

BAI-Webinar Venture Capital Outlook

Speaker:

Alexander Stern, Managing Director & Head of Private Markets, Kapital 1852 & Hauck Aufhäuser Lampe

Lars Kuppe, Director Private Markets, Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG

Lisya Bahar Manoah, Senior Partner, Catalyst Fund

Christian Schaumkell, Member of Management Team, Kapital 1852

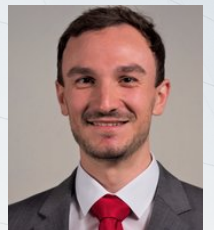
Marcel Rafart, Managing Partner, Galdana Ventures / AltamarCAM Partners

André Fest, Associated Partner, POELLATH

Host:
Philipp Bunnenberg

Referent
Alternative Markets

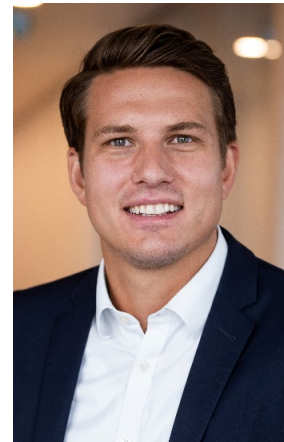
Poppelsdorfer Allee 106
53115 Bonn
+49 (0) 228 96987-52
bunnenberg@bvai.de





Alexander Stern

Managing Director &
Head of Private
Markets, Kapital 1852
& Hauck Aufhäuser
Lampe



Lars Kuppe

Director Private
Markets, Hauck
Aufhäuser Lampe
Privatbank AG



Lisya Bahar Manoah

Senior Partner at
Catalyst Fund



Christian Schaumkell

Member of Management
Team at Kapital 1852
SICAV-SIF Equity Invest
III "Digital Growth"



Marcel Rafart

Managing Partner
Galdana Ventures/
AltamarCAM Partners



André Fest

Associated Partner at
POELLATH

Opening Remarks

- Philipp Bunnenberg

Venture Capital – Eine Bestandsaufnahme

- Alexander Stern, Lars Kuppe

Venture Capital in Israel

- Lisya Bahar Manoah, Christian Schaumkell

Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

- Marcel Rafart

Current issues in fund taxation

- André Fest

Q&A



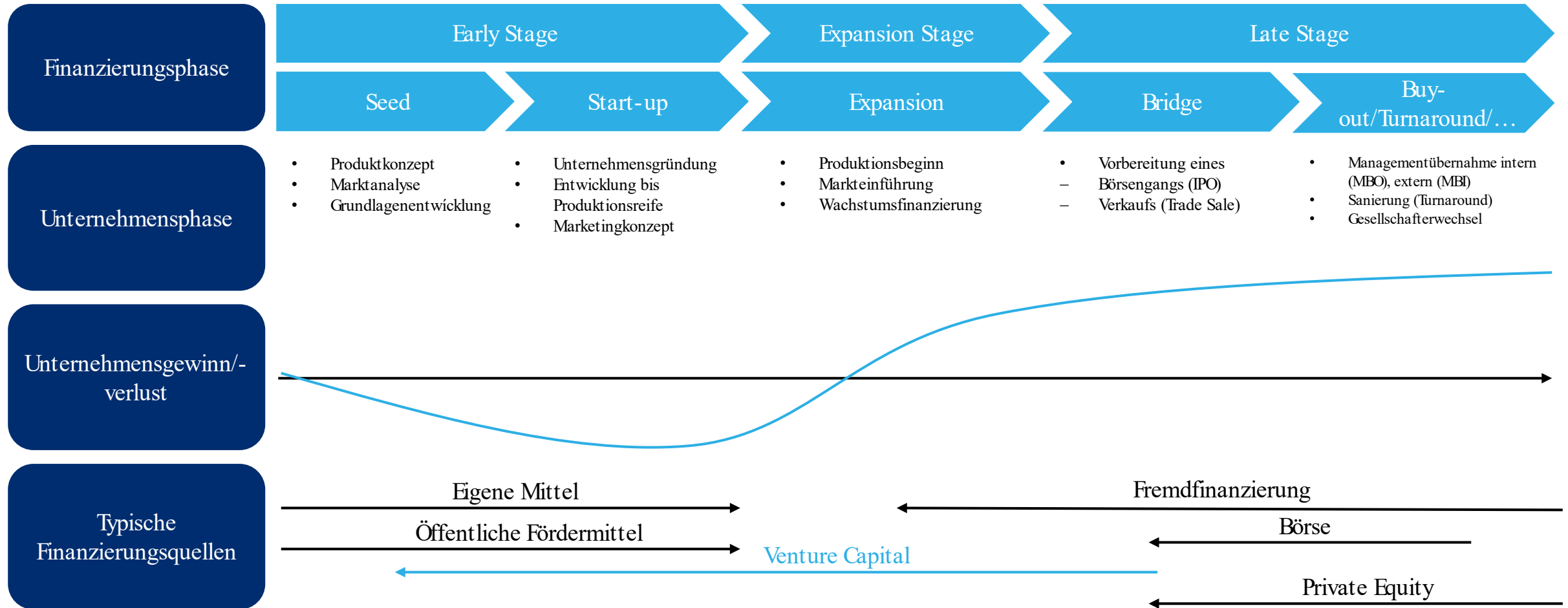
Kapital 1852

BAI Webinar - Venture Capital Outlook



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE

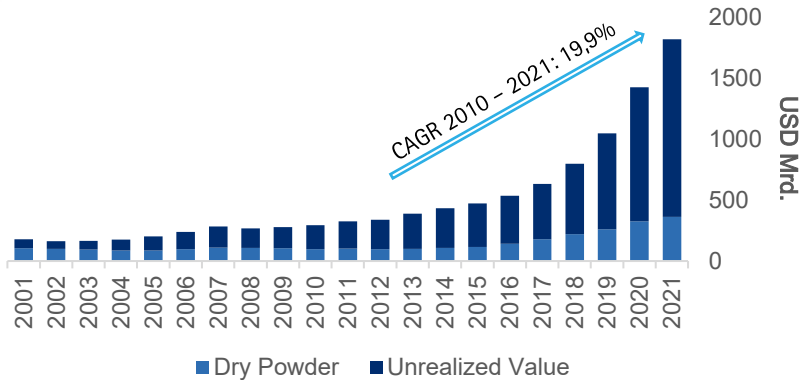
Überblick Venture Capital und Substanzklassen



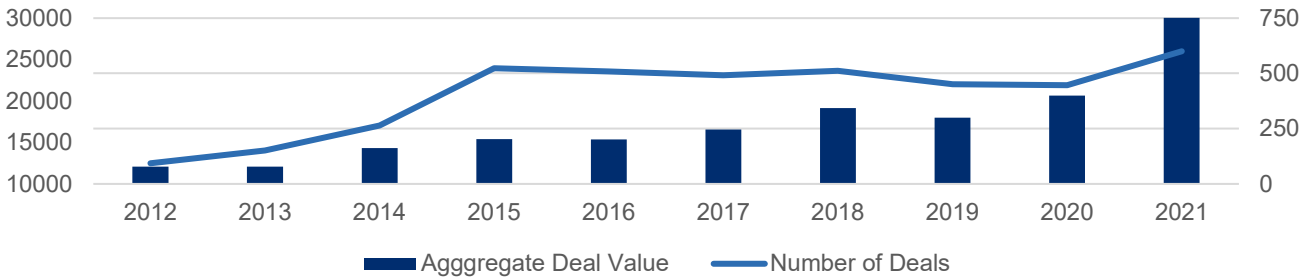
Venture Capital Markt im Überblick



Assets under Management



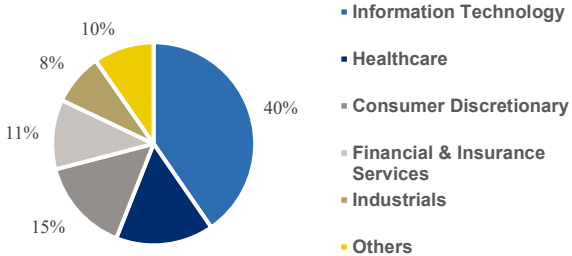
Deals (01/2012 - 12/2021)



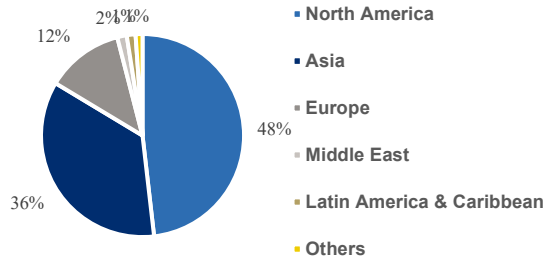
Fundraising



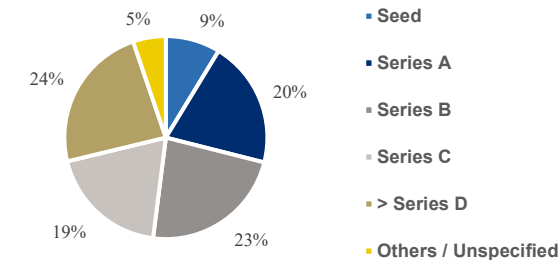
Sektoren



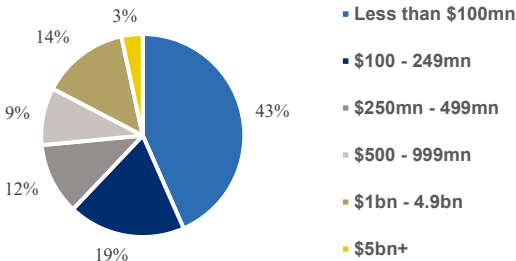
Regionen/Länder



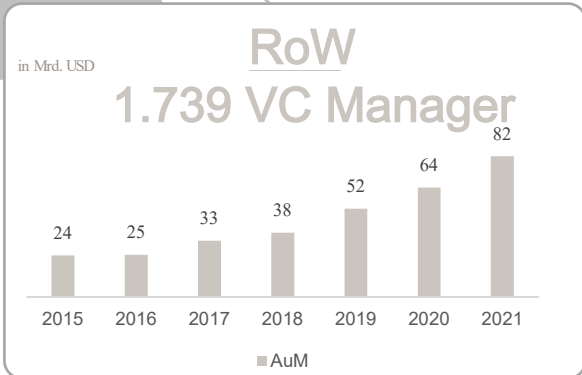
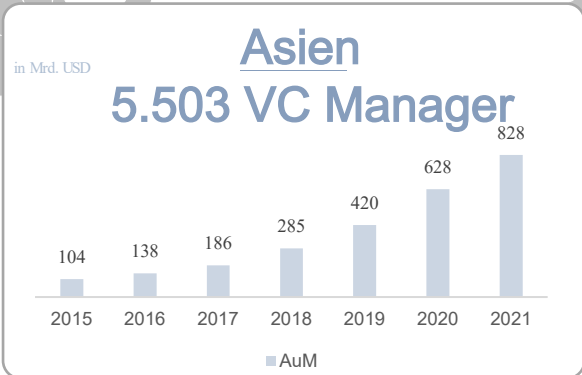
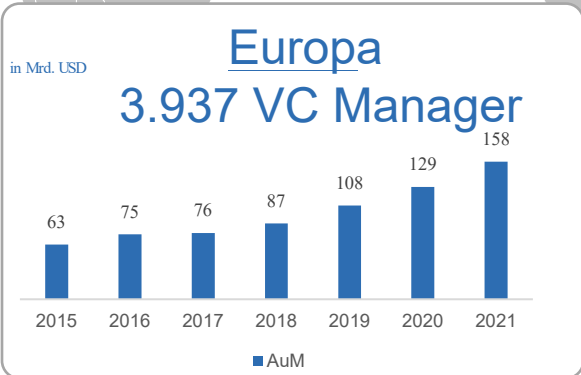
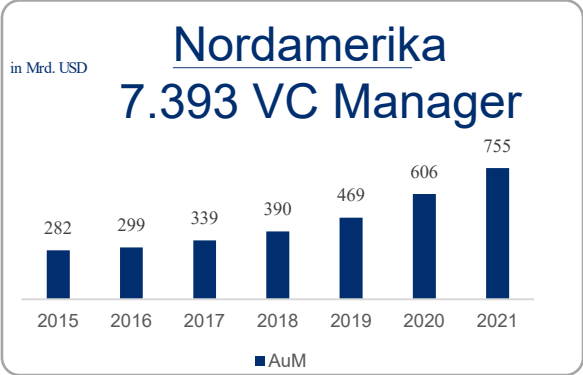
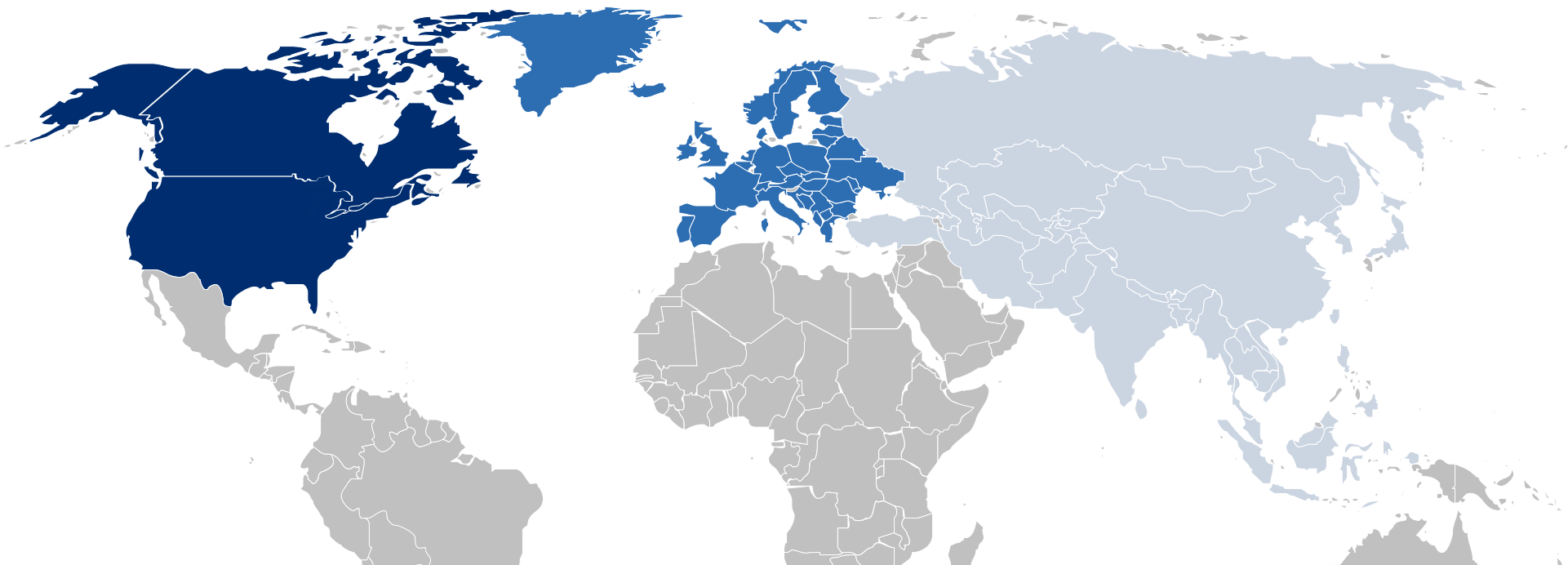
Deal Stages



Deal Value



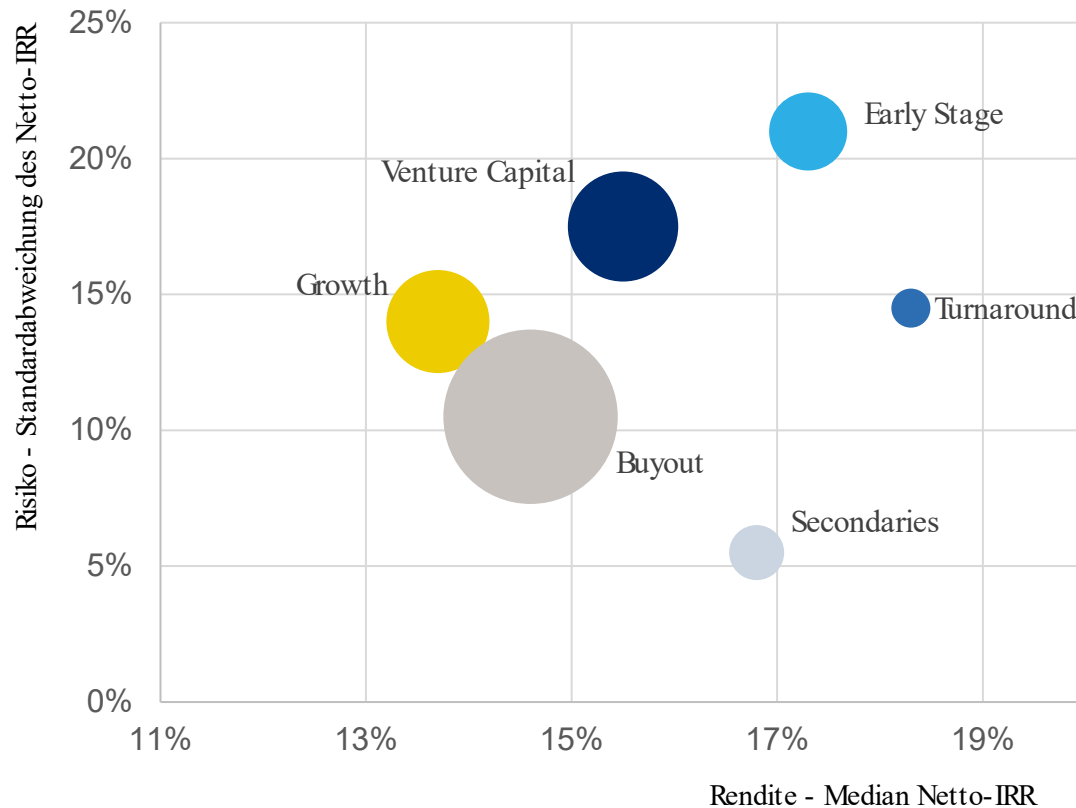
Venture Capital als globale Asset Klasse



Quelle: Recherche Kapital 1852, Preqin, Feb 2022

Was sind die Treiber von Venture Capital als Anlageklasse?

Risiko-Rendite-Vergleich nach Fonds-Typ



Eigenschaften der Assetklasse Venture Capital



Return: überdurchschnittlich hohe historische Renditen bei vergleichbar geringer Volatilität



Diversifikation: Geringe Korrelation zu globalen Aktien und Renten ermöglicht Gesamtportfolio-diversifikation

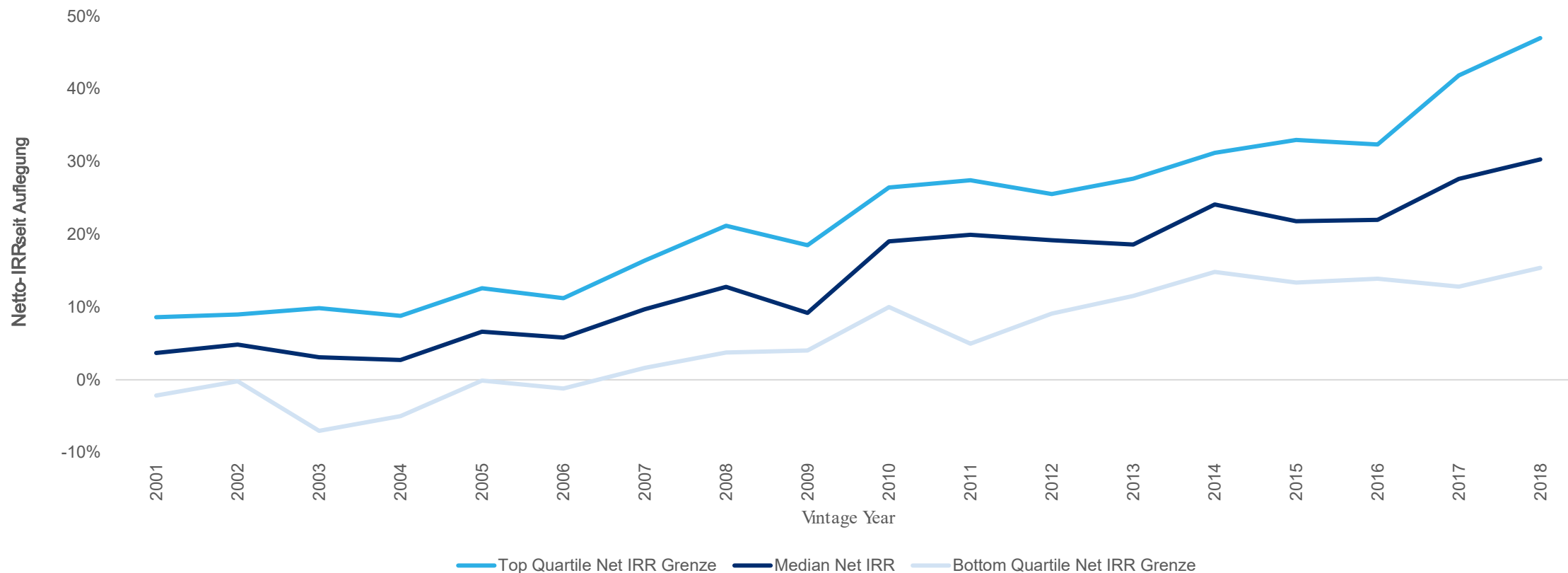


Inflationssicherung Partizipation an realen Anlagen und Vereinnahmung von einer Illiquiditätsprämie

Venture Capital hat sich als attraktive Anlageklasse etabliert

Median Netto-IRRs nach Quartilsgrenzen und Vintages

Historisch hat sich Venture Capital als eine attraktive Anlageklasse behauptet, allerdings ist die Fondsauswahl von entscheidender Bedeutung



Quelle: Preqin Feb 2022, Hinweis: Frühere Wertentwicklungen und Vergangenheitswerte sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Aktuelle Einflussfaktoren auf die Asset Klasse Venture Capital



Megatrend Digitalisierung / DeepTech / CleanTech

- Anhaltender Trend zur Digitalisierung und Disruption von etablierten Marktsegmenten beschleunigt die Entwicklung von Start-Ups
- Zunehmend Geschäftsmodelle aus dem Bereich DeepTech vor Kommerzialisierung und Marktreife bzw. zunehmende Dynamik im Bereich Healthcare
- Veränderung im Konsumentenverhalten und steigende Bedeutung für ESG-Themen führen zu neuen Geschäftsmodellen im Bereich CleanTech

Geopolitische Risiken / Steigende Inflation



- Steigende geopolitische Krisen erhöhen die Unsicherheit von Marktteilnehmern
- Auf der Basis zunehmender Inflationsgefahr, Tendenz zur wertstabilen Anlagen und Zurückhaltung volatiler Anlageklassen
- Gleichzeitig steigende Nachfrage nach profitablen Anlagen, insbesondere vor dem Hintergrund des Anlagedrucks



Technologieentwicklung / Innovation Hubs

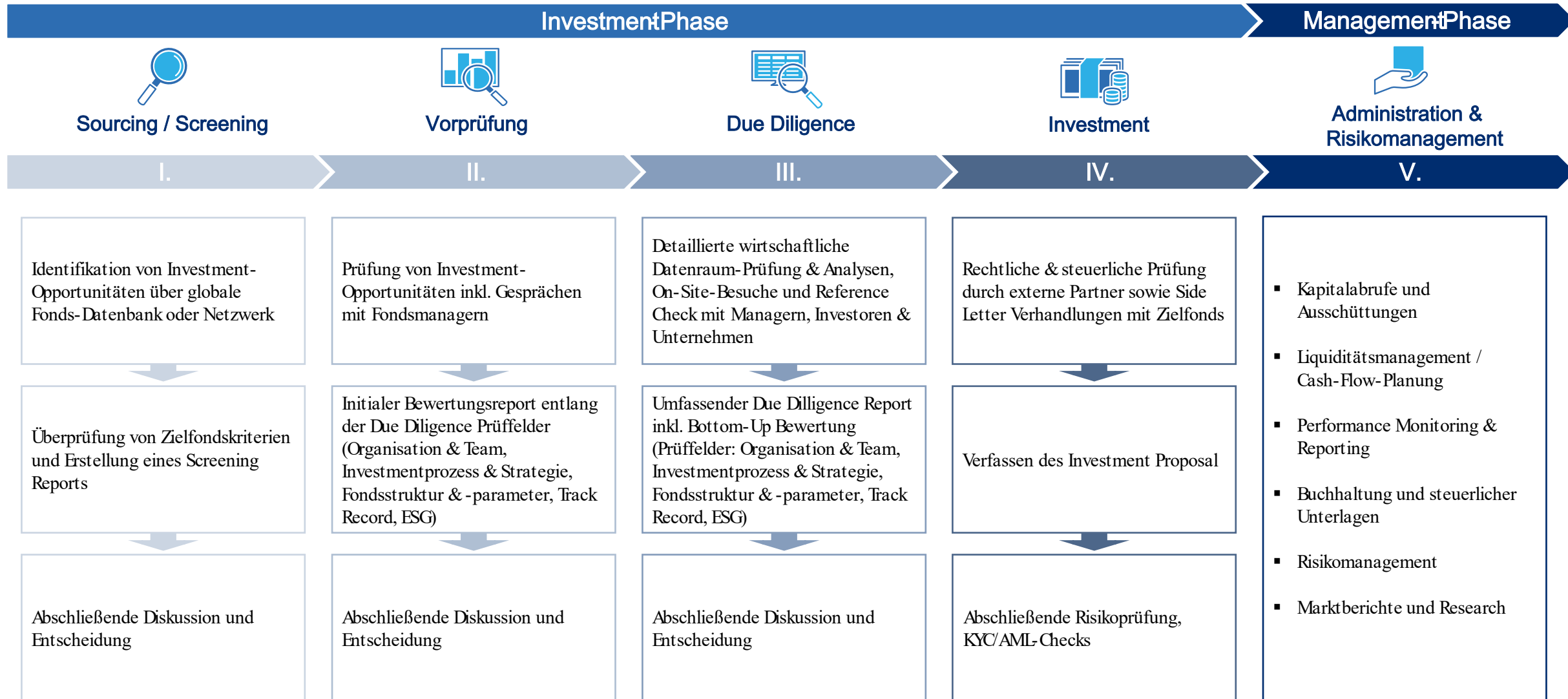
- Positives Momentum bei der Entwicklung von neuen Technologien auf Basis von zunehmend vernetzter Welt
- Starker politischer Wille zur Förderung von Innovationen führt zur Bildung neuer Technologie-Hubs
- Positiver Dealflow für die VC Manager hinsichtlich Quantität & Qualität

Kapitalmarkt / Exit-Möglichkeiten

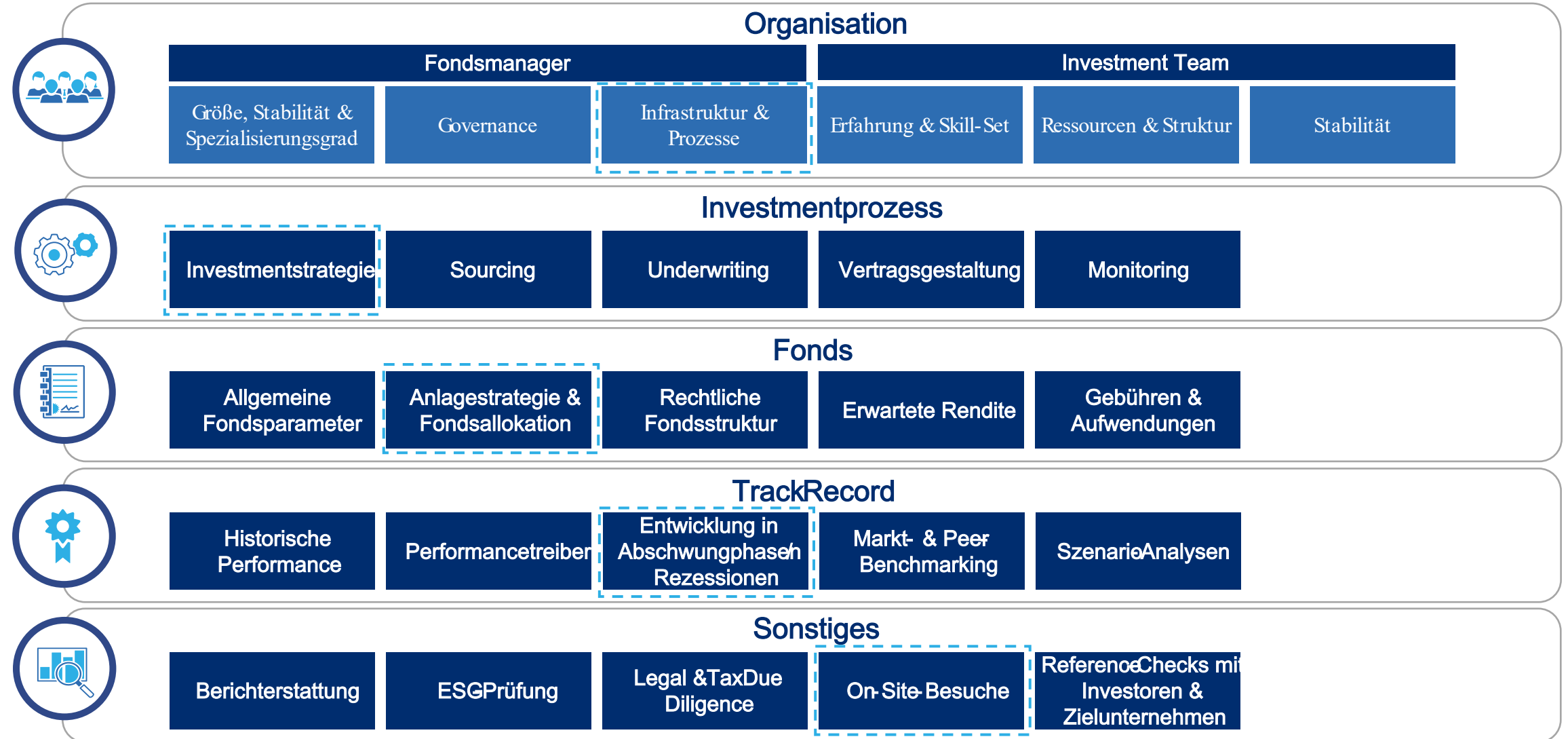


- Insbesondere im Sommer '21 große Euphorie unter Kapitalmarktteilnehmern mit positivem Einfluss auf Exit-Möglichkeiten
- Zum Ende des Jahres 2021 / Anfang 2022 zunehmende Eintrübung des Kapitalmarktumfelds
- Kapitalmarktaufnahmefähigkeit und Exit-Möglichkeiten mit höherer Selektion hinsichtlich der Qualität der Assets verbunden

Strukturierter Fondsauswahl- & Due Diligence-Prozess



Umfangreiche und tiefgreifende Due Diligence für Venture Capital Zielfonds



Ausblick zur Asset Klasse Venture Capital

Sektoren



B2B Lösungen:

Weiterhin positive Entwicklungen im Bereich Unternehmenssoftware, insbesondere Cyber Security



B2C Lösungen:

Hohe Wettbewerbsintensität, aber erfolgreiche Entwicklung von digitalen Consumer-Themen, Bsp. Quick-Delivery



Healthcare:

Zunehmender Trend zu digitalen Angeboten im Bereich Health Care zur Effizienzsteigerung des Gesundheitssystems



CleanTech:

Zahlreiche neue Geschäftsmodelle und VCs im Bereich Impact Investing, Bsp. Recycling, Messbarkeit CO₂ etc.



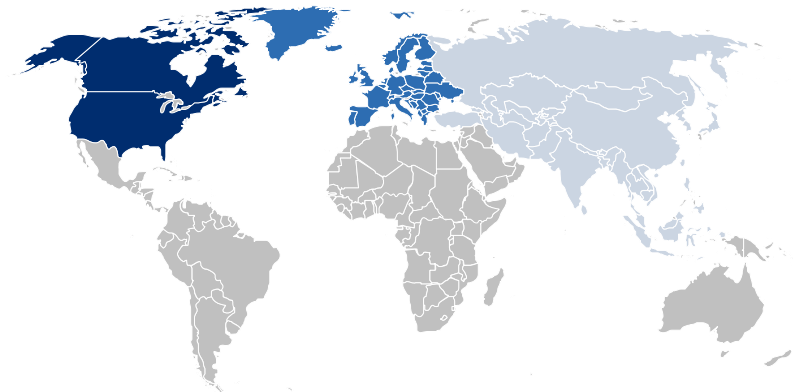
Regionen

Nordamerika

Europa

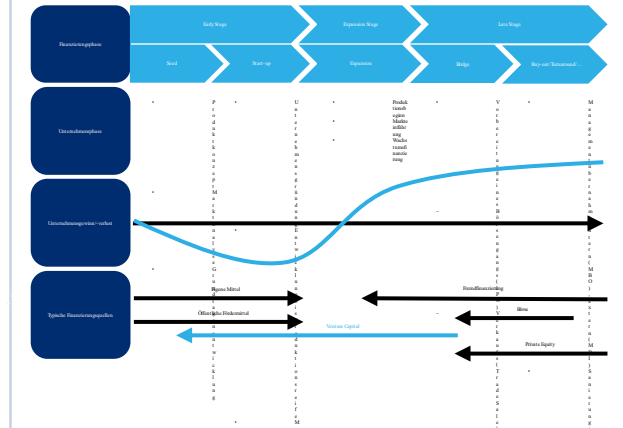
Asien

RoW



- Nordamerika bleibt global die führende Kraft im Markt Venture Capital
- Zunehmende Innovationskraft und Technologieführerschaft in Europa & Israel zu erkennen
- Steigende Bedeutung von VC in Asia und Emerging Markets auf Basis junger Population und digitalen Zugängen

Stages



- Anhaltend hohe Dynamik im Early Stage Bereich erkennbar
- Kapitalmarktentwicklungen z.T. mit Einfluss auf die Unternehmen aus der Growth Stage
- Insgesamt hohe Diversifikation ratsam zur Optimierung Risiko/Rendite Profil

Trotz anhaltender Pandemiesituation und zunehmender geopolitischen Risiken erachten wir den VC Markt als langfristig attraktiv



Kapital 1852

Alexander Stern
Head of Private Markets

Alexander.Stern@HAKPrivatbank.com

+49(0)211 4952196

Lars Kuppe

Fondsmanager Venture Capital

Lars.Kuppe@HAKPrivatbank.com

+49(0)211 4952378

Christian Schaumkell

Fondsmanager Venture Capital

Christian.Schaumkell@HAKPrivatbank.com

+49(0)211 4952662



LinkedIn



Website



Podcast

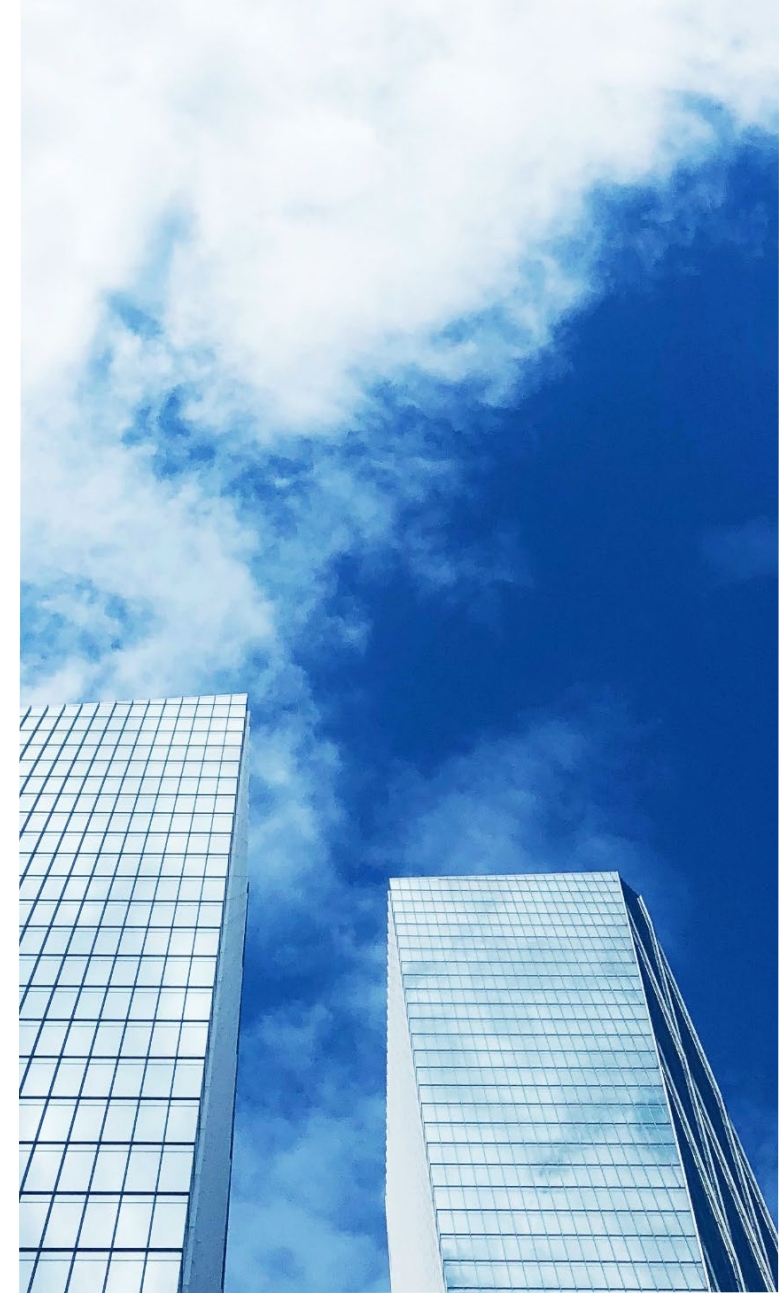
Rechtlicher Hinweis: Die Informationen in diesem Dokument wurden ausschließlich zu Informationszwecken für den Empfänger erstellt und können eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen. Wir weisen in diesem Zusammenhang ausdrücklich darauf hin, dass dieses Dokument nicht in Einklang mit Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt wurde und auch keinem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen unterliegt. Die internen Richtlinien (Organisationsanweisungen) der Bank regeln Letzteres jedoch in dem Sinne, dass eine Vermeidung von Interessenkonflikten gewährleistet wird. Sofern Aussagen über Marktentwicklungen, Renditen, Kursgewinne oder sonstige Vermögenszuwächse sowie Risikokennziffern getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt wir keine Haftung übernehmen. Insbesondere sind frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Vermögenswerte können sowohl steigen, als auch fallen. Alle Angaben wurden sorgfältig zusammengestellt; teilweise unter Rückgriff auf Informationen Dritter. Einzelne Angaben können sich insbesondere durch Zeitablauf, infolge von gesetzlichen Änderungen, aktueller Entwicklungen der Märkte ggf. auch kurzfristig als nicht mehr oder nicht mehr vollumfänglich zutreffend erweisen und sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität sämtlicher Angaben wird daher keine Gewähr übernommen. Die Angaben gehen von unserer Beurteilung der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Soweit steuerliche oder rechtliche Belange berührt werden, sollten diese vom Adressaten mit seinem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt erörtert werden. Die vollständigen Angaben zu dem/den vorgestellten Fond/s sind in den jeweiligen wesentlichen Anlegerinformationen und dem jeweiligen Verkaufsprospekt in Ergänzung mit dem jeweils letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls ein solcher jüngeren Datums als der letzte Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Dokumente stellen die allein verbindliche Grundlage des Erwerbs dar. Die vorgenannten Verkaufsunterlagen erhalten Sie in elektronischer oder gedruckter Form in deutscher Sprache kostenlos in den Geschäftsstellen von Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG, Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main bzw. 1c, rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach oder der Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A., rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach. Anteile an dem/n Fond/s dürfen nur in Ländern angeboten werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist und/oder eine Genehmigung der örtlichen Aufsichtsbehörde vorliegt. Dieses Informationsdokument richtet sich weder an US-Bürger noch an Personen mit ständigem Wohnsitz in den USA, noch darf es in den USA verbreitet werden. Für den Kapital 1852 SCS SICAV-SIF gibt es je Strategie ein Basisinformationsblatt, das Sie in elektronischer Form und in deutscher Sprache kostenlos unter <https://www.hauckaufhaeuser.com/produktinformationsblaetter> abrufen können.



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE

Anhang

Kapital 1852- Venture Capital Aktivitäten



Scorecard- Venture Capital Aktivitäten Kapital 1852

18	# Zielfonds geprüft und gezeichnet	Global	   	468 Capital Headline DIGITAL PARTNERS [..]
250+	# Portfoliounternehmen gesamt	Divers	  	Regionen Stages Sektoren
20+	# Portfoliounternehmen mit „Unicorn“-Status	Selektions erfahren	       	[..]
10+	# erfolgreiche Börsengänge	Kapitalmarkt orientiert	       	[..]
5+	# erfolgreiche Secondary Exits	Exit- fokussiert	     	[..]
250+	# Millionen US-Dollar NAV	Dynamisch	  	Outperformance der Fondsmanager Starkes Momentum im Fundraising Zunehmende Relevanz als Marktteilnehmer

Venture Capital Team mit langjährigen individuellen Track Records

InvestmentCommittee

Ute Gerbaulet

Mitglied der Gruppenleitung der Dr. August Oetker KG

IC



Alexander Stern

Head of Private Markets

IC



InvestmentTeam

Christian Schaumkell

Fondsmanager

IC



Lars Kuppe

Fondsmanager

IC



1852

Operations

Anja Nickel

Co-Head Middle Office



Anja Kautz

Co-Head Middle Office



Dietmar Jaiser

Middle Office



Barbara Strauch

Middle Office



Alon Schild

Middle Office



Daniela Timmen

Management Assistentin



InvestorRelations

Frank Albrecht

Investoren Kommunikation



IC Mitglieder des InvestmentCommittees

Legal	Compliance	Private BankingSales
Human Resources	Marketing	InstitutionalSales

A wide-angle, nighttime photograph of the Tel Aviv skyline and coastline. The sea is on the left, with waves breaking onto a rocky shore. A paved promenade with palm trees and streetlights runs along the coast. In the background, the city skyline is visible with numerous illuminated skyscrapers under a dark, cloudy sky.

Investment in Israel

02nd March 2022

LISYA BAHAR MANOAH
SENIOR PARTNER CATALYST INVESTMENTS

Israeli High Tech Ecosystem at a Glance



#1

VC Investments per
Capita



+9,000

Start-Ups



+2,700

Investors



\$61.8bn

Investments 2015 – 2021



1,104

#Exits 2015 - 2021

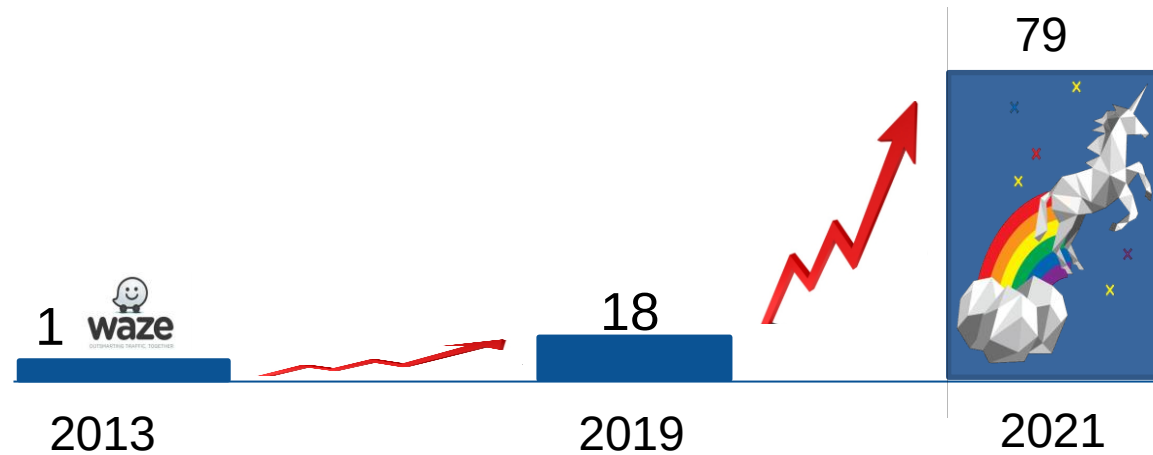


~450

MNC's R&D centers

With 79 unicorns in 2021, Israel shifts from Start-Up Nation to Scale-Up Nation

Number of New Unicorns in Israel



"As IPOs outstrip acquisitions and unicorns abound, it's time for Israel to drop the startup nation moniker."

Globes, 14 December 2021



Israeli Ecosystem Continues Trend of Record-breaking Exits

Mobility



Acquired by



For \$15.3b in 2017

Food-Tech



Acquired by



For \$7.1b in 2018

Semiconductors

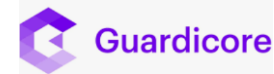


Acquired by



For \$6.9b in 2019

Enterprise Software



Acquired by



For \$600m in 2021

Cybersecurity



Acquired by



For \$575m in 2021

Social Network



Acquired by



For \$600m in 2021

Agro-tech



Acquired by



For \$1.5b in 2018

Fin-tech



Acquired by



For \$890m in 2019

Cybersecurity



Acquired by



For \$2.1b in 2018

Med-tech

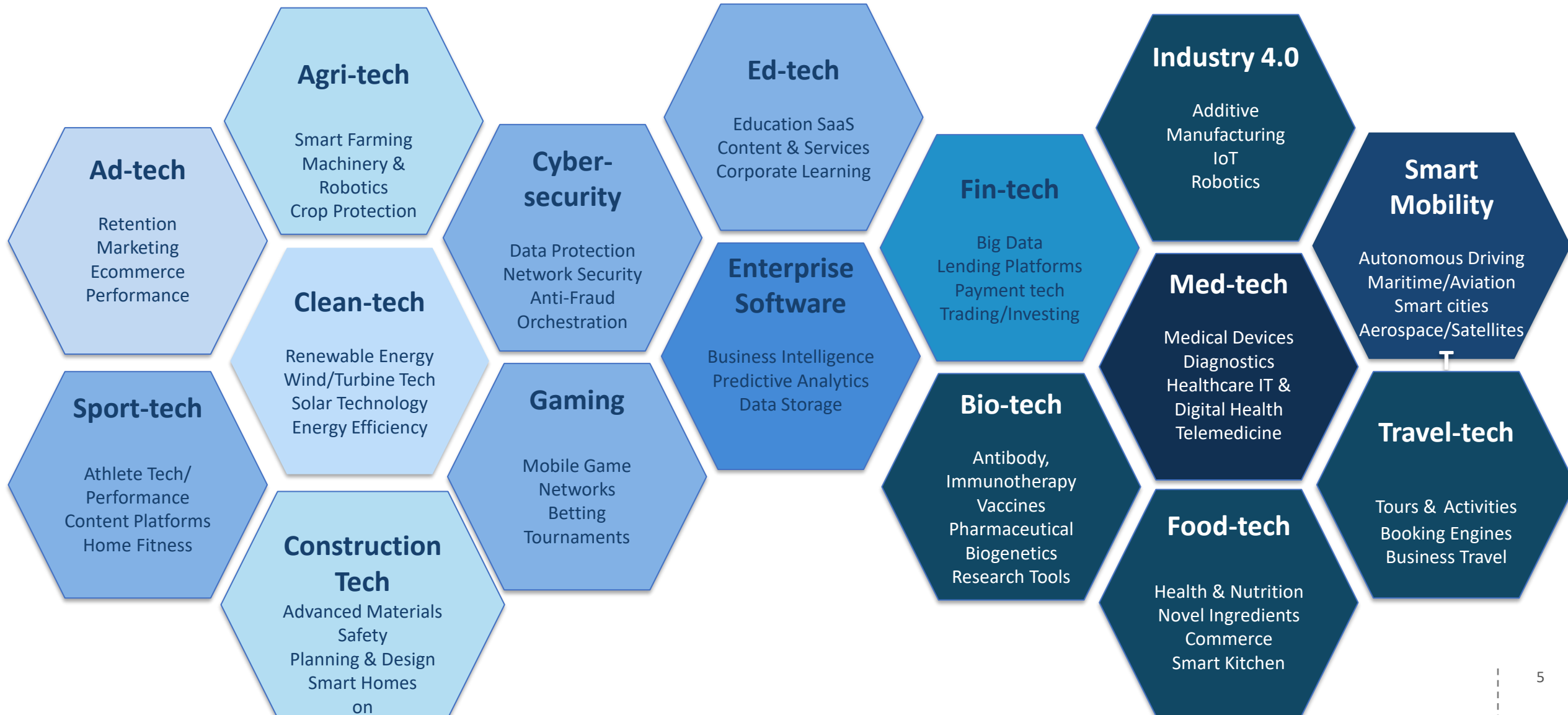


Acquired by



For \$1.1b in 2017

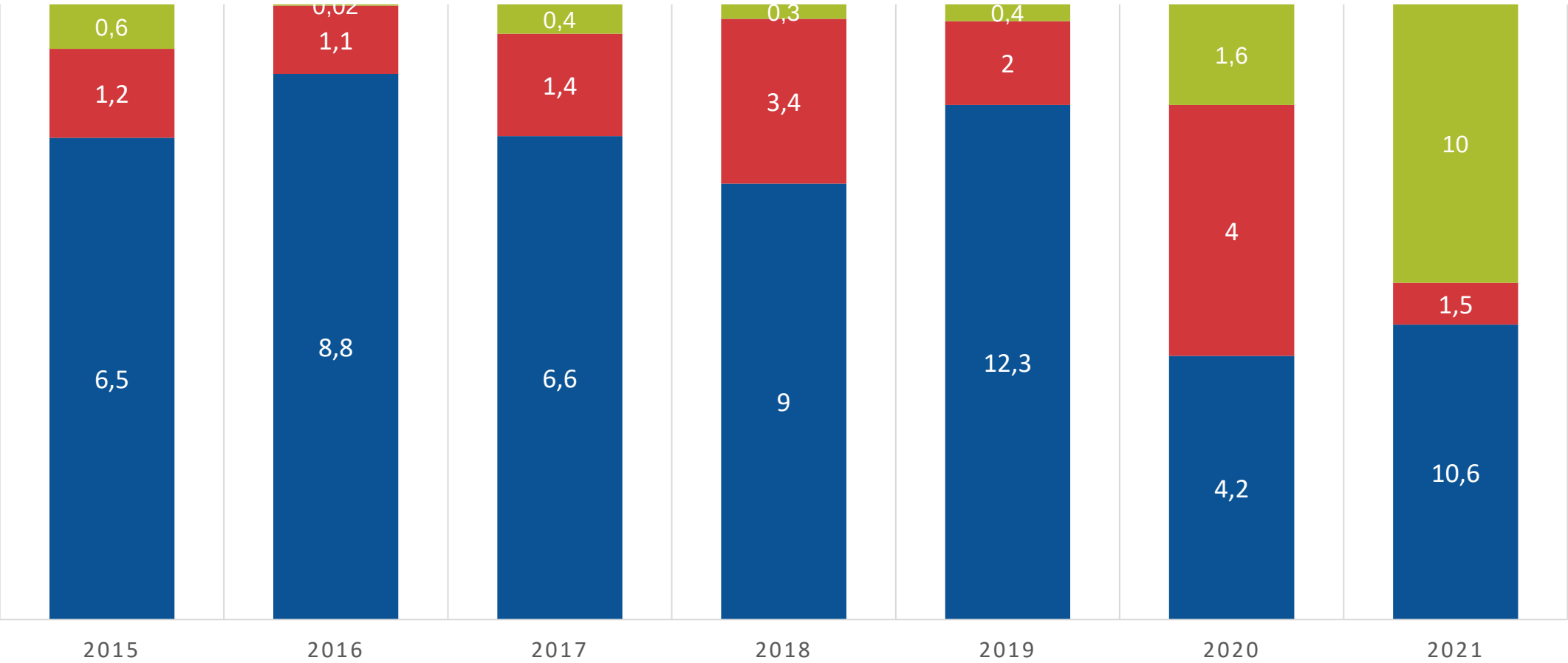
High Tech Industry Landscape



IPO activity reaches a record proximity to M&A proceeds in 2021, reaching \$10bn in IPO

Israeli High Tech Exits, US \$'B

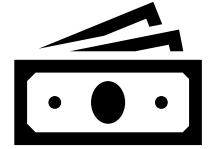
M&A Buyout IPO



* Exits under \$5B

In 2021 Israeli high-tech companies exits amounted to \$22.1 billion, a whopping 220% increase from 2020

- Many companies are going public earlier than expected and at higher valuations through SPACS



- The gap between high valuations and reality can be closed through M&A.



- Increase M & A = Organic Growth & bigger targets



Cellebrite

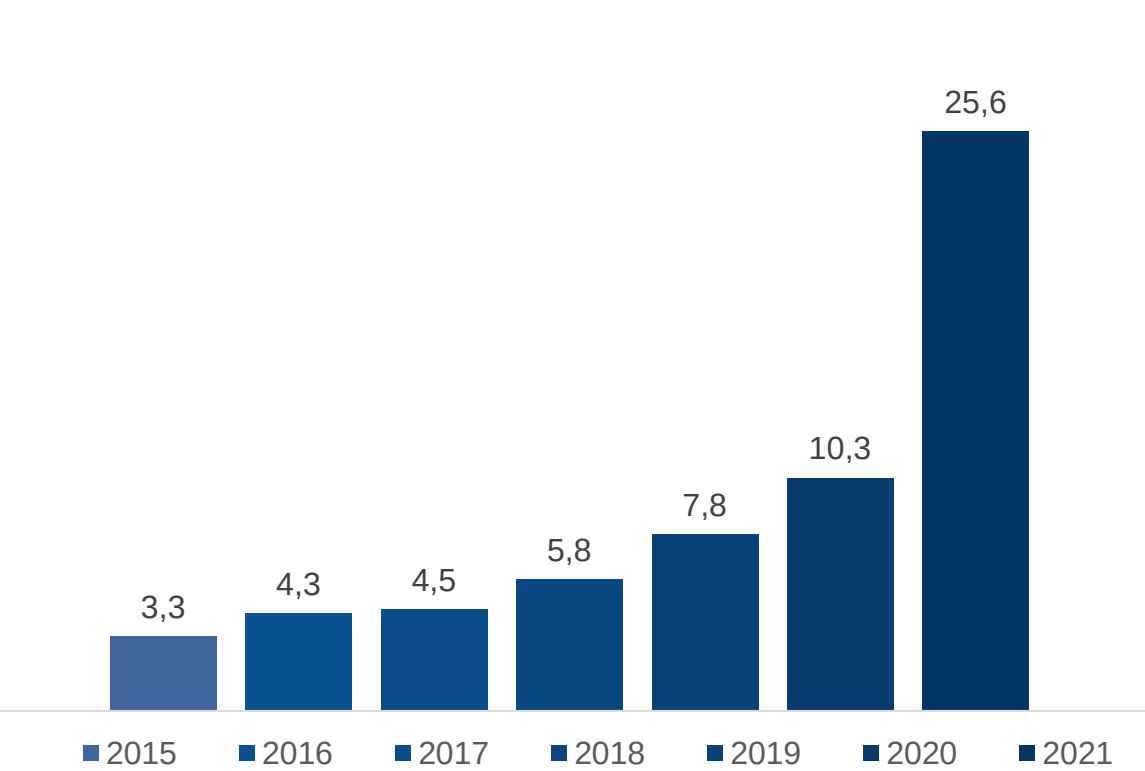
Checkmarx

Sizzabo

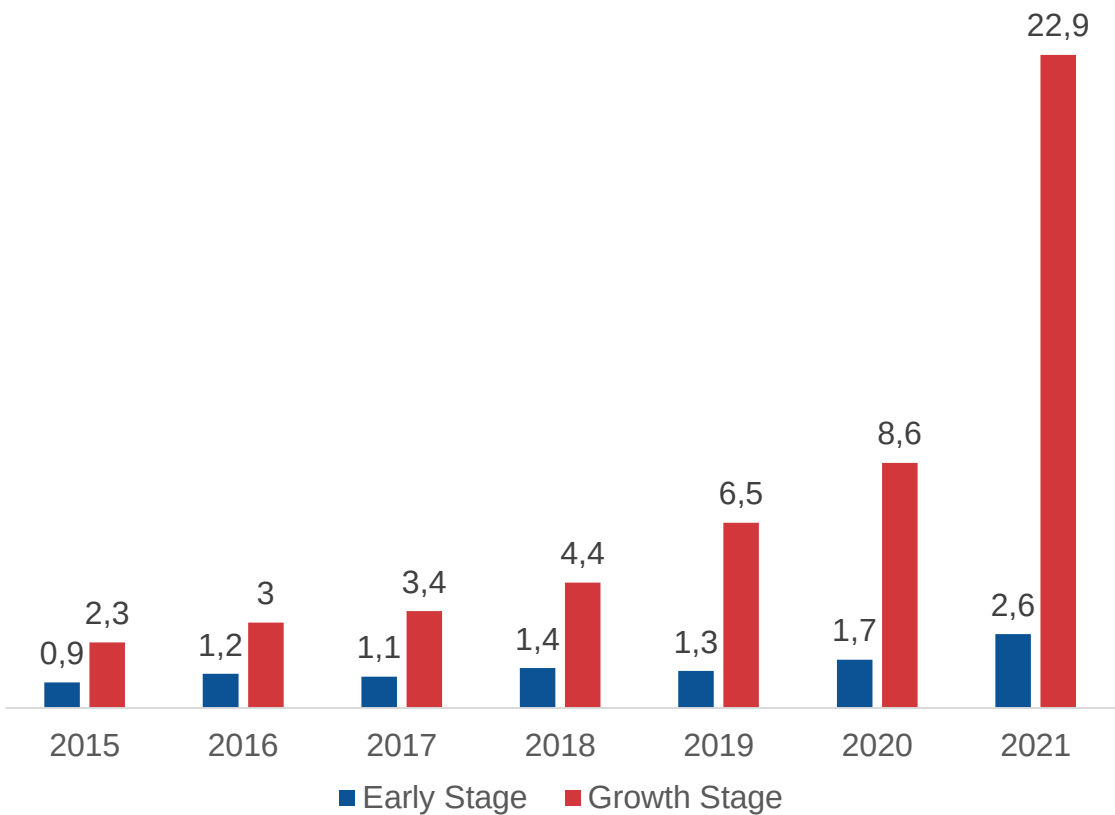


Growth stage continues to rise as \$25.6bn was raised in 2021, more than double that of 2020

Investments in the Israeli High-Tech Industry, US \$'B



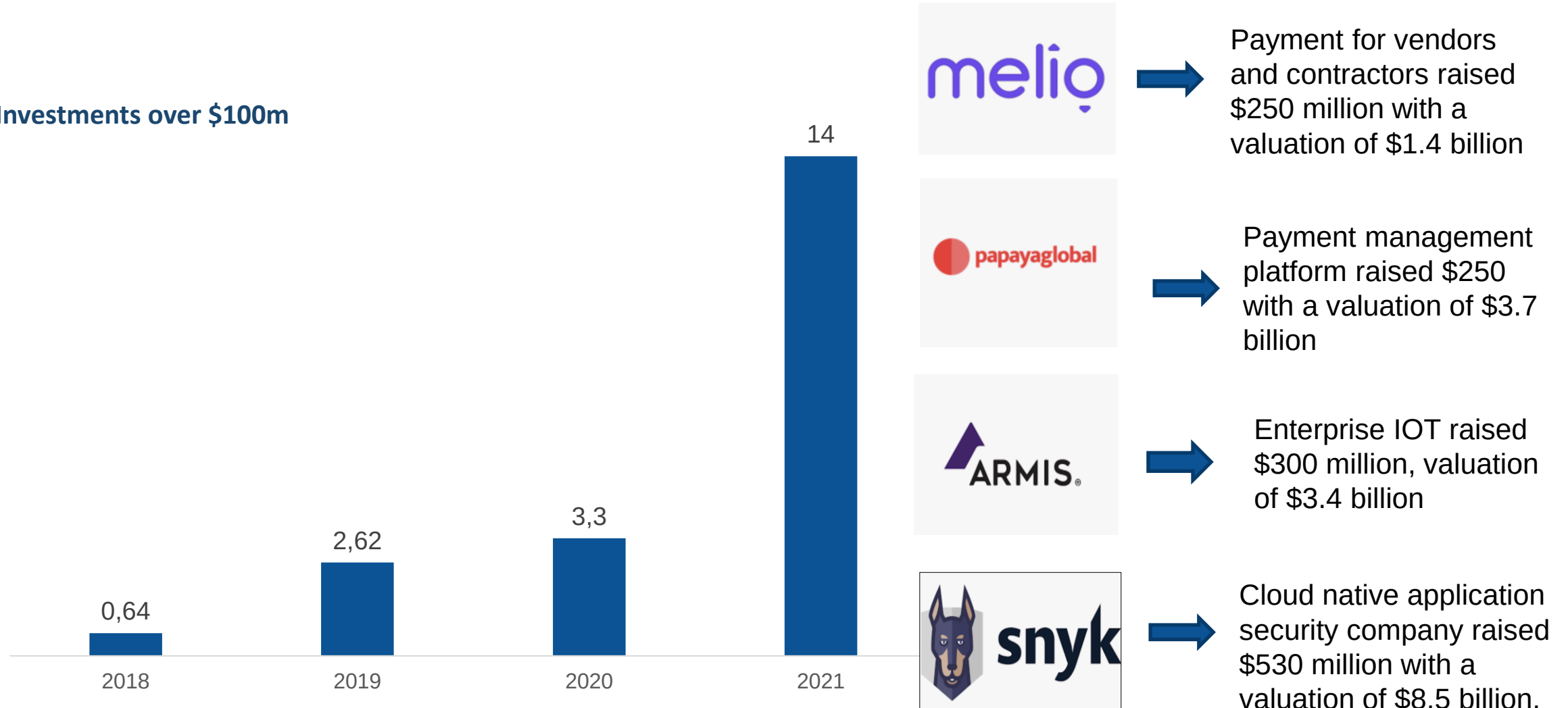
Annual Investments by Stage US \$'B



Early Stage: Seed & R&D
Growth Stage: Companies with revenues

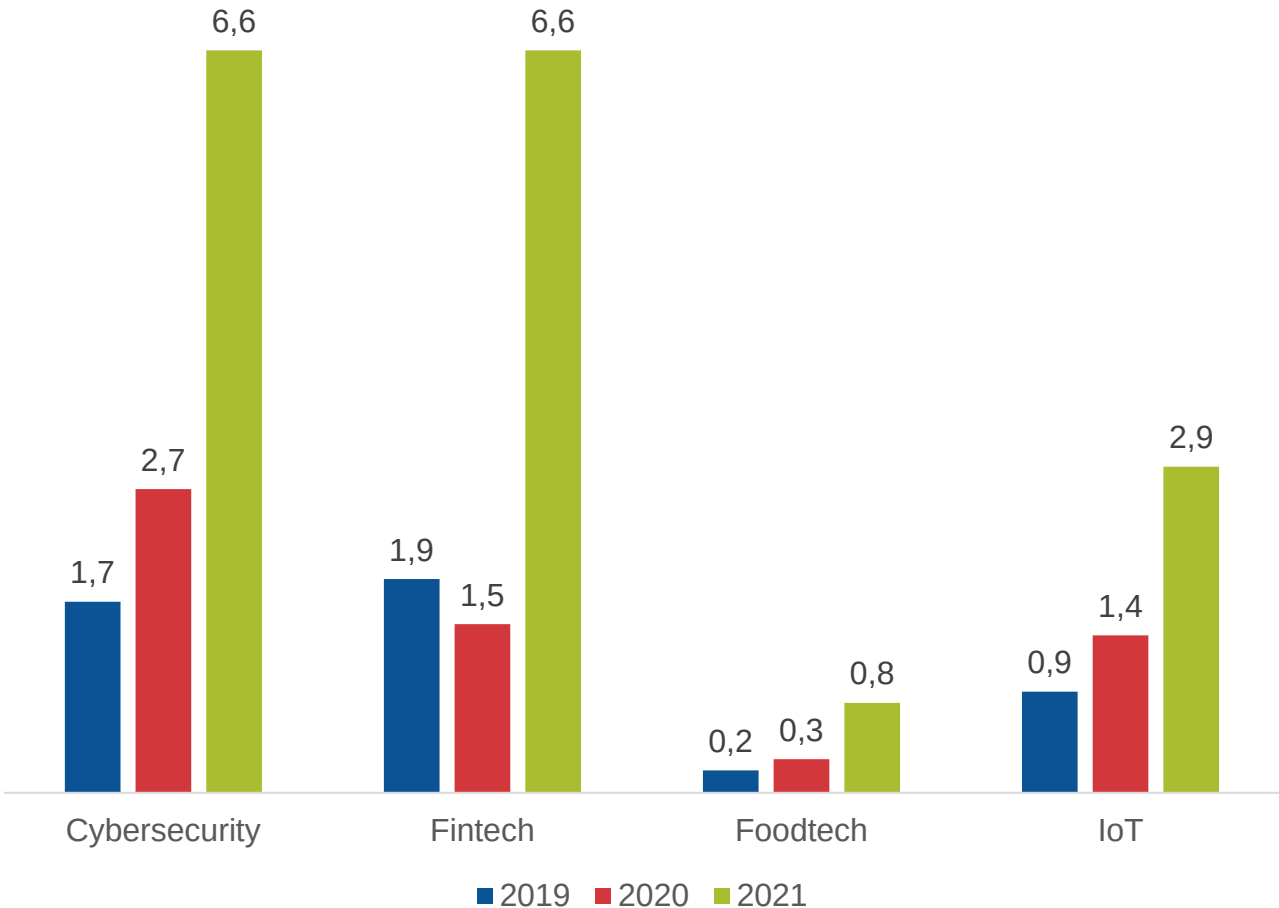
Exceptional number of rounds: 77 (each over \$100m)—totalling \$14 billion, 55% of total in 2021

Investments over \$100m



Fin-tech and Cyber-tech peaked in 2021

Capital Investments by Verticals US \$'B



Cybersecurity
\$6.17 billion



Food Tech – \$531
Million



IoT - \$3 billion



Fintech - \$6.76
billion

Key Success Factors of Israel's Technology Cluster



1. Education & Universities

#1

Investment in Education
% GDP (9.2%)

#1

Number of Engineers Per
10,000 Employees (140)

12

Israelis have won
Nobel Prizes

**Immigration from all
around the world**
with high skills

Albert Einstein visiting the Technion in 1923



2. Government Support

#1

Gross domestic spending on R&D
(~4.5% of GDP)

- Annual budget of > \$660m
- 424 incubators

High Tech:

- Responsible for 50% of the Israeli Export
- Contributes 18% of Israel's GDP



4. Technology Sector Expanding Globally

#1

Growth of
innovative
companies

15%

of Israeli GDP is
created in High
tech

46%

Of Israel's growth
comes from High-
tech Industry

Established track record of leading global innovative companies



5. VC and Access to Global Financial Markets

#1

VC Investments
per Capita

\$22.1 Billion

High tech Exits 2021

\$25.6 Billion

Amount raised
2021



6. Entrepreneurial Spirit



- Tikun Olam & Israeli Chutzpah



- Innovation is survival



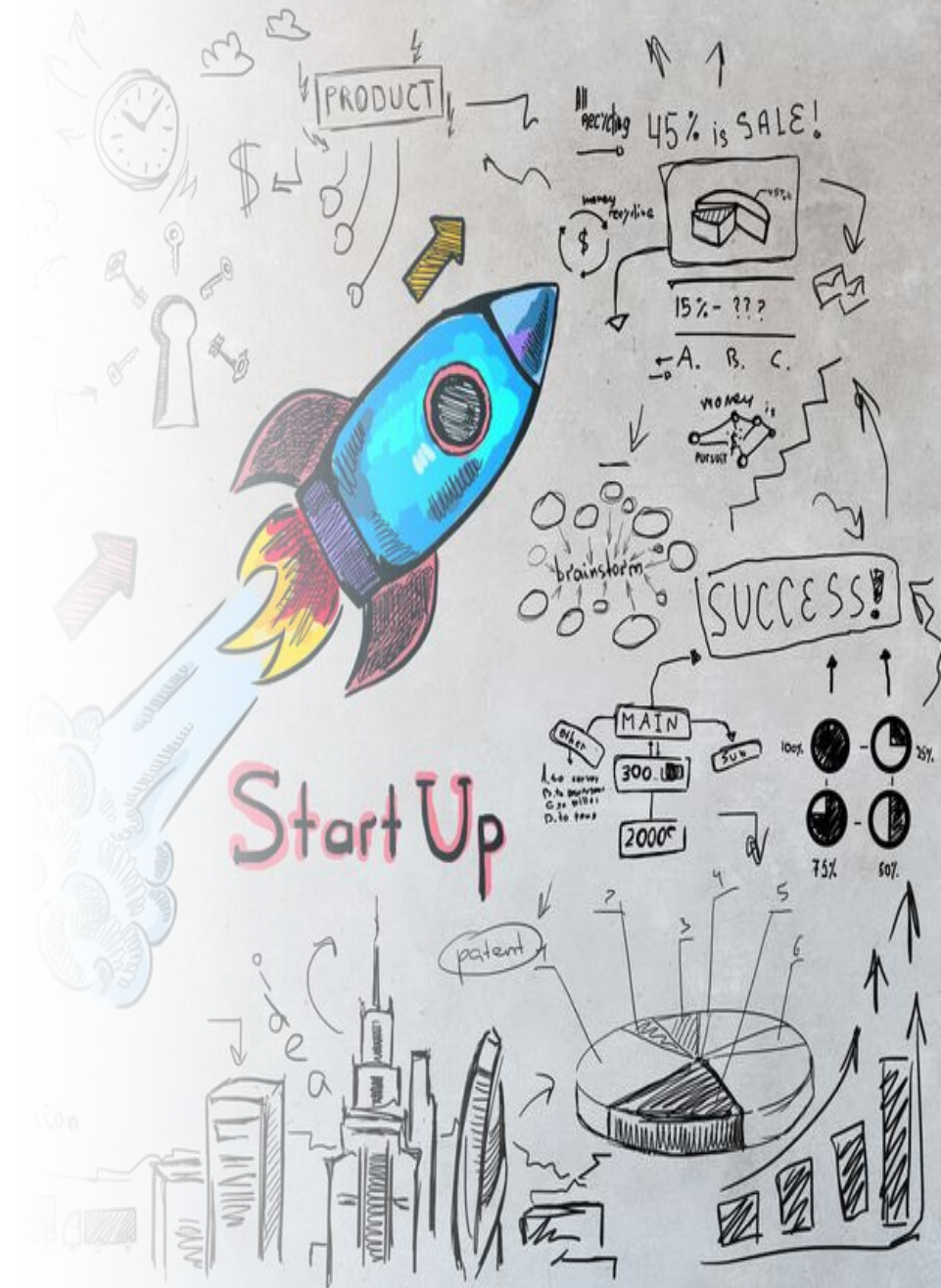
- Global from day One



- Failure is an option



- Melting Pot - Immigrants absorbed from >90 countries across the world with great cultural differences



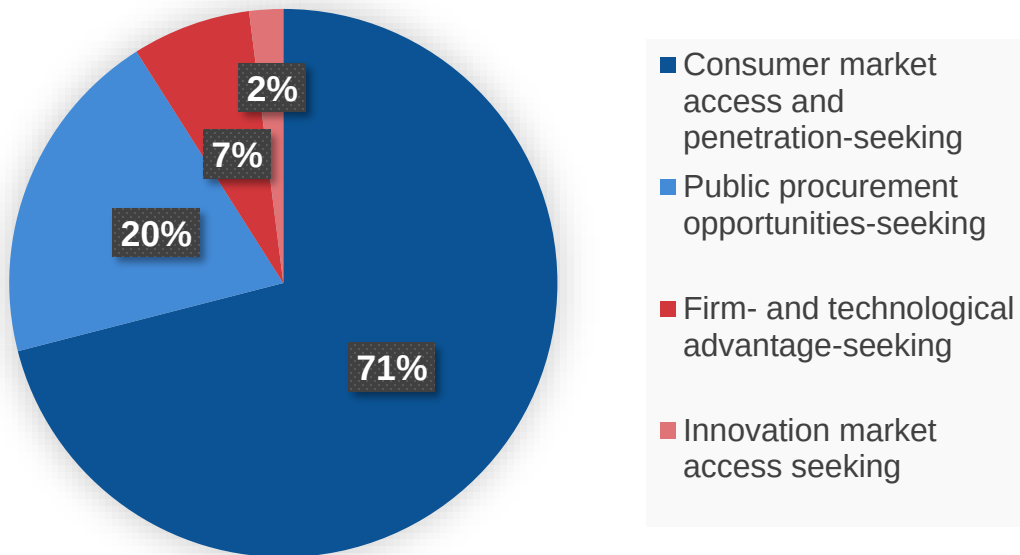
Our job as local players is to support synergies between Germany & Israel

Germany has an open innovation mindset and is eager to have access to technology – especially in financial, smart mobility, energy, cybersecurity, and industry 4.0 sectors:

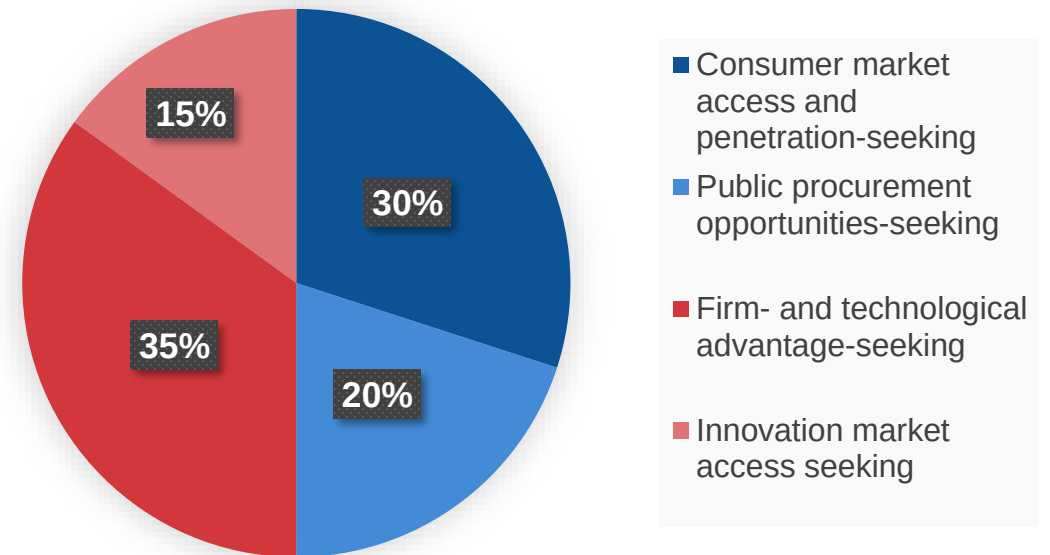
- ✓ Israel is an important economic partner for Germany in the Middle East and the European region in its totality
- ✓ Significant German presence in the Israeli technology industry. 5% of total deals with foreign participation included German players (ranked 4th by country)
- ✓ All three of Catalyst IV portfolio companies have a business partnership in Germany (Nexar- Operating team, CuraLife-Distribution partner, and Addionics Pilot with OEM)

Key motivations behind German-Israeli business collaborations

Why Israeli firms invest in Germany



Why Germany firms invest in Israel



60% of DAX30 companies have branches in Israel, and 30% of European deals in Israel are coming from Germany



A nighttime photograph of a city skyline across a body of water. In the foreground, a paved promenade with palm trees and a low stone wall runs along the water's edge. The city skyline in the background features numerous illuminated skyscrapers under a dark, cloudy sky. The text "THANK YOU FROM THE CATALYST TEAM" is overlaid on the left side of the image.

THANK YOU
FROM THE CATALYST TEAM

STRICTLY CONFIDENTIAL

Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

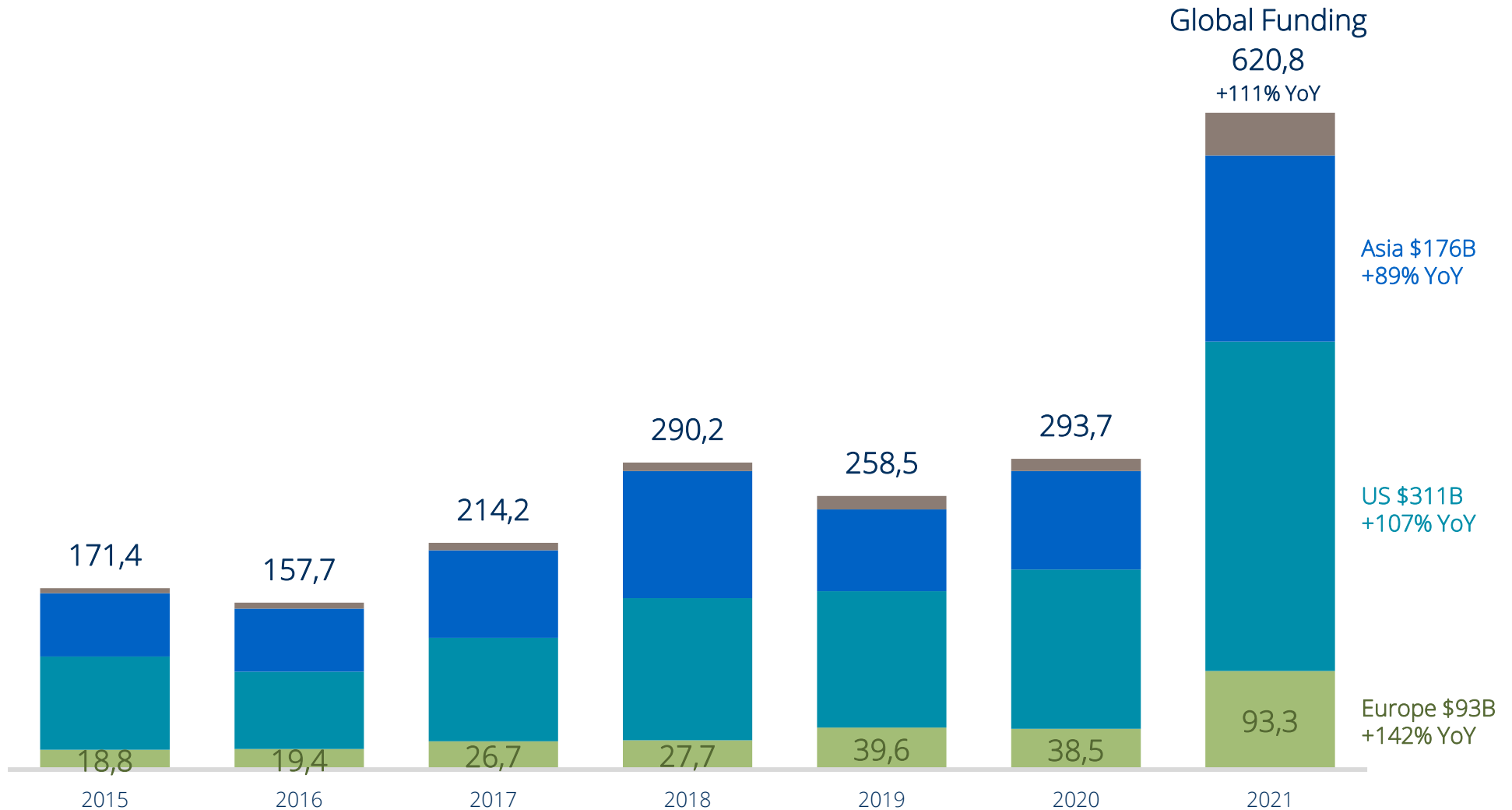


Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

Venture Capital Market Overview

Global VC Funding \$B¹

Europe US Asia Other VC Funding \$B

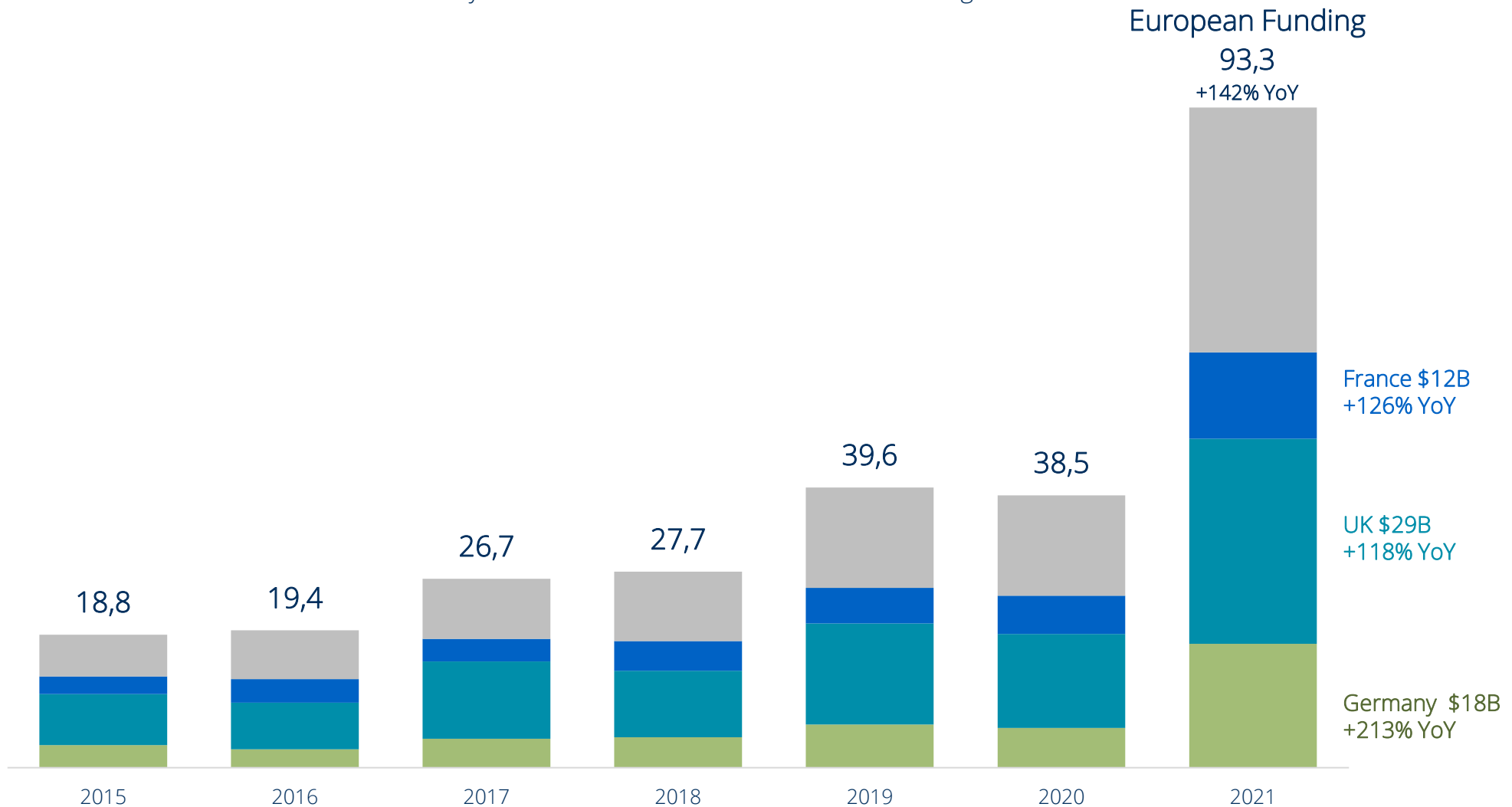


Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

Venture Capital European Market Overview

European VC Funding \$B¹

Germany UK France Other VC Funding \$B



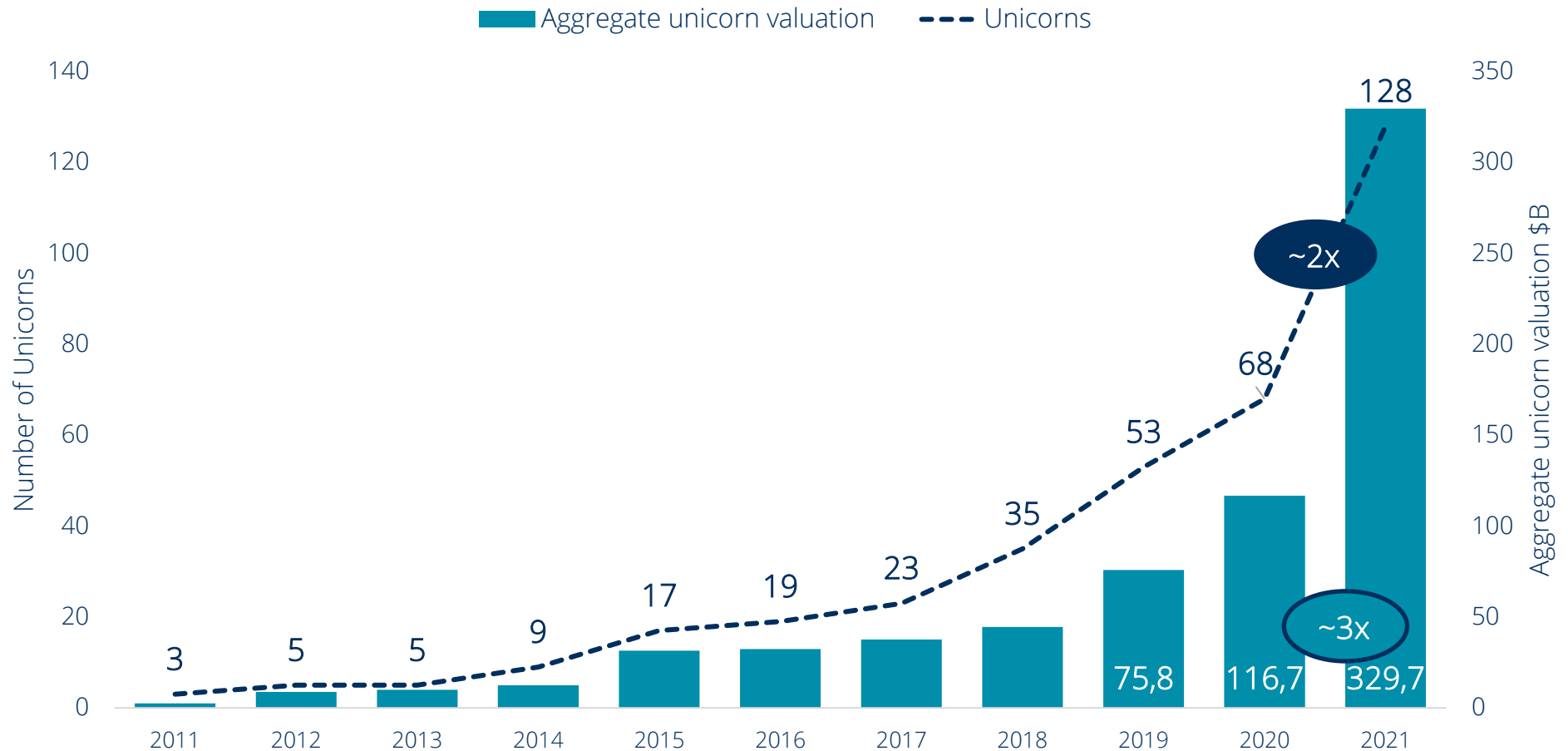
1. Source of the figures: CB Insights
Note: Past performance is no guarantee of future results

Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

Venture Capital European Market Overview (cont.)

European unicorns amount to 128, 13%¹ of existing global unicorns

European VC Funding \$B¹



39 Unicorns



25 Unicorns



24 Unicorns

Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

Highlighted Tech Companies in Europe

Company	Country	Market Cap	Status
Adyen		\$71B	Public
Klarna		\$46B	Private
Checkout.com		\$40B	Private
Revolut		\$33B	Private
Spotify		\$29B	Public
UiPath	 	\$20B	Public
Delivery Hero		\$14B	Public
Global Switch		\$11B	Private
Celonis		\$11B	Private
N26		\$9B	Private

Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

Highlighted European Unicorns per country

131 Unicorns with over \$446B total value in 18 countries across Europe



Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

American/International top VC managers double down in Europe

VC Manager	Inception	European Office	Seed	Early	Growth
Accel ¹	2005	London	Yes	Yes	Yes
Sequoia	2021	London	Yes	Yes	Yes
QED	2021	London	Yes	Yes	Yes
Insight	2010	-	No	Yes	Yes
Lightspeed	2019	London	No	Yes	Yes
A16Z	2020	-	No	Yes	Yes
Bessemer	2020	London	No	Yes	Yes
IVP	2020	-	No	No	Yes

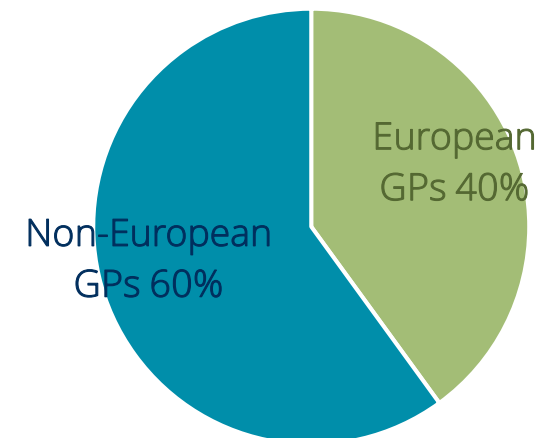
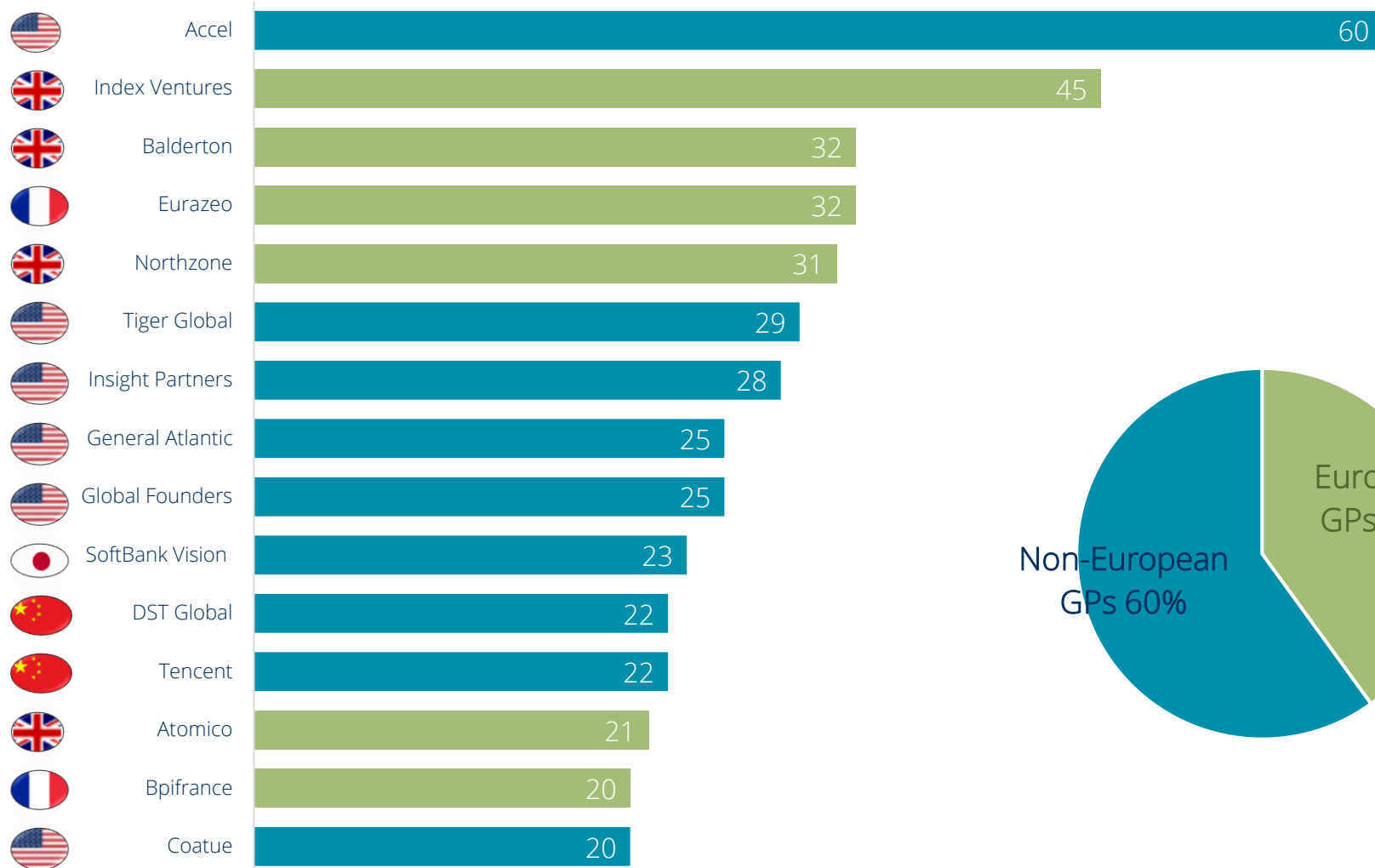
Devoted Europe Funds

¹, Accel has been launching specific Europe Funds since 2005

Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

International GPs lead the investment deal flow in Europe

15 top GPs invested into European Unicorns¹

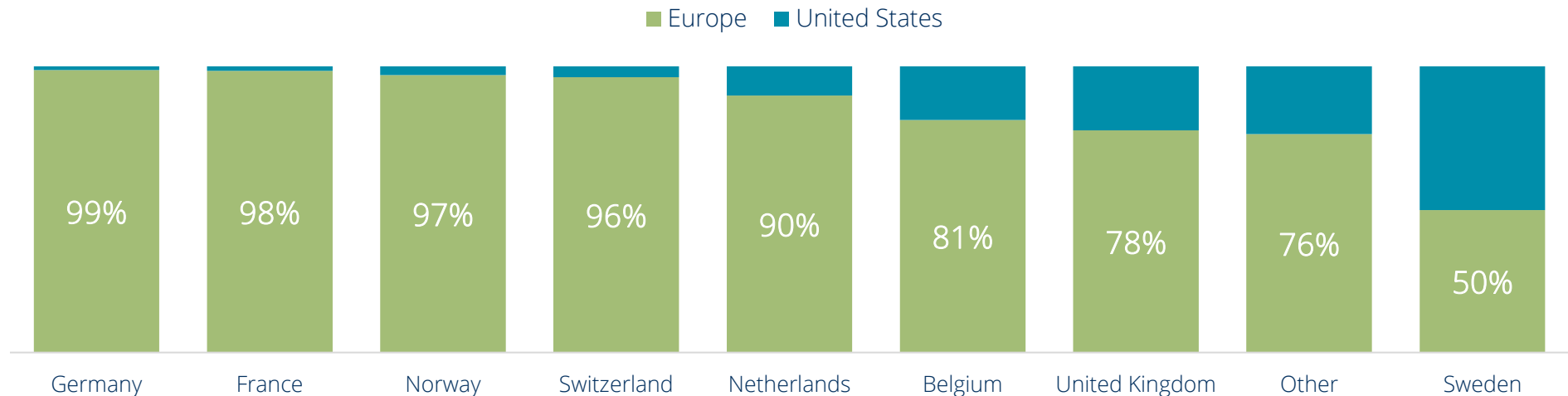


1, Source: Crunchbase

Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

Most European companies list in Europe

Share of total market cap for public \$1B+ European tech companies (%) listed in Europe and the US per company HQ



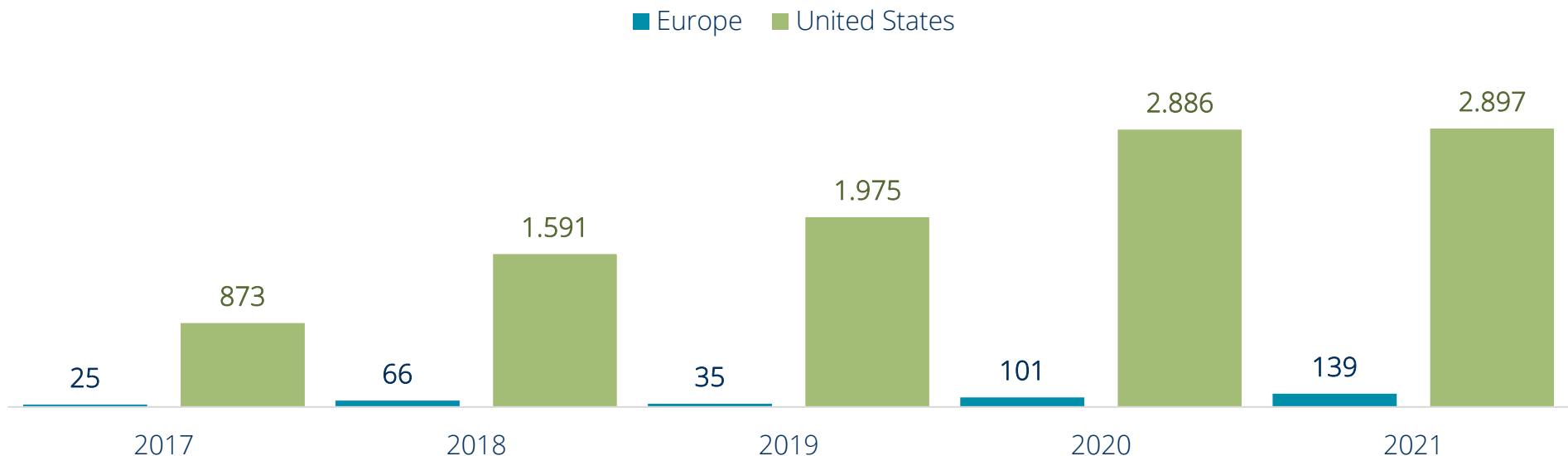
Top 10 exchanges by total European tech companies public market cap

-	Exchange	Latest Market Cap (\$B)	% of total	YoY change (%)
1	Euronext Amsterdam	\$765B	38%	76%
2	XETRA Trading Platform	\$363B	18%	28%
3	Euronext Paris	\$219B	11%	40%
4	Nasdaq Global Select	\$132B	7%	53%
5	London Stock Exchange	\$121B	6%	43%
6	New York Stock Exchange	\$88B	4%	31%
7	OMX Nordic Exchange Stockholm	\$61B	3%	62%
8	London Stock Exchange AIM Market	\$38B	2%	18%
9	Bolsas y Mercados Espanoles	\$33B	2%	6%
10	SIX Swiss Exchange	\$33B	2%	5%
11	Other	\$146B	7%	47%

Finally, Europe falls in love with VC and VC falls in love with Europe

However, European companies' IPOs in the US are significantly larger

Median market cap (\$M) European tech companies at IPO¹ per listing region



Potential largest impediments for successful large-cap IPOs in Europe²

Fragmentation of European capital markets

Appeal of European Exchanges

1, Source: State of European Tech. Mean market cap (\$M) at IPO as of the close of first day trading by region and by year

2, Source: The State of European Tech Survey. Respondents composed mainly of Investment Bankers, M&A advisors and consultants

Venture Capital Outlook, BAI-Webinar
Aktuelle Themen der Fondsbesteuerung
02.03.2022

André Fest, Associated Partner, POELLATH

Agenda

§ 6e EStG

Einlagenrückgewähr

Hinzurechnungsbesteuerung ab 01.01.2022 (AStG)

Fondsetablierungskosten als Anschaffungskosten Den Überblick nicht verlieren?

Grundsatz: § 6e EStG **erweitert** den Begriff der Anschaffungskosten (AK) um Fondsetablierungskosten.

Die Regelung bezweckt, sämtliche Aufwendungen der Anleger, die im wirtschaftlichen Zusammenhang mit der Abwicklung des Projekts in der Investitionsphase anfallen, in den Bereich der Anschaffungskosten zu verschieben.

Anwendung dem Grunde nach (Abs. 1)

*Zu den **Anschaffungskosten** von Wirtschaftsgütern, die ein **Steuerpflichtiger gemeinschaftlich** mit weiteren Anlegern gemäß einem **von einem Projektanbieter vorformulierten Vertragswerk** anschafft, gehören auch die Fondsetablierungskosten im Sinne der Absätze 2 und 3.*

*Haben die Anleger in ihrer gesellschaftsrechtlichen **Verbundenheit keine wesentlichen Möglichkeiten zur Einflussnahme** auf das Vertragswerk, gelten die Wirtschaftsgüter im Sinne von Satz 1 als angeschafft.*

Satz 1: Fondsetablierungskosten sind zu aktivieren, wenn (Erwerberfonds):

- ein Steuerpflichtiger gemeinschaftlich mit weiteren Anlegern (Gemeinschaft)
- gemäß einem von einem Projektanbieter vorformulierten Vertragswerk (vorgegebenes, einheitliches Vertragswerk)
- Wirtschaftsgüter anschafft (Erwerb)

Satz 2: Fondsetablierungskosten sind zu aktivieren, wenn (Herstellerfonds):

- die Anleger in ihrer gesellschaftsrechtlichen Verbundenheit (Gemeinschaft)
- Keine wesentlichen Einflussmöglichkeiten auf das Vertragswerk haben (rechtlich/ tatsächlich)

Isolierte Betrachtungsweise

Fondsetablierungskosten als Anschaffungskosten Den Überblick nicht verlieren?

Anwendung der Höhe nach (Abs. 2)

Fondsetablierungskosten sind alle auf Grund des vorformulierten Vertragswerks neben den Anschaffungskosten im Sinne von § 255 des Handelsgesetzbuchs vom Anleger an den Projektanbieter oder an Dritte zu zahlenden Aufwendungen, die auf den Erwerb der Wirtschaftsgüter im Sinne des Absatzes 1 Satz 1 gerichtet sind.

Zu den Anschaffungskosten der Anleger im Sinne des Absatzes 1 Satz 2 gehören darüber hinaus alle an den Projektanbieter oder an Dritte geleisteten Aufwendungen in wirtschaftlichem Zusammenhang mit der Abwicklung des Projekts in der Investitionsphase.

Zu den Anschaffungskosten zählen auch die Haftungs- und Geschäftsführungsvergütungen für Komplementäre, Geschäftsführungsvergütungen bei schuldrechtlichem Leistungsaustausch und Vergütungen für Treuhandkommanditisten, soweit sie auf die Investitionsphase entfallen.

- Satz 1: „Fondsetablierungskosten“: Auf den Erwerb gerichtete Aufwendungen (unmittelbarer Zusammenhang)
- Satz 2: „Abwicklungsaufwendungen“: Auf die im wirtschaftlichen Zusammenhang mit der Abwicklung des Projekts innerhalb der Investitionsphase gerichtete Aufwendungen (kein unmittelbarer Zusammenhang)
- Satz 3: „Bestimmte Aufwendungen“: Management Fee

Investitionsphase

Verfahren

Rückwirkung

EU-Gesellschaften

- Antragstellung nach § 27 Abs. 8 KStG
- Ggf. auch möglich im Veranlagungsverfahren eines inländischen Gesellschafters ohne Antrag nach § 27 Abs. 8 KStG (vgl. BFH v. 27.10.2020 – VIII R 18/17)
- Herausforderungen in der Tax Compliance
 - Nachweiserfordernis trotz geringer Beteiligungsquoten
 - Verkürzte Zahlungswege
 - Quellensteuerbelastung
 - Aufbewahrungsfristen im Ausland
 - Umgang in der Feststellungserklärung bei einem Fonds

Drittstaatengesellschaften

- Keine Pflicht zur Antragstellung nach § 27 Abs. 8 KStG aber steuerneutrale Einlagenrückgewähr ist möglich (vgl. bspw. BFH v. 10.4.2019 – I R 15/16 und v. 27.10.2020 – VIII R 18/17)
- Herausforderungen in der Tax Compliance
 - Nachweiserfordernis trotz geringer Beteiligungsquoten
 - Berechnung der Einlagenrückgewähr
 - Betriebsprüfung

Was gilt es zu beachten?

- **Anwendung ab 01.01.2022 (VZ 2022)**

- Ablösung des bisherigen „Inländer“-Beherrschungskonzept durch ein „Gesellschafter“-bezogenes Beherrschungskonzept

Die Neuregelungen stellen darauf ab, inwieweit **ein einzelner** Steuerpflichtiger eine ausländische Gesellschaft unmittelbar/ mittelbar beherrscht; maßgebend ist die „**Beherrschungsquote**“. Ist das der Fall, sind dem Steuerpflichtigen die Einkünfte entsprechend seiner „**Hinzurechnungsquote**“ hinzuzurechnen.

Eine **Beherrschung** liegt dann vor; wenn:

- der Steuerpflichtige alleine oder zusammen mit ihm nahestehenden Personen (wichtig hier: „Nahestehend“ kann jede in- und ausländische Person sein) am Ende des Wirtschaftsjahres
- mehr als 50% der Stimmrechte oder Anteile am Nennkapital hält oder
- Anspruch auf mehr als 50% des Gewinns bzw. des Liquidationserlöses hat

Wann sind Personen „Nahestehend“?

- Besteht eine wesentliche Beteiligung?
 - Besteht ein beherrschender Einfluss?
 - Besteht ein abgestimmtes Verhalten („acting in concert“) unter Personen mit dem Steuerpflichtigen zusammen in Bezug auf die ausländische Gesellschaft
- Beachte: Widerlegbare Vermutung bei Personengesellschaften

- Passive Einkünfte
- Gewinnermittlung ausschließlich nach § 4 Abs. 1 EStG (accrued)
- Phasengleiche Erfassung des Hinzurechnungsbetrages (HZB)
- AStG vs. InvStG

Besonderheiten im **Übergangsjahr VZ 2022**

- Ermittlung des HZB nach der Alt-Regelung (Erfassung Wirtschaftsjahr 2021 in Veranlagungsjahr VZ 2022)
- Ermittlung eines Übergangsgewinns /-ergebnisse, soweit der HZB bisher cash-based gerechnet wurde
- Ermittlung des HZB nach neuem Recht und phasengleicher Erfassung in VZ 2022

In diesem Zusammenhang ist wichtig:

- Dividenden können passiv sein, bspw. dann wenn die zu prüfenden ausl. Gesellschaft an der nachgelagerten Gesellschaft zu weniger als 10% beteiligt ist
- Bei der Ermittlung des HZB sind nunmehr Spezialvorschriften zu beachten; wie § 4h EStG (Zinsschranke) oder § 4k EStG (BA-Abzug bei Besteuerungskongruenzen). Zudem wird § 8b KStG von seiner Anwendung bei der Ermittlung des HZB nicht mehr ausgeschlossen.
- Achtung Frist: Zuordnung der Verlustvorträge auf die ausländischen Zwischengesellschaften in der Struktur
 - Warum? Bisher wurden die Verluste bei Anwendung § 14 AStG (Ober/ Untergesellschaften) auf Ebene der letzten Obergesellschaft verrechnet. Da § 14 AStG wegfällt, ist nunmehr die Verlustverrechnung je Zwischengesellschaft in der Struktur vorzunehmen.
 - Auf Antrag bis 31.07.2023.



André Fest

Steuerberater, Associated Partner



+49 (89) 24240-470



andre.fest@pplaw.com

POELLATH

P+P Pöllath + Partners

Rechtsanwälte und Steuerberater mbB

Hofstatt 1

80331 München

T +49 (89) 24240-470

andre.fest@pplaw.com

www.pplaw.com