

Lesen Sie in dieser Ausgabe

→ IPO - Der Gang auf das Börsenparkett

→ IPO - Readiness – mehr als IFRS-Compliance

→ Ausgewählte Steueraspekte bei IPO

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen
„Discount for lack of control, Control Premium“

→ M&A CAMPUS 2021



→ IPO - Der Gang auf das Börsenparkett

Die Finanzierung über den Kapitalmarkt durch einen sog. IPO („Initial Public Offering“, zu Deutsch „Börsengang“) erfreut sich bei Investoren und Unternehmen in den letzten Jahren großer Beliebtheit. In Deutschland richtet sich der Blick vor allem nach Frankfurt. Die Gründe für einen Börsengang sind vielfältig und umfassen insbesondere die Aufnahme von weiterem Eigenkapital für die Zukunft, das Erreichen eines nationalen bzw. internationalen Anlegerkreises, die Erzielung eines hohen Streubesitzes und die Verbreiterung des Bekanntheitsgrades.

Zahlreiche Schritte sind unerlässlich bis zur ersten Platzierung der Aktien an der Börse. Nachfolgend zeigen wir auf, welche Herausforderungen zu bewältigen sind und skizzieren den Prozess bis zum Börsengang in seinen wesentlichen Schritten.

Anforderungen und Pflichten

Für die Umsetzung der richtigen Struktur in eine börsennotierte (deutschen) Aktiengesellschaft bzw. einer Europäischen Gesellschaft (SE) und aller weiteren Voraussetzungen zur IPO-Readiness, sind in der Regel mindestens 12 Monate zu veranschlagen. Das Unternehmen muss zunächst unterschiedliche rechtliche Anforderungen erfüllen, Vorstände und wesentliche Mitarbeiter sind zu schulen. Zusätzlich muss der richtige Börsenplatz gefunden werden. Die Zulassungsvoraussetzungen für einen Börsengang sind davon abhängig, in welchem sog. Börsensegment - also welchem Teilmarkt der Börse - der Handel erfolgen soll.

Vor diesem Hintergrund sind die Unterschiede zwischen den Segmenten zu betrachten. Während im Freiverkehr zunächst die jeweiligen Börsen-AGB sowie die Insider- und Ad-hoc Regelungen zu berücksichtigen sind, finden im sog. Regulierten Markt alle kapitalmarktrechtlichen Vorschriften vollumfänglich Anwendung, insbesondere das Börsengesetz, Wertpapierhandelsgesetz und Wertpapierübernahmegesetz sowie – als sog. „soft law“ - der Deutsche Corporate Governance Kodex.

Im Regulierten Markt besteht die Wahl zwischen zwei Teilbereichen, dem General Standard und dem Prime Standard. Im sog. General

Standard gelten die gesetzlichen Mindestanforderungen, folglich die Veröffentlichung eines Zwischenberichts, Ad-hoc-Mitteilungen sowie die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards. Der sog. Prime Standard enthält über die Anforderungen des General Standards hinaus noch weitere Zulassungsfolgepflichten, die vor allem für internationale Investoren von Relevanz sind, da dort hohe internationale Transparenzanforderungen gelten. Hierzu zählen die Veröffentlichung von Quartalsberichten und Ad-hoc-Mitteilungen in englischer Sprache, die Pflege eines Unternehmenskalenders und die Durchführung mindestens einer Analystenkonferenz pro Jahr.

Essentiell für die Entscheidung zwischen Freiverkehr und Reguliertem Markt ist, dass institutionelle Anleger, wie Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds, etc. nur in Emittenten am Regulierten Markt investieren wollen bzw. dürfen. Sowohl im Freiverkehr als auch im Regulierten Markt sind die Regelungen der Marktmissbrauchsverordnung (MAR) hinsichtlich des Insiderrechts, der Ad-hoc Publizität, der sog. Director's Dealings und der Marktmanipulation zu befolgen. Bei genauerem Blick sollte deshalb erwogen werden, ob nicht unmittelbar der Weg in den Regulierten Markt angestrebt werden sollte, da die gesetzlichen Erleichterungen im Freiverkehr teilweise nur noch gering sind.

Ablauf des Börsengangs

Die Gesellschaft benötigt für den Börsengang grundsätzlich die Unterstützung einer begleitenden Emissionsbank bzw. eines Bankenkonsortiums. Es ist zu prüfen, für welche Platzierung der Aktien des Emittenten und für welches Börsensegment die Bank geeignet ist. Je nach Größe, Umfang und Platzierung der neuen Aktien (national/international) sollte im Rahmen eines sog. „Beauty Contest“ die ideale Bank ausgewählt werden. Für die Emissionsbanken zählen unter anderem das angestrebte Börsenvolumen sowie das weitere angestrebte Wachstum mittels eventuell zukünftiger Kapitalmaßnahmen. Bereits vor dem IPO sind folgende wichtige Vorbereitungen zu tätigen:

- Erstellung eines umfangreichen Wertpapierprospekts
- Ausarbeitung weiterer Vertragsdokumentation
- Billigung des Wertpapierprospekts durch die BaFin
- Offizielle Bekanntgabe des beabsichtigten Börsengangs („Intention to Float“)
- Pre-Marketing bei institutionellen Investoren in Deutschland/Ausland.

Ab der Billigung des Prospekts startet die sog. Platzierungsphase („Going Public“), die die folgenden Punkte beinhaltet:

- Marketingkampagne
- Marketing mit „Roadshow“ bei institutionellen Investoren in Deutschland/Ausland
- Häufig sog. Bookbuilding-Verfahren
- Festlegung des Emissionspreises
- Zustimmung der Zulassungsstelle der Börse
- Übernahmevereinbarung
- Erste Notierung.

Schließlich erfolgt in der Notierungsphase („Being Public“) ggf. die Kursstabilisierung durch die Emissionsbanken, die Kontaktpflege zu den Anlegern („Investor Relations“) und die Erfüllung der Zulassungsfolgepflichten. Zu diesen Pflichten gehören die Einhaltung der Regelungen gemäß der MAR, je nach Segment die Rechnungslegung IFRS und

spezifische aktienrechtliche Vorschriften, wie die Vorlage eines Vergütungssystems für den Vorstand, die Veröffentlichung von Geschäften mit nahestehenden Personen sowie die Beachtung der Meldeschwellen nach dem Wertpapierhandelsgesetz.

Fazit

Der Kapitalmarkt bietet viele Perspektiven für Unternehmen, insbesondere um weiteres Eigenkapital zum Wachstum aufzunehmen. Dabei ist stets zu beachten, dass ein IPO an besondere Herausforderungen geknüpft ist, die einer strategischen weitsichtigen Planung bedürfen. Es empfiehlt sich, bereits frühzeitig zu prüfen, welche Ziele der Börsengang erfüllen soll, welcher Börsenplatz der richtige ist und welche vorbereitenden Maßnahmen zu tätigen sind.

Kontakt für weitere Informationen



Dr. Oliver Schmitt
Partner
Rechtsanwalt

München (Deutschland)

T +49 89 928 780 311
oliver.schmitt@roedl.com

→ IPO - Readiness – mehr als IFRS-Compliance

Ob junges aufstrebendes Unternehmen oder mittelständisch geprägter Weltmarktführer: deutsche Unternehmen stehen zunehmend im globalen Wettbewerb. Der Gang an die Börse im Rahmen eines Initial Public Offering (IPO) kann dabei ein attraktiver Weg zur Finanzierung des Wachstums oder eine mögliche EXIT-Strategie sein – auch oder gerade im aktuellen Marktumfeld. Für einen erfolgreichen Börsengang sind allerdings einige Veränderungen in den Strukturen und Prozessen des Unternehmens verbunden, um die notwendigen Zulassungs- und Folgepflichten zu meistern. Die frühzeitige und zielgerichtete Herstellung der IPO-Readiness ist daher ein wichtiger Schlüssel zur erfolgreichen Zukunft am Kapitalmarkt.

IFRS-Rechnungslegung als Grundvoraussetzung

Für Zulassung und Notierung am geregelten Markt ist die Bilanzierung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) Grundvoraussetzung. Für Unternehmen, die noch nicht nach IFRS bilanzieren, ist daher die Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS meist einer der ersten Punkte auf dem Aktionsplan zur Kapitalmarktreife.

Die Umstellung der Rechnungslegung verändert zunächst die fachlichen Anforderungen an die beteiligten Personen und erfordert den Aufbau neuen Knowhows. Die Umstellung betrifft jedoch nicht nur das Accounting, sondern verlangt ein verzahntes Miteinander vieler Unternehmensbereiche, um die notwendigen Informationen für die Bilanzierung und Berichterstattung zu ermitteln. Prozesse und IT-Systeme werden ebenfalls an die neuen Herausforderungen anzupassen sein. Daher empfiehlt es sich, die IFRS-Umstellung in einem angemessenen Zeitraum vor dem geplanten Börsengang durchzuführen. So können die neuen Rechnungslegungsprozesse aufgebaut und die erhöhten Berichtsanforderungen nach IFRS gemeistert werden, bevor die weiteren Transparenzanforderungen der Börsennotierung hinzukommen. Denn mit dem *Being Public* geht es erst richtig los.

Digitalisierung der Finanzprozesse

Geschwindigkeit ist ein wesentlicher Baustein für eine erfolgreiche Kapitalmarktkommunikation. In-

vestoren und Analysten erwarten zeitnah zuverlässige Daten über das Unternehmen. Und das auf höchstem Qualitätsniveau. Mit der Börsennotierung erweitert sich das Spektrum der Finanzberichterstattung in Form von verpflichtender (z.B. Quartalsmitteilungen, Halbjahresfinanzberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Nachhaltigkeitsberichterstattung) und freiwilliger Berichterstattung (z.B. Pressemitteilungen, Analystenveranstaltungen und Conference Calls). Auch intern steigt der Anspruch an die Berichterstattung. Für die Steuerung des Unternehmens braucht das Management jederzeit transparenten Einblick in die finanzielle und nichtfinanzielle Zahlenwelt.

Die Digitalisierung und Automatisierung der Finanzprozesse kann helfen, die gewünschten Effekte zu erzielen und so Zeit und Ressourcen bei steigender Qualität einzusparen. Der Einsatz moderner ERP-Systeme, Financial Performance-Management-Software und Disclosure Management Systemen ermöglicht den Prozess der Finanzberichterstattung weitestgehend digital und schnittstellenarm abzubilden. Standardisierung und klare Prozesse reduzieren manuelle, zeitraubende Eingriffe. Abschlusszeiten lassen sich so reduzieren und die vorhandenen Ressourcen gezielt wertsteigernd einsetzen. Mit Blick auf einen IPO sollten daher auch immer Verbesserungen an den bestehenden Strukturen und Prozessen in den Fokus rücken.

Transformation der Corporate Governance Strukturen

Der Druck auf *Good Governance* wächst massiv und gerät dabei immer stärker in den Fokus von Investoren und Analysten. Mit dem Weg an den Kapitalmarkt steigen die Anforderungen an Governance, Risk und Compliance Management-Strukturen (GRC-Strukturen) stark an. Nationale Initiativen wie das Gesetz zur Stärkung der Finanzmarktintegrität (Finanzmarktintegritätsstärkungsgesetz – FISG) als Reaktion auf Wirecard & Co., regulatorische Anforderungen der BaFin oder die des angestrebten Börsenplatzes stehen dabei im Mittelpunkt.

Gerade für inhabergeführte mittelständisch geprägte Unternehmen ist eine frühzeitige Fit-Gap-Analyse wichtig, um die notwendigen

Schritte hin zu einer börsenreifen GRC-Struktur zu identifizieren und die richtigen Weichenstellungen vorzunehmen.

Wesentliche Bestandteile guter Governance-Strukturen sind das Risiko- und Compliance-Management sowie das interne Kontrollsystem (IKS). Die entsprechenden Instrumente verbessern die Führungs- und Überwachungsstrukturen im Unternehmen und zielen auf die Sicherstellung einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung ab.

Die GRC-Strukturen sollten auf die Größe und Bedarfe des Unternehmens zugeschnitten sein. Der Blick sollte dabei über den Tellerrand reichen und die unternehmerische Zukunft anvisieren – ganzheitlich und unter Einsatz digitaler Lösungen.

Fazit

Ein IPO bedeutet in der Vorbereitung weit mehr als nur die Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS. Strukturen und Prozesse müssen an die neuen Anforderungen des Kapitalmarkts angepasst werden. Neben den klassischen Prozessen der Finanzberichterstattung betrifft dies auch die nichtfinanzielle Berichterstattung und die Governance, Risk und Compliance Management-Strukturen. Die Regulierung durch das FISG steht

unmittelbar vor der Tür. Das Thema IPO-Readiness sollte daher frühzeitig auf die Agenda der Entscheider genommen werden, wenn der Gang an die Börse in der Zukunft geplant ist. Denn Kapitalmarktreife ist Chefsache.

Kontakte für weitere Informationen



Christian Landgraf
Wirtschaftsprüfer, CPA (U.S.)
Partner

Nürnberg (Deutschland)

T +49 9111 9193 2523
christian.landgraf@roedl.com



Dr. Christian Maier
Wirtschaftsprüfer, CPA (U.S.)
Associate Partner

Stuttgart (Deutschland)

T +49 711 7819 147 73
christian.maier@roedl.com

→ Ausgewählte Steueraspekte beim IPO

Bei einem IPO („Initial Public Offering“, zu Deutsch „Börsengang“) sind neben den gesellschaftsrechtlichen und finanzrechtlichen Aspekten auch steuerliche Fragestellungen relevant. Diese treten zum einen bei der Implementierung der gesellschaftsrechtlichen Struktur für den Börsengang als auch in Bezug auf den Börsengang selbst auf. Ausgewählte wichtige steuerliche Aspekte einer deutschen IPO-Gesellschaft sollen daher hier aufgegriffen werden.

Formwechsel der IPO-Gesellschaft

Da der Börsengang nur mit einer Aktiengesellschaft möglich ist, muss eine bestehende IPO-Gesellschaft ohne entsprechende Rechtsform oft

zunächst in eine Aktiengesellschaft, Kommanditgesellschaft auf Aktien oder in eine Europäische Gesellschaft (SE) formgewechselt werden. Solche Formwechsel sind nach den Regelungen des Umwandlungsgesetzes möglich.

Handelt es sich bei der IPO-Gesellschaft um eine GmbH, so ist der Formwechsel in eine Aktiengesellschaft ertragssteuerneutral, da er identitätswahrend erfolgt und die Besteuerung als Kapitalgesellschaft unverändert bleibt. Aus diesem Grund kann der Formwechsel auch keine Grunderwerbsteuer auslösen.

Anders verhält es sich, wenn die IPO-Gesellschaft die Rechtsform einer Personengesellschaft, wie z.B. die einer GmbH & Co. KG, aufweist. Ein ertragssteuerneutraler Formwechsel ist dann nur bei entsprechender Gestaltung nach

dem Umwandlungssteuergesetz möglich. Zu beachten ist, dass ggf. auch Sonderbetriebsvermögen auf die IPO-Gesellschaft übertragen werden muss und für die Anteile an der IPO-Gesellschaft eine Veräußerungssperrfrist entsteht. Für Zwecke der Grunderwerbsteuer kommt es zwar nicht zu einer Übertragung, bestehende Haltefristen können aber im Einzelfall Grunderwerbsteuer auslösen.

Für den Sprung auf ein internationales Börsenparkett kann sich die SE anbieten, wobei eine sorgfältige Strukturplanung im Bereich des internationalen Steuerrechts erforderlich wird.

(Tax) Due Diligence und IPO-Readiness

Besteht für den Börsengang die Verpflichtung ein Prospekt nach dem Wertpapierprospektgesetz zu erstellen, ist hierfür die Durchführung einer Due Diligence notwendig. Hierbei ist auch eine Tax Due Diligence durchzuführen.

Das Unternehmen muss sich daher darauf einstellen, dass steuerliche Unterlagen und Informationen bereit gestellt und steuerliche Risiken identifiziert werden müssen. Solche ergeben sich z.B. häufig aus

- steuerlichen Sperrfristen aus Umstrukturierungen, die nicht beachtet wurden,
- umsatzsteuerlich falscher Beurteilung von Masengeschäften,
- versehentlich ausgelösten Grunderwerbsteueratbeständen,
- fremdunüblichen Intercompany-Beziehungen,
- nicht erkannten Auslandsbetriebstätten,
- internen Verträgen, die nicht den steuerlichen Anforderungen entsprechen (z.B. Ergebnisabführungsverträge).

Sollten in der Tax Due Diligence wesentliche steuerliche Risiken identifiziert werden, müssen diese ggf. in den Prospekt aufgenommen werden. Die Identifikation und Bereinigung von steuerlichen „Altlasten“ sollte daher schon vor einem Börsengang in Angriff genommen werden. Dies ist neben der Strukturierung der IPO-Gesellschaft wesentlicher Bestandteil eines IPO-Readiness Projekts.

Untergang von Zins- und Verlustvorträgen durch IPO?

Bei Übertragung von mehr als 50 Prozent der Anteile an einem Unternehmen auf einen Erwerber

oder eine Gruppe von Erwerbern kann es zu einem Untergang von steuerlichen Verlusten und Zinsvorträgen kommen.

Die Finanzverwaltung behandelt zumindest den Zwischenerwerb von Anteilen durch eine Emissionsbank als unschädliche Übertragung. Der Erwerb der Anteile durch neue Aktionäre ist im Ergebnis meist unkritisch, da nur Minderheitsbeteiligungen entstehen oder ausreichend stille Reserven im Unternehmen nachgewiesen werden. Ein steuerliches Monitoring ist gleichwohl wichtig.

Kosten des Börsengangs

Im Zusammenhang mit einem Börsengang fallen erhebliche Kosten an, insbesondere die Emissionskosten und Honorare für die beteiligten Berater. Kosten für eine Kapitalerhöhung können nach der Rechtsprechung als Betriebsausgaben abgesetzt werden. Damit sind die Kosten des Börsengangs im engeren Sinne grundsätzlich auf Ebene der IPO-Gesellschaft abzugsfähig. Nur soweit Kosten entstehen, die durch die Gesellschafter veranlasst sind, ist ein Betriebsausgabenabzug nicht möglich und kann zu einer verdeckten Gewinnausschüttung führen.

Kosten des Unternehmens für den Börsengang können zum Vorsteuerabzug berechtigen. Dient das beschaffte Kapital der allgemeinen Stärkung des unternehmerischen Bereichs, kann ein Vorsteuerabzug nach dem im Übrigen für allgemeine Kosten angewendeten Schlüssel vorgenommen werden.

Fazit

Bei einem geplanten Börsengang bestehen vielfältige steuerliche Aspekte, die nicht vernachlässigt werden sollten. Bereits im Anfangsstadium der Planung ist es sinnvoll, die steuerliche Machbarkeit der gewünschten gesellschaftsrechtlichen IPO-Struktur zu hinterfragen, um Überraschungen zu vermeiden.

Kontakt für weitere Informationen



Florian Kaiser
Steuerberater
Partner

Nürnberg (Deutschland)

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

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Discount for Lack of Control, Control Premium“

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.

Als „Control Premium“ wird ein Betrag oder ein Prozentsatz definiert, um den der anteilige Wert einer Mehrheitsbeteiligung den anteiligen Wert einer nicht beherrschenden Beteiligung an einem Unternehmen übersteigt, um die Leitungsmacht zu widerspiegeln.

Umgekehrt wird ein Betrag oder Prozentsatz, der vom anteiligen Wert von 100 Prozent einer Unternehmensbeteiligung abgezogen wird, um das Fehlen einiger oder aller Kontrollbefugnisse abzubilden, als „Discount for Lack of Control“ definiert.

Umfangreiche Aktienblöcke werden oft zu anderen Preisen übertragen, als einzelne Aktien im Tagesgeschäft der Kapitalmärkte an der Börse. Deutlich können diese relativen Preisunterschiede ausfallen, wenn der Besitzerwechsel der Anteile zu einer Kontrollveränderung führt, wie beispielsweise dem Überschreiten von 50 Prozent der Stimmrechte. Ein Kaufinteressent mag in diesem Fall gewillt sein, einen höheren Preis für die Unternehmensanteile zu zahlen, als sich rechnerisch ergäbe, wenn man den Equity Value des Gesamtunternehmens auf die Anzahl der transaktionsumfassenden Anteile herunterbricht. Die Differenz zwischen notiertem Marktpreis einer Aktie an der Börse und dem Übergabepreis der Kontrolle verschaffenden Aktien kann – zumindest in Teilen – auf ein solches Control Premium für den Erwerb der unternehmerischen Leitungsmacht des Unternehmens zurückzuführen sein.

Eine Gesellschaft hat beispielsweise zwei Anteilseigner mit 80 Prozent bzw. 20 Prozent der Anteile. Beträgt der Equity Value der Gesellschaft 10 Mio. Euro, so wird ein vernünftiger Käufer für 20 Prozent der Anteile in der Regel nicht gewillt sein, hierfür einen Preis von 2 Mio. Euro zu zahlen. Der Abschlag in Unterschied zu den 2 Mio. Euro macht – in Teilen – den Discount for Lack of Control aus.

Control Premium und Discount for Lack of Control bei Akquisitionen

Add-on Akquisitionen oder Übernahmeangebote können aus synergistischen Gründen oder rationalisierenden Perspektiven zu Prämien auf den Equity Value oder Stand-alone Value der zu erwerbenden Anteile führen. Für den Kaufinteressenten mag es wertvoll sein, vor einer Transaktion einzuschätzen, ob eine Prämie tatsächlich ein Control Premium ausmacht oder eher:

- eine Prämie für Synergieeffekte darstellt,
- Aspekte hinsichtlich der Handelbarkeit der Anteile beinhaltet,
- Zugang zu bewertungsrelevanten Informationen inkludiert, oder
- die Qualität dieser Informationen beachtet oder vielleicht schlicht eine Überzahlung

durch den Erwerber darstellt, um möglichst viele Aktionäre zur Akzeptanz des Angebots zu bewegen.

Gesellschaftsverträge bzw. Gesellschaftervereinbarungen nicht börsennotierter Unternehmen können verdeutlichen, zu welchem Wert der Hauptanteilseigner sein Vorkaufsrecht erwirken kann. Konkretisierte Wertdefinitionen des Transaktionspreises können die Willkür im Discount for Lack of Control eingrenzen bzw. verdeutlichen.

Studien zeigen, dass die Höhe des Control Premium von den Faktoren Industriesektor, Zeit sowie Art und Höhe der Transaktion abhängt, während die Unternehmensgröße keinen Einflussfaktor darzustellen scheint. Zudem wurde die Tendenz beobachtet, dass das Control Premium in marktorientierten Ländern, in denen Gesellschaften sich in größerem Umfang über den

Kapitalmarkt finanzieren, deutlich höher liegt als in bankenorientierten Ländern.

Die Höhe des Control Premium variiert dabei abhängig davon, welche und wie viele Merkmale der Kontrolle inbegriffen sind sowie welchen Mehrwert der Erwerber durch seine Gestaltungsmöglichkeiten an Wertsteigerung im Unternehmen realisieren kann.

Fazit

Bei Transaktionen von Aktienblöcken, die zu einer Übergabe der Unternehmenskontrolle führen, kann die wertmäßige Einkreisung des Control Premium einen beträchtlichen Anteil des Transaktionspreises ausmachen.

Das wirtschaftliche Verständnis zur Abgrenzung des Control Premium im Verhältnis zu möglichen anderen Prämien oder Abschlägen steigert die Qualität des Angebots in Zusammenhang mit der Kalkulation des Nutzens der zu erwerbenden Aktien für den Käufer.

Ebenso ist der Discount for Lack of Control ein wichtiger Aspekt für Minderheitsaktionäre, wenn es darum geht den Wert der Anteile in Anbetracht von Definitionen in Gesellschafterverträgen zu verstehen. Minderheitsaktionäre eines Unternehmens sollten bei einer Aktionärsvereinbarung die Bewertungsmethode klar definieren, um die Möglichkeit der Beachtung eines Minderheitsabschlags bei der Veräußerung ihrer Aktien zu verstehen. Denn vertragliche Regelungen zur Aktienveräußerung können in ihrer Definition in beträchtlichem Ausmaß die Wertermittlung beeinflussen.

Kontakt für weitere Informationen



Jonas Herold
Authorized public accountant
Team leader Assurance

Stockholm, Schweden

T +46 8 57930914
jonas.herold@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:

- 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

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe Mai 2021

Herausgeber

Rödl GmbH Rechtsanwaltsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Denninger Straße 84
81925 München
Deutschland
T +49 89 9287 800
www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt

Dr. Oliver Schmitt, Christian Landgraf,
Florian Kaiser, Jonas Herold

oliver.schmitt@roedl.com
christian.landgraf@roedl.com
florian.kaiser@roedl.com
jonas.herold@roedl.com

Layout/Satz

Claudia Schmitt
claudia.schmitt@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.