

Transferleistung für das Zahlenwerk

Wenn internationale Konzerne einen Unternehmenskauf im Ausland bilanzieren müssen, entwickeln sich abweichende ausländische Rechnungslegungs-Standards zu ungeahnten Hindernissen. Aufsichtsbehörden und Aktionäre pochen jedoch auf schnellen Durchblick.

Angesichts hoher Liquidität und guter Wachstumszahlen entwickeln sich Unternehmensübernahmen in vielen Wirtschaftsregionen mit rekordverdächtigem Tempo. Besonders im Fokus stehen die Emerging Markets in Asien und Lateinamerika, in denen internationale Konzerne nach neuen Wachstumschancen suchen. Bei allen dabei anstehenden Überlegungen zu Synergieoptionen, Due Diligence-Prüfungen und zur Kaufpreisallokation, die mit den sogenannten M&A-Deals einhergehen, gerät ein wichtiger Aspekt jedoch oft in den Hintergrund: die Anpassung der Unternehmensbilanz an internationale IFRS-Standards.

Meist ist die Rechnungslegung der Kaufobjekte in den Emerging Markets weit entfernt von westlichen Vorschriften. Mitunter existieren überhaupt keine belastbaren Abschlüsse, da der Betrieb zum Beispiel bislang Teil eines Konglomerats von Staatsbetrieben war.

Westliche Aufsichtsbehörden wie die amerikanische SEC nehmen auf diese Hindernisse keine Rücksicht. Sie erwarten von den börsennotierten Kapitalgesellschaften bereits frühzeitig nach dem Kaufabschluss qualitative hochwertige Informationen zu den Zukäufen im Ausland – und Indikationen sogar schon in den unterjährigen Quartals-

berichten. Bei Fehlern oder späteren Korrekturen riskieren die Unternehmen einen erheblichen Imageschaden, der die gesamte Transaktion oder gar den Gesamtkonzern in ein schlechtes Licht rücken kann.

Manfred Hannich, Leiter des Bereichs Global Conversion Services bei KPMG, registriert seit Jahren den steigenden regulatorischen Druck auf die betroffenen Unternehmen: „Die Berichtspflichten gegenüber Behörden, aber auch

Unternehmen sind in den Emerging Markets immer öfter mit unzureichender nationaler Rechnungslegung konfrontiert

Aktionären und Kapitalmärkten, sind deutlich gewachsen – hier werden die Daumenschrauben inzwischen sehr schnell angezogen.“ Nationale Aufsichtsorgane wie die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) legen seit 2005 regelmäßig einen Schwerpunkt auf die Prüfung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3. „Es ist ein Problem, das weltweit Unternehmen bei ihren

Akquisitionen betrifft. Der Trend wird künftig zunehmen: Je mehr internationale Finanzströme in Schwellenländer wie die Türkei, Vietnam oder Brasilien fließen, desto öfter sind die Konzerne mit unzureichender nationaler Rechnungslegung konfrontiert.“

Trotz der zunehmenden Überwachung durch die Kontrollinstanzen wird das Thema von Konzernen bislang jedoch noch unterschätzt. Bei Kaufobjekten in Ländern mit einer abweichenden nationalen Bilanzierungsregelung reicht es nicht, ein Gutachten zu bestellen, das den Kaufpreis aufteilt auf immaterielle Vermögensgegenstände und Geschäfts- und Firmenwerte („goodwill“), und diese Zahlen dann irgendwie in die Bilanz einzustellen. Stattdessen müssen die Konzerne für eine ausführliche Kaufpreisallokation erst eine IFRS-Eröffnungsbilanz des erworbenen Unternehmens erstellen, in der die aufgedeckten stillen Reserven und Lasten, neu angesetzte immaterielle Vermögenswerte und der Goodwill eingebucht werden müssen. Hat die erworbene indische oder chinesische Firma wiederum selbst noch Tochtergesellschaften, muss für diese ebenfalls eine Eröffnungsbilanz erstellt werden, um ein vollständiges Bild des Unternehmensabschlusses zu erhalten.

Drei Fragen



Manfred Hannich,
Leiter Global Conversion
Services (GCS) bei KPMG, hat
grenzübergreifend die Einheit-
lichkeit von Unternehmensbi-
lanzen im Blick.

Viele börsennotierte Kapitalgesellschaften unterschätzen die Probleme, die bei der erstmaligen Bilanzierung von Kaufobjekten in den Emerging Markets entstehen können. Wieso wird dieser Aspekt oft vernachlässigt?

Die Frage eines funktionierenden Financial Reporting steht ganz unten auf der Standard-Checklist von M&A-Teams während des Transaktionsprozesses. Sie schauen stärker auf das große Ganze statt auf bilanzrechtliche Detailvorschriften. Die Unternehmen vergessen mitunter, dass sie teilweise bereits nach wenigen Monaten umfangreiche Berichtspflichten gegenüber den Regulierungsbehörden und den Kapitalgebern erfüllen müssen – auch bezüglich des gekauften Unternehmens.

Mit welchen Hindernissen müssen die Käufer hier insbesondere bei Unternehmen aus den Emerging Markets rechnen?

Man darf sich nicht blenden lassen, dass IFRS in einigen dieser Länder nationaler Rechnungslegungsstandard ist. Chinesische IFRS – um nur ein Beispiel zu nennen – ist nicht mit internationalen IFRS gleichzusetzen. Transparenz erzeuge ich hier nur, indem ich die gleiche Sprache spreche – auch die gleiche Bilanzie-

rungssprache. Problematisch wird es auch dann, wenn das Kaufobjekt kein börsennotiertes Unternehmen ist, sondern ein ehemaliger Staatsbetrieb beziehungsweise eine daraus gelöste Betriebseinheit. Hier muss aus einer teils rudimentären Datenlage heraus überhaupt erst einmal eine Unternehmensbilanz neu erstellt werden.

Welche Gefahren drohen Konzernen, wenn sie Berichtspflichten nicht voll erfüllen?

Die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) setzt seit 2005 einen Prüfungsschwerpunkt im Bereich IFRS 3, der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen. Laut ihrer Statistik ist dieser Bereich besonders fehleranfällig und erhöht die regulatorische Aufmerksamkeit. Gleichzeitig stehen Konzerne unter hohem Druck durch mögliche Imageschäden in der Öffentlichkeit. Bilanzierungsprobleme bei Transaktionen sorgen heute rasch für eine schlechte Presse, die negativ auf die Qualität des Geschäftsabschlusses des Gesamtunternehmens ausstrahlen kann. Deshalb ist es wichtig, vorbeugend zu handeln und während der Integrationsprozesse die Voraussetzungen für die Erfüllung der bilanziellen Berichtspflichten zu schaffen. ■

Hannich und weitere rund 1.000 Spezialisten im globalen KPMG-Netzwerk kümmern sich um die reibungslose und zeitnahe Integration des Financial Reporting bei diesen Unternehmenskäufen. Ihre spezialisierten Dienstleistungen sind eine wichtige Ergänzung der klassischen Transaktionsberatung und des Post-Merger-Prozesses:

„Nicht immer wird bei der Due Diligence sichtbar, dass in dem gekauften Unternehmen die Fähigkeiten fehlen, einen solchen Abschluss zu erstellen“, erklärt der KPMG-Fachmann, „dann sind wir nicht nur als Feuerwehr gefragt, die schnell Abhilfe schafft, sondern müssen auch in der Lage sein, eine Unternehmensbilanz von Grund auf aus einer rudimentären Datenlage aufzubauen.“

Bei ihrer Arbeit analysieren die KPMG-Spezialisten in einem Quickscan zunächst die vorhandenen Unterschiede und Problemfelder im Financial Reporting des gekauften ausländischen Unternehmens. Anschließend entwickeln sie auf Basis der vorhandenen Datenlage und der nationalen Abweichungen eine Eröffnungsbilanz nach IFRS, manchmal auch zusätzlich nach US-GAAP. Sind die vorhandenen Bilanzinformationen unvollständig, erheben sie das erforderliche Datenmaterial. Zusätzlich bearbeiten sie dabei auch Themenfelder wie ungeklärte Eigentümerstrukturen

oder Fragen zu Special Purpose Entities, die zu den Berichtspflichten gegenüber den Aufsichtsbehörden gehören. IT-Abwicklung, Schulungsmaßnahmen für Mitarbeiter sowie die langfristige Bilanzintegration in das Gesamtunternehmen sind ebenfalls Teil des Dienstleistungsangebots.

Durch frühzeitige Einbeziehung von Spezialisten können versteckte Bilanzfragen beim Kaufobjekt zutage gefördert werden

Ein weiterer Vorteil einer umfassenden Unterstützung durch das Conversions-Team ist eine verbesserte Kommunikation im „Finance Workstream“ bei der Unternehmensakquisition. Hier koordiniert ein kleines Team von KPMG in der Unternehmenszentrale die Berater vor Ort im Schwellenland, die das Gros der Umstellungsarbeiten mit ihrer Unterstützung erledigen. Für den Käufer entfällt die zeitraubende Kommunikation mit mehreren voneinander unabhängigen Beratern im In- und Ausland. Durch die frühzeitige Einbeziehung der IFRS-Spezialisten von KPMG in diesem Prozess können noch besser versteckte Bilanz-

fragen und Ungenauigkeiten zutage gefördert werden, die bei einem Kauf in den Emerging Markets häufig anzutreffen sind. So wird auch ausgeschlossen, dass sich Bilanzprobleme später in das Reporting des Gesamtkonzerns fortschreiben, die ursprünglich bereits bei der Bilanzierung des Unternehmenserwerbs entstanden. Manchmal reichen da schon einige unvollständige Angaben in den „foot notes“, den Anhangsinformationen, oder eine falsche Zahl im Cash-flow.

Angesichts der hohen Anforderungen im IFRS-Regelwerk für die Unternehmensübernahmen greifen selbst internationale Konzerne auf die spezialisierte Beratung von KPMG zurück. Zukünftig wird die Komplexität noch steigen: Voraussichtlich 2009 soll es weitere Veränderungen am Standard IFRS 3 geben, die den Anforderungskatalog und damit die bilanzrechtlichen Herausforderungen für Unternehmen erneut ausweiten könnten. ■