

Titelthema

»Hidden Champions«

Optimierung der Organisation

Special

Nachfolge in Unternehmen

Titelthema

Wertschöpfungstiefe

Prof. Dr. Dr. Hermann Simon

Special

Feinheiten im Prozess

Erwerb von Beteiligungen

Kapitalanlage & Vermögen

Erstklassige Adressen

Die branchenbesten Anbieter

Prüfung unternehmerischer Beteiligungen in »Family Offices«

Suchen und finden

Der Beteiligungserwerb durch »Family Offices« unterscheidet sich sehr von den Transaktionen strategischer Investoren. Dabei ist der Markt der »Family Offices« in Deutschland stark fragmentiert. Neben den großen Adressen wie FERI oder dem Harald Quandt Trust, die das gesamte Leistungsspektrum bieten, gibt es Boutiquen, die sich auf Anlagensegmente spezialisieren und trotz des Labels »Family Office« häufig eher »Asset Manager« als universale Dienstleister sind.

Im Fokus des Folgenden stehen »Single Family Offices«. Sie erbringen ihre Leistungen exklusiv für nur eine Familie. Sie verantworten die Vermögensstruktur und das Management des Vermögens ihres Prinzipals bzw. ihrer Prinzipale. Dabei handelt es sich meist um kleinere, sehr professionelle Einheiten, die »Targets« (Zielunternehmen) für das Portfolio ihrer Familie identifizieren und sodann auf Herz und Nieren prüfen.

Typische Kaufmotive strategischer Investoren wie die Hebung von Synergien oder

der Erwerb von Marktanteilen, spielen dabei für »Single Family Offices« kaum eine Rolle. Unternehmen werden vor allem zum Zweck der Kapitalanlage akquiriert. Die Vorgehensweise ist daher ähnlich wie bei Finanzinvestoren (»Private Equity«) und folgt ähnlichen Bedürfnissen hinsichtlich der strategischen und rechtlichen Planung einer Transaktion.



Dr. Maximilian Werkmüller

Dabei denkt das »Single Family Office« in der Regel allerdings nicht daran, Unternehmen schon bald nach ihrer Restrukturierung wieder zu veräußern, da es stets um die langfristige Integration des »Targets« in die Portfoliostruktur der Familie geht.

Voraussetzungen von Zielunternehmen ▶

Die schlanke Verwaltung in einem »Single Family Office« beschränkt sich auf das Management und das Controlling von Beteiligungen sowie auf die daraus resultierende Beratung der Portfolio-Unternehmen vor allem in Finanzfragen. Sie werden nicht operativ geführt. Dabei mag es Ausnahmen ge-

ben, etwa, wenn der Prinzipal selbst erfolgreicher Unternehmer in einer bestimmten Sparte (z.B. Pharma) war. Insofern kommt es vor, dass strategische Investments im selben Segment erfolgen. Aus Sicht des »Family Office« spricht dagegen so lange nichts, wie es keine Klumpenbildung gibt, die das Risikoraster des Portfolios negativ beeinflusst.

Grundsätzlich sollten »Targets« operativ unabhängige Unternehmen sein. Dies beschränkt die Zahl der Ziele ein, da viele Firmen von Konzernen und Großunternehmen verkauft werden, die auch als juristisch selbständige Einheiten oft Unterstützung ihrer »Mutter« beziehen. Zudem ist die Qualität der Geschäftsleitung interessant, aber nicht entscheidend, weil »Single Family Offices« stets Personen in der Hinterhand haben, denen das Geschäft anvertraut werden kann.

Transaktionsstruktur ▶ Ist das Zielunternehmen identifiziert, ist zunächst zu entscheiden, wie der Erwerb rechtlich und steuerlich strukturiert wird. Soll es ein »Share-Deal« sein, der sich auf die Gesellschaftsanteile bezieht, oder ein »Asset-Deal«, der sich auf die Wirtschaftsgüter beschränkt? Beide Modi unterscheiden sich erheblich: Während alle Rechte und Pflichten des verkauften Unternehmens beim »Share-Deal« in ihm verbleiben, erwirbt der Käufer beim »Asset-Deal« selektiv nur gewisse Vermögensgegenstände. Die Haftung gegenüber Dritten für Altverbindlichkeiten verbleibt damit im Wesentlichen im verkaufenden Unternehmen.

Bei einem »Asset-Deal« schreibt der Erwerber den über den jeweiligen Buchwerten gezahlten Kaufpreis in den nächsten Jahren ab, was beim »Share-Deal«, etwa beim Kauf aller Geschäftsanteile einer GmbH, so nicht möglich ist. Dafür kann der Verkäufer, der alle Geschäftsanteile einer GmbH veräußert, diesen Exit einkommensteuerlich vergünstigt veranlassen. Erfolgt diese Veräußerung aus einer Holding-GmbH, ist der Exit (derzeit noch) zu 95 % steuerbefreit. Die durchaus widerstreitenden Interessen in den steuerlichen Aspekte der Transaktion werden in den Kaufpreisverhandlungen berücksichtigt.

▶ Fortsetzung auf Seite 64

Elite-Report | Summa cum laude

- BANK SCHILLING & CO AG (Hammelburg)
- Bankhaus Herzogpark AG (München)
- Bankhaus Jungholz (Jungholz)
- Berenberg Bank (Hamburg)
- Bethmann Bank AG (Frankfurt a. M.)
- BLB - Eine Marke der NORD/LB (Bremen)
- DEUTSCHE OPPENHEIM Family Office AG (Grasbrunn)
- DJE Kapital AG (Pullach)
- DONNER & REUSCHEL AG (Hamburg)
- DZ PRIVATBANK S.A. (Luxemburg)
- FIDUKA-Depotverwaltung GmbH (München)
- Fürst Fugger Privatbank AG (Augsburg)
- Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH (Düsseldorf)
- Haspa Hamburger Sparkasse AG (Hamburg)
- HSBC Trinkaus & Burkhardt AG (Düsseldorf)
- Huber, Reuss & Kollegen Vermögensverwaltung GmbH (München)

Quelle: »Elite Report«. Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2018 (Alphab. Nennung)

Elite-Report | Summa cum laude

- Hypo Vorarlberg (Bregenz)
- HypoVereinsbank Private Banking (München)
- IBB Internationales Bankhaus Bodensee AG (Friedrichshafen)
- LGT Bank AG (Vaduz)
- Maerki Baumann & Co. AG (Zürich)
- Merck Finck Privatbankiers AG (München)
- Metzler Private Banking (Frankfurt a. M.)
- ODDO BHF-BANK AG (Frankfurt a. M.)
- Pictet & Cie (Europe) S. A. (Genf)
- PSM Vermögensverwaltung GmbH (Grünwald)
- Raiffeisenverband Salzburg eGen (Salzburg)
- Schoellerbank AG (Wien)
- SÜDWESTBANK AG (Stuttgart)
- Volksbank Vorarlberg e. Gen. (Rankweil)
- Weberbank Actiengesellschaft (Berlin)

Quelle: »Elite Report«. Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2018 (Alphab. Nennung)

Zukunft für Ihr Gesamtvermögen



DEUTSCHE OPPENHEIM Family Office

Grasbrunn bei München
Keferloh 1a
85630 Grasbrunn
Tel.: +49 (89) 45 69 16 0

Frankfurt am Main
Bockenheimer Landstr. 23
60325 Frankfurt/a.M.
Tel.: +49 (69) 97 16 11 02

Hamburg
Adolphsplatz 7
20457 Hamburg
Tel.: +49 (40) 68 87 57 07

Köln
Oppenheimstr. 11
50668 Köln
Tel.: +49 (221) 57 77 20

www.deutsche-oppenheim.de

info@deutsche-oppenheim.de

► Fortsetzung von Seite 62

»Due Diligence« ► Das Herzstück jeder Transaktion ist die »Due Diligence«. Sie entscheidet in der Regel darüber, ob das »Family Office« in Verkaufsverhandlungen einsteigt oder ob sich das latente Kaufinteresse in der Prüfphase erledigt. Bevor aber die Rahmenkoordinaten der »Due Diligence« vereinbart werden, ist es üblich, ein »Memorandum of Understanding« vorzuschalten, in dem bekräftigt wird, dass eine ernsthafte Kaufabsicht besteht. Weiterer Regelungsinhalt ist (insbesondere beim Erwerb ausländischer Zielgesellschaften) die Frage, welches Recht auf die Transaktion angewandt werden soll, sowie die Gerichtsbarkeit. Üblich sind heute auch »Break-up-Fees«, also Vereinbarungen über Strafzahlungen, falls eine Vertragspartei den Prozess unbegründet abbrechen sollte, wobei »Family Offices« eine solche Klausel kaum akzeptieren werden. Hinsichtlich der Gerichtsbarkeit sollte darauf gedrungen werden, in die deutsche (Schieds-) Gerichtsbarkeit zu strukturieren, um im Zweifel nicht den Unwägbarkeiten einer ausländischen Rechtsordnung ausgesetzt zu sein.

Eine »Due Diligence« besteht aus mehreren Abschnitten und hat Schwerpunkte. Etabliert sind rechtliche, steuerliche, wirtschaftliche, finanztechnische und umweltbezogene Blickwinkel. Daneben gibt es Sonderformen, je nach dem, um welchen Unternehmenstypus es sich handelt. Aus Sicht eines potenziellen Verkäufers wird man bestrebt sein, die »Due Diligence« möglichst bald durchzuführen und sie auch in überschaubarer Zeit zu Ende zu bringen. Unmittelbar danach erwartet der Verkäufer das »Binding bid«, also ein verbindliches Angebot zum Kauf seines Unternehmens oder der Beteiligung.

Im digitalen Zeitalter findet eine »Due Diligence« durch Übergabe eines »Sticks« mit den vom Verkäufer preisgegebenen Daten oder in einem virtuellen Datenraum statt, den nur bestimmte Personen passwortgesichert betreten dürfen. Diese Personen werden im »Memorandum of Understanding« für beide Seiten namentlich festgelegt. Dies ist später bei den Garantien für die Wissenszurechnung wichtig.

Der Käufer überlässt dem Verkäufer zunächst seine »Due Diligence«-Liste, die mehr oder weniger lang sein kann. Je länger sie aber

ist, desto unwahrscheinlicher ist, dass der Verkäufer jede angeforderte Unterlage auch wirklich überlassen wird. Teil des Verkaufsprozesses ist, sensible Unterlagen nicht oder jedenfalls nicht unaufgefordert bereitzustellen. Werden wichtige Unterlagen jedoch nicht angefragt, wird man sich später darauf berufen, dass im Rahmen der »Due Diligence« die Möglichkeit bestanden hätte, Einsicht zu nehmen und Auskunft zu erhalten, da die Unterlagen auf Anfrage sofort vorgelegt worden wären. Dies schützt den Verkäufer gegebenenfalls bis zur Grenze der Arglist vor späteren Haftungsansprüchen des Erwerbers, sofern die Garantievereinbarungen eine Inanspruchnahme zulassen.

Aus Sicht des Verkäufers ist es obligatorisch, die »Braut« vor der Hochzeit »aufzuhübschen«. Altlasten sind zu bereinigen, etwa, wenn Eigenkapital ersetzende Darlehen gewährt wurden oder wenn in den Jahresabschlüssen negative Kapitalkonten ausgewiesen sind. Für solche »Findings« hat der befragte Verkäufer klare, nachvollziehbare Begründungen zu liefern. Besteht beispielsweise bei einer GmbH eine verdeckte Gründungstreuhand, bei der ein im Hintergrund stehender wirtschaftlich berechtigter Treugeber die Gesellschaft über einen im Handelsregister eingetragenen Treuhänder errichten und verwalten lässt, muss dies jedenfalls dann nicht offen gelegt werden, wenn es gelingt, sie vor der Unterzeichnung des Kaufvertrags zu beenden. Nur dann kann der Verkäufer (Treuhänder) Garantien im eigenen Namen übernehmen. Andererseits darf bzw. sollte die Treuhand nicht verleugnet werden, wenn sich Käufer explizit danach erkundigen.

Nicht aufgearbeitete Maluspunkte können zu Nachfragen führen oder zumindest zu einem unsicheren Gefühl auf der Käuferseite, was wesentlich für den Fortgang oder den Abbruch der Verhandlungen sein kann. Daher sei hier ausdrücklich darauf verwiesen, dass das sprichwörtliche »gute Gefühl« trotz aller Digitalisierung der objektiven Daten nach wie vor den Ausschlag dafür gibt, ob eine Transaktion gelingt oder nicht. Auch die besten Garantien nützen Käufern erfahrungsgemäß nichts, wenn sie sich nicht darauf verlassen können (oder wollen), dass die andere Partei zu deren Einhaltung taugt.

Fehlen wichtige Unterlagen trotz mehrfacher Anforderung, die mit der »Due Diligence«-Liste angefragt wurden oder dauert deren Zustellung zu lange, kann dies bedeuten, dass die Verhandlungen abgebrochen werden. Insofern obliegt es der Verantwortung der Berater beider Parteien, für Professionalität im Verkaufsprozess zu sorgen. Dazu gehört ein in der »Due Diligence« akkurat und vollständig auf erste Anforderung zur Verfügung gestelltes Informationspaket.

In Zeiten, in denen Immobilien in »Family Offices« als »Share-deals« ge- und verkauft werden wie früher nur liquide Anlagen, kann es vorkommen, dass Objektgesellschaften mehrfach verkauft werden, bevor überhaupt der erste Spatenstich getan ist. Das ist deshalb nicht unüblich, weil Immobilien heute weitgehend den einst risikolosen Zins der Staatsanleihe ersetzen und mit ihnen immer noch ansehnliche Margen zu verdienen sind. Bei solchen Mehrfachverkäufen ist es jedoch nicht selten so, dass ganz wesentliche Vertragsbestandteile oder Anlagen in der Kette der An- und Verkäufe »untergehen«, was für den Käufer, falls er dies nicht bemerkt, fatale Folgen haben kann. Hier müssen die Berater sorgfältigst auf die Vollständigkeit des Vertrags- und Datenmaterials drängen. Wird nicht oder nur unvollständig geliefert, sollte die Transaktion dann auch beendet werden.

Die Berater des Käufers schließen die »Due Diligence« meist mit einem Bericht ab, in dem sie entweder den Kauf empfehlen oder von ihm abraten. Dabei bleibt es der Entscheidung des Prinzipals vorbe-

Elite-Report | Führende »Family Offices«

- AURETAS family trust GmbH (Hamburg)
- BREHMER & CIE. - Family Office (Frankfurt/M.)
- DEUTSCHE OPPENHEIM Family Office AG (Grasbrunn)
- Frankfurt Family Office GmbH (Frankfurt/M.)
- HRK Family Office GmbH (München)
- HSBC Family Office GmbH (Düsseldorf)
- HypoVereinsbank - Wealth Management Unternehmerbank (München)
- immobilis GmbH (München)
- Kontora Family Office GmbH (Hamburg)
- Kuder Familypartner GmbH (Hofheim)
- MARCARD, STEIN & CO AG (Hamburg)
- MEEDER & SEIFER Family Office (Frankfurt/M.)
- Metis Treuhand GmbH (Hamburg)
- Münster Stegmaier Rombach Family Office GmbH (Bad Waldsee)
- Spudy Family Office GmbH (Hamburg)
- Vertiva Family Office GmbH (Stuttgart)

Quelle: »Elite Report«. Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2018 (Alphabetische Nennung)

halten, sich unter Umständen über die Bedenken seiner Berater hinweg zu setzen und die Transaktion dennoch durchzuführen.

Der Kaufvertrag ► Nach einem positivem Abschluss der »Due Diligence« verhandeln die Parteien den Kaufvertrag, neudeutsch das »Share Purchase Agreement« (SPA), der außer der präzisen Beschreibung des Transaktionsgegenstands, die bei »Share-Deals« einfacher als bei »Asset-Deals« ist, den Kaufpreis, die Zahlungsabwicklung sowie die vom Verkäufer gegebenen Garantien enthält. Hier hat sich durchgesetzt, das gesetzliche Regime selbständiger oder unselbständiger Garantieverprechen und/oder bloßer Zusicherungen von Eigenschaften des verkauften Gegenstands zu Gunsten eines eigenen, vertraglich fixierten Haftungsregimes abzubedingen. Insofern gilt nur das Vereinbarte und auch nur in diesem Umfang.

Der Käufer wird möglichst weitgehende Garantien haben wollen, was dem Interesse des Verkäufers, seine Haftung auf das Nötigste zu begrenzen, entgegenläuft. Daher wird

ein großer Teil an Zeit und Energie auf beiden Seiten darauf verwandt, hier einen interessengerechten Ausgleich herbeizuführen.

Literatur



Hans-Kaspar v. Schönfels (Hg.) »Elite Report Edition: Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2018« ■ Wolnzach 2017 ■ Verlag Kastner AG ■
132 Seiten ■ 39,80 € ■ Tel.: 089/4703648
■ E-Mail: bestellung@elitereport.de

Beginnend mit den Personen, denen eine Kenntnis oder ein Kennenmüssen zuzurechnen ist, und der Frage, ob Garantien bis zu den am Übertragungstag noch offenen Punkten verschuldensunabhängig gewährt werden oder nicht, können bis dahin in gutem Einvernehmen geführte Verhandlungen eine dramatische Wendung erfahren, wenn sich eine der Parteien aus Sicht der anderen

zu viel zusichern lässt oder zu viele Einschränkungen verlangt. Nota bene: Je nachdem, wer den ersten Aufschlag wagt, fallen die Garantien mehr oder eben weniger großflächig aus. Vor allem aber dann, wenn es keine »Due Diligence« gibt, wird der Käufer versuchen, umfassende Garantien zu erlangen. Gewähren muss sie der Verkäufer nicht, jedenfalls nicht, wenn eine »Due Diligence« angeboten wurde. Gab es sie, aber der Käufer will dennoch Umstände abgesichert wissen, die er in den Unterlagen hätte einsehen und prüfen können, besteht erst Recht kein Grund, diesem Ansinnen zu entsprechen.

Zu den typischen Garantien, die von einem Verkäufer übernommen werden (müssen), zählen die gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse, also die Zusicherung, dass sich die zu verkaufenden Gesellschaftsanteile im uneingeschränkten rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentum des Verkäufers befinden, dass keine Rückzahlungen auf das Kapital erfolgt sind, dass zwischen dem Tag der Un-

► Fortsetzung auf Seite 66

Metis

TREUHAND GMBH

EXZELLENZ IN FAMILY OFFICE
UNABHÄNGIG - PERSÖNLICH - ZUVERLÄSSIG

IHR ANSPRECHPARTNER:
KLAUS EHLER
TEL +49 40 55 43 58 44-2
KE@METIS-TREUHAND.DE

STECKELHÖRN 9
D-20457 HAMBURG
WWW.METIS-TREUHAND.DE

► Fortsetzung von Seite 65

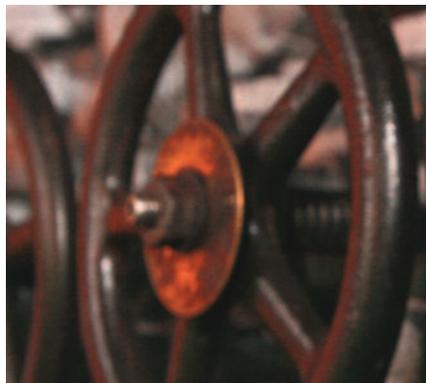
terzeichnung und dem Übertragungsstichtag keine Ausschüttungen bzw. Entnahmen getätigt werden und dass die als Anlage übergebenen Handelsregisterauszüge korrekt und vollständig sind. Die Garantie umfasst meist auch die dem Kaufvertrag beigelegten Jahresabschlüsse und die (bei »Asset-Deals« bei unterjährigem Verkauf) zu erstellende Zwischenbilanz des Unternehmens. Sind einige Bilanzpositionen, etwa offene Forderungen, Kontostände etc., bei Vertragsabschluss zum Ende des Wirtschaftsjahrs noch nicht definitiv zu bestimmen, beschränkt sich die Garantie des Verkäufers entweder auf bestimmte Mindestsaldi oder der erst später feststellbare konkrete Wert wird abstrakt beschrieben und in den Vertragstext eingepflegt, wobei dies dem besseren Verständnis dessen, was gewollt wird, nicht dient. Ebenso wichtig ist die verbindliche Zusicherung, dass bei Vertragsabschluss keine Insolvenzanträge über das Vermögen der Zielgesellschaft anhängig sind und dass es keine Insolvenzgründe wie Zahlungsunfähigkeit, drohende Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung gibt. Auch die Existenz der für den Betrieb des Unternehmens notwendigen und in Anlagen zum Vertrag aufgeführten gewerblichen Schutzrechte (Marken, Patente, Gebrauchs- und Geschmacksmuster, mitunter auch Know-how) sind in der Regel zu garantieren.

Dasselbe gilt im Hinblick auf die für den Betrieb des zu verkaufenden Unternehmens wesentlichen Verträge mit Dritten, also Lieferverträge, Kundenverträge, Mietverträge, Pachtverträge, Leasingverträge, Lizenzverträge, Kreditverträge sowie von der Gesellschaft ausgegebene Sicherheiten. Arbeitsrechtlich wird regelmäßig garantiert, dass die zum Stichtag der Vertragsunterzeichnung aufgelisteten Arbeitsverhältnisse existieren, wie sie vergütet sind und dass darüber hinaus keine betrieblichen Übungen bestehen. Oft fehlt bei den (vorformulierten) Garantieklauseln der Hinweis auf das Tarifvertragsrecht. Er ist (je nach Branche) zu ergänzen.

Eine weitere wesentliche Garantie betrifft die betrieblichen Steuern. Hier steht der Verkäufer dafür ein, dass alle Steuern, die bis zum Übertragungsstichtag, also bis zur Eintragung des Rechtsträgerwechsels im Handelsregister, festgesetzt wurden, ordnungsgemäß bezahlt sind und dass bei Vertragsabschluss keine Betriebsprüfung ange-

kündigt ist oder noch läuft. Hier ist hinreichend bekannt, dass es nach einer Betriebsprüfung häufig zu Nachzahlungen und seltener zu Erstattungen kommt. In dieser Klausel ist zu regeln, bis zu welchem Stichtag der Verkäufer und ab wann der Käufer für diese Zahlungen haftet und wie sich dies auf den verhandelten Kaufpreis auswirken soll.

In manchen Fällen macht es Sinn, dass streitige Punkte unmittelbar inter partes, al-



Diverse Themen • Garantien und Haftung

so »unter den Kaufleuten« besprochen und gelöst werden. Dies nicht, weil es Vorbehalte gegenüber den beteiligten Rechtsanwälten gäbe, sondern weil sich Fragen, die im Kern wirtschaftlicher Natur sind, besser durch eine direkte Absprache und eine Korrektur des Kaufpreises, lösen lassen, statt sie im Kanon der Garantieübernahmen zu klären.

Wenn alle Beteiligten ihren Job gut und lege artis erledigt haben, kann das »Closing«

ohne Beteiligung der Anwälte erfolgen. Dies ist jedoch nur der Fall, wenn wirklich alle offenen Punkte abgehandelt sind und keine weiteren Fragen oder Probleme auftauchen. Stellt sich dann nach dem »Closing« heraus, dass übernommenen Arbeitnehmern ein höheres Entgelt für entgangenen Urlaub, als in den Vertragsverhandlungen vereinbart, zusteht, ist auch dieser Punkt »kaufmännisch« zu lösen. Gelingt dies nicht, hängt die Haftung des Verkäufers für die unrichtigen Angaben von den Haftungsausschlüssen ab, die von den Beratern verhandelt wurden.

Wurde hier die Richtigkeit der im Zuge der Transaktion auf den Tag der Vertragsunterzeichnung erstellten Zwischenbilanz verschuldensunabhängig garantiert, löst diese höhere als vermutete Rückstellung für auszubehaltenden Urlaub gegebenenfalls einen Haftungsfall aus. Retten kann sich die zahlungsverpflichtete Partei womöglich damit, dass diese Ansprüche entweder schon verfristet sind oder dass die Haftung für eben diesen Punkt in der Höhe beschränkt wurde.

Haftungsfolgen ► Ebenso wie die Haftungstatbestände werden die Haftungsfolgen geregelt. Hier sind Höchstbeschränkungen, etwa auf maximal 60 % des Kaufpreises, ebenso üblich wie »De Minimis«-Klauseln, die den Haftungskorridor erst bei Haftsummen von mindestens 10 % des Transaktionspreises öffnen. All dies ist sorgfältig zu verhandeln und dabei darauf zu achten, dass nicht bei der anderen Seite der Verdacht entsteht, es gäbe noch offene Punkte, die nun in der Haftungsbegrenzungsklausel wirtschaftlich »erschlagen« werden sollen. Heute sind auch Haftungsausfall-Policen (»Warranty and Indemnity«) üblich. Solche »W&I«-Versicherungen erstrecken sich auf den Garantiekatalog. Sie schützen den Verkäufer vor einer Inanspruchnahme des Käufers. De facto folgen also auch »Family Offices« den Regeln für den Beteiligungserwerb. Sie schauen auf dieselben Themen und sie stellen dieselben Fragen. Bei alledem verfügen die Mitarbeiter in »Single Family Offices« oft über viel Erfahrung und einen erstklassigen »Track Record« aus früherer beruflicher Verantwortung. Das sollte man nie unterschätzen. ■

Dr. Maximilian A. Werkmüller, LL.M.,
Rechtsanwalt, Geschäftsführender Gesellschafter LOHR + COMPANY LAW GmbH,
Rechtsanwaltsgesellschaft, Düsseldorf

Family Offices

Führend in der Schweiz

- Banque Pictet & Cie Family Office Zürich (Zürich)
- Family Office 360grad AG (Stans)
- Portas Capital AG (Zürich)

Führend in Österreich

- Schweissgut GmbH - Family Office (Weißbach/Tirol)

Führend in Liechtenstein

- Mandorit AG (Triesen)
- Marxer & Partner Rechtsanwälte (Vaduz)

Führend in Luxemburg

- DZ PRIVATBANK S.A. Werte Schmiede - Genossenschaftliches Family Office (Luxemburg)

Quelle: »Elite Report«, Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum 2018 (Alphabet. Nennung)

Das Standardwerk für Familienunternehmen.

Das bewährte Handbuch

bietet eine systematische, wissenschaftlich fundierte Darstellung aller handels- und steuerrechtlichen Themen der GmbH & Co. KG. Behandelt sind auch arbeits-, mitbestimmungs- und umwandlungsrechtliche Aspekte sowie die Besonderheiten alternativer Gestaltungen:

- GmbH
- Betriebsaufspaltung
- sog. GmbH & Still
- Stiftung & Co. KG
- AG & Co. KG
- SE & Co. KG
- GmbH & Co. KGaA

Die 12. Auflage:

- behandelt die Auswirkungen der Erbschaftsteuerreform auf Familienunternehmen
- enthält einen steuerlichen Belastungsvergleich zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften
- beleuchtet die Stiftung & Co. KG sowie die SE & Co. KG als Instrument zur Vermeidung der Mitbestimmung im Aufsichtsrat
- berücksichtigt alle einschlägigen gesetzlichen Neuregelungen wie etwa das Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz und das Abschlussprüfungsreformgesetz.

Das Handbuch befindet sich damit auf dem aktuellen Stand.

Die Autoren:

Professor Dr. Mark K. **Binz**, Rechtsanwalt, und Dr. Martin H. **Sorg**, Wirtschaftsprüfer, sind seit Jahrzehnten Experten für das Steuer- und Gesellschaftsrecht von Familienunternehmen; sie gehören darüber hinaus zahlreichen Aufsichtsräten großer Familiengesellschaften an.



Binz/Sorg

Die GmbH & Co. KG

12. Auflage. 2018. XLV, 634 Seiten.

In Leinen € 109,-

ISBN 978-3-406-69075-4

Neu im Dezember 2017

Mehr Informationen:

www.beck-shop.de/bjdcsr