

Berater Magazin

**Kaufpreismechanismus
Managementbeteiligungen
Verrechnungspreise
W&I-Versicherungen**

M&A



Live | Digital | Print

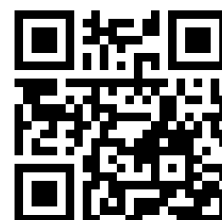
+ **Betriebs-Berater** Print | Online | Datenbank

+ **Betriebs-Berater** Newsletter

+ **Betriebs-Berater** Selbststudium

+ **Betriebs-Berater** im Gespräch

+ **Betriebs-Berater** Konferenzen





Die Ruhe vor dem perfekten Sturm

Auch im Februar 2021 hält die Corona-Pandemie Deutschland fest im Griff. Staatliche Liquiditätshilfen und Kurzarbeitergeld, aber auch die Zugeständnisse von Vertragspartnern (beispielsweise Vermietern) haben bislang vielen Unternehmen geholfen, die Krise ohne eine akute Zahlungsunfähigkeit zu überstehen. Insolvenzantragspflichten waren unter gewissen Voraussetzungen suspendiert worden. Die Wirtschaft wurde „in ein künstliches Koma versetzt“.

Die Wirkung dieser Betäubung lässt jedoch nach! Es wird deutlich, dass die Pandemie auch das Jahr 2021 deutlich mitprägen wird. Viele Unternehmer erkennen, dass die Schuldenlast nicht mehr tragbar/rückführbar sein wird und ein erheblicher Restrukturierungsbedarf besteht. Außerdem setzt sich vermehrt die richtige Erkenntnis durch, dass entgegen landläufiger Meinung die Insolvenzantragspflichten nach den verschiedenen Änderungen des COVInsAG (zuletzt am 28. Januar 2021) nur in Ausnahmefällen suspendiert sind. Die Zeichen stehen also auf Sturm!

Der Gesetzgeber hat hierauf reagiert und in Rekordzeit das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (StaRUG) geschaffen, das am 1. Januar 2021 in Kraft getreten ist. Das StaRUG bietet wertvolle Instrumente für die freie Sanierung, aber auch für M&A-Transaktionen in der Krise. Nach französischem

Vorbild wurde eine Sanierungsmoderation eingeführt, bei der ein gerichtlich bestellter Moderator dem Schuldner hilft, mit ausgewählten Gläubigern einen konsensualen Sanierungsvergleich zu schließen. Ferner eröffnet das StaRUG ab Eintritt einer drohenden Zahlungsunfähigkeit den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen, der im Kern einen Restrukturierungsplan vorsieht, in den sachgerecht ausgewählte Gläubigergruppen, aber auch die Anteilseigner einbezogen werden können. Der Restrukturierungsplan kann (wie ein Insolvenzplan) unter gewissen Voraussetzungen auch gegen den Willen einzelner Planbetroffener mit einer Mehrheit von 75 Prozent pro Gruppe und sogar gegen den Willen ganzer Gruppen (auch der Anteilseigner) angenommen werden und M&A-Transaktionen oder einen Debt Equity Swap vorsehen. Bei gerichtlicher Bestätigung werden diese Maßnahmen auch gegen eine spätere Anfechtung abgesichert. Investoren können also mit vielen Transaktionen in Krisensituationen rechnen und werden dabei zudem auf ein verbessertes Instrumentarium zurückgreifen können!

Dr. Uwe Goetker

Partner und Co-Head Restrukturierung & Insolvenz
bei McDermott Will & Emery

IMPRESSUM

Berater-Magazin »M&A«

dfv Mediengruppe

VERLAG: Deutscher Fachverlag GmbH
Fachmedien Recht und Wirtschaft
Mainzer Landstraße 251
60326 Frankfurt am Main
Fon: 069/7595-2711
Fax: 069/7595-2710
www.dfv.de
www.ruw-online.de

GESCHÄFTSFÜHRUNG: Peter Esser (Sprecher),
Sönke Reimers (Sprecher), Thomas Berner,
Markus Gotta

AUFSICHTSRAT: Andreas Lorch, Catrin Lorch,
Peter Ruß, Angela Wisken

**GESAMTVERLAGSLEITUNG FACHMEDIEN
RECHT UND WIRTSCHAFT:** Torsten Kutschke
REGISTERGERICHT: Amtsgericht
Frankfurt am Main, HRB 8501

GESAMTLEITUNG: Marion Gertzen (V.i.S.d.P.)
E-Mail: marion.gertzen@dfv.de

Fon: 069/7595-2711
REDAKTION: dfv Corporate Media

ANZEIGEN: Eva Triantafillidou
E-Mail: eva.triantafillidou@dfv.de
Fon: 069/7595-2713

GESTALTUNG: dfv Corporate Media
Rainer Stenzel

DRUCK: Medienhaus Plump GmbH
Rolandsecker Weg 33
53619 Rheinbreitbach

Jede Verwertung außerhalb der engen
Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne
Zustimmung des Verlages unzulässig und
strafbar.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen,
Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikrover-
filmungen und die Einspeicherung und Ver-
arbeitung in elektronischen Systemen.

Keine Haftung für unverlangt eingesandte
Manuskripte. Mit der Annahme zur Alleinver-
öffentlichung erwirbt der Verlag alle Rechte,
einschließlich der Befugnis zur Einspeisung in
eine Datenbank.

© 2021 Deutscher Fachverlag GmbH,
Frankfurt am Main

Berater-Magazin, ISSN 2510-2095

Net Debt und Working Capital im Kaufpreismechanismus

Die Definition von Net Debt, Working Capital sowie die Festlegung der Regeln zur Aufstellung und Prüfung der Closing-Finanzzahlen birgt Konfliktpotenzial. Außerdem bieten sich bei der Definition dieser kaufpreisrelevanten Größen Gestaltungsspielräume, die die Parteien zur Verbesserung ihrer Position nutzen können.

1. NET DEBT UND WORKING CAPITAL IM KAUFPREISMECHANISMUS

In Abgrenzung zum Locked-Box-Verfahren, bei dem der Kaufpreis auf Basis von Finanzzahlen der Vergangenheit zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Anteilskaufvertrages bereits fest fixiert werden kann, ist der Kaufpreis bei Vereinbarung eines Kaufpreismechanismus bei Unterzeichnung noch variabel. Der „cash-and-debt-free“ Kaufpreis (Unternehmenswert) steht dann bereits fest, aber die Größen Nettofinanzverbindlichkeiten („Net Debt“) und das Nettoumlaufvermögen („Working Capital“) müssen erst noch durch die Closing-Finanzzahlen festgestellt werden.

2. MASSGEBLICHER STICHTAGSABSCHLUSS

2.1 Relevanz der Transaktionsstruktur

In vielen Fällen „entsteht“ die zu erwerbende Einheit, das Transaktionsobjekt, erst unmittelbar vor Vollzug der Transaktion. Beispiele hierfür sind Carve-Outs oder Pre-Deal-Strukturierungen. Bei einem Carve-Out wird das Transaktionsobjekt durch Herauslösung aus einer größeren Unternehmenseinheit und Überführung in eine oder mehrere Gesellschaften (die Zielgesellschaft(en)) zusammengefasst. Gegenstand der Due Diligence sind pro forma erstellte Finanzzahlen, die aus dem Rechnungswesen abgeleitet werden. Diese Finanzzahlen haben oft eine abweichende Struktur von den Closing-Finanzzahlen in Bezug auf beispielsweise Rechnungslegungsgrundsätze, Konsolidierung, rechtsformspezifische Besonderheiten bei der Bilanzierung oder Bewertungsmethoden. Im Kaufvertrag ist dies bei den Regelungen zu den Closing-Finanzzahlen zu berücksichtigen. Um Interpretationsspielraum zu vermeiden, können folgende Maßnahmen ergriffen werden:

- Referenz auf den zutreffenden Abschluss
- Regeln zur Aufstellung der Closing-Finanzzahlen in Bezug auf Konsolidierung, Ansatz-, Ausweis- und Bewertungsmaßstäbe, Rechnungslegungsnormen und Stetigkeit
- Antizipation von Pre-Deal-Strukturierungen bei der Definition von Net Debt und Working Capital durch Posten, die erstmals in den Closing-Finanzzahlen erwartet werden, und „Auffangposten“

2.2 Regeln für die Aufstellung und Prüfung von Closing-Finanzzahlen

Bei der Aufstellung von Closing-Finanzzahlen ist zu beachten, dass die Grundsätze der Vollständigkeit, Stetigkeit (in Bezug auf die bisherigen Abschlüsse) und des Stichtagsprinzips anzuwenden sind. Ferner sind die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchhaltung sowie

die jeweiligen relevanten Bilanzierungsregeln nach HGB, IFRS oder anderer Rechnungslegungsnormen anzuwenden.

Der Umfang der Prüfung der Closing-Finanzzahlen ist im Kaufvertrag festzulegen. Die Prüfung kann im Umfang einer Jahresabschlussprüfung vereinbart werden. Alternativ kann die Prüfung der Closing-Finanzzahlen auch nach IDW PS 480 erfolgen, sofern die Closing-Finanzzahlen einen Abschluss darstellen, der für spezielle Zwecke erstellt worden ist. Handelt es sich nicht um einen Abschluss im engeren Sinne, sondern liegt nur eine Finanzaufstellung vor, so besteht die Möglichkeit einer Prüfung nach IDW PS 490. Ferner besteht die Möglichkeit einer Prüfung nach Agreed-upon Procedures nach ISRS 4400. Hierbei berichtet der Wirtschaftsprüfer nur über festgestellte Tatsachen, ohne eigene Beurteilung.

3. KAUFPREISRELEVANTE NETTOFINANZPOSITIONEN

Die Nettofinanzpositionen sind elementarer Bestandteil des Kaufpreismechanismus und haben großen Einfluss auf den Kaufpreis. Daher ist es bedeutsam, alle Bestandteile der Nettofinanzpositionen spezifisch und vollständig zu definieren. Einige Bestandteile lassen sich einfach ableiten und sind selten streitanfällig. Dazu zählen zinstragende Verbindlichkeiten wie Bankdarlehen, Anleiheforderungen und -verbindlichkeiten, Gesellschafterdarlehen, Bankguthaben oder Wertpapiere des Umlaufvermögens und Pensionsrückstellungen.

Es gibt jedoch auch eine Reihe von Posten, die gegebenenfalls streitbehaftet sein können. Auch nicht bilanzierte Sachverhalte können als Net Debt klassifiziert werden. Im Folgenden werden ausgewählte Sachverhalte dargestellt.

3.1. Rückstellungen

Neben zinstragenden können auch andere Rückstellungen als Finanzverbindlichkeiten qualifiziert werden. Dies gilt beispielsweise für Rückstellungen, die zum Stichtag, gemessen an einem historischen Verlauf, außerordentlich hoch sind. Als weitere Beispiele sind Tantiemerrückstellungen für Gesellschafter-Geschäftsführer oder Rückstellungen für Transaktionsprämien zu nennen.



Auch Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten werden regelmäßig, sofern sie ein übliches Maß übersteigen, als Nettofinanzverbindlichkeiten behandelt.

3.2. Kreditoren CAPEX

In den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen können Bestandteile enthalten sein, die Investitionscharakter haben. Diese Posten sind aus dem Working Capital zu bereinigen und als Nettofinanzposition zu behandeln.

3.3. Rechnungsabgrenzungsposten

Passive Rechnungsabgrenzungsposten können als Verbindlichkeiten dargestellt werden. Beispielsweise im Softwarebereich bei Software as a Service (SaaS)-Vergütungsmodellen. Hier ist es möglich, die anfallenden Kosten für die noch zu erbringenden Leistungen als Verbindlichkeitsposition abzuziehen.

3.4. CAPEX-Backlog

Weisen Unternehmen einen Investitionsrückstau auf, kann dieser als latente Belastung in Form einer Finanzverbindlichkeit abgezogen werden. Die Herausforderung liegt hierbei bei der Bestimmung des Investitionsrückstaus (beispielsweise Ermittlung auf Basis einer technischen Due-Diligence-Untersuchung oder einem normalisierten CAPEX-Niveau).

3.5. Factoring

Beim echten Factoring handelt es sich um ein Finanzierungssubstitut. Alternativ kann eine Anpassung im Rahmen des Working-Capital-Mechanismus erfolgen. Beim unechten Factoring verbleibt die Forderung in der Bilanz des Unternehmens. Der Verkäufer erhält jedoch liquide Mittel und erfasst eine Factoringverbindlichkeit. Beide Posten sind im Net Debt zu berücksichtigen.

3.6. Liquidität

Bestandteil von Net Debt ist auch die übertragende Liquidität. Neben Bargeldbeständen und Guthaben auf Bankkonten zählen dazu oftmals auch Ertragssteuerforderungen oder Forderungen gegenüber dem Verkäufer. Nicht in die Liquidität einzubeziehen sind gebundene Liquiditätsbestände. Der Abzug von betriebsnotwendiger Liquidität hat in der Praxis an Bedeutung gewonnen. Ein Teil der Liquidität ist im Unternehmen in der Regel durch das Working Capital gebunden. Für das Referenz-Working-Capital wird in der Regel auf einen bereinigten historischen Durchschnittsverlauf des Working Capital abgestellt. Tatsächlich benötigt das Unternehmen aber zu bestimmten Zeitpunkten im Jahr gegebenenfalls mehr Liquidität, um einen saisonal bedingten Working-Capital-Stand zu finanzieren. Die Differenz zwischen einem durchschnittlichen und dem maximalen Working Capital könnte man als betriebsnotwendige Liquidität betrachten. Zur Ermittlung der betriebsnotwendigen Liquidität gibt es verschiedene Methoden.

Die am häufigsten angewendete Methode ist die Ermittlung anhand des Verlaufs des Working Capitals. Aus einer Untersuchung von 325 Transaktionen in den Jahren 2015 bis 2019, bei denen Ebner Stolz als Berater tätig war, ging hervor, dass im Jahr 2019 bei

39 Prozent der Transaktionen eine betriebsnotwendige Liquidität ermittelt wurde; im Jahr 2015 nur bei 7 Prozent der Transaktionen. Aus Käufersicht sollte die Möglichkeit evaluiert werden, betriebsnotwendige Liquidität abzuziehen. Verkäufer verweisen in der Regel auf vorhandene Kontokorrentlinien und lehnen einen Abzug ab. Lässt sich dieses Argument nicht widerlegen, wäre es allerdings anzuraten die anteiligen Zinsaufwendungen beim bewertungsrelevanten Ertrag (EBIT/EBITDA) abzuziehen.

4. ABLEITUNG DES REFERENZ-WORKING-CAPITALS

Bei der Ableitung eines Referenz-Working-Capitals (WC) für den Kaufpreismechanismus existieren Spielräume. Die Ableitung des Referenz-Working-Capitals auf Basis historischer Durchschnittswerte ist die geläufigste Methode. Zu beachten ist eine exakte Abgrenzung der unterjährigen Zahlen und die Bereinigung von a.o. Effekten. Entscheidend bei der Ableitung des Referenz-WC aus historischen Durchschnittswerten ist die Definition des Ermittlungszeitraums und die Form der Durchschnittsbildung (beispielsweise letzte zwölf Monate versus mehrere Jahre). Hierdurch können erhebliche Werthebel entstehen.

5. FAZIT

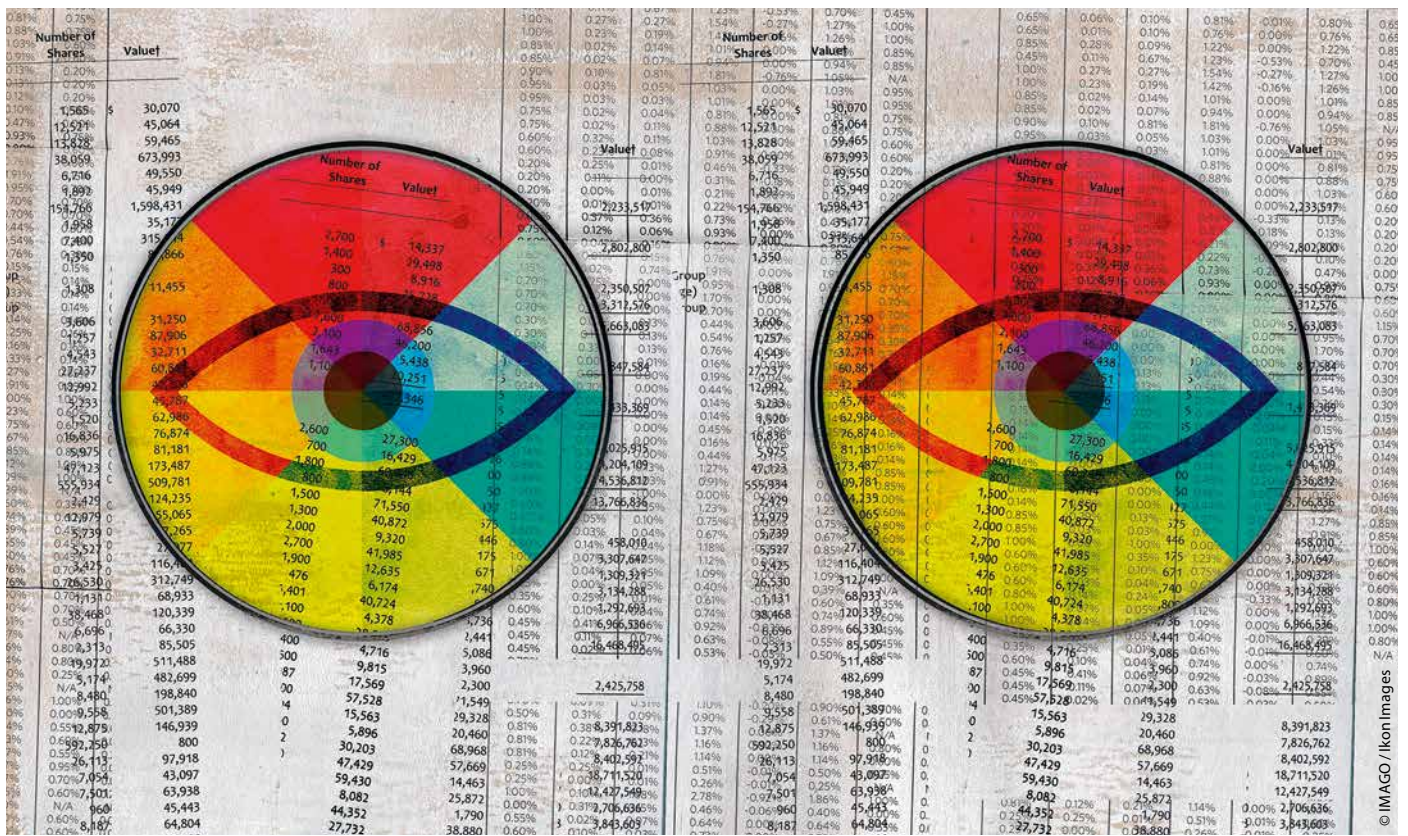
In Fällen von Carve-Outs oder rechtlichen Restrukturierungen vor dem Closing ist in besonderem Maße darauf zu achten, dass der Referenzabschluss für das Closing zutreffend determiniert wird. Die Regeln für die Aufstellung und Prüfung der Closing-Finanzzahlen sind hinreichend im Kaufvertrag zu spezifizieren. Die Definitionen von Net Debt und Working Capital sind so zu formulieren, dass alle relevanten Posten erfasst werden, unter Berücksichtigung von zu erwartenden Änderungen in der Struktur der Closing-Finanzzahlen. Aus Käufersicht sollte überprüft werden, betriebsnotwendige Liquidität zu berücksichtigen. Diese Festlegung und Nutzung von Gestaltungsspielräumen sollte zudem möglichst früh in den Verhandlungsprozess eingebracht werden.



Autoren

Florian Leis
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Director im Bereich Transaction Advisory Services, Ebner Stolz in Köln

Dr. Nils Mengen
Partner bei Ebner Stolz – Wirtschaftsprüfer und Steuerberater



Strukturierung von Managementbeteiligungen

Im Rahmen von Private-Equity-Transaktionen spielt das Management des zu übernehmenden Unternehmens eine wichtige Rolle.

Um einen Gleichlauf der Interessen von Management und Investor für die Investmentdauer des Private-Equity-Investors zu erreichen, wird das Management klassischerweise am Erfolg des Unternehmens in Form einer echten oder virtuellen Managementbeteiligung beteiligt. Dabei kommt der Besteuerung solcher Beteiligungen besondere Bedeutung zu.

ECHE EIGENKAPITALBETEILIGUNGEN

Bei Erwerb eines Unternehmens sieht der Private-Equity-Investor üblicherweise zwischen 10 und 15 Prozent der Gesellschaftsanteile an dem Holdingvehikel für den Erwerb durch das Management vor. Neben der Finanzierung mit „echtem“ Eigenkapital (circa 10 bis 15 Prozent) gibt der Finanzinvestor einen wesentlichen Teil des benötigten Kapitals als Vorzugsinstrumente in Form von Gesellschafterdarlehen oder Vorzugskapital (85 bis 90 Prozent) in das Holdingvehikel. Beide Finanzinstrumente gewähren keine Beteiligung an den stillen Reserven des Unternehmens, sind aber mit einer fixen Rendite zwischen 6 und 12 Prozent p.a. ausgestaltet. Im

Vergleich zum echten Eigenkapital verfügen sie außerdem über eine Liquidationspräferenz in Höhe des eingezahlten Kapitals zuzüglich der aufgelaufenen Vorzugsdividenden.

Investiert der Manager unterproportional in diese Vorranginstrumente, steht seine Beteiligung höher im Risiko. Das höhere Risiko korrespondiert aber im Falle eines erfolgreichen Exits in Bezug auf das eingesetzte Kapital mit einem (wirtschaftlich betrachtet) höheren Anteil am Erlös auf das klassische Eigenkapital (sogenanntes Sweet Equity). Durch die zurzeit hohen Kaufpreise steigt für das Management allerdings das Verlustrisiko aus einer Managementbeteiligung (sogenannte Sour Equity). Denn die Grenze zur Realisierung eines Verlustes wird häufig schon bei geringen Abweichungen vom Businessplan oder dem Bewertungsmultiplikator erreicht. Dies kann durch einen höheren Anteil des Investments des Managements in Vorzugsinstrumente reduziert werden. Allerdings sinkt dann auch das zu erreichende Upside.

Zur Vereinfachung der Verwaltung (beispielsweise Ausübung von Stimmrechten etc.) wird ab einer gewissen Anzahl von Personen die

Unentbehrlicher Begleiter



Die Schwerpunkte

- Darstellung der steuerlichen und steuerstrafrechtlichen Haftung von Insolvenzverwaltern, Beratern und geschäftsleitenden Organen in Krise und Insolvenz
- Berücksichtigung der laufenden Entwicklung in der Abgabenordnung, den Corona-Steuerhilfegesetzen I, II und III, der Insolvenzordnung, dem Sanierungs- und Insolvenzrechtsfortentwicklungsgesetz sowie der weiteren Aussetzung der Insolvenzantragspflicht durch das COVInsAG
- Wertvolle Handlungsempfehlungen sowohl für Einsteiger als auch für erfahrene Praktiker
- Professionelle Analysen möglicher Fallstricke
- Unentbehrlicher, hilfreicher Begleiter im Schnittstellenbereich zwischen Steuer- und Insolvenzrecht unter Berücksichtigung des Sanierungs- und Insolvenzrechtsfortentwicklungsgesetzes (StaRUG)

Die Autoren

Prof. Dr. **Jens M. Schmittmann** ist Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Wirtschafts- und Steuerrecht an der FOM Hochschule für Oekonomie und Management Essen. Er ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, für Handels- und Gesellschaftsrecht und Steuerrecht sowie Steuerberater und Mitglied des Senats für Anwaltssachen des Bundesgerichtshofs.

Dipl.-Finanzwirtin (FH) **Bernadette Duda**, LL.M. ist bei einem Finanzamt für Steuerstrafsachen und Steuerfahndung tätig.

Duda/Schmittmann

Steuerstrafrechtliche Risiken in der Krise und Insolvenz

2. Auflage 2021, Betriebs-Berater Schriftenreihe Steuerrecht vorbestellbar | ca. 350 Seiten | Broschur | ca. € 89,-
ISBN: 978-3-8005-1784-8

Weitere Informationen
shop.ruw.de/17848

www.shop.ruw.de | Tel 08581 9605-0

Fax 08581 754 | E-Mail info@suedost-service.de

R&W
Fachmedien Recht und Wirtschaft

dfv Mediengruppe



Über 150 Top-Titel sekundenschnell durchsuchen

juris PartnerModule Steuerrecht

partnered by C.F. Müller | Erich Schmidt Verlag |
Stollfuß Medien | Verlag Dr. Otto Schmidt

Das deutsche Steuerrecht gilt als das komplexeste der Welt. Für eine optimale Mandantenbetreuung benötigen Sie schnellen Zugang zu erstklassigen Fachinformationen – am besten zu jeder Zeit und an jedem Ort.

Die Online-Module der jurisAllianz verknüpfen steuerrechtliche Top-Literatur mit den hochwertigen Inhalten von juris. Zum Vorteilspreis greifen Sie auf etablierte Standardwerke, ständig aktualisierte eKommentare und renommierte Fachzeitschriften zu.

Das Premium-Paket bündelt exklusiv knapp 50 Kommentare, über 20 Fachzeitschriften, mehr als 80 Handbücher und Lexika. Dank Cross-Verlinkung aller Dokumente beraten Sie stets rechtssicher.

juris PartnerModul **Steuerrecht** enthält u. a.:

- 360° ErbStG eKommentar, Meßbacher-Hönsch/Götz
- Deutsche Steuer-Zeitung, DStZ
- Einkommensteuergesetz, Bordenwin/Brandt
- GewStG, Lenski/Steinberg
- Hartmann/Metzenmacher UStG, Birkenfeld (Hrsg.)
- KStG, Rödder/Herlinghaus/Neumann
- Stotax Arbeitshilfen
- und viele mehr

juris PartnerModul **Steuerrecht premium** enthält u. a. zusätzlich:

- Abgabenordnung Finanzgerichtsordnung, Tipke/Kruse
- Außensteuergesetz/DBA, Strunk/Kaminski/Köhler (Hrsg.)
- Einkommensteuergesetz, Kirchhof/Söhn/Mellinghoff
- Entscheidungen der Finanzgerichte, EFG
- Erbschaft- und Schenkungsteuer, Handzik
- Umsatzsteuergesetz, Rau/Dürwächter
- und viele mehr

+ Rechtsprechung, Gesetze, Verwaltungsvorschriften und
Literaturnachweise von juris

Mehr Informationen und Gratistest unter:

www.juris.de/pm-steuerrecht |

www.juris.de/pm-steuerrechtpremium

ab **89,00 €**/Monat

zzgl. MwSt.

jurisAllianz

Führende Fachverlage. Top Rechtswissen.

Beteiligung über eine Personengesellschaft oder Treuhand gehalten. Diese hat den Vorteil, die Gesellschafterrechte zu bündeln, stellt aber bei sachgerechter Strukturierung keine zusätzliche Besteuerungsebene dar.

Vertragliche Grundlage für die Managementbeteiligung ist eine mit dem Hauptgesellschafter abzuschließende Co-Investment-Vereinbarung. Hierin werden insbesondere Regelungen für den (bei einem Finanzinvestor absehbaren) Verkauf der Zielgesellschaft getroffen, aber auch Ankaufsrechte für den Fall vereinbart, dass ein Manager das Unternehmen verlässt (sogenannter Leaver Scheme).

Der Finanzinvestor als Mehrheitsgesellschafter entscheidet über den Verkauf des Unternehmens. Die Poolinggesellschaft der Management-Co-Investoren hat dabei in der Regel ein Mitverkaufsrecht (sogenanntes Tag-Along Right), kann aber auch selbst vom Finanzinvestor verpflichtet werden, die Beteiligung mit zu verkaufen (Drag-Along Right). Die Verteilung der Verkaufserlöse und auch sonstiger Ausschüttungen (Waterfall) erfolgt, nach Abzug von Transaktionskosten und Bankverbindlichkeiten, gemäß der Seniorität der für die Finanzierung des Investments verwendeten Kapitalinstrumente.

Scheidet ein Manager aus dem Unternehmen aus, so steht dem Finanzinvestor ein Ankaufsrecht auf die Managementbeteiligung zu. Verlässt der Manager das Unternehmen aus eigenem Antrieb oder wird er aus wichtigem Grund gekündigt, gilt er als sogenannter Bad Leaver. Endet das Arbeitsverhältnis auf Veranlassung des Arbeitgeberunternehmens oder wegen Todes, Berufsunfähigkeit oder Pensionierung, so stellt dies einen Good-Leaver-Fall dar. Als Good Leaver erhält der Management-Co-Investor den aktuellen Verkehrswert seiner Beteiligung als Kaufpreis, als Bad Leaver nur den niedrigeren Wert von Anschaffungskosten und Verkehrswert.

Veräußerungsgewinne aus Eigenkapitalbeteiligungen unterliegen seit Einführung der Abgeltungsteuer 2009 einem pauschalen Steuersatz von 25 Prozent zzgl. Kirchensteuer und Soli. Allerdings hat die Finanzverwaltung in den vergangenen Jahren immer wieder versucht, Erlöse aus der Veräußerung von Managementbeteiligungen als Arbeitslohn zu besteuern. Wegen der Nähe der Beteiligung zum Arbeitsverhältnis seien Erlöse daraus keine Einkünfte aus Kapitalvermögen, sondern Tätigkeitsvergütung. Der Bundesfinanzhof erkennt zwar an, dass eine solche Umqualifizierung möglich ist. So soll beispielsweise ein Leaver Scheme mit unterschiedlichen Kaufpreisen für Good und Bad Leaver ein Indiz für eine enge Verbindung der Beteiligung zum Arbeitsverhältnis sein.

Die üblichen Strukturen von Managementbeteiligungen erkennt der Bundesfinanzhof steuerlich jedoch als Kapitalinvestments an (s. BFH vom 4.10.2016, IX R 43/15). Wesentliche Elemente für eine Kapitalanlage seien der An- und Verkauf der Beteiligung zum Verkehrswert sowie das Bestehen eines effektiven Verlustrisikos. Insofern reicht auch die Existenz eines Leaver Schemes nicht aus, um die Erlöse aus einer typischen Managementbeteiligung in Arbeitslohn umzuqualifizieren.

VIRTUELLE BETEILIGUNGEN

Sofern die Unternehmensbewertung oder die Kapitalstruktur des Akquisitionsvehikels eine echte Kapitalbeteiligung nicht zulässt, wird das Management häufig virtuell an der Gesellschaft beteiligt.

Das ist auch dann der Fall, wenn gegebenenfalls im Rahmen einer vorherigen Managementbeteiligung das Management Geld verloren hat und nicht bereit ist, neues Geld zu investieren. Auch bei sehr großen internationalen Managementteams mit mehr als 200 Teilnehmern wird häufig nur das 1st line Management über eine echte Kapitalbeteiligung beteiligt und 2nd und 3rd line Management werden aus Vereinfachungsgründen virtuell beteiligt.

Bei einem virtuellen Beteiligungsprogramm wird das Management über eine Bonusvereinbarung so gestellt, als sei es am Eigenkapital der Gesellschaft beteiligt. Die Auszahlung erfolgt zum Zeitpunkt des Exits. Sogenannte Leaver-Regelungen gelten analog der echten Kapitalbeteiligung auch für die virtuelle Beteiligung.

Der Nachteil einer virtuellen Beteiligung ist, dass das Management mangels eigenem Investment kein Verlustrisiko trägt. In manchen Konstellationen sieht man insofern, dass das Management auf bestehende sonstige Vergütungsbestandteile verzichten muss, um in den Genuss einer virtuellen Beteiligung zu kommen. Das muss steuerlich sauber strukturiert werden, damit hier durch den Verzicht kein steuerpflichtiger Zufluss durch Novation von bestehenden Gehaltsansprüchen erfolgt.

Steuerlich unterliegt eine virtuelle Beteiligung der Lohnsteuer und ist beim Empfänger voll mit dem individuellen Steuersatz zu versteuern. Dem steuerlichen Nachteil steht aber die Flexibilität in der möglichen Ausgestaltung einer solchen virtuellen Beteiligung gegenüber. Überproportionale Erlösanteile oder Mindestrenditen für den Investor können aus steuerlicher Sicht problemlos vereinbart werden.

FAZIT

Die Gestaltung von Managementbeteiligungen hat seit ihrem Beginn Ende der 90er Jahre erheblich an Komplexität gewonnen. Sie ist im Rahmen von Private-Equity-Transaktionen zu einem eigenständigen und wesentlichen Verhandlungsgegenstand geworden, der von Investor und Management Zeit und Aufmerksamkeit, aber auch rechtliche, wirtschaftliche und steuerliche Sachkunde verlangt.



Autoren

Dr. Benedikt Hohaus

Partner bei P+P Pöllath + Partners,
Transaktionsanwalt (M&A, PE)

Dr. Barbara Koch-Schulte

Partnerin bei P+P Pöllath + Partners,
Steuerberaterin



BB-FACHKONFERENZ

UPDATE – Haftung in Cum-Ex Verfahren

- » Donnerstag, 10. Juni 2021
- » Hilton Frankfurt City Centre

- Cum/Ex Steuergestaltungen – Risikoprofil der Beteiligten!
- Zivilrechtliche Haftungsfragen
- Strafrechtliche Beraterhaftung
- Die Aufarbeitung von Cum/Ex aus Sicht der Wissenschaft
- Angriff oder Cum-Ex aus Perspektive der Steuerfahndung
- Verteidigung in Cum-Ex Strafverfahren
- Neutrale Beobachter? Cum Ex aus Perspektive der interessierten Öffentlichkeit
- Reputation und Verteidigung von Nebenbeteiligten

JETZT ANMELDEN:

<https://veranstaltungen.ruw.de/cumex>



Diese Konferenz ist mit einem Siegel der InfraCert GmbH – Institut für Nachhaltige Entwicklung zertifiziert, da bei der Planung und Durchführung alle Sicherheits- und Hygienestandards eingehalten werden.



10.00 – 18.00 Uhr

Bescheinigung von 6 Stunden und 45 Minuten für Ihre berufliche Weiterbildung nach § 45 FAO

Transfer Pricing – Dealmaker und Dealbreaker

Anhand zweier Beispiele aus der Praxis zeigt der nachfolgende Beitrag die Notwendigkeit, sich bereits im frühen Stadium einer Transaktion mit dem Thema Verrechnungspreise strukturell zu beschäftigen, damit auch insoweit die bestmögliche Steuerposition erreicht wird.



© IMAGO/Panthermedia

Verrechnungspreise haben sich in den letzten Jahrzehnten zu dem bedeutsamsten Thema des Internationalen Steuerrechts entwickelt, das auch in der Wahrnehmung der Finanzverwaltung ein hohes Maß an Komplexität aufweist. In M&A-Transaktionen sind Verrechnungspreise über einen vergleichsweise langen Zeitraum im Tax Due Diligence häufig ausgeklammert worden. Heute ist dies zwar zunehmend weniger der Fall; der Umgang mit den Ergebnissen stellt Steuerpflichtige jedoch vor Herausforderungen, weil die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Steuernachzahlungs-Risikos im Verrechnungspreisbereich wegen der Unwägbarkeiten des anzuwendenden Maßstabs des Fremdvergleichsgrundsatzes nicht leicht zu bestimmen ist und die drohenden Steuernachzahlungen trotz Gegenberichtigung im (in) anderen Staat(en) und die dadurch bedingte Begrenzung auf die Steuersatzdifferenz hoch sein können. Handlungsoptionen für den Steuerpflichtigen zur

Begrenzung des Risikos können die Versicherung desselben oder die Teilung der Kosten eines Rechtsbehelfsverfahrens mit Prozesskosten-Finanzierern sein. Letzteres gilt insbesondere in den Fällen, in denen die Finanzverwaltung auf der Ertragsseite nach oben korrigiert und dafür die Feststellungslast trägt. Empirische Daten deuten an, dass die Erfolgswahrscheinlichkeit gerade in diesen Fällen für den Steuerpflichtigen vergleichsweise höher ist. In diesem Kontext zeigen die nachfolgend kurz dargestellten Fälle exemplarisch, was rund um den „Deal“ im Verrechnungspreiskontext passieren kann.

FALL 1: DIE MISSGLÜCKTE MITGIFT

Ein Private-Equity-Haus hat von einem börsennotierten Konzern einen Geschäftsbereich erworben, der in 23 Ländern mit Gesellschaften vertreten gewesen ist. Fünf dieser Gesellschaften haben

neben einer Vertriebsfunktion eine eigene Produktion betreiben. Der börsennotierte Konzern hat seine Vorstellungen über den Verkaufspreis dadurch zu erreichen versucht, dass er neben den Anteilen an den 23 Gesellschaften gegenüber zwei der fünf Produktionsgesellschaften ein über 20 Jahre dauerndes Bezugsrecht für den wesentlichen Rohstoff in der Produktion eingeräumt beziehungsweise mit veräußert hat.

Der Erwerber hat das Bezugsrecht beim Akquisitionsvehikel (Hold-Co) nicht als eigenständiges Wirtschaftsgut behandelt. In der Folge ist auch keine Einlage dieses eigenständigen Wirtschaftsgutes durch die Beteiligungskette in die zwei Produktionsgesellschaften erfolgt. Dementsprechend sind in den Folgejahren auch keine Abschreibungen Bemessungsgrundlagen mindernd bei den Produktionsgesellschaften erfasst worden.

Die zwei begünstigten Produktionsgesellschaften haben in den folgenden Jahren regelmäßig vergleichsweise hohe Gewinne ausgewiesen, weil sie durch den Bezug der Rohstoffe zu Preisen, die teilweise bis zu 20 Prozent unter dem jeweils aktuellen Weltmarktpreis gelegen haben, sehr profitabel produzieren konnten. Der in einer späteren Betriebsprüfung gestellte Antrag, die in jedem Jahr erfolgenden Unterpreislieferungen an die zwei Produktionsgesellschaften Gewinn mindernd als verdeckte Einlage zu behandeln, ist von der Finanzverwaltung vor allem aus dem Grund abgelehnt worden, dass die Bemessungsgrundlage sich jährlich um einen zweistelligen Millionenbetrag vermindert hätte, ohne dass im anderen Land eine Erhöhung der steuerlichen Bemessungsgrundlage zu verzeichnen gewesen wäre. Das anschließend bemühte Finanzgericht hat nicht nur vollständig auf Linie der Finanzverwaltung entschieden, sondern durch ein Urteil mit drei Gründen, die jeder für sich das Urteil tragen, und durch die gleichzeitige Nichtzulassung der Revision den Fall gewissermaßen revisionsfest gemacht. Der Grund ist darin zu sehen, dass die Nichtzulassungsbeschwerde für jeden einzelnen Urteilsgrund einen Revisionsgrund im Sinne des § 115 Abs. 2 FGO „finden“ muss, wodurch die ohnehin geringe Erfolgswahrscheinlichkeit für Nichtzulassungsbeschwerden von ca. 14 Prozent auf deutlich unter 5 Prozent sinkt. Hier sollte um jeden Preis verhindert werden, dass weiße Einkünfte entstehen. Weshalb sich die erkennende Betriebsprüfung nicht in der Lage gesehen hat, auf eine verdeckte Einlage zu erkennen und im Wege der Spontanauskunft den anderen Staat zu informieren, wird ihr Geheimnis bleiben. Der Fall zeigt jedoch, dass das Thema Verrechnungspreise auf die leichte Schulter genommen wurde und eine spätere Heilung letztlich am Unwillen von Finanzverwaltung und einem offensichtlich nicht ganz so unabhängigen Finanzgericht gescheitert ist.

**FALL 2:
FUNKTIONSVERLAGERUNG MIT MITARBEITERN,
ABER OHNE GESCHÄFTSCHANCE**

Ein ausländischer Konzern erwirbt sämtliche Anteile an einem in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtigen Start-up in der Rechtsform einer englischen Limited Liability Company (Ltd.) von einer Gruppe von Investoren einschließlich der zwei Geschäftsführer. Das Start-up hatte eine App programmiert, die im Zeitpunkt des Erwerbs jedoch mangels Geschäftserfolg abgeschaltet werden sollte. Der

Erwerber ist trotzdem bereit gewesen, einen signifikanten Betrag für die Anteile an der Ltd. zu bezahlen, weil er an den Programmierkenntnissen der Mitarbeiter des Start-ups Interesse gehabt hat und diese für sich gewinnen wollte (sogenannter „Acqui-Hire“). Zu diesem Zweck wurde der Kaufvertrag über die Anteile um zahlreiche Verträge mit der Ltd. und anderen Personen ergänzt und mit ihnen verbunden, die den Übergang der wichtigsten Mitarbeiter zu dem erwerbenden Konzern in großer Detailliertheit geregelt haben. Die drei Jahre später stattfindende Betriebsprüfung erkennt in dem Vorgang die Verlagerung einer Geschäftschance und mithin eine verdeckte Gewinnausschüttung der Ltd. an ihre neue Anteilseignerin in Höhe des ursprünglich gezahlten Kaufpreises. Die verdeckte Gewinnausschüttung löst trotz vorhandenen Verlustvortrages Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag aus und außerdem in Millionenhöhe Kapitalertragsteuer. Der Erwerber zahlt über den ursprünglichen Kaufpreis hinaus noch einmal mehr als ein Drittel desselben an die inländische Finanzverwaltung. Die Ltd. muss im gerichtlichen Rechtsbehelfsverfahren klären lassen, dass keine Wirtschaftsgüter oder Geschäftschancen existierten, die noch gegen ein (nicht vereinbartes) zusätzliches Entgelt hätten verlagert werden können, und dass wegen Erduldens der Abwerbung ihrer Mitarbeiter mangels Leibeigenschaft oder Tätigkeit im Profifußball der Arbeitsplatzwechsel ihrer Mitarbeiter betragsmäßig keine verdeckte Gewinnausschüttung über den vertraglich gegenüber den Geschäftsführern und Mitarbeitern bestehenden, aber nicht eingeforderten Entschädigungsanspruch hinaus zu begründen vermag. Das Gericht wird auch die Frage des Zeitpunktes einer verdeckten Gewinnausschüttung klären müssen, der gegebenenfalls in der logischen Sekunde vor dem Vertragsabschluss und damit der Anteilseignerschaft des ausländischen Konzerns gelegen hat.

FAZIT

Die Beispiele zeigen, dass die vertraglichen Verbindungen neben dem Kaufvertrag selbst aus Verrechnungspreissicht die Quelle der steuerlich entstehenden Probleme darstellen. In diesen Verträgen sind häufig die vielfältigen Interessen der Kaufvertragspartner, aber auch anderer Stakeholder des Veräußerungsprozesses abgebildet. Diese gilt es sorgfältig abzuschichten, damit Verrechnungspreisen sicher erkannt werden können.



Autor

Dr. Ulf Andresen
Partner DLA Piper,
Steuerberater,
Chartered Accountant
(Australien)

Die Begrenzung der Verkäuferhaftung durch den Einsatz synthetischer W&I-Versicherungen

Der Markt für W&I-Versicherungen bleibt innovativ. Zwecks Optimierung der Verkäuferposition finden synthetische W&I-Versicherungen zunehmend Verbreitung.

Trotz Covid-19-Pandemie war der deutsche M&A-Markt 2020 sehr stark. Insbesondere im letzten Quartal 2020 manifestierte sich der anhaltende Verkäufermarkt in einer Vielzahl von Transaktionen. In diesem Umfeld finden neuartige Konzepte zum weitestmöglichen Ausschluss der Verkäuferhaftung (zero recourse) immer größere Verbreitung. Ein wesentlicher Baustein der Haftungsvermeidung ist im Private M&A bereits seit einigen Jahren die Warranty & Indemnity (W&I) Versicherung. Eine neuere Entwicklung stellt dabei die Verwendung sogenannter synthetischer W&I-Versicherungen dar.

1. GRUNDLAGEN DER SYNTHETISCHEN W&I-VERSICHERUNGEN

Schon die herkömmliche W&I-Versicherung erlaubt eine Erweiterung des Leistungsumfanges der Police gegenüber den Bestimmungen des Kaufvertrages (sogenannter Knowledge Scrape, Verjährungsregelungen etc.). Der besondere Charakter der synthetischen W&I-Versicherung resultiert aus der Tatsache, dass Garantiekatalog und Kaufvertrag vollständig voneinander getrennt sind. Der Verkäufer gibt mithin gar keine Verkäufergarantien oder Steuerfreistellung mehr unter dem Kaufvertrag ab. Vielmehr muss der Käufer diese

bilateral mit der W&I-Versicherung aushandeln. In der Vergangenheit wurden synthetische W&I-Versicherungen ausschließlich in Sonder-situationen verwendet, beispielsweise im Distressed M&A, wenn der Insolvenzverwalter keinerlei Verkäufergarantien zum Target abgeben kann und will. Im gegenwärtigen M&A-Markt versuchen sich Verkäufer zunehmend auf eine synthetische W&I-Versicherung zu stützen, um ihre Rechtsposition weiter zu optimieren.

2. OPTIMIERUNG DER VERKÄUFERPOSITION

Der Vorteil des Verkäufers liegt in der zusätzlichen Reduzierung seines Haftungsrisikos. Grundsätzlich trägt der Verkäufer stets das Risiko der Vorsatzhaftung, auch beim Einsatz einer herkömmlichen W&I-Versicherung. Dieses Restrisiko stellt die Hintertür dar, mit der im Haftungsfall sämtliche vereinbarten Haftungsbegrenzungen ausgehebelt werden können. Insbesondere bei Anwendung der vielfältigen Rechtsprechung zur Wissenszurechnung kann selbst eine nur fahrlässige Verletzung der Pflicht des Verkäufers zur Wissensorganisation seiner Gruppe eine Arglist und mithin Vorsatzhaftung zur Folge haben. Der Fokus liegt hier auf der vorsätzlichen Haftung für Garantieverletzungen aufgrund von Erklärungen ins



BB-FACHKONFERENZ

Grundsteuerreform

- » Mittwoch, 30. Juni 2021
- » Steigenberger Frankfurter Hof

- Das Urteil des BVerfG vom April 2018 und seine Vorgaben für den Gesetzgeber
- Das Bundesmodell: Stärken und Schwächen
- Die Länderöffnungsklausel – Wie funktioniert dieses neue Instrument?
- Die Abweichungsmodelle der Länder im Vergleich: Welche Vor- und Nachteile haben die einzelnen Ansätze?
- Zeitplan für die praktische Umsetzung der Reform [unabhängig vom Modell]

JETZT ANMELDEN:

<https://veranstaltungen.ruw.de/grst>



Diese Konferenz ist mit einem Siegel der InfraCert GmbH – Institut für Nachhaltige Entwicklung zertifiziert, da bei der Planung und Durchführung alle Sicherheits- und Hygienestandards eingehalten werden.



10.00 – 17.00 Uhr

Bescheinigung von 5 Stunden und 30 Minuten für Ihre berufliche Weiterbildung nach § 15 FAO

Blaue hinein. Einer solchen Haftung wird indes die tatbestandliche Grundlage entzogen, wenn der Verkäufer selbst gar keine Garantien mehr abgibt. Aus Verkäufersicht ist zu beachten, dass eine gesetzliche Deliktshaftung beziehungsweise eine Haftung aus culpa in contrahendo selbstverständlich weiterhin möglich ist.

3. VORAUSSETZUNGEN UND GRENZEN DES EINSATZES SYNTHETISCHER W&I-VERSICHERUNGEN

Da der Käufer den Garantiekatalog allein mit der W&I-Versicherung verhandelt, stellt sich die Frage, wie die W&I-Versicherung Umfang und Inhalt dessen im Einzelfall festlegen und verifizieren kann. Die Qualität jeder W&I-Police wird ganz entscheidend beeinflusst durch die Qualität der Offenlegung von Informationen zum Target (Disclosure) – sowohl generell im Datenraum als auch spezifisch hinsichtlich einzelner Garantien durch die Erklärenden. Bei der herkömmlichen W&I-Versicherung sorgt das genannte Restrisiko der gesetzlichen Verkäuferhaftung für eine für den Versicherer akzeptable Interessenlage und zwar auch dort, wo die vertragliche Haftung des Verkäufers der Höhe nach beschränkt ist. Beim Einsatz einer synthetischen W&I-Versicherung besteht hingegen ein moral hazard.

a. Veränderung der Motivationslage

Der Wegfall der möglichen Haftung aufgrund von Erklärungen ins Blaue hinein verschiebt die für die Versicherung relevanten Parameter erheblich. Dabei ist nicht der Umstand entscheidend, dass es an einer Haftung fehlt, die dem Versicherer über § 86 VVG als Regress zur Verfügung steht. Vielmehr geht es um die (wahrgenommene) Interessenlage: Aus Sicht der Versicherung ist dort, wo eine Vorsatzhaftung droht, das Interesse des Erklärenden an einem ordentlichen und sorgfältigen Prozess sichergestellt. Fällt dieses „Damoklesschwert“ weg, fehlt ein wichtiges Korrektiv.

b. Offenlegung und Deckungsumfang

Zusätzlich erschwert der Wegfall des Verkäufers als Erklärender auch die gebotene Disclosure zu den einzelnen Garantien. In marktgängigen Garantiekatalogen sind etliche Garantien nur deswegen

für den Käufer von Bedeutung, weil der Verkäufer entgegenstehende Umstände offenlegen müsste. Daran fehlt es. Da die Versicherung grundsätzlich nicht bereit ist, dieses Risiko vollständig zu übernehmen, wird sie zwingend den Umfang der Garantien auf das beschränken, was für sie objektiv nachprüfbar ist, das heißt auf die Informationen, die im Datenraum oder aus den Q&A zur Verfügung stehen. Der Deckungsumfang der synthetischen Police wird immer hinter dem einer traditionellen Police zurückbleiben. Ausnahmen kann es dort geben, wo das Management des Targets eine Offenlegung zu einzelnen Garantien geben kann. Dies ist oftmals der einzig gangbare Weg, um den Garantiekatalog so auszugestalten, dass die Mindestanforderungen eines Käufers gewahrt werden. Dann stellen sich freilich Folgefragen hinsichtlich einer aus einer fehlerhaften Offenlegung eventuell resultierenden Haftung der Erklärenden.

c. Kosten

Die beschriebenen besonderen Anforderungen und das geänderte Risikoprofil bedingen, dass synthetische W&I-Versicherungen teurer sind als herkömmliche Transaktions-Versicherungen. Die genauen Mehrkosten hängen stark vom Einzelfall ab, belaufen sich aber im Mittel auf 50 bis 100 Prozent der üblichen Kosten.

4. HANDLUNGALTERNATIVEN DES KÄUFERS

Wenn der Käufer im Bieterverfahren zum Abschluss einer synthetischen W&I-Versicherung bewegt werden soll, sind die Reaktionsmöglichkeiten naturgemäß begrenzt. Einerseits sollte der Fokus dann auf einer umfassenden Due Diligence liegen und sollten identifizierte beziehungsweise nicht durch die Police abgedeckte Risikofelder möglichst kommerziell eingepreist werden. Andererseits sollten frühzeitig entsprechende Workstreams aufgesetzt werden, die parallele Verhandlungen mit dem Verkäufer über den Kaufvertrag und mit der W&I-Versicherung über die synthetische Police erlauben. Bei einem weniger kompetitiven Verkaufsprozess steht dem Käufer ein breiteres Spektrum an Handlungsalternativen zur Verfügung. So gibt es auch Hybridmodelle, bei denen bestimmte Garantien vom Verkäufer und andere von der W&I-Versicherung abgegeben werden.

5. ZUSAMMENFASSUNG

Die nach wie vor starke Verhandlungsposition vieler Verkäufer hält den M&A-Markt in Bewegung und führt zu einer kontinuierlichen Ausdifferenzierung verkäuferfreundlicher Kaufverträge. Im Vordergrund steht dabei die substanzielle Beschränkung beziehungsweise Verlagerung der Haftungsrisiken des Verkäufers. Der Einsatz synthetischer W&I-Versicherungen stellt dabei einen weiteren Baustein dar, der zunehmend im M&A-Markt Verbreitung findet. Nicht zuletzt aufgrund der hohen Anforderungen an die gebotene Disclosure wird die synthetische W&I-Versicherung den üblichen Erwartungen der Käufer an die vertragliche Absicherung ihrer Risikoposition nur sehr begrenzt gerecht. Im kompetitiven Bieterverfahren können die Käufer rechtliche Risiken daher oft nur noch kommerziell einpreisen oder faktenbasierte Sicherheit durch ihre Due Diligence suchen.



Autoren

Dr. Maximilian Findeisen
Partner Eversheds Sutherland

Dr. Philipp Heer
Partner HWF Partners

SAFETY FIRST

Mittwoch
28. April 2021
Steigenberger
Frankfurter Hof

Hybrid Konferenz

BB-FACHKONFERENZ STRAFRECHTLICHE BRENNPUNKTE IM UNTERNEHMEN

Fachliche Leitung Prof. Dr. Heiko Ahlbrecht

- **Verbandssanktionengesetz**
Prof. Dr. Heiko Ahlbrecht | Wessing & Partner Rechtsanwälte mbB
- **Brennpunkt Umsatzsteuer**
Dr. Patrick Burghardt | Peters, Schönberger & Partner mbB
- **Brennpunkt Zoll und Außenwirtschaft**
Gabriel Kurt | KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- **Brennpunkt Kartellrecht und Korruption**
Matthias Restorff | Carlsberg Deutschland Holding GmbH
Prof. Dr. Jürgen Wessing | Wessing & Partner Rechtsanwälte mbB
- **Brennpunkt Betriebsratsvergütung**
Dr. Andrea Panzer-Heemeier | ARQIS Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Bertina Murkovic | Volkswagen AG
- **Brennpunkt HR-Complianceverstöße**
Tobias Neufeld | ARQIS Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
Alexander Werner | Merck KGaA



Corona-konform
mit aktueller
Sicherheits-,
Abstands- und
Hygieneregulung!



<https://veranstaltungen.ruw.de/sbu>

**Betriebs
Berater**

HAUFE.

MIT SICHERHEIT DIE DIGITALISIERUNG VORANTREIBEN



GEHEN SIE JETZT DEN NÄCHSTEN SCHRITT

Neue Chancen nutzen, neue Ziele setzen: Haufe Steuer Office Excellence eröffnet Ihnen enorme Potenziale in der Digitalisierung, Beratung und Organisation. So sind Sie jeder neuen Herausforderung gewachsen. Die Zukunft beginnt jetzt.

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen:
www.haufe.de/excellence