

HandelsblattBESTE
Wirtschafts-
prüfer

2021

bdp
Bormann Demant & Partner
Berlin (Gesamtwertung)
Besondere Prüfungen
SanierungIm Test: 838 Wirtschaftsprüfer
Partner: SWI Finance
Handelsblatt · 24.03.2021

Wirtschaftsprüfung mit unternehmerischer Kompetenz – S. 2



Mit unterschiedlichen Rechnungslegungsstandards umgehen – S. 5



Re-Engagement: Wiederansprache früherer Kunden – S. 8



Fristverlängerung für Investitionsabzugsbetrag – S. 11

„Wir sind und wollen anders sein als die Big Four!“

Über die Besonderheiten einer mittelständischen Wirtschaftsprüfungskanzlei wie bdp sprachen wir mit Martina Hagemeyer und Jörg Wiegand.

bdp hat vom Handelsblatt die Auszeichnung „Beste Wirtschaftsprüfer 2021“ erhalten. Neben einer hervorragenden Gesamtbewertung, hat bdp insbesondere in den Sachgebieten „Besondere Prüfungen“ und „Sanierung“ die höchstmögliche Punktzahl erreicht. Mittels einer Onlineumfrage mit 5000 Teilnehmern wurden die besten regionalen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ermittelt. 601 Steuerberater und 110 Wirtschaftsprüfer beantworteten Fachfragen besonders gut und schafften es so auf die Bestenliste.

Über die Besonderheiten einer mittelständischen Wirtschaftsprüfungskanzlei sprachen wir mit Martina Hagemeyer und Jörg Wiegand, die zusammen die Geschäfte der *bdp Revision und Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* führen.

Was zeichnet bdp aus im Vergleich zu Wirtschaftsprüfungsgesellschaften ähnlicher Größe?

Jörg Wiegand: Grundsätzlich sind wir aufgestellt wie die meisten anderen am Markt. Uns zeichnet aber aus, dass viele in unserem Team auch schon selbst unternehmerisch oder als CFO, CRO

oder CEO tätig waren. Deswegen können wir beispielsweise das Wirtschaftsprüfersprech in CFO-Sprech übersetzen und auf Augenhöhe kommunizieren. Das ist ein echter Mehrwert. Und uns zeichnet aus, dass wir das Ganze auch cross-border können. Wenn Sie nach einer Eigenschaft suchen, bei der wir uns von anderen und vielleicht sogar etwa größeren Kanzleien unterscheiden, dann ist es die, dass wir Prüfungen über Landesgrenzen hinweg durchführen und koordinieren können. Von meinen Mandanten sind 90 Prozent international. Wir können eine Prüfung, die 10.000 Kilometer entfernt stattfindet, von Deutschland aus steuern.

Und wie macht man das?

JW: Dafür gibt es kein Patentrezept. Dafür ist einfach viel Erfahrung notwendig. Ich persönlich war schon immer viele im Ausland unterwegs um dort Projekte zu steuern. Wie macht man das? Indem Sie zu den Menschen einen Draht aufbauen, sodass diese Ihnen vertrauen. Wir können internationale Wirtschaftsprüfung für den international tätigen Mittelstand, egal ob in China, Malaysia, Südafrika, Singapur oder sonst wo. Für Mandanten mit internationalem Bezug ist das von Vorteil. In China haben wir mit unseren eigenen Büros in Tianjin, Qingdao und Shanghai natürlich einen echten Heimvorteil.

Martina Hagemeyer: Ergänzend muss man anmerken, dass wir internationale Prüfungen leiten und steuern können, dass wir uns aber immer Wirtschaftsprüfer oder Fachkompetenz vor Ort hinzuholen. Wir behaupten nicht, wir können die ganze Welt. Meistens haben die Unternehmen vor Ort ja aber bereits ihre lokalen Prüfer. Da muss man nichts grundsätzlich neu erfinden.

JW: Aber die muss man sich natürlich genau anschauen. Wenn da einer dabei ist, der sich erstmal die aktuellen IFRS-Standards schicken lassen will, dann ist die Zusammenarbeit sofort beendet. Als Konzernprüfer haben wir ja die Verantwortung für alles.

Nach der Finanzkrise 2008/2009 stieß der damalige Binnenmarktkommissar Michel Barnier mit seinem Green Book eine Regulierung der Abschlussprüfungen





an. Können kleinere und mittelständische Beratungsgesellschaften wie bdp von dieser Entwicklung profitieren? Oder befördert die Regulierung eine weitere Konzentration bei den Big Four?

JW: Wir sind und wollen anders sein als die Big Four! Die kleineren börsennotierten Unternehmen können wir alle betreuen. Aber wir können keinen M-Dax oder S-Dax. Wir können aber in diesem regulierten Umfeld mitschwimmen. Damit unterliegen wir denselben Aufsichtsmechanismen, wie sie derzeit in der Presse am Beispiel von EY diskutiert werden. Es gibt in Deutschland ungefähr 600 börsennotierte Unternehmen. Und es gibt etwa 80 Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die dieses Geschäft betreiben. Und zu denen gehören wir. Aber der Markt ist begrenzt.

Also wachsen die Großen nach unten. Wir können uns in unserem Segment aber gut behaupten, indem wir unsere unternehmerische Erfahrung und Wirtschaftskompetenz einbringen. Wir haben keine Furcht vor den Big Four oder den Next Ten: Wenn wir ein Mandat kriegen können, nehmen wir das.

Ist der Regulierungsprozess also eine Erfolgsgeschichte?

JW: Unter dem Strich ist genau das Gegenteil eingetreten von dem, was Barnier seinerzeit wollte: Es kommen nicht mehr Kanzleien zum Zuge, sondern weniger. Und der Aktionismus, der jetzt im Zusammenhang mit Wirecard an den Tag gelegt wird, macht es für die kleineren Gesellschaften noch schwieriger, da mitzuhalten.

MH: Ein zweites Standbein neben den börsennotierten Unternehmen bilden bei bdp ja die typischen Familienunternehmen, die prüfungspflichtig geworden sind, weil sie die entsprechenden Größengrenzen überschritten haben. Und mit diesen Unternehmen können wir auf Augenhöhe reden und wegen des interdisziplinären Aufbaus unserer Kanzlei alle anstehenden Themen abarbeiten.

Hier sind wir definitiv besser als die Big Four, die ja im Mittelstand nicht so richtig erfahren sind. Die sind auch

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser!

bdp: Beste Wirtschaftsprüfer 2021: bdp hat vom Handelsblatt die Auszeichnung „Beste Wirtschaftsprüfer 2021“ erhalten. In den Sachgebieten „Besondere Prüfungen“ und „Sanierung“ hat bdp dabei die höchstmögliche Punktzahl erreicht. Mittels einer Onlineumfrage mit 5000 Teilnehmern wurden die besten regionalen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ermittelt. 601 Steuerberater und 110 Wirtschaftsprüfer beantworteten Fachfragen besonders gut und schafften es so auf die Bestenliste.

Über die Besonderheiten einer mittelständischen Wirtschaftsprüfungskanzlei sprachen wir mit Martina Hagemeier und Jörg Wiegand, die zusammen die Geschäfte der bdp Revision und Treuhand GmbH führen.

Von China nach Deutschland: Obwohl die Jahresabschlussprüfung chinesischer Tochtergesellschaften wie eine Belastung erscheint, sollte man sie eher als einen Gesundheitscheck betrachten. Länderspezifische Unterschiede in den Rechnungslegungsstandards müssen sowohl beim Abschluss der chinesischen Tochter als auch bei der Überleitung in den Konzernabschluss berücksichtigt werden. Wie erläutern wir.

Zurück in die Zukunft: Beim Sales Meeting der bdp Mechanical Components im Juni 2021 in Marbella lautete das Motto: „Zurück in die Zukunft mit Re-Engagement!“ Was aber ist mit Re-Engagement gemeint? Die Wiederansprache früherer Kunden ist direkter als die Akquise neuer Kunden. Wie Sie mit Re-Engagement-Marketing frühere Kunden wieder an sich binden.

Mietmarkt in Spanien wird professionalisiert: Der ursprünglich aus Großbritannien stammende Trend zum Build to Rent (BTR) wird auf dem spanischen Immobilienmarkt immer wichtiger und forciert dessen Professionalisierung. Wir erläutern, was es damit auf sich hat.

Wir informieren mit bdp aktuell unsere Mandanten und Geschäftspartner monatlich über die Bereiche

- Steuern,
- Recht,
- Wirtschaftsprüfung,
- Unternehmensfinanzierung,
- Restrukturierung,
- M&A sowie
- die internationalen Aktivitäten von bdp.

Das gesamte bdp-Team wünscht Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

Dr. Michael Bormann

Dr. Michael Bormann
ist Steuerberater
und seit 1992
bdp-Gründungspartner.



organisatorisch nicht für den Mittelstand aufgestellt, weil sie ihre Teams aus unterschiedlichsten Spezialabteilungen zusammenstellen müssen. Die Leute kennen sich aber gar nicht und haben deshalb auch gar keine gemeinsame Arbeitserfahrung, die notwendig wäre, um im Mittelstand auf Augenhöhe agieren zu können. Und zu unserer Interdisziplinarität mit den einzelnen Berufssparten kommt eben unsere unternehmerische Kompetenz und lange Erfahrung als Interimsmanager in verschiedenen Branchen.

Prüfung und Beratung sollen und müssen Wirtschaftsprüfer strikt trennen. Laufen Sie aber durch die Interdisziplinarität von bdp nicht systematisch in die Gefahr, dass diese Grenze überschritten wird?

JW: Da muss man unterscheiden: Bei den börsennotierten Unternehmen ist der Fall klar: Da haben Sie einen Katalog, da dürfen Sie nur prüfen, und was daneben liegt, das dürfen Sie nicht. Bei den nicht regulierten, aber gleichwohl prüfungspflichtigen Unternehmen ist es allerdings so, dass Sie dort nicht wirklich prüfen können, ohne auch zu beraten.

Im Kern ist das eine Frage der Unabhängigkeit. Und da müssen wir unsere Mandanten auch schützen, indem wir klar sagen, was geht und was nicht geht. Und dort, wo ich als Berater gestaltend tätig war, kann ich nicht anschließend prüfen. Da würde ich mich selbst prüfen, und das geht nicht. Die Unabhängigkeit ist einzuhalten. Punktum. Das ist so alt, wie der Beruf des Wirtschaftsprüfers.

MH: Im Zweifelsfall haben wir dann ja auch Berufskollegen, die wir empfehlen können. Wenn wir sehen, dass etwas zu weit ginge, empfehlen wir für die Prüfung oder die Beratung eben jemanden anders.

Ihre Expertise ist ja auch außerhalb der reinen Prüfungen gefragt. Wie gut sind Sie da aufgestellt?

JW: Gut! Ob das jetzt eine Due Diligence ist oder eine Unternehmensbewertung oder eine Restrukturierung: Das sind Themen, die wir bearbeiten. Wir werden zum Beispiel auch oft für die Prüfung von Sacheinlagen angefragt. Da machen wir dann Unternehmensbewertung. Und das können wir, wie sagt man so schön – *state of the art*. Also unsere Unternehmensbewertungen beruhen nicht nur auf den einfachen Einmaleins-Modellen, sondern auf methodisch anspruchsvollen statistischen Verfahren wie Monte-Carlo-Simulationen etc.

Von den rund 700 Jobeinstiegern, die jährlich das Wirtschaftsprüfer-Examen ablegen, sind nur ein Fünftel Frauen. Bei bdp ist das Verhältnis offenbar anders. Ist das Zufall oder hat das System?

MH: Der hohe Frauenanteil ist ganz zu Anfang eher aus Zufall entstanden. Aber da bei bdp Frauen schon immer in Führungspositionen waren, zieht das wohl weitere Frauen an. Zumindest stehen wir allen Bewerberinnen sehr offen gegenüber. Bei den Azubis und Studenten kann ich sagen, dass diese häufig etwas zielstrebigere sind.

Der Fachkräftemangel ist eine Herausforderung. Wie engagiert sich bdp in der Ausbildung?

MH: Die Ausbildung unterstützen wir in allen Bereichen: Wir beschäftigen überdimensional viele Auszubildende und Studierende im dualen Studium. Außerdem bieten wir regelmäßig Praktika an vom Schülerpraktikum bis zu Masterstudierenden, die neben dem Studium bei uns arbeiten. Daneben sind wir auf der Seite *expedition-wirtschaft.de* des IDW gelistet, bieten Tagespraktika an und unterstützen den Nachwuchs der Wirtschaftsprüfer:innen.

Berufsanfängerinnen und Berufsanfänger durchlaufen parallel zum *Training on the job* verschiedene Wochenseminare zur Wirtschaftsprüfung vom IDW, das ganze Team nimmt regelmäßig an Seminaren zum Steuerrecht oder aktuelle Themen im Bereich Wirtschaftsprüfung teil. Wir fördern außerdem jede weitere Qualifikation, z.B. Bilanzbuchhalter, Steuerberater, Fachberater in verschiedenen Bereichen und zum Wirtschaftsprüfer. Und zwar je nach Bedarf sehr individuell durch Übernahme der Kurskosten und zusätzlicher Freistellung vor dem Examen.

Welche Vorteile als Arbeitgeber bietet eine mittelständische Kanzlei wie bdp gegenüber den Großen der Branche?

JW: Es kommt darauf an, was man will. Wer die großen Konzerne will, soll zu den Big Four gehen. Wer es eher generalistischer mag, ist im Mittelstand gut aufgehoben. Der Beruf ist bei beiden der gleiche.

MH: Im bdp Team haben alle von Beginn an ein sehr breites Aufgabenspektrum, während bei den Großen eher Spezialisten für einzelne Bereiche und Branchen ausgebildet werden. Und durch unseren ausländischen Büros können wir wie die Big Four unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch Auslandsaufenthalte bieten.

Martin Hagemeier

ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberaterin, Geschäftsführerin der bdp Revision und Treuhand GmbH und seit 1996 Partnerin bei bdp Berlin.



Jörg Wiegand

ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei bdp Hamburg Hafen und Geschäftsführer der bdp Revision und Treuhand GmbH.



Von China nach Deutschland

Unterschiede in den Rechnungslegungsstandards müssen sowohl beim Abschluss der chinesischen Tochter als auch bei der Überleitung in den Konzernabschluss berücksichtigt werden. Wir erläutern, wie.

Obwohl die Jahresabschlussprüfung chinesischer Tochtergesellschaften wie eine Belastung erscheint, sollte man sie eher als einen Gesundheitscheck betrachten. Die Berichte geben Aufschluss über die Langlebigkeit der Tochtergesellschaft und können dafür genutzt werden, die interne Struktur im Hinblick auf Kosten- und Steuereffizienz zu analysieren und im neuen Jahr entsprechende Änderungen vorzunehmen. Der Jahresabschluss stellt in China wie in Deutschland die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens, des Berichtsjahres sowie der Aussichten für die Entwicklung und den Betrieb des nächsten Jahres dar.

Bei der Erstellung des Jahresabschlusses ist gute Kommunikation und Koordination zwischen den Finanzabteilungen eine wichtige Voraussetzung. Zudem ist die tägliche Aktualisierung und Pflege vieler Daten und Informationen aus den Geschäftsabteilungen unumgänglich. Wenn hierbei nicht gewissenhaft gearbeitet wird, kann die Jahresabschlussprüfung zum Jahresende – welche sehr wichtig für den Fortschritt und die Qualität des Jahresabschlusses ist – viel Zeit und Mühe in Anspruch nehmen.

In Deutschland muss jedes bilanzierungspflichtige Unternehmen zum

Jahresende einen Jahresabschluss erstellen. Der Jahresabschluss von Kapitalgesellschaften umfasst eine Bilanz, eine Gewinn- und Verlust-Rechnung (GuV), einen Anhang sowie für mittelgroße Kapitalgesellschaften (nach den Größenkriterien des HGB) einen Lagebericht. Nicht-Kapitalgesellschaften (ausgenommen unter bestimmten Voraussetzungen GmbH & Co KG) müssen nur eine Bilanz und eine GuV, nicht aber einen Anhang und einen Lagebericht erstellen.

In China schreiben die ASBE (*Accounting Standards for Business Enterprises*) vor, dass der Jahresabschluss eines Unter-

nehmens eine Bilanz, eine GuV, eine Kapitalflussrechnung, Zeitpläne, einen Anhang zum Jahresabschluss (Notes) und eine Vermögensübersicht enthält. Für das Berichtssystem ist die Zusammensetzung der Abschlüsse der beiden Länder allerdings im Wesentlichen gleich und besteht hauptsächlich aus Basisabschluss, Anhang und der Erklärung zu den Unternehmensinformationen.

Der chinesische Jahresabschluss muss inklusive Steuererklärung normalerweise zum 31. Mai des Folgejahres fertig sein. Folgendes sollte man dabei im Fokus haben:

- Bestandsaufnahme von Vermögenswerten (physische und immaterielle Vermögenswerte)
- Klärung von Forderungen und Verbindlichkeiten
- Richtige Erfassung von Umsatz und Kosten
- Erstellung von Abschlüssen und Anmerkungen.



Internationale Konzernabschlüsse

Bestandsaufnahme der Vermögenswerte

Zur Vorbereitung des Jahresabschlusses erfolgt (wie in Deutschland) die Inventur aller physisch vorhandenen Vermögenswerte wie Vorräte und Sachanlagen sowie der immateriellen Vermögenswerte, wie Bankbestände und Patentrechte. Wir empfehlen, Inventuren – nach Möglichkeit – entsprechend deutscher Inventurrichtlinien durchzuführen. Der verantwortliche Rechnungswesenleiter in China sollte hierfür einen Inventurbeauftragten ernennen, welcher dieses Projekt maßstabsgetreu plant und durchführt. Die Klärung von Differenzen im Nachgang ist vor diesem Hintergrund unnötig. Die Aufstellung des Jahresabschlusses verzögert sich nicht. Dies gilt insbesondere für Unternehmen mit einem großen Vorratsbestand.

Klärung von Forderungen und Verbindlichkeiten

Forderungen werden oftmals durch den Versand von Bestätigungsschreiben an den Schuldner verifiziert. Bestehende Verbindlichkeiten werden zum Nachweis des Vorhandenseins und der Bewertung geprüft, ggf. auch auf Basis von angeforderten Bestätigungsschreiben des Gläubigers. Wichtig ist, insbesondere die Gruppenforderungen und Verbindlichkeiten genau abzustimmen. Verrechnungs- und Darlehenskonten sollten monatlich abgestimmt werden.

Was für die Gruppe oder den Konzern gilt, gilt natürlich auch für andere Kunden und Lieferanten. Das Thema Abstimmung wird häufig in der Buchhaltung, sowohl in China und Deutschland, aufgeschoben. Die aktuelle Abstimmung der Forderungen und Verbindlichkeiten ist aber um einiges einfacher und zeitsparender.

Erfassung von Umsatz und Aufwendungen

Das Geschäftsergebnis ergibt sich aus der GuV durch Gegenüberstellung der Umsatzerlöse und sonstigen Erträge einerseits und Aufwendungen andererseits. Sämtliche Umsätze und Aufwendungen sind einzeln zu erfassen. Dabei sind Umsatzerlöse vollständig und periodengerecht zu erfassen. Die Bedingungen für die Umsatzrealisierung müssen erfüllt sein. Auch die Aufwendungen sind vollständig und periodengerecht zu erfassen. Die Buchungen von Zahlungen, die bereits erfolgt sind, für die aber keine Eingangsrechnungen vorliegen, sind gezielt zu klären.

In Deutschland wird der Zeitraum für Nachbuchungen großzügiger gesehen, da die gesetzliche Frist für die Aufstellung des Jahresabschlusses länger ist. Das ist in China aufgrund des Umsatzsteuerverfahrens so gut wie gar nicht möglich. In China muss rechtzeitig ein Plan gemacht werden, damit tatsächlich periodengerecht und zeitnah verbucht wird. Dazu gehört auch ein Plan, nach welchem man sich aus der Bestellliste, dem ERP-System oder sonstigen Büchern detailliert Aufzeichnungen macht, welche Rückstellungen für eventuelle ausstehende Eingangsrechnungen noch zu machen sind.

Nach Abschluss der ersten drei Schritte erstellt die Finanzabteilung den Jahresabschluss. Einige Geschäftsführungen der HQ verlangen über das formelle Mindestmaß eines

Jahresabschlusses hinaus, Segment-, Management-, Performanceberichte oder Kostenanalysen und damit sozusagen ein Controlling-Instrumentarium, welches die Entwicklung zeigt.

Wir empfehlen, sich nicht nur auf sogenannte Zahlenfriedhöfe zu verlassen, sondern auch Grafiken zu erstellen, aus denen sich beispielsweise die Entwicklung der Materialeinsatzquote und der Personaleinsatzquote ablesen lässt. Die Personaleinsatzquote muss in China separat ermittelt werden, da sie nicht direkt aus der GuV ablesbar ist. Man benötigt Nebenrechnungen, um zu zeigen, wie sich die Personaleinsatzquote oder auch die Materialeinsatzquote im Verlauf darstellt. Gegebenenfalls kann es sinnvoll sein, sich auch andere Kosten im Verlauf anzuschauen, z.B. Energie- und Reiseausgaben. Die grafische Darstellung erhöht das Verständnis beim Empfänger.

Die Pflicht, den Jahresabschluss durch einen Wirtschaftsprüfer prüfen zu lassen

Grundsätzlich besteht für chinesische Gesellschaften keine Pflicht, ihre Jahresabschlüsse durch einen Wirtschaftsprüfer prüfen zu lassen, soweit es sich nicht um börsennotierte Unternehmen, Banken und Versicherungen handelt. Weitere Ausnahmen bestehen für Tochtergesellschaften deutscher Mutterunternehmen (*Foreign Invested Entities*), wenn der ausländischen Muttergesellschaft mindestens 25% der Anteile gehören. Diese müssen den Jahresabschluss durch einen in China registrierten CPA (*Certified Public Accountant*) prüfen lassen. Der Bestätigungsvermerk muss bis zum 30. April des Folgejahres vorliegen. Der geprüfte Jahresabschluss ist aber auch für die Gewinnausschüttung erforderlich.

Hauptunterschiede zwischen dem deutschen HGB und den chinesischen GAAP

Obwohl es sich Deutschland und China als Ziel der Gesetzgebung gesetzt haben, die eigenen Rechnungslegungsgrundsätze (*GAAP: Generally Accepted Accounting Principles*) mit internationalen Rechnungslegungsstandards in Einklang zu bringen, behalten beide Länder weiterhin einige landes- und systemtypische Merkmale bei, die hier nicht vollständig, aber zumindest beispielhaft vorgestellt werden.

In China wenden die meisten Unternehmen die „*Accounting Standards for Business Enterprises*“ (ASBE) an. Die Hauptunterschiede liegen in anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie im Finanzberichtssystem. Insbesondere die Zusammensetzung der Bilanzposten unterscheidet sich im HGB und im chinesischen Recht. Das HGB definiert z. B. Unterpостen des Anlagevermögens, die sich aus immateriellen Vermögenswerten, Sach- und Finanzanlagen zusammensetzen.

In China wird das Anlagevermögen insgesamt als Sachanlagen (*Fixed Assets*) in der Bilanz ausgewiesen. Die Untergliederung, wie wir sie nach dem HGB kennen, erfolgt nach chinesischem Recht im Anhang (*Notes*). Die Unterteilung ist nicht fix zu sehen, sondern sie ist jeweils an die Geschäftsmerkmale des betreffenden Unternehmens angepasst.

Weiterhin besteht bei den immateriellen Vermögenswerten

ein wesentlicher Unterschied: Die Aktivierung selbst erbrachter Entwicklungsleistungen unterliegt im HGB strenger Voraussetzungen. In China unterliegen Definition und Aktivierbarkeit den IFRS, die einen weiteren Rahmen für die Aktivierung vorgeben.

Unterschiede im Finanzberichtssystem

Die Ertragsdifferenz zwischen deutscher und chinesischer GuV spiegelt sich vor allem darin wider, dass Erstere Bestandsänderungen berücksichtigt, während Letztere nur Umsatzerlöse und sonstige betriebliche Erträge enthalten. Für die Kosten werden in beiden Abrechnungen unterschiedliche Darstellungsmethoden verwendet: Das Gesamtkostenverfahren (*Expense Nature Method*) und das Umsatzkostenverfahren (*Expense Function Method*). In China wird die GuV nach dem anglosächsischen Umsatzkostenverfahren erstellt. Die Möglichkeit alternativ das Gesamtkostenverfahren zu wählen, wie in Deutschland, gibt es nicht.

Überleitung des chinesischen Jahresabschlusses gemäß HGB

Um die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage chinesischer Tochterunternehmen auf Basis der Jahresabschlüsse zu verstehen und die Datenanforderungen für die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu erfüllen, müssen deutsche Muttergesellschaften chinesische Abschlüsse (insbesondere geprüfte Jahresabschlüsse) in Jahresabschlüsse gemäß HGB überleiten. Wenn zwei unterschiedliche Buchführungsbilanzierungssysteme genutzt werden, müssen diese zunächst angeglichen werden. Man kann einen PRC-Jahresabschluss nicht eins zu eins in eine deutsche Konzernbilanz einfügen. Es treten zudem bei der erstmaligen Konsolidierung in der Regel Differenzen auf, die zeitaufwendig geklärt werden müssen.

Der chinesische geprüfte Einzelabschluss muss nach dem deutschen HGB in die sogenannte HBII (Handelsbilanz II) umgewandelt werden, welche dann integrationsfähig in den deutschen Konzernabschluss ist. In der Praxis verlangen viele deutsche Unternehmen von ihren Tochterunternehmen, dass sie den geprüften Jahresabschluss und den Jahresabschluss in nach HGB umgewandelter Form vorlegen.

Auch muss das Umsatzkostenverfahren in das Gesamtkostenverfahren übergeleitet werden. Dafür müssen die Umsatzkosten (*cost of sales*) ermittelt und eventuell unterschiedliche Bilanzierungen und Bewertungen geändert werden.

Kulturell sollte berücksichtigt werden, dass deutsche Vorstellungen von systematischem Denken, Handeln und Umsetzen in China so nicht vorausgesetzt werden können. In China laufen Planung, Anpassung und Umsetzung etwas flexibler und schneller ab, was in den Augen deutscher Kollegen und Kolleginnen teilweise ungenau scheint. Man sollte hierbei im Kopf behalten, dass das, was für einen selbst selbstverständlich ist, für andere fremd sein kann. Daher ist effektive Kommunikation und Empathie bei interkulturellen Themen ebenso wichtig wie das entsprechende Fachwissen. Fachkräfte, die sowohl über

Fachwissen als auch die nötige interkulturelle Kompetenz verfügen, sind jedoch schwer zu finden.

Wie kann bdp Ihnen helfen?

Ab einer gewissen Größe der chinesischen Tochtergesellschaft muss der deutsche Konzernabschlussprüfer darauf bestehen, dass die in den Konzernabschluss einzubeziehenden Jahresabschlüsse dem deutschen Recht sowie Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen entsprechen. Wenn der Konzernabschlussprüfer den Konzernabschluss testieren soll, dann muss der Abschluss, der einzubeziehen ist, ebenfalls geprüft werden. Erforderlich wird ein zweistaatliches Büro, welches sich mit beiden Rechtssystemen auskennt.

Wir haben aber auch Mandate mit chinesischer Muttergesellschaft, die uns beauftragen, den Jahresabschluss ihrer deutschen Tochtergesellschaft zu prüfen und dann mit unseren chinesischen Kollegen in PRC GAAP umzuwandeln. Die Geschichte wiederholt sich, wenn der chinesische Prüfer die Konzernbilanz prüft. Er wird darauf bestehen, dass nicht nur in PRC GAAP umgewandelt wird, sondern dass diese Umwandlung ebenfalls geprüft wird. Auch dafür braucht man letztendlich Kollegen und Kolleginnen auf beiden Seiten.

bdp verfügt über ein zweistaatliches Büro mit Kollegen und Kolleginnen an deutschen und chinesischen Standorten und Fachwissen zu den Rechts- und Buchhaltungssystemen beider Länder. Aufgrund unseres international ausgebildeten Teams erfolgt die Kommunikation fließend auf Deutsch, Englisch und Chinesisch.

Claudia Wulff
ist Wirtschaftsprüferin bei bdp Berlin.



Jennifer Lv
ist Wirtschaftsprüferin, Partnerin bei bdp China und Leiterin unseres Teams in Tianjin.



Zurück in die Zukunft

Die Wiederansprache früherer Kunden ist direkter als die Akquise neuer Kunden. Wie Sie mit Re-Engagement-Marketing frühere Kunden wieder an sich binden.

Beim Sales Meeting der bdp Mechanical Components im Juni 2021 in Marbella lautete das Motto: „Zurück in die Zukunft mit Re-Engagement!“ Was aber ist mit Re-Engagement gemeint?

Kunden sind für jedes Unternehmen das A und O. Nur die stetige Gewinnung von Neu- und die Bindung von Bestandskunden ermöglicht langfristig stabile Umsätze. Aber dem Kommunikationsteam von bdp fällt es oft auf, dass sich bei der Suche nach neuen Kunden niemand an die Datenbank der Alt- und Bestandskunden zu erinnern scheint.

Haben Sie die Datenbank Ihres Unternehmens schon einmal gründlich überprüft? Sie sollten sich fragen: Wer war dieser Kunde? Wann haben wir zusammen gearbeitet? Und vor allem: Warum haben wir aufgehört zusammenzuarbeiten?

Kundenakquise ist hart

Lassen Sie uns den Tatsachen ins Auge schauen: Kundenakquise ist hart. Heut-

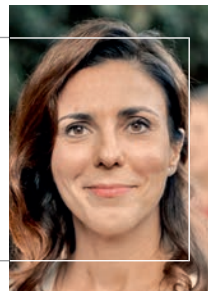
zutage sind Kunden nicht mehr so loyal wie früher. Das bedeutet, dass selbst wenn diese einmal bei Ihnen etwas erworben haben, ist es realistisch nicht zu erwarten ist, dass sie es automatisch immer weiter so machen.

Es ist auch wichtig zu erkennen, dass die Wiederansprache früherer Kunden direkter ist als die Akquise neuer Kunden. Kunden, die sich bereits in der Vergangenheit für ein Geschäft mit Ihrem Unternehmen entschieden haben, sind extrem wertvoll.

Aber wie bindet man frühere Kunden am besten wieder ein?

Dazu gibt es mehrere Möglichkeiten. Erstens müssen Sie herausfinden, wen Sie wieder ansprechen wollen. Schauen Sie sich Ihre Datenbank genau an und

Elsa Ibañez Ferrer
ist Corporate Communications Consultant bei bdp Spain.



überlegen: Sind sie noch von Interesse? Wenn ja, finden Sie hier einige Beispiele, wie Sie sie wieder ansprechen könnten.

Kulturelle Unterschiede berücksichtigen

Dies ist etwas, das sehr ernst zu nehmen ist, da wir heute mit mehr Menschen aus der ganzen Welt in Kontakt sind als je zuvor. Stellen Sie also sicher, dass Sie wissen, was Ihre Kunden bevorzugen und wie sie es bevorzugen. Zum Beispiel sollte man bei internationalen Kunden generell Telefonate vermeiden, da Akzente ein Problem beim Verständnis darstellen könnten.

Beim Schreiben in Asien oder im Raum Südeuropa sollten Sie Ausrufezeichen (!!!!!!!) vermeiden, da diese unhöflich wirken. Man muss auch im Raum Asien Geduld haben. Die Geschäftsanbahnung benötigt ihre Zeit und verlangt viel hin und her. In der USA kann man lockerer und direkter werden (man schätzt die Natürlichkeit). Einfach vorab an den Gesprächspartner denken und die kulturellen Unterschiede einplanen, bevor es losgeht.

Telefonieren Sie

Zu oft ziehen es die Leute vor eine E-Mail zu schreiben, die in der Regel im Vorzimmer hängen bleibt. Aber bei ehemaligen Kunden (und weil Sie eventuell die direkte Nummer der Einkaufsabteilung





haben) sollte man einen Anruf bevorzugen. Telefonanrufe sind auch effektiver, wenn es darum geht, die „persönliche“ Note zu vermitteln, die in der schriftlichen Form oft fehlt. Telefonate sind auch immer noch der effektivste Weg, um tiefgehende Gespräche zu führen. Also: Auch wenn Sie keine Lust haben, greifen Sie zum Telefon und versuchen Sie es!

Schicken Sie einen traditionellen Brief per Post

Jeden Tag werden Millionen von E-Mails verschickt, sodass die Chancen gut stehen, dass das E-Mail-Postfach Ihres Kunden mit vielen Mails überflutet wird. Aus diesem Grund wird ein einfacher, altmodischer, physischer Brief eine andere Wirkung haben, und es ist wahrscheinlicher, dass er geöffnet und tatsächlich gelesen wird. In den Brief können Sie eine persönliche Notiz und wertvolle Informationen einfügen. Zum Beispiel einen Artikel über ihre Branche, einen Newsletter oder anderes interessantes Material. Wichtig ist, dass die persönliche Notiz handschriftlich verfasst ist.

Senden Sie relevante E-Mails

Ihre Re-Engagement-E-Mails sollten für jeden Kunden, den Sie erneut ansprechen möchten, individuell formuliert werden. Sie werden viel effektiver sein, wenn Sie Ihre E-Mail für jede Person so relevant wie möglich gestalten. Wagen Sie etwas Neues, denn wenn Sie mehr vom Gleichen anbieten, wird es auch weiterhin nicht funktionieren.

Nutzen Sie Social Media

Fast jeder nutzt heutzutage irgendeine Form von Social Media. Wenn Sie der Meinung sind, dass es in Ordnung ist, sich mit Ihrem ehemaligen Kunden über Social-Media-Kanäle zu verbinden, dann nehmen Sie Kontakt mit LinkedIn auf, indem Sie Inhalte teilen. Dies ist subtiler, als sie direkt anzusprechen. Verbinden Sie sich mit Ihrem Kommunikationsteam und lassen Sie dieses die Beiträge Ihres Kunden von Ihrem Firmenkonto aus folgen, mögen und teilen. Teilen Sie diese Posts mit Ihren Kunden online, um ihnen zu zeigen, dass Sie und Ihr Unternehmen

sie in jeder Hinsicht unterstützen. Sollten Sie kein eigenes Kommunikationsteam haben, wenden Sie sich an uns, wir beraten Sie gern.

Tauchen Sie bei Branchenveranstaltungen auf

Seien wir ehrlich, Face-to-face ist wahrscheinlich der beste Weg ein Gespräch zu führen. Selbst ausstellen oder sich bei Branchenveranstaltungen sehen lassen ist wichtig. Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten wie Konferenzen, Messen usw., aus denen Sie wählen können. Solange die Corona-Pandemie anhält, werden Industrieveranstaltungen natürlich nur online stattfinden können. Wie auch immer: Stellen Sie sicher, dass jede Industrieveranstaltung, an der Sie teilnehmen möchten, sowohl über Ihre sozialen Medien als auch über Ihr E-Mail-System gut beworben wird.

Anverwandte Themen

Eine weitere Möglichkeit der Kontaktaufnahme besteht darin, Dinge anzusprechen, die nicht unbedingt mit der aktuellen Angelegenheit zu tun haben. Laden Sie ihre Alt-Kunden zum Beispiel zu einem Webinar oder einer Veranstaltung ein, die diese besonders interessieren könnte. Schicken Sie ihnen ein Exemplar eines Newsletters oder einer Zeitschrift, in der Ihr Unternehmen zu sehen ist oder veröffentlicht hat. Diese „Extras“ mögen wie kleine Gesten erscheinen, aber sie haben tatsächlich eine viel größere Wirkung auf Ihren Kunden als ein regelmäßiger Check-in-Anruf oder eine E-Mail.

Wie Sie sehen, braucht es manchmal nur einen Blick in die Vergangenheit, eine Reise dahin, um die Zukunft besser zu gestalten. Bereiten Sie einen Kommunikationsplan vor, schließen Sie den Fluxkompensator richtig an Ihr Auto an und beginnen die Zeitreise: Sprechen Sie gezielt frühere Kunden an, von denen Sie überzeugt sind, dass sie für Ihr Unternehmen interessant sein könnten.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

bdp Sales Meeting in Marbella



Das Sales Team der bdp Mechanical Components traf Mitte Juni 2021 in Marbella zu einem länderübergreifenden Erfahrungsaustausch und zur Strategieentwicklung zusammen. Weitere Expertise für Technical Sales und Marketing wurde online simultan aus China, Deutschland und Polen hinzugezogen.

bdp CEO Dr. Michael Bormann betonte in seiner Ansprache den Willen, das Team und die Beschaffungsdienstleistungen von bdp MC weiter auszubauen und die Kooperation zwischen China, Deutschland, Spanien und Polen zu erweitern. Die vor Kurzem neu bei bdp MC Spanien eingetretenen Sales Manager Carlos Carulla Pareda und Jesús Ginés Núñez wurden von Sebastian Thiele, Head of Sales Europa, mit den Worten begrüßt: „Ich wünsche Ihnen einen guten Start bei bdp und viel Freude an der neuen Aufgabe!“

Donnerstag und Freitag waren einem breiten Spektrum an Themen gewidmet, so zum Beispiel interkulturelle Kommunikation, Sales Forecast und Pipeline Projects, Verhandlungsmanagement, effektive Kommunikation, Verbesserung des Kundenservices etc.

Am Donnerstagabend ging es dann in eine typisches spanisches Tapas Bar, am Freitagabend gab es ein *East meets West Dinner* mit spanischen Köstlichkeiten.



Mietmarkt in Spanien wird professionalisiert

Build to Rent, oder auch Buy to Rent, kurz BTR, ist die neue Formel auf dem Wohnimmobilienmarkt, die aus Großbritannien gekommen ist und, so wie es aussieht, bleiben wird.

Der ursprünglich aus Großbritannien stammende Trend zum Build to Rent (BTR) wird auf dem spanischen Immobilienmarkt immer wichtiger und forciert dessen Professionalisierung. Wir erläutern, was es damit auf sich hat.

Derzeit sind in Spanien nur 20% der Gesamtzahl der Wohnungen vermietet, verglichen mit 36% in Frankreich, 45% in Österreich oder 49% in Deutschland. Das ändert sich in letzter Zeit in einem Land, in dem die Suche nach einem Wohnort untrennbar mit dem Kauf und Verkauf von Immobilien verbunden ist. Die Costa del Sol ist nach Madrid, Barcelona und Palma de Mallorca die viertgrößte Vermietungsregion Spaniens

und damit eines der Zentren, an denen BTR am stärksten wächst. 2020 erlebten die BTR-Investitionen in Spanien einen Anstieg um 22%, und es sieht nicht so aus, als würde sich dieser Trend 2021 verlangsamen.

Aber was genau ist BTR?

Build to Rent, oder auch Buy to Rent, kurz BTR, ist die neue Formel auf dem Wohnimmobilienmarkt, die aus Groß-

britannien gekommen ist und, so wie es aussieht, bleiben wird. Dieses Phänomen entstand um 2010 in Großbritannien aufgrund der Schwierigkeit der Bevölkerung, Zugang zu einem Eigenheim zu erhalten. Beim „Bauen zur Miete“ handelt es sich um Bauprojekte mit Wohnungen in einer einzigen Liegenschaft, die in der Regel zwischen 60 und 120 Quadratmeter groß sind, sich in optimalen Lagen befinden und infrastrukturell sehr gut angebunden sind. Zusätzlich werden noch eine Reihe von Dienstleistungen angeboten.

Die wachsende Bevölkerung in verschiedenen Städten oder Gegenden, die Zunahme der digitalen Nomaden und der kontinuierliche Anstieg der Preise (vgl. bdp aktuell 181) haben den Mietmarkt und insbesondere dieses Modell angekurbelt. Obwohl Spanien immer noch ein Land der Käufer ist, beginnen wir einen progressiven Mentalitätswandel zu sehen.

Tendenz zur Miete nimmt zu

Das größere Bedürfnis nach beruflicher Mobilität sowie die Angst, für einen Teil des Lebens an eine Hypothek gebunden zu sein, führt dazu, dass ein Teil der Bevölkerung, der noch nicht sehr repräsentativ ist, eher zur Miete als zum Kauf tendiert. Aber es gibt auch kulturelle Faktoren, die erklären, warum das Mieten heute in einem besseren Licht gesehen wird. Zunächst einmal die Konsolidierung von Pay-per-Use, vor allem bei jungen Menschen, dank Plattformen wie Uber, Netflix, Spotify, Homeaway oder Airbnb.

Derzeit aber hat BTR in Spanien gerade erst begonnen. Große Investoren gehen dazu über Gebäude zu erwerben und zu sanieren, um dort Mietwohnungen zu bauen. Sie suchen nach langfristi-





ger Rentabilität für das investierte Kapital in einem Markt, in dem es viel mehr Nachfrage als Angebot gibt.

Doch was bedeutet das langfristig für den Mietmarkt?

Der überwiegende Teil des Mietwohnungsmarktes in Spanien befindet sich in privaten Händen (80%). Dies zeigt einen völligen Mangel an Professionalisierung des Vermietungssektors im Land. Heute sind nur noch 9,3% des Wohnungsbestandes in der Hand von spezialisierten Unternehmen. BTR ist in dieser Situation zur Hilfe gekommen. Dieses System war schon vor Monaten im Visier der Investoren, aber 2020 war das Jahr, in dem es sich durchgesetzt hat.

Mit BTR wird sich der Mietimmobilienmarkt weiter professionalisieren. Wenn wir bis vor Kurzem noch von Mietern gesprochen haben, werden wir mit diesem Trend von Kunden sprechen, und den Kunden müssen die besten Dienstleistungen angeboten werden. Die Gebäude werden nicht nur umweltfreundlich sein, sondern auch ein gutes

Design haben und je nach Mietspektrum unterschiedliche Dienstleistungen anbieten.

BTR bietet auch die Möglichkeit für Investoren, die vollständige Kontrolle über das Gebäude zu haben, was die Kosten für dessen umfassende Verwaltung reduziert. Diese wiederum wird von hoch qualifizierten Managern geleitet werden und nicht von privaten Eigentümern selbst, die traditionell den spanischen Mietmarkt dominieren.

Haben Sie weiteres Interesse bzw. Fragen, wenden Sie sich bitte an unser bdp Team in Spanien, das Sie gerne weiter berät.

Peter Capitain ist Rechtsanwalt (Abogado) bei bdp Spain.



bdp Webinar: Ausgespäht und abkassiert? Nein danke!

Über geschäftliche und private Betrugsprävention durch sorgfältige Vertragsgestaltung, systematische Bonitäts- und Identitätsprüfungen sowie rigorose Schutzmaßnahmen informierten Dr. Jens-Christian Posselt, Rechtsanwalt bei bdp Hamburg Hafen, und Erik Manke von der Kripo Hamburg in einem bdp Live-Webinar.

Fristverlängerung für Investitionsabzugsbetrag



Für geplante Investitionen von beweglichen und (fast) ausschließlich betrieblich genutzten Wirtschaftsgütern kann vorab ein Investitionsabzugsbetrag in Höhe von bis zu 50% der voraussichtlichen Anschaffungskosten gewinnmindernd berücksichtigt werden.

Erfolgt die tatsächliche Investition nicht innerhalb einer bestimmten Frist, ist der Abzugsbetrag mit steuerlicher Wirkung rückgängig zu machen.

Für im Jahr 2017 geltend gemachte Investitionsabzugsbeträge ist die „normale“ gesetzliche Frist von 3 Jahren bereits durch eine Gesetzesänderung auf 4 Jahre verlängert worden, sodass es ausreichend ist, wenn die Investition bis Ende 2021 erfolgt.

Geplant ist, diese Frist um ein weiteres Jahr zu verlängern. Danach können Investitionen für Investitionsabzugsbeträge aus 2017 (statt bis Ende 2021) noch bis zum 31.12.2022 durchgeführt werden. Für in 2018 geltend gemachte Investitionsabzugsbeträge („normale“ Frist bis Ende 2021) bedeutet dies, dass die Investitionsfrist ebenfalls erst Ende 2022 ausläuft.

Rüdiger Kloth

ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.



Fax an bdp Berlin: 030 - 44 33 61 54

Fax an bdp Hamburg: 040 - 35 36 05

Ja, ich möchte gerne weitere Informationen.

- Ich interessiere mich für die Beratungsleistungen von bdp und möchte einen Termin vereinbaren.
- Bitte senden Sie mir monatlich und unverbindlich *bdp aktuell* zu.
- Ich möchte mich über Re-Engagement informieren. Bitte kontaktieren Sie mich.
- Mich interessiert der Immobilienerwerb in Spanien. Bitte rufen Sie mich an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____



Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät



Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Chinaberatung

GmbH

Berlin · Frankfurt/M. · Hamburg · Marbella · Potsdam
Qingdao · Rostock · Schwerin · Shanghai · Sofia · Tianjin · Zürich



www.bdp-team.de

bdp Germany

Berlin

Danziger Straße 64 · 10435 Berlin
bdp.berlin@bdp-team.de · +49 30 – 44 33 61 - 0

Frankfurt

Frankfurter Landstraße 2-4 · 61440 Oberursel
bdp.frankfurt@bdp-team.de · +49 6171 – 586 88 05

Hamburg

Stadthausbrücke 12 · 20355 Hamburg
bdp.hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 35 51 58 - 0

Hamburg Hafen

Steinhöft 5 - 7 · 20459 Hamburg
hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 30 99 36 - 0

Potsdam

Friedrich-Ebert-Straße 36 · 14469 Potsdam
bdp.potsdam@bdp-team.de · +49 331 – 601 2848 - 1

Rostock

Kunkeldanweg 12 · 18055 Rostock
bdp.rostock@bdp-team.de · +49 381 – 6 86 68 64

Schwerin

Demmlerstraße 1 · 19053 Schwerin
bdp.schwerin@bdp-team.de · +49 385 – 5 93 40 - 0

bdp Bulgaria

Sofia

Bratia Miladinovi Str. 16 · Sofia 1000

bdp China

Tianjin

Room K, 20th Floor, Teda Building, 256 Jiefang South Road
Hexi District, 300042 Tianjin, China

Qingdao

Room 27A, Building C, No. 37 Donghai West Road
266071 Qingdao, China

Shanghai

Room 759, Building 3, German Center
No. 88 Keyuan Rd., Pudong, 201203 Shanghai, China

bdp Spain

Marbella

Marbella Hill Village, Casa 6 Sur, 29602 Marbella/Málaga

bdp Switzerland

Zürich

Stockerstraße 41 · 8002 Zürich