

Branchen Navigator

Maschinen- und Anlagenbau

Nachrichten. Hintergründe. Ansprechpartner. Ausgabe 1/2016

Aktuelle Themen für Maschinen- und Anlagenbauer



Compliance

Betrug bei Tochterfirma im Ausland



Interview

Herausforderungen für mittelständische Maschinenbauer



Steuern

Die neuen Aufzeichnungspflichten meistern

Erfolgsfaktoren für den Mittelstand, Transaktionen und Compliance

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Maschinen- und Anlagenbausektor ist einer der führenden Innovations- und Exportsektoren in Deutschland. Trends wie Industrie 4.0 bzw. Smart Factory, Energie- und Ressourceneffizienz oder Elektromobilität zeigen: Die Branche ist ständig in Bewegung und einem hohen Innovationstrieb ausgesetzt. Diese Herausforderungen stellen den überwiegend mittelständisch geprägten Maschinen- und Anlagenbau vor besondere Herausforderungen. Bei deren Bewältigung müssen die verantwortlichen Unternehmen eine Fülle von aktuellen Trends sowie steuerlichen und rechtlichen Entwicklungen im Auge behalten. Wir freuen uns, Ihnen die erste Ausgabe unseres Branchen Navigators für den Sektor Maschinen- und Anlagenbau 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.

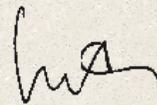
Die Themen der aktuellen Ausgabe:

- Thomas Rinn, Partner bei Roland Berger, nimmt im Interview zu den Herausforderungen mittelständischer Maschinenbauer Stellung.
- Wir berichten im Rahmen einer Fallstudie über den Betrugsfall bei der ausländischen Tochter eines Maschinenbauers.
- Wir beleuchten ausgewählte Erfolgsfaktoren bei internationalen Transaktionen.

Ob Prüfung, Steuer- oder Rechtsberatung – Warth & Klein Grant Thornton verfügt über eine besondere Expertise in der Begleitung von Unternehmen aus dem Bereich Maschinen- und Anlagen-

bau. Sollte der eine oder andere Beitrag Ihr Interesse wecken, zögern Sie nicht, uns anzusprechen. Wir danken Herrn Rinn sehr herzlich für seine Mitarbeit.

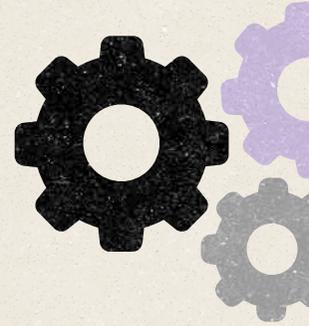
Es grüßt Sie



Sprechen Sie uns an!
Wir unterstützen Sie dabei,
neue Wachstumspotenziale für
Ihr Unternehmen zu finden.

WP/STB RAINER WILTS
SENIOR PARTNER
T +49 211 9524 8123
E rainer.wilts@wkg.com

Interview mit Thomas Rinn – Partner bei Roland Berger



Herr Rinn, was sind Ihrer Einschätzung nach zentrale Erfolgsfaktoren, um als Maschinenbauer künftig erfolgreich zu sein?

Es gibt mindestens vier Faktoren für eine erfolgreiche Zukunft im mittelständischen Maschinenbau: Erstens gilt es, die Technologieführerschaft zu erhalten und auszubauen. Zweitens sollte über eine sinnvolle Expansion nachgedacht werden. Drittens sollte sich das Unternehmen für das Thema Digitalisierung öffnen, wobei ich hier insbesondere an die Erweiterung der Softwarekompetenzen und die Innovationsfähigkeit denke (...) Und viertens sollte ein striktes Kostenmanagement umgesetzt werden. Zusätzlich können je nach Art des Maschinenbaus weitere Erfolgsfaktoren, wie etwa die Erweiterung des Serviceangebots, hinzukommen.

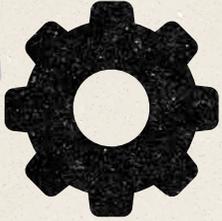
Wo liegen Ihrer Ansicht nach künftig die besonderen Herausforderungen, Chancen und Risiken bei der Expansion ins Ausland, insbesondere im Hinblick auf Fertigung und Absatz sowie den Wettbewerb durch ausländische Anbieter?

Viele Unternehmen, sowohl Produkt- als auch Lösungsanbieter, haben heute bereits erfolgreich ins Ausland expandiert, mit entsprechenden Vertriebskanälen, Produktionsstandorten, landesspezifischen Produkten oder auch im Global Sourcing. Zudem haben sie erkannt, dass man globale Märkte und Produktanforderungen lokal verstehen muss. Die Herausforderungen steigen durch die weiter zunehmende Komplexität und den technologisch oftmals aufholenden Wettbewerb. Dies übt auf viele Unternehmen Druck aus, sich nicht auf dem Erreichten auszuruhen, sondern immer weiter „Gas zu geben“, Innovationen voranzutreiben und den Anforderungen der Kunden überall auf der Welt zu genügen. Diese Komplexität zu managen

ist für mittelständische Maschinenbauer oftmals eine Herausforderung, der viele durch gezielte Fokussierung erfolgreich begegnen. Die internationale Expansion ist also immer Chance und Risiko zugleich und muss auf den gegebenen Fähigkeiten des Unternehmens aufsetzen. Die Erweiterung des Produktportfolios um *frugale* Produkte, also preisgünstige, einfache Güter für grundlegende Bedürfnisse, ist ein Beispiel: logische Konsequenz für viele, aber eine Herausforderung durch eingeschränkte Fähigkeiten und Voraussetzungen zur Umsetzung.

Welchen Aspekten ganzheitlich geprägter Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogramme schenken erfolgreiche Maschinenbauer auch bei guter Konjunktur besonderes Augenmerk?

Führende Branchenunternehmen kennen die Zyklen ihrer Industrie sehr gut und investieren in guten Zeiten nach dem Motto „Sorge vor, solange du es dir leisten kannst“. Ganzheitliche Kostensenkungsprogramme legen den Fokus zunehmend darauf, die Elastizität des Unternehmens, mit der etwa auf Volumenschwankungen reagiert werden kann, zu erhöhen. Wir nennen das „Smart efficiency“. Hinzu kommen die Möglichkeiten von Industrie 4.0, also mit neuer Technologie und Vernetzung in Effizienz zu investieren, ohne dabei Kostengesichtspunkte zu vernachlässigen. Klar ist leider, dass vor allem Mittelständler nicht alles „gleichzeitig“ angehen können, sondern jedes Unternehmen für sich Prioritäten setzen muss. Nichts zu tun ist aber keine Alternative.

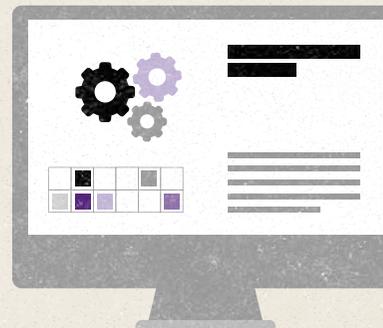


Wo besteht Ihrer Erfahrung nach besonderer Beratungsbedarf bei strategischen Konzepten zur Erweiterung von Geschäftsfeldern und der Steigerung von Absatzzahlen?

Hier gibt es viele Beispiele. Wie man aber auch auf der letzten Hannovermesse sehen konnte, ist ein wichtiger Aspekt, Kundenbedürfnisse entlang der „Customer Journey“ aufzuspüren und dafür neue „Use Cases“ für vorhandene/neue Technologien und Produkte zu definieren. Das können technologiegetriebene Unternehmen aus unserer Erfahrung meist nicht gut; sie brauchen Unterstützung. Weiteren Beratungsbedarf sehen wir im Produktportfoliomanagement oder auch im Aufbau einer erfolgreichen Servicestrategie. Viele suchen auch Unterstützung in der Reduktion der Produktkosten.

Worin muss sich der mittelständische Maschinenbauer am meisten verändern?

Er muss erkennen, dass er speziell durch das Thema Digitalisierung vieles nicht mehr „alleine“ so tun kann, wie er es in der Vergangenheit getan hat. Kooperationen, eine engere Zusammenarbeit mit Lieferanten, der Kauf von Kompetenzen, neue Mitarbeiterprofile und -qualifikationen, also eine Öffnung des Unternehmens ist die Voraussetzung, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden. Die Erweiterung der Softwarekompetenz zum Schutz der Schnittstelle zum Kunden ist nur ein Beispiel dafür.



Thomas Rinn,
Partner bei Roland Berger,
im Interview

Thomas Rinn ist Partner bei Roland Berger und Leiter der beiden globalen Competence Centers Operations Strategy und Engineered Products & High Tech. Er berät Klienten aus unterschiedlichen Branchen, u. a. der Hightechindustrie und dem Maschinen- und Anlagenbau, und besitzt weitreichende Kenntnisse im Operations Management. Thomas Rinn leitet ferner die Roland Berger-Taskforce zu Industrie 4.0. Er gehört zur Geschäftsführung der Expert Network GmbH und ist Mitglied des Verwaltungsrats Roland Berger Schweiz.

Betrugsfall bei ausländischer Tochter eines Maschinenbauers



„Wir sind Mittelstand. Wir kennen uns alle seit Jahren. Kontrollen schaden da nur. Wir leben eine Vertrauenskultur. Und außerdem: Die Zahlen haben ja immer gestimmt.“ – So die Aussagen der betroffenen Verantwortlichen in Unternehmen, die Betrugsfälle zu verzeichnen hatten. Häufig geschieht dies immer noch in „Risikoländern“ mit anderer Kultur, Sprache und einfach einem anderen Geschäftsverständnis, so simpel das auch klingen mag.

Hier berichten wir über ein aktuelles Projekt: Bei dem Unternehmen handelt es sich um ein mittelständisches Maschinenbauunternehmen mit Produktionsstandorten in Deutschland und China und einem weltweiten Netz von Vertriebs- und Sales Offices. Nach Markteintritt in Indien war die Umsatz- und Margenentwicklung zunächst plausibel und sogar erfolgreich. Es gab also keinen Grund, Aktivitäten und Geschäftspraktiken vor Ort infrage zu stellen, zumal im Unternehmen die

besagte Vertrauenskultur herrschte. Der Hinweis eines ehemaligen Mitarbeiters warf dann erhebliche Zweifel an den Geschäftspraktiken des lokalen Geschäftsführers auf. Eine Untersuchung der Vorfälle förderte zahlreiche Vergehen zutage.

Um sich selbst zu bereichern, zahlte der Geschäftsführer seinen Mitarbeitern geringere Gehälter aus, als an die Muttergesellschaft gemeldet wurden. Zudem meldete er Personalausgaben für Mitarbeiter, die überhaupt nicht für das Unternehmen tätig waren. Einige Unregelmäßigkeiten betrafen auch Geschäfte mit Verwandten. Es wurden Geschäftsräume von Verwandten angemietet und auf Kosten der Muttergesellschaft für diese renoviert. Wiederum entsprachen die tatsächlichen Konditionen und Beträge nicht denen, die an die Mutter in Deutschland gemeldet wurden. Im Verkauf wurden Rabatte an Unternehmen von Verwandten gewährt, die dann an die eigentlichen Kunden der Gesell-

schaft zu den regulären Preisen verkauften. Auf diese Weise wurde die Marge systematisch abgeschöpft. Angesichts dieses Ausmaßes erschien die Verwendung von Guthabekarten, die eigentlich für die Reisekosten-erstattung der Vertriebsmitarbeiter gedacht waren, zur Deckung privater Ausgaben als Nebenschauplatz.

Unser Mandant benötigte schnelle Unterstützung:

- 1. Bei der Aufklärung der Vorwürfe:** Denn die Geschäftsführung ist bei Auftreten etwaiger Vorwürfe zu lückenloser Aufklärung verpflichtet. Hier bietet sich der Einsatz externer, unabhängiger und erfahrener Experten an.
- 2. Bei der Fortführung des Unternehmens vor Ort:** Denn es muss zügig ein Interim-Management eingesetzt werden und die alte Geschäftsführung muss rechtskonform und schnell abgesetzt werden, um weiteren Schaden von der Gesellschaft abzuwenden.

Durch unsere Expertise und unser globales Netzwerk konnten wir unseren Mandanten innerhalb kürzester Zeit helfen, einen Notfallplan aufzustellen und umzusetzen. Im Zusammenspiel mit unseren Kollegen in Indien, einem durch uns organisierten Rechtsbeistand und unseren erfahrenen Forensikern in Deutschland konnte der Sachverhalt schnell aufgeklärt werden, ohne dass der Fortbestand des Geschäfts in Indien in Gefahr war. Durch einen pragmatischen Ansatz konnten wir die Schadenssumme besonders schnell ermitteln. Zudem deckten wir weitere Vergehen durch forensische Interviews und genaue Analysen der Buchhaltung auf. Ein effektives Krisenmanagement ist in solchen Fällen unerlässlich. Wir unterstützen unsere Mandanten weltweit dabei, den Aufklärungspflichten in geeigneter Weise nachzukommen, ohne durch Aktionismus die Beweislage zu gefährden. Sprechen Sie uns gerne an!

Herausforderungen bei internationalen Transaktionen

In der jüngeren Vergangenheit machten im Maschinen- und Anlagenbausektor insbesondere ausländische Investoren mit Transaktionen in Deutschland auf sich aufmerksam. So wurde Anfang 2016 die KraussMaffei Group für fast eine Milliarde Euro von dem staatlichen chinesischen Unternehmen China National Chemical Corporation (ChemChina) erworben. Ebenfalls zu nennen ist der viel beachtete Zusammenschluss der ehemaligen Gildemeister AG mit dem japanischen Unternehmen Mori Seiki. Aktuell ist es dem chinesischen Haushaltsgerätehersteller Midea gelungen, seine Anteile am Roboterbauer Kuka aufzustoßen. Gleichzeitig drängen jedoch auch deutsche Maschinen- und Anlagenbauer zunehmend ins Ausland. So erwarb z. B. 2015 die Schuler AG, eine Tochter des Anlagenbauers Andritz, die Mehrheit an dem chinesischen Werkzeugmaschinenbauer Yangzhou Metal Forming Machine Tool Co., Ltd. (Yadon).

Internationale Transaktionen stellen Unternehmen und Ihre Berater vor Herausforderungen. Wir stellen besonders praxisrelevante Aspekte vor:

Sprachbarrieren und Kulturunterschiede

Wichtige Dokumente wie Jahresabschlüsse und Verträge liegen bei Zielunternehmen regelmäßig nur in lokaler Sprache vor – auch die Verhandlungssprache ist bei mittelständischen Unternehmen oft nur die Sprache des Sitzlandes. Für deutsche Maschinen- und Anlagenbauer, deren Mitarbeiter nicht über die notwendigen Sprachkenntnisse verfügen, bieten lokale Berater bei internationalen Transaktionen im besonderen Maße Vorteile. Neben der sprachlichen Barriere gilt es zudem auch kulturelle Differenzen zu überbrücken, um Verhandlungssituationen richtig einschätzen und erfolgreich abschließen zu können. Berater agieren hierbei als „Übersetzer“ und Mediator und tragen so zu einer erfolgreichen Transaktion bei.

Datenqualität und -vergleichbarkeit

Finanzinformationen, die im Rahmen von Transaktionsprozessen zur Verfügung gestellt werden, weisen aufgrund international unterschiedlicher Buchführungspflichten und -kriterien oftmals eine im Vergleich zu deutschen Verhältnissen geringere Datenqualität auf. Hierbei gilt es, die Aussagekraft und die Verlässlichkeit der zur Verfügung gestellten Daten genau zu analysieren und einzuschätzen.

Gleichzeitig kann es allein aufgrund unterschiedlicher Rechnungslegungssysteme (in Deutschland HGB bzw. IFRS versus lokale Rechnungslegung) zu Einschränkungen hinsichtlich der Vergleichbarkeit von Zahlenwerken kommen. Vor dem Hintergrund der branchentypischen Langfristfertigung ist dies für Maschinen- und Anlagenbauer von hoher Relevanz. Auswirkungen auf Höhe und zeitliche Verschiebung von Umsatzerlösen, Kosten und Ergebnissen inklusive der Möglichkeit

entsprechender Bilanzpolitik sind im Rahmen des Transaktionsprozesses qualitativ und quantitativ zu würdigen.

Rechtliche Verhältnisse

Neben finanziellen Sachverhalten liegt bei internationalen Transaktionen natürlich auch ein besonderes Augenmerk auf den lokalen rechtlichen Verhältnissen. Um hier keine Überraschungen nach Transaktionsabschluss zu erleben, ist es für Unternehmen unabdingbar, ein vollständiges Bild der lokalen steuerlichen und rechtlichen Gegebenheiten zu erhalten. Hierbei sollte man auf lokale Berater, die auch in der Folge noch als Ansprechpartner dienen können, nicht verzichten.

Hier finden Sie den vollständigen Artikel ►

Global Mobility Services – Neues DBA mit China tritt in Kraft

Eine ständig fortschreitende Globalisierung der Wirtschaft und eine Welt, in der Menschen immer mobiler werden, hat zur Folge, dass Unternehmen zunehmend Mitarbeiter ins Ausland entsenden oder direkt im Ausland Mitarbeiter beschäftigen, damit diese dort für sie tätig werden. Zugleich steigt die Anzahl der Arbeitnehmer, die aus der ganzen Welt nach Deutschland kommen, um dort einer beruflichen Tätigkeit nachzugehen .

Die hiermit einhergehenden steuerlichen Verpflichtungen sind sowohl vom Arbeitgeber (insbesondere Verpflichtung des Lohnsteuereinhalts) als auch vom Arbeitnehmer im Tätigkeitsstaat sowie Wohnsitzstaat zu erfüllen. Außerdem gilt es, die Entsendungskonditionen unter Anreiz- und Kostengesichtspunkten optimal auszugestalten. Des Weiteren ist die optimale Administration der Entsendungsvorgänge unter Sicherstellung lokaler Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsgesetze bis hin zur erfolgreichen Wiedereingliederung des Mitarbeiters in die Heimatorganisation zu gewährleisten.

In allen Fällen stellen sich zahlreiche Fragen: Inwieweit unterliegt der Arbeitnehmer der in- und ausländischen Besteuerung? Welche steuerlichen Folgen haben innerbetriebliche Vereinbarungen, insbesondere Nettolohnvereinbarungen? Welche Besonderheiten gelten in den Jahren des Zuzugs und des Wegzugs?

Neues Doppelbesteuerungsabkommen mit China

Bereits am 28. März 2014 wurde in Berlin ein neues Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen Deutschland und China unterzeichnet. Das Abkommen wurde zwischenzeitlich durch beide Länder ratifiziert. Es wird ab dem 1. Januar 2017 anzuwenden sein. Unternehmen und ihre Arbeitnehmer sollten sich frühzeitig mit den steuerlichen Änderungen auseinandersetzen.

Eine wesentliche Veränderung ist die Aufnahme des rollierenden Zeitraums für die Betrachtungsweise der 183-Tage-Regelung bei selbstständiger und nichtselbstständiger Tätigkeit. Die frühere Regelung besagte, dass der Tätigkeitsstaat ein Besteuerungsrecht hat, wenn sich der Arbeitnehmer im betreffenden Steuerjahr (= Kalenderjahr) länger als 183 Tage im Tätigkeitsstaat aufhält. Nach der neuen Regelung ist nicht mehr auf das Kalenderjahr abzustellen, sondern rollierend jeder Zwölfmonatszeitraum zu beurteilen. Des Weiteren ergeben sich diverse Änderungen für die Begründung von (Dienstleistungs-)Betriebsstätten, insbesondere im Hinblick auf die zeitlichen Anforderungen. Bei Vorliegen einer Betriebsstätte im Tätigkeitsstaat hat dieser ab dem ersten dort ausgeübten Arbeitstag ein Besteuerungsrecht.



Wir unterstützen Unternehmen und entsendete Arbeitnehmer in allen Fragen rund um den Personaleinsatz im Ausland, aber auch ausländische Arbeitnehmer, die in Deutschland tätig werden. Wir bündeln unsere Kompetenz als „Global Mobility Services“. Erfahrene Experten stehen Ihnen an mehreren Standorten als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Insbesondere durch die Mitgliedschaft im Netzwerk Grant Thornton International (GTI) sind wir in diesem Bereich sehr gut aufgestellt. Wir pflegen eine intensive Zusammenarbeit mit den Kollegen in den einzelnen Mitgliedsfirmen und garantieren, dass Mitarbeiter des Unternehmens überall in der Welt nach vergleichbaren Standards betreut und lokale Steuergesetze und internationale Regelungen befolgt werden.



Unsere Lösungen

Rechtssichere und auch praktikable Lösungen sind unser Beratungsansatz. Wir bieten Ihnen:

- Identifikation des steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Status
- Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Betreuung (Arbeitnehmer/Arbeitgeber)
- Das Führen steuerlicher Entrance- und Exit-Interviews mit den Arbeitnehmern
- Erstellung von Einkommensteuererklärungen (unter dem Aspekt der Sicherstellung einer korrespondierenden Besteuerung)
- Steuerliche Gutachten in Koordination mit internationalen Kollegen
- Erstellung/Betreuung bei der Gehaltsabrechnung inkl. Shadow Payroll
- Berechnung von Hypotax/Erstellung von Cost Projections
- Erstellung steuerlicher Ausgleichsberechnung
- Aufwands- und steueroptimierte Gestaltung von Entlohnungs- und Versorgungssystemen sowie von internationalen Entsendestrukturen (Entsenderichtlinien und -verträge)
- Arbeitsrechtliche Beratung in Kooperation mit unserer Rechtsanwaltsgesellschaft
- Beurteilung komplexer internationaler Arbeitnehmerstrukturen in unserer Funktion als „Berater für Berater“, um weniger spezialisierten Kollegen aus der Steuer- und Rechtsberatung sowie aus der Wirtschaftsprüfung zur Seite zu stehen

Country-by-Country Reporting: Die neuen Aufzeichnungspflichten meistern

Auf international agierende Unternehmen kommen neue Aufzeichnungspflichten bei den Verrechnungspreisen zu. 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.

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. Hierzu werden Masterfile und Countryfile um das CbCR ergänzt. Dabei soll die Konzernobergesellschaft zum einen bestimmte Kennzahlen wie Umsatzerlöse, Steuerzahlungen, Mitarbeiteranzahl usw. jährlich in aggregierter Form pro Land und zum anderen Angaben zur Geschäftstätigkeit der ein-

zelnen Konzerngesellschaften aufbereiten. Diese Informationen werden dann an die Finanzverwaltung des Ansässigkeitsstaates der Muttergesellschaft übermittelt und den Steuerbehörden anderer Staaten zur Verfügung gestellt.

Von der umfassenden Abfrage der steuerrelevanten Informationen erhoffen sich die Finanzverwaltungen rund um den Globus eine exakte Analyse von Verrechnungspreisrisiken sowie Erkenntnisse über Gewinnverschiebungen im Konzern. Es ist damit zu rechnen, dass die Finanzbehörden anhand des Datenmaterials gezielt Kandidaten für Verrechnungspreisprüfungen auswählen werden. Zudem ist zu erwarten, dass die Steuerverwaltungen weltweit das CbCR zur steuerlichen Rasterfahndung und zum Datenabgleich nutzen werden.

Deutschland macht Ernst beim Thema CbCR

Am 27. Januar 2016 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.

Roadmap to CbCR

Unser Angebot an Unternehmen, die ein CbCR erstmalig erstellen: In einem rund vierstündigen Workshop vermitteln wir folgende Inhalte:

- Einführung und Erläuterung der Hintergründe und Ziele des Reportings
- Definition und Klärung der inhaltlichen und formellen Anforderungen des CbCR
- Vorstellung pragmatischer Ansätze zur Erfüllung der Reportingpflichten
- Anleitung zur Erstellung des CbCR sowie Erörterung spezifischer Fragen
- Vorstellung von Softwarelösungen zur Unterstützung der Implementierung

CbCR Quick Check

Unser Angebot für Unternehmen, die ihr CbCR bereits erstellt haben: Wir prüfen Ihr CbCR im Hinblick auf die Erfüllung der Anforderungen und die Konsistenz mit bestehenden Verrechnungspreisdokumenten. Ziel ist es zum einen, mögliche Lücken und Unstimmigkeiten zu entdecken, und zum anderen, steuerliche Risiken, die Finanzverwaltungen aus dem CbCR herauslesen könnten, zu identifizieren und zu minimieren. Dauer und Inhalte richten sich ganz nach Ihren Bedürfnissen.



Neuregelung zur Abzinsung von Pensionsrückstellungen

Gute Nachrichten für Maschinen- und Anlagenbauer:

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.



Ihre Ansprechpartner

Leiter Industriegruppe



WP/StB Rainer Wilts
Senior Partner, Düsseldorf
T +49 211 9524 8123
E rainer.wilts@wkg.com



CFA Lars Decker
Manager, Düsseldorf
T +49 211 9524 8134
E lars.decker@wkg.com



Julia Eilers
Assistant, Düsseldorf
T +49 211 9524 8715
E julia.eilers@wkg.com



RA/StB Alexander Erhardt
Associate Partner, München
T +89 36849 4279
E alexander.erhardt@wkg.com



RA Christian Knake
Associate Partner, Düsseldorf
T +49 211 9524 8572
E christian.knake@wkg.com



WP/StB Wilfried Knöpfle
Associate Partner, München
T +49 89 36849 4236
E wilfried.knoepfle@wkg.com



WP/StB Wolfgang Pätzold
Associate Partner, Düsseldorf
T +49 211 9524 8781
E wolfgang.paetzold@wkg.com



WPin/StBin Nicole Steinbach
Senior Manager, Stuttgart
T +49 711 1687 138
E nicole.steinbach@wkg.com

Sichern Sie sich unsere Branchenkompetenz

Weltweit mit über 40.000 Mitarbeitern und über 700 Büros in rund 130 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/unternehmen/standorte



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 ihrer 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