



## Financial & Tax Due Diligence bei Unternehmenserwerben

Helmut Beer

FH Campus Wien, 9. Mai 2017, 18.00 Uhr



Albanien | Bulgarien | Kroatien | Österreich | Polen | Rumänien | Serbien | Slowakei | Slowenien | Tschechien | Ungarn



### Zur Person und zur TPA Gruppe

Person	Helmut Beer Steuerberater Director bei TPA Steuerberatung GmbH
TPA Gruppe	11 Länder 27 Büros 1.000 Mitarbeiter Mitglied des Baker Tilly International Kompetenznetzwerk mit 126 unabhängigen Mitgliedsfirmen und insgesamt über 30.490 Mitarbeitern in über 147 Ländern
Beratungsfelder	Steuerberatung Wirtschaftsprüfung Unternehmensberatung



## Inhaltsverzeichnis

- Definition und Arten von Due Diligences
- Ablauf und organisatorische Aspekte
- Beschreibung des Zielobjekts
- Financial Due Diligence
- Tax Due Diligence



## Definition und Arten





## Definition von Due Diligence

- Englisch für „**gebührende Sorgfalt**“ und bedeutet sorgfältige Analyse eines Unternehmens, insbesondere im Hinblick auf seine wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Verhältnisse, die (meistens) durch einen potenziellen Käufer eines Unternehmens vorgenommen wird.
- Due Diligences sind insbesondere **keine** Abschlussprüfungen oder Unternehmensbewertungen.
- Due Diligences umfassen die Analyse und Zusammenstellung von Informationen über das Zielunternehmen samt Analyse potentieller Risiken.

**Ziel:** Einem potentiellen Käufer sollen Grundlagen und Informationen für eine Entscheidung gegeben werden.



## Arten von Due Diligences

- |   |                         |
|---|-------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vendor Due Diligence (durch Verkäufer veranlasst)</li> <li>▪ Buy-Side Due Diligence (durch Käufer veranlasst)</li> </ul>   | } <b>Anlassbezogen</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Financial Due Diligence (finanzielle Risiken)</b></li> <li>▪ <b>Tax Due Diligence (steuerliche Risiken)</b></li> <li>▪ Commercial Due Diligence (Produkte, Märkte)</li> <li>▪ Legal Due Diligence (rechtliche Risiken)</li> <li>▪ Environmental Due Diligence (Umweltrisiken)</li> <li>▪ Human Resources Due Diligence (Personalwesen)</li> <li>▪ Technical Due Diligence (technische Risiken)</li> <li>▪ IP Due Diligence (patent- und schutzrechtliche Risiken)</li> <li>▪ IT Due Diligence (EDV-technische Risiken)</li> </ul> | } <b>Inhaltsbezogen</b> |

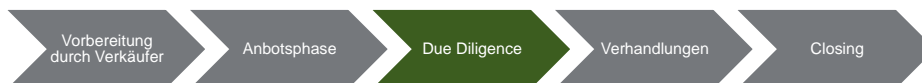


## Arten von Transaktionen und Auswirkungen auf Due Diligence

- Share Deal
  - Financial und Tax Due Diligence umfassen das gesamte Unternehmen samt zu erwerbender Beteiligungen
  - Sämtliche Risiken in der Gesellschaft gehen auf einen Erwerber über
  - Steuerlatenz und Transaktionsstruktur; zB steuerliche Aspekte der Finanzierung des Beteiligungserwerbes, Grunderwerbsteuer
- Asset Deal
  - Financial und Tax Due Diligence umfassen u.U. nur einen Teil des Unternehmens
  - Abgrenzung des Kaufgegenstandes essentiell
  - Eingeschränkter Analysebereich bei Tax Due Diligence (USt, KeSt, LSt, SV)
  - Beschränkte Haftung für Käufer (insbes. § 14 Abs. 1 BAO, § 67 Abs. 4 ASVG), soweit diese auf das laufende und letzte Kalenderjahr entfallen
  - Erwerb von Mitunternehmeranteilen stellt ertragsteuerlich einen Asset Deal dar
  - Financial Due Diligence: Auswertungen für Teilbereiche u.U. schwieriger



## Due Diligence im Transaktionsprozess



- Vorbereitung durch den Verkäufer umfasst im Wesentlichen die interne Vorbereitung von Informationen zum Verkaufsobjekt (z.B. InfoMemo), auf Basis derer potenzielle Käufer angesprochen werden
- Potenzielle Käufer erhalten einen Teil der Informationen zur Abgabe eines Angebotes
- Due Diligence Phase kann auch als mehrstufiger Prozess organisiert sein, indem bestimmte Unterlagen nicht zu Beginn vorgelegt werden oder nicht zu Beginn vorgelegt werden dürfen; zB aufgrund Wettbewerbsrecht
- Verbindliches Angebot nach Durchführung der Due Diligence
- Meistens Exklusivität für Beginn der Verhandlungen



# Ablauf und Organisation



[www.tpa-group.at](http://www.tpa-group.at) [www.tpa-group.com](http://www.tpa-group.com) Seite 9



## Ablauf einer Due Diligence aus Käufer- und Beratersicht



```
graph LR; A[Anbot und Annahme] --> B[Datenraumindex und Anforderungsliste]; B --> C[Datenraumzugang]; C --> D[Field Work]; D --> E[Reporting]; E --> F[Kaufvertrag];
```

[www.tpa-group.at](http://www.tpa-group.at) [www.tpa-group.com](http://www.tpa-group.com) Seite 10



## Organisatorische Aspekte aus Käufer- und Beratersicht

### ▪ Anbot und Auftragsannahme

- Interessenskonflikte
- Zeitplan
- Umfang und Schwerpunkte
- Infrastruktur (elektronischer vs physischer Datenraum) und Prozessorganisation
- Eigene Teamzusammenstellung und Spezial-Know-how
- Vorhandene Informationen: zB InfoMemo, Transaktionsvorschlag des Verkäufers, LOI
- Kommunikationswege klären (persönliche Besprechungen, Management-Meeting, Q&A)
- Ansprechpartner bei Verkäufer, Käufer und anderen Beratern
- Art der Berichterstattung und Sprache
- Klärung, ob – ergänzend zur Due Diligence – die Transaktionsstruktur begleitet werden soll



## Organisatorische Aspekte aus Käufer- und Beratersicht

### ▪ Datenraumindex und Anforderungslisten

- „Personalisierte“ Anforderungsliste
- Abstimmung der Anforderungsliste mit Käufer und anderen Beratern
- Abstimmung der Anforderungsliste mit Datenraumindex
- Raum für Anmerkungen des Verkäufers auf Anforderungsliste vorsehen
- Ggf. Aufteilung des Datenraumindex zwischen den Berater-Teams

### ▪ Datenraumzugang

- Autorisierte Personen bestimmen
- IT-Abteilung bei elektronischen Datenräumen
- Elektronischer vs. Physischer Datenraum
  - Flexible Zeiteinteilung bei elektronischem Datenraum; u.U. Beschränkungen bei Download und Druck
  - idR örtlich uneingeschränkter Datenzugang bei elektronischem Datenraum
  - Zugang mit eigener EDV-Infrastruktur uU problematisch
  - Weniger Kommunikation zwischen den Beraterteams bei elektronischem Datenraum
  - Automatische Dokumentation bei elektronischem Datenraum



## Organisatorische Aspekte aus Käufer- und Beratersicht

### ▪ Field Work

- Projektleiter festlegen
- Aufteilung der Themen im eigenen Team
- Klärung der Abfolge mit Käufer (priorisierte Themen)
- Durchsicht der Datenraumunterlagen
- Ergänzende Anforderungsliste für nicht vorgelegte Datenraumunterlagen
- Abstimmung mit festgelegten Voraussetzungen (zB aus LOI)
- Abstimmung mit zu erfüllenden Bedingungen des Käufers (zB Mindestumsatz aus Anbot, Mindestanzahl neuer Kunden, Kennzahlen)
- Planung von Zwischenbesprechungen, Q&A Session
- Planung von Rückmeldungen an Käufer
- Zwischenberichte zu wesentlichen Themen („deal-breaker“)



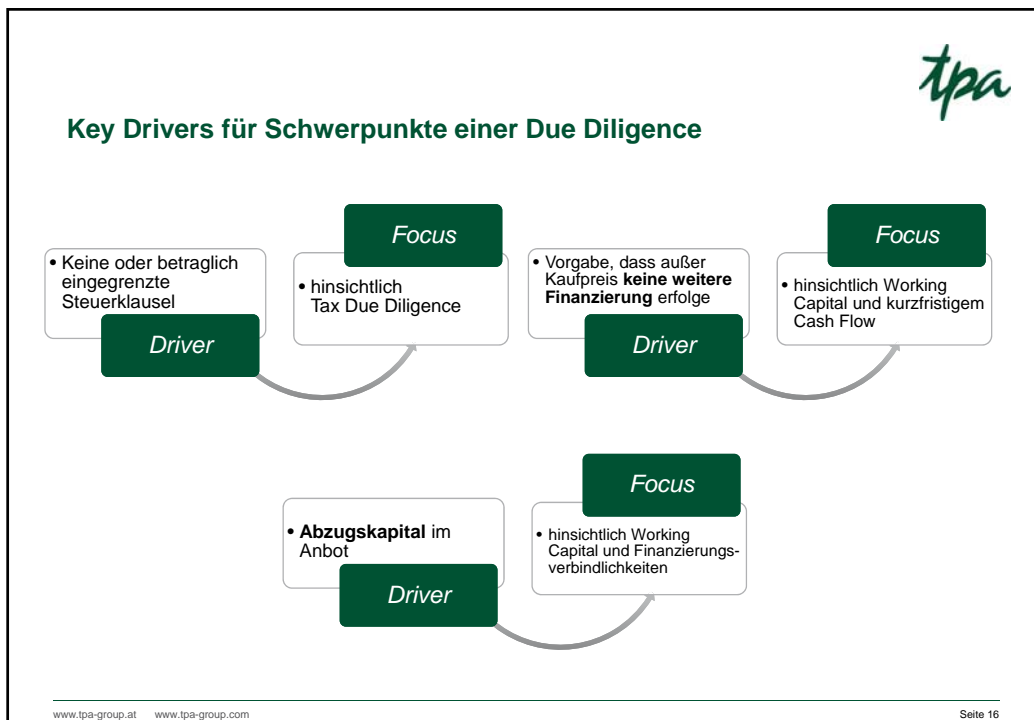
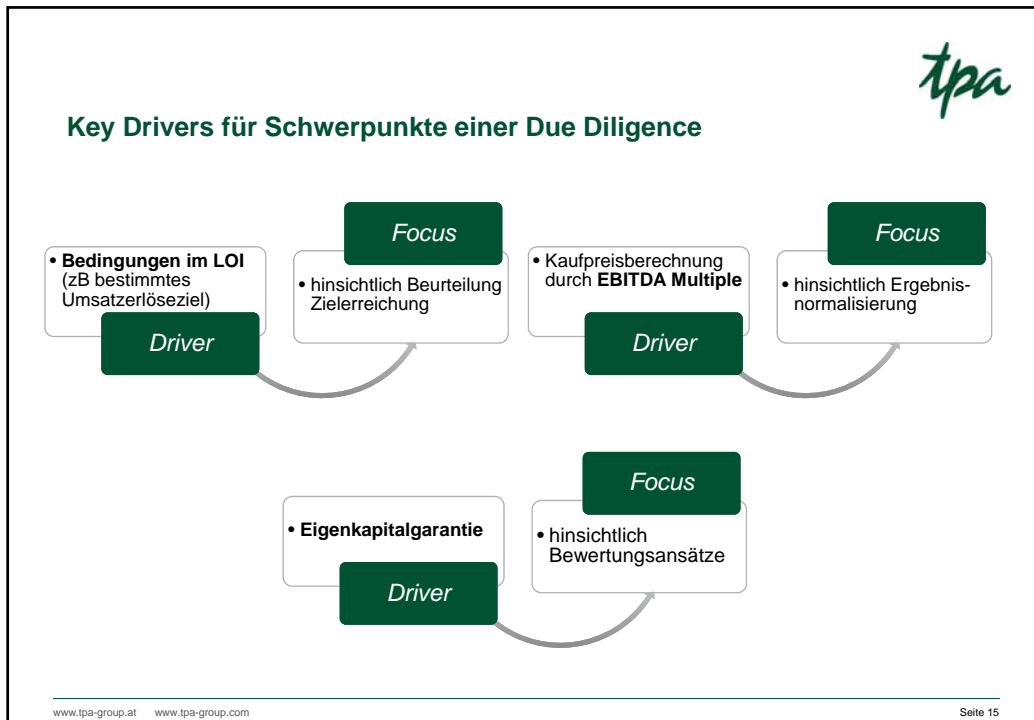
## Organisatorische Aspekte aus Käufer- und Beratersicht

### ▪ Reporting

- Laufende Erfassung der Themen im Bericht während Field Work
- Planung der Qualitätskontrolle
- Berichtsumfang: vollumfänglicher Bericht vs Präsentation der wesentlichen Findings samt ergänzender Zusammenfassung (2 Berichte)
- Executive Summary
- Laufende Abstimmung mit anderen Beratern und vor finaler Ausfertigung

### ▪ Kaufvertrag

- Steuerklauseln
- Gewährleistungskatalog iVm Feststellungen aus Due Diligence









## Beschreibung Zielobjekt





www.tpa-group.at www.tpa-group.com Seite 17




### Überblick zum Zielobjekt als Startpunkt der Due Diligence

- Darstellung des Geschäftsfeldes des Unternehmens
- Gegebenenfalls Darstellung von Rahmenbedingungen in diesem Geschäftsfeld (zB aus rechtlicher Sicht bei Finanzdienstleistungen)
- Gesellschafter
- Historische Entwicklung
- Bisherige Transaktionen
- Verkaufsabsichten, die nicht abgeschlossen wurden
- Quellen: InfoMemo, Firmenbuch, Internet, „rumors“
- Kritische Betrachtung der bisherigen Entwicklung, da sich hieraus „Highlights“ für die Due Diligence ableiten lassen (zB Umgründungen, Einstellung von Geschäftsbereichen)


www.tpa-group.at www.tpa-group.com Seite 18

# Financial Due Diligence



[www.tpa-group.at](http://www.tpa-group.at) [www.tpa-group.com](http://www.tpa-group.com) Seite 19



## Financial Due Diligence – Ziele und Relevanz

- Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- Analyse Konzernstruktur im Hinblick auf Strukturvereinfachungen
- Qualität des zukünftigen Ertragspotenzials
- Die Erkenntnisse aus der Financial Due Diligence sind wichtig für
  - Kaufpreisverhandlungen
  - Gewährleistungsklauseln und Verkäuferzusicherungen im Kaufvertrag
  - Kaufpreisformel auf Basis der Bilanzdaten
  - Erkennen von steuerlichen Risiken als Grundlage für eine Tax Due Diligence
  - Strategische Planung des Käufers (zB zukünftiges Ausschüttungspotential)
  - Planung der Integration in die Organisation des Käufers
- Executive Summary für „highlights“, „deal-breaker“, „Verhandlungspositionen“

[www.tpa-group.at](http://www.tpa-group.at) [www.tpa-group.com](http://www.tpa-group.com) Seite 20



## Rechnungswesen und IT

- Organisation und Ablauf der Buchführung und Bilanzierung
  - Funktionen und Zuständigkeiten im Bereich des Rechnungswesens
  - Eigene oder externe Buchhaltung
- Jahresabschluss
  - Erstellung durch Unternehmen oder durch Berater
  - Pflichtprüfung samt Angabe des Prüfungsvermerks
  - Freiwillige Prüfung samt Angabe des Prüfungsvermerks
- Darstellung der Buchhaltungssoftware und des Berichtswesens
  - Hinweis auf allfällige IT Due Diligence
  - Systemintegration bzw. Einbindung in die Softwaresysteme des Käufers
  - Probleme: zB fehlende Auswertungsmöglichkeiten, veraltete Software
  - Management-Informationssystem, laufendes Reporting
  - Internes Kontrollsystem, Organisationshandbuch, Bilanzierungshandbuch



## Analyse der Ertragslage

- Historische Entwicklung der Gewinn- und Verlustrechnung
  - Darstellung der letzten drei bis fünf Geschäftsjahre
  - Beschreibung der Zusammensetzung wesentlicher Posten
- Ergebnisnormalisierung
  - Bereinigung der historischen Entwicklung um Sondereffekte (zB Verkauf von Unternehmensteilen, Einmaleffekte)
- Kennzahlen
  - Darstellung der Entwicklung der einzelnen Positionen in %
  - Working Capital in % der Erlöse
  - Umsatz pro Mitarbeiter bzw. FTE
  - DIO, DSO, DPO
  - Branchenspezifische Kennzahlen; zB Conversion Rate, Customer Acquisition Cost, Churn Rate
  - Klärung und Beschreibung von wesentlichen / sprunghaften Veränderungen



## Analyse der Ertragslage

- **Umsatzerlöse bzw. Rohertrag**
  - Analyse abhängig von der Branche und den zur Verfügung stehenden Daten
  - Entwicklung Rohertrag
  - Entwicklung der Materialintensität: Materialaufwand in % der Erlöse
  - Darstellung nach Produktgruppen oder Geschäftsbereichen
  - Umsatz- und Ergebnisbeitrag der einzelnen Produktgruppen
    - Handel: Filialerfolgsrechnung
    - Produktion: Deckungsbeitrag pro Produktgruppe
    - Immobilien: Erlös pro Quadratmeter
  - Wesentliche Kundenverträge und Lieferverpflichtungen (iVm Legal Due Diligence)
  - Auswertung nach Kunden: Klumpenrisiko, einzelner Großauftrag, laufende Verträge
  - Kennzahlenanalyse: zB Ø-Umsatzerlöse / Geschäft, Ø-Umsatzerlöse/Mieter, Ø-Umsatzerlöse/Mitarbeiter, Ø-Umsatzerlöse/Kunde
  - Darstellung branchenüblicher Kennzahlen; zB Auswertungen der Erlöse pro Mitarbeiter von Statistik Austria, eigene Recherchen, Kennzahlen des Käufers
  - Saisonale Schwankungen; insbesondere in Hinsicht auf die Cash Flow Ermittlung



## Analyse der Ertragslage

- **Sonstige betriebliche Erträge**
  - Analyse nach Wesentlichkeit
  - Förderungen
- **Materialaufwand und bezogene Leistungen**
  - Wesentliche Lieferantenverträge und Abnahmeverpflichtungen (iVm Legal Due Diligence)
  - Analyse der Fremdleistungen
    - Werkvertragsverhältnisse; insbesondere bei Start-Ups
    - Nahestehende Personen
    - Verbundene Unternehmen; Kontrolle v.a. auf fremdübliche Verträge und zukünftiger wirtschaftlicher Abhängigkeit



## Analyse der Ertragslage

### ■ Personalaufwand

- Personenorganigramm
- Darstellung der einzelnen Abteilungen
- Verplausibilisierung der entrichteten Abgaben und Beiträge
- Bonussysteme und Bonusvereinbarungen
- Bezugssysteme der Führungskräfte
- Dienstverträge der Führungskräfte
- Standarddienstverträge
- Regelungen zu „benefits“; zB Firmenfahrzeuge, Mobiltelefone, Privatversicherung
- Kennzahlenanalyse: zB Anzahl der Personen nach Alter, nach Gehalt, nach Funktion, nach Geschlecht, Ø-Aufwand/Mitarbeiter, Fluktuation
- Abgleich mit Regelungen und Kennzahlen des Käufers; zB Relation der Mitarbeiter nach Funktionen, Bonussysteme des Käufers, Gehaltsstruktur des Käufers
- Auflistung sämtlicher Mitarbeiter samt Bonusvereinbarungen und sonstiger variabler Bezüge für Kaufvertrag stets zu empfehlen



## Analyse der Ertragslage

### ■ Sonstige betriebliche Aufwendungen

- Darstellung der Entwicklung nach einzelnen (wesentlichen) Aufwandsarten
- Darstellung der Entwicklung in % der Umsatzerlöse / Betriebsleistung
- Inhaltliche Erläuterung wesentlicher Aufwandsarten und wesentlicher Änderungen
- Analyse nach fixen und variablen Aufwendungen
- Analyse hinsichtlich Kapazitätsbegrenzungen (zB Räumlichkeiten)
- Highlights:
  - Beratungsleistungen von nahestehenden Personen
  - Analyse nach „betriebsfremden“ Aufwendungen
  - Instandhaltungen und EDV Aufwendungen
  - Rückschlüsse auf Bilanzierungspolitik
  - Gebühren und Beratungskosten als Quelle im Hinblick auf Umstrukturierungen
  - Rechtsanwaltskosten und ggf. Rechtsanwaltsbestätigungen als Quelle im Hinblick auf Rechtsfälle



## Analyse der Ertragslage

- Finanzerfolg
  - Plausibilität der Zinsenerträge und –aufwendungen
  - In Verbindung mit Finanzverbindlichkeiten zu analysieren
    - Bankenfinanzierung
    - Konzernfinanzierung
    - Hybridfinanzierung; zB erfolgsabhängige Darlehen, Wandelanleihen



## Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur

- Historische Entwicklung der Vermögens- und Kapitalstruktur
  - Darstellung der letzten drei bis fünf Geschäftsjahre
  - Beschreibung zum Inhalt einzelner wesentlicher Posten
  - Darstellung wesentlicher Änderungen
  - Darstellung der Bilanz nach betriebswirtschaftlichen Kriterien meist sinnvoll; zB Aufteilung nach Working Capital und Finanzierungsverbindlichkeiten
  - Bilanzansätze: Beurteilung bzw. Beanstandung – insbesondere bei geprüften Jahresabschlüssen – meist schwierig, deshalb sollte der Fokus in einer wirtschaftlichen Betrachtung liegen; zB betreffend Firmenwert
  - Abgleich mit Bewertungsgrundsätzen des Käufers; zB Zinssatz bei Personalarückstellungen, Abschreibungsdauer
- Kennzahlen
  - Darstellung der Entwicklung der Bilanzposten in %
  - Eigenkapitalquote



## Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur

- Anlagevermögen
  - Abklärung, ob vollständige und regelmäßige Anlageninventur erfolgt
  - Investitionen im Betrachtungszeitraum
  - Nutzungsdauer
  - Anlagenabnutzungsgrad und daraus resultierende Ersatzinvestitionen
  - Produktionsmaschinen für Käufer und Hinweis auf Technical Due Diligence
  - Beteiligungen an verbundenen Unternehmen, Patente, Markenrechte, Firmenwert, u.Ä.
  
- Working Capital
  - Entwicklung nach den einzelnen Positionen (idealerweise nach Monaten)
  - Vorratsbewertung und drohende Verluste
  - Kennzahlen: DIO, DSO, DPO
  - Entwicklung des Cash Flow auf Monatsbasis
  - Stand der Forderungen und Verbindlichkeiten für Cash Flow Planung essentiell
  
- Rückstellungen
  - Aufgliederung nach Working Capital und Finanzierung



## Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur

- Eigenkapital
  - Kapitalrücklage Hinweis auf vergangene Finanzierungsrunden
  - Stille Gesellschafter
  
- Finanzierungsverbindlichkeiten
  - Ermittlung aus den einzelnen Bilanzpositionen im Rahmen der Aufteilung nach Working Capital und Finanzierung; zB Forschungsförderungsdarlehen in sonstigen Verbindlichkeiten
  - Frühzeitige Abklärung der Zusammensetzung
  - Grundlage für Abzugskapital bei Kaufpreisberechnung
  - Darstellung der einzelnen Finanzierungsquellen
  - Darstellung nach Art, Vertragskonditionen, Verzinsung, Rückzahlung, Fristigkeit
  - Grundlage für Cash Flow-Planung
  - Argumentation der Beurteilung bestimmter Positionen als Finanzierungsverbindlichkeiten, da diese Abzugspositionen meist reichlich Diskussionsbedarf bieten; zB erhaltene Anzahlungen, konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten



## Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur

- Leasing
  - Darstellung der Aufwendungen aus nicht in der Bilanz ausgewiesenen Sachanlagen
  - Ermittlung hieraus zukünftig anfallender Zahlungen; zB Andienungsrecht bei Immobilienleasing
  
- Haftungen und Eventualverbindlichkeiten
  - Darstellung etwaiger Patronatserklärungen
  - Darstellung historischer Verpflichtungen; zB aus Besserungsscheinen
  - Darstellung von Garantien u.Ä. aus dem laufenden Geschäft; zB Erfüllungsgarantien, Anzahlungsgarantien



## Förderungen

- Förderbedingungen
  - Change-Of-Control in Abstimmung mit Legal Due Diligence
  - Bedingungen und Auflagen für die (weitere) Förderauszahlung
  - Etwaige Rückzahlungsverpflichtungen, wenn Vertragsbedingungen nicht eingehalten werden
  
- Zuschüsse
  - Bilanzierung hinsichtlich Erlösrealisierung
  - Normalisierung des EBITDA hinsichtlich einmaliger Zuschüsse
  - Rückzahlbare versus nicht rückzahlbare Förderungen
  
- Förderdarlehen
  - Rückzahlung wesentlich für Cash-Flow-Planung





## Soll-Ist-Vergleich und Year-To-Date Analyse

- Darstellung von „Track-Records“
  - Erfüllung von Planrechnungen der Vergangenheit
  - Erstellung der Soll-Ist-Vergleiche; zB monatlich, quartalsweise, Bilanzierung, Saldenliste
  - Beschreibung des Management-Informationssystems (MIS)
  - Darstellungs- / Reportingmöglichkeiten iVm Management-Informationssystem des Käufers
  - Definition von zu berichtenden Kennzahlen; zB Visitors, Conversion Rates
  
- Darstellung der laufenden Zielerreichung durch YTD-Analyse
  - Laufende Entwicklung im Jahr der Akquisition
  - Analyse einzelner Sonderfälle (negativ und positiv: zB Ausbleiben oder ungeplante Akquisition einzelner Großaufträge) im Jahr der Akquisition



## Intercompany

- Darstellung der wesentlichen Verflechtungen mit Konzernunternehmen und Gesellschaftern
  - Quelle: Verrechnungspreisdokumentation
  - Analyse ua. für die Tax Due Diligence hinsichtlich Verrechnungspreise von Bedeutung
  - Konzerninternes Pricing von wesentlicher Bedeutung, wenn nur ein Teil erworben wird
  - Geschäftsbeziehungen mit Gesellschaftern und nahen Angehörigen; zB Beratungshonorar, Miete
  - Ergebnisnormalisierung
  
- Ggf. Abstimmung mit Legal Due Diligence hinsichtlich Bedingungen im Kaufvertrag (zB dass bis zum Closing schriftliche Verträge zu fassen sind oder Verträge zu beenden sind)



## Konsolidierung

- Darstellung des Konsolidierungskreises
- Erläuterung hinsichtlich Zwischengewinneliminierung
- Darstellung der Vergangenheit wesentlich, wenn die Planung auf konsolidierter Basis erfolgt



## Analyse des Budgets und der mittelfristigen Planung

- Erläuterung der vorgelegten Unterlagen
  - Gewinn- und Verlustrechnung vs. vollständig integrierte Planungsrechnung
  - Darstellung und Verplausibilisierung der Plan-Annahmen
  - Vorliegen einer rollierenden Planungsrechnung und Abstimmung mit der Buchhaltung
- Qualität der Planung
  - Erläuterung zu den Annahmen
  - Verweis- oder Rechenfehler
  - Vollständigkeit
  - Beschreibung des Planungsprozesses
- Analyse der „key-driver“
  - Jene Positionen, die die Entwicklung maßgeblich beeinflussen
  - Entwicklung im Vergleich zu Vorjahren
  - Erläuterung und Würdigung von angenommenen Steigerungen
  - Darstellung der Entwicklung bestimmter „key-driver“; zB Visitors, Conversion Rate, Mietpreise, Stückpreise, Mengen



## Analyse des Budgets und der mittelfristigen Planung

- Darstellung der geplanten Erlös- und Ergebnisentwicklung
  - Erlösplanung: Beschreibung und Aussagen zum Akquisitionsprozess (zB Dauer)
  - Darstellung von Auftragsstand und Sales-Pipeline
  - Darstellung des zugrunde gelegten Preis-Mengen-Gerüst samt Erläuterung der geplanten Erlösentwicklung
  - Analyse wie ein Umsatzwachstum erreicht werden soll (zB konkrete Kunden vs. allgemeiner Annahme einer Erhöhung)
  - Ergänzende Darstellung der historischen Entwicklung
  - Beschreibung wesentlicher Änderungen („Hockey-Stick-Effekt“)
  - Idealerweise Vergleich der „key-driver“ aus der Vergangenheit mit der geplanten Entwicklung
  
- Kennzahlenanalyse
  - DIO, DSO, DPO, Durchschnittsgehalt, Umsatz pro Mitarbeiter, Mitarbeiteranzahl, etc. samt Vergleich mit der Vergangenheit
  - Beschreibung wesentlicher Änderungen und wie solche Änderungen in der Zukunft erreicht werden sollen



## Analyse des Budgets und der mittelfristigen Planung

- Darstellung der geplanten Entwicklung des Cash-Flow
  - Ausgangssituation als Ergebnis der Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur
  - Vollständigkeit der Ausgangssituation (zB Verbindlichkeiten)
  - Effekt aus Kennzahlenveränderungen (DSO, DPO, DIO)
  - Aufzeigen von (kurzfristigen) Liquiditätsengpässen
  - Aufzeigen von Finanzierungsquellen und Darstellung, ob diese bereits fixiert sind
  - Darstellung der Mittelverwendung aus Akquisition (bei Einstieg über Kapitalerhöhung)
  - Aufzeigen, ob Tilgungsfristen von Darlehen korrekt berücksichtigt sind
  
- Darstellung der geplanten Entwicklung der Vermögens- und Kapitalstruktur
  - Ergänzende Darstellung der historischen Entwicklung
  - Planung des Ausschüttungspotential
  - Beschreibung der geplanten Finanzierung



## Analyse des Budgets und der mittelfristigen Planung

- Darstellung der geplanten Mittelverwendung
  - Vertrieb
  - Aufbau Personal
  - Sachinvestitionen
  
- Darstellung der geplanten Entwicklung des Personals
  - Aufzeigen der Personalentwicklung nach Abteilungen
  - Verplausibilisierung, ob geplantes Personal für die geplante Geschäftsentwicklung ausreichend ist (zB Supportaufwand pro Kunde, Zeitaufwand des Sales Personals für Akquisition eines Neukunden)
  - Verplausibilisierung, ob geplante Gehälter marktkonform
  
- Darstellung der geplanten Entwicklung sonstiger Kosten
  - Analyse etwaiger Kapazitätsgrenzen (zB Räumlichkeiten)
  - Beratungskosten, Abbildung des Akquisitionsprozesses



## Branchenspezifika

- Anlagenbau und Bauunternehmen
  - Langfristige Aufträge
  - Bewertung der noch nicht abrechenbaren Leistungen
  - Verpflichtungen und Risiken aus Aufträgen
  - Drohverlustrückstellung
  
- Produktionsunternehmen
  - Anlagenintensität und Investitionserfordernisse
  - Bewertung des Vorratsvermögens
  
- Einzelhandel
  - Warenwirtschaft und Lagerverwaltung
  - Saisonalität
  - Filialerfolgsrechnung





## Branchenspezifika

- **Großhandel**
  - Vorfinanzierung
  - Abhängigkeit von einzelnen Großkunden
  - Forderungsausfälle
  
- **Dienstleistungsunternehmen**
  - Projektabwicklung
  - Mitarbeiter und Know How (Schlüsselpersonal)
  - Kundenstock
  
- **Start Ups**
  - Aktivierung selbst hergestellter immaterieller Vermögensgegenstände
  - Mitarbeiter und Know How (Schlüsselpersonal)
  - Einschätzung der Geschäftsidee




## Weitere Überlegungen


- Auswirkungen der Akquisition auf das Konzernbild des Käufers
- Darstellung der Organisationsstruktur
- Key-Personal
- Team der Führungskräfte
- Synergien
- Know-how, Marken und Intellectual Property
- Zukünftige Expansion durch Tochtergesellschaften oder durch Betriebsstätten
- Zukünftiger Konzernauftritt

# Tax Due Diligence



www.tpa-group.at www.tpa-group.com Seite 43



## Tax Due Diligence – Ziele und Relevanz

- Analyse der steuerlichen Situation
- Aufzeigen von (zukünftigen) steuerlichen Risiken
- Aufzeigen von Steuerlatenzen und allfälliger durch den Erwerb anfallender Steuern (zB Nachversteuerungen, Wegfall von Verlustvorträgen, steuerliche Transaktionskosten)
- Die Erkenntnisse aus der Tax Due Diligence sind wichtig für
  - Kaufpreisverhandlungen
  - Gewährleistungsklauseln und Verkäuferzusicherungen im Kaufvertrag
  - Transaktionsstruktur
  - Steuerplanung des Käufers (zB zukünftige Umgründungen)
- Executive Summary für „Highlights“, „Deal-Breaker“, „Verhandlungspositionen“

www.tpa-group.at www.tpa-group.com Seite 44



## Tax Compliance

- Erhebung und Darstellung des Steuerstatus
  - Veranlagungsstatus
  - letzte Betriebsprüfung
  - offene Rechtsmittel
  - steuerlicher Vertreter
  - Steuergebarung
  - Steuerabteilung
  
- Unternehmensgruppe iSd § 9 KStG
  - Gruppenschaubild und Beginn der Gruppe
  - Gruppenträger
  - Gruppenmitglieder
  - Details zum Steuerumlagevertrag
  - Gruppenfeststellungsbescheid(e)
  - Auswirkungen der Transaktion auf Unternehmensgruppe; zB 3-Jahresfrist



## Ertragsteuer

- Körperschaftsteuer
  - Analyse der Mehr-Weniger-Rechnungen
  - Erkenntnisse aus Financial Due Diligence (zB Bilanzierungspolitik)
  - Rückstellungen
  - Finanzierungen: zB Forderungsverzichte von Gesellschaftern
  - Abschreibung von Beteiligungen
  - Abschreibung von Forderungen
  - Nachversteuerung von Auslandsverlusten aus bestehender Unternehmensgruppe
  - Abzugsfähigkeit von Aufwendungen: zB Finanzierungsaufwendungen für den Erwerb von Beteiligungen, Lizenzgebühren an ausländische Konzernunternehmen



## Ertragsteuer

- Verlustvorträge
  - Historische Entwicklung
  - Werthaltigkeit
  - Vorhandensein und Vergleichbarkeit des verlustverursachenden Vermögens
  - Mantelkaufatbestand
  - Würdigung im Hinblick auf die Prognose der künftigen Steuerbelastung
  - IdR kein separater Wertansatz, sondern Abgeltung im Rahmen des Kaufpreises
  
- Steuerliches Evidenzkonto gem. § 4 Abs. 12 EStG
  - Aufgliederung nach Einlagen und Innenfinanzierung
  - Zukünftiges (steuerfreies) Ausschüttungspotenzial
  
- Latente Steuern
  - Aktivposten / Rückstellung
  - Bilanz zu Steuerwerten; RÄG 2014



## Ertragsteuer

- Verrechnungspreisdokumentation
  - Vollständigkeit
  - Analyse iVm Financial Due Diligence hinsichtlich
    - Darstellung der Geschäftsbeziehungen
    - Umfang der konzerninternen Transaktion
    - Pricing der konzerninternen Transaktion
  - Intensive Würdigung von Aufschlägen udgl im Regelfall nicht möglich
  
- Internationale Sachverhalte
  - Internationale Schachtelbeteiligung: Option, Behaltdauer, Anteilshöhe
  - Auslandsbetriebsstätte
  - Auslandsprovisionen
  - Empfängerbenennung
  - Quellensteuern; Abzugsteuer nach § 99 EStG
  
- Kapitalertragsteuer
  - Abfuhr- und Meldeverpflichtung bzw. Ausnahmebestimmungen





## Umsatzsteuer

- Umsatzsteuerverprobung
  - Überschüsse vs. Nachzahlungen
  - Verplausibilisierung mit Geschäftsbetrieb (zB Exporte, ig Lieferungen, Reverse Charge)
- Branchenabhängige Besonderheiten
  - Quelle: Verrechnungspreisdokumentation und Financial Due Diligence; Steuercodes in Buchhaltungssoftware
  - Reihen- und Dreiecksgeschäfte
  - Abhofälle
  - Option zur Umsatzsteuer bei Immobiliengesellschaften
- Analyse hinsichtlich branchenuntypischer Geschäftsfälle



## Umsatzsteuer

- Vorsteuer
  - Analyse der geltend gemachten Vorsteuer
  - Rechnungsstichprobe betreffend Einhaltung von Formalkriterien
  - Anzahlungs- und Teilrechnungsthematik
  - Vorsteuerabzug bei Immobiliengesellschaften
  - Vorsteuerberichtigungen iVm geplanter Akquisition
- Zwingende Anwendung des Charge Systems
- Vorsteuerrückerstattung im Ausland
- Registrierungserfordernisse im Ausland



## Lohnsteuer und Sozialversicherungsabgaben

- Analyse des Betriebsjahreslohnkontos
- Lohn- und Gehaltskonten der Führungskräfte; Bonus- und Prämiensysteme
- Branchen- und unternehmensabhängige Besonderheiten
  - SEG Zulagen
  - Schichtarbeit
  - Überstundenauszahlung
  - Sachbezüge
- Kollektivvertrag
  - Zugehörigkeit
  - Besonderheiten
- Betriebsstätten
  - Auslandstätigkeiten, Bauvorhaben, längerfristige Projekte, etc.



## Lohnsteuer und Sozialversicherungsabgaben

- Entsendungen (In-bound und Out-bound) und Arbeitskräftegestellung
- Bonus- und Prämienabrechnung
- Begünstigungen
- Arbeitnehmerähnliche Beschäftigungen (Freelancer, Werkverträge)
- Lohn- und Sozialdumping
- Vollständige Analyse idR nicht möglich
  - Ausklammerung und spätere vollständige Analyse samt Darstellung von Optimierungspotenzialen



## Gebühren und Verkehrsteuern

### Rechtsgeschäftsgebühren

- Allgemein
  - Hinweis auf die Bedeutung insbesondere bei ausländischen Käufern
  - Selbstberechnung
  - Gebührenvermeidungsstrategien; zB Auslandsurkunden, Anbote
  - Risiko aus fehlerhafter Selbstberechnung; beidseitiger Kündigungsverzicht, Vertragsverlängerungen, Nebenkosten
- Bestandsverträge
  - Insbesondere bei Immobiliengesellschaften
  - Kündigungsverzichte
  - Anbote und Ersatzbeurkundung
  - Gebührenschuldner und Frage der tatsächlichen Inanspruchnahme



## Gebühren und Verkehrsteuern

### Rechtsgeschäftsgebühren

- Kredit-/Darlehensverträge
  - Gebühr für Darlehensverträge seit 01.01.2011 abgeschafft
- Hypothekarverschreibungen
  - Risiko v.a. wenn Gebührenbefreiung für Sicherungs- oder Erfüllungsgeschäfte gem. § 19 Abs. 2 oder gem. § 20 Abs. 5 GebG nicht anwendbar ist, da der Bezug zum Grundgeschäft (Darlehensvertrag) fehlt.
- Übrige
  - Zessionsgebühr; zB Abtretung von Forderungen
  - Vergleichsgebühr



## Gebühren und Verkehrsteuern

### Grunderwerbsteuer

- Analyse der noch nicht verjährten Transaktionen
- Augenmerk auf geänderte Rechtslage
- Immobilien im Ausland
- Beurteilung iVm Transaktionsstruktur und iVm zukünftigen Belastungen; zB Immobilienleasing, Andienungsrechte, Vorkaufsrechte



## Gebühren und Verkehrsteuern

### Gesellschaftsteuer

- Seit 01.01.2016 abgeschafft
- Risiko aus zuvor abgeschlossenen, gesellschaftssteuerpflichtigen Vereinbarungen
- Großmutterzuschüsse



## Sonstige Steuern und Abgaben

- Werbeabgabe
- Glücksspielsteuer
- Energieabgaben und Rückvergütung
- Grundsteuer



## Umgründungen

- Ableitung aus der historischen Entwicklung
- Beschreibung und Analyse der vorgenommenen Umgründungen
  - Art der Umgründung
  - Erfüllung der Formalvoraussetzungen
  - Erfüllung der Meldebestimmungen
  - Auswirkung auf Verlustvorträge
- Analyse der Vorgänge
  - Hintergrund der Umstrukturierung
  - Funktionsverlagerungen
  - Änderungen der Organisationsstruktur
  - Auslandsbezug: Einschränkung von Besteuerungsrechten



## Face-to-Face-Business by



**Helmut Beer**

Tel.: + 43 1 588 35 207  
[helmut.beer@tpa-group.at](mailto:helmut.beer@tpa-group.at)

[www.tpa-group.at](http://www.tpa-group.at)  
[www.tpa-group.com](http://www.tpa-group.com)

Download von Publikationen unter:  
<http://www.tpa-group.com/de/publikationen/publikationen-uebersicht>

### **Hinweis:**

Die Präsentation wurde mit berufsüblicher Sorgfalt verfasst. Einzelne Ausführungen können aber persönliche Interpretationsansichten darstellen. Die Angaben erfolgen ohne Gewähr und kann die Präsentation keinesfalls eine persönliche Beratung ersetzen.