

Rödl & Partner

STRA
TEGIEN

ENT
WICK
ELN

Faktenbuch

1	Wir laden Sie ein	1
2	Unser Profil	9
3	Unternehmergeist und Werte	16
4	Unsere Digitale Agenda	22
5	Der agile Kümmerer	26
6	Unser Geschäftsmodell	30
7	Unser Umfeld	34
8	Trends und Tendenzen	42
9	Mehrwert für unsere Mandanten	48
10	Management mit Expertise	58
11	Ertragreiches Wachstum	78
12	Unsere Standorte	84
13	Die weltoffene Heimat	86

1

WURZELN

ÜBER-
ZEUGUN-
GEN

ZIELE

WIR LADEN SIE EIN

*Rödl & Partner ist ein unvergleichbar
attraktives Unternehmen.*

*Wir, die wir für Rödl & Partner arbeiten,
wissen das. Unsere Mandanten,
die mit uns arbeiten, wissen das. Unser
unmittelbares Umfeld, in dem wir
arbeiten, weiß das.*

Rödl & Partner

Das reicht uns nicht!

Wir möchten, dass sich die Botschaft noch weiter verbreitet. Grund genug, Sie einzuladen, sich einen tiefen Einblick in unsere Welt – die Rödl & Partner-Welt – zu verschaffen. Wir stellen uns Ihnen vor. Wir nehmen Sie mit ins Innere unseres Unternehmens, sagen Ihnen, woher wir kommen, wie wir denken, fühlen und wie wir uns die Zukunft vorstellen. Mit Ihnen

gemeinsam. Das ist unsere Motivation gewesen, weshalb wir dieses Faktenbuch für Sie zusammengestellt haben.

Die Lektüre des Faktenbuchs soll es Ihnen, verehrte Leserinnen und Leser, ermöglichen, einzutauchen in das faszinierende Unternehmen Rödl & Partner. Sie werden erkennen, wie wir uns die Sicherung des nachhaltigen Erfolgs vorstellen.

Uns ist bewusst, dass
unser Beitrag zur gedeih-
lichen Entwicklung von
Rödl & Partner untrennbar
mit Ihrer Einschätzung
über uns verbunden ist.

Deswegen sind wir sehr
gespannt auf Ihr Feedback.

Ihr
Christian Rödl

2

UNSER PROFIL

*Als Rechtsanwälte, Steuerberater,
Unternehmens- und IT-Berater
und Wirtschaftsprüfer sind wir an
116 eigenen Standorten in
50 Ländern vertreten. Unsere
Mandanten vertrauen weltweit unseren
rund 6.000 Kolleginnen und Kollegen.*

Die Geschichte von Rödl & Partner beginnt im Jahr 1977 mit der Gründung als Ein-Mann-Kanzlei in Nürnberg. Unser Ziel, unseren international tätigen Mandanten überall vor Ort zur Seite zu stehen, setzte die Gründung erster eigener Niederlassungen – beginnend – in Mittel- und Osteuropa (ab 1991) voraus. Dem Markteintritt in Asien (ab 1994) folgte die Erschließung wichtiger Standorte in West- und Nordeuropa (ab 1998), in den USA (ab 2000), in Südamerika (ab 2005) und Afrika (ab 2008).

Unser Erfolg basiert seit jeher auf dem Erfolg unserer deutschen Mandanten: Rödl & Partner ist immer dort vor Ort, wo Mandanten Potenzial für ihr wirtschaftliches Engagement sehen. Statt auf Netzwerke oder Franchise-Systeme setzen wir auf eigene Niederlassungen und die enge, fach- und grenzüberschreitende Zusammenarbeit im unmittelbaren Kollegenkreis. So steht Rödl & Partner für internationale Expertise aus einer Hand.

Unser Selbstverständnis ist geprägt von Unternehmergeist – ihn teilen wir mit vielen, vor allem aber mit deutschen Familienunternehmen (siehe folgendes Kapitel). Sie legen Wert auf persönliche Dienstleistungen und haben gerne einen Berater auf Augenhöhe an ihrer Seite.

Unverwechselbar macht uns unser „Kümmerer-Prinzip“. Unsere Mandanten haben einen festen Ansprechpartner. Er sorgt dafür, dass das komplette Leistungsangebot von Rödl & Partner für den Mandanten optimal eingesetzt werden kann. Der „Kümmerer“ steht permanent zur Verfügung; er erkennt bei den Mandanten den Beratungsbedarf und identifiziert die zu klärenden Punkte. Selbstverständlich fungiert er auch in kritischen Situationen als Hauptansprechpartner.

Wir unterscheiden uns zudem durch unsere Unternehmensphilosophie und unsere Art der Mandantenbetreuung, die auf Vertrauen basiert und langfristig ausgerichtet ist. Wir setzen auf renommierte Spezialisten, die interdisziplinär denken, denn die Bedürfnisse und Projekte unserer Mandanten lassen sich nicht auf einzelne Fachdisziplinen begrenzen. Unser Ansatz basiert auf den Kompetenzen in den einzelnen Geschäftsfeldern und verbindet diese nahtlos in fachübergreifenden Teams.

Einzigartige Kombination

Rödl & Partner ist kein Nebeneinander von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Buchhaltern, Unternehmensberatern und Wirtschaftsprüfern. Wir arbeiten über alle Geschäftsfelder hinweg eng verzahnt zusammen. Wir denken vom Markt her, vom Mandanten her und besetzen die Projektteams so, dass sie erfolgreich sind und die Ziele unserer Mandanten erreichen.

Unsere Interdisziplinarität ist nicht einzigartig, ebenso wenig unsere Internationalität oder die besondere, starke Präsenz bei deutschen Familienunternehmen. Es ist die Kombination: Ein Unternehmen, das konsequent auf die umfassende und weltweite Beratung deutscher Unternehmen ausgerichtet ist, finden Sie kein zweites Mal.

3

UNTER- NEHMER- GEIST UND WERTE



Wie bei den meisten unserer Mandanten schlägt in uns das Unternehmerherz. Die gemeinsame Pulsfrequenz verbindet. Daraus wachsen übereinstimmende Überzeugungen. So ist uns allen klar: Es reicht nicht, sich einfach vorzunehmen unternehmerisch handeln zu wollen. Das allein hätte nie den Entrepreneur klassischen Zuschnitts zu Tage gefördert. Zusätzlich bedarf es des nicht enden wollenden Antriebs, einer Art „Unruhe“, wie wir sie aus dem Uhrwerk kennen. Sie ist der Garant für umtriebige Geschäftigkeit, Fleiß, Inspiration, Begeisterung und gesunde Risikobereitschaft.

Kommt alles zusammen, sprechen wir von Unternehmergeist. Unsere Mandanten und wir leben und agieren in der Gewissheit, dass er weder ein Gespenst noch ein Gespinst ist. Die eigentümergeführten Familienunternehmen – ihr Anteil an allen nicht-öffentlichen Firmen in Deutschland beträgt ca. 90 Prozent – legen täglich beredtes Zeugnis darüber ab: Die volkswirtschaftliche Bedeutung ihres erfolgreichen unternehmerischen Wirkens wird von niemandem bestritten.

Schon weit vor dieser Erkenntnis kommt der Verstand ins Spiel. Er tariert die Impulse aus, die das Unternehmer-Gen in Gang gesetzt hat. Dennoch gibt es unablässig den Takt vor. Das betrifft sämtliche Aspekte, die untrennbar mit dem angestrebten ertragreichen Wachstum der Unternehmung verbunden sind.

Wie bin ich im Markt positioniert? Erkenne ich vor meinen Wettbewerbern die Chancen, die sich bieten? Bin ich wirklich der Pionier bzw. Trendsetter für den ich mich halte, der es im wahrsten Sinne des Wortes verdient, Schwarze Zahlen zu schreiben? Bin ich bereit, meiner Überzeugung durch eigene Investitionen Ausdruck zu verleihen? Das stellt regelmäßig sicherlich die stärkste Botschaft dar, die ein Unternehmer senden kann. Ein vor Zuversicht strotzendes Signal. Und es ertönt – milliardenfach. Entscheidungen, die von weitreichender Bedeutung sind; für den Unternehmer und seine Familie selbst, aber in nicht weniger gravierendem Ausmaß auch für die Mitarbeiter und ihre Angehörigen. Das wiegt schwerer als „nur“ die Verantwortung für sich selbst zu schultern.



Umso akribischer wird der Unternehmer darauf achten, dass alle Voraussetzungen erfüllt sind, die ihn optimistisch nach vorne blicken lassen. Auch in dieser Hinsicht folgt er keinem kühlen, blutleeren Schema; vielmehr horcht er darauf, was sein Unternehmergeist ihm vorgibt. Aber Vorsicht! Die Proklamation eingehaltener, weit verbreiteter „Qualitätsstandards“ sowie „höchste Professionalität“ im Tagesgeschäft und darüber hinaus stellen im Wettbewerb keine Unterscheidungsmerkmale dar. Zumindest sind sie für die Kunden nicht bewertbar. Im Zweifelsfall würden darauf abzielende Marketing-Kampagnen nur den einen Effekt haben: die ohnehin schon überfüllten Allgemeinplätze mit weiterer beliebiger Präsenz zu belasten.

Kein Kunde wird sich für eine hochkomplexe Dienstleistung oder ein technisch anspruchsvolles Produkt entscheiden, weil ihm mitgeteilt wurde, dass der Anbieter Normen beachtet, die ihn im Falle der Nichtbeachtung vom Markt fegen würden.

Theorie und Praxis

Kein Mitarbeiter wird sich nur deshalb einen Arbeitgeber aussuchen (oder ihm treu bleiben), weil er sich „partnerschaftliche Führung“ oder „Menschlichkeit“ (wenn schon sollte es „Mitmenschlichkeit“ heißen) auf die Fahne geschrieben hat. Diese „Werte“ bleiben zunächst Hülsen. Früchte werden sie erst tragen, sobald die hehren Ansprüche in dem Unternehmen glaubwürdig vorgelebt werden, erlebbar um nicht zu sagen fühlbar sind. Wenn das gelingt, wenn sich die Freude am respektvollen Dialog und durch Know-how-Transfer gestillte Wissbegierde hinzu gesellen, dann, ja dann werden die zusätzlich motivierten Mitarbeiter die ersten Profiteure sein.

Der Kreis schließt sich. Wir gehen sogar so weit zu behaupten, dass eine nachhaltige und liberale Unternehmenskultur in der Qualität der Dienstleistungen bzw. Produkte eindeutig ablesbar ist. Insofern überlassen wir gerne unseren Mandanten die Beurteilung unserer für sie erbrachten Leistungen und ziehen die – hochwillkommenen – Rückschlüsse.

Wir müssten allerdings unseren Unternehmergeist im Stich lassen, wenn wir jetzt in Selbstzufriedenheit schwelgen würden. Nichts liegt uns ferner. Unser Bestreben, das Erreichte immer und immer wieder zu analysieren und als Basis für unseren weiteren Aufstieg zu nutzen wird unser Motor bleiben.

Das A&O kann nicht 0815 sein

Unsere Mandanten und wir werden manchmal gefragt, ob wir (weitere) Patentrezepte in der Schublade haben. Bei der Beantwortung tun wir uns ehrlich gesagt schwer. Patentrezept klingt sehr formell, irgendwie so, als sei es – einem Wundermittel gleich – überall mit ähnlichen Zutaten anwendbar. Patentrezepte leben nicht; Patentrezepte lassen uns nicht die Welt empathisch mit den Augen unserer Mandanten oder Mitarbeiter sehen. Patentrezepte atmen nicht, haben keinen Pulsschlag. Unser Unternehmergeist schon.



4

UNSERE
DIGITALE
AGENDA



Digitale Agenda: Aktiv Weichen stellen und Chancen ergreifen

Um im rasanten technischen Fortschritt zu bestehen und wirtschaftliche Chancen ergreifen zu können, müssen Unternehmen bei der digitalen Transformation die richtigen Weichen stellen:



Rödl & Partner unterstützt Sie proaktiv bei diesen Herausforderungen mit einem ganzheitlichen und innovativen Leistungsangebot. Die 5 Eckpfeiler unseres „Digital House of Competence“ schaffen dabei den passenden Rahmen. Cloud, Mobile und Security sind ebenso Kernelemente unserer IT-Strategie wie Vernetzung und persönliche Kommunikation.

Digital House of Competence



Immer im Fokus: Digitales Mandantenerlebnis – greifbarer Mehrwert

Ziel der Digitalen Agenda von Rödl & Partner ist es, auf der Grundlage unserer Unternehmensphilosophie „Mensch im Mittelpunkt“ bei bestehenden Geschäftsprozessen die Produktivität, Qualität, Individualität und Flexibilität zu verbessern sowie neue erfolgsversprechende Produkte und Leistungen zu Ihrem Nutzen zu entwickeln.



Hierfür wurden wir mit dem Digital Champions Award 2017 der WirtschaftsWoche und der Telekom in der Kategorie „Digitales Kundenerlebnis“ ausgezeichnet und sind Gewinner des Focus Money Awards Digital Champion 2018.

Innovative Lösungen für Ihre Digitale Agenda

Für den Mega-Trend Digitalisierung finden Sie bei uns erstklassige persönliche Beratungsleistungen, innovative Technologien und das passende Projektmanagement.

5

DER AGILE KÜMMERER FÜR MITTEL- STÄNDISCH GEPRÄGTE WELTMARKT- FÜHRER

Rödl & Partner ist ein erfolgreiches, international aufgestelltes, inhabergeführtes Unternehmen. Deshalb identifizieren wir uns besonders mit den Wünschen, Anliegen und Notwendigkeiten der deutschen – über Ländergrenzen hinweg agierenden – Familienunternehmen. Unsere Mandanten wissen das sehr zu schätzen und sehen uns als ihren zuverlässigen Partner.

Umfassende Berater für International Family Offices

Unternehmerfamilien, Privatpersonen, Family Offices und Stiftungen sehen sich immer öfter mit ebenso komplexen, vielschichtigen und globalen Sachverhalten konfrontiert wie Unternehmen. Wir stehen Ihnen dabei zur Seite und unterstützen Sie interdisziplinär und international rund um die Themen Family Governance, Vermögensarchitektur, Investments und Family Services.

Expertise im Kapitalmarkt

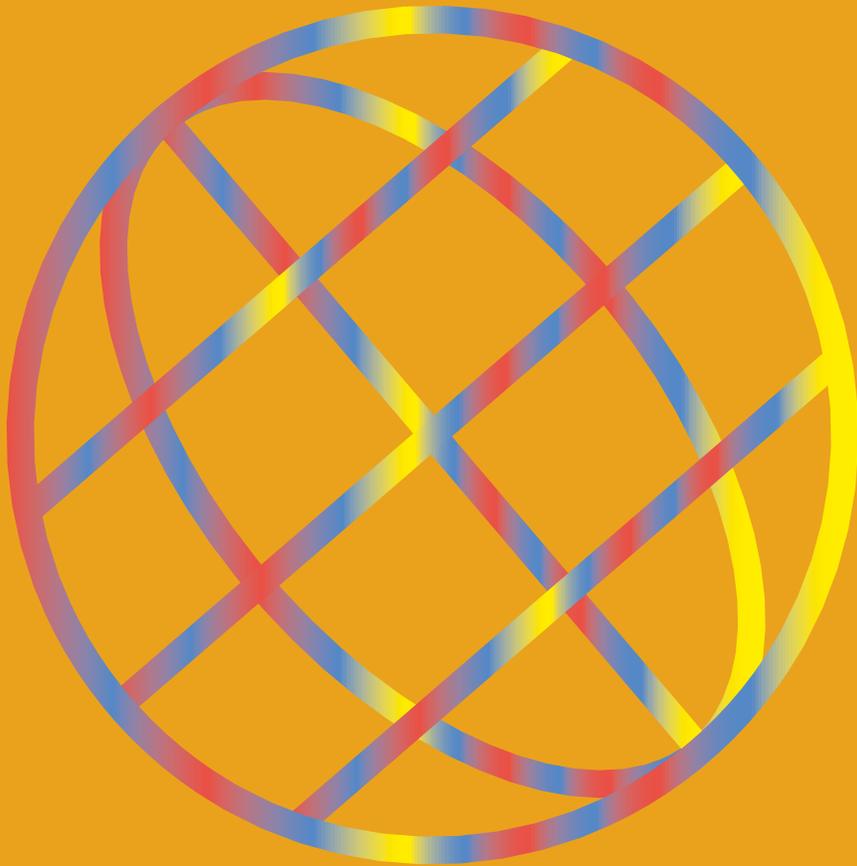
Zudem zählen zu unseren Mandanten kapitalmarktorientierte Unternehmen mit oder ohne Indexzugehörigkeit. Sie profitieren ebenso von unserer Expertise und langjährigen Erfahrung wie Investoren, Immobiliengesellschaften und Finanzinstitute.

Vielfalt an Mandanten

Rödl & Partner ist bei einer weiteren Gruppe von Mandanten zu einer unverzichtbaren Größe geworden: dem Öffentlichen Sektor mit seinen Eigen- und Beteiligungsgesellschaften. Vergleichbares gilt für die Erneuerbaren Energien (u.a. Geothermie), die Energiewirtschaft, die Telekommunikation und die Wasserwirtschaft. Darüber hinaus beraten wir die Gesundheits- und Sozialwirtschaft, Ärzte als auch Aufsichtsräte und Beiräte.

Dort vor Ort, wo unsere Mandanten sind

Das enorme Auslandsengagement von Rödl & Partner kombiniert mit langjährigen Mandantenbeziehungen hat dazu geführt, dass wir auch international tätige Unternehmen begleiten, die nicht deutschen Ursprungs sind.



6

UNSER GESCHÄFTS- MODELL

Rödl & Partner ist mit jedem einzelnen Geschäftsfeld exzellent positioniert. Darauf aufbauend garantieren wir unseren Mandanten mit unserer Interdisziplinarität einen besonderen Mehrwert aus der nahtlosen Kombination unserer Dienstleistungen. Für unsere Mandanten entfallen dadurch die Koordination mehrerer Dienstleister sowie das Management von Schnittstellen im eigenen Unternehmen.

Unsere Teams aus den verschiedenen Fachbereichen sind eingespielt und haben besondere organisatorische Erfahrungen bei interdisziplinären Projekten. Das bewährt sich im täglichen Geschäft. Man denke nur an die naturgemäß mehrere Disziplinen berührenden Aufgaben bei der Etablierung weltweiter gesellschaftsrechtlicher und steueroptimierter Strukturen einer Unternehmensgruppe, bei Transaktionen (M&A), bei der Unternehmensnachfolge oder im Cloud Computing.

Selbstverständlich betreuen wir auch „monodisziplinäre“ Projekte oder sind Teil eines interdisziplinären Projektteams im Zusammenspiel mit anderen Beratern.

Unser Strategisches Manifest: Zum Nutzen unserer Mandanten bieten wir unsere Dienstleistungen *„aus einer Hand“* an, vor allem dann, wenn wir projektbezogen verschiedene Geschäftsfelder in mehreren Ländern adressieren. Das gilt nicht nur für Projekte, die in Deutschland ihren Ursprung haben. Vielmehr ist jedes Land denkbarer und erwünschter Ausgangspunkt internationaler und gegebenenfalls interdisziplinärer Projekte.

Wir beraten nicht nur. Wir begleiten unsere Mandanten auch in der Umsetzung. Im IT-Bereich geht die Umsetzung bis zum Betrieb von Rechenzentren. Aber auch im klassischen Outsourcing übernehmen wir Buchhaltungs-, Controlling-, Revisions- und andere laufende Arbeiten.

7

UNSER UMFELD

Eine Vielzahl unserer Mandanten, Kollegen und Wettbewerber definiert sich heute nicht mehr nach regionalen oder nationalen Maßstäben.

Auch wenn unsere Wurzeln in Deutschland liegen, ist bei der Betrachtung des Rödl & Partner-Umfelds Deutschland als Horizont nicht mehr ausreichend. Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland teilen uns immer wieder mit, man habe mit uns einen wirklich internationalen Berater gefunden.

Aus unserer Sicht werden sich größere Unternehmen in vielen Bereichen nur dann überproportional entwickeln können, wenn sie in mehreren Ländern aktiv sind. Sie nutzen die Chancen der weltweiten Arbeitsteilung samt der korrespondierenden Vorteile in der Kostenstruktur und in der Risikodiversifikation. Gleichzeitig kommt ihnen der Angebotsvorteil zugute, gegenüber ihren international agierenden Kunden flexibel zu sein sowie weltweit regionale Akzente setzen zu können.

Rund um den Globus schreitet der Konzentrationsprozess mit erhöhtem Tempo voran. Das betrifft den Wettbewerb in all unseren Geschäftsfeldern. Der Druck erhöht sich spürbar, nicht zuletzt in den Schwellenländern aufgrund der Professionalisierung der lokalen Anbieter. Unübersehbar sind zudem das Hinzutreten weiterer Marktteilnehmer und die stärkere Fokussierung der globalen Wettbewerber auf das Segment der Familienunternehmen.

Seit der schlagartigen Liberalisierung des Rechtsberatungsmarktes zu Beginn der 90er Jahre haben sich durch Fusionen und Übernahmen große, international tätige und äußerst leistungsfähige Kanzleien gebildet. Sie sind entweder selbst echte internationale Unternehmen oder durch ein sehr leistungsfähiges „Best Friends“-System mit hochkarätigen ausländischen Kanzleien vernetzt und in der Lage, sehr komplexe Projekte weltweit zu betreuen.

Die stets zunehmende Spezialisierung, d.h. die ständige Vertiefung und Verengung der Kompetenz einzelner Rechtsanwälte innerhalb eines Spezialbereichs, ist der zunehmenden Regeldichte und der wachsenden Komplexität der marktwirtschaftlichen Realitäten geschuldet und daher unvermeidbar.

Kleinere Rechtsanwaltskanzleien, die über Top-Expertise in einem verhältnismäßig engen Betätigungsfeld verfügen („Boutiquen“), reüssieren unter Beibehaltung ihres Zuschnitts als hoch qualifizierte Dienstleister.

Immer deutlicher kristallisiert sich andererseits heraus: Mandanten sind an langjähriger Begleitung durch Rechtsanwälte mit breit gefächelter Erfahrung bei der Betreuung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien interessiert. In dieser Hinsicht fungieren diese Familienanwälte im Team als vertraute Partner, die in Kombination mit ihren Spezialkenntnissen zu überzeugen wissen.

Die weiter voranschreitende Vernetzung der weltweiten Märkte erfordert es auch, dass Kanzleien noch intensiver als bislang ausländische Rechtsexpertise vorweisen. Die Beratungskompetenz erstreckt sich auch auf die interkulturelle Kompetenz von Rechtsanwälten, um bei Gestaltungen nicht nur die rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekte zu berücksichtigen, sondern ebenso die kulturellen Gegebenheiten der einzelnen Vertrags- und Marktbeteiligten zu würdigen. Hierbei setzt eine zeitgemäße Rechtsberatung die hilfreichen „tools“ der Digitalisierung ein.

Rechtsberatung

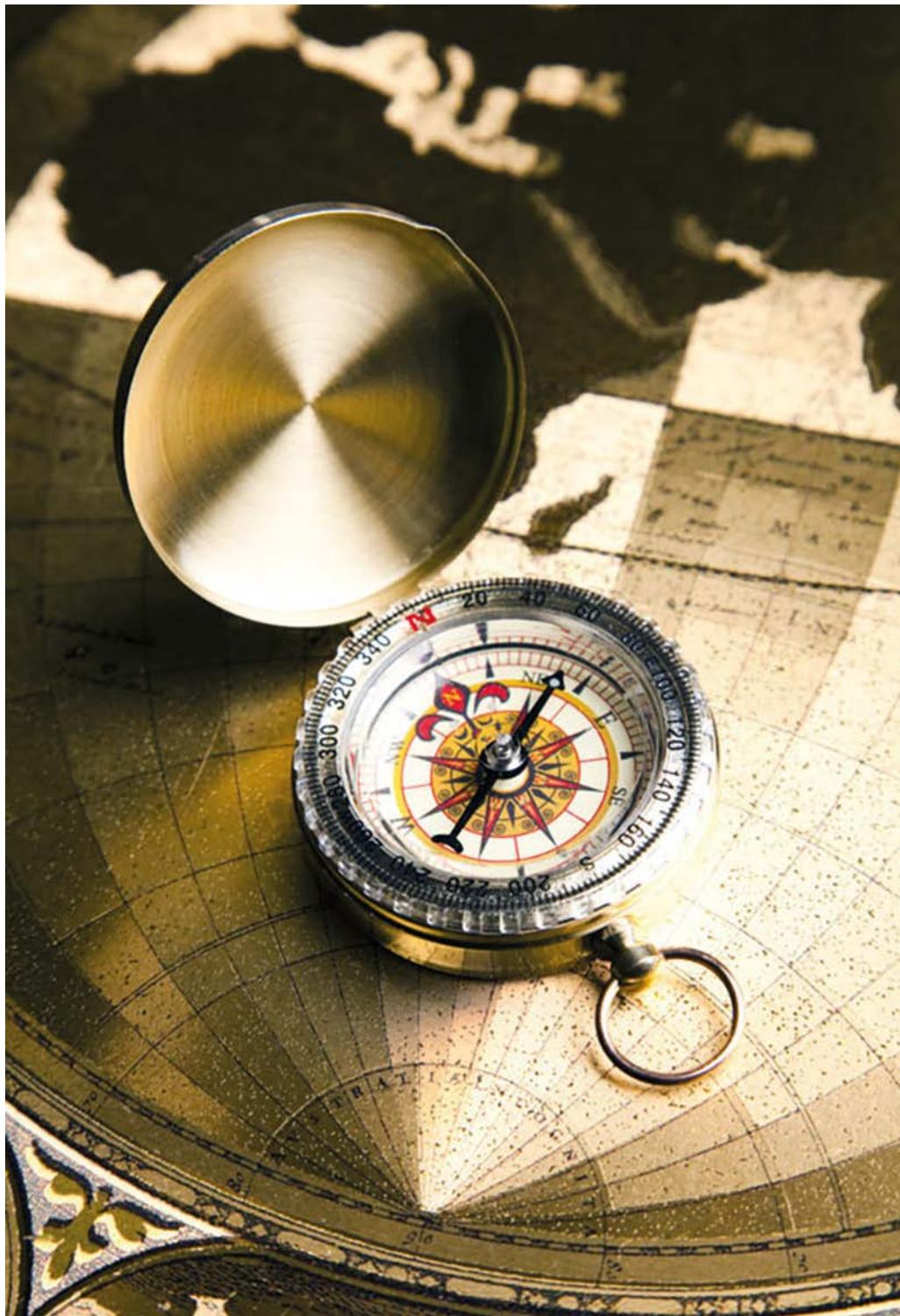
Steuerberatung

Steuerberatung verstehen wir als umfassende Dienstleistung. Es gilt die zahlreichen Herausforderungen anzunehmen, den steuerrechtlich möglichen vorteilhaften Weg für unsere Mandanten zu gehen, d.h. die Compliance sicherzustellen und Risiken und Chancen frühzeitig zu erkennen.

Das Steuerrecht selbst steht nicht nur im internationalen Kontext vor großen Veränderungen: Während viele Staaten auf niedrigere (Ertrag)Steuern setzen (USA, Großbritannien uvm.), präsentiert sich Deutschland weiterhin als Hochsteuerland und scheint mit der Einführung weiterer Steuern noch nicht am Ende zu sein.

Die Nutzung von Steuervorteilen, die Optimierung von Verrechnungspreisen, der aktive Steuerwettbewerb von Staaten, die Einführung neuer Steuern (Digi Tax) oder auch die internationale Zusammenarbeit der Finanzverwaltung bei Betriebsprüfungen: Wir haben diese Entwicklungen für Sie im Blick. Dabei steht für uns die qualitativ hochwertige und praktikable Lösung für unsere Mandanten im Mittelpunkt. Das ist kein Widerspruch, sondern das reibungslose Zusammenspiel von Fähigkeiten unserer zahlreichen Steuerexperten weltweit.

Wir unterstützen Sie in Deutschland und international mit zahlreichen versierten Kolleginnen und Kollegen kompetent und interdisziplinär. Wir nutzen dabei u.a. Effizienzgewinne strukturierter Prozesse und darauf aufbauender digitaler Lösungen, ob auf Ihren Systemen oder auf unseren. Stets ist uns daran gelegen, eine lösungsorientierte Umsetzung im Blick zu behalten. Fordern Sie uns gerne heraus!



Wirtschaftsprüfung schafft Vertrauen! Gerade in turbulenten Zeiten ist Vertrauen für eine funktionierende Wirtschaft von elementarer Bedeutung. Der Wirtschaftsprüfer ist dabei in mehrfacher Hinsicht gefordert: Als Abschlussprüfer trägt er zum Vertrauen in die finanzielle Berichterstattung bei und ist ein wesentlicher Bestandteil gelebter guter Corporate Governance und Compliance. In der Funktion des Beraters oder Gutachters trägt der Wirtschaftsprüfer unmittelbar zum nachhaltigen Erfolg von Unternehmen bei. Unternehmensbewertungen, Accounting Advisory, IPO-Readiness, Post Merger Integration, Transaktionen, Interne Revision, Sanierung und Restrukturierung sowie Environmental, Social and Governance sind die typischen Leistungsbereiche.

Alle diese Leistungen dürfen Sie von unserer professionellen Wirtschaftsprüfungspraxis erwarten. Wir stehen für „Sustainable Audit & Advisory“. Wir liefern höchste Prüfungs- und Beratungssicherheit als konstruktiv-kritischer Partner. Unser besonderer Vorteil ist, dass wir einheitlich, aus Deutschland heraus weltweit mit hochkompetenten, interdisziplinären Teams unter Einsatz innovativer digitaler Technologie agieren können.

Wirtschaftsprüfung

Drei Aspekte sind uns besonders wichtig: (1) Wir nutzen unsere Freiheitsgrade, um situativ, unter Abwägung aller wesentlichen Aspekte, die beste Entscheidung zu treffen. (2) Wir denken über den Tellerrand hinaus und nutzen das außergewöhnliche interdisziplinäre Knowhow unseres Unternehmens. (3) Wir sehen den digitalen Reifegrad als wesentlichen Erfolgsfaktor. Als Daten- und Prozessexperten unterstützen wir gezielt die digitale Transformation unserer Mandanten.

Über allem steht unser Anspruch, den nachhaltigen Erfolg unserer Mandanten zu befördern und ihr nachhaltiger Erfolgsbegleiter zu sein. Wir sind selbst erfolgreiche Unternehmer. Unsere unternehmerische Erfahrung und damit verbundene persönliche Expertise bringen wir gerne in die Zusammenarbeit ein.

Unternehmens- und IT-Beratung

In einer immer schnell-lebigeren Welt bedingen sich die Bereiche IT- und Unternehmensberatung zunehmend mehr. Durch steigende Projekt-Komplexität verschwimmen die Grenzen und erfordern einen ganzheitlichen Lösungsansatz. Um erfolgreich eine IT-Implementierung in Unternehmen durchführen zu können, ist es daher wichtig, die vorhandenen Geschäftsprozesse genau zu analysieren, mit den Best Practice-Ansätzen der Branche zu vergleichen und daraus gemeinsam IT-gestützte Verbesserungspotenziale zu ermitteln.

Der Fokus der Unternehmens- und IT-Beratung von Rödl & Partner liegt in der Kopplung des Beratungs-Know-hows auf Basis von Branchenexpertise und der langjährigen Erfahrung in SAP- und Microsoft-Technologien. Der nachhaltige Erfolg für den Mandanten wird durch den konsequenten Ansatz der Plan – Build – Run-Strategie erreicht: Von der Beratung über die Implementierung, dem Application Management bis zum Betrieb, bietet Rödl & Partner alles aus einer Hand. In einer strukturierten Beratung ist es wichtig, die Best Practices mit den individuellen Mandanten-Prozessen zu vergleichen, um Wettbewerbsvorteile und relevante Besonderheiten zu identifizieren. IT ist DAS Werkzeug: Die Digitalisierung der geeigneten Geschäftsprozesse bringt den Mandanten einen Wettbewerbsvorteil.

Dank der interdisziplinären Zusammenarbeit mit den Geschäftsfeldern Business Process Outsourcing, Steuerberatung, Rechtsberatung und Wirtschaftsprüfung – auch über Ländergrenzen hinweg – wird zusätzlich ein entscheidender Mehrwert für mittelständische Unternehmen geschaffen.

Globalisierung, Digitalisierung, Machine Learning, Artificial Intelligence – Schlagworte, deren Reichweite Unternehmen vor große Herausforderungen stellen. Überall werden Spezialkenntnisse vorausgesetzt, die sämtliche Unternehmensbereiche betreffen. Insbesondere den gesetzlichen landesspezifischen Anforderungen an das Rechnungswesen und die dazugehörige Sicherstellung der Tax Compliance können Unternehmen nur mit einem verlässlichen, kompetenten Partner vor Ort gerecht werden.

Das Outsourcing von Geschäftsprozessen in einer immer komplexer werdenden Welt von Regeln und Vorschriften ist unentbehrlich geworden. Die Übergabe von Prozessen des Rechnungswesens an Experten ist die beste, zuverlässigste und letztendlich kostengünstigste Lösung, die es gibt.

Business Process Outsourcing

Darüber hinaus ist es in Zeiten von Datenschutz, Datensicherheit und Geldwäschebekämpfung am sichersten, solche Prozesse an ein darauf spezialisiertes Unternehmen zu übergeben. Dabei arbeiten unsere Generalisten und Spezialisten mit Ihnen Hand in Hand – länderübergreifend und interdisziplinär. Unser Erfolgskonzept: Wir denken wie unsere Mandanten und gehen mit ihnen den Weg des Unternehmers; in allen Ländern, in denen sie tätig sind.

Durch die Auslagerung kompletter Geschäftsprozesse kann sich der Unternehmer voll auf sein Kerngeschäft konzentrieren und Gewinne durch Effizienzsteigerungen, dynamische Lösungen, sowie eine schlankere, transparentere Struktur maximieren. Sie benötigen für diese Herausforderungen einen echten Kümmerer, der grenzenlos und ohne Reibungsverluste agiert.

Unternehmensinterne Prozesse stimmen wir ganz auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse ab. Welche betriebswirtschaftlichen Prozesse sollen wir für Sie im In- und Ausland übernehmen? Wie weit wollen Sie Ihre Buchhaltung digitalisieren?

8

TRENDS UND TENDENZEN

Aus unserer Sicht wird sich die deutlich abzeichnende Spezialisierung und Konsolidierung mit den daraus folgenden Entwicklungen fortsetzen. Große Wettbewerber drängen mit Vehemenz in den Markt der Familienunternehmen. Das fördert das Preisbewusstsein der Mandanten und ein sorgfältigeres Abwägen der Preis-Leistungsverhältnisse. Die Mandanten werden qualifizierte Leistungen der Top-Berater einfordern. Vergütet wird am Ende aber nur der Mehrwert den wir bei unseren Mandanten schaffen.

Während manche Unternehmen eher die Vorteile eines einzigen weltweiten Beraters zumindest in einem Dienstleistungsbereich schätzen, verstärken andere den Anspruch, ein eigenes Netzwerk der jeweils besten Berater zu pflegen.

Die zunehmende Komplexität und die damit verbundene Regungsdichte des Wirtschaftslebens ist sicherlich eine unsere Branche prägende Tendenz. Der Zwang der Unternehmen zur Komplexitätsreduzierung kann durch einen Berater erreicht werden, der einen umfassenden Blick auf viele Länder hat. Außerdem wird das Identifizieren sowie Handhaben von Risiken aller Art, auch steuerlicher und insbesondere rechtlicher Risiken, die Unternehmensführungen formen.



Eine weitere Tendenz besteht darin, dass die volkswirtschaftliche Bedeutung großer, bereits jetzt starker Familienunternehmen weiter zunehmen wird. Natürlich werden auch die börsennotierten Großkonzerne wachsen. Die Stärken der Familienunternehmen wie Flexibilität sowie Orientierung an nachhaltigen Zielen und die Bereitschaft kontrollierte Risiken mit langfristigen Ertragsaussichten einzugehen, bleibt gegenüber der Kapitalmarktorientierung ein bestimmendes Merkmal. Nicht zufällig sind ausländische Investoren momentan vor allem an deutschen Familienunternehmen interessiert. Berater, die ihren besonderen Fokus schon immer glaubwürdig auf Familienunternehmen bzw. Unternehmerfamilien gesetzt haben und diese verstehen, werden von diesem Trend profitieren.

Nachahmer mit interdisziplinärem Geschäftsmodell und internationaler Ausrichtung auf deutsche Unternehmen dürften die Szene beleben, wobei wir echte unternehmerische Strukturen (wie bei Rödl & Partner) gegenüber losen Netzwerken klar im Vorteil sehen. Der Druck auf nicht weltweit leistungsfähige Berater nimmt zu. Vergleichbares gilt für die Notwendigkeit, Lösungen bei IT-unterstützter Prozesseffizienz glaubhaft anbieten zu können. Und das in einer von der Internationalisierung des regulatorischen Umfelds geprägten Landschaft, die auch von der Harmonisierung im steuerlichen Umfeld gekennzeichnet ist.

Nicht nur für Rödl & Partner stellen diese Trends signifikante Einflussgrößen dar. Sie bedürfen der eingehenden Bewertung in Bezug auf unsere inneren und äußeren Strukturen. Das gilt für die Personalentwicklung ebenso wie für die Identifikation neuer Geschäftsfelder bzw. die Anpassung unserer Kommunikation.

So versorgen wir unsere Mandanten und Interessenten zeitnah und rund um den Globus mit tagesaktuellen Informationen. Sei es mit Beiträgen aus unseren Geschäftsfeldern, die wir ihnen auf unserer Website zur Verfügung stellen, dem regelmäßig erscheinenden Unternehmerbriefing oder dem Wirtschaftsmagazin „Entrepreneur“, das wir 4 Mal im Jahr herausgeben.

Der Clou daran: Alle Informationen können Sie 24/7, egal wo und wann, bequem abrufen – ob am PC, dem Tablet und Smartphone oder per E-Mail.



9

MEHRWERT FÜR UNSERE MANDANTEN

Deutsche Familienunternehmen und Konzerne expandieren weltweit über Unternehmenskäufe und -verkäufe. Sowohl der Verkauf als auch der Kauf eines Unternehmens sind komplexe Vorgänge, insbesondere wenn Transaktionen grenzüberschreitend und mehrere Länder betroffen sind. Die wenigsten Familienunternehmen verfügen jedoch über eine eigene M&A-Abteilung, die alle relevanten Themenstellungen in einer Transaktion abdeckt.

Der Erfolg oder Misserfolg einer Transaktion hängt maßgeblich von der Auswahl der richtigen Berater ab. Je nachdem, ob man auf der Verkäuferseite oder auf der Käuferseite tätig ist, handelt es sich u.a. um: Corporate Finance-Berater, Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Corporate Finance-Berater werden von Verkäufern i.d.R. mit der Suche eines Käufers sowie der Strukturierung des gesamten Verkaufsprozesses bzw. von Käufern mit der Suche geeigneter Zielgesellschaften beauftragt; Wirtschaftsprüfer kümmern sich auf der Verkäuferseite häufig um die Unternehmensbewertung und die Bereinigung bewertungsrelevanter Sachverhalte. Auf der Käuferseite wird ihr Know-how regelmäßig zur Plausibilisierung der vorgelegten Planungen sowie bei der Financial Due Diligence gebraucht. Aufgabe des Steuerberaters ist die steuerrechtlich optimale Strukturierung der Transaktion und für den Käufer darüber hinaus die Durchführung der Tax Due Diligence. Den Rechtsanwälten obliegt die rechtliche Strukturierung der Transaktion, die Erstellung und Verhandlung aller relevanten Dokumente sowie die Durchführung der Legal Due Diligence für den Käufer.

Verkäufer und Käufer stehen daher vor der Aufgabe, unter den vielen Anbietern entsprechender Leistungen die für sie passenden Berater zu finden. Bereits bei einer rein nationalen Transaktion können das schon bis zu vier unterschiedliche Berater sein, im Falle internationaler Übernahmen kann sich die Anzahl noch vervielfachen. Die Suche nach den richtigen Beratern kostet Zeit. Sie wird ggf. noch durch Sprachbarrieren und – was nicht unterschätzt werden darf – durch kulturelle Barrieren erschwert.

Als besonders geeignet gelten daher Beratungsgesellschaften, die sowohl in Deutschland als auch im betroffenen Ausland über Standorte verfügen. Doch selbst wenn das der Fall sein sollte, beschränkt sich deren weltweites Spektrum häufig auf einige Dienstleistungen wie Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, so dass die übrigen Bereiche von anderen Beratungsunternehmen abgedeckt werden müssen. Hat man die passenden Berater schließlich gefunden, müssen mit ihnen der genaue Leistungsumfang und im Falle von Due Diligences die Art der Berichterstattung sowie die Sprache, in der der Bericht erstellt werden soll, abgestimmt werden.

Ideal wäre es somit, einen Partner an seiner Seite zu haben, der nicht nur alle Facetten einer Transaktion in Deutschland und weltweit abdeckt, sondern auch noch das gesamte Projekt in Abstimmung mit dem Mandanten steuern kann.

Reibungsverluste und Doppelarbeiten vermeiden

Rödl & Partner ist das einzige weltweit tätige Beratungsunternehmen, das in nahezu allen relevanten Ländern mit eigenen Standorten vertreten ist und an nahezu jedem Standort sämtliche für Transaktionen erforderlichen Tätigkeiten erbringen kann. Mit dem Ziel, dass der Mandant sich nicht mit mehreren Ansprechpartnern abstimmen muss, gibt es in jedem Projekt einen zentralen Ansprechpartner, den sogenannten Kümmerer. In Abhängigkeit der mit der Transaktion verbundenen Aufgabenstellung kommen dafür Consultants, Rechtsanwälte, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer in Frage. Von zentraler Bedeutung ist, dass er aus der Perspektive der unternehmerischen Entscheidung des Mandanten heraus einen optimalen Transaktionsprozess garantiert. Das kann auch die Empfehlung beinhalten, von der Übernahme Abstand zu nehmen, falls etwa bei der Due Diligence negative Erkenntnisse zutage treten. Der Kümmerer organisiert zunächst die Abgabe eines einheitlichen internationalen Angebotes für sämtliche von Rödl & Partner im Rahmen der Transaktion zu erbringenden Leistungen von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Consultants.

Der Kümmerer sorgt zudem für die Einhaltung des Zeitplanes der Transaktion sowie für eine einheitliche und integrierte Berichtsstruktur. Er klärt mit dem Mandanten den genauen Untersuchungsumfang in den jeweiligen Ländern um sicherzustellen, dass zielorientiert geprüft und gearbeitet wird. Unabhängig davon, wie groß das Land und das Budget im Rahmen der Transaktion sind: Die Kollegen vor Ort befleißigen sich überall der gleichen Sorgfalt. Mindestens ein Kollege spricht immer Deutsch; Sprachbarrieren entfallen damit. Auf Wunsch des Mandanten können Berichte und Unterlagen auch auf Deutsch verfasst werden. Unsere Berater kennen die rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor Ort, können aber auch die Auswirkungen – etwa bei der Rechtsformwahl – auf die Käuferseite in Deutschland beurteilen.

Auf transparentem Kurs bleiben

Letztlich obliegt dem Kümmerer die Einhaltung des vereinbarten Budgets. Er kontrolliert es regelmäßig und gibt dem Mandanten Wasserstandsmeldungen. Ist absehbar, dass die Budgets überschritten werden, teilt er das rechtzeitig mit. Das verhindert, dass der Mandant am Ende eine unangenehme Überraschung erlebt. Für ihn führt das zu Planungs- und Kostensicherheit.

Diese Zusammenhänge gelten sowohl für die Begleitung auf der Verkäuferseite, wenn z.B. im Rahmen einer Unternehmensnachfolge der Inhaber sein Lebenswerk veräußert, als auch für die Käuferseite, falls ein Unternehmen einen Wettbewerber übernimmt, in neue Märkte im Ausland vordringt oder durch einen Zukauf Know-how hinzugewinnen will. Unsere spezielle Kenntnis inhabergeführter Unternehmen, unsere interdisziplinäre Herangehensweise sowie unsere Fähigkeit, grenzüberschreitend tätig zu werden, bleiben alle- mal gefragt.

Das folgende Beispiel zeigt exemplarisch die Tätigkeit von Rödl & Partner im Rahmen einer M&A-Transaktion: Ein großes international tätiges Maschinenbauunternehmen war mit dem Wunsch auf uns zugekommen, es beim Zukauf von Unternehmen zu unterstützen. Unser Mandant wollte möglichst in mehreren Auslandsmärkten gleichzeitig expandieren und hatte bereits verschiedene Kooperationspartner und Wettbewerber ins Auge gefasst. Allerdings wollte er diese Zielunternehmen aus Geheimhaltungsgründen nicht selbst ansprechen. Darüber hinaus sollten weitere in Betracht kommende Unternehmen identifiziert werden. Aufgabe von Rödl & Partner war es zunächst, die schon identifizierten Unternehmen auf Verkaufsbereitschaft anzusprechen. Ferner sollten weitere Unternehmen gefunden werden, deren Gesellschafter zu angemessenen Preisen verkaufswillig waren.

International auf Target-Suche

Unsere Corporate Finance-Spezialisten entwickelten eine Strategie samt entsprechendem Target-Profil. In enger Abstimmung mit unseren Niederlassungen wurden sie fündig: In Polen bot sich die Übernahme eines langjährigen Kooperationspartners an, der nicht nur über eine starke Präsenz in Osteuropa verfügte, sondern aufgrund eines unvorteilhaften wirtschaftlichen Umfelds in Russland, der Ukraine und anderen osteuropäischen Staaten dringend einen starken Partner benötigte. Hinzu kam ein deutscher Konzern, der im Zuge der Restrukturierung eine Tochtergesellschaft in den USA

mit Produktionsstandorten in China und Thailand veräußern wollte. Auch ein insolventer Wettbewerber in Deutschland mit Vertriebsstandorten in verschiedenen Westeuropäischen Staaten rückte in die engere Auswahl.

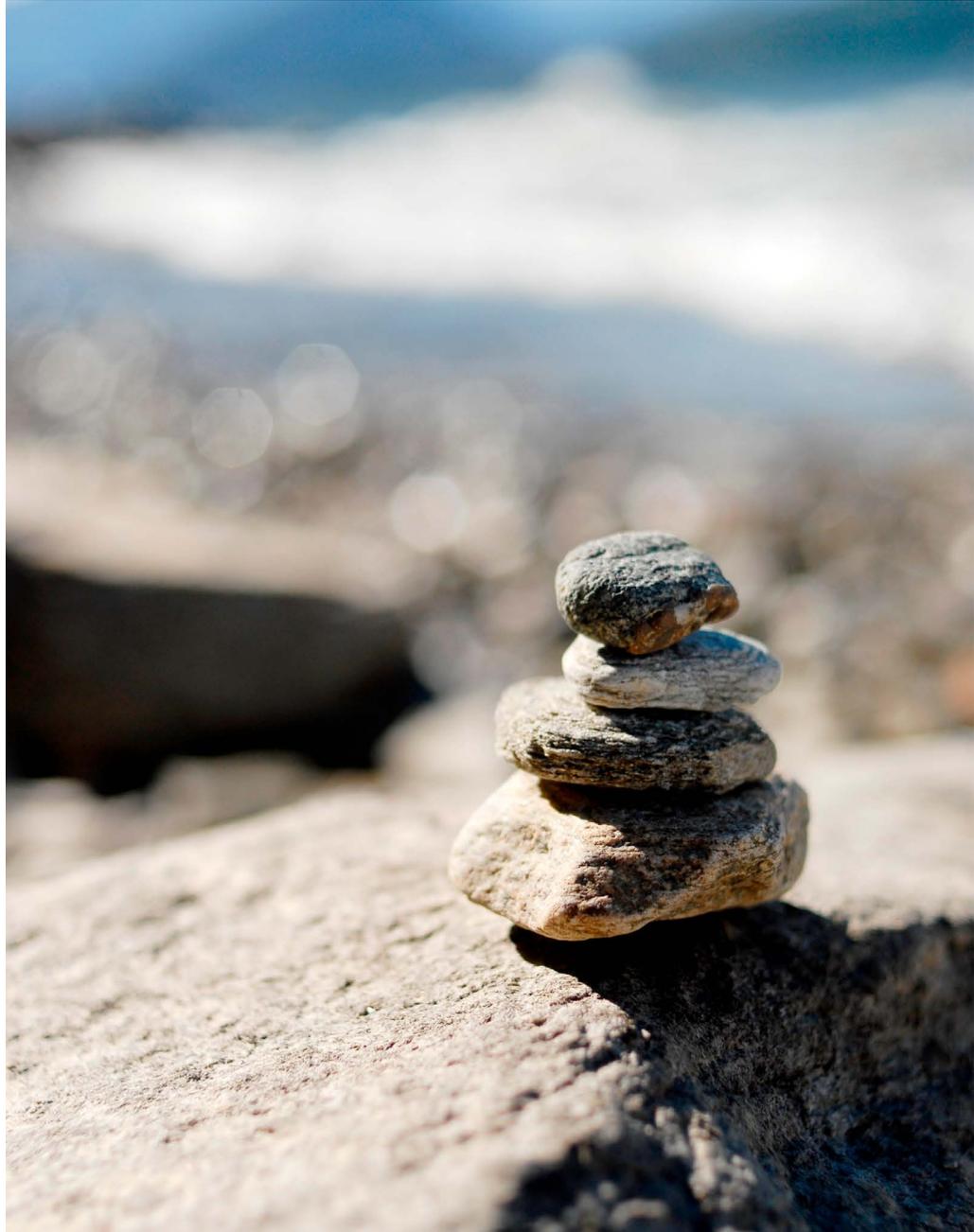
Alle weiteren Tätigkeiten im Rahmen der Transaktionen einschließlich der Vertragsverhandlungen wurden von Rödl & Partner abgedeckt. Der Kümmerer stellte in Abstimmung mit den ausländischen Standorten ein schlagkräftiges Team zusammen und sorgte für ein effizientes Projektmanagement.

Im Fall unseres Maschinenbauers folgten der Identifizierung der zu übernehmenden Gesellschaften komplexe Financial, Tax und Legal Due Diligences über insgesamt 16 Jurisdiktionen hinweg, die Erstellung der Vertragsdokumentation inklusive deren Verhandlung. Gleichzeitig wurde seitens unserer Corporate Finance-Spezialisten mit einem Bankenkonsortium über die Finanzierungsstruktur verhandelt. Die Due Diligence-Berichte, die alle auf Deutsch verfasst waren und einer einheitlichen Berichtsstruktur folgten, fungierten letztlich als Basis für die positive Finanzierungsentscheidung der Banken. Aufgrund der schwierigen arbeitsrechtlichen Situation des polnischen Unternehmens wurden über einen Asset Deal wesentliche Bereiche übernommen, insbesondere Know-how und Produktionskapazitäten im Bereich des Maschinenbaus. Die Fachkräfte konnten mit Hilfe einer arbeitsrechtlichen Struktur gebunden werden.

Bei der Konzerntochter in den USA entschieden sich die Gesellschafter hingegen für einen Share Deal, um das Unternehmen vollständig zu übernehmen. Im Rahmen der Due Diligence wurden keine Haftungsrisiken identifiziert.

Die Übernahme des Krisenunternehmens wurde dagegen nach der Due Diligence abgebrochen. Zum einen erwies sich der Kundenstamm als kaum belastbar, zum anderen waren wichtige Patente, und damit ein wesentliches Asset des Unternehmens, bereits ausgelaufen.

Transaktionen laufen selten ohne Überraschungsmomente oder Krisen ab. Ein zentraler Faktor bei internationalen Deals ist das Wechselkursrisiko. Übernahmen in den USA sind in kürzester Zeit Makulatur, wenn die Kosten durch das Absacken des Euros um 20 Prozent steigen. Dem konnte im Rahmen der Vertragsverhandlungen dadurch Rechnung getragen werden, dass ein Eurokaufpreis im Kaufvertrag fixiert wurde.



FAZIT

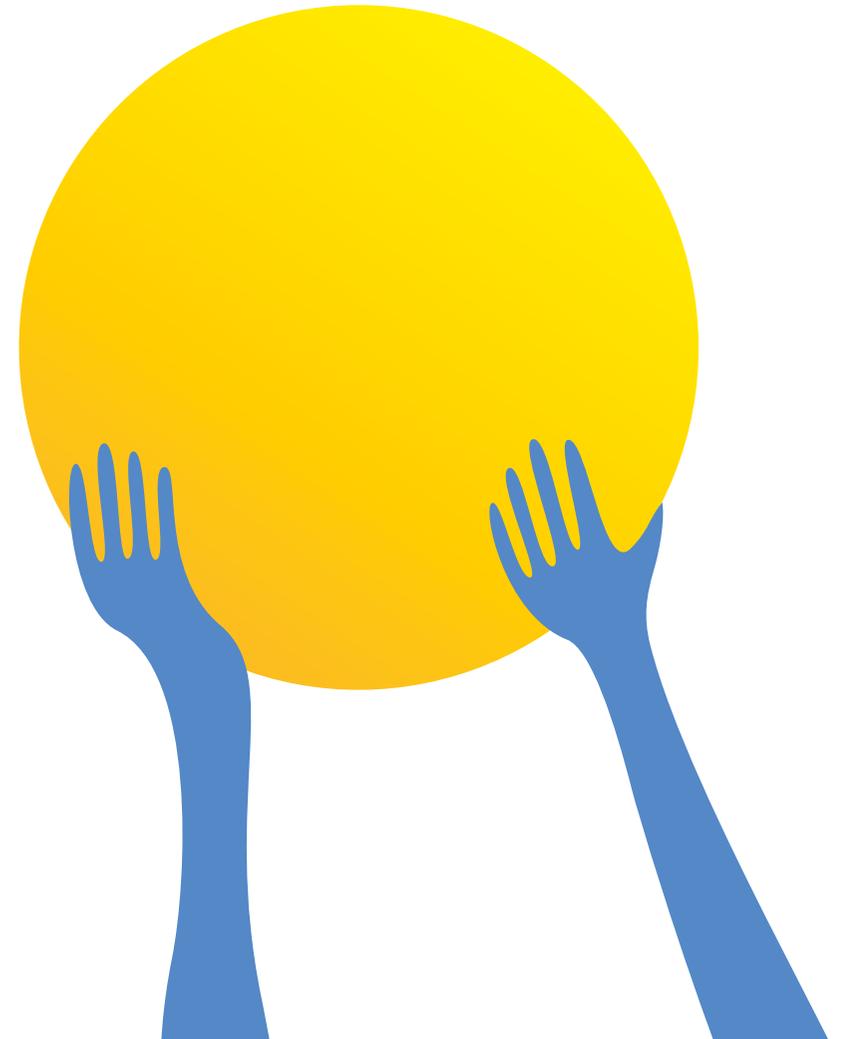
Zufriedene Mandanten

Zwei parallele Übernahmen mit Assets in insgesamt 16 Ländern aus einer Hand erfordern einen starken Dirigenten, um den Chor der Berater und Prüfer zu einem gemeinsamen Erfolg zu führen. Bei Rödl & Partner wird das durch den Kümmerner sichergestellt, indem er u.a. in den jeweiligen Ländern die richtigen Teams zusammenbringt, den jeweiligen Prüfungsumfang definiert und dafür sorgt, dass der Mandant einheitliche Berichte erhält. Darüber hinaus sorgt der Kümmerner für die Einhaltung des vorab fixierten Budgets und ein regelmäßiges Reporting. Sprachbarrieren werden dadurch überwunden, dass die Akteure in allen Standorten von Rödl & Partner Deutsch

sprechen und insbesondere die Due Diligence-Berichte auch auf Deutsch verfasst werden können. Der Mandant wird weitgehend von zeit- und kostenintensiven organisatorischen Aufgaben wie der Suche nach Beratern in den einzelnen Ländern und deren Koordination entbunden. Stattdessen kann er sich ganz auf die strategischen Themen konzentrieren, die eine Transaktion regelmäßig mit sich bringen.

Mit der Vertragsunterzeichnung ist die Übernahme aber nicht abgeschlossen. Die Post Merger-Integration erfordert häufig Umstrukturierungen und arbeitsrechtliche Maßnahmen. Zudem müssen für die neuen Auslandsgesellschaften eine Steuerung entwickelt und eine Führungsstruktur eingesetzt werden. Im Kontext der Transaktion lassen sich diese Schritte bereits vorbereiten. So gelingt es uns, für die Mandanten einen Mehrwert weit über den eigentlichen Unternehmenskauf hinaus zu schaffen. Deutlich

mehr als 250 erfolgreich beratene Transaktionen jedes Jahr bestätigen uns darin, im Interesse der Mandanten auf dem richtigen Weg zu sein.



10

MANAGEMENT MIT EXPERTISE

Operativ und strategisch verantwortet wird Rödl & Partner von unseren 7 Geschäftsführenden Partnern (kurze Lebensläufe finden Sie auf den folgenden Seiten):

Sie bestimmen die geschäftspolitischen Leitlinien. Ihre Zuständigkeit umfasst zudem unsere Geschäftsfelder, unsere regionale Präsenz, die internen Serviceeinheiten und konkret sämtliche Rödl & Partner-Niederlassungen weltweit. Vor Ort etablieren die Leiter unserer Niederlassungen und Geschäftsbereiche die Marke und die Dienstleistungen von Rödl & Partner.

Karrierewege bei uns sind individuell, da nicht nur die Menschen, sondern auch die Aufgabengebiete in unserem Unternehmen sehr verschieden sind. Unser Karrieremodell ist bewusst flexibel und lässt Spielraum für die Besonderheiten der Fachbereiche und unterschiedliche Lebensphasen. Deshalb haben wir keine zeitlichen Vorgaben, wann üblicherweise eine Stufe erreicht wird.

Dennoch gibt es eine einheitliche Basis für die berufliche Entwicklung. In 4 Stufen werden Schritt für Schritt die erforderlichen Kompetenzen und Verantwortlichkeiten aufgebaut: vom Mitarbeiter über den Senior Associate zum Associate Partner und schließlich zum Partner.

Mit zunehmender Erfahrung erfolgt über die verschiedenen Ebenen die verstärkte Einbindung in Informationsflüsse und Entscheidungsprozesse, um – bei erwiesenem Erfolg – in den Kreis der Partner aufgenommen zu werden. Unsere Partnerkriterien heben neben dem wirtschaftlichen Erfolg auf Fachkompetenz, Professionalität sowie Führungsverhalten und Persönlichkeit ab. Ein Partner hat gewöhnlich in seinem Bereich qualitativ und unternehmerisch über viele Jahre dauerhaft hervorragende fachliche Arbeit geleistet und neue Maßstäbe gesetzt. Damit ist er Vorbild für die Karriereentwicklung der Mitarbeiter.

Die Partnerkriterien gelten in entsprechend abgestufter Form auch für Associate Partner und Senior Associates. Bereits Associate Partner übernehmen Mandats- und Führungsverantwortung. Sie sind aktiv in der Mandantengewinnung sowie Marktbearbeitung. Associate Partner sind prädestiniert für entscheidende Karriereschritte, wie den Aufbau einer neuen Niederlassung oder die Übernahme eines Fachbereichs in einer Niederlassung oder einem Land. Weil hier die Weichen für die Partnerschaft gestellt werden, achten wir auf dieser Stufe besonders auf die individuelle Förderung und Einschätzung der unternehmerischen Kompetenz.

Senior Associates übernehmen bei uns fachliche Führungsaufgaben als Leiter neuer Projekte und stehen bereits regelmäßig im Mandantenkontakt. Sie bauen ihr Spezialgebiet auf und entwickeln damit ihre Reputation intern und extern.

Denn der Erfolg von Rödl & Partner beruht auf dem Engagement von fachlich herausragenden Kolleginnen und Kollegen, die unternehmerische Freiheit suchen und Verantwortung übernehmen. Dieses Engagement wird schließlich in der auch nach außen sichtbaren Herausstellung als Partner honoriert.



PROF. DR. CHRISTIAN RÖDL

*LL.M. (Columbia University, New York), Rechtsanwalt, Steuerberater
Geschäftsführender Partner und Vorsitzender der Geschäftsleitung*



Prof. Dr. Christian Rödl berät Familienunternehmen und deren Inhaber vorwiegend zur grenzüberschreitenden Struktur von Unternehmensgruppen sowie zur Unternehmens- und Vermögensnachfolge.

Er ist Honorarprofessor an der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Erlangen-Nürnberg und lehrt Unternehmensnachfolge und Internationale Steuerplanung. Auf diesen Gebieten ist er Autor und Herausgeber zahlreicher Bücher und Fachaufsätze.

Prof. Dr. Rödl absolvierte Jurastudium und Referendariat in Würzburg, Caen (Normandie), Nürnberg, Paris und New York (Abschluss als Master of Laws der Columbia University). Er war zunächst als Notarassessor im bayerischen Notardienst und anschließend bei einer großen amerikanischen Rechtsanwaltsgesellschaft tätig. 1999 trat er bei Rödl & Partner ein. Prof. Dr. Rödl ist Mitglied in mehreren Beiräten, Aufsichts- und Stiftungsräten. Er ist Vizepräsident der IHK Nürnberg für Mittelfranken.

Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestags lud Prof. Dr. Rödl wiederholt als Sachverständigen zu Gesetzgebungsverfahren im Steuerrecht.

Von der WirtschaftsWoche bzw. dem Handelsblatt berufene unabhängige Experten wählten Prof. Dr. Rödl 2020 zum dritten Mal unter die 26 deutschen Top-Berater im internationalen Steuerrecht / Unternehmenssteuerrecht (WiWo, Ausgaben 32/2020, 23/2015 und 47/2010).

Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg
Deutschland

T + 49 911 9193 1000
[Anfrage senden](#)



RENATA KABAS-KOMORNICZAK

Certified Tax Consultant (Polen)
Geschäftsführende Partnerin

Renata Kabas-Komorniczak unterstützt Investoren bei der Organisation von Buchhaltungsabteilungen und globalen Shared Service Centers. Sie führt die Projekte zur Prozessbeschleunigung, Prozessveränderung, Digitalisierung, Compliance, Steuerplanung und zum Datenschutz.

Frau Kabas-Komorniczak ist Absolventin der Universität Warschau (Recht und Verwaltung) sowie des British Centre for European and English Law Studies und der American School of Law (University of Florida). Sie hat außerdem ein Doktorandenstudium in der Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften abgeschlossen. Seit 2001 ist sie Mitglied der Landeskammer der Steuerberater in Polen.

Ihre Berufserfahrung sammelte sie in internationalen und polnischen Rechtsberatungs- und Steuerberatungskanzleien. Zu Rödl & Partner kam sie 2004; anfangs als Leiterin der BPO und Steuerdeklaration in Warschau.

Sie ist Autorin vieler Bücher/Veröffentlichungen über Steuerrecht und Sozialversicherungen. Sie war beteiligt an der Erstellung von Expertisen und Gutachten zum Steuerrecht für den Sejm der Republik Polen. Zudem war sie als Interim Finance Manager für Produktions- und IT-Gesellschaften aktiv und implementierte Finanzmodule von ERP-Systemen.

ul. Sienna 73
00-833 Warschau
Polen

T + 48 22 6962 800
[Anfrage senden](#)



DR. ALEXANDER KUTSCH

*Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater
Geschäftsführender Partner*



Dr. Alexander Kutsch berät Unternehmen und Investoren bei nationalen und internationalen Unternehmenstransaktionen (Mergers & Acquisitions), Unternehmensneuerordnungen, Nachfolgegestaltungen sowie Unternehmensfinanzierungen. Besondere Erfahrung hat er in der Beratung von internationalen Familienunternehmen.

Sein Studium mit anschließender Promotion im Bereich der Rechtswissenschaft absolvierte er an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg mit Auslandsaufenthalt in Großbritannien. 2011 wurde er zudem als Steuerberater zugelassen. Im Oktober 2012 wechselte Dr. Alexander Kutsch zu Rödl & Partner und übernahm dort die Leitung der Rechts- und Steuerrechtspraxis in Baden-Württemberg. Seit Januar 2024 ist er Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortet die globale Rechtsberatung.

Dr. Alexander Kutsch wurde in renommierten Rankings wiederholt als Berater ausgezeichnet. 2023 führten Handelsblatt und Best Lawyers ihn als einen der besten Anwälte Deutschlands im Steuerrecht.

Er referiert zu aktuellen unternehmensrechtlichen Entwicklungen und ist Verfasser zahlreicher Veröffentlichungen zum Unternehmensrecht. Von 2012 bis 2016 war Dr. Alexander Kutsch als Dozent für Unternehmensnachfolge und Europarecht an der Fachhochschule für Ökonomie und Management (FOM) tätig.

Er engagiert sich bei mehreren Fachorganisationen, unter anderem als Beirat der International Fiscal Association.

Friedrichstraße 6
70174 Stuttgart
Deutschland

T + 49 711 7819 144 65
[Anfrage senden](#)



NICOLA LOHREY

*Rechtsanwältin, Avocat à la Cour
Geschäftsführende Partnerin*

Nicola Lohrey verfügt über langjährige Erfahrung in der Begleitung deutscher und französischer Unternehmen bei ihrer Expansion im In- und Ausland. Sie ist spezialisiert auf Fragestellungen des deutsch-französischen Gesellschafts- und Handelsrechts, vor allem im Rahmen von Restrukturierungsprojekten, der Beratung und Begleitung von Mandanten bei Verhandlungen und komplexen internationalen Projekten und Akquisitionen von Investoren aus dem deutschen Sprachraum in Frankreich.

Sie absolvierte Jurastudium und Referendariat in Osnabrück, Paris und Genf. Frau Lohrey begann ihre berufliche Karriere bei einer führenden angelsächsischen Prüfungs- und Beratungsgesellschaft und war dort verantwortlich für den Aufbau der deutsch-französischen Rechtsberatung. 2010 übernahm sie zusätzlich für Frankreich, Luxemburg und die Maghreb-Länder die Leitung aller Dienstleistungen dieser Gesellschaft für Unternehmen aus Deutschland, der Schweiz und Österreich.

Frau Lohrey ist Mitglied des Rechtsausschusses der deutsch-französischen Industrie- und Handelskammer Paris. Sie publiziert und leitet Studien über die deutsch-französische Wirtschaft und nimmt aktiv an Diskussionsrunden zu Themen des Wirtschaftsrechts teil.

24-26 rue de la Pépinière
75008 Paris
Frankreich

T + 33 1 5692 3125
[Anfrage senden](#)



DR. FELIX MADEJA

*Diplom-Kaufmann, Steuerberater
Geschäftsführender Partner/Chief Financial Officer*



Dr. Felix Madeja leitet seit 2020 als CFO von Rödl & Partner die Finanzen und Steuern. Beginnend 2021 hat er mit der Einführung eines ERP-Systems für den Finanzbereich die digitale Transformation weiter erfolgreich vorangetrieben. Darüber hinaus verantwortet er seit 2022 Personal und Operations, sowie das Risikomanagement und die Versicherungen.

Dr. Felix Madeja studierte Betriebswirtschaftslehre und promovierte an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Bevor er zu Rödl & Partner wechselte hat er in vielen erfolgreichen Beratungsprojekten sein Können eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

Im August 2015 wechselte Dr. Felix Madeja als Leiter der Internen Steuerabteilung zu Rödl & Partner. Er verantwortete sie bis Ende 2019 und hat sie entsprechend ausgebaut. In dieser Zeit hat er sich insbesondere für die Einführung von weiteren Tax-IKS Prozessen verantwortlich gezeigt. Seit 2022 ist er Mitglied in der Geschäftsleitung.

Dr. Felix Madeja ist seit 2019 Vorstandsmitglied der Steuerberaterkammer Nürnberg. Im Rahmen seiner Funktion ist er in diversen Ausschüssen tätig. Außerdem verstärkt er seit 2020 den Ausschuss Unternehmensberatung und Betriebswirtschaft auf Ebene der Bundessteuerberaterkammer.

Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg
Deutschland

T + 49 911 9193 1010
[Anfrage senden](#)



MARTIN WAMBACH

*Diplom-Kaufmann, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, IT-Auditor IDW
Geschäftsführender Partner*

Diplom-Kaufmann Martin Wambach, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, IT-Auditor IDW, prüft und berät international tätige Unternehmen in den Bereichen strategische Unternehmensentwicklung, digitale Transformation sowie Governance, Risk und Compliance-Management. Weitere Arbeitsfelder sind IT-Sicherheit, Künstliche Intelligenz sowie Nachhaltigkeit (CSR).

1992 wechselte Martin Wambach von einer großen internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zu Rödl & Partner und ist seit 1998 Mitglied der Geschäftsleitung. Er verantwortet das Geschäftsfeld weltweite Wirtschaftsprüfung und ist Geschäftsführer der GPSA-German Professional Services Alliance, dem weltweiten Kooperationspartner-Management von Rödl & Partner.

Martin Wambach ist seit 2019 Mitglied des Vorstands des IDW und seit 2022 Mitglied des Beirats von Solon X, einer Digitalisierungsinitiative des IDW. Daneben ist er im Präsidium des Lateinamerikaver eins sowie Stellvertretender Vorsitzender des Instituts der Rechnungsprüfer Deutschland (IDR). Im März 2021 wurde er vom 3. Untersuchungsausschuss des Deutschen Bundestags (19. Wahlperiode) zum Ermittlungsbeauftragten zur Aufklärung des Wirecard-Bilanzskandals bestellt. Er ist Ehrenamtlicher Richter in berufsgerichtlichen Verfahren nach der Wirtschaftsprüferordnung vor dem Landgericht Berlin. Als Autor veröffentlichte Martin Wambach zahlreiche Publikationen in den Bereichen internationale Unternehmensführung, Digitalisierung und CSR.

Kranhaus 1, Im Zollhafen 18
50678 Köln
Deutschland

T + 49 221 9499 091 00
[Anfrage senden](#)



DR. HANS WEGGENMANN

*Diplom-Kaufmann, Steuerberater
Geschäftsführender Partner*



Dr. Hans Weggenmann leitet seit 10 Jahren die Steuerberatung bei Rödl & Partner. In dieser Zeit hat er die Beratungspraxis in unterschiedlichsten Beratungsfeldern auf- und ausgebaut, so dass in nahezu allen Fachdisziplinen der Steuerberatung ein Angebot zur Verfügung steht, sei es für Transaktionen, Unternehmensnachfolgen, komplexe Umstrukturierungen oder im Bereich der Umsatzsteuer. Die digitale Transformation der Beratungslösungen steht dabei ebenso im Mittelpunkt. Er begleitet eine Vielzahl meist internationaler Steuerstrukturierungen. Namhafte international erfolgreiche Unternehmen und ihre Inhaber schätzen nicht nur seine Unterstützung als „Trusted Advisor“ in steuerlichen, sondern auch in komplexen Fragestellungen.

Dr. Weggenmann arbeitet seit 2003 bei Rödl & Partner. 2011 übernahm er die Bereichsleitung für die Steuerberatung, 2015 wurde er in das Leitungsgremium des Unternehmens berufen. Seine Promotion im Jahr 2002 wurde mit mehreren Preisen ausgezeichnet und gilt heute noch als Referenzwerk zu Personengesellschaften im Internationalen Steuerrecht.

Er kommentiert u.a. im Wassermeyer, DBA, im Wassermeyer/Schnittker/Richter zu Internationalen Personengesellschaften und ist Herausgeber eines Onlinekommentars zum Umwandlungssteuerrecht.

Dr. Weggenmann ist Mitglied des Präsidiums der Bayerischen Sektion der International Fiscal Association (IFA), Mitglied im Steuerfachausschuss des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW), Beirat in steuerlichen Organisationen und Lehrbeauftragter an Universitäten.

Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg
Deutschland

T + 49 911 9193 1050
[Anfrage senden](#)



11

ERTRAG- REICHES WACHSTUM

Seit der Unternehmensgründung vor gut 40 Jahren hat Rödl & Partner stets darauf geachtet, stabiles Wachstum mit nachhaltig zu erzielenden Erträgen auszubalancieren. So summieren sich die jährlichen Honorare derzeit auf 663,1 Millionen Euro (vor 10 Jahren waren es 298,6 Millionen Euro). In all den Jahren garantierten uns die Überschüsse die gedeihliche Entwicklung von Rödl & Partner und die Finanzierung unserer Expansion.

*Selbst in den volkswirtschaftlichen Krisenjah-
ren 2008 und 2009 bewiesen wir Stärke, wobei
uns die Diversifikation unserer Leistungspa-
lette sowie unsere feste Verankerung im robus-
ten Mandantenumfeld zugute kamen.*

*Diesen Kurs werden wir fortsetzen. Für die
kommenden 3 bis 5 Jahre nehmen wir uns vor,
bei Wachstum und Ertrag erneut zuzulegen,
wobei die Ertragslage – nicht zuletzt wegen
des spürbaren Kostendrucks – besonderes
Augenmerk verdient.*

*Hinzu kommt, dass wir die ständigen Stör-
feuer der Finanzmärkte und sozio-politische
Verwerfungen nicht vergessen dürfen. Die
damit einhergehende Anfälligkeit des Wirt-
schaftssystems wird mittlerweile von kaum
einem Analysten mehr bezweifelt. Wir werten
das als klares Gebot für aufmerksames unter-
nehmerisches Handeln. Unsere Mandanten
übrigens auch.*

*Rödl & Partner hat sein heutiges Geschäfts-
volumen vor allem durch organisches Wachs-
tum erzielt. Übernahmen blieben die Ausnah-
me. An dieser Geschäftspolitik werden wir
festhalten, wenngleich wir die sich uns bieten-
den Opportunitäten prüfen und gegebenen-
falls nutzen werden. Das gilt für die Länder
und Standorte, in denen wir bereits vertreten
sind, ebenso wie für noch zu erschließende
Regionen.*

*In Deutschland hat Rödl & Partner eine
Größe erreicht, die – sollte es notwendig sein
– die zügige Integration überschaubarer Ein-
heiten oder Teams ermöglicht. Das Gleiche
gilt für unsere starken mittel- und osteuropäi-
schen Länder Polen, Tschechische Republik,
sowie für China, Italien und die USA.*

*Der Erfolg von Rödl & Partner in Deutsch-
land bleibt der entscheidende Impulsgeber.*

Hier sehen wir noch enormes Potenzial. Man denke nur an die rund 1.000 großen bekannten, nicht primär börsennotierten Weltmarktführer, die aus Deutschland kommen oder die weiteren mindestens 1.000 Unternehmen, die schon jetzt zu den Führenden ihrer Sektoren gezählt werden können.

Darüber hinaus sind wir fest davon überzeugt, dass ca. 5.000 weitere deutsche und europäische Unternehmen existieren, zu denen Rödl & Partner mit seinen Dienstleistungen hervorragend passen würde.

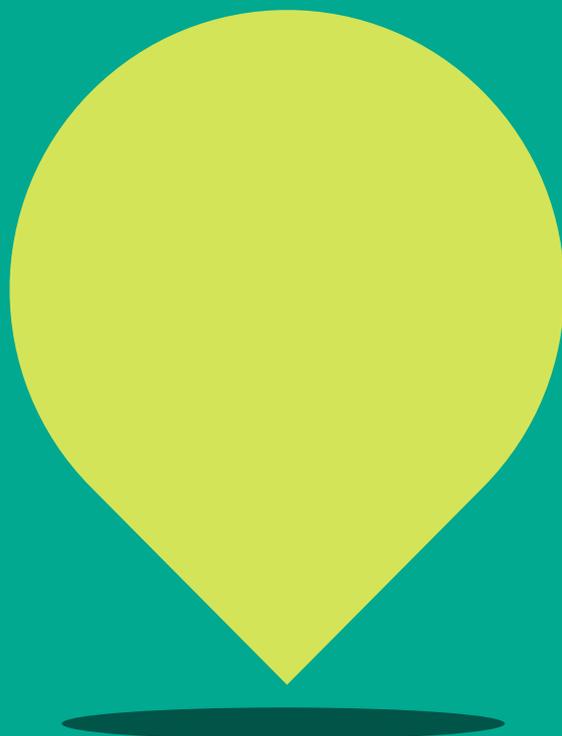
Konsequent setzen wir alles daran, unsere Branchenexpertise auszubauen. Unserer Erfahrung nach rücken bei Mandatierungen neben der Marke die Methodik, das Fachwissen und insbesondere das Branchenwissen als maßgebliche Kriterien in den Vordergrund. Die Branchenvielfalt unserer Mandanten muss sich ebenso in unseren

(interdisziplinären) Geschäftsfeldern und in unserer Branchenexpertise abbilden.

In dieser Hinsicht exzellent aufgestellt sind wir u.a. bereits in den Branchen Automotive, Maschinenbau, Wasser, Erneuerbare Energien/Energie, Öffentlicher Verkehr, Immobilien, Fonds, Sozialwirtschaft, Lebensmittel, IT-Industrie und Handel.

Unsere Expansion fußt in beträchtlichem Umfang auf den Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft. Mit anderen Worten: Unsere internationale Präsenz wird vornehmlich durch die entsprechenden Aktivitäten unserer (deutschen) Mandanten vorbestimmt. Dementsprechend spielen Südostasien und die weiteren Emerging-Markets für das angestrebte Wachstum eine wichtige Rolle. Nennenswerte Potenziale nutzen wir zudem in Afrika.

12



UNSERE STANDORTE

Rödl & Partner strebt an, an jedem Standort sämtliche Geschäftsfelder anzubieten. Das entspricht unserer generellen Ausrichtung, stellt jedoch kein Dogma dar. Kann es auch nicht, denn wir verfolgen nicht zuletzt das Ziel, mit speziellen Dienstleistungen attraktive regionale Marktlücken zu besetzen. Die Präsenz in der Fläche, also dort zu sein, wo unsere Mandanten sind, gewährt uns eine Mandantennähe, von der alle profitieren. Das gilt gleichermaßen für unseren globalen Auftritt, egal ob in Atlanta, São Paulo, Helsinki, Kanton / Guangzhou, Budapest, Warschau, Yangon, Johannesburg oder Bielefeld.

Unbeschadet dessen verfolgen wir die Idee unserer deutschen Magnetstandorte (Hamburg, Köln, Eschborn, Nürnberg, Stuttgart, München) weiter. Damit unterstreichen wir eine leistungsbereite Präsenz bei unseren Mandanten in Deutschland. Diesen Standorten wächst dadurch in der geographischen Abdeckung eine besondere Rolle zu. Wir werden sie zusätzlich stärken.

Unsere Kolleginnen und Kollegen in und außerhalb von Nürnberg sind hervorragende Botschafter der Marke „Rödl & Partner“. Getreu unserem „Kümmerer-Prinzip“ haben unsere Mandanten einen Ansprechpartner, egal von wo aus sie betreut werden. Ebenso wissen sie, wer die jeweilige Niederlassung verantwortet.

Bei der Erschließung neuer Niederlassungen gehen wir sehr behutsam vor. So eröffnen wir ein neues Büro nur, wenn wir eine hohe Servicequalität sicherstellen können. Geleitet werden wir zudem von dem Bestreben, dem Gros unserer Mandanten einen Schritt voraus zu sein, sprich unsere Dienstleistungen dort etabliert zu haben, wo sie benötigt werden (könnten).

13

DIE WELTOFFENE HEIMAT FÜR UNTERNEHMERISCHE PERSÖNLICHKEITEN MIT MANNSCHAFTSGEIST

Unser unternehmerischer Erfolg basiert auf dem Engagement aller Kolleginnen und Kollegen. Sie erkennen und nutzen die vielseitigen Entwicklungsmöglichkeiten, die sich ihnen in unserem Hause bieten; und das in einem attraktiven – überaus vielseitigen – Umfeld. Teamarbeit sowie frühzeitiges eigenverantwortliches Handeln sind bei uns ein Muss und selbstverständlich zugleich. Als eines der spannendsten Unternehmen in der Branche unterstützen wir neue Ideen und geben Raum für die Umsetzung.

Wir sind sowohl an dauerhaften Geschäfts- als auch an langfristigen Arbeitsbeziehungen interessiert. Bei Rödl & Partner soll sich jeder „wie daheim“ fühlen. Das betrifft Aspekte wie die Förderung von Gesundheit und sportlichen Aktivitäten ebenso wie den pfleglichen Umgang untereinander. Teil der Arbeitsverträge sind deshalb unsere „10 Regeln guter Unternehmensführung“. Als eines der weltweit führenden interdisziplinären Dienstleistungsunternehmen sind wir an die Grundsätze der Berufsethik gebunden. So werten wir z.B. strengste Sorgfaltspflichten bei der Auftragsannahme als hohes Gut. Die „10 Regeln guter Unternehmensführung“ dokumentieren diese Grundsätze sowie unser Verständnis von sozialer Verantwortung, Respekt und professioneller Führung. Hinzu kommt unser „Führungsleitbild“.

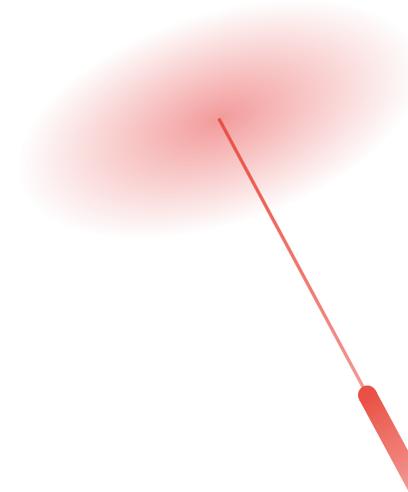
Wir bleiben dabei: Wir setzen Eigenverantwortung und direkte Kommunikation vor überbordende Regularien, wie Dienstvorschriften. Das fördert unseres Erachtens ein unternehmerisches und zugleich soziales Denken. An all unseren Standorten agieren Menschen, die sich ihrer Verankerung in der Gesellschaft bewusst sind. Darauf sind wir stolz.

Der zentrale Punkt unseres Handelns besteht in der nachhaltigen, langfristigen Unternehmenssicherung durch besondere Zuwendung zu unseren Mandanten. Unserem Verständnis nach geht das weit über „normale“ Geschäftsbeziehungen hinaus. Vielmehr verkörpern sie ebenso verlässliche Partnerschaften, wie wir sie auch zu unseren Kolleginnen und Kollegen pflegen.

Ein konstruktives Miteinander ohne jedwede Diskriminierung ist für uns das A und O. Dazu gehört nicht zuletzt die Vereinbarkeit von Karriere und Familie. Frauenförderung, Weiterqualifizierungen, Eröffnung von kindgerechten Spielräumen, flexible Arbeitszeitmodelle, Erziehungsurlaub von Vätern etc. sind uns wichtige Anliegen. Aus einer Kultur der Offenheit und Flexibilität suchen wir die jeweils beste individuelle Lösung.

Die Rödl & Partner-Mitarbeiter-Stiftung sowie Programme und Initiativen im Employer Branding (Hochschulmarketing, Stipendien, Talentmessen etc.) runden unsere Bemühungen im Wettbewerb um die besten Köpfe ab.

Umfangreiche Informationen für Interessierte stehen selbstverständlich auch im Karriereportal unter www.roedl.de zur Verfügung.





Rödl & Partner
Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg

Besuchen Sie uns!

www.roedl.de