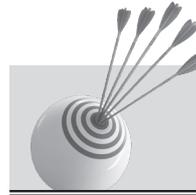


Investitionen in Wachstum



Themenschwerpunkt:
Venture Capital und Private Equity

NEUE REGULATORISCHE VORGABEN UND FINANZIERUNGSTRENDS –

Neben der klassischen Fremdfinanzierung über Banken stellen Private-Equity- und Venture-Capital-Investoren eine wichtige Größe in der Unternehmensfinanzierung dar. Doch insbesondere für Fonds gelten einige regulatorische Besonderheiten, die den Standort Deutschland im internationalen Vergleich unattraktiv machen. Der Gesetzgeber hat reagiert und plant, mit dem Fondsstandortgesetz einige dieser Wettbewerbsnachteile auszuräumen, wie Philip Schwarz von Berk und Philip Mostertz, Partner bzw. Senior Associate der Kanzlei POELLATH erläutern. In einem weiteren Beitrag widmen sich Nikolaus von Jacobs und Matthias Weingut, Partner bzw. Associate der Kanzlei McDermott Will & Emery dem vor allem im Venture-Capital-Bereich beliebten Finanzierungsinstrument des klassischen Wandeldarlehens (Convertible Loan). Dabei gehen sie der Frage nach, unter welchen Voraussetzungen sich dieses Instrument auch für Investitionen im Private-Equity-Sektor anbietet.

FONDSSTANDORTGESETZ

Attraktivitätsschub für den deutschen Venture-Capital-Markt

Die Bundesregierung hat am 20.1.21 den Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Fondsstandorts Deutschland (Fondsstandortgesetz – FoG) beschlossen, mit dem auch Vorgaben des EU-Rechts umgesetzt werden sollen. Der Fondsstandort Deutschland soll attraktiver und wettbewerbsfähiger werden. Insbesondere der Venture-Capital-Markt hat sein volles Potenzial noch nicht ausgeschöpft. Kapital für deutsche Startups soll langfristig vermehrt auch von deutschen Venture-Capital-Fonds kommen, insbesondere in der kapitalintensiven Growth-Phase. Mit Blick auf den deutschen Markt wirkt sich das geplante Fondsstandortgesetz vor allem auf folgende Bereiche aus:

- die Umsatzsteuerbefreiung der Management Fee,
- das elektronische BaFin-Kommunikationsverfahren sowie
- die Regelungen zum Pre-Marketing.

Umsatzsteuerbefreiung der Management Fee

Die Umsatzsteuerbelastung der Verwaltungsgebühr, die Venture-Capital-Fondsmanager für ihre Tätigkeit erhalten (sogenannte Management Fee) gilt seit rund 15 Jahren als zentraler Nachteil des Fondsstandortes Deutschland. Hier verspricht das Fondsstandortgesetz nun Abhilfe. Bislang wurde die Verwaltung von Venture-Capital-Fonds in Deutschland als eine umsatzsteuerpflichtige Leistung des Fondsmanagers eingestuft. Damit ging Deutschland im Vergleich zu sämtlichen anderen EU-Mitgliedsstaaten einen für Venture-Capital-Fonds nachteilhaften Sonderweg. Denn die auf der Management Fee lastende Umsatzsteuer stellt einen zusätzlichen Kostenfaktor für den Fonds dar und verringert die Rendite für die Anleger (und auch für die Fondsmanager). Dies resultierte in der Vergangenheit in dem Umzug vieler Fonds ins Ausland, insbesondere nach Luxemburg.

Auch die 2015 ergangene Klarstellung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH), dass die Umsatzsteuerbefreiung für die Verwaltung von Investmentfonds gilt, die einer besonderen

staatlichen Aufsicht unterliegen und die daraufhin erfolgte Erweiterung des § 4 Nr. 8h UStG haben keine grundlegende Änderung gebracht:

Die Umsatzsteuerbefreiung wurde nur von einzelnen Finanzämtern auf VC-Fonds angewandt, an einer bundeseinheitlichen Handhabung mangelte es weiterhin.

Dies soll die geplante Neuregelung des § 4 Nr. 8h UStG ändern: Die Umsatzsteuerbefreiung für die Verwaltung von Investmentfonds soll auf sogenannte „Wagniskapitalfonds“ ausgedehnt werden. Der Begriff des Wagniskapitalfonds ist gesetzlich nicht definiert, umfasst aber nach allgemeinem Verständnis zumindest Venture-Capital-Fonds. Die Neuregelung soll ab dem 1.7.21 gelten.

Es ist zu erwarten, dass die Umsatzsteuerbefreiung dem Fondsstandort Deutschland einen erheblichen Schub geben wird. Hierdurch wird der entscheidende Standortnachteil beseitigt. Viele der in andere Jurisdiktionen „geflüchteten“ Venture-Capital-Fondsmanager werden sich überlegen, ob sie nicht künftig ihre Venture-Capital-Fonds unter erleichterten administrativen Bedingungen aus Deutschland heraus verwalten. Die Änderung ist aus unserer Sicht überfällig und sehr zu begrüßen.

Elektronisches BaFin-Kommunikationsverfahren

Durch die Einführung eines neuen § 7b KAGB sollen künftig nahezu alle Verwaltungsverfahren nach dem KAGB bei der BaFin über ein elektronisches Kommunikationsverfahren geführt werden. Die digitale Abwicklung könnte die bisherigen Verfahren vereinfachen und beschleunigen. Diese Entbürokratisierungsmaßnahme soll allerdings erst am 1.4.23 in Kraft treten.

Mit der Einführung des elektronischen BaFin-Verfahrens wird dem Wunsch der Branche nach einem zeitgemäßen Kommunikationsverfahren entsprochen. In Zeiten von Homeoffice und steigendem ökologischem Bewusstsein trifft das den Zeitgeist. ▶



Philip Schwarz v. Berk und Philip Mostertz
POELLATH

Abzuwarten bleibt allerdings, ob es gelingen wird, die elektronischen Kommunikationsprozesse benutzerfreundlich und effizient zu integrieren. Nicht allen staatlichen Stellen ist dies in der Vergangenheit immer erfolgreich geglückt.

Pre-Marketing

Im Zuge der EU-Richtlinienumsetzung sollen Regelungen zum sogenannten Pre-Marketing eingeführt werden. Fondsmanager stehen regelmäßig vor der Frage, ob die geplante Ansprache von Interessenten bereits regulierten Vertrieb darstellt oder noch nicht reguliertes Pre-Marketing. Diese Abgrenzung erfolgt bislang EU-weit uneinheitlich durch die jeweilige Aufsichtsbehörde. Zukünftig soll das Pre-Marketing durch Fondsmanager gesetzlich definiert und näher geregelt werden. Das bislang überwiegend unregulierte Pre-Marketing wird damit zu einer regulierten Aktivität.

Praxisrelevant ist die Pflicht der Fondsmanager sicherzustellen, dass aufgrund der bloßen Pre-Marketing-Aktivität keine Fondsanteile gezeichnet werden. Ferner dürfen Fondsanteile innerhalb einer Frist von 18 Monaten nach Aufnahme des Pre-Marketings von angesprochenen Anlegern nur dann gezeichnet werden, wenn für den Fonds das Anzeigeverfahren durchgeführt wurde. Das Pre-Marketing löst künftig auch diverse Dokumentations- und Mitteilungspflichten aus.

Fazit und Ausblick

Auch wenn man sich noch größere Schritte hätte vorstellen können, etwa bei der Reichweite der erfassten Fonds über den Bereich „Wagniskapital“ hinaus, enthält der Gesetzentwurf doch sehr viel mehr Licht als Schatten. Es ist für den Fondsstandort Deutschland zu wünschen, dass der Gesetzentwurf auch das weitere Gesetzgebungsverfahren zügig passiert. ■

VENTURE DEBT & PRIVATE EQUITY GROWTH

Wandeldarlehen als Option der Wachstumsfinanzierung

Das vor allem im Venture-Capital-Bereich beliebte Finanzierungsinstrument des klassischen Wandeldarlehens (Convertible Loan) bietet sich auch für Investitionen im Private-Equity-Sektor an. Interessant ist es insbesondere für Wachstumsinvestitionen (Growth Investments), wenn neben dem Lead-Investor eine weitere Kapitalquelle gesucht wird, insbesondere auch, um eine typische Fremdfinanzierung zu ersetzen.

Das Wandeldarlehen stellt aus Venture-Capital-Sicht ein sehr flexibles und oftmals kurzfristig verfügbares Finanzierungsinstrument



Nikolaus v. Jacobs und Matthias Weingut
McDermott Will & Emery

dar, welches zumeist auch ohne großen Aufwand abgeschlossen werden kann. Üblicherweise findet man Wandeldarlehen vor allem in frühen Unternehmensphasen, in denen eine Bewertung des Startups den Parteien noch schwerfällt.

Das Wandeldarlehen zeichnet sich durch eine Darlehenskomponente und eine Wandlungskomponente aus. Es handelt sich typischerweise um ein fest verzinstes Darlehen, verbunden mit einer Kapitalisierung und Endfälligkeit. Daneben hat der Darlehensgeber die Möglichkeit oder auch die Verpflichtung, den gewährten Darlehensbetrag zu einem bestimmten Zeitpunkt, häufig im Rahmen der nächsten Finanzierungsrunde, in Eigenkapital zu wandeln. Als Grundlage für die Berechnung der Anzahl der neuen Anteile dient die der Finanzierungsrunde zugrunde liegende Unternehmensbewertung. Dabei wird dem Investor in den meisten Fällen noch ein Abschlag (Discount) und eine Höchstgrenze (Valuation Cap) für die Bewertung eingeräumt.

Regulatorische Auflagen

Im Rahmen von Wandeldarlehen sind grundsätzlich auch bankaufsichtsrechtliche Regeln zur Erlaubnispflicht von Kreditgeschäften zu beachten, da eine (erlaubnisfreie) Wandschuldverschreibung häufig zu aufwändig und unflexibel ist. Regulatorischen Erlaubnispflichten kann begegnet werden, wenn im gesellschaftsrechtlichen Sinn der Investor Kontrolle über das Unternehmen hat, z. B. über eine Stimmbindungsvereinbarung. Dies ist allerdings regelmäßig nicht gewünscht.

Daneben bietet sich ein derivativer Erwerb an, wie man ihn aus „Non-Performing-Loan“-Transaktionen kennt: Ein lizenzierter Darlehensgeber trifft die Kreditentscheidung und veräußert die Forderung an einen nicht-lizenzierten Erwerber, der eine solche Forderung halten und „verwalten“ kann. Dem Erwerber ist dann nur nicht erlaubt, neue Kreditentscheidungen zu treffen, also z. B. kreditrelevante Bestimmungen des Darlehens zu verändern. Dies ist für Investoren angesichts der gesuchten Flexibilität jedoch nicht erstrebenswert.

Eine weitere Option ist der qualifizierte Rangrücktritt. Dieser ist insoweit unbeliebt, als ein Investor gegebenenfalls um seine wirtschaftliche Stellung im Konzert der Gläubiger bangt. Akzeptabel kann der qualifizierte Rangrücktritt aber sein, wenn der Investor gerade eine Fremdfinanzierungslücke füllt und dadurch dafür sorgt, dass es keine anderen Fremdkapital-Finanzierungsinstrumente gibt. Eine Absicherung der Position des Investors erfolgt dann über „negative undertakings“, die dem Investor im Hinblick auf weiter aufzunehmende (vorrangige) Fremdfinanzierungen konkrete Vetorechte an die Hand geben.

Vorteile auf PE-Transaktionen übertragbar

Die Vorteile dieses flexiblen Finanzierungsinstruments lassen sich auch für Private-Equity-Investoren nutzbar machen, insbesondere bei etwaigen Growth Investments, die den Venture-Capital-Gegebenheiten vielfach (noch) ähneln. Die Konditionen eines Wandeldarlehens sind dann sinnvollerweise etwas anzupassen. Denkbar sind beispielsweise Konstel-

lationen, in denen ein Private-Equity-Lead-Investor weitere Investoren sucht. Hier wird der Lead-Investor konkrete Vorstellungen über sein Investment haben, die es ihm erlauben, einem vorsichtigeren Private-Equity-Investor eine ihm gegenüber vorrangige Investition tätigen zu lassen, die einen vorausschaubaren attraktiven Gewinn auf Basis eines Festzinses ermöglicht, gekoppelt mit der Option einer späteren Eigenkapitalinvestition.

Anders als im Venture-Capital-Setup wird sich ein Private-Equity-Investor aber möglichst viele Freiheiten bewahren wollen. Er wird u. a. erwarten, jederzeit wandeln zu dürfen, eine Kündigung durch die Gesellschaft auszuschließen und selbst im Fall eines Exits durch den Lead-Investor sich auszahlen zu lassen oder noch wandeln zu dürfen. Anders als im Venture-Capital-Fall erfolgt eine Wandlung bzw. Unternehmensbewertung dann nicht auf Basis einer späteren Finanzierungsrunde, sondern auf Basis einer zuvor vereinbarten Kapitalisierung des Eigenkapitalinvestments des Private-Equity-Lead-Investors.

Zusätzlich kann sich der Private-Equity-Investor, gerade als nachrangiger Fremdkapitalgläubiger, Vetorechte einräumen lassen, die einerseits seine Gläubigerstellung festigen und andererseits auch im Vorgriff auf eine spätere Wandlung bereits unternehmerische Mitspracherechte implementieren. Diese Rechte können über eine parallele, gegebenenfalls sehr geringe Eigenkapitalbeteiligung des Wandeldarlehensgebers mit entsprechenden flankierenden Minderheitenschutzrechten in der Gesellschafterversammlung abgerundet werden. Diese können auch dafür sorgen, dass bei gewünschten endfälligen Darlehen das gesetzliche Zinseszinsverbot beachtet und doch zugleich eine Endfälligkeit und Kapitalisierung auch der Zinsen sichergestellt wird. Schließlich mag, insbesondere bei ausländischen Investoren, ein bei Finanzierungen üblicher „Tax Gross-up“ Eingang in die Dokumentation finden. ■

MANDATE

PE-Investor Bridgepoint greift mit Allen & Overy bei Infinigate zu

EIGENTÜMERWECHSEL — Der britische Private-Equity-Investor **Bridgepoint** hat die **Infinigate Gruppe**, einen Schweizer Anbieter von Cyber-Sicherheitslösungen für Unternehmen, übernommen. Verkäufer ist **H.I.G. Capital**. Dabei vertraute Bridgepoint auf ein Team der Sozietät **Allen & Overy** um die Partner **Nils Koffka** (Corporate/Private Equity, Hamburg), **Heike Weber** (Steuerrecht), **Thomas Neubaum** (Bank- und Finanzrecht, beide Frankfurt), **Börries Ahrens** (Kartellrecht, Hamburg) sowie **Jens Matthes** (IP/IT, Düsseldorf). Sie wurden unterstützt durch Anwälte der Sozietät aus Frankreich, Großbritannien und Luxemburg. Als Partnerkanzleien waren zudem **Walderwyss** (Schweiz), **Hannes Snellman** (Schweden), **Haavind** (Norwegen) und **Bech Brunn** (Dänemark) eingebunden.

Infinigate vertreibt hochmoderne Sicherheitslösungen von mehr als 70 Anbietern, ohne selber IT-Produkte zu entwi-

ckeln, herzustellen oder zu verändern. Dazu nutzt Infinigate sein europäisches Netzwerk aus über 10 000 Partnern, das IT-Reseller, Systemintegratoren und Beratungsfirmen umfasst. Die vertriebenen Lösungen der Anbieter erstrecken sich auf den Schutz von Daten, Servern, Netzwerken und der Cloud. Das 1996 gegründete Unternehmen verfügt über zwölf Tochtergesellschaften mit rd. 450 Mitarbeitern und ist u. a. in Deutschland, der Schweiz, dem Vereinigten Königreich, Schweden, Frankreich und Norwegen tätig. ■

InfraRed beteiligt sich mit Heuking mehrheitlich an Netzbetreiber

AUSBAU VON GLASFASERNETZ — **InfraRed Capital Partners** ist neuer Mehrheitseigner der **Deutsche GigaNetz GmbH**, wodurch der Ausbau der Glasfaserinfrastruktur in Deutschland deutlich vorangetrieben werden soll. Für die rechtliche und steuerliche Beratung dieser Transaktion mandatierte der Investmentmanager die Kanzlei **Heuking Kühn Lüer Wojtek** und ein Team um die Partner **Markus Lennartz** (Gesellschafts- und Telekommunikationsrecht), **Klaus Weinand-Härer** (Steuern), **Christoph F. Wetzler** (Gesellschaftsrecht) und **Bernd Weller** (Arbeitsrecht, alle Frankfurt).

Die Deutsche GigaNetz GmbH beabsichtigt den Ausbau und Betrieb von Glasfaser-Breitbandinfrastruktur in ausgewählten und derzeit unterversorgten Regionen in Deutschland, um mehr als einer Million Privat-, Firmen- und öffentlichen Kunden bessere, sogenannte „Fibre to the Home“-Dienste anbieten zu können. Dazu sollen bis zu 3 Mrd. Euro in hochwertige Glasfasernetze investiert werden. Noch im Sommer 2021 soll mit dem Bau von Glasfaserinfrastruktur in den ersten Zielregionen in Hessen und Baden-Württemberg begonnen werden.

InfraRed Capital Partners hat seinen Fokus auf Infrastruktur und Immobilien und verwaltet mit rd. 200 Mitarbeitern 12 Mrd. US-Dollar Eigenkapital in mehreren privaten und börsennotierten Fonds, hauptsächlich für institutionelle Investoren. ■

WEITERE MANDATE IM ÜBERBLICK

— Die Sozietät **Gleiss Lutz** hat die Kapitalanlagesparte eines großen Schweizer Versicherungskonzerns beim Kauf eines Immobilienportfolios im Gesundheitssektor beraten. Mandatiert war ein Team um die Partner **Tim Weber** (Real Estate/M&A), **Burkhard Jäkel** (Finance, beide Frankfurt), **Johann Wagner** (Steuerrecht, Hamburg) und **Jacob von Andreae** (Öffentliches Recht, Düsseldorf). Das Portfolio besteht aus 27 Immobilien mit einem Schwerpunkt auf vollstationärer Pflege, die sich auf elf Bundesländer verteilen. Mit jährlichen Mieteinnahmen von rd. 18,4 Mio. Euro handelt es sich um eine der größten Healthcare-Transaktionen des vergangenen Jahres. Verkäufer des Immobilienportfolios ist die Luxemburger **Threestones Capital Management S.A.** ►

— Ein Team der Sozietät **Osborne Clarke** hat den Einstieg des Asset Managers **Fidelity Strategic Ventures** beim Berliner Fintech-Unternehmen **Moonfare** begleitet. Die Federführung lag bei Partner **Nicolas Gabrysch** (Corporate/Venture Capital), ebenfalls eingebunden war Partner **Konstantin Ewald** (IT-Recht, beide Köln). Über die digitale Plattform von Moonfare erhalten die institutionellen Kunden des global tätigen Vermögensverwalters Fidelity einen Zugang zum professionellen Private-Assets-Markt, also beispielsweise zu Private-Equity-Fonds, die Mittelständler oder Konzernteile kaufen, sowie zu US-Fonds für Venture-Capital zur Finanzierung junger Startups.

TRANSFERMARKT

Die Kanzlei **Weil, Gotshal & Manges** holt einen weiteren Experten für Kapitalmarktrecht und Public M&A ins Frankfurter Team. **Felix Ganzer** wechselte im März von **Sullivan & Cromwell** und wird künftig als Counsel die derzeit stark wachsende Corporate-Praxisgruppe der Kanzlei verstärken. Bereits zu Jahresbeginn verzeichnete Weil hier mit **Manuel-Peter Fringer** eine Partnerneuernennung sowie mit **Ralf Defren** einen Neuzugang auf Partnerebene. Drei weitere Berufsträger der Sozietät wurden zu Counsels ernannt. + + + Im März ist mit **WR Legal** eine neue wirtschaftsrechtliche Anwaltsboutique an den Start gegangen. Gegründet wurde die Sozietät mit Sitz in Düsseldorf von den erfahrenen Anwälten **Jan-Holger Arndt** (zuvor u. a. bei **Freshfields Bruckhaus Deringer, White & Case**), **Christoph Neven** (u. a. **Shearman & Sterling**), **Henrik Rinnert** (u. a. **Buse Heberer Fromm**) und **Marc Weßling** (u. a. **Bird & Bird**). Der Schwerpunkt der Beratung liegt auf Technologie & Regulatorik, Transaktionen sowie General Commercial. Alle vier Gründer verfügen über jahrelange Erfahrung im Transaktionsgeschäft mit einem besonderen Fokus auf dem Technologiebereich. Daher gehören auch Startups und Finanzierungsthemen ins Beratungsportfolio. + + + Mit Wirkung zum 1.4.21 hat die Wirtschaftskanzlei **Arendt & Medernach** die Investmentfonds-Spezialistin **Corinne Prinz** zur Partnerin ernannt. Prinz berät vom Luxemburger Stammhaus der Kanzlei aus hauptsächlich große Asset Manager zu regulatorischen, gesellschaftsrechtlichen und organisatorischen Fragen der Gründung, Strukturierung, Vermarktung und des laufenden Betriebs von Investmentfonds.

ALLES, WAS RECHT IST

— Bereits kurz nachdem sich die **Bundesministerien für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Arbeit und Soziales, Justiz und Verbraucherschutz** sowie **Wirtschaft und Energie** auf einen Referentenentwurf für ein Lieferkettengesetz geeinigt hatten (s. a. PLATOW Recht vom 30.9.20 und 24.2.21), gab es neuen Streit wegen der Klagerechte und einzelner Details zur Reichweite der Sorgfaltspflichten. Allerdings konnte diese Auseinandersetzung schnell beigelegt werden und am 3.3.21 beschloss das gesamte Bundeskabinett, einen geringfügig modifizierten Gesetzentwurf in das parlamentarische Verfahren zu geben. „Der Regierungsent-

wurf enthält noch immer verschiedene Unschärfen, die die Rechtsanwendung erschweren können“, sagt **Thomas Voland**, Partner bei **Clifford Chance**. Das betrifft etwa die Pflichten im Hinblick auf mittelbare, also nicht „Tier 1“-Zulieferer. So muss ein Unternehmen z. B. eine Risikoanalyse durchführen und Präventionsmaßnahmen ergreifen, wenn es substantiierte Kenntnis über eine mögliche Verletzung einer geschützten Rechtsposition oder einer umweltbezogenen Pflicht bei mittelbaren Zulieferern hat. Nach der Gesetzesbegründung soll eine solche Kenntnis bereits dann vorliegen können, wenn in einer bestimmten Region (menschenrechtliche) Risiken generell bestehen oder wenn der Zulieferer einer Branche mit besonderen menschenrechtlichen oder umweltbezogenen Risiken angehört. „Ein solch weites Verständnis kann dazu führen, dass in der Praxis die Vorgaben des Gesetzes tatsächlich für einen Großteil der Lieferkette und nicht primär für die unmittelbaren Zulieferer zu beachten sind“, so Voland weiter. Auch die Reichweite der Pflichten in Bezug auf umweltbezogene Belange ist unklar. Denn Umweltbeeinträchtigungen sind für die sehr weit gefassten Schutzgüter Luft, Wasser und Boden über die gesetzliche Definition menschenrechtlicher Risiken und in diesem Rahmen aufgeführter Regelbeispiele umfassend als Risiko definiert. „Eine Zusammenführung von Umweltschutz und Menschenrechtsschutz im Rahmen eines Gesetzes führt für die Normadressaten zu einer zusätzlichen Komplexität, zumal es für viele Umweltbelange an einem umfassenden, verbindlichen und international anerkannten Mindeststandard fehlt“, erläutert der Experte für deutsches und europäisches Regulierungsrecht. Ferner sind verschiedene Vorschriften von unbestimmten Rechtsbegriffen geprägt, die weiterer Konkretisierung bedürfen.

Sofern der Regierungsentwurf im parlamentarischen Verfahren angenommen wird, bleibt die Frage spannend, wie er sich zu den angekündigten europäischen Regelungen verhalten wird. In Ergänzung zu sektorspezifischen Vorgaben für Konfliktmineralien und Batterierohstoffe hat das **Europäische Parlament** am 10.3.21 mit großer Mehrheit eine Entschließung zur Sorgfaltspflicht und Rechenschaftspflicht von Unternehmen angenommen. Diese enthält auch diverse Empfehlungen an die **EU-Kommission**, darunter den Entwurf einer entsprechenden Richtlinie. Die Kommission ist an diese Empfehlungen zwar nicht gebunden, sie stellen aber ein starkes politisches Signal dar.

Die Kommission hat bereits angekündigt, im Sommer einen eigenen Gesetzgebungsvorschlag vorzulegen. „Wenn die Kommission ihre Pläne umsetzt, könnte das deutsche Gesetz weitgehend obsolet werden“, meint Thomas Voland. Denn es sollen deutlich mehr Unternehmen unabhängig von ihrer Größe und ihrem Sitz erfasst werden, die in der gesamten Lieferkette menschenrechts- und umweltbezogene Sorgfaltspflichten erfüllen müssen. „Auch wenn derzeit noch vieles im Fluss ist, lohnt es sich gleichwohl, die Compliance- und Governance-Systeme anzupassen, um Risiken schon jetzt weitestgehend zu minimieren und als ‚good corporate citizen‘ zu agieren“, empfiehlt Voland.