

Lesen Sie in dieser Ausgabe

→ Gesetzliche Deckelung von Managergehältern

→ StaRUG – Der Lückenschluss

→ Share Deal: Möglichkeiten der steuerlichen Strukturierung

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Purchase Price Allocation“

→ M&A CAMPUS 2021



→ Gesetzliche Deckelung von Managergehältern

Manager mittelständischer Unternehmen, denen beim Lesen der Überschrift kurz das Herz stehen geblieben ist, seien beruhigt - es gibt nunmehr tatsächlich eine gesetzliche Deckelung von Managergehältern, aber diese trifft nur die Vorstände von börsennotierten Gesellschaften.

Vor etwas mehr als einem Jahr wurde die 2. Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) in deutsches Recht umgesetzt. Das vielleicht meist diskutierte Thema hierbei, die Regelungen zur Vorstandsvergütung börsennotierter Gesellschaften, sind nun mit Beginn des Jahres 2021 anzuwenden.

Es wird nachfolgend auf das Vergütungssystem eingegangen, das Kernstück der Regelungen zur Vorstandsvergütung, unter besonderer Berücksichtigung der Deckelung der Vorstandsgehälter.

Grundprinzipien des Vergütungssystems

Bereits vor der Änderung des Aktiengesetzes durch das ARUG II, konnte die Verwaltung der Gesellschaft die Hauptversammlung über das Vergütungssystem des Vorstands beschließen lassen. Das war jedoch lediglich eine Möglichkeit, die die Verwaltung wahrnehmen konnte, eine Pflicht hierzu bestand im Aktiengesetz selbst nicht. Gleichzeitig beinhaltete das Aktiengesetz keine Anforderungen, wie das Vergütungssystem auszugestalten war. Das Aktiengesetz enthält nunmehr für börsennotierte Gesellschaften spezifische Anforderungen für das Vergütungssystem.

Der Gesetzgeber hat dabei insbesondere folgende Ziele verfolgt:

- der Ausbau der Mitsprache der Aktionäre bei der Vergütung des Managements börsennotierter Gesellschaften („Say on Pay“)
- die Verknüpfung der Managementvergütung weg von kurzfristigen Zielen, hin zur längerfristigen Entwicklung der Gesellschaft und
- die Begrenzung der Managergehälter, um auf die fortwährende Diskussion über die ausufernde Vergütung von Vorständen zu reagieren.

Beteiligung der Hauptversammlung

Um den Aktionären mehr Mitsprache bei der Vergütung der Vorstände zu ermöglichen, hat der

Aufsichtsrat nun der Hauptversammlung mindestens alle vier Jahre das Vergütungssystem des Vorstands zur Billigung vorzulegen. Erstmals hat dies zwingend im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung des Geschäftsjahres 2021 zu erfolgen. Sollten am Vergütungssystem innerhalb von vier Jahren nach der Billigung durch die Hauptversammlung Änderungen vorgenommen werden, so ist das Vergütungssystem erneut der Hauptversammlung zur Billigung vorzulegen.

Das gebilligte Vergütungssystem hat sodann Wirkung für künftig abzuschließende Vorstandsansetzungsverträge. Derzeit bestehende Verträge bleiben hiervon unberührt.

Sollte die Hauptversammlung der Gesellschaft das vorgelegte Vergütungssystem nicht billigen, hat dies keinen direkten Einfluss auf die Vergütung des Vorstands. Vielmehr hat der Aufsichtsrat die Bedenken der Hauptversammlung am vorgelegten Vergütungssystem zu prüfen und der Hauptversammlung im darauf folgenden Jahr ein geprüftes Vergütungssystem der Hauptversammlung zur Billigung vorzulegen. Zwingend ändern muss er das Vergütungssystem nach seiner erneuten Prüfung jedoch nicht.

Die Mitsprache der Hauptversammlung wurde durch diese Regelung damit zwar ausgebaut, bleibt jedoch ein recht stumpfes Schwert, da der Aufsichtsrat fortwährend am einmal beschlossenen Vergütungssystem festhalten könnte.

Die einzige Ausnahme hiervon bildet die Maximalvergütung des Vorstands der Gesellschaft. Hierzu haben die Aktionäre das Recht, im Rahmen der Hauptversammlung Gegenanträge zum Vorschlag des Aufsichtsrats zu stellen und so selbst eine exakte Deckelung vorzuschlagen. Folgt die Hauptversammlung dem Gegenantrag, hat der Aufsichtsrat das zwingend zu beachten.

Inhalt des Vergütungssystems

Das Aktiengesetz führt nunmehr auch explizit einzelne Bestandteile von Vergütungssystemen auf.

Bei diesen Bestandteilen ist zu unterscheiden, zwischen den Prinzipien des Vergütungssystems und den verschiedenen Vergütungsarten. Die Prinzipien des Vergütungssystems (z.B. Maximalvergütung des Vorstands) sind der

Hauptversammlung stets vorzulegen. Daneben müssen der Hauptversammlung die Vergütungsarten genannt werden, die den Vorständen tatsächlich gewährt werden sollen. Hierunter fallen etwa die Fixvergütung oder die Gewährung von Aktienoptionen.

Zwingend darzulegende Grundprinzipien sind etwa:

- die Maximalvergütung der Vorstandsmitglieder
- die Darstellung des Beitrags der Vergütung, der zur Förderung der Geschäftsstrategie und zur langfristigen Entwicklung der Gesellschaft vorgesehen ist und
- die Berücksichtigung der Vergütung der Arbeitnehmer der Gesellschaft bei der Festsetzung der Vorstandsvergütung.

Bei der Ausgestaltung der Regelung zur Maximalvergütung der Vorstandsmitglieder hat der Aufsichtsrat die Möglichkeit eine Deckelung der Vergütung für einzelne Mitglieder des Vorstands vorzusehen oder auf den Gesamtvorstand abzustellen. Auch bei der Höhe der Deckelung hat der Aufsichtsrat einen gewissen Spielraum – er kann zwischen einem exakten Betrag oder einer flexiblen Variante wählen, in dem die Deckelung in das Verhältnis der Vergütung der übrigen Arbeitnehmer gesetzt wird.

Fazit

Durch die Umsetzung des ARUG II haben die Aktionäre in Deutschland erstmalig ein gesetzliches Mitspracherecht, auch wenn dieses doch sehr eng begrenzt bleibt.

Lediglich durch ihr zwingendes Votum über die Begrenzung der Vorstandsgehälter haben die Aktionäre die Möglichkeit, der Verwaltung einen Denkmittel zu verpassen, sollten die Aktionäre mit der Leistung des Vorstands unzufrieden sein.

Um eine Deckelung der Vergütung durch die Hauptversammlung zu vermeiden, sollte ein ausgewogenes Vergütungssystem, das die Interessen der Vorstände in Einklang mit den Interessen der Aktionäre bringt, vorgesehen werden.

Kontakt für weitere Informationen



Tobias Reiter
Rechtsanwalt
Associate Partner

München (Deutschland)

T + +49 89 928780 317
tobias.reiter@roedl.com

→ StaRUG – Der Lückenschluss

Am 1. Januar ist das „Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen“ ("StaRUG") in Kraft getreten. Grundlage für die Umsetzung in nationales Recht ist eine EU-Richtlinie und gemessen an dieser Richtlinie wurde das Gesetz mit seinen über 100 Paragraphen sehr umfangreich und komplex gestaltet.

Gleichzeitig ist die Geschwindigkeit beachtlich, mit der das neue Gesetz umgesetzt wurde. Im September 2020 wurde der Referentenentwurf vorgestellt, rund vier Wochen später folgte der Regierungsentwurf, am 17. Dezember hat der Bundestag das Gesetz beschlossen und am 29. Dezember wurde es im Bundesgesetzblatt veröffentlicht.

Fortentwicklung der Sanierungslandschaft

Die Meinungen zum Gesetz gehen dabei in der Fachwelt weit auseinander. Während oftmals aus

dem Umfeld von Insolvenzverwaltern der Hinweis bzgl. erheblichen Änderungsbedarfs kam, da ihnen das Gesetz zu schuldnerfreundlich sei, scheinen vorinsolvenzliche Sanierungs- und Restrukturierungsexperten vom Gesetz angetan.

Unabhängig davon: Gerade vor dem Hintergrund der Folgen der Covid-19-Pandemie hat die Bundesregierung gezeigt, dass man keine Zeit verlieren möchte und den Restrukturierungsstandort Deutschland mit einem neuen Tool stärken will, insbesondere nachdem die Regelungen zur vorübergehenden Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für überschuldete Unternehmen zum 31. Dezember 2020 (teilweise) ausgelaufen sind bzw. nur noch im Kontext mit den sog. November- und Dezember-Hilfen weiter bestehen.

Auch wenn der zeitliche Ablauf des Gesetzgebungsverfahrens stark von der Covid-19-Pandemie geprägt wurde, so betrifft das neue Gesetz alle Unternehmen, die sich in einer

(drohenden) Krise befinden oder Restrukturierungsbedarf haben. Unternehmen, die keinen Insolvenzantrag stellen müssen, eröffnet der neue Rahmen eine Möglichkeit zur (finanziellen) Restrukturierung außerhalb eines Insolvenzverfahrens. Das Verfahren kann nur auf Antrag initiiert werden und der Schuldner behält zudem die Kontrolle des Verfahrens.

Lücke wird geschlossen

Das StaRUG schließt damit eine oftmals diskutierte Lücke zwischen der gerichtlichen Sanierung im Rahmen eines Insolvenzverfahrens und der außergerichtlichen Sanierung. Gleichzeitig beendet es auch die konsens-basierte Sanierungskultur in der Deutschland.

Außerhalb eines Insolvenzverfahrens war für eine Restrukturierung in der Regel ein Konsens aller Beteiligten erforderlich. Nur im Rahmen eines Insolvenzverfahrens konnten bspw. die sog. Akkordstörer überstimmt werden. Das StaRUG liefert hier einen neuen Lösungsansatz, indem es außerhalb der Insolvenz einen Rahmen zur Verfügung stellt, in dem die Gläubiger mit einer qualifizierten Mehrheit von 75 Prozent der Stimmrechte in den zu bildenden Gruppen einen Restrukturierungsplan beschließen können. Gleichzeitig können einzelne Gruppen überstimmt werden. Die nicht zustimmende Minderheit ist an die Ergebnisse und Wirkungen des gerichtlich bestätigten Plans gebunden.

Zudem kann bei einer Restrukturierung im Rahmen des StaRUG – unabhängig davon, ob einzelne Gruppen überstimmt wurden – Rechtssicherheit für alle Beteiligten erlangt werden, denn ein Restrukturierungsplan, sofern er vom Gericht bestätigt wurde, erlangt Anfechtungssicherheit. Der modulare Aufbau des Gesetzes ermöglicht aber auch eine Durchführung der Sanierung ohne Einschaltung eines Gerichts.

Unabhängig von den vielfältigen Möglichkeiten des StaRUG muss bedacht werden,

dass es sich im Wesentlichen um ein Instrument zur finanziellen Restrukturierung handelt. So kann z.B. im Rahmen einer Sanierung gemäß des StaRUG nicht in Arbeitnehmerrechte eingegriffen werden.

Fazit

Dem Restrukturierungsstandort Deutschland steht nun erstmals ein „teilkonsensuales“ außerinsolvenzliches Restrukturierungsverfahren zur Verfügung. Die Lücke zwischen der konsensualen außergerichtlichen Sanierung einerseits und dem Insolvenzverfahren andererseits wurde geschlossen. Die neuen Gestaltungsmöglichkeiten sind komplex und anspruchsvoll. Um den Rahmen optimal nutzen zu können und um als Gläubiger und Geschäftspartner keine Überraschungen zu erleben, wird es erforderlich sein, sich frühzeitig mithilfe fachkundiger Berater mit den neuen Regelungen zu befassen und entsprechend vorzubereiten.

Auch wenn die Möglichkeiten zur operativen Restrukturierung äußerst limitiert sind, bringt das StaRUG aber für Finanzrestrukturierungen erhebliche Fortschritte. Insbesondere im Kontext der Restrukturierung von komplexen Finanzierungsstrukturen wird man den Hauptanwendungsbereich sehen – unabhängig von der Unternehmensgröße.

Kontakt für weitere Informationen



Lars Richter
Diplom-Wirtschaftsinformatiker,
MBA
Managing Director

München (Deutschland)
T +49 89 9287 802 35
lars.richter@roedl.com

→ Share Deal: Möglichkeiten der steuerlichen Strukturierung

Für einen erfolgreichen Share Deal ist die steuerliche Optimierung der Transaktion essentiell. Dabei strebt der Verkäufer nach einer möglichst niedrigen steuerlichen Belastung des Veräußerungsgewinns. Aber auch für den Käufer bildet die Strukturierung der Transaktion eine oft unterschätzte steuerliche Weichenstellung für die Zukunft: Neben dem Erwerbsvorgang selbst (z.B. Vermeidung von Grunderwerbsteuer) hat die Transaktionsstruktur Auswirkungen auf die künftige laufende Besteuerung der Zielgesellschaft (z.B. Abzug von Finanzierungskosten, Verlustverwertung), auf die Besteuerung von Gewinnausschüttungen sowie auf einen steuerlich optimalen Exit - insbesondere auch für Private-Equity-Unternehmen. Nachfolgend werden mit der Holdingstruktur und dem einfachen Anwachsungsmodell zwei käuferseitige Strukturüberlegungen dargestellt.

Holdingstrukturen als Gestaltungsmodell

In einer reinen Kapitalgesellschaftsstruktur kann die Implementierung einer Holdingstruktur für den Käufer erhebliche Vorteile bei der Besteuerung von Ausschüttungen, aber auch im Exit-Fall mit sich bringen: Dividenden unterliegen bei natürlichen Personen grundsätzlich der Abgeltungsteuer i.H.v. ca. 25 Prozent (zzgl. ggf. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer). Im Fall einer doppelstöckigen Kapitalgesellschaftsstruktur beträgt die effektive Körperschaft- und Gewerbesteuerbelastung zzgl. ggf. Solidaritätszuschlag ca. 1,5 Prozent. Während Gewinne aus der Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften durch natürliche Personen im Regelfall unter Anwendung des Teileinkünfteverfahrens zu 60 Prozent dem persönlichen Einkommensteuersatz unterliegen (Steuerbelastung von ca. 28 Prozent bei Höchststeuersatz zzgl. ggf. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer), werden diese Veräußerungsgewinne bei Kapitalgesellschaften als Anteilseigner nur i.H.v. 5 Prozent besteuert (effektive Körperschaft- und Gewerbesteuerbelastung zzgl. Solidaritätszuschlag von ca. 1,5 Prozent). Mit der Implementierung einer Holdingstruktur lässt sich folglich die künftige Ausschüttungsbesteuerung und Exit-Besteuerung bei Kapitalgesellschaften als Gesellschafter im Vergleich zur Direktbeteiligung einer natürlichen Person als Gesellschafter reduzieren.

Problematisch bei solchen Holdingsstrukturen kann jedoch die steuerliche Behandlung etwaiger Finanzierungskosten (z.B. von Zinsen) sein. Die mit dem Anteilskauf zusammenhängenden Finanzierungskosten fallen auf Ebene des Käufers und damit auf Ebene der Holdingkapitalgesellschaft an. Dagegen fallen die operativen Gewinne auf Ebene der Zielkapitalgesellschaft an. Entsprechend besteht für die Holdingkapitalgesellschaft nur ein eingeschränktes Verrechnungspotential hinsichtlich der Finanzierungskosten. Hierdurch kann es zu strukturellen Verlust- und Zinsvorträgen kommen. Dies kann der sog. Debt-Push-Down verhindern. Ziel ist die Verlagerung der Finanzierungskosten seitens des erwerbenden Anteilseigners auf die Zielkapitalgesellschaft. Hierdurch wird deren Verrechnung mit den operativen Gewinnen der erworbenen Gesellschaft ermöglicht. Eine Variante des Debt-Push-Down ist die Verschmelzung der Holdingkapitalgesellschaft und der Zielkapitalgesellschaft im Anschluss an die Transaktion. Grundsätzlich ist eine solche Verschmelzung ertragsteuerneutral möglich. Dabei ist jedoch darauf zu achten, dass bei grundstückshaltenden Unternehmen solche postakquisitorischen Maßnahmen nochmals Grunderwerbsteuer auslösen können. Weitere Variante eines Debt-Push-Downs ist die Begründung einer Organschaft zwischen der Holdingkapitalgesellschaft und der Zielkapitalgesellschaft. Hierfür müssen jedoch die Voraussetzungen für die ertragsteuerliche Organschaft (finanzielle Eingliederung von Beginn des Wirtschaftsjahres an sowie die Ausgestaltung und Durchführung des Ergebnisabführungsvertrags) erfüllt sein.

Einfaches Anwachsungsmodell

Handelt es sich bei der Zielgesellschaft um eine GmbH & Co. KG, bietet dieser Umstand eine weitere Möglichkeit der Erwerbsstrukturierung. Das sog. einfache Anwachsungsmodell ermöglicht die unkomplizierte Fortführung der erworbenen Personengesellschaft in Form einer GmbH. Zunächst werden die Kommanditanteile an der KG durch eine neu gegründete GmbH erworben. Im zweiten Schritt tritt die Komplementär-GmbH aus der GmbH & Co. KG aus. In dessen Folge wächst das gesamte Vermögen der Personengesellschaft auf

die neue GmbH an. Die neue GmbH wird Gesamtrechtsnachfolgerin des Vermögens und der Schulden der GmbH & Co. KG. Steuerlich bedeutet der Share Deal aufgrund der steuerlichen Transparenz von Personengesellschaften die Transformation des Kaufpreises in Abschreibungspotential (Step-Up). Zugleich kann der Erwerber die Zielgesellschaft in seine bereits bestehende kapitalistische Struktur ohne großen Aufwand einbetten und bspw. die steuerlichen Vorteile einer Holdingsstruktur nutzen.

Fazit

Durch frühzeitige steuerliche Strukturierungsüberlegungen kann der Erwerber seine künftige Steuerbelastung minimieren. Über die genannten Strukturierungsmodelle hinaus gibt es eine Vielzahl an vor- und nachgelagerten Möglichkeiten der steuerlichen Gestaltung. Um eine für alle Beteiligten optimale Transaktionsstruktur zu finden, sollten dabei die individuellen Faktoren der Zielgesellschaft, des Verkäufers und des Käufers berücksichtigt werden. Die Tax Due-Diligence kann weitere Einflussfaktoren (z.B. vorhandene Verlust- oder Zinsvorträge) und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen. Wir empfehlen daher, Strukturierungsüberlegungen frühzeitig im Transaktionsprozess

anzugehen. Umstrukturierungen im Nachgang einer Transaktion (z.B. nachträgliches Zwischenschalten einer Holding-Kapitalgesellschaft) sind zeitaufwendig und oft auch kostspielig.

Kontakte für weitere Informationen



Dr. Melanie Köstler
Steuerberaterin
Associate Partner

Nürnberg (Deutschland)

T +49 911 9193 1048
melanie.koestler@roedl.com



Isabell Stöckinger
Steuerberaterin
Senior Associate

Nürnberg (Deutschland)

T +49 911 9193 1069
isabell.stoeckinger@roedl.com

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Purchase Price Allocation“

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 Transaktionen wird früher oder später die bilanzielle Abbildung des Unternehmenserwerbs, d.h. das Thema Purchase Price Allocation („PPA“) relevant. Spätestens zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung des Akquisitionsobjekts im Konzernabschluss (Share Deal), aber auch bei Asset Deals oder Verschmelzungen (Auswirkungen i.d.R. im Einzel- und Konzernabschluss) können die

Vorschriften von IFRS 3 zu Business Combinations Anwendung finden.

Da wesentliche Key Performance Indicators (KPI's) wie EBIT, Konzernergebnis oder die Höhe des Goodwills durch eine PPA beeinflusst werden, empfiehlt sich eine frühzeitige Beschäftigung mit diesem Thema bereits im Rahmen der Transaktionsphase als sog. Pre-Deal PPA.

PPA für die Ableitung des Goodwill

Im Rahmen einer PPA sind zum Erwerbszeitpunkt die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs (Kaufpreis) auf die identifizierbaren und mit dem beizulegenden Zeitwert neubewerteten Vermögenswerte, Schulden sowie Eventualschulden des erworbenen Unternehmens zu verteilen. Die als Ergebnis einer PPA verbleibende positive Restgröße zwischen den Anschaffungskosten und dem unter Berücksichtigung latenter Steuern ermittelten anteiligen Fair Value des Nettovermögens (neubewertetes Eigenkapital), ergibt den unter den immateriellen Vermögenswerten auszuweisenden Goodwill. Das nachstehende Beispiel veranschaulicht die Ableitung des Goodwills im Rahmen einer PPA.

Purchase Price Allocation	
Anschaffungskosten	10.000
Erworbenes Nettovermögen (Buchwert Eigenkapital)	4.000
Differenz für Allokation	6.000
Marke	1.000
Kundenbeziehungen	2.000
Patente	200
Vorteilhafte Verträge	100
Technologien	500
Allokation vor latenten Steuern	3.800
Latente Steuern	-1.160
Allokation nach latenten Steuern	2.640
Derivativer Goodwill	3.360

Praktische Herausforderungen der PPA

Die praktischen Herausforderungen einer PPA liegen meistens in der Identifizierung und Erstbewertung von selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerten wie bspw. Marken und Kundenbeziehungen, für die im IFRS-Konzernabschluss ein explizites Ansatzverbot besteht und die somit bisher häufig in keiner Form erfasst worden sind.

Für die Identifikation bisher nicht bilanzierter immaterieller Werte ist ein grundlegendes Verständnis des Geschäftsmodells, der Unternehmensplanung, der vorhandenen Werttreiber sowie dem rechtlichen Umfeld des erworbenen Unternehmens notwendig.

Bei der Ermittlung beizulegender Zeitwerte ist zu beachten, dass nur solche Cashflows zu berücksichtigen sind, die den immateriellen Vermögenswerten allein zuzurechnen sind (Stand-Alone). Dementsprechend sind die Cashflows der Planungsrechnung um echte Synergieeffekte zu bereinigen. Die Bestimmung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer hat nach objektivierten Kriterien und damit aus der Perspektive von hypothetischen Marktteilnehmern zu erfolgen.

Folgende Bewertungsmethoden kommen in der Praxis zum Einsatz:

- **Relief-from-Royalty-Method:** Bewertung von Marken, Patenten oder Technologien durch Lizenzpreisanalogie.
- **Multi-Period-Excess-Earnings-Method:** Bewertung von Kundenbeziehungen durch die Residualwertmethode.

Immaterielle Vermögenswerte weisen i.d.R. ein höheres Risiko auf als das durchschnittliche Risiko des Unternehmens. Daher ist der auf Basis eines hypothetischen Marktteilnehmers zu ermittelnde WACC mit Hilfe angemessener Zuschläge beim Diskontierungszinssatz, an das jeweilige Risikoprofil des immateriellen Vermögenswerts anzupassen.

Zur Plausibilisierung bietet sich hier die WACC-to-WARA Methode an, welche die gewichtete Verzinsung aller Vermögenswerte, dem WACC ins Verhältnis setzt und diesem entsprechen sollte.

Fazit

Durch die fortschreitende Digitalisierung sind immaterielle Werte von erheblicher Bedeutung und häufig die dominierenden Wertschöpfungsfaktoren in Unternehmen. Eine Transaktion hat oft einen signifikanten Einfluss auf das Bilanzbild und wesentliche KPI's, da der sog. Step-up von wertvollen immateriellen Vermögenswerten in der Zukunft zu erheblichen zusätzlichen Abschreibungen führen kann. Es empfiehlt sich daher, diese Auswirkungen schon früh im Transaktionsprozess im Blick zu haben.

Kontakte für weitere Informationen



Philipp Klose-Morero
CPA, CISA, CIA, CCSA, MBA
Managing Partner

São Paulo (Brasilien)

T +55 11 5064 6080
philipp.klose-morero@roedl.com



Enrico Pfändner
Wirtschaftsprüfer
Associate Partner

São Paulo (Brasilien)

T +55 11 5064 6080
enrico.pfaendner@roedl.com

→ M&A CAMPUS 2021



LIVE – Webinare für alle Personen, die sich regelmäßig oder einmalig mit dem Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Anteilen hiervon befassen, sei es bei Nachfolgelösungen oder der Umsetzung von Wachstumsstrategien, der Diversifizierung, der Kapitalbeteiligung oder aus sonstigen Gründen.

KURSE:

- | | |
|-----------|--|
| 4.2.2021 | SPA Gestaltung in der Pandemie - Transaktionen mit Auslandsbezug |
| 4.3.2021 | Gegenüberstellung Asset Deal und Share Deal |
| 25.3.2021 | Kauf aus der Insolvenz - Distressed M&A |
| 27.4.2021 | Kaufpreisklauseln |
| 20.5.2021 | Steuerplanung bei M&A Transaktionen |
| 10.6.2021 | Due Diligence: Fokusthemen Tax, Legal, Finance |
| 8.7.2021 | Gestaltung von Joint Venture Strukturen |

ANMELDUNG:

www.roedl.de/ma-campus

Die Teilnahme ist kostenlos.

Rödl & Partner

M&A Breakfast
digital

EXTERNE
UNTERNEHMENSNACHFOLGE

23. Februar 2021 | 9:00-10:30 Uhr
Online mit GoToWebinar



Wie gelingt die Unternehmensnachfolge mit Investoren, Strategen oder dem eigenen Management? Beim **M&A Breakfast** erhalten Sie Praxiseinblicke in die externe Unternehmensnachfolge durch

einen strategischen Investor von Martin Köster (Head of M&A and Strategic Projects, Schaeffler AG). Oder ist die der Management-Buy-Out mit einer Beteiligungsgesellschaft der richtige Weg? Gunter Max (Geschäftsführer, SüdBG) und Daniel Heinzmann (Investment Director, SüdBG) teilen Ihren Ansatz. Die Experten von Rödl & Partner ergänzen die Diskussion mit dem Impulsvortrag „7 goldene Regeln für Unternehmensverkäufer“ und geben Tipps zur Optimierung der Themen Steuern, Recht und Finance.

Die Teilnahme an unserem Webinar ist kostenfrei. Melden Sie sich jetzt unter diesem [Link](#) an.

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe Februar 2021

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

Tobias Reiter, Lars Richter,
Dr. Melanie Köstler, Philipp Klose-Morero

tobias.reiter@roedl.com
lars.richter@roedl.com
melanie.koestler@roedl.com
philipp.klose-morero@roedl.com

Layout/Satz
Franziska Stahl

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

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