und Solarthermie sowie für wärmedämmende Fenster. Voraussetzung ist, dass die genannten Maßnahmen entweder mit der Verbesserung der Wärmedämmung von Gebäuden oder mit dem Ersatz von Öl- oder Gasheizungen durch Wärmepumpen, evtl. auch mit Geothermieanlagen gekoppelt, durchgeführt werden. Die Energieklasse der Gebäude bzw. Wohnungen muss sich um mindestens zwei Klassen der Energieskala verbessern.

Die Begünstigten des Superbonus können ihn durch Abzug eines Discounts vom Kaufpreis beim Lieferanten oder durch Abtretung an den Lieferanten geltend machen.

## FAZIT

Die Bildung von Portfolios von kleinen- und mittelgroßen PV-Anlagen in Italien kann eine interessante Investitionschance darstellen. Der Kaufprozess sollte hierbei standardisiert und einheitlich verwaltet werden. Es gibt auf dem Markt *Player*, die das Modell bereits eingeführt haben und hierbei sehr erfolgreich sind. Vor allem bei den *Improvements* der erworbenen Anlagen liegt eine große Chance zur Erhöhung der Rendite. Bei dem 110 Prozent Covid-19 Superbonus können Investoren sich überlegen, in solche Gesellschaften zu investieren, die durch das Geschäft der diskontierten Abtretung des Steuerabzugs lukrative Margen erzielen oder selbst das Geschäft betreiben.

## KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Roberto Pera  
Avvocato, D.R., LL.M. (Columbia)  
Partner

Rom (Italien)

T +39 06 9670 1270  
[roberto.pera@roedl.com](mailto:roberto.pera@roedl.com)

## → Mitteilungspflicht für grenzüberschreitende Steuergestaltung

---

Im Zuge von insb. grenzüberschreitenden Unternehmenstransaktionen werden Strukturüberlegungen zum steueroptimalen Erwerb des Zielunternehmens angestellt. Ziel ist es, eine möglichst steueroptimale Struktur aufzusetzen, bei der bspw. ein Steuersatzgefälle genutzt oder die Quellensteuer auf zukünftige Ausschüttungen reduziert oder vermieden werden soll.

Die EU Richtlinie 2018/822 vom 25.6.2018 wurde mit Gesetz zur Einführung der Mitteilungspflicht grenzüberschreitender Steuergestaltungen in nationales deutsches Recht umgesetzt. Ziel der Regelungen ist die Aufdeckung grenzüberschreitender aggressiver Steuerplanungsgestaltungen und damit die Erhöhung der Steuertransparenz. Aus den Meldungen sollen Impulse für die Steuergesetzgebung abgeleitet werden können.

### WAS IST MELDEPFLICHTIG?

---

Von der Meldepflicht sind grds. Grenzüberschreitende Steuergestaltungen in Bezug auf alle Steuerarten mit Ausnahme der Umsatzsteuer, der Zölle und der harmonisierten Verbrauchsteuern (z.B. Energie-, Strom- und Tabaksteuer) erfasst. Betroffen sind daher insb. die Körperschaftsteuer, die Gewerbesteuer, die Einkommensteuer, die Erbschaft- und Schenkungsteuer sowie die nicht-harmonisierten Verbrauchsteuern, wie z.B. die Kaffeesteuer.

Eine Steuergestaltung ist die bewusste Herbeiführung oder Veränderung eines realen oder rechtlichen Sachverhalts, der von steuerlicher Bedeutung ist. Grenzüberschreitend ist eine Steuergestaltung dann, wenn mehr als ein EU-Mitgliedstaat oder mind. ein EU-Mitgliedstaat und einer oder mehrere Drittstaaten betroffen sind, wobei die Beteiligten unterschiedlich ansässig sein müssen. Eine Meldepflicht in Deutschland besteht, wenn eine der meldepflichtigen Personen einen Nexus zu Deutschland hat. Die Meldepflicht wird allerdings nur dann ausgelöst, wenn entsprechende Kennzeichen („Hallmarks“) erfüllt sind. Hinsichtlich der Kennzeichen ist eine Unterscheidung zwischen unbedingten Kennzeichen und bedingten Kennzeichen erforderlich. Ist ein unbedingtes Kennzeichen erfüllt, löst dieses für sich bereits eine Meldepflicht aus. Das Vorliegen eines

bedingten Kennzeichens hingegen löst nur dann eine Meldepflicht aus, wenn zusätzlich der sog. „Main Benefit Test“ erfüllt ist. Das tritt ein, wenn der Hauptvorteil oder einer der Hauptvorteile der Gestaltung die Erlangung eines steuerlichen Vorteils ist.

Zu den bedingten Kennzeichen gehören u.a. die Vereinbarung von erfolgsabhängigen Vergütungen oder von Vertraulichkeitsklauseln, der Erwerb von Verlustgesellschaften, Umwandlung von Einkünften in nicht oder niedriger besteuerte Einkünfte sowie Transaktionen mit zirkulären Vermögensverschiebungen.

Zu den unbedingten Kennzeichen, die bereits für sich eine Meldepflicht auslösen, gehören u.a. die mehrfache Befreiung von der Doppelbesteuerung, die Übertragung von Vermögensgegenständen mit wesentlichem Unterschied im steuerlichen Wertansatz und bestimmte Verrechnungspreisgestaltungen. Zudem zählen die Aushöhung von Meldepflichten im Zusammenhang mit Finanzkonten sowie intransparente Ketten (Verschleierung der Identifikation des wirtschaftlich Berechtigten) zu den unbedingten Kennzeichen.

### WER HAT WANN ZU MELDEN?

---

Primär meldepflichtige Person ist der gestaltende Intermediär. Als Intermediär versteht man denjenigen, der eine grenzüberschreitende Steuergestaltung vermarktet, für Dritte konzipiert, organisiert, zur Nutzung bereitstellt oder ihre Umsetzung durch Dritte verwaltet, insb. Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer oder Finanzdienstleister. Nur in Ausnahmefällen (z.B. wenn der Intermediär der Verschwiegenheit unterliegt oder wenn an der Gestaltung kein Intermediär beteiligt ist, sog. Inhouse-Gestaltung) besteht eine primäre Meldepflicht des Nutzers.

Grundsätzlich hat seit dem 1.7.2020 eine Mitteilung innerhalb von 30 Tagen nach dem erstmaligen Eintreten eines mitteilungspflichtigen Ereignisses zu erfolgen. Es besteht jedoch eine Rückwirkung bis zum 25.6.2018. Das bedeutet, dass mitteilungspflichtige Steuergestaltungen, deren erster Schritt ab diesem Zeitpunkt bis zum 30.6.2020 umgesetzt wurde, bis zum 31.8.2020 nachgemeldet werden müssen. Aufgrund der

Corona-Krise räumt die EU den Mitgliedstaaten jedoch die Möglichkeit ein, die Frist für die Meldepflichten um vorerst bis zu sechs Monate zu verlängern. Dem Vernehmen nach will Deutschland die Verlängerung jedoch nicht umsetzen. Ein entsprechendes finales BMF-Schreiben lag zu Redaktionsschluss noch nicht vor.

Die Finanzbehörden sind über die Gestaltung zeitnah, systematisch und automationsgestützt zu informieren. Beim Vorliegen einer meldepflichtigen Steuergestaltung hat zunächst eine Mitteilung an das Bundeszentralamt für Steuern zu erfolgen. Diese ist in der Regel zweistufig aufgebaut. Zunächst meldet der Intermediär anonyme Daten zur Gestaltung. Im Anschluss daran teilt der Nutzer seine spezifischen Nutzerdaten mit. Die Finanzbehörden weisen jeder eingegangenen Mitteilung eine Offenlegungsnummer und der mitgeteilten Steuergestaltung eine Registriernummer zu, welche der Steuerpflichtige in seiner Steuererklärung anzugeben hat.

Ein Verstoß gegen die Anzeigepflicht stellt eine Ordnungswidrigkeit dar. Diese wird mit einer Geldbuße von bis zu 25.000 Euro pro Meldefall geahndet. Momentan ist noch unklar, ob aufgrund der Herausforderungen bei der technischen Umsetzung auf Seiten des Bundeszentralamts für Steuern ein Nichtbeanstandungszeitraum gewährt wird. Dies wird ebenfalls dem noch ausstehenden BMF-Schreiben zu entnehmen sein.

## FAZIT

---

Unternehmenstransaktionen weisen oftmals einen internationalen Kontext auf, sodass bei jeder Transaktion geprüft werden muss, ob es sich um ein meldepflichtiges Ereignis handelt. Dabei muss nicht nur die Transaktion an sich, sondern insb. die

Phase der Post Merger Integration betrachtet werden. Die Prüfung und deren Ergebnis sollte umfassend dokumentiert werden, um im Falle von Unstimmigkeiten das Risiko eines Bußgelds zu vermeiden.

Die fristwahrende Identifikation und Meldung der Steuergestaltungen sowie die zutreffende Angabe in der Steuererklärung erfordern daher eine klare Organisation und Koordination des Prüfungs- und Meldeprozesses, der im Rahmen eines Tax Compliance Management Systems angelegt und gepflegt werden sollte.

Wir werden in der nächsten Ausgabe des M&A-Newsletters ein Update zu den finalen Bestimmungen in Bezug auf die Fristen geben.

## KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN

---



Dr. Melanie Köstler  
Steuerberaterin  
Associate Partner

T +49 911 9193 1048  
[melanie.koestler@roedl.com](mailto:melanie.koestler@roedl.com)



Dr. Ramona Christ  
Steuerberaterin  
Senior Associate

T +49 911 9193 1044  
[ramona.christ@roedl.com](mailto:ramona.christ@roedl.com)

## → M&A Vocabulary – Experten verstehen

### „Debt Push Down“

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 Debt Push Down bezieht sich auf eine Reihe von Mechanismen, die darauf abzielen, einen Teil der von dem Erwerber eines Unternehmens (oder der eigens zu diesem Zweck gegründeten Akquisitionsgesellschaft) aufgenommenen Verbindlichkeiten auf die Ebene der erworbenen operativ tätigen Zielgesellschaft „herunterzudrücken“.

Der verfolgte Zweck kann steuerliche oder finanzielle Beweggründe haben:

- bei fehlender ertragsteuerlicher Organschaft zwischen der Akquisitionsgesellschaft und der Zielgesellschaft können die von der Akquisitionsgesellschaft aufgenommenen Verbindlichkeiten und der hieraus entstehende Zinsaufwand häufig steuerlich nicht genutzt werden. Da die Akquisitionsgesellschaft kein operatives Geschäft und demnach kein signifikantes steuerbares Einkommen erzielt, kann der Zinsaufwand nicht oder nur teilweise angerechnet werden. Die operativ tätige Zielgesellschaft hingegen ist in den meisten Fällen steuerpflichtig. Die Körperschaftsteuerschuld könnte reduziert werden, wenn die Verbindlichkeiten auf Ebene der Zielgesellschaft und nicht auf Ebene der Akquisitionsgesellschaft läge;
- aus finanzieller Sicht sind die Verbindlichkeiten der Akquisitionsgesellschaft strukturell nachrangig gegenüber der Rückzahlung der Verbindlichkeiten der übernommenen Zielgesellschaft und werden daher zu weniger attraktiven Bedingungen gewährt, im Vergleich zu einer Fremdfinanzierung auf Ebene der operativ tätigen Zielgesellschaft. Je näher ein Kreditgeber an den Vermögenswerten und dem Cashflow ist, desto besser sind seine Finanzierungsbedingungen.

In der Regel erfolgt der Debt Push Down in Form einer außerordentlichen Dividendenausschüttung, einer Rückzahlung von Emissionsagien bzw. Kapitalrücklagen oder einer Kapitalherabsetzung. Dies bedeutet, dass der Debt Push Down in der Praxis durch die Höhe der ausschüttbaren Rücklagen (ausschließlich des Stammkapitals, der gesetzlichen Rücklagen, der satzungsmäßigen Rücklagen und Neubewertungsrücklagen) begrenzt ist. Um die Höhe der ausschüttbaren Rücklagen zu maximieren, kann die operativ tätige Zielgesellschaft unter Anwendung der Mutter-Tochter-Richtlinie bzw. des Schachtelprivilegs auf ihrer Ebene die Ausschüttung der Gewinnrücklagen ihrer Tochtergesellschaften beschließen ohne erhebliche Steuerbelastungen auszulösen. Alternativ kann auch eine Kapitalherabsetzung der Tochtergesellschaften beschlossen werden.

Soweit die betroffenen Gesellschaften Mitglied einer ertragsteuerlichen Organschaft sind, bestünde eine weitere Möglichkeit in der Veräußerung von Anlagevermögen zwischen Organmitgliedern. Nach französischem Steuerrecht genießen etwaige Veräußerungsgewinne in der Regel einen Steueraufschub, solange das veräußernde Organmitglied die Organschaft nicht verlässt und die Veräußerung wirtschaftlich begründet ist. In Rechtssystemen die für Abtretungsvorgänge innerhalb einer Organschaft keinen Steueraufschub kennen und Veräußerungsgewinne normal versteuern, können dann zumindest die Zinsaufwendungen der Akquisitionsgesellschaft gegen die Veräußerungsgewinne angerechnet werden.

Debt Push Downs können mit dem Argument des Mehrheitsmissbrauchs angefochten werden. Nach französischer Auffassung erfordert dies den Nachweis, dass die Entscheidung entgegen des Gesellschaftsinteresses getroffen wurde, mit dem Ziel, den Mehrheitsgesellschafter zum

Nachteil der Interessen des Minderheitsgesellschafters zu begünstigen.

Daher sollte unbedingt nachgewiesen werden können, dass die Zielgesellschaft trotz der größeren Verschuldung in der Lage sein wird, sich weiter zu entwickeln und ihre Verbindlichkeiten ohne Schwierigkeiten zurückzuzahlen. Zu diesem Zweck ist es empfehlenswert, ein Bonitätsgutachten der Zielgesellschaft vor Durchführung des Debt Push Downs einzuholen.

Eine Alternative zu den o.g. Mechanismen ist die Verschmelzung der Akquisitionsgesellschaft auf die Zielgesellschaft, ein sog. Down Stream Merger. Die Zins- und Tilgungslast wird auf die Zielgesellschaft übertragen. Doch auch hier können sich rechtliche und steuerliche Problemstellungen insb. durch das häufig fehlende Interesse der Minderheitsgesellschafter der Zielgesellschaft ergeben.

In der Praxis kann im Fall einer Leveraged Buy Out (LBO)-Transaktion ein solcher

Down Stream Merger in der Regel erst 24 Monate nach Durchführung der ursprünglichen Transaktion empfohlen werden.

## KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN

---



Marcus Schmidbauer  
Avocat à la Cour  
Associate Partner

Paris (Frankreich)

T +33 1 5692 3120

[marcus.schmidbauer@roedl-avocats.fr](mailto:marcus.schmidbauer@roedl-avocats.fr)

## Rödl Financial Modeling School »

### ONLINE WORKSHOPS

- Financial Modeling Basis
- M&A Modeling
- Impairment Modeling



Coaches eng betreut und lernen anhand praxisorientierter Fallstudien die Umsetzung von betriebswirtschaftlichen Themenkomplexen (Integrierte Unternehmensplanung, Impairment Test, Mergers & Acquisitions) in integrierten, MS Excel basierten Financial Models.

Informationen zur Anmeldung finden Sie unter:

<https://www.roedl.de/financial-modeling-school>

Bei den Online Workshops der Rödl Financial Modeling School werden Sie von erfahrenen

Wir würden uns freuen Sie in einem unserer Workshops oder kostenfreien Webinaren als Teilnehmer begrüßen zu dürfen.

## Impressum

M&A Dialog |  
Ausgabe Juli 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

Christian Landgraf, Roberto Pera, Dr. Melanie  
Köstler, Marcus Schmidbauer

[christian.landgraf@roedl.com](mailto:christian.landgraf@roedl.com)  
[roberto.pera@roedl.it](mailto:roberto.pera@roedl.it)  
[melanie.koestler@roedl.com](mailto:melanie.koestler@roedl.com)  
[marcus.schmidbauer@roedl-avocats.fr](mailto:marcus.schmidbauer@roedl-avocats.fr)

### 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.