

Wie die EU Inc. den Transaktionsmarkt verändert – fünf Thesen für M&A, Venture Capital und Private Equity

Die EU Inc. könnte den Transaktionsmarkt in Europa spürbar verändern. Denn sie verändert zentrale Annahmen über Gesellschaftsstrukturen.

Wenn Anteile digital übertragen werden, notarielle Zwänge entfallen und Unternehmen ihren Satzungssitz unabhängig vom operativen Geschäft wählen können, verschieben sich gewohnte Abläufe in Finanzierung, M&A und Strukturierung. Für Investoren und Unternehmensgruppen entsteht damit die Möglichkeit, Strukturen gezielter zu standardisieren und europaweit auszurichten.

Mit der EU Inc. hat die Europäische Kommission eine vollständig digitale, flexible Kapitalgesellschaft vorgeschlagen, die sich insbesondere an [Start-ups](#) und wachstumsorientierte Unternehmen mit internationaler Ausrichtung richtet und neue Spielräume bei Gründung, Kapitalstruktur und Mitarbeiterbeteiligung eröffnet.

Diese Auswirkungen wird die EU Inc. unserer Meinung nach auf die VC-, M&A- und PE-Praxis haben:

These 1: Die EU Inc. ersetzt die GmbH/UG in bestimmten Segmenten, wenn Deutschland nicht zu stark nachreguliert.

Die EU Inc. wird sich in Deutschland als echte Alternative zur GmbH und UG durchsetzen; in bestimmten Segmenten könnte sie die GmbH und UG sogar verdrängen. Voraussetzung ist allerdings, dass der nationale Gesetzgeber nicht zu stark nachreguliert. Hierfür lässt der Vorschlag durchaus Spielräume. Zwar harmonisiert die geplante EU-Verordnung zentrale Aspekte, sie überlässt aber bewusst viele Detailfragen dem nationalen Recht – etwa zur Organisationsverfassung, zur Organhaftung oder zur Wirksamkeit von Satzungsregelungen.

Wird die EU Inc. in der deutschen Praxis stark an die Logik der GmbH gebunden, entsteht faktisch nur eine „GmbH mit EU-Label“. Bleibt die Anwendung dagegen funktional und europäisch gedacht, kann die EU Inc. insbesondere für Gründer-Holdings, VC-finanzierte Gesellschaften, internationale SPVs und Akquisitionsvehikel attraktiver werden als die herkömmlichen Rechtsformen.

These 2: Wird die EU Inc. attraktiv, folgt eine Umwandlungswelle und Re-Domizilierungswelle.

Die EU Inc. wird auch für Investoren und Unternehmensgruppen strategisch interessant sein und erhebliches Restrukturierungspotenzial eröffnen. Denn die EU Inc. kann auch durch Formwechsel, Verschmelzung oder Spaltung aus bestehenden Gesellschaften hervorgehen.

Sobald sich die Rechtsform in der Praxis bewährt – also von Registern akzeptiert wird und in Finanzierungs- und Transaktionsprozessen funktioniert –, entsteht ein klarer Anreiz, bestehende Strukturen anzupassen. Insbesondere VC- und PE-Investoren haben ein Interesse daran, ihre Beteiligungen zu vereinheitlichen und europaweit vergleichbare Setups zu schaffen.

Die Folge ist Bewegung in bestehenden Strukturen: Beteiligungen werden neu organisiert, Holding-Strukturen angepasst und komplexe Konstruktionen bereinigt. In der Beratungspraxis wird sich das insbesondere in einer erhöhten Nachfrage nach Restrukturierungen, Post-Investment-Strukturierungen und der Standardisierung von Governance- und Reporting-Modellen niederschlagen.

These 3: Die EU Inc. verschiebt Due Diligence-Schwerpunkte grundlegend.

Die EU Inc. wird den Schwerpunkt der Due Diligence grundlegend verändern. Denn die EU Inc. soll vollständig digital sein – mit digitalen Anteilen und einem digitalen, konstitutiv wirkenden Anteilsregister. Zusätzliche Formerfordernisse sind nicht vorgesehen. Insbesondere notarielle Beurkundungspflichten bei Anteilsübertragungen – wie bei der GmbH – sollen ausgeschlossen sein.

Dadurch verlagert sich der Fokus der Due Diligence: Statt formaler Wirksamkeitsfragen rücken die Qualität und Integrität der Registerführung und der Due-Diligence-Dokumente in den Mittelpunkt. Entscheidend werden dann die Verlässlichkeit von Eigentumsnachweisen, die Dokumentation von Änderungen, Identitäts- und Signaturverfahren sowie die Nachvollziehbarkeit von Prozessen.

These 4: Die EU Inc. verschärft den Standort- und Regulierungswettbewerb.

Die EU Inc. wird wahrscheinlich einen Wettbewerb unter den Mitgliedstaaten verstärken. Da die EU Inc. in der ganzen EU operieren kann, kommt es für den Sitz weniger darauf an, in welchem Mitgliedstaat vorrangig die Geschäfte stattfinden, sondern stärker darauf, wo die regulatorischen und steuerlichen Rahmenbedingungen für das Unternehmen am vorteilhaftesten sind.

Besonders konfliktträchtig ist dies im Bereich der unternehmerischen Mitbestimmung. Der Entwurf der EU-Kommission knüpft im Grundsatz an den Satzungssitz an und enthält weniger spezifische „Anti-Avoidance“-Mechanismen als das SE-Recht. Aus deutscher Perspektive erhöht dies das Gestaltungspotenzial – und damit auch das Risiko politischer Gegenreaktionen oder nachgelagerter Regulierung.

In Transaktionen ist daher neben der rein rechtlichen Zulässigkeit regelmäßig auch eine Reputations- und Stakeholder-Abwägung angezeigt, insbesondere bei größeren Arbeitgebern oder in regulierten Sektoren.

These 5: Die EU Inc. bringt Effizienzgewinne, aber nur, wenn die Praxis ihre Arbeitsweise anpasst.

Die Kommission verspricht mit der EU Inc. ambitionierte Effizienzvorteile: schnelle digitale Gründung, gedeckelte Kosten und digitalisierte Kapitalmaßnahmen. Diese Vorteile realisieren sich aber nur, wenn Marktteilnehmer ihre Arbeitsweise anpassen und Standards entwickeln.

Praktisch bedeutet das: Unternehmen müssten Satzungen und Beteiligungsmodelle standardisieren, Vertragsklauseln anpassen und insbesondere klären, wie sich digitale Eigentumsnachweise, Registerführung und Haftungsrisiken sauber abbilden lassen. Gleichzeitig müssten sie ihre Closing?Abläufe neu aufsetzen und auf digitale Prozesse abstimmen.

Setzen sich solche Standards durch, lässt sich die EU Inc. tatsächlich einfacher einsetzen. Gerade Mitarbeiterbeteiligungen und grenzüberschreitende Cap Tables lassen sich dann leichter vereinheitlichen. Das kann für wachsende Unternehmen bei der Wahl von Standort und Rechtsform an Bedeutung gewinnen.

Ausblick

Auch wenn die EU Inc. noch einige Jahre bis zur praktischen Nutzung braucht – realistisch ist eine Verfügbarkeit frühestens ab 2028 oder 2029 –, beginnt die Vorbereitung bereits jetzt.

Für Unternehmen und Investoren geht es vor allem darum, mögliche Anwendungsfälle frühzeitig zu identifizieren: Welche Strukturen lassen sich perspektivisch vereinheitlichen? Welche Finanzierungen, Add-ons oder Exits könnten von einer EU Inc. profitieren? Und wo lohnt es sich, bestehende Setups schon heute flexibler aufzusetzen?

Die EU Inc. ist damit weniger ein kurzfristiges Thema als eine strukturelle Entwicklung, die den europäischen Transaktionsmarkt nachhaltig prägen kann. Wie stark sie sich durchsetzt, entscheidet sich nicht im Verordnungstext, sondern in der praktischen Anwendung, also dort, wo Marktteilnehmer beginnen, mit ihr zu arbeiten.

Ansprechpartner:

Dr. Christian Nordholtz, M.Jur. (Oxford)
Tel: + 49 (0)511 763 5078110
cnordholtz@kpmg-law.com

Dr. Marlon Wehrenberg
Tel: +49 511 7635078-238
mwehrenberg@kpmg-law.com