

Lesen Sie in dieser Ausgabe

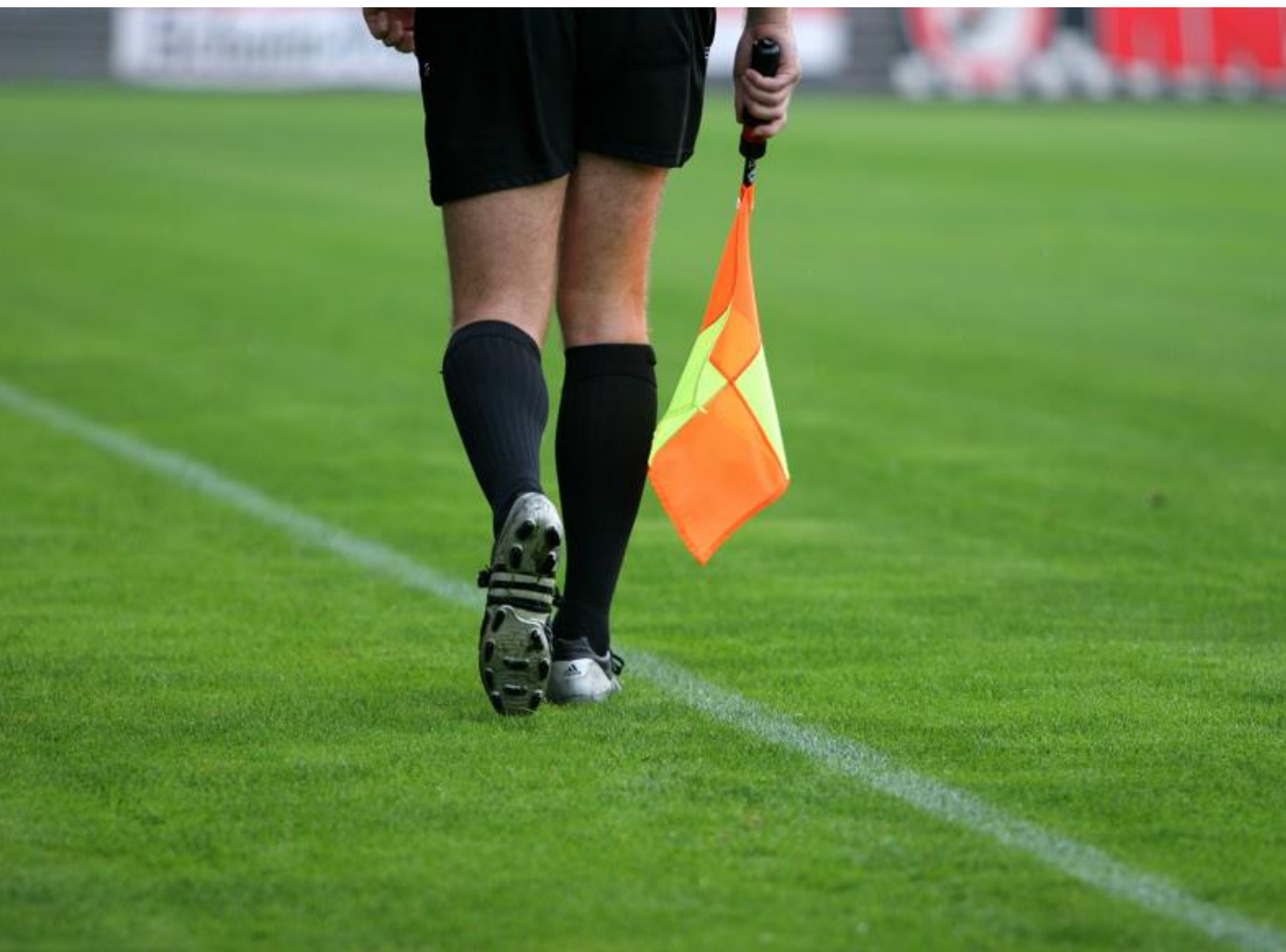
→ M&A und Joint Venture

→ Steuerklima in den USA erneut im Wandel

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Audit vs. Review vs. Agreed-upon Procedure vs. Compilation“

→ Webinarreihe „New Normal“



→ M&A und Joint Venture

In Zeiten, in denen ein vollständiger Erwerb eines Unternehmens durch eine klassische M&A-Transaktion entweder aufgrund der negativen Folgen der COVID Pandemie auf die Zielgesellschaft noch erhebliche wirtschaftliche Unsicherheiten bergen kann oder aber im Gegenteil aufgrund bestehender Marktchancen zu teuer ist, kann der (zunächst) teilweise Erwerb unter Bildung eines Joint Venture als durchaus vielversprechende Alternative angesehen werden. Jedoch ist auch die Eingehung einer solchen strategischen Partnerschaft mit besonderen Herausforderungen verbunden. Auf einige dieser Fragestellungen möchten wir nachstehend näher eingehen.

Kontrolle des Zielunternehmens

Im Rahmen einer Transaktion erwirbt der Käufer in der Regel die vollständige Kontrolle über das Zielunternehmen. Er ist in der Lage, seine Vorstellungen hinsichtlich der weiteren Geschäftsentwicklung umzusetzen, ohne auf andere Meinungen Rücksicht nehmen zu müssen. Demgegenüber stellt ein Joint Venture immer ein gemeinsames Unternehmen von mehreren an der Zielgesellschaft Beteiligten dar, die sich zumindest über wesentliche Punkte abstimmen müssen. Auch im Falle eines Erwerbs einer Mehrheit von Anteilen durch einen der Partner wird sich der Minderheitsgesellschafter nicht sämtlicher Einflussrechte begeben.

Insofern ist bei einer Transaktion, in der nur ein Teil der Anteile durch den Käufer erworben wird, vielfach der Gesellschaftsvertrag (sowie ggf. ein daneben existierendes Shareholder Agreement) und nicht der SPA das zentral zu verhandelnde Dokument. Denn die Regelung der Corporate Governance ist bei einem Joint Venture von entscheidender Bedeutung. Wird auch unter dem Siegel einer „partnerschaftlichen“ Kooperation eine Anteilsverteilung von 50/50 als ausgeglichen und damit gerecht angesehen, birgt doch gerade diese Stimmparität bei unterschiedlichen Meinungen der Partner über das weitere Vorgehen erhebliche Risiken für ein Scheitern des Joint Venture. Daher sind klare Vorgaben zur Auflösung von solchen Pattsituationen ein elementarer Bestandteil einer jeden Joint Venture Vereinbarung. Als Lösungsweg bietet sich die Aufnahme von Regelungen zur Durchführung einer zeitnahe Mediation oder einer Zuweisung der letztendlichen Entscheidungsbefugnis an einen der Partner (ggf.

verbunden mit einem Exit-Recht des anderen Partners) in den Joint Venture Verträgen aufgenommen. Wesentlich ist, dass ein langwieriges Paralisieren des Unternehmens vermieden wird.

Etwas ähnliches gilt allerdings auch bei nicht paritätischer Anteilsverteilung, da auch ein Minderheitsgesellschafter sich in einem Joint Venture Veto-Rechte ausbedingen wird, um einem Missbrauch der Mehrheitsrechte durch den Partner vorzubeugen.

Kaufpreis oder Einlage?

Bei der gemeinsamen Bildung eines Joint Venture liegt ein Fokus der Partner auf einer angemessenen Bewertung der beiderseits einzubringenden Werte in die neue Gesellschaft. Hier ist insbesondere im Rahmen einer Bewertung der einzubringenden Vermögensgegenstände und Schulden, häufig in Form von (Teil-)betrieben, von gleichen Bewertungsgrundsätzen und -prämissen vorzugehen, um die Vergleichbarkeit sicherzustellen. Dies betrifft einerseits die Annahmen in der Unternehmensplanung wie Wachstumsraten bei Umsatzerlösen bzw. Aufwandspostitionen sowie andererseits auch Annahmen bei Ermittlung des Diskontierungsfaktors.

Auch wenn bei der Bildung eines Joint Venture aufgrund des Erwerbs nur eines Teils der Anteile an der Zielgesellschaft dem Transaktionsaspekt deutlich mehr Gewicht zukommt, stellen sich doch ähnliche Fragen: Denn ein Käufer möchte sein finanzielles Investment natürlich am liebsten der Zielgesellschaft (und damit auch seiner Beteiligung) zukommen lassen, während dem Verkäufer auch daran gelegen ist, dass sein bisheriges Engagement in der Zielgesellschaft in Form eines Kaufpreises vergütet wird.

Dieser Zielkonflikt wird nur in Ausnahmefällen zu umgehen sein. Sollte die Zielgesellschaft in wirtschaftlichen Schwierigkeiten sein, kann ein Veräußerer zustimmen, dass der Käufer neben einem geringen Kaufpreis einen wesentlichen Beitrag zur Sanierung der Zielgesellschaft leistet, da er bei seinem endgültigen Exit nach einer solchen Gesundung für die verbleibende Beteiligung einen interessanteren Kaufpreis erzielen kann.

Praktische Eingliederung?

Nicht zu unterschätzen sind auch rein praktische Fragen, die mit einem solchen Teilerwerb unter Bildung eines Joint Venture einhergehen.

So sind die Arbeits- und Geschäftskulturen der beiden Partner nur in Ausnahmefällen völlig kompatibel, allerdings werden beide Partner erwarten, dass die ihnen jeweils bekannte in dem Zielunternehmen zur Anwendung kommen wird.

Sollte die Zielgesellschaft Teil eines größeren Konzerns oder einer Gruppe gewesen sein, ist zu erwarten, dass auch die IT- und Buchhaltungssysteme in die Landschaft des Veräußerers eingegliedert sind. Hier kann durch die Bildung eines Joint Venture dem eintretenden Partner / Mehrheitsgesellschafter faktisch Zugang zu Geschäftsbereichen gewährt werden, die eigentlich nicht Gegenstand des Joint Venture sind.

Partnerschaft auf Zeit

Sofern sich der Käufer bei einer M&A-Transaktion dazu entscheidet, zunächst einen Teil der Zielgesellschaft zu erwerben, so erfolgt dies im Regelfall, um bestehende Unsicherheiten in Hinblick auf den Erwerb des Gesamtunternehmens zu minimieren und über eine bestimmte Zeit vollständig auszuräumen. Insofern sind Joint Venture Lösungen bei diesen Transaktionen grundsätzlich nicht auf Dauer ausgelegt. Daraus folgt, dass bereits der Ankaufvertrag oder zumindest das Shareholder Agreement die Beendigung der Zusammenarbeit, den „Exit“ voraussehen und regeln müssen. Um dem Käufer hier eine gewisse Flexibilität zu erhalten, die zur Prüfung der Ausräumung der Unsicherheiten oder Risiken erforderlich ist, wird der Käufer berechtigt, den Verkäufer als Mitgesellschafter aufzufordern, die verbliebenen Anteile an den Käufer zu übertragen und diesen somit zum Alleingesellschafter zu machen („Call-Option“). Dabei wird die Ausübung einer solchen Call-option an die Erfüllung bestimmter, fest vereinbarter Rahmenbedingungen geknüpft, die auch die Grundlagen und die Berechnung des dann noch zu zahlenden Kaufpreises umfassen. Sollte diese Call-Option durch den Käufer nicht innerhalb einer fixierten Zeitspanne genutzt werden, steht dem Verkäufer gewöhnlich eine Put-Option als Pendant zu, um eine Veräußerung des (ggf. für Dritte uninteressanten) Minderheitsanteils zu ermöglichen. Daneben sind Veräußerungsverbote oder Vorkaufsrechte zur Absicherung durchaus üblich.

Ergänzt werden diese Regelungen, die auf die Übertragung der Anteile zwischen den

Parteien des ursprünglichen Anteilserwerbs abzielen, durch Vereinbarungen hinsichtlich einer Übertragung an Dritte während der Existenz des Joint Venture. Hier erhält gewöhnlicherweise der Mehrheitsgesellschafter das Recht, bei Interesse eines Dritten am Ankauf der Anteile zu einem bestimmten Mindestpreis den Minderheitsgesellschafter auch zu einem Verkauf der noch von diesem gehaltenen Anteile zu zwingen, sodass der Dritte 100 Prozent der Anteile an der Zielgesellschaft erwerben kann („Drag Along-Recht“). Auch in diesem Falle existiert eine Entsprechung zum Schutz der Interessen des Minderheitsgesellschafters, der – für den Fall, dass der Dritte auch mit dem Erwerb des Mehrheitsanteils zufrieden wäre – berechtigt ist, sich dergestalt in den Kaufprozess zwischen Mehrheitsgesellschafter und Dritten einzuschalten, dass er von dem Dritten auch den Kauf eines entsprechenden Teils der von ihm gehaltenen Anteile verlangen kann. Im Ergebnis würden also drei Gesellschafter in der Gesellschaft verbleiben, da sowohl der bisherige Mehrheitsgesellschafter als auch der Minderheitsgesellschafter jeweils einen verhältnismäßigen Teil ihrer Anteile an den Dritten veräußern würden („Tag Along-Recht“).

Der Exit-Preis

Da die Partnerschaft auf Zeit angelegt ist, sollte auch das Exit-Szenario bereits zu Beginn klar und eindeutig geregelt sein. Grundsätzlich sollte der Exit-Preis den angemessenen Kaufpreis wie unter Fremden Dritten, d.h. zu marktüblichen Konditionen widerspiegeln, d.h. der gesamte Zuwachs an stillen Reserven, der über die gemeinsame Zeit erzielt wurde, wird anteilig gehoben. Hier ist somit ein Discounted-Cash-Flow-Verfahren (gemäß IDW S 1) zu vereinbaren. Dieses Verfahren ist jedoch auch stark Annahmen getrieben sowohl hinsichtlich der zugrundeliegenden Planung für die nächsten drei bis fünf Jahre als auch die Ermittlung des risikoadäquaten Zinssatzes. Hier spielt insbesondere die Ermittlung der sachgerechten Peer-Group an vergleichbaren Unternehmen eine zentrale Rolle. Daher sollte entweder im Joint Venture Vertrag oder in der Gesellschaftervereinbarung zu Beginn eine klare Festlegung erfolgen, um Streitigkeiten zu vermeiden. Es kann auch zu Beginn festgestellt werden, wie und durch wen diese Ermittlung vorzunehmen ist. Zudem können noch Zu- und Abschläge auf den so ermittelten Verkehrswert der Anteile vorgenommen werden, je nachdem, aus welchen Gründen der Ausstieg eines Partners erfolgt. Hat dieser zum Schaden des Joint Venture gehandelt, sollte die andere Partei

die Möglichkeit haben, unter Berücksichtigung eines entsprechenden Abschlags die Anteile zu erwerben. Ist z.B. ein Zeitablauf vereinbart, sollte am Ende des Zeitraums der Verkehrswert vergütet werden.

Fazit

Sofern sich die Parteien über die mit einem (wenn auch zeitlich begrenzten) „Miteinander“ verbundenen Herausforderungen im Klaren sind, kann die Bildung eines solchen Joint Venture auch eine interessante Alternative zu einem vollständigen Anteilsverkauf im Rahmen einer klassischen M&A-Transaktion sein. Auf die tatsächlichen mit der Bildung eines solchen gemeinsamen Unternehmens zusammenhängenden Fragestellungen ist dabei genauso viel Augenmerk zu richten wie auf die vielfältigen rechtlichen und ökonomischen Themen der gemeinsamen Kontrolle, Entscheidungsfindung und auch der Beendigung des Joint Venture.

Kontakte für weitere Informationen



Hans-Ulrich Theobald
Rechtsanwalt
Partner

Prag (Tschechische Republik)

T +420 2 2110 8311
hans-ulrich.theobald@roedl.com



Isabelle Pernegger
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Partner

Nürnberg (Deutschland)

T +49 911 9193 3381
isabelle.pernegger@roedl.com

→ Steuerklima in den USA erneut im Wandel

Am 28. Mai 2021 hat die neue amerikanische Regierung den Haushaltsplan für 2022 bekannt gegeben. Zeitgleich hat das amerikanische Finanzministerium Erläuterungen hierzu in Form eines sog. Green Books veröffentlicht. Im Green Book werden die teilweise bereits bekannten Steuerreformvorschläge der Biden-Administration dargestellt und im Detail erläutert.

Auch wenn aktuell noch unklar ist, inwieweit die Reformvorschläge politisch umsetzungsfähig sind, sollten diese bereits jetzt beleuchtet und bei M&A-Transaktionen mit US-Bezug berücksichtigt werden.

Ziel der Steuerreformvorschläge

Das Green Book umfasst zwei Maßnahmenpakete, den American Jobs Plan und den American Families Plan. Für M&A-Transaktionen ist vor allem der American Jobs Plan relevant. Ein wesentliches Ziel von diesem ist es, die Besteuerung von Unternehmen so zu reformieren, dass Unternehmen, insbesondere international tätige Konzerne, ihren gerechten Anteil an Steuern zahlen. Weitere Ziele des American Jobs Plans bestehen in der Schaffung von Anreizen zur Verlagerung von Unternehmensaktivitäten und Arbeitsplätzen in die USA sowie in der Förderung von erneuerbaren Energien. Mit den Steuerreformvorschlägen wird insgesamt beabsichtigt, Steuermehreinnahmen zu generieren, die verstärkt für die Bereiche Bildung, Infrastruktur und saubere Energien verwendet werden sollen.

Wesentliche geplante Änderungen

Die geplanten Steueränderungen, die im American Jobs Plan hervorgehoben werden, umfassen im Wesentlichen:

- Anhebung des Körperschaftsteuersatzes auf Bundesebene von 21 Prozent auf 28 Prozent
- Verschärfung der Vorschriften zum Global Intangible Low-Taxed Income (GILTI), wie die Abschaffung des Qualified Business Assets Investments (QBAI), einer Art Freibetrag bei der Ermittlung von GILTI
- Abschaffung der Vorschriften zur Base Erosion and Anti-Abuse Tax (BEAT) und Einführung von Vorschriften zu Stopping Harmful Inversions and Ending Low-Tax Developments (SHIELD), auf

Basis derer der Abzug bestimmter Zahlungen an Unternehmen in Niedrigsteuerländer versagt werden soll

- Abschaffung der Vorzugsbesteuerung für Foreign-Derived Intangible Income (FDII) und Einführung von Anreizen für Forschung und Entwicklung
- Einführung einer Mindeststeuer von 15 Prozent auf die Buchgewinne großer Unternehmen
- Einführung einer zusätzlichen Zinsabzugsbeschränkung bei übermäßiger Fremdfinanzierung von US-Gesellschaften

Darüber hinaus existieren im American Jobs Plan weitere Vorschläge, die sich vornehmlich mit der Reduktion bestimmter Besteuerungslücken und Begünstigungen auseinandersetzen, wie die Begrenzung ausländischer Steuergutschriften für Verkäufe hybrider Gesellschaften.

Hinzu kommen weitreichende Reformvorschläge im Zusammenhang mit der Besteuerung natürlicher Personen, die primär im American Families Plan adressiert werden. Zu den Vorschlägen gehören:

- Anhebung des Spitzen-Einkommensteuersatzes auf Bundesebene von 37 Prozent auf 39,6 Prozent
- Reform der Besteuerung von Kapitaleinkünften, wie die Besteuerung von langfristigen Veräußerungsgewinnen und qualifizierten Dividenden bei einem Einkommen von mehr als 1 Mio. USD zu regulären Einkommensteuersätzen (somit z.B. auch die Erhöhung des Spitzensteuersatzes auf derartige Einkünfte von aktuell 20 Prozent auf 37 bzw. 39,6 Prozent)

Die meisten der genannten Änderungen sollen laut Green Book erstmals für nach dem 31. Dezember 2021 beginnende Wirtschaftsjahre Anwendung finden. Allerdings gibt es auch Ausnahmen, die bereits mit Umsetzung in Kraft treten sollen, wie die genannte Änderung bei der Besteuerung von Kapitaleinkünften.

Auswirkungen auf M&A-Transaktionen

Auf den ersten Blick scheinen die geplanten Änderungen primär negative Auswirkungen auf M&A-Transaktionen mit US-Bezug zu haben. Ursächlich hierfür ist vor allem die Erhöhung des

Körperschaftsteuersatzes, die dazu führen würde, dass die USA mit einem kombinierten Steuersatz von durchschnittlich 32,4 Prozent im OECD-Vergleich den höchsten Steuersatz aufweisen und damit M&A-Deals teuer werden würden. Auch die Verschärfung der GILTI-Vorschriften, die Einführung der SHIELD-Vorschriften und die höhere Besteuerung sog. Spitzenverdiener dürfte bei Vorliegen der Voraussetzungen M&A-Deals in den USA weniger attraktiv machen.

Allerdings sollten diejenigen Reformvorschläge, die Anreize für M&A-Deals in den USA liefern, nicht vernachlässigt werden. So bieten vor allem die geplanten Begünstigungen für die Verlagerung von Arbeitsplätzen in die USA, für Forschung und Entwicklung oder für die Investition in CO₂-arme Technologien viele neue Chancen und erhöhen damit die Attraktivität von M&A-Aktivitäten in den USA.

Da US-Präsident Biden das generelle Ziel verfolgt, die USA noch stärker, wettbewerbs- und widerstandsfähiger zu machen und vor allem verstärkt in Infrastruktur zu investieren, ist nicht davon auszugehen, dass der M&A-Markt in den USA durch die geplante Steuerreform an Bedeutung verliert. Es könnte allerdings ratsam sein, M&A-Transaktionen zeitnah durchzuführen, um noch von bestimmten Vorschriften zu profitieren. Zu nennen ist hierbei neben den niedrigen Steuersätzen auch die mögliche und bald auslaufende Sofortabschreibung von Investitionsgütern.

Fazit

Mit dem am 28. Mai 2021 veröffentlichten Green Book erfolgte der offizielle Startschuss für die von US-Präsident Biden vorgesehene Steuerreform in

den USA. Anders als die US-Steuerreform aus dem Jahr 2017 unter US-Präsident Trump, die M&A-Transaktionen in den USA tendenziell stark begünstigte, gehen die aktuellen Reformvorschläge im Green Book in zwei verschiedene Richtungen. Zum einen lassen diese – nicht zuletzt durch die geplante Steuersatzerhöhung von 21 Prozent auf 28 Prozent – Mehrbelastungen und Nachteile für M&A-Deals erwarten. Zum anderen kann aber auch mit gewissen Minderbelastungen und Vorteilen für M&A-Deals, beispielsweise in Zusammenhang mit produzierenden oder technologiebasierten Unternehmen, gerechnet werden. Vor diesem Hintergrund sollten M&A-Transaktionen frühzeitig im Hinblick auf potentielle Auswirkungen evaluiert werden.

Kontakte für weitere Informationen



Dr. Dagmar Möller-Gosoge
Steuerberaterin
Partner

München (Deutschland)

T +49 89 9287 805 51
dagmar.moeller-gosoge@roedl.com



Janine Kickler-Kreuz
Senior Associate, US Desk in
Germany

Köln (Deutschland)

T +49 221 94 99 09 498
janine.kickler-kreuz@roedl.com

→ M&A Vocabulary – Experten verstehen

„Audit vs. Review vs. Agreed-upon Procedure vs. Compilation“

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.

Eine klassische Financial Due Diligence (FDD) versucht, belastbare Ergebnisse so zu erklären, dass bestehende Informations-Asymmetrien zufriedenstellend behoben werden können. Der Grad der Belastbarkeit des Zahlenmaterials ist jedoch davon abhängig, ob es einer Prüfung oder weniger anspruchsvollen Tests unterzogen wurde. Wir wollen hier auf die Unterschiede zwischen Audit, Review, Agreed-upon Procedures (AUP) und Compilation eingehen.

Audit

Ein Audit (Prüfung) gewährt eine hinreichend sichere Aussage darüber, dass der Jahresabschluss keine wesentlichen Falschaussagen enthält. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine Prüfung eine wesentliche Falschaussage stets aufdeckt, wenn sie vorliegt.

Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Abschlussprüfers unter Berücksichtigung seiner Einschätzung des Risikos eines Auftretens wesentlicher Fehldarstellungen. Bei der Vornahme dieser Risiko einschätzungen berücksichtigt der Abschlussprüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung des Jahresabschlusses der Gesellschaft von Bedeutung ist, um geeignete Prüfungshandlungen festzulegen. Dabei wird jedoch kein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems der Gesellschaft abgegeben. Dafür wäre eine gesonderte, andersartige Prüfung notwendig.

Die Jahresabschlussprüfung umfasst ferner die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und der von den gesetzlichen Vertretern

vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtaussage des Jahresabschlusses. Es werden auch explizit Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von der Geschäftsführung angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit gezogen. Wenn erhebliche Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit vorliegen, ist der Prüfer verpflichtet, in seinem Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss aufmerksam zu machen oder – falls diese Angaben unangemessen sind – sein Prüfungsurteil zu modifizieren.

Die Durchführung der Prüfung folgt entweder nach den International Standards on Auditing (ISA) oder entsprechenden lokalen Prüfungsstandards. Die Berichterstattung samt Urteil (Opinion) erfolgt in einem sog. „Independent Auditors’ Report“.

Review

Eine kritische Durchsicht (Review) gewährt eine gewisse Sicherheit, dass keine wesentlichen Korrekturen am Jahresabschluss vorgenommen werden müssen (Schlussfolgerung, Conclusion). Ein Review besteht im Wesentlichen aus Befragungen des Personals sowie aus Plausibilitätskontrollen der Finanzdaten. Typische Prüfungshandlungen, wie z.B. Beobachtungen oder Einholung von Bestätigungen, finden hier nicht statt.

Die Arbeiten folgen entweder dem International Standard on Review Engagements (ISRE) 2400 oder einem entsprechenden lokalen Standard. Die Berichterstattung erfolgt in einem sog. „Independent Practitioners’ Review Report“.

Agreed-upon Procedures

Agreed-upon Procedures (AUP) sind Tests bestimmter ausgewählter Bereiche der Bilanz und/oder Gewinn- und Verlustrechnung. Hier werden individuell vereinbarte Handlungen, wie z.B. Soll-Ist-Vergleiche, Abstimmungen und Bestätigungen durchgeführt und festgestellte Abweichungen dargestellt. Ein Urteil oder eine Schlussfolgerung gibt es hier nicht. Vielmehr wird es dem Adressaten des Berichts überlassen, welche Rückschlüsse er aus eventuellen Abweichungen zieht.

Fachgerechte AUPs folgen dem Internationalen Standard on Related Services (ISRS) 4400 oder einem entsprechenden lokalen Standard. Die Berichterstattung erfolgt in einem sog. „Independent Practitioners' Report“ (on Applying Agreed-upon Procedures) bzw. „Report on Factual Findings“.

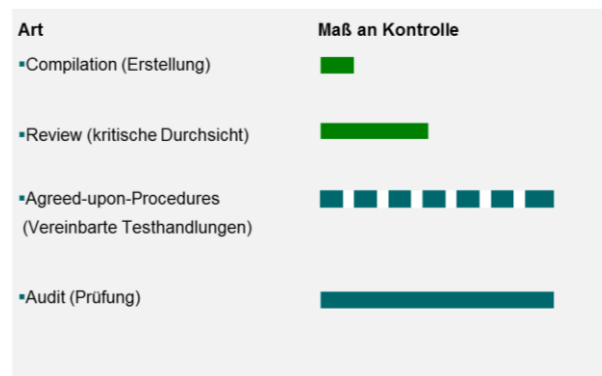
Compilation

Eine sog. Compilation ist eine Darstellung von Informationen und Angaben der Geschäftsleitung in Form der Erstellung eines Jahresabschlusses. Sie besteht im Wesentlichen aus der Verdichtung der Buchhaltung nach evtl. Abgrenzungsbuchungen. Hier wird nichts getestet. Daher gibt es keine Abweichungen und kein Urteil bzw. Schlussfolgerung. Eine Unabhängigkeit des Berichterstatters ist hier im Vergleich zu den vorbeschriebenen Varianten nicht Voraussetzung.

Die Erstellung des Jahresabschlusses ist gemäß dem Internationalen Standard on Related Services (ISRS) 4410 oder einem entsprechenden lokalen Standard durchzuführen. Die Berichterstattung erfolgt in einem sog. „Practitioners' Compilation Report“.

Fazit

Zusammenfassend lassen sich die verschiedenen Arten der Bearbeitung des Jahresabschlusses nach dem Maß an Kontrolle wie folgt darstellen:



Hat man es mit nicht testierten Abschlüssen zu tun oder mit solchen, die zwar von einem lokalen Prüfer testiert wurden, dessen Prüfungsniveau ggf. aber nicht beurteilt werden kann, empfiehlt es sich, eine FDD dahingehend zu modifizieren, dass auch bzw. eher auf die Verlässlichkeit des Zahlenmaterials abgestellt wird.

Kontakt für weitere Informationen



Roger Haynaly
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater, CPA (USA)
Partner
Shanghai (China)

T +86 21 6163 5305
roger.haynaly@roedl.com

→ Webinarreihe „New Normal“



LIVE – Webinare für alle Personen, die sich regelmäßig oder einmalig mit Umbruchsituationen in Unternehmen beschäftigen, vorwiegend CFOs, CROs, Bankenvertreter, Insolvenzverwalter, Private Equity und Restrukturierungsanwälte.

Vor Corona war die Welt noch in Ordnung? Leider nein – bereits 2019 kam der langjährige Aufwärtstrend in einigen Branchen ins Stocken. Mit der Verbreitung der Impfung, dem Sinken des R-Werts und der 7-Tage-Inzidenz verknüpfen viele die Hoffnung auf ein „New Normal“. Dem ist sicherlich auch so, aber trotzdem ist nichts mehr wie es früher war. Die Verschuldung ist in vielen Unternehmen signifikant gestiegen (der Verschuldungsgrad ist heute eher 4 als 3), aktuell tilgungsfreie Hilfsprogramme müssen zurückgezahlt werden und das obwohl diverse Investitionen (z.B. „go global“) unumgänglich sein werden. Nur wer umdenkt und die veränderte Ausgangssituation ernst nimmt, wird bestmöglich in den „neuen Alltag“ starten. Gleichzeitig wird das Management von Geschäftsfeldern zunehmend wichtiger und wer seiner Sorgfaltspflicht wirklich nachkommen möchte, ohne persönlich zu haften, muss – trotz aller Volatilität – 24 Monate im Voraus planen. Das heißt: Nur, wer alle Optionen kennt, kann die richtigen Entscheidungen treffen.

All diese Themen beleuchten wir in unserer 6-teiligen Webinarreihe an den unten genannten Terminen immer von 8:45 Uhr bis 9:45 Uhr.

- | | |
|-----------|---|
| 9.7.2021 | Richtung vorgeben – Rödl & Partner: Ihr Wegbegleiter in das "New Normal" |
| 16.7.2021 | Das StaRUG – der einfache Weg zur Entschuldung?! |
| 30.7.2021 | Wenn es doch schwieriger ist – Sanierungsmoderation: Alternative zum "Quick-Check"?! |
| 6.8.2021 | Dual Track M&A-Prozess vs. klassische Unternehmensbewertung – die Qual der Wahl im StaRUG |
| 13.8.2021 | Finanzierung Post-Covid – Anlauf für den Aufschwung |
| 20.8.2021 | Close it or change it – ganzheitliche Lösung für underperforming Geschäftsfelder |

ANMELDUNG: [New Normal](#)

Impressum

M&A Dialog |
Ausgabe Juli 2021

Herausgeber

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

Verantwortlich für den Inhalt

Hans-Ulrich Theobald, Dr. Dagmar Möller-Gosoge,
Roger Haynaly

hans-ulrich.theobald@roedl.com
dagmar.moeller-gosoge@roedl.com
roger.haynaly@roedl.com

Layout/Satz

Claudia Schmitt
claudia.schmitt@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.