

全局

德国为中国在欧盟的首要贸易伙伴

处理程序

对德国企业与上市公司并购交易的见解

基本概述

包括监管、劳动、不动产、银行与金融等方面

DOING BUSINESS IN
GERMANY

在德国做生意

目录

01

在德国做生意

02

全局纵览

04

公司并购-
处理程序

08

税务及交易
架构设计

10

银行与融资

12

劳动

14

知识产权

15

不动产

16

监管层面

18

默契合作

20

我们的团队

21

联系人



2019年1月18日，中国国务院副总理刘鹤主持了第二次中德高级别财金对话，旨在扩大双向开放，深化务实合作，推动中德财金关系迈上新台阶。在联合声明中，他与德国副总理兼财政部长肖尔茨重申，双方坚定支持以规则为基础、以世贸组织为核心的非歧视、开放、包容和透明的多边贸易体制。双方承诺确保非歧视、开放的市场准入环境和稳定的制度框架，减少市场准入和投资壁垒，切实改善企业营商环境。

许多德国公司很早就已经在中国设立企业、合资企业或子公司，而近几年来，在德投资的中国公司也不胜枚举，且该数量在未来几年预计仍将增加。

在进行投资时，中国企业经常询问法律范围外的问题，譬如简言之：“我们要怎样做？”及“企业面对的关键问题是什么？”

本刊将对这些问题及诸多其他问题给予答复，并在德寻找投资机遇的中国实体可能感兴趣的一些关键问题提供初步概述。

Rüdiger Knopf
法兰克福

Dr Christian Cornett
法兰克福

全局纵览

我们的观点.....

德国作为全世界最受人尊敬的国家之一，其技术、产品、品牌、甚至是德国人的工作方式及追求精准的特点在中国乃至全球都享有盛誉。在中国，许多人在购买汽车、机械、药品、厨具等商品时，都会选择德国制造。早在二十世纪90年代后期，中国最初的几项投资都投给了拥有机床模具和机械制造技术的德国。自2010年起，中国投资者又陆续开始在更多行业展开并购，如制药业、IT行业、房地产行业、汽车供应行业、自动化行业、化工业和航空业。可以说，德国一直是中国在全球开展投资的重要目的地之一。

尽管两国企业关系融洽、商业环境良好，但由于语言、商业文化、思维方式和法律制度的差异，中国企业在德国不同领域寻求投资的道路仍然存在困难。对于将德国选为首个海外投资目的国的投资者来说，他们尤其需要可以为他们提供商业、税务、法律和文化等全面专业意见的顾问。而金杜德国团队拥有两国文化背景，其中部分律师更是自本世纪初起就不间断地参与中德交易，经验丰富。我们在为中国客户提供法律和税务建议的同时，还帮助他们更好地理解德国的商业、语言和文化。并且，帮助客户完成并购之后，我们还为他们提供关于重组、公司法、金融法、劳动法等多个相关领域的建议。

赵辉
法兰克福

德国的投资环境

得益于以下几点，德国是世界上最具吸引力的投资目的地之一：

- 位于欧洲中部；
- 世界第四大经济体、第二大出口国及第三大进口国；
- 日益密切的贸易伙伴；
- 技术最先进的国家之一。

中国在德投资

德国是中国在欧盟首要的贸易伙伴。尽管出现了暂时性波动，但在中德两国各行业领先的全球性企业的带动下，两国间贸易表现强劲，年贸易总额预计很快将达到2000亿欧元。

在这一背景下，随着这些企业期望通过国际并购活动强化其市场地位，两国毫无意外都成为外商直接投资的重要来源国和目的地。随之而来的，是近年来中国投资者在德并购交易的数量迅速增加。

中国对德投资的成功案例数不胜数。总体来说，中国投资者通过并购，不仅获得了先进技术，更获得了欧洲市场。

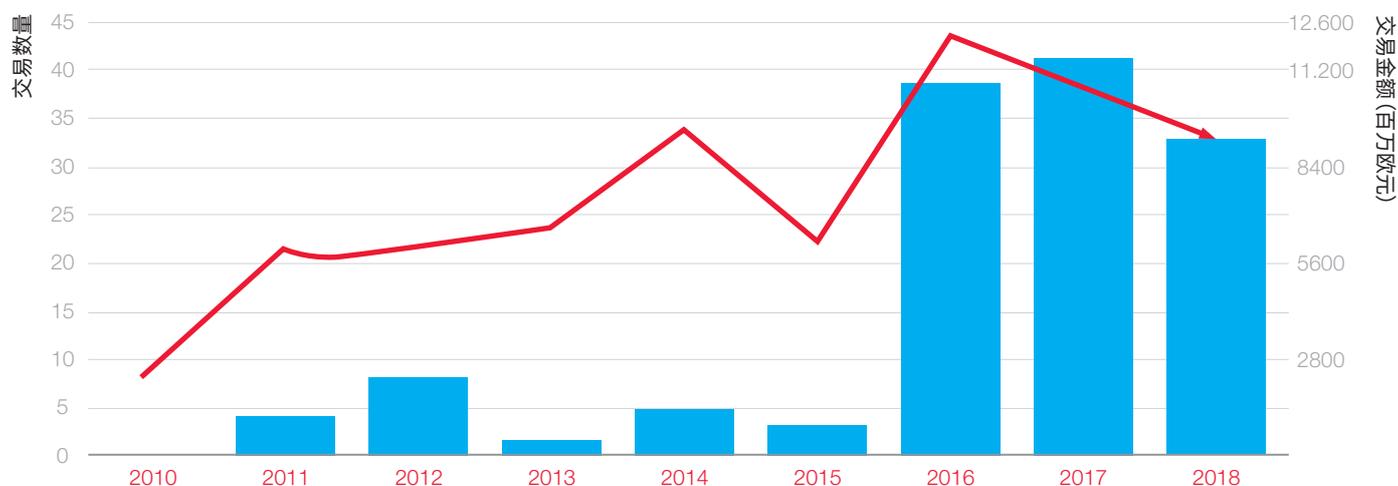
2012年，德国已跻身中国外商直接投资全球目的国的前列，仅次于美国，而且趋势表明尽管2018年投资暂时缩小，其稳步增

近些年来，德国外商直接投资的监管政策收紧，使得相关部门在审批一些关键行业的投资时拥有了更大的权利。尽管如此，德国仍然是全球外商投资监管制度最自由的国家之一。虽然应交易各方的要求，越来越多的交易须经正式审查，但只要在计划中充分考虑德国市场和法律环境的特性，多数交易都不会面临监管干预的重大风险。

鉴于中德两国在全球经济中举足轻重的作用，贸易和投资尽管时有短期波动，但仍将是影响两个经济体的重要因素。

长的长期趋势已明确无疑。中国收购德国公司的数量在近些年已明显增多，从2010年的8项收购到2013年的25项，并且在过去三年稳定在平均约35项，从而使德国与英国并列为对中国购买方最具吸引力的欧洲投资目的地。

中国企业在德国的收购情况 (2010-2018)



来源: <https://www.handelsblatt.com/politik/international/internationale-konkurrenz-chinesische-investoren-halten-sich-mit-firmenbeteiligungen-in-deutschland-zurueck/23874988.html?ticket=ST-2304793-dGyp0JbuRrieBupJq-ap5>

- 公开金额 (百万欧元)
- 交易数量



公司并购- 处理程序

并购

许多德国企业都对中国合作伙伴和投资者很有兴趣。通常，德国企业寻求进入中国市场和/或与中国伙伴展开合作。经过了数百项中资对德国企业的投资或收购，市场实践已经发展出一套标准，而该标准在某些方面区别于其他市场。例如，中国投资者（和监管部门）已经接受“重大不利变更”条款（即，给予一方在发生重大不利变更时退出的权利）并非德国市场标准的现实。

监管问题需特别注意，中德双方面的监管皆如此。不过，一旦中德双方做到了足够的监管透明，对几乎所有的项目来说，监管问题都能迅速解决。在极少数情况下，需要在交易构建的最初阶段就仔细考虑监管因素。

避免并购中的文化误解

经验告诉我们，中国竞标人由于未注意到德国市场的特性，特定的文化因素（例如时间要求及对出售方的预期管理的需要），常不自觉地导致错失对德国的收购机会。

在德国市场，大多数大中型市场并购（起价甚至至少于5000万欧元）按照拍卖程序进行，即出售方分别与众多投标人同时协商。

- 这些程序通常由财务顾问牵头，由出售方及其顾问设立严格的时间要求，这样他们就能控制拍卖程序并为出售方取得最佳结果。
- 出售方通常非常重视交易确定性，因此在德国的并购实践中，收购协议通常只包含少量的交割条件。
- 也需要注意特定的公证要求。

并购交易的时间

当企业待售时，了解（拍卖）出售程序的做法很重要。为避免错过拍卖机会，中国投标人应非常严格地对待拍卖程序中向其传达的时间要求。拍卖程序经常有可能推迟，特别是在程序中很早便提出时间问题的情况。例如，在开始拍卖时签订保密协议，最好不应超过两到三日。此外，中国投标人应及早采取所有预防措施以应对政府审批。

我们的观点.....

对于潜在投资者来说，了解当地并购规则和并购流程（德国并购流程通常都经过专业筹划）并把握投资机会，是成功的关键。因此，对于外国投资者来说，至关重要的一点就是找到经验丰富、可信赖，熟悉当地规则且了解投资者背景和战略的顾问。

SANDRA LINK博士
法兰克福

在其他情况下，决定并购方法之前花些时间了解德国实体及出售方具有重要意义。与投资标的相关负责人建立联系并表达投资兴趣通常十分必要，特别是德国的家族企业，其所有人一般需要些时间（而且有时需要去促成）对交易做出决定。对于绝大多数



数的德国企业而言（不止是私募股权基金控制的企业），并购交易已变得稀松平常。对于其他一些出售方来说，这样的交易却是一个千载难逢的项目。成功完成交易很大程度上仍取决于充分考虑德国市场的特殊情况。

值得注意的是，购买方或兼并伙伴在决定交易架构及其他方面之前，自身应熟悉可行之选择，包括交易过程中所有相关的法律及税务问题。这尤其适用于并购上市公司，在某种程度上也适用于对上市公司的投资（PIPE）。

交易确定性

传统上，在德国的并购实践中，企业收购协议含有少量的交割条件的情况很普遍。出售方通常高度重视交易的确定性——在某些情况下甚至以接受稍低的收购价格为代价。这一传统可能具有文化根源，投资者应认识到，在众多领域中，理解该等基于文化的传统，对于签订交易而言具有至关重要的意义。

- 由于交易确定性具有如此重要的优先性，出售方通常不会接受大量的交割条件。
- 在交割时，如果已满足所有的交割条件，而一方仍未履行其在并购协议项下的义务，另一方既可主张损害赔偿金，也可要求特定履行。后者意味着违约方仍受协议约束，且法院可强制其履行协议（即另一方并非局限于主张损害赔偿金）。
- 出售方选择似乎最有可能履行的购买方并不罕见——即使其他投标人已给出价格稍高的要约。
- 在协议的履行受限于中国监管审批的情况下，中国购买

方有天然的不利条件，其需要花费时间并投入资源以向出售方告知审批过程，并就此建立信任。

- 当中国投资人取得25%或以上的德国公司权益（或者在关键行业的德国公司中持有10%或以上的权益）时，建议履行外商投资监管审批，且通常出售方也会如此要求。购买方需要考虑到这一点，时间问题应尤其注意。话虽如此，但事实上对于超过90%的交易而言，这些都属于程序性要求，而不是实质障碍。
- 在中德交易中，占购买价格5%-15%（通常多数处于较低比例区间）的所谓的终止费（如果没有满足某些交割条件，投资者应向卖方支付的金额），已成为市场惯例。然而，几乎达成的所有交易最后均完成交割，所以对购买方来说，终止费条款通常不是一项实际支出，而是出售方用来提高交易确定性的一种手段。到目前为止，尽管这仍是一个谈判重点，但通常通过银行担保的方式处理，通常也不是交易能否成就的关键。

公证

在多数情况下，德国标的公司以德国有限责任公司的形式组建，也称“GmbH”，这是一种具有高度灵活性和某些特征（比如公证要求）的法人形式。公证的目的是确保双方充分意识到交易的重要性，因此，在双方均由经验丰富的律师代表的交易中，公证通常被视为一种过时的形式。无论特定的交易双方是否需要，公证都是一项强制性要求，它还完美地说明了德国市场的特性。而要想达成一项成功的并购交易，就必须了解这些特性：

需要公证的交易包括出售和转让有限责任公司的股份（但不包括其他类型实体的股份）、出售和转让房地产、修订有限责任公

司的章程, 以及一些重要股东决议, 如涉及到发行股票或法定兼并, 这些都必须进行公证。

公证费用昂贵, 比如对于出售有限责任公司(标的额1亿欧元)的并购协议, 公证费高达约8万欧元(如果以英文书就)。在德国, 公证过程中公证员必须向亲自出席或由法定代表人代表出席的当事人宣读整个文件(包括所有相关附件)。

如果未达到公证要求, 法律行为无效且不能执行。因此, 应在初期确保满足及时公证的所有先决条件。

此外, 一些公司措施必须到商业登记处进行备案。一些变更均须在有资质的当地商业登记处进行登记或备案, 例如有限责任公司股权修改、公司章程的变更、对管理董事的任命以及任何其他重要的公司措施。由于某些措施先登记再生效, 所以及时申请登记是非常重要的, 以此避免长期不确定性。

上市公司并购

对德国实体的任何投资都相当简单直接, 虽然需要精心设计架构, 但从投资者的角度, 对德国上市实体的投资经常格外具有吸引力, 因为它让投资者有机会分期进行投资。

PIPE(对上市股权的私人投资)交易的结构和时间表的要求都区别于非上市公司并购交易, 并且必须遵守特定市场准则(例如有限的尽职调查、对管理层的分期分级控制、内幕人员规则)。与任何市场一样, 德国为此类交易制定了特定的市场准则, 并且该等PIPE交易通常都以对双方而言均十分成功的方式来实施。从出售方和/或上市实体的角度, 该等PIPE交易(例如: 大宗交易和/或对发行新股的投资)提供了以可接受的交易成本获取股权资本的快速途径。并且除了选择增持股份, 投资人还会获得一项具有流动性的投资, 这为他们提供了体面退出的机会, 而且通常是分期执行。

在德国市场上, 对PIPE交易(例如股份认购、大宗交易及公开要约收购)的标准方法已有变化, 且外国投资者需要遵守。那并非意味着仅有一种实施上市公司并购交易的方式。某些元素现在已作为最佳做法被市场接受, 尽管有某些德国特性, 但程序在整体上已被其他法域的程序同化。

我们的观点.....

见证了中国企业对德国上市公司(比如戴姆勒、凯傲等企业)的多项重大投资, 许多德国上市公司已将中国投资者视为有合作价值的投资方。同时, 对于投资者来说, 少数股权即代表一张可以进入德国市场的极具价值和战略意义的入场券。随着金杜德国(法兰克福)团队与中国同事在多项中德投资交易中的合作日益默契, 再加上两国律师对各自国家市场监管环境和客户需求的深入了解, 金杜中德合作团队可以帮助客户实现效益最大化。

CHRISTIAN CORNETT博士
法兰克福

收购要约

根据《德国收购法》, 如果收购方取得对标的公司的直接或间接控制(即如果他在标的公司中持有至少30%的投票权)他就有义务做出强制收购要约。对于强制及自愿收购要约, 对股份的收购价格均有严格的规则。收购价格必须“适当”, 并基于股份的平均市场价格计算, 或者收购方早前支付的收购价格。

金融监管

投资金融领域受限于特定批准程序。这适用于在银行、投资机构、基金管理人及保险公司(金融领域实体)的股本收购。引发监管批准需要的关键界限是相关标的股份或投票权的10%。此外,如果先前获批的金融公司股本的增加超过特定标准,同样需要批准程序。

投资者需要从德国金融服务监管机构(Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin)获得批准,它是德国金融机构唯一的监管者。在保险行业中,BaFin是该程序中唯一的权力部门。对于多数银行而言,在欧盟的单一监管机制下,核准决定由欧洲中央银行(ECB)作出;此外,在与任何银行有关的程序中,BaFin得到德意志联邦银行(Deutsche Bundesbank)在标的所在地区的当地支行的协助。应该注意的是,收购相关持股的意图(即在实际收购之前)已引发向BaFin的申报义务,而且如果几个一致行动人中有人没有达到标准,则需要申报。程序自通知备案开始,这通常包括大量的文书工作以描述收购者的背景、收购本身及(在特定程度上)收购背后的意图。

仅在BaFin认定经备案的通知完备,方可向收购者发出相应确认。随后自确认日期起,有特定时期的审查期(在收购者来自欧洲经济区以外的情况下,例如中国,为90个工作日),BaFin可以对预期收购提出任何关切或批准预期收购。

依据管辖批准程序的规则,BaFin可以对预期收购提出关切(甚至是阻止收购),比如说如果其得出以下结论:

- 收购方或其法定代表不可靠或因其他原因不能以稳健审慎的方式管理标的(除其他事项外,如用于收购的资金出自非法来源即属此情况);
- 标的将无法符合相关欧盟指令与法规产生的监管要求,或成为一组实体的一部分并因其自身结构或缺乏透明度,可以对标的的监督产生不利影响;

我们的观点.....

关于对在德投资或在德设立公司的审查,德国法律基本上没有区别对待本国公民和外国投资者。和其他行业不同,德国对于金融行业投资的审查规定十分详尽和复杂,因为金融机构在整个德国经济体中占据重要地位。因此,只有全面了解所有适用规定,才可能在与相关部门沟通的过程中表现得更加积极主动。

RUDOLF HAAS
法兰克福

- 收购方不具有支持标的资本要求及流动性的财务实力;
- 欧洲经济区之外的收购方不受限于其本国的有效监管,或所在国监管者的合作并未达到BaFin的要求。

当欧洲央行作为相关部门作出最终决定时,BaFin将提出建议,通常欧洲央行都会采纳。

以我们的经验,如果能够使相关部门确信收购方具有实力与可靠性,并拥有可用的收购(以及如适用,标的公司的资本化)资金,批准申报最终会成功。

未获得批准并不妨碍收购实施(通过转让标的股份),但是各方将面临欧洲央行(或者,如适用,BaFin)事后阻止收购并命令唯有获得其批准方可转让标的股份的风险。在该等情况下,BaFin也可向有管辖权的法院申请将标的股份所附投票权转让予受托人,并指示受托人向合理并可靠的第三方出售标的股份。最后,违反批准申报要求属于行政违法,可被处以高达20万欧元的罚款。

鉴于这些后果影响深远,并考虑到关于批准期结束时的不确定性,建议在“正式”批准申报前某个时间联系BaFin与德意志联邦银行,讨论拟议交易。

税务及交易 架构设计

国民税务体系

与大多数西方国家一样，德国具有相当复杂详尽的税务体系，由财政部门颁布的众多法律与法令规制并受税务法院管辖。

个人所得税采用累进式税率，如果其住所地在德国，最高税率为其全球收入的45%。否则仅就从德国取得的特定收入纳税，同时还缴纳两德统一附加税 (solidarity surcharge)，税基为应缴所得税的5.5%。另外，开办企业的个人须缴纳交易税，税率取决于企业所在的地区。各地区有权根据本地情况决定交易税税率。目前税率范围是7%到19%左右。

对于公司来说，按照15%的统一税率缴纳公司所得税，税基为其全球收入（如果其住所地在德国）或从德国取得的特定收入。此外还需缴纳两德统一附加税及交易税。有鉴于此，公司全部有效税率通常居于27%到30%之间，但实际上可能与此范围存在显著偏离。

对于合伙企业来说，除交易税以外的税务是透明的，即任何合伙人按照其各自纳税机制，单独就其个人利润分成纳税。而合伙企业自身需根据情况缴纳交易税。

应税收入为净收入，即作为收入与支出之间差额的利润。对此，根据德国通用会计准则编制的财务报表可作为起点。若干例外适用于税务资产负债表。此外，某些费用不可扣减，其中最主要的项目包括违反正常交易原则的费用与某些利息费用。

除对德国不动产征收物业税以外，德国不再征收任何净资产税。

与如今大多数国家相同，特别是在欧盟境内，服务与商品的交付大多需缴纳增值税 (VAT)。德国VAT税率一般为19%，通常包

含于总价款之中。增值税通常适用于每个阶段的交付，而且可能同样适用于外国供应商提供进口商品与服务的情形。但企业向供应商支付的增值税可以抵减其自身的增值税款项。

最后，对德国物业的转让或对拥有德国不动产的公司的符合要求的转让，德国征收不动产转让税 (RETT)。对后一种情形的规定尤其需要小心留意，因为这些规定不仅适用于直接收购此类公司，也适用于间接转让，包括集团内部的间接转让。由于各州均有权确定本州的税率，税率取决于不动产所在的联邦州。当前，此项税率在3.5%至6.5%之间。

对于国际投资者

外国投资者可能须就从德国取得的特定收入缴纳所得税，特别是常设机构或出租德国物业而产生的收入。

此外，还需考虑预提税。根据德国法律，利息通常无需缴纳预提税，但股息及许可费可能须缴纳25%的预提税以及5.5%的两德统一附加税，导致有效税率为26.375%。

但是，德国与约100个国家缔结了避免双重征税协定，这常常会大幅削减该等预提税。例如，中德避免双重征税协定规定许可费的预提税率仅为10%（在特定情况下为6%），同时规定符合要求的股东适用的股息预提税率为5%，其他全部股东几乎均为10%。（注意：位于香港或澳门的公司不在双重课税协定的范围内，因此也不受双重课税协定的保护。）此外，相关欧盟指令可能会使预提税率降至零。在此情况下，需要注意的是德国反避税规则方面的立法十分详尽，因此，享受此类税收优惠有时较为困难。

德国不征收分支机构所得税 (branch profit tax)。



避免税务问题的要点

一旦签订法律文件或执行交易，如有漏税便属于既成事实而无路可退。因此，事先检查任何行动的税务后果极其重要。

有鉴于此，大多数以下事项通常应列入日程，以进行妥善检查与讨论，且应据此进行架构设计：

- 收购对象(股份交易抑或资产交易，从税务角度而言，收购合伙企业等同于资产交易)；
- 对拟经营的德国业务或已拥有的德国公司进行分析；
- 收购融资或组合(股权、股东贷款、银行债务)融资，考虑税务扣减以及法律限制及资产负债表影响；
- 最大限度降低转让税，如规避房地产转让税；
- 重整(在交割后或对现存集团进行)以精简组织结构，同时避免引发不利税务影响并改善税务情况(如利息扣减)；
- 对款项(股息、许可费、利息)汇回本国进行优化；
- 对财务报表的影响；及
- 现金流的注意事项。

由于跨境投资至少影响一个以上的税务辖区，将上述影响纳入税务建议是很有必要的。

我们的观点.....

对于拟在德投资的中国投资者来说，在其开展欧洲投资计划之初采纳专业的税务意见，将帮助其实现成功的投资结构并为其带来税务效益。

MARKUS HILL
法兰克福

补贴与补助

在德国，投资激励通常由德国联邦政府、各联邦州和/或欧盟提供。不论是现金激励、低息贷款、公共担保、就业相关激励和/或研发激励：一般而言，这些补助适用于所有公司与投资者，包括由中国投资者收购或持有的企业，前提是投资有利于德国经济。

这些补贴经常由国有的德国发展银行(KfW)或者由德国或欧盟的主管部门管理。众多交易证明，我们对补贴及补助背后机制的深入理解是交易成功的关键。

德国通常没有税收减免或保税区待遇。

银行与融资

为您设计投融资架构

在筹集德国收购的资金时，投资者常同时使用权益与债务工具。对于标的企业的债务能力，投资者需要知晓：贷款人将会在未来几年间预期现金流的基础上做出信贷决定，同时也有其他标准，例如贷款人的担保状况。此外，投资者在设计融资架构时，需要考虑到债务与税息折旧及摊销前利润(EBITDA)之间的比率(杠杆率)。

就收购而言，潜在的杠杆水平没有普遍规则，因为这主要取决于整体市场状况及标的集团的预期现金流。但在当前市况下，我们经常看到优先债务与EBITDA的杠杆水平介于4.00倍至5.00倍之间。受欧洲央行的限制，许多德国银行无法在此情形下提供贷款。因此在高杠杆交易中，发起人常常会向特殊债务基金(亦称为统包融资，Unitranche)等另类贷款机构申请借款。

就收购而言，有多种类型的潜在债务工具可用于收购价款融资。

在德国市场，债务架构通常主要由优先级银行定期贷款构成，并以次级融资工具(夹层贷款或更为少见的第二留置权工具)作为补充。对于融资是否需要(以及是否可选择)夹层贷款或第二留置权工具的问题，也取决于杠杆水平，因为银行贷款人往往不愿超出特定杠杆水平，而在当前市场环境中，鲜少有次级融资工具。如上所述，由于债务基金可提供额外的融资渠道，在众多此类高杠杆融资中，统包融资与优先融资或(更多见的是)超优先循环信用贷款(如为一般性企业用途)搭配使用或单独使用的情形十分常见。此类统包贷款的平均期限通常较长，往往融合了优先级融资和夹层融资的特点。

此外，在德国市场上，高收益债券也相当常见，但很少用于融资额低于2亿欧元的交易，而更可能在收购交割后的再融资阶段发挥作用。

从投资者角度，找到适合标的实体融资需求的融资方案非常关键。在这一方面，投资者不仅应考虑为投资收购价款融资，还应考虑营运资本需求、潜在资本开支以及附加收购的融资。

文件起草

在德国以及欧洲其他地方，贷款协议普遍基于或至少参照伦敦贷款市场协会(LMA)编制的标准贷款协议。杠杆交易采用的LMA贷款协议往往十分复杂，其通常会用作与贷款人洽谈的起点。当然在德国的交易中将对对其进行修改，以符合德国法律。

贷款协议的语言很大程度上取决于贷款人的构成及银团组建策略。在来自不同法域的贷款人参与融资的大型交易中，贷款协议经常使用英语起草，以便组建银团。但在中等规模的交易中，特别是在贷款人为德国国内银行的情况下，则普遍使用德语。

如果融资架构由不同层级的债务(如超优先循环信用贷款、优先债务、债券及股东贷款)构成，普遍做法是签订债权人协议以管理债权人之间的关系。该协议可能同样基于或参照由LMA编制的标准债权人协议。它规定了不同债务层级的优先级以及对潜在执行所得款项的用途，该协议通常也受德国法律管辖。

特别是，债权人协议条款在资不抵债情形中变得愈发重要。为了找到适当的融资方案，对债权人协议条款的影响进行彻底的分析很有必要。



退出注意事项

鉴于贷款协议普遍含有控制权变更条款，投资者在退出情形下，偿还融资文件项下现有的财务负债时需要予以考虑。

德国法律强制规定，对于可变利率贷款，借款人可随时在每个利息固定的期间结束时提前偿还贷款，且在每一情况下均无须支付提前还款或违约金。因此，投资者一般争取在计息期末偿还现有贷款，以避免在长期融资情况下面临可能数额巨大的违约金。

对于在现有贷款协议项下出具的信用证，如果在偿还贷款后仍未兑付，这些信用证一般须返还至开证行或提供现金抵押品。或者，收购方的贷款人通过采取背对背担保 (Rückavalierung) 取代未兑付的信用证 (这种做法经常极其复杂耗时)，或为现有贷款人就未兑付的信用证进行担保。

退出不仅要求在并购方面进行充分准备，对已有融资也需作出安排。应尽早讨论考虑再融资方案。

德国法律有对财务援助的禁止性规定吗？

德国股份有限公司 (AG) 禁止为收购自身股份提供财务援助 (包括提供担保)，如有该等交易将属无效。此外，为股东义务提供担保被视作偿还股本，且仅在满足基于资产负债表测试的特定限制条件时方可提供该等担保。

德国法律允许复利吗？

根据德国法律，债务人不可事先约定任何复利或对到期利息支付利息。因此，如果贷款协议受德国法律管辖，该等协议通常就逾期利息金额规定自到期日起应计的一次性赔偿 (pauschalierter Schadensersatz)。

德国法律允许上游或跨游保证或担保权益吗？

一般允许德国有限责任公司 (GmbH)、德国股份有限公司 (AG) 或者由德国有限责任公司 (GmbH) 或其他有限责任公司担任普通合伙人的有限合伙企业提供保证或其他担保权益。但德国资本维护规则规定，公司不得向股东偿还股本。在某些情形下，为母公司或姊妹公司的借款提供保证或其他担保工具 (即上游担保或跨游担保)，构成法律禁止的股本偿还。由于违反该等规则导致管理董事的刑事和/或个人责任，常见的做法是通过加入所谓的“限制语言”，以合约的方式限制并约束保证或担保工具的执行。

劳动

综述

德国劳动法规定之严苛、监管力度之大，常出乎外国投资者的意料。

集体劳动法律

劳动关系不仅受经双方协商的劳动协议的规管，而且还受工会与个体雇主 / 雇主协会之间的协议和劳资联合委员会 (works council) 与雇主之间的协议的规管。

劳资联合委员会由公司员工选举产生。在雇佣或解雇员工时，必须咨询劳资联合委员会。劳资联合委员会拥有多项共同决策权，如参与假期轮值、工作时间规定与薪酬结构的决策。在公司进行业务重组时，也需要劳资联合委员会参与。劳资联合委员会虽然无法阻止但能够大幅延缓重组程序。

工会通常是由一个行业领域 (如金属、化工、医药等) 的员工成立的，为会员直接与各雇主协会或个体公司集体协商劳动条件 (如工资、工作时间) 的组织。

为实现所提出的要求，如为会员涨薪，工会有权召集罢工。

我们的观点.....

在交易中，劳动法可以成为一个非常重要的影响因素。在为客户提供关于收购及收购架构的法律意见时，我们总是会考虑劳动法的潜在效应和它对员工、被收购企业以及投资者的影响。

CHRISTIAN OSTERMÖLLER
法兰克福

妥善管理集体劳动关系是成功投资的关键。

个人劳动法律

德国劳动法对劳动关系终止的保护力度非常大。根据公司的规模不同，法律不允许雇主辞退员工，除非能够提供多个法律上站得住脚的原因说明解雇的合理性。因此，辞退员工或裁员应事先进行策略性规划。

企业收购中劳动关系

投资者在德收购企业，也将收购相关的劳动关系，包括与员工约定的劳动条件。员工可以在收到劳动关系未来转移通知后一个月内，提出异议。新雇主不得单方面变更劳动条件。

社会保障

社会保障负担由雇主与员工分担，即养老、失业、健康和护理保险由雇主与员工分担。雇主必须按员工工资总额约20%的比例缴费，每人每月上限约1000欧元。每个雇主必须缴纳意外伤害险的费用。各行业自有安排，缴费数额因行业而异，取决于该行业发生事故的频率。因而，即使因雇主的重大过失发生工伤事故，员工也不能向雇主主张损害赔偿。

在项目中，设立企业或合资公司需要特定的专业能力。为了客户的利益，我们会与其他专业律所和其他专家展开密切而默契的合作。

在德国或其他法域与其他专业顾问默契合作，是我们日常工作的内容。无论是在合作中牵头还是配合提供对项目的专业意见，我们都驾轻就熟。



在德收购企业需要员工代表同意吗？

通常无需员工代表同意；但在进行转让前，必须告知员工代表。

如果出售部分业务，仅需出售方与员工代表协商。

在协商程序结束前，不得分拆业务，因此出售方不能转让业务。

协商程序持续的时间可能在不同情况下迥然相异，既可能在数周内完成，也可能耗时三个月甚至更久。

在德收购企业，必须与工会协商吗？

在法律上，工会无须参与任何交易。但在特大交易中，工会将努力为员工协商特定保证，如工作场所保证或工作保证。这大多通过非正式的“君子协议”实现。

即使君子协议不具有强制执行力，但全然置之不理并非明智之举。

罢工在德国很普遍吗？

工会在协商劳资谈判协议时，可以召集罢工。

例如，工会为表明其有意愿并且有能力动员员工，在协商时可能召集罢工。尽管工会常扬言要召集罢工，但多数情况下均能够达成协议，避免罢工的实际发生。

一旦雇佣了员工，能解雇吗？

德国劳动法对员工的保护力度非常大。十人以上的公司，只有出现员工（由于其个人原因）不再有能力按要求履行职责、岗位冗余或员工违反合同义务的情况时，才可以终止劳动关系。

针对最后一种情况，在极端的情形下，可以不经通知期解雇（即时解雇）。而一般情况下，员工需要收到正式警告，并被给予作出改正的时间。如果劳动法庭认为解聘通知在法律上不正当，通知将被宣告无效，并且员工有权复职。

这经常意味着员工有权主张其被停工期间的薪酬。

裁减冗员需要经劳资联合委员会许可吗？

如果公司确实存在劳资联合委员会，每份预期裁员通知均须举行听证会。劳资联合委员会有一周的时间讨论裁员通知，然后再向雇主提出意见。即使劳资联合委员会有异议，雇主仍可裁员。但在这种情况下，即使在通知期到期后，只要法院尚未判决通知是否具有法律效力，员工仍有权保持劳动关系。

知识产权

综述

对于渴求技术并希望角逐高端制造领域的投资者而言,德国极具吸引力。在这一领域,德国拥有丰富的资源。作为德国的经济支柱,德国中型公司常为各自行业的全球翘楚,而且德国在工程等领域的实力也不同凡响。

德国相对保守且有条不紊,对于日益关注投资安全的投资者来说,是个绝佳的市场,而且越来越多的战略投资者希望将德国公司用作在欧洲扩张的跳板。

一般而言,在全球快速发展的背景下,公司资产日趋无形化,而知识产权资产经常是投资的核心。

公司交易中的知识产权

特别是在以知识产权为标的公司核心的交易中,在初期就识别并解决知识产权相关问题非常重要。知识产权作为资产,需要经过严格的尽职调查并考虑跨法域问题以及公司、监管、反垄断与税收法律,才能设计适当的架构,制定综合性资产组合策略。与跨国公司的跨境交易要求对该类交易中固有的额外监管问题进行格外深入的尽职调查。

在极其依赖知识产权的交易中,避免发生有违预期的后果,并采取措施确保所有相关资产随标的公司一起并完全转让,而且适当许可或过渡服务已落实到位,是非常重要的。但为了确保知识产权交易取得令人满意的结果,可以而且必须采取一些非常简单的预防措施。

当需要特定的专业能力时,我们会与其他专业律所和其他专家密切合作。为了在知识产权、环境或劳动等领域实施全球性战略,许多客户显然希望我们在各个领域与其审计师或其选择的其他专家展开合作。而我们通常会将这些专家的意见纳入我们的工作成果或给予充分的考虑。

重要提示

- 明确收购对象,特别是拟取得的知识产权;
- 确定知识产权与重点关注的权利的相关性;
- 与知识产权顾问讨论知识产权的相关性;
- 开展尽职调查,并理解实际收购对象;
- 确保出售方为知识产权所有者(未与非交易方的集团公司分享或由其许可!)并有权出售;
- 就相关知识产权的所有权及其权属更迭进行独立调查,确保权利为出售方所有并且依然有效;
- 取得与知识产权有关的所有截止日期的详情,如续展日期和许可期限;
- 检查知识产权是否存在任何权利负担;
- 核实知识产权是否涉及撤销之诉或侵权诉讼;
- 从出售方获取关于是否存在可能影响所收购知识产权使用的任何其他知识产权或相关情形(在先权利、共存协议、和解等)的信息;
- 在涉及国际注册知识产权的跨法域交易中,注意《马德里协定》及《马德里议定书》对所有权可能存在的限制;
- 获得对专利任何改进的详情;
- 明确相关专有技术(know-how);
- 检查权利转让或许可是否具有排他性;
- 交叉检查知识产权尽职调查结果是否符合预期。

不动产

综述

由于经济前景乐观、劳动力市场稳固、顶级写字楼中心和主要购物场所租赁机会丰富，德国是世界上最稳定、最受青睐的物业投资目的地之一。

收购世界各地的不动产都需要了解当地的专业知识。最后的尽职调查报告会在摘要中清楚地列出主要发现，考虑到中国和德国物权法差异显著，这对于来自中国和其他外国法域的客户尤为有益。

不动产业务不仅与不动产的直接/间接投资相关，还涉及并购交易。德国公司的平均物业拥有率为70%，亟需土地的标的公司物业所有率更高，例如，制造业和物流领域的公司。因此，识别法律陷阱，提供高效、可持续的不动产解决方案是交易取得成功的核心。

所有权

外国投资者首先问到的问题通常是：

谁可以在德国拥有不动产？

在德国，无论是居民还是非居民，凡具备法定资格的个人和法律实体均可投资并持有不动产。与某些其他欧洲国家不同，德国不存在针对中国投资人投资的法律限制。

根据正式的土地登记法，相对于欧洲和国际标准，在德不动产投资具有高度的法律确定性。所有权审查构成了任何不动产交易的重要因素。

德国最常见的土地所有权形式是永久产权，即永久产权人对土地及建筑物拥有绝对的控制权，而无任何时间限制。根据交易

的法律实施状况，德国法律对独立所有权、共同所有权和共有产权进行了区分。

其他所有权形式包括例如可继承的房屋产权，受益人据此取得可让与及可继承的权利，可在特定时期拥有土地表面上方或下方的建筑物。土地所有权以及可继承的房屋产权可以设置地役权、按揭、土地抵押及其他物权负担。德国的所有房产及任何财产负担均录入由当地法院保管的土地登记册。

租赁

租赁对于在德投资的成败具有重大影响。如果投资基于租赁产生的现金流，则有效性、持续期、租金和承租人的信用等级是投资盈利能力的关键因素。如果标的公司的主要生产场所通过租赁持有，租赁的意外终止会危及标的公司的经济基础。

出售与购买协议 (SPA)

根据德国法律，与物业转让有关的协议应由公证人正式记录。根据法律，公证人有义务公正行事，并确保转让符合成文法。公证的基本要素是公证人宣读出售与购买协议，宣读程序完成后，出售与购买协议需经双方及公证人签署。未经公证，则协议无效。

出售与购买协议包含所有相关条款，非常复杂，例如，购买价款的支付、陈述与保证、担保、上限、时效期、成本与融资。

出售与购买协议通常由双方各自外部顾问起草，由外部顾问确保其客户的法律利益得到维护。

一般而言，公证费用以及在土地登记册登记转让的费用由购买方承担。顾问费用（法律顾问、技术顾问及其他顾问）由双方各自承担。根据经验，在商业物业交易中，公证及实施转让的费用约为购买价格的1%。

金杜德国团队处理过各种类型的交易，拥有设立新的业务机构和合资企业等方面的经验。如果在交易中，设立公司或合资企业的过程中需要特定的房地产法律专业知识，我们能够与其他专业律所和其他专家紧密合作，尽可能为客户达成最佳结果。

监管层面

在德国,把握监管方面通常非常顺利。与某些法域不同,大多数在德投资不需要解决大量监管事宜。例如,除个别情况和申报要求外,德国一般不限制资本输入输出。

不过,有一些领域确实需要注意,以下是我们在中国投资者在德投资过程中经常需要解决的问题。

并购监管

如果(1)收购符合需报告的集中的标准,且(2)各方达到规定的营业额门槛,收购需进行申报并取得德国反垄断监管机构联邦卡特尔局(Federal Cartel Office)的批准。

经营者集中

《德国竞争法》列出了若干符合集中标准的交易情形。最重要的情形如下:

- 取得控制权:收购方收购标的公司大多数股份或投票权,并因此能够决定标的公司的运营时,即为取得控制权。在收购方对于标的公司的关键战略性业务决定拥有否决权时,少数股权(低于50%)也可以符合取得控制权的情形;

很多项目需要监管方面的特定法律专业知识,以满足客户需求并实现其全球战略,例如,需要提供国内、欧盟的并购监管意见或其他法域的特定竞争法律意见。我们将与金杜布鲁塞尔、北京和我们开展执业的其他法域的办公室以及我们未开展执业的法域的伙伴律所专业团队紧密合作。我们与德国或其他法域的专业化律所、投资银行、审计师事务所和其他服务机构有着密切合作,合力促成客户交易成功。

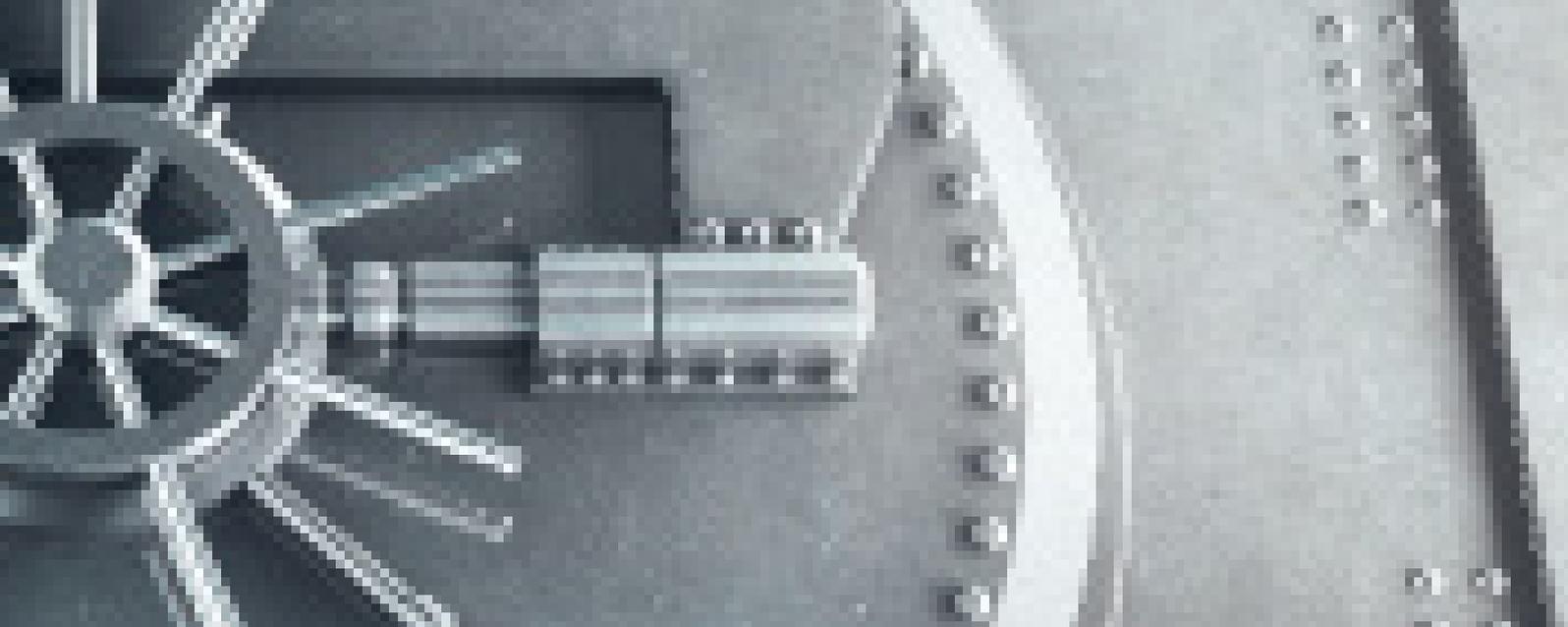
- 股份收购:收购方在收购后持有标的公司25%以上股本或50%以上投票权时,即构成股份收购。

营业额门槛

一般来说,如果各方满足如下累计营业额门槛,需就经营者集中发出通知:

- 各方合并全球营业额超过5亿欧元;
- 各方中有一方(收购方或标的公司)在德全国营业额超过2500万欧元;
- 另一方(标的公司或收购方)在德全国营业额超过500万欧元。

如果达到了触发欧洲层面并购监管审批的(较高)营业额门槛,并购监管审批主管机关为欧盟委员会而非德国反垄断机构联邦卡特尔局。



外商直接投资

虽然德国的并购监管规则仅集中在交易的竞争方面,但非欧盟/欧洲自由贸易联盟投资者(如中国投资者)投资德国企业同样可能受到德国经济部就其对德国国家公共秩序和安全的影响进行审查。

随着近几年中国对德企业投资总量显著增长,外商投资监管审查的力度也相应持续加大。相关法律规定的范围逐年扩大,预计未来还将进一步变更。

下表简要列出了这项程序的主要方面:

	军事(国防与武器)	关键业务领域	其他业务领域
投资者范围	所有外国投资者	非欧盟/欧洲自由贸易联盟投资者	非欧盟/欧洲自由贸易联盟投资者
门槛	10%的投票权	10%的投票权	25%的投票权
根据法律规定暂停交割	是	否	否
申报义务	有	有	无
初步审查程序	无	有	有
(大约预计)可能需要的时间	4-8个月	2-8个月	2-8个月

由于多数交易涉及非军用业务,为获得法律确定性,各方通常会启动初步审查程序以申请无异议证明,即,确认德国经济部不会进行干预。除德国经济部进行全面审查外,这一确认需要一两个月的时间,这一程序通常与并购监管程序同时进行。由于最近相关规定有所收紧,各方需要启动更多审查程序,监管机构也需要更长的审查时间。虽然这可能影响交易的时间安排,但几乎没有交易因此而无法获得批准。

除德国外,欧盟最近通过了一部新条例,确立了外商对欧盟直接投资审查框架(《外商直接投资条例》)。这是欧盟层面首个基于安全和公共秩序理由的外商直接投资审查工具。《外商直接投资条例》的重要发展是建立了成员国与欧盟委员会之间的合作机制,确定了特定的审查因素,明确了哪些信息应在合作中提供。尽管存在该合作机制,成员国仍拥有在国内层面审查外商直接投资的权力。

我们的观点.....

随着全球保护主义倾向日趋明显,对外商投资的审查日趋严苛,德国监管环境也在近期发生变化,其监管政策收紧且预计将在未来出现进一步变化。尽管如此,只要谨慎准备和筹划交易细节,绝大多数外商投资将不会受以上变化的影响。此外,过往交易经验对于评估监管程序中的关键事项十分有益,从而可以帮助投资者及时取得必要的审批。

TILMANN BECKER
法兰克福

默契合作

中德项目

我们的团队在处理中德交易和项目各项相关事宜方面拥有丰富经验,例如,预期外的监管要求、复杂的内部审批流程、需要关于监管事项的说明备忘录、提供应对中国有关部门及中德交易所有其他相关事宜(包括文化方面)的法律意见。

金杜在不同法域的团队之间的密切合作和相互信任已经证明能够为客户提供实质性的帮助,在促成中德交易和项目执行方面经常会起到决定性的作用。我们的一体化协作还体现在成员的个人工作经历方面,包括德国和中国办公室互相派遣合伙人和律师。在相关专业技能和丰富经验之外,这些个人联系显然也是推动客户中德项目成功的因素。我们为中国客户提供的法律服务涵盖上市公司/非上市公司并购、收购无力偿债公司资产、项目融资、中国公司在法兰克福证券交易所D股上市等方面。

我们的观点.....

如果中国投资者想顺利完成在德国的投资,一定要对当地市场有深入的了解,而金杜团队多年以来在各个行业积累的丰富经验恰好可以满足这一需求。同时,充分理解中国客户的需求及客户拟交易法域的法律和监管环境也至关重要。金杜中国国内的律师恰好可以提供海外投资过程中与中国法律相关的建议。在过去的五年中,金杜合作团队协助大量中国投资者在德设立、收购及重组企业,类型涉及绿地投资、合资企业、私人投资、上市公司并购及其他合同安排。金杜中德两地(以及位于其他司法管辖区)的律师团队能够共同为客户提供无缝衔接的法律服务,促成交易及其他事项的成功,并帮助他们最终落实在德国做生意的计划。

CHRISTIAN CORNETT
法兰克福



中国律师和德国律师都认为金杜律师事务所团队在处理每一项中德交易和项目时都是一个整体。凭借在多数交易中的紧密合作和丰富经验,我们了解中德双方在任何项目中的具体需求。德国专业团队处理德国事宜,中国专业团队处理中国事宜,我们的服务同时涵盖法律及非法律方面,共同为客户提供最佳解决方案。

我们的观点.....

近二十年来,金杜德国团队一直在帮助中国客户在德国开展投资。我们完成了对德投资中的多个里程碑项目,例如,中国投资者对德国汽车行业的首个投资、中国上市公司在德国首次完成D股上市、中国对德自动化行业规模最大的投融资项目。我们凭借多年项目经验,帮助客户实现了价值的飞跃,同时中国客户也认为,我们是他们实现成功交易过程中的秘密武器。

赵辉
法兰克福

金杜中德团队目前已密切合作了近百项交易,一些代表性项目包括:

金杜德国团队与北京团队密切合作,协助成立中欧国际交易所(中欧所),该交易所是由法兰克福证券交易所(FSE)、上海证券交易所和中国金融期货交易所共同建立的交易平台。

金杜德国团队与北京团队在多项交易中密切合作,在其中一项交易中,助力潍柴成为德国上市公司凯傲集团的控股股东。德国凯傲集团在工业用卡车的生产制造、相关服务及供应链解决方案方面处于世界领先水平。

金杜德国团队与青岛、北京及上海团队一起,协助上交所上市公司青岛海尔在中欧所D股市场成功上市。中欧所D股市场是法兰克福证券交易所(FSE)欧盟监管市场(高级标准)的组成部分。

金杜德国团队与北京和香港团队密切合作,为欧洲某主权国家首次发行人民币计价债券,即所谓的“熊猫债”提供法律服务。

金杜德国团队与北京团队密切合作,协助深交所上市公司长荣股份以现金认购方式收购德国上市公司Heidelberger Druckmaschinen AG(海德堡)股份。该收购是长荣股份与海德堡战略合作的一部分,而长荣股份藉此成为该世界领先的德国胶印设备制造商及传统精密机械工程公司的第一大股东。

金杜德国团队与北京等地团队密切合作,协助中国上市公司金正大生态工程集团股份有限公司向欧洲某领先私募股权机构收购欧洲园艺产品市场领军企业德国康朴园艺。

我们的团队

为您开启德国机会



Christian Cornett 博士



Rudolf Haas



Rüdiger Knopf



Michael Roos 博士



Daniel Ehret



Markus Herz



Markus Hill



Sandra Link 博士



赵辉



Tilmann Becker 博士



Christian Ostermüller



Johannes Reitzel 博士



Hilke Schmitt

我们资深的律师团队还包括初级律师和专业支持人员,所有成员的工作语言均为德语、英语和/或中文。

联系人

公司、并购/上市公司并购业务

Christian Cornett 博士

法兰克福办公室

电话: +49 (0)69 50 50 29 309

christian.cornett@kwm-europe.com

公司、并购业务

赵辉

法兰克福办公室

电话: +49 (0)69 50 50 29 316

hui.zhao@kwm-europe.com

金融/资本市场

Rudolf Haas

法兰克福办公室

电话: +49 (0)69 50 50 29 318

rudolf.haas@kwm-europe.com

税务/交易结构设计

Rüdiger Knopf

法兰克福办公室

电话: +49 (0)69 50 50 29 302

ruediger.knopf@kwm-europe.com



关于金杜律师事务所

金杜律师事务所是一家总部位于亚洲的全球性律师事务所。作为在中国大陆、香港特别行政区、澳大利亚、英国、美国和欧洲重要法域拥有执业能力的国际化律师事务所，金杜在全球最具活力的经济区域都拥有相当的规模和法律资源优势。

我们面向全球，为客户锁定机遇，助力其在亚洲和世界其他区域释放全部发展潜能。凭借卓越的法律执业能力和对中国文化的透彻理解，金杜为中外客户就各类境内及跨境交易提供全方位的法律服务。

我们共有27个办公室和2,400多名律师，拥有的巨大法律人才库使我们能充分了解本土情况和法律实践并能提供多种语言服务。

金杜凭借对于本土的深入理解、深厚的执业能力和丰富经验，结合国际化的视野和资源，为客户提供在中国及辐射全球的全方位、跨法域、综合性、一站式的法律服务和最佳商业解决方案以满足他们的多样化需求。

**KING & WOOD
MALLESONS**
金杜律师事务所



您是否已加入金杜公众微信平台?
搜索:KWM_China

kwm.com
亚太 | 欧洲 | 北美 | 中东

欧洲

布鲁塞尔
Square de Meeüs 1
1000 Brussels, Belgium
T +32 (0)2 511 5340

法兰克福
KWM Europe
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Tausunanlage 17
60325 Frankfurt am Main, Germany
T +49 69 505029 300

伦敦
11th Floor, 20 Fenchurch Street
London EC3M 3BY
UK
T +44 20 7550 1500

马德里
Calle Goya, 6
28001 Madrid, Spain
T +34 91 426 0050

米兰
Milano Largo Augusto 8
20122 Milano, Italy
T +39 02 30 31 751

中东

迪拜
Office 401-404,
Gate Village 6,
Dubai International Financial Centre
(DIFC),
PO Box 24482
Dubai, United Arab Emirates
T +9714 313 1700

亚洲

北京
北京市朝阳区东三环中路1号
环球金融中心办公楼东楼18层
100020
电话: +86 10 5878 5588
传真: +86 10 5878 5566

成都
四川省成都市红星路3段1号
国际金融中心1座1603-6室
610021
电话: +86 28 8620 3818
传真: +86 28 8620 3819

广州
广东省广州市天河区珠江新城
珠江东路6号
广州周大福金融中心25层
510623
电话: +86 20 3819 1000
传真: +86 20 3891 2082

杭州
浙江省杭州市教工路18号
世贸丽晶城欧美中心D区12层
310012
电话: +86 571 5671 8000
传真: +86 571 5671 8008

中国香港
中环皇后大道中15号
置地广场告罗士打大厦13层
电话: +852 3443 1000
传真: +852 3443 1299

济南
山东省济南市泺源大街102号
祥恒广场(香格里拉写字楼)18层
250000
电话: +86 531 55831600
传真: +86 531 55831611

南京
江苏省南京市建邺区庐山路188号
新地中心46楼
210019
电话: +86 025 5872 0800
传真: +86 025 5872 0811

青岛
山东省青岛市东海西路17号
海信大厦10层
266071
电话: +86 532 8579 0008
传真: +86 532 8579 0000

三亚
海南省三亚市河东区迎宾路165号
中铁置业广场写字楼7层
572000
电话: +86 898 8820 9061
传真: +86 898 8820 9063

上海
上海市徐汇区淮海中路999号
上海环贸广场写字楼一期17层
200031
电话: +86 21 2412 6000
传真: +86 21 2412 6150

深圳
广东省深圳市南山区科苑南路2666号中国
润大厦28层
518052
电话: +86 755 2216 3333
传真: +86 755 2216 3380

苏州
江苏省苏州市苏州工业园区苏州大道西9号
中海财富中心西塔43层02A
215021
电话: +86 512 6292 7100
传真: +86 512 6292 7705

新加坡
哥烈码头 10 号
海洋金融中心, 37楼, 06/10室
新加坡邮区 049315
电话: +65 6653 6500
传真: +65 6653 6509

东京
东京都千代田区丸之内3-2-3
丸之内二重桥大厦21楼
100-0005
电话: +81 3 5218 6711
传真: +81 3 5218 6712

澳大利亚

布里斯班
Level 33, Waterfront Place
1 Eagle Street
QLD 4000, Australia
T +61 7 3244 8000

堪培拉
Tower B
7 London Circuit
ACT 2601, Australia
T +61 2 6217 6000

墨尔本
Level 50, Bourke Place
600 Bourke Street
VIC 3000, Australia
T +61 3 9643 4000

珀斯
Level 30
QV.1 Building
250 St Georges Terrace
Perth WA 6000, Australia
T +61 8 9269 7000

悉尼
Level 61, Governor Phillip Tower
1 Farrer Place
Sydney NSW 2000, Australia
T +61 2 9296 2000

北美

纽约
50th Floor
500 Fifth Avenue
New York NY 10110
United States of America
T +1 212 319 4755

硅谷
535 Middlefield Road, Suite 245
Menlo Park
CA 94025
USA
T +1 650 858 1285

金杜律师事务所保留对本出版物的所有权利。未经金杜律师事务所书面许可,任何人不得以任何形式或通过任何方式(手写、电子或机械的方式、包括通过复印、录音、录音笔或信息收集系统)复制本出版物任何受版权保护的内容。本出版物目的在于探讨热点话题、提供一般信息,不代表金杜律师事务所对有关法律意见,任何仅仅依照本出版物的全部或部分内容而做出的作为和不作为决定及因此造成的后果由行为人自行负责。如您需要法律意见或其他专家意见,应当向具有相关资格的专业人士寻求专业的法律帮助。

©2019 版权所有:金杜律师事务所 了解更多金杜律师事务所信息,请登录 kwm.com