

Lesen Sie in dieser Ausgabe

→ Freie Mitarbeiter und Scheinselbständige

→ Forderungsausfall eines Gesellschafterdarlehens

→ Insolvenzrisiken in der Unternehmensbewertung

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Quality of Numbers“ und „Quality of Earnings“



→ Freie Mitarbeiter und Scheinselbstständige

Der Einsatz freier Mitarbeiter erfreut sich nach wie vor großer Beliebtheit. Aus diesem Grund müssen im Rahmen einer Transaktion die erhaltenen Informationen und Unterlagen über freie Mitarbeiter eingehend überprüft werden, um das Risiko einer möglichen Scheinselbstständigkeit für den Erwerber besser einschätzen zu können.

FREIE MITARBEITER

Bei freien Mitarbeitern handelt es sich um selbstständige Arbeitskräfte, die aufgrund eines Dienst- oder Werkvertrages für einen Dritten Aufträge erbringen, ohne dabei Arbeitnehmer des Dritten zu sein. Demzufolge sind freie Mitarbeiter von Arbeitnehmern abzugrenzen.

Ein freies Mitarbeiterverhältnis unterscheidet sich von einem Arbeitsverhältnis insb. durch den Grad der persönlichen Abhängigkeit. Arbeitnehmer ist derjenige, der in den Betrieb eines Dritten, seines Arbeitgebers, eingegliedert ist und dabei einem nach Zeit, Dauer, Ort und Art der Ausführung umfassenden Weisungsrecht seines Arbeitgebers unterliegt. Freie Mitarbeiter können im Gegensatz hierzu ihre Tätigkeit und die Arbeitszeit frei bestimmen.

SCHEINSELBSTÄNDIGE

Da eine klare Abgrenzung meist nicht einfach ist, sind sich sowohl freie Mitarbeiter, als auch deren Auftraggeber oftmals nicht über den tatsächlichen Status bewusst. Je stärker Vorgaben des Auftraggebers bestehen, die Leistungen höchstpersönlich erbracht werden müssen und/oder je intensiver die betroffene Person in die Organisation des Auftraggebers eingebunden ist, desto eher liegt tatsächlich ein Arbeitsverhältnis vor, mit der Folge, dass ein Scheinarbeitsverhältnis besteht.

FOLGEN EINER SCHEINSELBSTÄNDIGKEIT

Ein Scheinarbeitsverhältnis hat zur Folge, dass Sozialversicherungsbeiträge und Lohnsteuer zu zahlen sind.

Die Statusfrage, ob jemand ein Beschäftigter im sozialversicherungsrechtlichen Sin-

ne ist oder nicht, kann mittels eines Statusfeststellungsverfahrens bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund geklärt werden. Bei der Feststellung einer Scheinselbstständigkeit tritt die Sozialversicherungspflicht grundsätzlich mit Aufnahme der Tätigkeit ein. Sollte die Aufnahme der Tätigkeit länger zurückliegen, besteht die Gefahr, dass die ausstehenden Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung aufgrund der Feststellungen im Rahmen des Statusfeststellungsverfahrens rückwirkend bis zu vier Jahren nachgezahlt werden müssen, bei Vorsatz sogar bis zu 30 Jahren. Zwar hat der Arbeitgeber in diesem Fall einen Anspruch gegen den Arbeitnehmer auf den vom Arbeitnehmer zu tragenden Teil des Gesamtsozialversicherungsbeitrags, jedoch muss dieser Anspruch zum einen durch Abzug vom Arbeitsentgelt geltend gemacht werden und darf zum anderen nur bei den drei nächsten Lohn- und Gehaltsabrechnungen nachgeholt werden. Dabei sind auch Pfändungsfreigrenzen zu beachten. Aus diesem Grund bleibt der Arbeitgeber auf der Beitragsnachforderung weitestgehend sitzen. Daneben ist mit der Einforderung von Zinsen zu rechnen. Die Feststellung einer Scheinselbstständigkeit hat auch Folgen im Steuerrecht, denn der Arbeitgeber ist dem Finanzamt gegenüber verpflichtet, die auf den Arbeitslohn entfallende Lohnsteuer einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen. Bei der Lohnsteuer haftet neben dem Arbeitgeber auch der Arbeitnehmer selbst. Das Finanzamt hat dabei nach pflichtgemäßem Ermessen zu entscheiden, an wen es sich wendet. Das Finanzamt kann im Falle einer Scheinselbstständigkeit die Nachzahlung rückwirkend von bis zu vier Jahren fordern. Im Falle einer leichtfertigen Steuerhinterziehung kann sich diese Frist auf fünf Jahre verlängern. Sollte die Scheinselbstständigkeit vorsätzlich konstruiert worden sein, liegt sogar eine Steuerhinterziehung vor. Das Thema Scheinselbstständigkeit erschöpft sich aber nicht nur in finanziellen Risiken, sondern birgt auch strafrechtliche Risiken wie Geldstrafen oder Freiheitsstrafen für die Geschäftsleitung in sich. Das gleiche Entdeckungsrisiko besteht auch im Falle einer Betriebsprüfung, wenn kein Statusfeststellungsverfahren durchgeführt wird.

ERSTE ANHALTSPUNKTE FÜR EINE SCHEINSELBSTÄNDIGKEIT SIND:

- Vorgegebene Arbeitszeiten und -orte
- Eingliederung in das Unternehmen des Dritten
- Kostenlose Nutzung der Betriebsmittel des Dritten
- Persönliche Leistungspflicht
- Vergütung von Urlaubs- und Krankentagen
- Fehlen eines Unternehmerrisikos

FAZIT

Die Unterlagen und Informationen über die freien Mitarbeiter müssen jeweils sorgfältig geprüft werden, damit nach Abschluss der Transaktion nicht die Kosten- und Haftungsfalle der Scheinselbständigkeit zuschnappt.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Michael S. Braun
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Partner

T +49 9281 6072 70
michael.braun@roedl.com

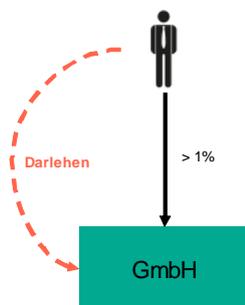


Franziska Merkl
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
Senior Associate

T +49 9281 6072 70
franziska.merkl@roedl.com

→ Forderungsausfall eines Gesellschafterdarlehens

Die Gewährung eines Darlehens durch den Gesellschafter an „seine“ Gesellschaft gehört zur gängigen Praxis. Aufgrund des besonderen gesellschaftsrechtlichen Verhältnisses sind Besonderheiten zu beachten. Gerät der Schuldner in eine finanzielle Krise, fällt aufgrund der Liquidation oder der Veräußerung der Gesellschaft die Tilgung seines Gesellschafterdarlehens regelmäßig aus.



Die steuerliche Behandlung eines Darlehensverlustes bei Gesellschaftern, die ihre **Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft im Privatvermögen**

i.S.d. § 17 EStG (Beteiligung von mind. 1 Prozent innerhalb der letzten fünf Jahre) halten, war dabei in den letzten drei Jahren vielen Änderungen unterworfen. Aufgrund des ständigen „Ping-Pongs“ zwischen Rechtsprechung (zuletzt das Urteil des FG Düsseldorf vom 28.1.2020) und Finanzverwaltung sowie Änderungen in der steuerlichen Gesetzgebung gilt ein Nebeneinander von Vorschriften. Dieser Beitrag soll einen Überblick verschaffen.

NEUE RECHTSPRECHUNG: ANWENDBAR AB DEM 27.9.2017

Mit dem Grundsatzurteil des BFH vom 11.7.2017 wurde erstmalig von der bisherigen steuerlichen Berücksichtigung einer ausgefallenen Forderung abgewichen. Die neue Rechtsprechung ist ab dem 27.9.2017 anzuwenden. In allen anderen noch offenen Fällen kann nach Auffassung der Finanzverwaltung aus Vertrauensschutzgründen

noch die bis dahin geltende bisherige Rechtsprechung und Auffassung der Finanzverwaltung zu eigenkapitalersetzenden Finanzierungshilfen bzw. Forderungen angewendet werden.

I. Steuerliche Behandlung vor dem 27.9.2017:

Bei der Darlehensgewährung durch Gesellschafter ist nach der bis zur Rechtsprechungsänderung geltenden Rechtsprechung und Auffassung der Finanzverwaltung der endgültige **Ausfall einer Kapitalforderung als nachträgliche Anschaffungskosten** zu berücksichtigen. Der sich aus dem Ausfall ergebende Darlehensverlust kann grundsätzlich im Rahmen des sog. Teileinkünfteverfahrens zu 60 Prozent genutzt werden. Dabei kann der Verlust erst im Zeitpunkt der Veräußerung bzw. Liquidation der Gesellschaft steuerlich berücksichtigt werden. Voraussetzung für die Berücksichtigung als nachträgliche Anschaffungskosten ist, dass die Darlehensgewährung durch das Gesellschaftsverhältnis veranlasst ist. Dies ist regelmäßig der Fall, wenn zum Zeitpunkt der Gewährung oder Weitergewährung die Rückzahlung des Darlehens angesichts der finanziellen Situation der Gesellschaft in dem Maße gefährdet war, dass ein ordentlicher Kaufmann das Risiko einer Kreditgewährung zu denselben Bedingungen wie der Gesellschafter nicht mehr eingegangen wäre.

II. Steuerliche Behandlung nach dem 27.9.2017:

Mit der Rechtsprechungsänderung kann der Aufwand aus einer Darlehensgewährung auch einen **Verlust aus Einkünften aus Kapitalvermögen** darstellen.

Der BFH begründete seine Entscheidung mit der Aufhebung des Eigenkapitalersatzrechts durch das „Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen“ (MoMiG) im Jahr 2008. Danach ist für die Qualifizierung des Forderungsausfalls als nachträgliche Anschaffungskosten ein am Handelsrecht orientierter Ansatz zu verfolgen. Es können grundsätzlich nur solche Aufwendungen des Gesellschafters nachträgliche Anschaffungskosten der Beteiligung darstellen, die nach handels- und bilanzsteuerrechtlichen Grundsätzen spiegelbildlich zu einer offenen oder verdeckten Einlage in das Kapital der Gesellschaft führen. Darunter fällt insb. der Verzicht auf eine werthaltige Forderung. Keine nachträglichen Anschaffungskosten der Beteiligung stellt hingegen ein Ausfall einer nicht werthaltigen Forderung dar, da diese nicht zu einer Kapitaleinlage in die

Gesellschaft führt. Etwas anderes gilt, wenn das vom Gesellschafter gewährte Darlehen aufgrund der vertraglichen Abreden mit der Zuführung einer Einlage in das Gesellschaftsvermögen vergleichbar ist. Dies ist bspw. der Fall bei einem Gesellschafterdarlehen mit Vereinbarung eines Rücktritts i.S.d. § 5 Abs. 2a EStG.

Die Geltendmachung eines Verlustes aus Einkünften aus Kapitalvermögen durch den Ausfall einer nicht werthaltigen Darlehensforderung setzt voraus, dass endgültig feststeht, dass keine Zahlungen mehr auf die Forderung erfolgen. Die Tatsache, wann und unter welchen Umständen der Gesellschafter das Darlehen gewährt hat, sei künftig nicht maßgeblich.

Der Verlust darf grundsätzlich weder mit Einkünften aus anderen Einkunftsarten verrechnet, noch nach § 10d EStG abgezogen werden. Er mindert lediglich die Einkünfte, die der Gesellschafter in den folgenden Veranlagungszeiträumen aus Kapitalvermögen erzielt. Ausgenommen von der Verlustabzugsbeschränkung und dem Verlustverrechnungsverbot sind Gesellschafter, die zu mehr als zehn Prozent an der Kapitalgesellschaft beteiligt sind. Der Verlust aus dem Forderungsausfall kann in diesem Fall voll und unbeschränkt verrechnet werden.

Aus Vertrauensschutzgründen sind die anerkannten Grundsätze zur Berücksichtigung des Forderungsausfalls als nachträgliche Anschaffungskosten übergangsweise weiter anzuwenden, wenn das Gesellschafterdarlehen vor dem 27.9.2017 gewährt oder bei Eintritt der Krise vor dem 27.9.2017 stehengelassen wurde.

GESETZESÄNDERUNG 2019: ANWENDBAR AB DEM 31.7.2019

Mit dem Jahressteuergesetz 2019 wurde wieder der alte Zustand vor Rechtsprechungsänderung hergestellt. Die Einführung eines neuen Absatzes 2a in § 17 EStG schaffte die rechtliche Grundlage dafür. Danach gehören zu den **nachträglichen Anschaffungskosten Darlehensverluste, soweit die Gewährung des Darlehens oder das Stehenlassen des Darlehens in der Krise der Gesellschaft gesellschaftsrechtlich veranlasst** war. Gleiches gilt bei Ausfällen von Bürgschaftsregressforderungen und vergleichbaren Forderungen, soweit die Hingabe oder das Stehenlassen der betreffenden Sicherheit gesellschaftsrechtlich veranlasst war. Nunmehr ist auch gesetzlich geregelt, wann eine gesellschaftsrechtliche Veranlassung vorliegt. Dies ist regelmäßig dann der Fall, wenn ein

fremder Dritter das Darlehen oder die Sicherungsmittel bei sonst gleichen Umständen zurückgefordert oder nicht gewährt hätte.

Die Neuregelung des § 17 Abs. 2a EStG ist erstmals auf Veräußerungen nach dem 31.7.2019 anwendbar. Auf Antrag des Steuerpflichtigen ist eine Anwendung dieser Regelung auch für Veräußerungen vor dem 31.7.2019 möglich.

FAZIT

Die einkommensteuerliche Behandlung des Forderungsausfalls von Darlehen eines Gesellschafters an seine Kapitalgesellschaft kann man aufgrund des ständigen „Ping-Pongs“ zwischen Rechtsprechung, Finanzverwaltung und Legislative als unübersichtlich bezeichnen. Wir empfehlen im Fall

eines Forderungsausfalls eines Gesellschafterdarlehens kritisch zu prüfen, ob Handlungsoptionen bestehen, um die steuerlich optimale Behandlung des Forderungsausfalls zu gewährleisten.

KONTAKTE FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Dr. Susanne Kölbl
Steuerberaterin
Partner

T +49 89 9287 805 53
susanne.koelbl@roedl.com

→ Insolvenzzrisiken in der Unternehmensbewertung

Der wirtschaftliche Schaden durch den Corona Virus ist aktuell nicht abschätzbar. Klar ist jedoch, dass Unternehmen verschiedenster Branchen schwerwiegende Einbrüche bei Umsätzen und Gewinnen zu verzeichnen haben und somit vor existenziellen Herausforderungen stehen. Für potenzielle Käufer und auch Verkäufer ist es somit notwendig, im Rahmen von Unternehmensbewertungen adäquat ein mögliches Insolvenzzrisiko zu berücksichtigen. Entscheidungen sollten nicht auf Basis überhöhter Unternehmenswerte getroffen werden.

ANWENDUNGSBEREICH

Grundsätzlich wird die Annahme getroffen, dass mit steigendem Verschuldungsgrad auch das Ausfallrisiko der Zahlungsströme steigt. Studien diverser Rating-Agenturen zeigen, dass im Regelfall nur bei „Non-Investment“-Grade Ratings, mit Ausfällen zu rechnen ist. Somit kann der Anwendungsbereich auf die Bewertung hoch verschuldeter Unternehmen eingegrenzt werden.

METHODISCHE BERÜCKSICHTIGUNG

Der Unternehmenswert berechnet sich technisch durch Kapitalisierung der finanziellen Überschüsse des jeweiligen Unternehmens. Ansatzpunkte zur Berücksichtigung von Insolvenzzrisiken bieten somit sowohl die Zahlungsströme als auch der Kapitalisierungsfaktor.

Die geplanten Zahlungsströme sollen regelmäßig Erwartungswerte darstellen und das Ergebnis einer mehrwertigen Planung sein. Somit werden möglichst alle realistischen Zukunftserwartungen abgebildet und implizit auch Insolvenzzrisiken berücksichtigt.

In der Praxis ist dies regelmäßig nicht der Fall, da die Planung meist der Unternehmenssteuerung dient und Zielgrößen definiert. Die Planung muss also um Insolvenzzrisiken angepasst werden. Die Anpassung sollte durch die Berücksichtigung von kumulierten periodenspezifischen Ausfallwahrscheinlichkeiten erfolgen.

Methodisch ist dabei zu unterscheiden zwischen einer Anpassung des Zahlungsstroms in der Detailplanungsphase und einer Anpassung der ewigen Rente. Im Detailplanungszeitraum ist der periodenspezifisch geplante Zahlungsstrom um die kumulierte Ausfallwahrscheinlichkeit der jeweiligen Periode zu reduzieren. In der ewigen Rente wird die periodenspezifische Ausfallwahrscheinlichkeit in Form einer negativen Wachstumsrate berücksichtigt.

Weiterhin ist eine Anpassung des Kapitalisierungsfaktors bestehend aus Eigen- und Fremdkapitalkosten notwendig. Eigenkapitalkosten reflektieren durch den Beta-Faktor bereits das unternehmerische Risiko. Fremdkapitalkosten sind hingegen noch anzupassen. Die vertraglich vereinbarten bzw. am Markt beobachtbaren Fremdkapitalzinsen sind um die periodenspezifische Ausfallwahrscheinlichkeit zu korrigieren. Durch eine Anpassung der Fremdkapitalkosten ergibt sich auch ein geringerer Erwartungswert des steuerlichen Entlastungseffekts aus Fremdfinanzierung (sog. Tax Shield).

QUANTIFIZIERUNG DES INSOLVENZRISIKOS

In der Literatur werden verschiedene Möglichkeiten zur Ableitung von Ausfallrisiken aufgezeigt (bspw. Monte-Carlo Simulation oder ratingbasierte Methoden).

Aufgrund der hohen Objektivierbarkeit und Standardisierung wird in der Praxis ratingbasierten Methoden der Vorrang gegeben. Bei kleinen und mittleren Unternehmen bietet es sich an, aufgrund meist mangelnder externer Ratings, mit synthetischen Ratings zu arbeiten.

Analog zur Ableitung des Beta-Faktors im Rahmen der Kapitalkostenanalyse werden auch Vergleichsunternehmen für synthetische Ratings herangezogen. Kriterien für die Auswahl der Vergleichsunternehmen können finanzwirtschaftliche Leistungsindikatoren (bspw. Eigenkapitalquote, Gesamtkapitalrendite sowie Zins- und Tilgungspotential) als auch Branche und Region sein. Das sich ergebende Rating der Vergleichsgruppe ist periodenspezifisch abzuleiten. Somit kann berücksichtigt werden, dass sich Leistungsindikatoren (bspw. Eigenkapitalquote) in der Planung ändern.

Die Quantifizierung des Ausfallrisikos ergibt sich schließlich durch Transformation des jeweiligen Ratings in Ausfallwahrscheinlichkeiten. Hierfür stellen die Rating-Agenturen regelmäßig öffentlich verfügbare Datensätze zur Verfügung. Zu beachten ist bei der Transformation von Rating-Klassen, dass Geografie und Branche des Bewertungsobjekts berücksichtigt werden. Ansonsten kann es zu einer Verzerrung des Ausfallrisikos durch bspw. unterschiedliche Insolvenzordnungen pro Jurisdiktion kommen.

FAZIT

Angesichts des steigenden Verschuldungsgrads vieler Unternehmen und der damit steigenden Insolvenzgefahr sollte das Insolvenzrisiko im Rahmen einer Unternehmensbewertung gewürdigt werden. Die Höhe des Insolvenzrisikos wird periodenspezifisch und unternehmensindividuell durch eine Ausfallwahrscheinlichkeit bestimmt. Sowohl Zahlungsströme als auch Kapitalkosten sind entsprechend anzupassen.

Welche Wertauswirkung eine Berücksichtigung des Insolvenzrisikos hat, kann im Einzelfall unterschiedlich sein. Ausdrücklich möchten wir darauf hinweisen, dass es zunächst zu analysieren gilt, inwiefern Chancen und Risiken bereits adäquat und ausgewogen in der Planung des Bewertungsobjekts berücksichtigt wurden.

KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Tobias Neukirchner
Wirtschaftsprüfer
Associate Partner

T +49 89 9287 803 95
tobias.neukirchner@roedl.com

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Quality of Numbers“ und „Quality of Earnings“

In dieser Fortsetzungsreihe stellen Ihnen wechselnde M&A-Experten der weltweiten Niederlassungen von Rödl & Partner jeweils einen wichtigen Begriff aus der englischen Fachsprache des Transaktionsgeschäfts vor, verbunden mit Anmerkungen zur Verwendung. Hierbei geht es nicht um wissenschaftlich-juristische Exaktheit, linguistische Feinheiten oder erschöpfende Darstellung, sondern darum, das Grundverständnis eines Terminus zu vermitteln bzw. aufzufrischen und einige nützliche Hinweise aus der Beratungspraxis zu geben.

Die Quality of Numbers und die Quality of Earnings sind zwei Untersuchungsfelder der Financial Due Diligence.

In einem ersten Schritt beurteilt der *Due Diligence*-Berater die Zuverlässigkeit der verfügbaren Zahlenwerke (*Quality of Numbers*) des Zielunternehmens (*Target*), indem er etwa untersucht ob:

- eine korrekte Periodenabgrenzung stattfindet (auch unterjährig)
- Zahlen aus unterschiedlichen Quellen miteinander übereinstimmen (z.B. monatliche Umsatzauswertungen vs. Jahresabschlüsse)
- welche Abweichungen zwischen der externen Rechnungslegung und dem Management Reporting bestehen und worin diese begründet sind.

Besondere Relevanz erlangt dieses Untersuchungsfeld, wenn es sich bei der geplanten Transaktion um einen *Carve-Out* handelt, also die Herauslösung einer bestimmten Geschäftstätigkeit und zugehöriger Vermögenswerte oder Gesellschaften aus einem Unternehmen. In diesem Fall ist zu prüfen, ob die Abgrenzung des *Target* nachvollziehbar und plausibel erfolgt ist (z.B. Schlüsselung von Kosten für notwendige zentrale Dienstleistungen wie Buchhaltung und Personalverwaltung) und inwieweit ggf. konzerninterne Verrechnungen die Zahlen für den *Carve-Out* beeinflussen.

Gehört eine Planungsrechnung zum Untersuchungsumfang der *Due Diligence*, so wird auch diese auf ihre rechnerische Richtigkeit und ihre Überleitbarkeit zu den Vergangenheitszahlen hin untersucht.

Der Adressat des *Due Diligence* Berichts kann sich schließlich ein Bild machen, mit wie viel „Vorsicht“ die Zahlen des Zielunternehmens zu genießen sind und bereits abwägen, welche Maßnahmen zur Verbesserung der *Quality of Numbers* er nach der Transaktion umzusetzen beabsichtigt.

Aufbauend auf den Erkenntnissen zur *Quality of Numbers* kann in der *Due Diligence* anschließend die *Quality of Earnings* analysiert werden. In dieser für die *Due Diligence* häufig zentralen Analyse wird untersucht, welche Aussagekraft die Vergangenheitszahlen zu einer gewählten Ergebnisgröße (*Earnings*), hinsichtlich der zugrundeliegenden Profitabilität des Zielunternehmens haben. In der Praxis wird als Ergebnisgröße meist das *EBITDA* herangezogen. Um die dem Geschäftsmodell zugrundeliegende Profitabilität abzuschätzen, wird die gewählte Ergebnisgröße z.B. um Sachverhalte bereinigt, die dem Geschäftsbetrieb nicht inhärent sind oder die als nicht regelmäßig wiederkehrend erachtet werden, so z.B.:

- Buchgewinne aus dem Verkauf von Anlagen
- Aufwendungen für unübliche Rechtsstreitigkeiten
- Einstellungen in und Auflösung von besonderen Rückstellungen oder Einzelwertberichtigungen
- Erträge und Aufwendungen aus Umstellungseffekten bei Methodenänderungen
- sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, die anderen Perioden zuzuordnen sind
- unüblich hohe Aufwendungen für den Eigentümern nahestehende Personen

- Abfindungen und Bonuszahlungen an (ehemalige) Mitarbeiter, die den Rahmen des üblichen übersteigen.

Ist das Zielunternehmen in der jüngeren Vergangenheit anorganisch gewachsen oder wurde restrukturiert, kann auch die Berücksichtigung entsprechender *Pro-forma*-Anpassungen nötig sein, um für alle Vergangenheitsperioden vergleichbare Zahlen darzustellen.

Ergebnis der Untersuchungen zur *Quality of Earnings* ist schließlich eine normalisierte Ergebnisgröße (*normalized Earnings*), die häufig als Grundlage für Kaufpreisüberlegungen dient.

KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN



Maximilian Egger
CFA Charterholder
Associate Partner

Paris, Frankreich

T +33 1 4289 9838

maximilian.egger@roedl.com

→ Lesen Sie mehr

Coronavirus: Was Sie unbedingt wissen müssen

In unserer Artikelserie rund um den Coronavirus informieren wir Sie laufend über globale Entwicklungen aus unseren Geschäftsfeldern. Wir geben zuverlässige Orientierung, die nützlich für Ihr Geschäft ist.



AUSGEWÄHLTE THEMEN

E-Book „Moderne Arbeitswelt trifft auf Corona“

Die rasche Verbreitung des Virus zeigt eindrucksvoll, wie international unsere globalisierte Welt wirtschaftlich wie privat geworden ist. Unternehmen müssen die Fragestellungen in der modernen Arbeitswelt im Zusammenhang mit der Epidemie daher auch international beantworten!

[E-Book kostenlos herunterladen »](#)

Steuerliche Soforthilfemaßnahmen

Dass die mittlerweile weltweite Gefahr der Infektion größerer Personenzahlen mit dem neuartigen Coronavirus wirtschaftliche Auswirkungen auf eine

Vielzahl von Unternehmen in Deutschland, Europa und der Welt haben wird, ist unbestritten. Eine große Sorge gilt aktuell der Sicherung von Liquidität, Cash und Cashflow. [Lesen Sie mehr »](#)

Weichen stellen: Covid-19 und IT

Ein wesentlicher Schritt zur Bewältigung der Corona-Krise ist, dass Unternehmen sich vorbereiten: Ein Krisenstab muss mit ausreichender Informationsbeschaffung über die Entwicklung von Covid-19, die Auswirkungen auf die IT und mit ihr auf die Unternehmensprozesse bewerten. [Lesen Sie mehr »](#)

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Covid-19 ist ein weiterer Grund, bereits verwendete AGB einer regelmäßigen Überprüfung zu unterziehen, und sie ggfs. auf das konkrete Geschäft des Verwenders anzupassen. [Lesen Sie mehr »](#)

AUSGEWÄHLTE LÄNDER

Mexiko: Aktuelle Lage

Ein jüngster Fall eines deutschen Geschäftsreisenden, der in Puebla positiv getestet wurde, hat die Medien und Bevölkerung aufhorchen lassen. Aktuell wurden bei Audi Mexiko die Bänder angehalten, jedoch insb. aus zulieferlogistischen Gründen. [Lesen Sie mehr »](#)

Arbeitsrecht und Covid-19 in Thailand

Die thailändische Regierung hat weitere Bestimmungen erlassen, die weitreichende Konsequenzen

für Arbeitgeber und Arbeitnehmer in Thailand mit sich bringen. [Lesen Sie mehr »](#)

Erinnerung an das Kurzarbeitergeld in der Türkei

Infolge des Umfangs der Bekämpfung des Coronavirus wird in vielen Sektoren ein wirtschaftlicher Rückgang verzeichnet. Arbeitgeber, die aufgrund all dieser Bedingungen wirtschaftliche Schwierigkeiten und Engpässe am Arbeitsplatz erleben, können von dem Kurzarbeitsentgelt profitieren. [Lesen Sie mehr »](#)

ALLE BEITRÄGE IM ÜBERBLICK

[ZUR ARTIKELSERIE »](#)

[CORONA-QUICK-CHECK FÜR ENTSCHEIDER »](#)

[ÜBERSICHT DER HILFSPROGRAMME »](#)

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe April 2020

Herausgeber

Rödl GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Denninger Straße 84
81925 München
Deutschland
T +49 89 9287 800
www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt

Dr. Michael Braun, Dr. Susanne Kölbl,
Tobias Neukirchner, Maximilian Egger

michael.braun@roedl.com
susanne.koelbl@roedl.com
tobias.neukirchner@roedl.com
maximilian.egger@roedl.com

Layout/Satz

Franziska Stahl
franziska.stahl@roedl.com

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt des Newsletters und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt des Newsletters nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.