Warth & Klein Grant Thornton
An instinct for growth™

Branchen Navigator

Automotive

Nachrichten. Hintergründe. Ansprechpartner. Ausgabe 1/2016

Aktuelle Themen für Unternehmen der Automobilindustrie

Corporate Finance

Worauf Zulieferer bei einer Due Diligence achten sollten

Internationales Steuerrecht

Wir machen Sie fit für das Country-by-Country-Reporting

Rechnungslegung

Was die Neuregelung der Umsatzerlöse für die Branche bedeutet

Vorwort

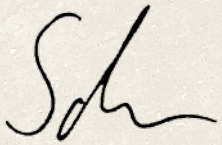
Liebe Leserin, lieber Leser,

der Automobilsektor steht derzeit vor großen Herausforderungen: Hersteller müssen permanent an Innovationen arbeiten, um ihre Marktposition zu behaupten und sich auf aktuelle Entwicklungen wie Connected-Car-Technologien, Car Sharing oder Elektromobilität einstellen. Hinzu kommt eine Fülle von steuerlichen und rechtlichen Entwicklungen, die Unternehmen bei ihrer geschäftlichen Tätigkeit unbedingt im Auge behalten sollen. Wir freuen uns, Ihnen die erste Ausgabe unseres Branchen Navigators für den Automotive-Sektor vorstellen zu dürfen. Mit diesem Newsletter unterstützen wir Sie jetzt regelmäßig dabei, den Überblick zu behalten und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Experten unseres Hauses beleuchten ausgewählte Branchenthemen, die Sie kennen sollten. In dieser Ausgabe erfahren Sie unter anderem,

- worauf Automobilzulieferer bei einer Due Diligence achten sollten,
- wie das BilRUG den Ertragsausweis bei Automobilzulieferern und anderen entwicklungsintensiven Branchen verändert,
- was die VW-Abgasaffäre für das Thema Compliance bedeutet.

Ob Prüfung, Steuer- oder Rechtsberatung – Warth & Klein Grant Thornton verfügt über eine besondere Expertise in der Begleitung von Unternehmen aus dem Automobilbereich. Sollte der eine oder andere Beitrag Ihr Interesse wecken, zögern Sie nicht, uns anzusprechen. Gerne unterstützen wir Sie dabei, neue Wachstumspotenziale für Ihr Unternehmen zu erschließen.

Es grüßt Sie

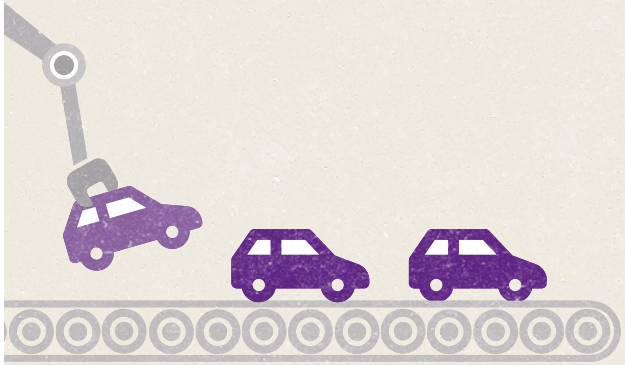


Gerne erörtern wir Ihre Fragestellungen in einem persönlichen Gespräch.

WP/STB KLAUS SCHALDT
PARTNER
T +49 211 9524 8255
E klaus.schaldt@wkgt.com

Due Diligence bei Automobilzulieferern – worauf Unternehmer achten sollten

Die Automobilzulieferer stehen wirtschaftlich gut da. Gleichwohl ist die Branche durch einen kontinuierlichen Konsolidierungsprozess gekennzeichnet. Unternehmenstransaktionen in unterschiedlicher Form stehen auf der Agenda! Dabei gilt natürlich: Entscheidend ist eine gute Vorbereitung. Wir haben deshalb aus unseren Automotive-Mandaten die Merkmale herausgearbeitet, die bei Unternehmenstransaktionen in der Automobilzuliefererindustrie regelmäßig im Rahmen von Due-Diligence-Prüfungen untersucht werden.



Forschung & Entwicklung

Die klassische Zuliefererpyramide mit sogenannten Tier-1- und Tier-2-Suppliern hat sich strukturell verändert. Durch die Verlagerung der Fertigungstiefe auf Zuliefererebene treten diese heutzutage verstärkt als System- oder Baugruppenlieferant direkt für Hersteller auf. Das bedeutet: Sie stehen unter starkem Innovationsdruck, sodass die Analyse der Ausgaben und Investitionen in eigene oder kooperative Forschung und Entwicklung ein wichtiges Indiz zur Beurteilung der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit und langfristiger Umsatzpotenziale darstellt.

Analyseschwerpunkte:

- Wie hoch waren die historischen Forschungs- und Entwicklungskosten?
- Welche Investitionen in Innovationen und Technologien wurden getätigt?
- Wie hoch war der Anteil echter Erweiterungsinvestitionen?
- Ist ein Branchenvergleich Indiz dafür, dass die Innovationskraft zugunsten von Ausschüttungen durch historisch zu niedrige Ausgaben für Forschung und Entwicklung gefährdet wurde?

Kundenstruktur

Die Frage, wo ein Unternehmen in der Zuliefererkette positioniert ist und wer seine Kunden sind, hat Einfluss auf das Geschäftsmodell. Über die Kundenstruktur und das Produktportfolio lassen sich Rückschlüsse auf belieferte Serien, Serienlaufzeiten und damit auf zukünftiges Umsatzpotenzial und mögliche Umsatzrisiken ziehen.

Analyseschwerpunkte:

- Bestehen Abhängigkeiten von Kunden?
- Welche Plattformen werden beliefert?
- Sind „Eintrittsgelder“ zur Gewinnung von Neugeschäft relevant?
- Verfügt das Produktportfolio des Zulieferers über ausreichend Alleinstellungsmerkmale (etwa sicherheitsrelevante Teile), die zukünftiges Geschäft mit dem Kunden erwarten lassen?
- Welche Ergebnisse gab es bei Supplier Audits der Hersteller?
- Wie beurteilen Kunden die Qualität und Lieferpünktlichkeit? Lässt die historische Abruftreue der OEM auf Kundenseite Risiken für die Umsatzprognose befürchten?

Long-Term Agreements

Jährliche Preiszugeständnisse bzw. Long-Term Agreements (à la „3 x 3“, d. h. über drei Jahre eine Teilepreisreduktion von drei Prozent) stellen Zulieferer gerade bei Seriengeschäften vor enorme Herausforderungen. Die Idee einer Kompensation von Effizienzgewinnen ist nachvollziehbar, der individuelle Effekt auf einen Zulieferer kann aber groß sein und hängt von dessen Geschäftsstruktur und Marktpositionierung ab.

Analyseschwerpunkte:

- Spiegelt die Planungsrechnung den Effekt von LTAs sachgerecht wider?
- Verfügt der Zuliefererbetrieb über eine stringente Strategie (beispielsweise Continuous Improvement) zur Erzielung von Effizienzsteigerungen?
- Wie hoch ist der Anteil der Kunden, die mit LTAs arbeiten?
- Ist das Geschäft des Zulieferers materialintensiv und bietet sich die Möglichkeit, mit Lieferanten gegenläufige LTAs zu vereinbaren?
- Ist das Geschäft des Zulieferers personalintensiv und „fressen“ tarifliche Lohnerhöhungen notwendige Effizienzgewinne auf?

Praxishinweis

Neben diesen Aspekten spielen bei jeder Transaktion natürlich auch operative und strategische Faktoren sowie Fragen der Finanzierung und der erwarteten Rendite eine bedeutende Rolle. Gerne stehen wir Ihnen bei all diesen Schritten im Transaktionsprozess als Partner zur Verfügung. Lassen Sie sich von uns und der Leistungsfähigkeit unseres internationalen Netzwerks überzeugen und sprechen Sie unser „Automotive“-Team an.

In der nächsten Ausgabe beleuchten wir Rohstoffe, Werkzeuge und Internationalisierungstendenzen als weitere Analyseschwerpunkte einer Due Diligence bei einem Automobilzulieferer.

BilRUG – A shift in the top line

Das Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG) bringt wesentliche Auswirkungen auf den handelsrechtlichen Jahresabschluss mit sich. Es gilt für Geschäftsjahre, die erstmals – mit wenigen Ausnahmen – nach dem 31. Dezember 2015 beginnen. Ein besonders praxisrelevanter Aspekt der Neuregelung ist die Neudefinition der Umsatzerlöse. Bei Automobilzulieferern kann dies unter Umständen zu einer deutlich geänderten Struktur des Ertragsausweises und der Ertragskennzahlen führen. Umsatzerlöse werden nach der künftig geltenden Definition aus

- dem Verkauf von Produkten,
- der Vermietung und Verpachtung von Produkten sowie
- aus Dienstleistungen

generiert. Der ursprüngliche Bezug zum gewöhnlichen Geschäftsbetrieb findet sich in dieser Definition nicht wieder. Von besonderer Relevanz für die Automotive-Branche ist der Wegfall des Bezugs der Umsatzdefinition zum gewöhnlichen Geschäftsbetrieb bei Dienstleistungen oder beispielsweise auch bei Lizenzerträgen.

Ertragszuordnung bislang	Ertragszuordnung im GKV künftig
1. Umsatzerlöse	1. Umsatzerlöse
2. Bestandsveränderungen	2. Bestandsveränderungen
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	3. Andere aktivierte Eigenleistungen
4. Sonstige betriebliche Erträge	4. Sonstige betriebliche Erträge
...	...
9. Erträge aus Beteiligungen	9. Erträge aus Beteiligungen
10. Erträge aus anderen Wertpapieren	10. Erträge aus anderen Wertpapieren
11. Sonstige Zinsen und ähnl. Erträge	11. Sonstige Zinsen und ähnl. Erträge

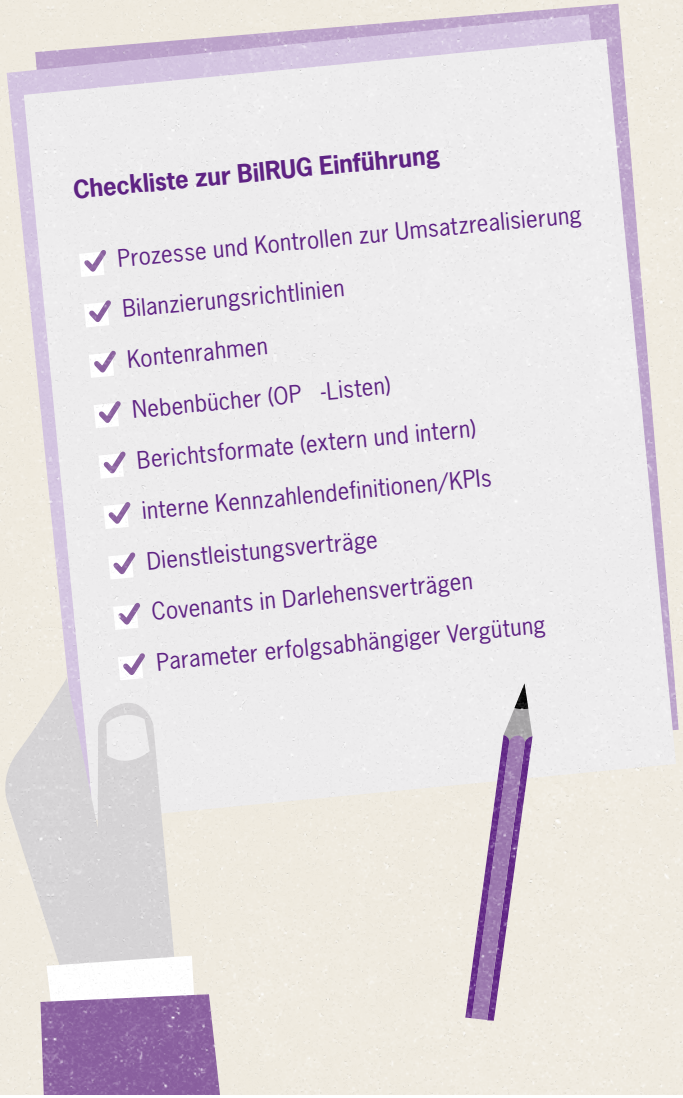
Davon sind in der Automobilzulieferindustrie zwei wesentliche Sachverhalte betroffen, nämlich

- Erträge aus der Vergabe von Lizenzen zur Lizenzfertigung und
- Erträge aus Entwicklungskostenzuschüssen.

Hierbei kommt es im Wesentlichen auf den Gegenleistungscharakter der entsprechenden Leistung oder Überlassung von Rechten oder Lizenzen an. Ein Beispiel ist die Entwicklungsleistung, die ein Automobilzulieferer für ein neues Zulieferprodukt erbringt. Aufgrund der spezifischen Anforderungen des OEM und der regelmäßig exklusiven Vertragsbeziehung für diese Entwicklungsleistung ist von einer gegenseitigen Leistungsbeziehung auszugehen. Noch eindeutiger ist die Beziehung bei der Vergabe einer Lizenz für die Herstellung eines Produktes oder Vorproduktes. In beiden Fällen sind die hieraus erzielten Erlöse nach neuer Gesetzesfassung als Umsatzerlöse auszuweisen, während sie bislang unter den sonstigen betrieblichen Erträgen erfasst wurden.
Der geänderte Ausweis führt in entwicklungsintensiven Branchen zu deutlichen Verschiebungen in der Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung, je nach Anwendung des Gesamtkosten- oder Umsatzkostenverfahrens mit Auswirkungen auf die Darstellung der Rohertragsmarge. Hieraus ergeben sich Konsequenzen für die externe und interne Berichterstattung, für Prozesse und Kontrollen im Rechnungswesen, Vertragsgestaltungen mit Dienstleistungsempfängern (welche unter der alten Gesetzgebung nicht als solche identifiziert wurden) sowie auch unter Umständen für Vertragsgestaltungen mit Mitarbeitern.

Praxishinweis

Da die Neudefinition der Umsatzerlöse und die daraus resultierenden Änderungen unternehmensspezifisch unterschiedlich umfangreiche Auswirkungen haben können, ist eine frühzeitige Analyse des eventuellen Anpassungsbedarfs geboten. Daher ist Handlungsbedarf gegeben. Wir unterstützen Sie bei der Umstellung auf das BilRUG!



VW Abgas-Affäre – was heißt das jetzt für Compliance?

Die VW Abgas-Affäre bleibt in der Diskussion. Nachdem in den letzten Jahren eine gewisse Compliance-Müdigkeit in den Unternehmen festzustellen war, beherrscht das Thema Compliance jetzt wieder die Schlagzeilen. Im Fall VW selbst verbietet sich jede Analyse – was genau passiert ist, werden die Untersuchungen zeigen müssen. Wichtiger ist: Was bedeutet das für andere Unternehmen? Welche Lehren sind zu ziehen?

Hier einige Vorschläge:

1. Weckruf
Compliance gehört (wieder) auf die Agenda. Der „Tone from the top“ muss wieder klar und eindeutig werden: Compliance-Verstöße können bis zur Existenzgefährdung des Unternehmens gehen und werden nicht toleriert!

2. Neue Gefahren
Compliance Risk Assessments sind mindestens jährlich durchzuführen; hier ist jetzt eine Aktualisierung zu prüfen. Wer Verstöße gegen öffentliche Auflagen noch nicht abgedeckt hatte (oftmals werden „nur“ Datenschutz, Korruption und Kartellrecht betrachtet), muss dies dringend nachholen.

3. Kultur
Wichtig ist, dass ein (Un-)Rechtsbewusstsein gefördert wird. Wem kann ich davon erzählen, was ich gerade tue? Verhaltensmaßstäbe sind hier wirkungsvoller als zu detaillierte Regelwerke.

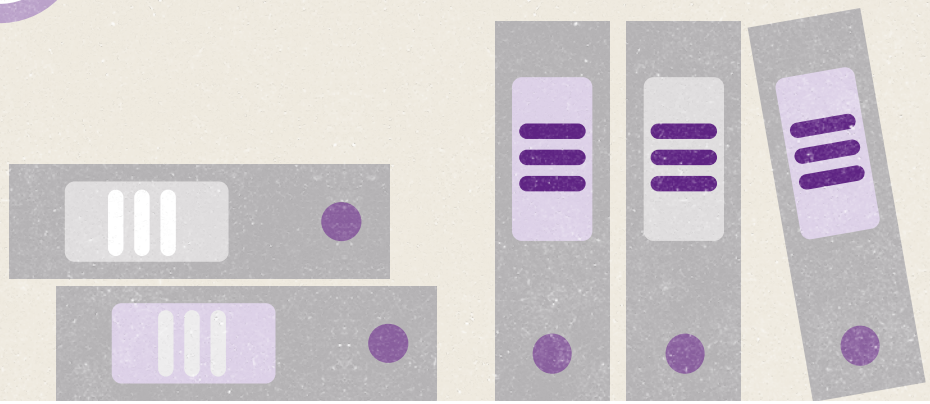
4. Ventil
Mit wem kann ich über Fehlentwicklungen im Unternehmen sprechen? Hier ist ein (vertraulicher und ggf. anonymer) Meldeweg zu schaffen, damit bei schweren Verfehlungen rechtzeitig eingegriffen werden kann.

Neuregelung zur Abzinsung von Pensionsrückstellungen

Gute Nachrichten für die Automobilbranche: Das „Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie und zur Änderung handelsrechtlicher Vorschriften“ ist am 17. März 2016 in Kraft getreten. Hiermit reagiert der Gesetzgeber auf die anhaltende Niedrigzinsphase und die daraus resultierende potenzielle Belastung der Eigenkapitalbasis der betroffenen Unternehmen. Im Kern sind nun (ausschließlich) Altersversorgungsverpflichtungen spätestens für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2015 enden, mit einem zehnjährigen (bisher: siebenjährigen) Durchschnittszinssatz abzuzinsen. Die hieraus resultierenden Bewertungsgewinne sind allerdings ausschüttungsgesperrt. Der Unterschiedsbetrag ist in jedem Geschäftsjahr unter der Bilanz oder im Anhang darzustellen. Mit den „Altersversorgungsverpflichtungen“ vergleichbare langfristige Verpflichtungen und sonstige (langfristige) Rückstellungen sind nicht von der Neuregelung erfasst.

Praxishinweis

Für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2014 und vor dem 1. Januar 2016 enden – also im Regelfall zum 31. Dezember 2015 – darf die Neuregelung bereits wahlweise angewendet werden.



Wir machen Sie fit für das Country-by-Country-Reporting

Unternehmensgruppen, deren Konzernumsatz 750 Millionen Euro übersteigt, müssen erstmals für Wirtschaftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, ein „Country-by-Country Reporting“ (CbCR) erstellen. Diese Anforderung ergibt sich aus Punkt 13 des BEPS-Aktionsplans der OECD.

Das CbCR soll allen betroffenen Steuerverwaltungen einen Überblick über die globale Aufteilung der Erträge und Steuern sowie über bestimmte Indikatoren für die geografische Verteilung der Wirtschaftstätigkeit auf die verschiedenen Staaten verschaffen. Dabei soll die Konzernobergesellschaft zum einen bestimmte Kennzahlen wie Umsatzerlöse, Steuerzahlungen, Mitarbeiteranzahl usw. jährlich in aggregierter Form pro Land aufbereiten und zum anderen Angaben zur Geschäftstätigkeit der einzelnen Konzerngesellschaften machen. Diese Informationen werden dann an die Finanzverwaltung des Ansässigkeitsstaates der Muttergesellschaft übermittelt und den Steuerbehörden anderer Staaten zur Verfügung gestellt. Es ist damit zu rechnen, dass die Finanzbehörden anhand des Datenmaterials gezielt Kandidaten für Verrechnungspreisprüfungen auswählen werden. In einem weitergehenden Schritt plant die EU, die betroffenen Konzerne zur allgemeinen Veröffentlichung eines Teils der übermittelten Informationen in Form eines „Ertragsteuerinformationsberichts“ zu verpflichten. Im Januar hat das Bundesfinanzministerium einen Referentenentwurf über den zwischenstaatlichen Austausch des CbCR zwischen den Steuerbehörden veröffentlicht. Deshalb sollten sich auch deutsche Unternehmen jetzt unbedingt mit den Anforderungen des neuen Reportings auseinandersetzen.

Nutzen Sie unsere Inhouse-Workshops

Wir bieten Schulungen sowohl für Unternehmen an, die erstmalig ein CbCR erstellen, als auch für solche, die ihr CbCR bereits finalisiert haben. Praxiserfahrene Experten unseres Hauses schulen Sie an einem Termin Ihrer Wahl in Ihrem Unternehmen und machen Sie fit für das CbCR. Nutzen Sie unsere langjährige Expertise, damit Sie beim Thema CbCR auf der sicheren Seite sind. Ausführliche Informationen zum CbCR und zu unseren Workshops finden Sie auf unserer Website unter **www.wkgt.com/themen**

Ihre Ansprechpartner

Düsseldorf

WP/StB Klaus Schaldt
Partner

T +49 211 9524 8255
E klaus.schaldt@wkgt.com

Klaus Schaldt ist Partner im Bereich Corporate Finance & Advisory Services am Standort Düsseldorf. Er leitet die Industriegruppe Automotive von Warth & Klein Grant Thornton und verfügt über umfangreiche Erfahrung in dieser Branche. Er hat zahlreiche Restrukturierungs-, Transaktions- und Bewertungsprojekte in diesem Sektor geleitet.

WP/StB André Prengel
Associate Partner

T +49 211 9524 8537
E andre.prenge@wkgt.com

André Prengel ist Associate Partner im Bereich Wirtschaftsprüfung am Standort Düsseldorf. Er ist Mitglied der Industriegruppe Automotive von Warth & Klein Grant Thornton und zeichnet sich durch einen weitreichenden Erfahrungshorizont in dieser Branche aus. Er verantwortet die fachliche und organisatorische Leitung von Jahres- und Konzernabschlussprüfungen nach HGB und IFRS in diesem Sektor.

Tobias Kluth
Senior Manager

T +49 211 9524 8106
E tobias.kluth@wkgt.com

Tobias Kluth ist Senior Manager im Corporate Finance & Advisory Team am Standort Düsseldorf. Er ist seit über zehn Jahren bei Warth & Klein Grant Thornton tätig und hat in dieser Zeit schwerpunktmäßig Sanierungs- und Restrukturierungsprojekte sowie im Rahmen von Projekten in den Bereichen Financial, Operational und Commercial Due Diligence zahlreiche Transaktionen in der Industrie begleitet. Zudem hat er eine besondere Expertise bei der Bewertung von Unternehmen im Automobilsektor erlangt. Tobias Kluth ist Bankkaufmann und CFA Charterholder.

WP/StB Frank Schmid
Senior Manager

T +49 211 9524 8547
E frank.schmid@wkgt.com

Frank Schmid ist Senior Manager im Bereich Wirtschaftsprüfung am Düsseldorfer Standort. Er ist seit über zehn Jahren bei Warth & Klein Grant Thornton tätig und verfügt über große Erfahrung in den Bereichen Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung sowie in der rechnungslegungsnahen Organisationsberatung. Zu den Schwerpunkten seiner Tätigkeit zählen Mandate in den Sektoren Automotive sowie Bau & Immobilien. Zudem ist er insbesondere auf die Betreuung internationaler Mandaten fokussiert.

Wiesbaden

WP Maximilian Meyer zu Schwabedissen
Associate Partner

T +49 611 18890 552
E maximilian.meyerzuschwabedissen@wkgt.com

Maximilian Meyer zu Schwabedissen ist Associate Partner im Bereich Wirtschaftsprüfung am Standort Wiesbaden. Er arbeitet seit 2013 bei Warth & Klein Grant Thornton und verfügt über umfangreiches Know-how in den Bereichen Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung sowie in der prüfungsnahen Beratung. Am Standort Wiesbaden leitet er den „China Desk“ mit Schwerpunkten in der Beratung und Prüfung entsprechender Outbound- und Inbound-Investitionen deutscher und chinesischer Unternehmen. Bevor Maximilian Meyer zu Schwabedissen zu Warth & Klein Grant Thornton stieß, war er im Bereich Automotive einer Big-Four-Gesellschaft sowohl in Deutschland als auch den USA tätig.

Sichern Sie sich unsere Branchenkompetenz

Weltweit mit über 42.000 Mitarbeitern in über 700 Büros in rund 140 Ländern für Sie vor Ort.

Experten auch in Ihrer Nähe

Aachen, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt a. M., Hamburg, Leipzig, München, Stuttgart, Viersen, Wiesbaden

Kontakt www.wkgt.com/standorte

Warth & Klein Grant Thornton

An instinct for growth™

Warth & Klein Grant Thornton AG ist die deutsche Mitgliedsfirma von Grant Thornton International Ltd (Grant Thornton International). Die Bezeichnung Grant Thornton bezieht sich auf Grant Thornton International oder eine der Mitgliedsfirmen. Grant Thornton International und die Mitgliedsfirmen sind keine weltweite Partnerschaft. Jede Mitgliedsfirma erbringt ihre Dienstleistungen eigenverantwortlich und unabhängig von Grant Thornton International oder anderen Mitgliedsfirmen. Sämtliche Bezeichnungen richten sich an beide Geschlechter. Stand: 07/2016.

www.wkgt.com

Illustrationen: Designed by Freepik