

Sollten Sie Probleme mit der Darstellung dieser e-Mail haben, klicken Sie bitte [hier](#)



Dieser Newsletter wird Ihnen durch **con|cess Zentrale** überreicht.

Ihr Ansprechpartner:
Lutz Lehmann
The Square 12 Flughafen
60549 Frankfurt
Tel.: 069 / 95 932 5220
Fax: 069 / 95 932 5200
E-Mail: info@concess.de
Internet: www.concess.de

Unternehmertelefon
zusätzlich erreichbar Sie uns persönlich unter
0800-concess täglich 17-20 Uhr (auch am Wochenende)
0800-2662377



con|cess - Ihr Berater in Sachen Unternehmensvermittlung

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit diesem monatlich erscheinenden Newsletter möchten wir Sie über aktuelle Sachverhalte bei der con|cess Gruppe informieren.

Unsere Themen:

1. Newsticker
2. M & A verständlich gemacht
3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch
4. Deal Report
5. Unsere con|cess M+A Partner
6. Steuer-/Rechtstipp

1. Newsticker

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

eingangs des Newsletters möchten wir noch einmal auf unsere Auszeichnung Content Crator Award eingehen. Mittlerweile gibt es eine Flut von verschiedensten Auszeichnungen, die so manches Mal durch additive Marketingaufwendungen „erkauft“ werden. Für con|cess kam diese unsere Auszeichnung sehr überraschend, da wir uns nicht beworben hatten und diese Veranstaltung uns gar nicht geläufig war. Näheres unter Neues von con|cess.

Dem **Neues von con|cess** folgend in dieser Ausgabe unseres Newsletters finden Sie wieder unter **M & A verständlich gemacht** im M + A Bereich oft genutzte Anglizismen ins Deutsche übersetzt. Danach wieder unter der Rubrik 2.2. **Die Zahl des Monats**.

Unter **Verkaufsangebote** werden eine kreative Werbeagentur mit einem besonderen Branchenschwerpunkt beschrieben und ein ausgesprochen innovatives Maschinenbauunternehmen. Hinweise auf weitere Verkaufsobjekte finden Sie wie gewohnt am rechten Rand dieses Newsletters.

Der **Deal Report** Juni verdeutlicht, dass con|cess nicht nur Unternehmen in ihrer Gesamtheit vermitteln kann, sondern auch einzelne Bereiche wie in dem skizzierten Fall eine Produktgruppe.

In dem Gliederungspunkt 5. **Tipps und Erfahrungen** werden die Eckpunkte einer strategischen Nachfolgeplanung erläutert.

Auch dieses Mal wieder ganz aktuell die Rubrik **Steuer-/Rechtstipp** mit dem Thema „Das Geschäftsgeheimnisgesetz“.

Neues von con|cess:

Ausgezeichnet: con|cess erhält internationalen „Content Creator Award“

con|cess M+A-Partner ist vom renommierten Corporate Vision Magazine bei den Content Creator Awards 2019 ausgezeichnet worden. Als „Company Sales Facilitators of the Year 2019 – Germany“ überzeugte das auf Unternehmensnachfolge spezialisierte Beraternetzwerk die Jury mit seinem umfangreichen Content Marketing Ansatz.

„Die Herausforderungen einer Unternehmensnachfolge lassen sich am besten durch ein enges und vertrauensvolles Zusammenwirken aller Beteiligten meistern. Um verkaufswillige Unternehmer und potentielle Unternehmenskäufer umfassend zu informieren, bieten wir auf unserer Homepage eine verständliche Übersicht über Aufgaben, Fallstricke und Erfolgsstrategien.

Denn: Unsere 20-jährige Erfahrung besagt: Je besser Unternehmensverkäufer und -käufer auf eine Nachfolge vorbereitet sind, desto höher ist die Erfolgswahrscheinlichkeit und desto effizienter kann der Nachfolgeprozess gestaltet werden“, erklärt con|cess -Geschäftsführer Lutz Lehmann das eigene Content Marketing. Ein kompakter Newsletter informiert zusätzlich zu Themen der Nachfolge, des Unternehmenskaufs sowie Mergers & Acquisitions und liefert den Lesern nützliche Praxis- und Rechtstipps.

Doch der Erfolg verpflichtet. So arbeitet das Beraternetzwerk bereits an einem Relaunch der eigenen Homepage. „Um noch besser zu werden. Für unsere aktuellen und künftigen Mandanten. Freuen Sie sich mit uns auf den Juni, dann wird es so weit sein“, wirft Lehmann einen Blick voraus.



Ihr Kontakt für Presseanfragen:
Dr. Stephanie Kickum
Kickum Communications
Oberbruchstraße 330, 47807 Krefeld
Telefon +49 2151 6179432, Mobil +49 178 2992051
Stephanie.kickum@kick-com.com

2. M & A verständlich gemacht

Beim Unternehmensverkauf und -kauf, im so genannten M&A-Prozess (M&A = Mergers & Acquisitions = Oberbegriff für Unternehmensverkäufe, -käufe und -zusammenschlüsse), tauchen oft Begriffe und Fragen auf, die speziell sind, im üblichen täglichen Sprachgebrauch kaum vorkommen und auch seltene Fremdwörter und Fachbegriffe enthalten. In unserem Newsletter wollen wir ein wenig Aufklärungshilfe geben.

2.1. Englischsprachige Fachausdrücke – Folge 2

Insbesondere Beteiligungsgesellschaften, aber auch manche professionell vorbereitete Existenzgründer werfen im M&A-Prozess manchmal mit

Service

Wir veröffentlichen Ihre
Kauf- oder Verkaufsmandate auf
www.concess.de

Kontakt aufnehmen

Ihr Ansprechpartner



Lutz Lehmann
The Square 12 Flughafen
60549 Frankfurt
Tel.: 069 / 95 932 5220
Fax: 069 / 95 932 5200
E-Mail: info@concess.de
Internet: www.concess.de

Ratgeber Unternehmensverkauf



Das Praxishandbuch für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf von Hans-Peter Gemar
164 Seiten, Paperback
ISBN: 978 3 837 07173 3
Nur 49,80 €
inkl. MwSt

aktuelle Angebote

Technischer Metallbau

Deutschland PLZ: 4
U: 2,8 Mio. €
Das Unternehmen ist in einem speziellen Nischensegment des Metallbaus, der europaweit gefragten Spi...

Verlegung von Fliesen, Naturstein und Keramik

Schweden PLZ: S
U: 9,125 Mio. €
Zum Verkauf stehen die Mehrheitsanteile an einem schwedischen Installationsunternehmen für Fliesen...

Erfolgreiches technisches Büro mit qualitativem Alleinstellungsmerkmal im Bereich

Osterreich
U: auf Anfrage!
Kurzbeschreibung: Das Technische Büro ist sehr gut am Markt positioniert und wirtschaftlich erfolgre...

Webbasierte Software für Projekt- und Kapazitätsmanagement mitsamt Kundenstamm

Deutschland PLZ: 9
U: auf Anfrage!
Umfassende, durch ständige Weiterentwicklung und langjährigen Einsatz erprobte browserbasierte Soft...

Einrichtungsgesellschaften für Kliniken, Arzthäuser, Praxen

Deutschland
U: 5,304 Mio. €
Traditionsreicher und profitabler Produktionsbetrieb für nahezu alle Bereiche des Gesundheitswesens...

insbesondere Belegungsgegenständen, aber auch andere professionell vorbereitete Leasinggegenstände werden im Marktprozess zunehmend mit Anglizismen um sich, die bei den meisten mittelständischen Unternehmern im Alltagsgeschäft nicht vorkommen. Allerdings treten auch immer häufiger ausländische, oft englischsprachige Investoren für deutsche Klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) auf. Hier einige Übersetzungen:

Call oder Call Option	Recht (aber nicht die Pflicht), Anteile eines Unternehmens innerhalb eines Zeitraumes oder zu einem Zeitpunkt zu einem vereinbarten Ausübungspreis zu erwerben. Gegenstück zu der Call Option ist die Put Option.
Cap	Höchstbetrag, für den der Verkäufer gegenüber dem Käufer für Gewährleistungsansprüche haftet. Er liegt in der Praxis oft zwischen etwa 25 und 50% des Kaufpreises.
Capital Gain	Gewinn, der bei Veräußerungen von Unternehmensbeteiligungen oder Assets entsteht.
Carve-out	Ausgliederung eines Unternehmensteils zu einer rechtlich selbständigen Einheit. Häufig Vorbereitung für eine Veräußerung des ausgegliederten Unternehmensteils.
Cash Free/Debt Free	Kaufpreisindikation auf Basis Cash Free/Debt Free bezeichnet den Kaufpreis, der zu zahlen wäre, wenn das Unternehmen weder Barmittel (Cash) noch Finanzverbindlichkeiten (Financial Debt) hätte (Enterprise Value).
Change of Control	Wechsel in der Kontrolle über ein Unternehmen. In der Due Diligence wird geprüft, ob das Kaufobjekt Verträge eingegangen ist, in denen den Vertragspartnern Zustimmung- oder gar Kündigungsrechte eingeräumt wurden, wenn die Kontrolle über das Unternehmen sich ändert, der Gesellschafter wechselt (Change of Control-Klauseln).
Chinese Wall	Informationsbarriere, die verhindern soll, dass Informationen zwischen den verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens oder eines Kreditinstituts ausgetauscht werden.
Clearing	Verrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten mit dem Ziel, dass die Nettosalden ausgeglichen werden.
Closing	Begriff für den Vollzug des Unternehmenskaufvertrages. (Im Gegensatz zum Signing: Unterzeichnung des Unternehmenskaufvertrages)
Club Deal	Investitionen, die von mehreren Finanzinvestoren gemeinsam geplant und getätigt werden.
Company Buy-back	Rückwerb der eigenen Anteile durch ein Unternehmen von einem Finanzinvestor.
Covenant	Vertragliche Verpflichtung, etwas zu tun beziehungsweise zu unterlassen. In einem Unternehmenskaufvertrag sind Covenants die Pflichten, die vor Vertragsabschluss (Signing) und -vollzug (Closing) von den Vertragsparteien erfüllt werden müssen, z.B. die Verpflichtung des Verkäufers, den Geschäftsbetrieb des Zielunternehmens bis zum Closing wie bisher fortzuführen.

Sondermaschinenbau für die Lebensmittelindustrie
 Deutschland PLZ: 9
 U: 3,9 Mio. €
 Das Unternehmen ist ein versierter Produzent von Sondermaschinen für die Lebensmittelindustrie und ...

Technische Dokumentation
 Deutschland PLZ: 9
 U: 1,544 Mio. €
 Die Dienstleistung „Technische Dokumentation“ ist umfassend und wird von der Redaktion, über die Ub...

Planung, Gestaltung und Herstellung von Küchen und Bädern
 Schweiz
 U: 1,44 Mio. CHF
 Attraktiver Standort in der Westschweiz ist seit über 40Jahren erfolgreich. Die Firma hat einen seh...

weitere Angebote ▶

2.2. Die Zahl des Monats: 42% der Unternehmer, die sich 2018 hilfeschend an eine Nachfolgeberatung der IHK wendeten, fordern einen überhöhten Kaufpreis.

Quelle: DIHK Report zur Unternehmensnachfolge 2018

3. Verkaufsangebot/Kaufgesuch

Verkauf einer äußerst ertragreichen Werbeagentur mit Sitz in Bayern

Mit seinen 16 Mitarbeitern und einem klaren Fokus auf eine Zielbranche hat es die familiengeführte FullService-Agentur geschafft, Kunden in ganz Deutschland zu gewinnen. Dank der hochwertigen Umsetzung in den Bereichen Print, Online, App und Corporate Design hat sich die Werbeagentur als Spezialist mit einem klaren Branchenschwerpunkt in ihrem Handelsegment etabliert – und dies nun bereits in der zweiten Unternehmergeneration.

Als Rundumdienstleister von der strategischen Beratung über die Entwicklung kreativer Lösungen bis hin zur Umsetzung und Erfolgskontrolle ist die Werbeagentur in den letzten Jahren stetig gewachsen. Zuletzt erwirtschaftete das Unternehmen ein äußerst attraktives Ergebnis von 28% (bereinigtes EBIT zu Umsatz 2018).

Der Verkauf der Gesellschaft erfolgt im Zuge einer geregelten Nachfolgeplanung. Zum Verkauf stehen 100% der GmbH-Anteile.

Der ideale Erwerber ist eine Werbeagentur, die ihr Kunden- oder Produktportfolio ausbauen oder einen weiteren Standort erschließen möchte. Aber auch qualifizierte MBI-Kandidaten oder Einzelunternehmer, die über die erforderlichen fachlichen, persönlichen und finanziellen Möglichkeiten verfügen, kommen als Käufer infrage.

Das notwendige Eigenkapital liegt bei mindestens 250.000 €, je nach Finanzierungsmodell.

Unsere Chiffre-Nummer: D 116 02 0871

Sondermaschinenbau

Das angebotene Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH wurde vor knapp 20 Jahren gegründet. Daraus resultiert eine langjährige Erfahrung und hohe Innovationskraft im Bereich der Industrieautomation, dem Sondermaschinenbau sowie der Roboterintegration und Industrie 4. Die Produktpalette umfasst Prüftechnik, Fördertechnik, Sondermaschinen für die industrielle Serienfertigung und kompakte Robotertechnik sowie Sicherheitskonzepte.

Der Kundenkreis sind industrielle Serienfertiger aus der Metallindustrie und Zulieferer der Großindustrie. Die dauerhaft beschäftigten 30 Mitarbeiter sind hoch erfahren und arbeiten sehr selbstständig. Die Auftragsituation ist sehr gut und ermöglicht zur Realisierung der Potentiale einen weiteren Personalaufbau. Es wird eine gute Entwicklung der Maschinenbaubranche in den kommenden Jahren erwartet.

Das Angebot umfasst alle Geschäftsanteile der Gesellschaft (GmbH) sowie das Gebäude (GbR) als steuerlich vorteilhaften Asset-Deal. Die Ertragslage ist hervorragend. Der Kaufpreis beträgt 2,32 Mio. €. € cash and debt free und für das Gebäude 1,3 Mio. €. Eine umfassende Einarbeitung wird angeboten.

Der ideale Käufer ist ein Unternehmen aus der Branche, das eine strategische Erweiterung in seinem Geschäftsumfeld sucht oder das umfassende Know-How des Betriebs für den Eigenbedarf in-sourcen möchte. Gleichfalls geeignet ist der Betrieb für ambitionierte Privatpersonen, welche zum einen über die erforderlichen fachlichen und persönlichen Fähigkeiten für eine solche unternehmerische Aufgabe und zudem auch über einen angemessenen finanziellen Background verfügen.

Unsere Chiffre-Nummer: D 107 02 0055

4. Deal Report

Verkauf eines Produktbereichs

Ein Hersteller von sehr spezifischen Prozesssteuerungskomponenten hatte in der Vergangenheit daneben auch Messgeräte für andere Arbeitsgebiete produziert. Vor einigen Jahren wurde im Rahmen einer Umstrukturierung des eigenen Produktionsbereichs Herstellung der Messgeräte aufgegeben und zu einem Hersteller, der ausschließlich Messgeräte produziert, verlagert. Somit wurden die Messgeräte des Unternehmens reine Handelsware, die mit einer guten Marge die bestehenden Kunden weiterverkauft wurden.

Im Oktober 2018 meldete sich der geschäftsführende Gesellschafter des Herstellers der Steuerungskomponenten bei con|cess Hannover. Der Unternehmer berichtete, dass er über den Verkauf des Handelsbereichs Messgeräte mit dem Lohnfertiger verhandelt habe, man sei sich aber in der Verhandlung bisher nicht einig geworden. Der Unternehmen bat den M+A Berater H. Gottlieb um Unterstützung bei dem Verkauf des Produktbereichs.

Zwischen dem Unternehmen und den con|cess M + A Partner wurde eine Vorgehensmodell für die Akquise des Produktbereichs Messgeräte vereinbart. In einer ersten Recherche zeigte sich, dass eine hinreichende Anzahl von Unternehmen in dem entsprechenden Marktsegment tätig war. Daraufhin wurde ein Kurzexposé erstellt und die potenziellen Kaufinteressenten (i.w. Hersteller spezieller Messgeräte) im November 2018 kontaktiert. Zwei der kontaktierten Unternehmen zeigten Interesse; jedoch zeigte sich im Laufe des gegenseitigen Informationsaustausches, dass es aus verschiedenen Gründen nicht passte.

Im Januar 2019 wurde eine erneute Direktansprache von con|cess Hannover durchgeführt. Auch bei dieser Aktion reagierten mehrere Unternehmen, mit denen con|cess M+A Partner H. Gottlieb die Durchführung einer Transaktion besprach. Mit einem Unternehmen wurden mehrere Telefonate geführt, es kam zu gegenseitigen Besuchen zwischen Kaufinteressent und Verkäufer. Vor einigen Tagen haben sich die beiden Parteien auf ein sinnvolles Modell des Übergangs verständigt.

5. Tipps und Erfahrungen

Die Eckpunkte einer strategischen Nachfolgeplanung

Grundsätzlich sollte man sich beim Erstellen einer Nachfolgekonzeption an den Phasen einer Unternehmensnachfolge orientieren. Diese lassen sich dann je nach gewählter Form der Nachfolge (familienintern vs. extern) inhaltlich in Teilbereichen differenziert gestalten:

- Phase 1: Vorbereitung
- Phase 2: Planung
- Phase 3: Übergabe
- Phase 4: Start des Unternehmers

Durch das frühzeitige „Durchspielen“ verschiedener Fragestellungen können rechtzeitig Fehlerquellen aufgedeckt, Handlungsbedarfe und -empfehlungen aufgezeigt und Verantwortlichkeiten festgelegt werden. Unterlegt mit entsprechenden Zeitplänen erhält der Unternehmer eine strategische Leitlinie, die ihm hilft, den Nachfolgeprozess „in den Griff“ zu bekommen.

Vor diesem Hintergrund gilt als wesentlicher Ankerpunkt einer Nachfolgekonzeption die Erfassung der Erwartungshaltung und Zielsetzung des Unternehmers, die er mit seiner Nachfolge verbindet.

Es folgt eine ausgiebige Ist-Analyse des Unternehmens. In Kombination mit einer Unternehmenswertermittlung liefert sie nicht nur eine sachliche Basis für einen späteren Verkaufs- oder Übergabepreis, sondern zeigt ebenfalls Optimierungsbedarfe auf, die idealerweise mit zeitlichem Vorlauf vor der tatsächlichen Übergabe bereinigt werden können.

Darüber hinaus gilt es, testamentarische, gesellschaftsrechtliche und steuerliche Fragestellungen zu definieren und zu klären.

Last but not least muss überlegt werden, wie die spätere Übergabe – unter Einbeziehung der verschiedenen Interessensgruppen – erfolgen soll und

Es ist mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten, dass die spätere Übergangszeit einer Umstrukturierung der verschiedenen Interessengruppen entgegen der Erwartung wie die zumindest für eine bestimmte Übergangszeit entstehende Zusammenarbeit mit dem Nachfolger gestaltet werden könnte.

Manfred Rinderer, con|cess M+A-Partner Bonn/Gerolstein



Kontaktdaten:

Albertinumweg 3,
54568 Gerolstein,
Tel. 06591-9899 809,
Tel. 0228-8238 5192
bonn@concess.de,
www.concess.de,
<https://bonn.concess.de>

Im con|cess-Netzwerk ist Manfred Rinderer zuständig für die Unternehmensnachfolge und Unternehmensvermittlung in den Postleitzahl-Gebieten 40, 41, 50 und 52-54: Räume Düsseldorf, Mönchengladbach, Köln, Bonn, Aachen, Daun und Trier

6. Steuer-/Rechtstipp

Das Geschäftsgeheimnisgesetz: Neue Herausforderungen, neue Maßnahmen!

Der Geheimnisschutz von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen ist für Unternehmen von zentraler Bedeutung. An das am 26. April 2019 in Kraft getretene Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) sind daher hohe Erwartungen geknüpft. Umso größer dürfte die Überraschung für viele Unternehmen ausfallen, die sich nun durch das GeschGehG gezwungen sehen, schnell tätig zu werden, wollen sie ihre Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse weiterhin schützen. Nach der bisherigen Definition der deutschen Rechtsprechung galt, wer sein Know-how schützen wollte, konnte dieses ohne großen Aufwand zum Geschäftsgeheimnis erklären. Wer sich jedoch nach der neuen Rechtslage auf ein Geschäftsgeheimnis berufen will, muss darlegen können, dass er sein Know-how durch nach außen hin erkennbare angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen geschützt hat.

Unternehmen stehen durch die neue Definition insbesondere vor zwei großen Herausforderungen: Zum einen dürfte klar sein, dass Handlungsbedarf besteht, wenn wichtiges Know-how oder andere schützenswerte Informationen dem Geheimnisschutz unterfallen sollen. Zum anderen stellt sich jedoch die Frage: „Was ist eine angemessene Maßnahme?“ Daher sollten Unternehmen zunächst möglichst abschließend erfassen, welche Informationen geheim gehalten werden sollen. Besonderes Augenmerk bei der Prüfung des Status quo sollte z.B. auf Informationen wie Kundendaten, Bilanzen, Daten über Zulieferer, Kalkulationen, Prototypen, Pläne, Rezepturen, Algorithmen, Source Codes und die Dokumentationen der Programmierer gelegt werden. Würden die im Unternehmen zu schützenden Informationen ermittelt, gilt es nun angemessene Maßnahmen im Sinne des Geschäftsgeheimnisgesetzes zu ergreifen.

Gerade da die zu ergreifenden Maßnahmen immer vom Einzelfall abhängen, wäre eine dreiteilige Prüfung hinsichtlich zu ergreifender angemessener Maßnahmen vorzunehmen.

- Zunächst sollten klare Verantwortlichkeiten für den Schutz von Informationen entwickelt werden. Schützenswerte Informationen sollten als vertraulich gekennzeichnet bzw. erklärt werden und die Mitarbeiter des Unternehmens im Umgang mit Geschäftsgeheimnissen geschult und sensibilisiert werden. Hierbei sollten die Mitarbeiter auch über Whistleblowing aufgeklärt werden, um Missverständnisse zu vermeiden.
- Es können auch rechtliche Maßnahmen entscheidend zum Geheimnisschutz beitragen. Hierbei geht es insbesondere darum, dass der Inhaber das Geschäftsgeheimnis nachweisen muss, dass er die rechtmäßige Kontrolle über die Information hält. Eines der großen Risiken im Schutz von Geschäftsgeheimnissen sind oftmals die eigenen Mitarbeiter. Was für die eigenen Mitarbeiter gilt, gilt im besonderen Maß für Geschäftspartner. Auch diese sollten entsprechend vertraglich zum Geheimnisschutz verpflichtet werden (durch sog. NDA: non-disclosure agreements).
- Neu im deutschen Recht ist zudem die Zulässigkeit des sog. Reverse Engineering (Erlangung eines Geheimnisses durch Zurückentwickeln eines Produkts), das nach bisheriger Rechtslage überwiegend als unzulässig angesehen wurde. Durch vertragliche Regelung kann das Reverse Engineering jedoch – in gewissen Grenzen – weiterhin ausgeschlossen werden. Daher sollten entsprechende Vertragsgestaltungen z.B. mit Kunden, Lizenznehmern, oder Partnern in Kooperationsverträgen getroffen werden.

Einmal ergriffene Geheimhaltungsmaßnahmen sollten in regelmäßigen Abständen überprüft und das entwickelte Schutzkonzept aktualisiert werden. Auch wenn das Geschäftsgeheimnisgesetz erst einmal viel Arbeit und Aufwand für Unternehmen mit sich bringt, erleichtert es doch die Einschaltung der Gerichte und die Durchsetzung des Geheimnisschutzes. Neben Ansprüchen auf Beseitigung und Unterlassung der Beeinträchtigung hat der Geschäftsgeheimnisinhaber gegen den Rechtsverletzer Ansprüche auf Vernichtung, Herausgabe, Rückruf, Entfernung sowie Marktrücknahme der rechtsverletzenden Produkte, Dokumente, Gegenstände oder Dateien, die das Geschäftsgeheimnis enthalten. Um dem Geschäftsinhaber einen möglichst effektiven Schutz seines Geschäftsgeheimnisses zu ermöglichen, hat er ein Auskunftsrecht gegenüber dem Rechtsverletzer über u.a. die Herkunft und die Empfänger von rechtswidrig erlangten oder offenbarten Geschäftsgeheimnissen.

(Quelle: Rechtsanwalt Burkhard Capell, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin)



Wir möchten, dass Sie unseren Newsletter gerne lesen!

Wenn Sie das Abonnement beenden möchten, klicken Sie bitte auf [Abonnement beenden](#).

Dieser Newsletter wird herausgegeben von der con|cess Marketing und Verwaltungs GmbH, vertreten durch den Geschäftsführer Lutz Lehmann
The Square 12 Flughafen
60549 Frankfurt
Tel.: +49 (0)69 95 932 5220
E-Mail: info@concess.de
Handelsregister: Amtsgericht Frankfurt HRB 104735
USt-IdNr.: DE204141634

Datenschutzhinweise

Disclaimer / Haftungsausschluss und Risikohinweise:

Indirekte sowie direkte Regressanspruchnahme und Gewährleistung muss trotz akkuratem Research und der Sorgfaltspflicht verbundenen Prognostik kategorisch ausgeschlossen werden. Handelsanregungen oder Empfehlungen in unseren Strategien, stellen keine Aufforderung von Kauf oder Verkauf dar. Eine Haftung für mittelbare und unmittelbare Folgen der veröffentlichten Inhalte ist somit ausgeschlossen. Der con|cess Newsletter bezieht Informationen aus Quellen, die wir als vertrauenswürdig erachten. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationen muss dennoch kategorisch ausgeschlossen werden. Die Strategie-Empfehlungen dürfen keinesfalls als persönliche oder auch allgemeine Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Die in unseren Newslettern oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen somit keinerlei Haftungsbölg.