Baker McKenzie.

Überschuldungsprüfung für Start-Ups

– Risiken und Herausforderungen für Unternehmen und Berater

9. NIVD Frühjahrsdialog | Joachim Ponseck MBA | 25.5.2023

Das Thema Start-Ups in der Krise als Dauerbrenner

Der aktuelle heiße Sch… der Restru-Szene!

Donnerstag, 23. März 2023 (nachmittags)

14.00 bis 17.00 Uhr — **Workshop I: Start-Up Finanzierung in der Krise**

→ *(15.30 bis 16.00 Uhr Kaffeepause)*

Impulsreferat:

Dr. Benjamin Ullrich,
Partner, YPOG,
Hamburg

Prof. Dr. Reinhard Bork,
Universität Hamburg

Podium:

Dr. Veronika von Heise-Rotenburg, CFO everphone GmbH, *Berlin*
Christoph J. Stresing, Geschäftsführer, Bundesverband Deutsche Startups e.V., *Berlin*
Ivo-Meinert Willrodt, Rechtsanwalt, *München*

Moderation:
Dr. Christoph Morgen, Rechtsanwalt, Hamburg

20. Deutscher Insolvenzrechtstag

„Start-Up Finanzierung in der Krise“

Handelsblatt Jahrestagung
Restrukturierung

JAHRESTAGUNG 2024 | RÜCKBLICK | SPONSORING & AUSSTELLUNG | KONTAKT | NEWS | NEWSLETTER

Startseite / Jahrestagung 2023 / Programm 2023

Programm 2023

Vorläufige Agenda – Änderungen vorbehalten.

Liste | Übersicht

ALLES | 10. MAI FOCUS DAY 2023 | 10. MAI 2023 YOUNG LEADERS IN RESTRUCTURING | 11. MAI 2023 TAG DER WIRTSCHAFT | 12. MAI 2023 TAG DER FINANZIERUNG | HYBRIDES EVENT

10. Mai 2023 Young Leaders in Restructuring
Das Spezialevent für Restrukturierer U45
„Startups in der Krise – das Ende des Unicorn-Booms?“

Startups in der Krise. Der Hype um Startups und das scheinbar grenzenlose Wachstum erleben derzeit einen deutlich spürbaren Abschwung. Dies stellt viele der Betroffenen vor große Herausforderungen. Die Restrukturierungsfalle haufen sich. Dabei zeigen die Erfahrungen mit solchen Fällen, dass Restrukturierungen von Startups anders funktionieren als solche traditioneller Industrieunternehmen. Wo konkrete Unterschiede liegen, was erste Lessons Learned sind und wie man den Turnaround krisenbefangener Startups gestalten kann, ist das Leitthema der diesjährigen Young Leaders in Restructuring.

Die Referent:innen werden dabei einen Blick auf die derzeitige Marktlage und die wesentlichen Krisenursachen. Dabei werden die Themen der Krisenfrüherkennung sowie die damit einhergehenden Handlungspflichten näher beleuchtet. Aufgezeigt werden verschiedene Sanierungsoptionen unter besonderer Berücksichtigung des Stakeholdermanagements als Erfolgsfaktor. Zugleich werden die rechtlichen Besonderheiten der Restrukturierung von Startups im Hinblick auf u.a. Refinanzierung sowie M&A Prozesse dargestellt und gemeinsam erörtert. Aufgezeigt werden zudem Chancen und Risiken von gerichtlichen Sanierungsoptionen

Handelsblatt Jahrestagung Restrukturierung

„Startups in der Krise – das Ende des Unicorn-Booms?“

Start-Ups in der Krise – Geht der „Goldrausch“ 2023 tatsächlich vorbei?

Die öffentliche Wahrnehmung – eine Google-Suchanfrage:

Business Insider Deutschland
https://www.businessinsider.de › Gründerszene › Business

Startups in der Finanzierungskrise: Immer weniger Geld da

11.01.2023 — Trotz aller **Krisen** erlebten deutsche **Startups** 2022 aber noch das zweitbeste Jahr seit Erhebung der Daten 2015, sagte Prüver.

Deutsche Startups
https://www.deutsche-startups.de › 2022/09/15 › ja-es-...

Ja, es ist Krise! - deutsche-startups.de

15.09.2022 — Die **Krise** ist da - und sie wird auch so schnell nicht wieder verschwinden. ... Das goldene Zeitalter der deutschen **Startup**-Szene mit ...

https://www.deutsche-startups.de › 2022/10/28 › startu...

Startup-Finanzierung in der Krise - 5 Dinge, auf die ...

28.10.2022 — Steigende Zinsen, Inflation, Rezessionsängste und brodelnde geopolitische Konflikte – die multiplen **Gegenwartskrisen** verändern auch die ...

Start-Up-Krise

Alle | News | Bilder | Bücher | Videos | Mehr | Suchfilter

Ungefähr 5.360.000 Ergebnisse (0,42 Sekunden)

Deutschlandfunk Kultur
https://www.deutschlandfunkkultur.de › start-up-krise-100

Start-ups in der Krise - Der Goldrausch ist vorbei

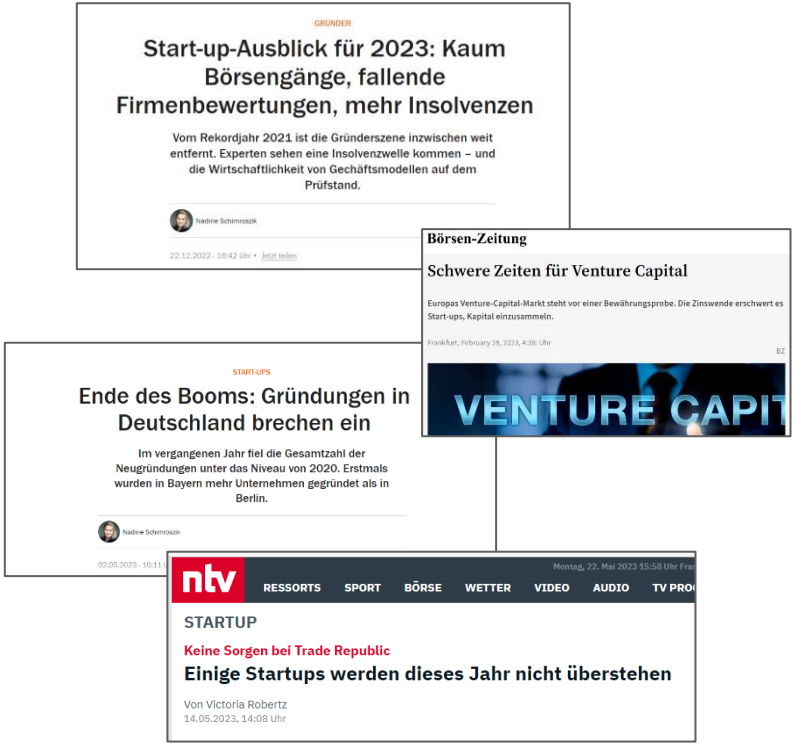
16.08.2022 — Kurz nach Beginn der Corona-**Krise** 2020 gegründet, wächst er rasend schnell. Das Geschäft boomt, Investoren aus aller Welt stecken frisches ...

Die Multikrise von Start-Ups

Das Markt- und v.a. Finanzierungsumfeld

- Ukrainekrieg
- Allgemeine/politische Unsicherheiten
- Weltweite Wirtschaftsschwäche
- **Hohe Inflation**
- **Zinswende und Zinsdruck**
- Zurückhaltung von Wagniskapitalgebern
- Wenig neue Early Stage-Finanzierungen

  (auch hier gilt sprichwörtlich: „Cash is King“)

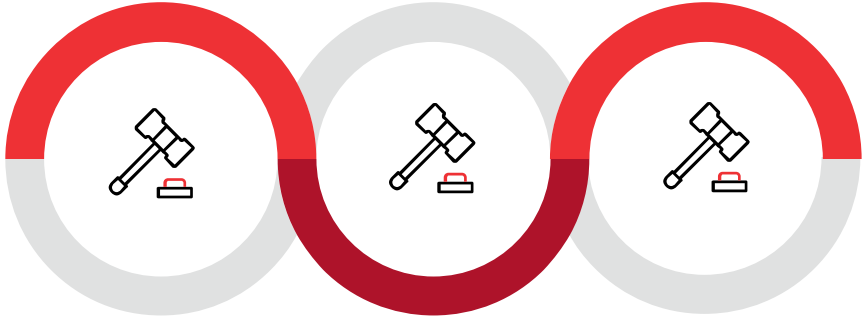


Die Rechtsprechung gibt Rätsel auf

Entscheidungen sind zwar rar gesät – stoßen aber wichtige Diskussionen an:

BGH (Air Berlin/Etihad)
Urteil vom 13.7.2021 – II ZR 84/20, NZG 2021, 1175

OLG Düsseldorf II
Beschluss vom 9.2.2022 – 12 U 54/21, NZG 2022, 974



OLG Düsseldorf I
Beschluss vom 20.7.2021 – 12 W 7/21, NZG 2021, 1266

Muss der Gesetzgeber tätig werden?

Passt unser § 19 InsO zum Ziel der „StartUp-Nation“?

- Überschuldungstatbestand abschaffen?
- Brauchen wir ein Sonderrecht (Modifikation des § 19 InsO) für StartUps?
  - Erst ab gewisser Größe (KMU Schwellen)?
  - Erst ab gewissem Alter?

Prominente Start-Up-Insolvenzen I

Wird 2023 das Jahr der Start-Up-Insolvenzwelle?

Start-Up:	**Fraugster**
(vorl.) Insolvenzverwalter:	RA Sebastian Laboga, PLUTA
Geschäftsfeld:	Anti-Fraud-Software mit Echtzeit-Big-Data-Lösung

Start-Up:	**Yababa**
(vorl.) Insolvenzverwalter:	RA Niklas Lütcke, CMS Hasche Sigle
Geschäftsfeld:	Lieferservice für orientalische Lebensmittel

Prominente Start-Up-Insolvenzen II

Wird 2023 das Jahr der Start-Up-Insolvenzwelle?

Start-Up:	**Lastenrad-Start-Up Avocargo**
(vorl.) Insolvenzverwalter:	Philipp Grauer, Münzel & Böhm
Geschäftsfeld:	Verleih von E-Lastenrädern

Start-Up:	**Sono Motors**
Geschäftsfeld:	Solar E-Autos
Berater:	Dentons, Schneider Geiwitz
Vorl. Sachwalter:	PLUTA

Was ist ein Start-Up?

Wie gelingt eine **Begriffsdefinition von Start-Ups**?

- (nationaler/EU-)Gesetzgeber
- Juristische (Fach-)Literatur
- Rechtsprechung
- **Wikipedia?**

Wo kommt man mit diesen Erstanlaufstellen heraus?

„Start-Ups sind Unternehmen

(i) mit einem Alter von weniger als zehn Jahren, die zusätzlich

(ii) über ein geplantes Mitarbeiter- und/oder Unternehmenswachstum verfügen **und/oder**

(iii) (hoch-)innovative Produkte, Dienstleistungen, Geschäftsmodelle oder Technologien anbieten.“

Worauf es im insolvenzrechtlichen Kontext ankommt

Sind das hier Start-Ups?

1. Beispielsfall

Modernes Restaurant

2. Beispielsfall

Spin-off (RA-Kanzlei)

3. Beispielsfall

Online-Sprachtraining für Papageien

Eigenheiten, die die Insolvenzproblematik charakterisieren

Das Hauptaugenmerk muss auf den **wirtschaftlichen Eigenheiten eines Start-Ups** liegen!

Skaleneffekte (economies of scale)

Start-Ups versprechen hohe Skaleneffekte. Das heißt: Ihr Umsatz kann massiv wachsen (großer Markt), während Kostenquote deutlich abflacht.

(Schnelles) Erreichen des operativen **Break Even**

Das (schnelle) Erreichen des **operativen Break Even** steht im Interesse der Finanzierer, auch um ihr Risiko zu senken. Sie beabsichtigen im Anschluss meist einen erfolgreichen Ausstieg. Für die Gründer ist das oft weniger wichtig (Zielkonflikt).

(Cash-)Burn-Rate in der Early Stage

Kehrseite dieser Market Entry-Strategie ist eine hohe **(Cash-)Burn-Rate** in der Early Stage – und sie kommt nicht ohne massive **insolvenzbezogene Risiken**.

Werthaltigmachen der Investoren Gesellschaftsanteile

Das Werthaltigmachen der Investoren-Gesellschaftsanteile stellt den initialen Schritt in Richtung **erfolgreichem Ausstieg** dar, ggf. im Wege eines MBO oder IPO.

Was ist ein Start-Up?

Die insolvenzrechtliche Sonderproblematik stellt sich bei Start-Ups, die

(i) jünger sind als zehn Jahren,

(ii) ein massives Umsatzwachstum beabsichtigen,

(iii) deren Business Case auf der Skalierbarkeit des Geschäftsmodells aufbaut; und

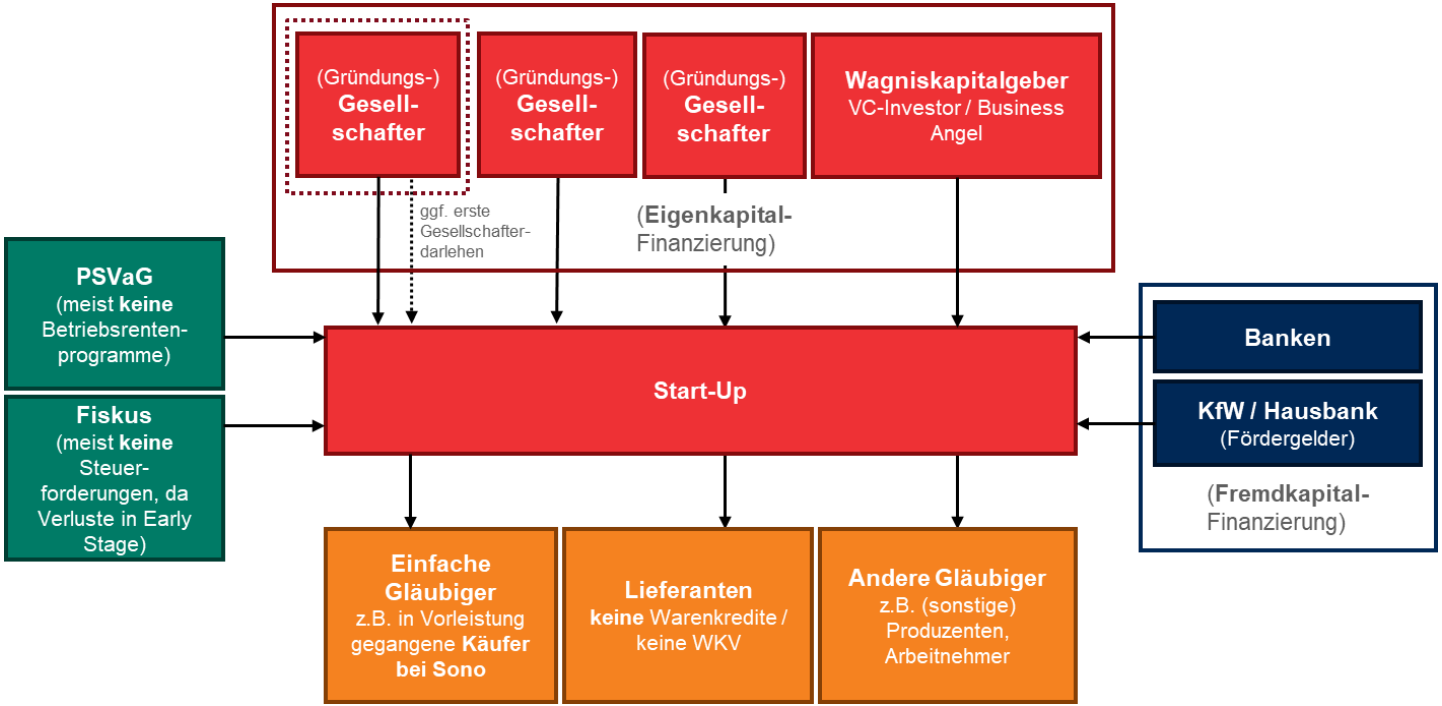
(iv) die daher in der Anfangsphase eine hohe Cashburn-Rate aufweisen.

Die Finanzierung von Start-Ups im Eigenkapital

- Finanzielle Restrukturierungen betreffen meist die Passivseite der Bilanz
- Häufig hohe Komplexität, vielfältige Instrumente
- Schuldenschnitt und frisches Geld
- StaRUG als neues Instrument der Fremdkapital-Restrukturierung

- Start-Ups hingegen sind fast nur durch EK oder EK-ähnliche Instrumente finanziert
- Schuldenschnitt kein Thema, frisches Geld umso mehr
- Auch hier komplexe Strukturen über VC-Investoren und Business Angel anzutreffen

Finanzierungsetting und Gläubigerstruktur von Start-Ups



Finanzierung über VC-Investoren oder BA

Eckpunkte der initialen Start-Up-Finanzierung:

- Mehrere Finanzierungsrunden (Serie A, Serie B) üblich
- Finanzierung oft über VC-Investoren / BA
- Finanzierung ins Eigenkapital
- Beteiligung und Gesellschaftervereinbarung (Pendant zur Interkreditorenvereinbarung)
- Zahlung einer – der Bewertung des Unternehmens entsprechenden – Beteiligungssumme
- Kombination mit weiteren Finanzierungsinstrumenten (Mezzanine-Kapital) möglich

→ **Start-Ups sitzen auf „echter“ Liquidität**, welche in der Early Stage in einem rasanten Tempo verwirtschaftet wird – bis zur nächsten Finanzierungsrunde!

Merke: Start-Ups werden selten zahlungsunfähig

- Entgegen dem allgemeinen Trend werden sie eher überschuldet oder stellen wegen drohender Zahlungsunfähigkeit Insolvenzantrag
- Geschäftsführer von Start-Ups kennen ihre Cash-Burn-Rate oft sehr genau (wichtige Kenngröße)
- Kaum Kredite (heißt: kaum fällige Verbindlichkeiten), Geld wird direkt für laufende Kosten ausgegeben
- Scheitert die Finanzierungsrunde, ist das Ende sehr klar zu sehen

Charakteristika einer Überschuldungsbilanz von Start-Ups

Aktivseite

I. Ausstehende Einlagen

II. Anlagevermögen

→ **meist nicht** vorhanden:

- Grundstück und Gebäude, grundstücksgleiche Rechte
- Maschinen, maschinelles Anlagevermögen
- Fuhrpark
- Betriebs- und Geschäftsausstattung
- Beteiligungen

Üblicherweise nur **immaterielle Vermögenswerte (IP)**, z.B.:

- Patente, Lizenzen
- Gebrauchsmuster, Warenzeichen
- Markenrechte, Konzessionen

III. Umlaufvermögen

Eingebucht werden:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LuL)
- Kassenbeständ und **Guthaben bei Kreditinstituten**

Passivseite

I. Insolvenzgläubiger

→ Schwerpunkt meist **nicht** bei den Insolvenzgläubigern, daher selten:

- Verbindlichkeiten aus Lieferungen u. Leistungen **(Fall Sono: Erstattungsansprüche)**
- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten **(FK-Finanzierung als „Ritterschlag“)**
- Steuern und Abgaben (wirtschaften in der Early Stage bei **hoher (Cash-)Burn-Rate** im Verlustbereich)
- Löhne und Gehälter und Sozialversicherungsbeiträge

II. Nachrangige Insolvenzgläubiger

- **Gesellschafterdarlehen**
- Forderungen aus Rechtshandlungen, die einem solchen Darlehen wirtschaftlich entsprechen

III. Eigenkapital aufgebraucht

→ Die Überschuldung können Start-Ups meist nur über eine **positive Fortführungsprognose (FFP)** ausschließen!

Erforderlichkeit einer Anschluss- bzw. neuen Finanzierung

Eckpunkte der einer Anschluss- bzw. neuen Finanzierung:

- **Anschluss- bzw. neue Finanzierung** meist wegen der Start-Up-Eigenheiten erforderlich
- Auslöser: Skaleneffekte, Burn-Rate in der Early Stage, Ausbleibende Erreichung des operativen Break Even
- Ggf. restrukturierungsrechtliche „Begleitung“
- Weitere Finanzierungsrunden (z.B. Serie B, C)
- **Kein Managementfehler** → Geschäftsmodell (vgl. Tesla, Amazon)!
- Finanzierungsverhandlungen von erster Finanzierungsrunde (Serie A) geprägt
- **Einflussnahmemöglichkeiten** werden in der initialen Finanzierungsdokumentation gesichert
- Gewichtige **Hold-Out-Position** der Gesellschafters
- VC-Investoren / BA der ersten Finanzierungsrunde

Die Hold-Out-Position von VC-Investoren / BA

Downround Protection

Zustimmungs-vorbehalte

Finanzierungs-vorrechte

- Umfassende **Vergleichbarkeit** zum Restrukturierungssetting in der üblichen FK-Finanzierungsstruktur

  Akkordstörerproblematik, Gefangenendilemma, Verlustaversion (Loss Aversion) etc.

- Abweichung: Gesellschafter unterliegen einer **Treuepflicht**

  Vergleiche BGH-Rechtsprechung zu „Sanieren oder Ausscheiden“

Die *eigentliche* Rechtsproblematik

Beraterperspektive:

Wie ist zu verfahren, wenn ein Start-Up-Geschäftsleiter anruft und Zweifel äußert, dass eine neue Finanzierungsrunde am Ende „fliegt“, also die Liquiditäts-ausstattung sicherstellt ist?

Nochmal im **Wrap-up:**

- Start-Ups können sich nicht selbst finanzieren
- Frische Liquidität zum „verwirtschaften“ erforderlich
- Solvenzsicherungs-/ Selbstprüfungspflicht (Überschuldung?)
- Ist das Start-Up in der 4/12 Monatsvorschau durchfinanziert?

Ganz deutlich: Wann ist **Alarm** zu schlagen?

- Was muss man verlangen, damit die bestehenden Gespräche im dynamischen Finanzierungsumfeld „ausreichen“, um eine positiven FFP zu anzunehmen?

Quick reminder: Start-Ups in der Rechtsprechung

Entscheidungen im Spannungsfeld Insolvenzrecht und Start-Ups:

BGH (Air Berlin/Etihad)
Urteil vom 13.7.2021 – II ZR 84/20, NZG 2021, 1175

OLG Düsseldorf II
Beschluss vom 9.2.2022 – 12 U 54/21, NZG 2022, 974

OLG Düsseldorf I
Beschluss vom 20.7.2021 – 12 W 7/21, NZG 2021, 1266

Eine Kurzübersicht zur Start-Up-Rechtsprechung I

BGH (Air Berlin/Etihad)

Kernfrage: Dürfen **weiche Patronatserklärungen eines G‘ter** in der Zahlungsfähigkeitsprognose berücksichtigt werden?

- Beurteilungsspielraum (ex-ante Sicht) bei Zahlungsfähigkeits***prognose***
- In der Prognose kann theoretisch auch eine weiche Patronatserklärung eine Rolle spielen
- Maßgeblich: Sanierung aufgrund von Sanierungsbeiträgen mit überwiegender Wahrscheinlichkeit
- Für „weiche“ Zusagen – Unterscheidung zwischen Dritten und bestehenden Gesellschaftern erforderlich

Eine Kurzübersicht zur Start-Up-Rechtsprechung II

BGH (Air Berlin/Etihad)

- **Gesellschafter**: Unterschiede zur harten Patronatserklärung ausschlaggebend
- Weiche Patronatserklärung grds. nicht zu berücksichtigen
- Ordentliche Geschäftsleiter dürfen nicht von Zahlungseingang ausgehen
- Gläubigerschutz vor dem Risiko eines „Hinhaltens“ bzw. einer Verzögerung der Insolvenz
- **Ausnahmen**: keine Gewinnerzielungsabsicht und Daseinsvorsorge

- Weiche Patronatserklärung **Dritter** ausreichend, rechtsverbindlicher Anspruch nicht erforderlich

Eine Kurzübersicht zur Start-Up-Rechtsprechung III

OLG Düsseldorf I

Kernfrage: Dürfen **unverbindliche Gesellschafterzusagen** in der Zahlungsfähigkeitsprognose berücksichtigt werden?

> *Hat ein finanzkräftiger Investor das Unternehmen bereits in der Vergangenheit mit erheblichen Beträgen finanziell unterstützt und seinen Willen bekundet, in der Gründungsphase bei Vorlage einer nachvollziehbaren Planung und Nachweis des Finanzbedarfs jeweils weitere Finanzmittel zur Verfügung zu stellen, darf der Geschäftsführer von einer* **positiven Prognose ausgehen**, *solange ein nachvollziehbares operatives Konzept vorliegt, das irgendwann eine Ertragsfähigkeit des Unternehmens erwarten lässt, und* ***nicht konkret wahrscheinlich*** *ist, dass der* ***Finanzierer das Start-Up Unternehmen nicht weiterfinanzieren wird****. Ein rechtlich gesicherter und damit einklagbarer Anspruch auf die Finanzierungsbeiträge ist für die positive Fortbestehensprognose nicht erforderlich.* – **Leitsatz 2**

Eine Kurzübersicht zur Start-Up-Rechtsprechung IV

OLG Düsseldorf II

Kernfrage: Dürfen **unverbindliche Gesellschafterzusagen** in der Zahlungsfähigkeitsprognose berücksichtigt werden?

- Trotz BGH: weiche Patronatserklärung kann für positive FFP ausreichend sein
- Modifikation zu OLG Düsseldorf I unter Bezugnahme auf BGH
- Grundlinie: Weiche Zusagen können in FFP berücksichtigt werden – rechtlicher Anspruch also nicht erforderlich!
- Maßgeblich ist im Ausgangspunkt erneut die wahrscheinliche Deckung aller fälligen Verbindlichkeiten (+50 % Wahrscheinlichkeit)

Eine Kurzübersicht zur Start-Up-Rechtsprechung V

OLG Düsseldorf II

- Die überwiegende Wahrscheinlichkeit setzt eine nachvollziehbare, realistische Finanzplanung voraus
  - Vorliegen eines operativen Konzepts
  - Muss die geplante Geschäftsausrichtung erfolgversprechend erscheinen lassen
  - **„in aller Regel“** nur, wenn durch das operative Geschäft auf Dauer ausreichend eigene Erträge erzielt werden können
  - Ausgangspunkt des OLG Düsseldorf: jede andauernder Fremdfinanzierung stößt irgendwann an ihre Grenzen
- Hier: Erfolgsversprechende Marktentwicklung als Umstand in der FFP möglich

Einordnung der Start-Up-Rechtsprechung

BGH „**versus**“ OLG Düsseldorf?

BGH (Air Berlin/Etihad)

Weiche Patronatserklärungen von G‘ter für FFP meist gesperrt:

- Übertragung auf Finanzierungsverhandlung → Kein Vertrauen in weitere Finanzierung
- Rechtsunsicherheiten
- (**Scheinbar**!) Auch **Abweichung** zu OLG Düsseldorf I / II

OLG Düsseldorf I

Weiche Zusagen von G‘tern für FFP ggf. ausreichend:

- **Start-Up-freundlich**
- Anforderungen an FFP – Leitsatz 2
- **„Klarheit“** für Aufstellung und Haftungsrisiken
- **Umsetzbar** in dynamischen Finanzierungsverhandlungen
- Problem: „übersieht“ BGH

OLG Düsseldorf II

Beibehaltung der **Start-Up-freundlichen Linie**:

- Lässt weiterhin weiche Gesellschafterzusagen für FFP gelten
- Modifikation zu OLG Düsseldorf I: Erforderlichkeit einer **Ertragsfähigkeits-prognose**
- Problem: Steht (scheinbar!) im Widerspruch zum BGH

Risiken und Herausforderungen für Unternehmen und Berater I

Die Start-Up-Rechtsprechung des OLG Düsseldorf nimmt praktische Erwägungen auf und bietet eine gute Grundlage für die Beratungspraxis.

- OLG Düsseldorf I sehr Start-Up-freundlich, weil klare Anforderungen an Unternehmer / Berater
- OLG Düsseldorf II insoweit nachvollziehbar, als fehlende Ertragsfähigkeit im EK fehlendes Return on Investment der G‘ter bedeutet > ggf. leitet sich hieraus die mangelnde Bereitschaft eines zukünftigen Commitments ab
- Dennoch: Überschuldungs- bzw. FFP-prüfung ist *praxisnah* handhabbar; auch wegen der „in aller Regel“-Formulierung des OLG Düsseldorf II (Flexibilität für Finanzplanung, Einzelfallfrage, ob es auf die Ertragsfähigkeit ankommt)
- Ertragsfähigkeitsprognose kurioserweise keine zusätzliche Hürde, sondern eher Brücke
- Entscheidend ist die Aufstellung einer entsprechenden hieb- und stichfesten Planung
- Kritisch beäugt bleiben die Anforderungen an Inhalt, Umfang und Ausgestaltung der Ertragsfähigkeitsprognose > Stolpersteine für Start-Ups möglich (Kostenfrage!)

Risiken und Herausforderungen für Unternehmen und Berater II

Unsicherheiten bestehen wegen der zeitlichen Komponente der drei Entscheidungen. Sie legt den Schluss nah, das BGH-Urteil überlagere bei (Anschluss-)Finanzierungen von Start Ups die Grundsätze des OLG Düsseldorf (jedenfalls der ersten Entscheidung).

- Auch **gesunde Start-Ups** wären bei „starrer“ / „unkritischer“ Anwendung der Prüfungsgrundsätze des BGH **insolvenzbedroht – das kann die Lösung nicht sein**
- **Fehlende Vergleichbarkeit** des BGH-Sachverhalts mit der Dynamik bei Start-Up-Finanzierungsrunden
- Hinhalteerwägungen/-taktik (wie von Etihad) sind seltener – vielmehr Vergleichbarkeit zur FK-Restrukturierung: „Zocken“ um Finanzierung gegen subjektiv wertgerechte Beteiligung zu erreichen

Wie die Risikominimierung gelingt

Ein praxistauglicher Beratungsansatz:

Abfrage der **Finanzierungsbereitschaft in Abhängigkeit von Bewertung**

Ausführliche **Dokumentation** aller Positionen, ggf. Protokollierung des **Verzichts auf Hold-Out** Position

Nachvollziehbare, realistische **(Finanz-)Planung** sicherstellen (auch mit Blick auf Break Even)

Monitoring der **Interessenslage** / der Verhandlungen und **Beteiligte sensibilisieren**

Fragen

Baker McKenzie.

Baker McKenzie stellt integrierte Lösungen für komplexe Herausforderungen bereit.

Komplexe geschäftliche Herausforderungen erfordern eine integrierte Antwort über verschiedene Märkte, Sektoren und Rechtsgebiete hinweg. Die Kundenlösungen von Baker McKenzie bieten nahtlose Beratung, untermauert durch fundierte Praxis- und Branchenkenntnisse sowie erstklassige lokale Marktkenntnisse. In mehr als 70 Büros weltweit arbeitet Baker McKenzie mit seinen Kunden zusammen, um Lösungen für eine vernetzte Welt bereitzustellen.

bakermckenzie.com

Die Baker McKenzie Rechtsanwaltsgesellschaft mbH von Rechtsanwälten und Steuerberatern ist eingetragen beim Registergericht Frankfurt/Main (Sitz der Gesellschaft) HRB 123975. Sie ist assoziiert mit Baker & McKenzie International, einem Verein nach Schweizer Recht. Mitglieder von Baker & McKenzie International sind die weltweiten Baker McKenzie-Anwaltsgesellschaften. Der allgemeinen Übung von Beratungsunternehmen folgend, bezeichnen wir als "Partner" einen Berufsträger, der als Gesellschafter, führender Angestellter oder in vergleichbarer Funktion für uns oder ein Mitglied von Baker & McKenzie International tätig ist. Als "Büros" bezeichnen wir unsere Büros und die Kanzleistandorte der Mitglieder von Baker & McKenzie International.
© 2023 Baker McKenzie Rechtsanwaltsgesellschaft mbH von Rechtsanwälten und Steuerberatern