

Rödl & Partner

# STRATEGIEN ENTWICKELN

MERGERS & ACQUISITIONS (M&A)  
INDIEN





Rödl & Partner

**STRATEGIEN  
ENTWICKELN**

MERGERS & ACQUISITIONS (M&A)  
INDIEN

# Inhalt

Wir in Indien	5
Investitionsstandort Indien	6
Formen der Übernahme in Indien	6
Verschmelzung in Indien	7
Anteilsübernahme an indischen Unternehmen	8
Übernahme von börsennotierten Unternehmen	8
Übersicht	9
Rechtsvorschriften	10
Vor der Vertragsunterzeichnung	10
Due Diligence	11
Typischer Akquisitionsprozess	12
Exkurs: Verhandlung mit Indern	15
Unsere Leistungen	15
Unser Profil	18
Ihre Spezialisten in Deutschland und Indien	18
Ihre Ansprechpartner	20

# Wir in Indien

2007 hat Rödl & Partner die erste Niederlassung in Indien eröffnet. Die bevölkerungsreichste Demokratie der Welt bleibt einer der wichtigsten Wachstumsmotoren für international operierende Unternehmen. Für dringend benötigte Infrastrukturverbesserungen ergeben sich ebenso interessante Einstiegschancen wie für den traditionellen Industriesektor, wie spektakuläre Großprojekte der deutschen Wirtschaft in jüngster Zeit bewiesen haben.

In unseren Niederlassungen in Delhi, Mumbai und Pune sowie in unseren Büros in Chennai und Bangalore und in einem eigenen IndienTeam in Deutschland, arbeiten mehrsprachige Spezialisten für ausländische Investitionen in Indien zusammen und gewährleisten ganzheitliche Beratung in sämtlichen Fragen zu Recht, Steuern, BPO und Wirtschaftsprüfung.

# Investitionsstandort Indien

Die positive Grundstimmung der letzten Jahre setzt sich fort. Die Zahl ausländischer Direktinvestitionen - „Foreign Direct Investment“ (FDI) - in Indien wächst zunehmend, was die Wahrnehmung des Landes auf dem internationalen Parkett als interessanten und zukunftssträchtigen Standort für Neuinvestitionen, sowie den weiteren Ausbau bestehender Unternehmungen in Indien, steigert.

Die Attraktivität Indiens, insbesondere auch für deutsche Investoren, begründet sich unter anderen in den niedrigen Produktions- und Betriebskosten, den gut qualifizierten Arbeitskräften, steuerlichen Vergünstigen und nicht zuletzt in den erfolgreichen Schritten der indischen Regierung zur Vereinfachung der Regelungen für den Handel und für Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen. Das „Ease of Doing Business“ wird weiterhin vorangetrieben.

Unsere Broschüre „Mergers & Acquisitions“ informiert Sie über Möglichkeiten und Abläufe zu Unternehmenskäufen und Beteiligungen in Indien. Obwohl Joint Ventures in Indien häufig sehr umstritten sind, bleibt die Beteiligung an einem indischen Gemeinschaftsunternehmen eine nicht aus dem Blick zu verlierende Investitionsform in Indien.

Die Risiken, die Joint Ventures bergen, können bei richtiger Planung und Umsetzung von den Vorteilen übertroffen werden.

Unternehmenskäufe gewinnen in Indien jüngst zunehmend an Bedeutung, da diese einen schnellen Marktzugang durch gute wirtschaftliche Grundinfrastruktur bieten. Verstärkt wird dieser Trend durch die wachsende Anzahl an Innovation und Technologie starken indischen Start-ups.

## Formen der Übernahme in Indien

Im Gegensatz zur Fusion, bei der mindestens zwei Unternehmen zu einem einzigen verschmelzen, bleiben bei der Übernahme die einzelnen Unternehmen bestehen. Ein Unternehmen erwirbt die Mehrheit oder sogar alle Geschäftsanteile bzw. Vermögenswerte einer Zielgesellschaft, um die Kontrolle über diese zu erwerben.

Die Beteiligung an Personengesellschaften ist rechtlich nicht möglich, es sei denn, dass es sich um eine Limited Liability Partnership (LLP), vergleichbar mit einer KG, handelt. Es stehen folgende Transaktionsformen zur Verfügung:

### SHARE-DEAL

Hierbei handelt es sich um den Kauf der meisten oder aller Anteile des Zielunternehmens. Für den Verkäufer ist dabei vorteilhaft, dass eine Doppelbesteuerung vermieden wird und alle Verbindlichkeiten auf den Käufer übergehen.

Gründe für einen Share-Deal sind z.B. die Übertragung bestimmter Verträge (sofern keine „Change of Control“ Klauseln greifen, welche den Vertragspartner der Zielgesellschaft zur Vertragsbeendigung berechtigen, wenn eine Übertragung der Anteile an der Zielgesellschaft stattfindet) oder von Zulassungen / immateriellen Vermögenswerten, die mit der Zielgesellschaft verbunden sind.

#### Vorteile:

- In der Regel steuerrechtlich günstiger
- Transaktion meist schneller und einfacher in der Umsetzung
- Aufgrund der Gesamtrechtsnachfolge kann die Gesellschaft nahtlos fortgeführt werden

#### Nachteile:

- Käufer übernimmt alle Rechte und Verbindlichkeiten, damit hohes Haftungsrisiko
- Diese Transaktionsart ist nur für Kapitalgesellschaften und (dem Grunde nach) Kommanditgesellschaften zulässig Asset-Deal

Dem Käufer steht darüber hinaus die Möglichkeit zur Verfügung, ein Unternehmen faktisch durch den Kauf der Aktiva und Passiva, also einzelner Vermögenswerte, zu übernehmen. So kann sich der Käufer die besten „Rosinen herauspicken“ und so die auf ihn übertragenen Verbindlichkeiten beschränken.

Vorteile:

- Deutlich verringertes Haftungsrisiko
- Für den Fall, dass das Zielunternehmen eine Personengesellschaft oder eine offene Handelsgesellschaft ist, kann diese Transaktionsart durchgeführt werden.

Nachteile:

- Asset Deal ist meist steuerrechtlich nachteilig
- In der Regel muss eine neue Gesellschaft gegründet werden, die Vertragspartei des Asset Deals wird.
- Die vertragliche Dokumentation ist umfangreich und komplex, da alle zu übertragenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten genau aufgeführt werden müssen.
- Da keine Gesamtrechtsnachfolge besteht, müssen alle Rechtsverhältnisse wie Liefer-, Arbeits-, Mietverträge etc. mit der neuen Gesellschaft neu geschlossen werden.

## SLUMP SALE

Der Slump Sale ist vergleichbar mit einem Betriebsübergang. Bei dieser Transaktionsform wird das Zielunternehmen als Ganzes zu einem Pauschalbetrag verkauft, wobei den einzelnen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten beim Slump Sale kein Wert zugeordnet wird. Es werden alle Vermögenswerte sowie sämtliche Verbindlichkeiten des Zielunternehmens übertragen.

Vorteile:

- Für den Fall, dass das Zielunternehmen eine Personengesellschaft oder eine offene Handelsgesellschaft ist, kann diese Transaktionsart durchgeführt werden.
- Steuerrechtlich unter Umständen besser als ein Asset Deal

Nachteile:

- Käufer übernimmt alle Rechte und Verbindlichkeiten, damit hohes Haftungsrisiko
- In der Regel muss eine neue Gesellschaft gegründet werden, die Vertragspartei des Slump Sale wird.
- Da keine Gesamtrechtsnachfolge besteht, müssen alle Rechtsverhältnisse wie Liefer-, Arbeits-, Mietverträge etc. mit der neuen Gesellschaft neu ausgestaltet werden.

Die Entscheidung zwischen den vorab genannten Transaktionsformen macht eine Due Diligence unerlässlich, damit der Kaufinteressent vor Vertragsschluss genauestens über alle Chancen und Risiken, die mit der Unternehmensübernahme einhergehen, informiert ist.

## Verschmelzung in Indien

Eine Verschmelzung ist in Indien ein aufwendiger, sehr formalistischer Prozess. Da eine Verschmelzung nur zwischen zwei indischen Unternehmen erfolgen kann, ist diese rechtliche Gestaltungsform zu einer klassischen Übernahme faktisch nachgelagert.

# Anteilsübernahme an indischen Unternehmen

Der Erwerb von Anteilen an einem indischen Unternehmen führt zwangsläufig zu einer Joint Venture Situation, wenn nicht alle Anteile übernommen werden.

Bei einer Joint Venture Situation müssen neben der Übernahme der Gesellschaftsanteile auch die Regeln der künftigen Zusammenarbeit berücksichtigt werden. Diese werden üblicherweise in einem vom Anteilserwerbsvertrag (Share Purchase Agreement – SPA) getrennten Gesellschaftervertrag (Joint Venture Agreement) getroffen.

Ein besonderes Augenmerk muss dabei auf folgende, beispielhafte Aspekte gelegt werden:

- Besetzung des Geschäftsführungsorgans (Board of Directors)
- Gesellschafterrechte
- Genehmigungsvorbehalte bei bestimmten Rechtsgeschäften
- Kündigungsrechte
- Anteilsveräußerung
- Andienungsrechte- und Pflichten (sog. „Put and Call“ – Optionen)
- Informations- und Eingriffsrechte
- Wettbewerbsverbote
- Geheimhaltungsrechte
- Technologietransferrechte

## Übernahme von börsennotierten Unternehmen

Die Übernahme / Beteiligung an börsennotierten Unternehmen ist in Indien zwar grundsätzlich möglich, jedoch in der praktischen Umsetzung äußerst herausfordernd. Der indische Kapitalmarkt ist in höchstem Maße überreguliert. Diese Überregulierung schlägt sich auch auf die etwaige Übernahme eines börsennotierten Unternehmens durch.

Der hohe Formalismus gepaart mit regulatorischen Anforderungen und gewürzt mit kurzen Fristen, schreckt ausländische Unternehmen eher vor der Übernahme solcher Unternehmen ab.

### CHANCEN UND RISIKEN

#### Vorteile

- Schneller Markteintritt
- Wissenstransfer
- Beschaffung erfahrener Mitarbeiter
- Ausweitung der Geschäftsaktivitäten
- Neue Produkte
- Neue Kunden
- Aneignung des Markennamens

#### Nachteile

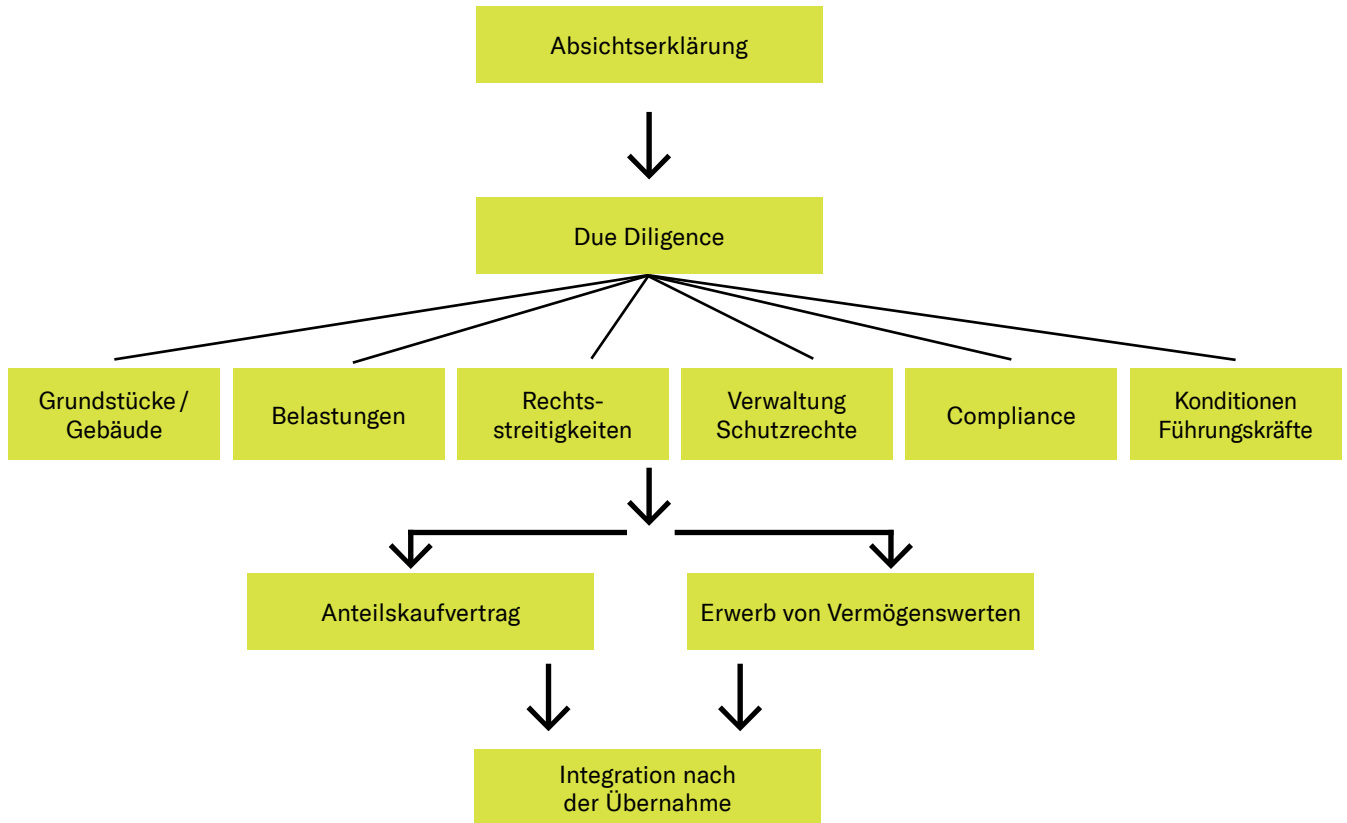
- Übergang von Risiken und Verbindlichkeiten
- Integrationsprozess nach der Verschmelzung
- Loyalität gegenüber den ehemaligen Gesellschaftern
- Nichterzielung der erwarteten Gewinne

### GRÜNDE, EINE GESELLSCHAFT ZU VERKAUFEN

- Finanzielle oder andere Schwierigkeiten
- Insolvenz
- Wachstumspotential (mögliche Bildung eines Joint-Ventures)
- Mittelbeschaffung
- Nachfolge eines familiengeführten Unternehmens
- Zugang zu Technologien
- Vereinfachter / schneller Marktzugang



# Übersicht



## ABSICHTSERKLÄRUNG (LOI) ODER TERM SHEET

- Art der Transaktion (Asset- oder Share Deal oder Slump Sale) wird definiert
- Bewertung der Vermögenswerte oder -anteile
- Festlegung des zeitlichen Rahmens der Transaktion

## DUE DILIGENCE

- Grundstücke und Gebäude des Geschäftsbetriebs - das Betriebsgelände sollte gekauft oder langfristig gepachtet werden, um Ansprüche Dritter auszuschließen.
- Belastungen - liegen Handelskredite vor, muss der Verkäufer vor Veräußerung die schriftliche Zustimmung der Bank einholen
- Anhängige oder angekündigte Rechtsstreitigkeiten
- Handhabung und Verwaltung von Schutzrechten, insbesondere bei künftiger Übertragung eigener Schutzrechte
- Einhaltung von Compliance - bei Nichteinhaltung Fristsetzung zur Korrektur und Gewährleistung
- Vertragskonditionen der Führungskräfte in Schlüsselpositionen

Vertragliche Gewährleistung bietet nur ergänzenden Schutz. Legal, Financial und Tax Due Diligence sind unerlässlich!

## VERTRAGSABSCHLUSS

- Anteilskaufvertrag (Share Purchase Agreement) oder Vertrag über Erwerb von Vermögensanteilen (Asset Purchase Agreement)
- Earn-Out-Regelung - der Verkäufer behält einen Mindestanteil des Unternehmens bzw. ein Teil des Kaufpreises kann vom wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens in den folgenden Geschäftsjahren abhängig gemacht und erst nach Ablauf dieser Geschäftsjahre ausbezahlt werden. So wird ein Anreiz für den Verkäufer geschaffen auch nach der Übernahme des Unternehmens zugunsten des Unternehmens zu agieren; devisenrechtliche Grenzen sind zu beachten.

Langjährige hochrangige Mitarbeiter des Unternehmens, wie CEO und Geschäftsführer, sollten in Entscheidungsprozesse eingebunden werden, um deren Ausscheiden zu vermeiden.

Gerade bei familiengeführten Unternehmen stellt die Integration oftmals eine Herausforderung dar, da solche Unternehmen in Indien häufig sehr patriarchisch geführt werden und selten ein professionelles Management besteht.

## Rechtsvorschriften

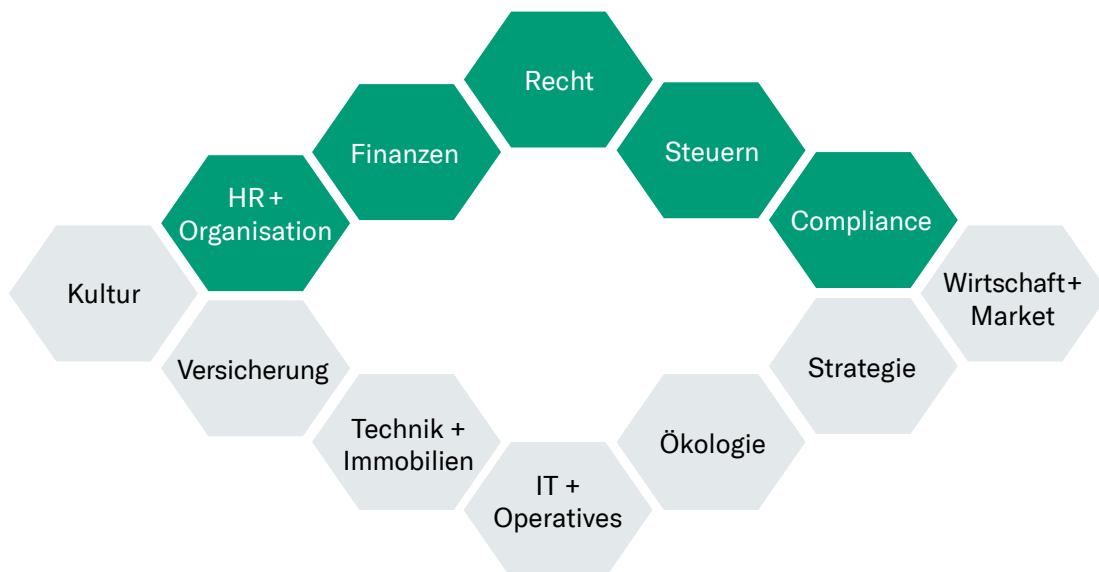
WODURCH WERDEN DIE MASSNAHMEN UND INHALTE EINER AKQUISITION REGULIERT?

- Gesellschaftsrecht
- Devisenrecht
- Steuerrecht
- IT-Recht
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Arbeitsrecht
- Vertragsrecht
- Handelsrecht
- Wettbewerbs- und Kartellrecht

## Vor der Vertragsunterzeichnung

WAS IST FÜR DEN POTENTIELLEN KÄUFER MASSGEBLICH?

- Gesamtüberblick über das Unternehmen
- Finanzielle Situation des Unternehmens
- Risiken und Verbindlichkeiten, die mit der akquirierten Gesellschaft übergehen, insbesondere hinsichtlich Steuern, Recht und Finanzen
- Ist der geforderte Kaufpreis angemessen und gerechtfertigt?
- Sind die von der Akquisition erwarteten Chancen realistisch?



# Due Diligence

<p>LEGAL DUE DILIGENCE</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Prüfung der gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse</li><li>- Prüfung und Vorstellung der unternehmerischen Lage</li><li>- Vertragliche Beziehungen</li><li>- Personalangelegenheiten</li><li>- Rechtsstreitigkeiten</li><li>- Schutz des geistigen Eigentums</li><li>- Grundstücks-Due Diligence</li></ul>	<p>FINANCIAL DUE DILIGENCE</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Prüfung der Einnahmen um die Haupterfolgsfaktoren zu identifizieren und nachhaltige Geschäftsergebnisse festzulegen</li><li>- Prüfung des Nettovermögens um Bilanzierungsrisiken zu identifizieren</li><li>- Prüfung der Vermögenslage um einen nachhaltigen Kapitalfluss zu sichern</li><li>- Prüfung der unternehmerischen Buchhaltung</li></ul>
<p>TAX DUE DILIGENCE</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Prüfung der vorangegangenen Steuerzeiträume um Steuerrisiken zu ermitteln (bspw. Rückstellung von Steuerverpflichtungen für frühe Transaktionen)</li><li>- Prüfung künftiger Steuerzeiträume um Steuervorteile aus der Akquisition zu erkennen (z .B. Abschreibung des Kaufpreises, Nutzung steuerlicher Verlustvorträge)</li></ul>	<p>OTHER DUE DILIGENCE</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Commercial Due Diligence</li><li>- Technical Due Diligence</li><li>- Environmental Due Diligence</li><li>- IT Due Diligence</li></ul>

## MIT WELCHER ABSICHT WIRD EINE DUE DILIGENCE DURCHGEFÜHRT?

Die Due Diligence dient dem Käufer dazu, einen Gesamtüberblick über die wirtschaftliche Situation des Zielunternehmens zu erhalten. Nur auf diesem Wege kann er die maßgeblichen Entscheidungen unter Berücksichtigung aller Chancen und Risiken treffen.

Das Ergebnis einer vollständigen Due Diligence beinhaltet die nachfolgenden Faktoren:

- Gesamtbild der unternehmerischen Prozesse sowie der Art und Höhe der Einnahmen
- Alle Verbindlichkeiten des Zielunternehmens
- Sicherheiten / Gewährleistungen / Zusicherungen
- Schwellenwerte, Haftungsbegrenzungen und Kaufoptionen
- Haftungsfreistellungen (z.B. aus Steuerverpflichtungen)
- Hinterlegung (teilweise Zurückbehaltung des Kaufpreises)
- Bank- und persönliche Sicherheiten
- Tatsächlicher Wert des Zielunternehmens
- Auf Seiten des Verkäufers dient sie auch dem Zeck, dessen vorvertragliche Informationspflichten zu erfüllen

→ Zweck der Due Diligence ist die Feststellung und Auflösung von Verbindlichkeiten.

# Typischer Aquisitionsprozess

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5
Vorbereitung / Recherche	Absichtserklärung / vorläufiges Angebot	Due Diligence	Strukturierung / Verhandlung	Vollzug (Closing)

## VORBEREITUNG & RECHERCHE

- Zunächst ist das Budget für die geplante Akquisition durch den Käufer festzulegen
- Nachfolgend müssen die entscheidenden Kriterien für ein potentielles Zielunternehmen bestimmt werden
- Die Suche nach dem passenden Zielunternehmen beginnt
- Eine Machbarkeitsstudie erwägt die Umsetzbarkeit der Unternehmung, wenn das potenzielle Zielunternehmen gefunden ist
- Abschließender Punkt dieser Phase ist es, dem Verkäufer eine Interessensbegründung zu unterbreiten

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5
Vorbereitung / Recherche	Absichtserklärung / vorläufiges Angebot	Due Diligence	Strukturierung / Verhandlung	Vollzug (Closing)

## ABSICHTSERKLÄRUNG UND VORLÄUFIGES ANGEBOT

- Üblicherweise wird dem potentiellen Verkäufer nun eine unverbindliche Interessensbeurkundung durch die Vorlage einer Absichtserklärung (LOI – Letter of Intent) unterbreitet
- Stimmt der Verkäufer zu, wird die Absichtserklärung seitens des Käufers und durch Vertreter des Zielunternehmens unterzeichnet
- In der Regel wird zusätzlich eine Geheimhaltungsvereinbarung
- (NDA – Non-Disclosure Agreement) vereinbart und unterschrieben
- Unter Umständen erfolgt hier bereits eine unverbindliche Kaufpreisindikation basierend auf der Unternehmensbewertung

LOI					
Kaufpreisfaktoren / -indikation	>	Exklusivität	>	Geheimhaltungsvereinbarung	✓
^	rechtliche Verbindlichkeit / Unverbindlichkeit	<	Mögliche Transaktionsstruktur	<	Bewertungsmethode

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5
Vorbereitung / Recherche	Absichtserklärung / vorläufiges Angebot	Due Diligence	Strukturierung / Verhandlung	Vollzug (Closing)

Wichtigste Due Diligences



LEGAL	FINANCIAL	TAX
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gesellschaftsrecht</li> <li>- Rechtliche Hindernisse bezüglich der Übernahme und aufgrund erheblicher rechtlicher Risiken</li> <li>- Wichtige Verträge (extern und intern)</li> <li>- Lizenzen, Patente</li> <li>- Rechtsstreitigkeiten</li> <li>- Arbeitsrecht</li> <li>- Grundstücks-Due Diligence</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Operativ &amp; Organisatorisch</li> <li>- Produkte &amp; Märkte</li> <li>- Kunden- &amp; Zuliefererstruktur</li> <li>- Historische- &amp; budgetierte Bilanzen, Gewinn &amp; Verlust, Cashflow</li> <li>- Buchhaltung &amp; Controlling</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Steuerveranlagung</li> <li>- Steuerprüfungen</li> <li>- Restrukturierung / Reorganisationen</li> <li>- Zwischenbetriebliche Zusammenhänge / Verrechnungspreisgestaltung</li> <li>- Transaktionssteuern</li> </ul>

COMMERCIAL	TECHNICAL
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gehaltsstruktur</li> <li>- Qualifikationsstruktur</li> <li>- Altersversorgung</li> <li>- Informationen zur Geschäftsführung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bewertung und Aufzeichnung der Produktlinien und technischen Anlagen</li> <li>- Investitionsbedarf</li> </ul>

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5
Vorbereitung / Recherche	Absichtserklärung / vorläufiges Angebot	Due Diligence	Strukturierung / Verhandlung	Vollzug (Closing)

## STRUKTURIERUNG

- Zunächst ist zu prüfen, welche Transaktionsform im konkreten Fall der Vorzug zu geben ist (Share-Deal im Vergleich zu Asset-Deal oder Slump Sale).
- Garantien und Gewährleistungen müssen unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Due Diligence Prüfungen bestimmt werden
- Für den Fall einer Vertragsverletzung ist die Haftungssumme festzulegen (sog. De-Minimis-Schwellenwerte und / oder Ceiling oder Tipping Basket)
- Hinterlegung, Sicherungs- und Aufrechnungsrecht sind zu berücksichtigen
- Es sollte bestimmt werden, ob eine Beendigung ohne Strafzahlung oder Schadenersatz stattfindet, sollte das Geschäft nicht geschlossen werden.
- Die Festlegung des Kaufpreises erfolgt über den Locked Box-Mechanismus oder die Kaufpreisanpassung. Dementsprechend sind beide Modelle zu vergleichen.
- Gesellschaftsrechtliche und steuerrechtliche Ausgestaltung der Transaktion

## VERHANDLUNGEN

- Die Vertragsstruktur wurde verhandelt und der exakte Betrag unter Berücksichtigung der Risiken und Verbindlichkeiten beschlossen
- Die erstellte Unternehmensbewertung ist ebenfalls ein wichtiges Verhandlungskriterium
- Die Erkenntnisse vor allem aus der Financial Due Diligence fließen wertsteigernd oder (meist) wertmindernd in die Unternehmensbewertung ein. Grundlage der Unternehmensbewertung sind auch in Indien die international anerkannten Bewertungsmethoden wie die Discounted Cash Flow Methode (DCF)
- Zu beachten ist, dass die Unternehmensbewertung neben der Preisfindung auch für regulatorische Zwecke (Devisen- und Steuerrecht) benötigt wird
- Kaufvertrag über Gesellschaftsanteile: Die finale Einigung zwischen dem Käufer und Verkäufer über den Unternehmensverkauf

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5
Vorbereitung / Recherche	Absichtserklärung / vorläufiges Angebot	Due Diligence	Strukturierung / Verhandlung	Vollzug (Closing)

## VOLLZUG / CLOSING

In dieser Phase wird die Einhaltung aller Vollzugsbedingungen (Conditions Precedent) überprüft. Am Ende des Closing steht die dingliche Übertragung der Gesellschaftsanteile bzw. Vermögenswerte.

Beispiele hierfür sind:

- Neubesetzung der Geschäftsführung
- Beseitigung etwaiger Rechtshemmnisse, die im Rahmen der Due Diligence festgestellt wurden
- Vorbereitung der dinglichen Übertragung der Geschäftsanteile
- Teil oder vollständige Zahlung des Kaufpreises
- Einholung von kartellrechtlichen Genehmigungen, wobei aufgrund der sehr hohen kartellrechtlichen Schwellenwerte in den seltensten Fällen die Vorschriften der Zusammenschlusskontrolle Anwendung finden
- Es sei darauf hingewiesen, dass im Anschluss an die Zahlung des Kaufpreises eine entsprechende devisenrechtliche sowie eine steuerrechtliche (auf Verkäuferseite) Compliance durchgeführt werden muss

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5	Phase 6	Phase 7
Vorbereitung / Recherche	Absichtserklärung / vorläufiges Angebot	Due Diligence	Strukturierung / Verhandlung	Vollzug (Closing)	Abschluss	M & A Umsetzung

## Exkurs: Verhandlungen mit Indern

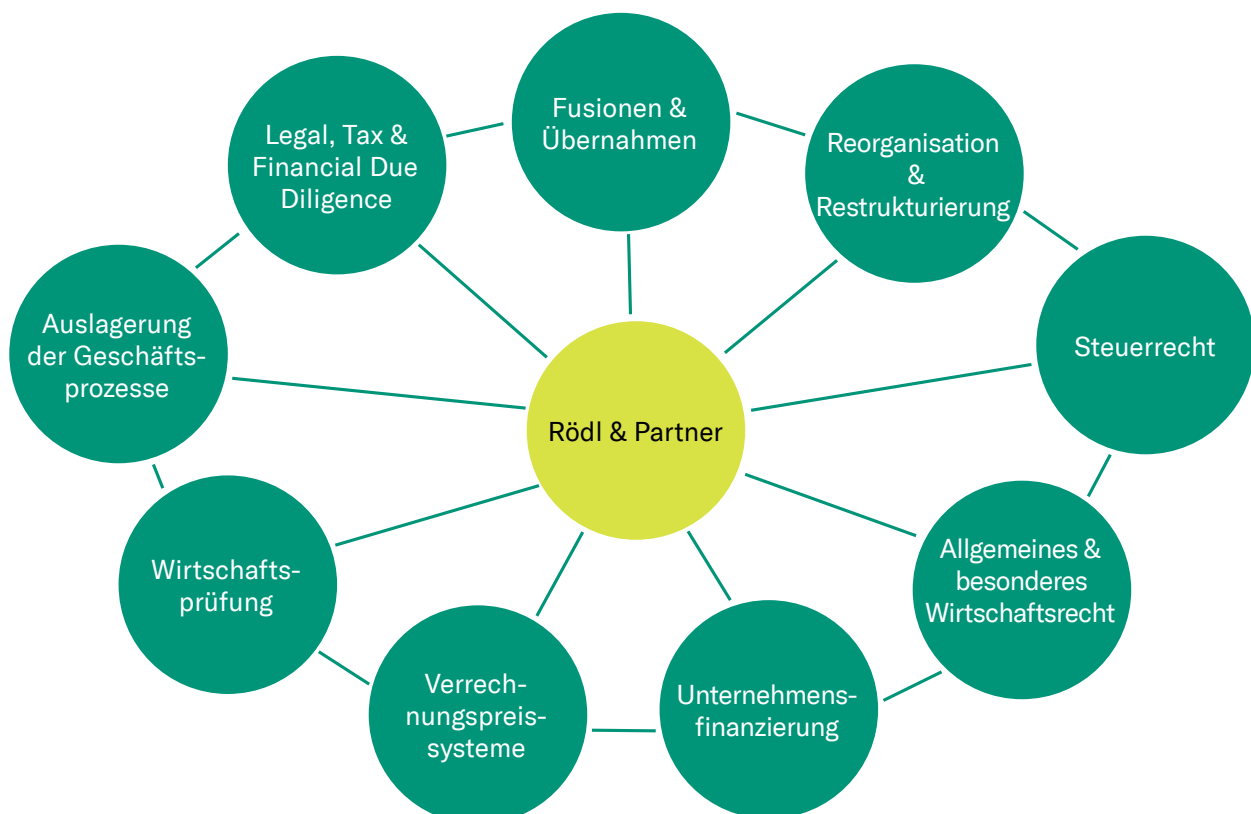
Es ist durchaus kein Geheimnis, dass Inder gerne intensiv und teils sehr emotional verhandeln. Das häufig vorkommende Wechselbad der rationalen und emotionalen Verhandlungsführung kann den einen oder anderen europäisch erfahrenen Verhandler schon mal verwirren – um nicht zu sagen, an den Rand der Verzweiflung bringen.

Es ist wichtig, dass Sie die Führung der Verhandlung bei sich behalten, und gelassen ihre Punkte durchsetzen oder tragbare Kompromisse aushandeln. Die Lösung von „dramatischen“ Problemen ist oftmals einfacher als man glauben mag.

Häufig diskutierte „Dos and Don'ts“ mögen eine gute Indikation sein, sind aber sicher nicht die alleinige Wahrheit. Seien Sie sehr geduldig und flexibel. Ein scheinbares Ende muss kein tatsächliches Ende sein.

## Unsere Leistungen

- Detaillierte Analyse der verschiedenen Projektrisiken vor Beginn des Projekts
- Individuelle Standortauswahl für die Durchführung des Projekts
- Bereitstellung der richtigen Berater und Spezialisten für einzelne Fragestellungen und Themen
- Gründung eines Joint Venture mit einem indischen Partner
- Unterstützung bei der Auswahl der leitenden Angestellten vor Ort
- Begleitung des Projekt von der Planung über die Umsetzung bis hin zur Verwaltung des laufenden Geschäfts



In unseren Niederlassungen in Delhi, Mumbai und Pune sowie in unseren Büros in Chennai und Bangalore erbringen wir folgende Beratungsleistungen in deutscher und englischer Sprache:

#### RECHTSBERATUNG\*

- Gesellschaftsrecht
- Gründung von Tochtergesellschaften, Repräsentanzen und Filialen
- Joint Ventures, M&A
- Due Diligence
- Verschmelzungen, Abspaltungen, Umwandlungen
- Handels, Vertriebs und Zollrecht
- Franchising
- PublicPrivatePartnership
- Konzessions und Vergaberecht
- Gewerblicher Rechtsschutz: Patente, Marken, Urheberrecht, Knowhow und Lizenzen
- Sonderwirtschaftszonen, Investitionsverträge
- Strategische Branchen, Auslandsinvestitionen und Devisenrecht
- Allgemeines und besonderes Vertrags und Wirtschaftsrecht bei Investitionen
- Wettbewerbs und Kartellrecht
- Arbeits und Ausländerrecht
- Mitarbeiterentsendungen
- Prozess und Schiedsverfahrensrecht
- Wirtschaftsstrafrecht
- Liquidationen und Insolvenzrecht
- Immobilien- und Baurecht, Produktionsansiedlungen (Greenfield / Brownfield), Umweltrecht
- Hypotheken und Pfandrecht
- Allgemeines und Besonderes Verwaltungsrecht

#### STEUERRECHT, BANK- UND FINANZDIENSTLEISTUNGSRECHT\*

##### **Gestaltende Steuerberatung / Internationales Steuerrecht**

- Steuerindizierte Projektgestaltungen
- Steuerliche Strukturberatung / Optimierung von Unternehmens- und Konzernstrukturen
- Tax Due Diligence
- Steuerliche Beratung bei M&A-Transaktionen
- Umwandlungssteuerrecht

#### LAUFENDE STEUERBERATUNG

- Steuerliche Beratung beim Immobilienerwerb
- Steuerliche Beratung bei Finanzierungen
- Betriebsstättenbesteuerung
- Beistand bei Betriebsprüfungen
- Steuerverwaltungsverfahren und Steuerprozessrecht
- Verrechnungspreise
- Steuerliche Beratung beim Aufbau von Vertriebsstrukturen und Produktionen

#### BANK- UND FINANZDIENSTLEISTUNGSRECHT

- Bankaufsichtsrecht
- Finanzleasing, Strukturierung von Leasingprodukten einschließlich grenzüberschreitendes Leasing
- Steuerindizierte Strukturierung von Finanzierungsprodukten
- Internationale Handelsfinanzierung
- Versicherungsrecht



## WIRTSCHAFTSPRÜFUNG \*

- Gesetzliche und freiwillige Prüfung von Jahres und Konzernabschlüssen von Kapital und Personengesellschaften gemäß dem indischen (HB I) oder deutschen Recht sowie gemäß IFRS und USGAAP (HB II)
- Gesetzliche und freiwillige Sonderprüfungen
- Financial Due Diligence
- Unternehmensbewertungen
- Begleitung der Einführung neuer Rechnungslegungssysteme
- Umstellung auf internationale Rechnungslegungsstandards (IFRS und US GAAP)

## BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

### **Externe Rechnungslegung**

- Laufende Finanzbuchhaltung: Bilanzierung und Abschlüsse nach Indian GAAP, Zahlungsverkehr, Dokumentenmanagement
- Lohnbuchhaltung: Personalverwaltung, Steuer und Sozialversicherungserklärung
- Erstellung von Jahresabschlüssen nach internationalen Rechnungslegungsstandards
- Sonderbilanzen, Zwischenbilanz, Konzernabschluss
- SteuerCompliance

### **Interne Rechnungslegung**

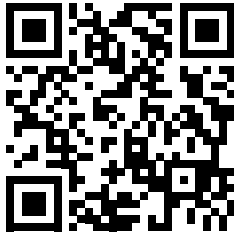
- Controlling und ManagementInformationssysteme
- Laufendes internes Berichtswesen, Outsourcing von Funktionen der internen Revision
- Budgetplanung und kontrolle, Finanzanalysen

\* Rödl & Partner erbringt die Beratungsleistungen mit indischen Berufsträgern.

# Über uns

Rödl & Partner – Der agile Kümmerer für mittelständisch geprägte Weltmarktführer

[www.roedl.de/über-uns](http://www.roedl.de/über-uns)



## Ihre Spezialisten in Deutschland und Indien



**MARTIN WÖRLEIN**  
Partner  
Praxisleitung Indien  
Niederlassungsleitung Delhi, Ahmedabad  
Rödl & Partner Nürnberg

T +49 911 9193 3010  
[martin.woerlein@roedl.com](mailto:martin.woerlein@roedl.com)



**RAHUL OZA**  
Partner  
Director, Head of Practice (West  
and South India)  
Rödl & Partner Pune

T +91 0 2066 2571 00  
[rahul.oza@roedl.com](mailto:rahul.oza@roedl.com)



**ANAND KHETAN**  
Partner  
Head- Indirect Tax Services (West  
and South India)  
Rödl & Partner Pune

T +91 0 2066 2571 00  
[anand.khetan@roedl.com](mailto:anand.khetan@roedl.com)



**ITESH CHAMUDIA**  
Associate Partner  
Rödl & Partner Mumbai

T +91 22 6266 0800  
[itesh.chamudia@roedl.com](mailto:itesh.chamudia@roedl.com)



**HEMANT PATEL**  
Associate Partner  
Rödl & Partner Pune

T +91 0 2066 2571 00  
hemant.patel@roedl.com



**SOUMITRA DOLE**  
Associate Partner  
Rödl & Partner Pune

T +91 0 2066 2571 00  
soumitra.dole@roedl.com



**AAFREEN ATHANI**  
Associate Partner  
Head of BPO (Pune und Mumbai)  
Rödl & Partner Pune

T +91 0 2066 2571 00  
aafreen.athani@roedl.com



**SAYALI NAZIRKAR**  
Senior Associate  
Rödl & Partner Pune

T +91 20 6625 7100  
sayali.nazirkar@roedl.com

#### BLEIBEN SIE INFORMIERT

Aktuelle Informationen zu Recht & Steuern in Indien sowie Hinweise auf Veranstaltungen finden Sie unter [www.roedl.de/indien](http://www.roedl.de/indien)

# Ihre Ansprechpartner

## MARTIN WÖRLEIN

### **Delhi**

Tower 1, 15th Floor, AIPL Business Club  
Golf Course Extension Road, Sector 62  
Gurugram | Gurgaon 122 018

T +91 124 6749 701  
delhi@roedl.com

### **Ahmedabad**

Regus unit No. 310, East Wing / B Wing,  
Privillion Building, Iscon Crossroads,  
Sarkhej- Gandhinagar Highway  
Ahmedabad - 380 054

T +91 976 990 0330  
ahmedabad@roedl.com

## RAHUL OZA

### **Mumbai**

Lodha Supremus-Unit No. 707  
Senapati Bapat Marg, Upper Worli  
Opp. Kamala Mill Compound  
Lower Parel (W)  
Mumbai - 400 013

T +91 22 6266 0800  
mumbai@roedl.com

### **Chennai**

Fagun Towers, 8th Floor, Office No. 3  
No. 74, Ethiraj Salai,  
Egmore  
Chennai - 600008

T +91 44 4210 3391  
chennai@roedl.com

### **Pune**

Lunkad Sky Cruise  
B - Wing, Survey No. 210/3  
Viman Nagar  
Pune - 411 014

T +91 0 2066 2571 00  
pune@roedl.com

### **Bangalore**

Awfis Space Solutions, 3rd Floor,  
No. 16/2, Prestige Dotcom  
Field Marshal Cariappa Road,  
Srinivas Nagar, Shanthala Nagar,  
Ashok Nagar, Residency Road  
Bengaluru - 560025

T +91 96 9976 5947  
bangalore@roedl.com

Besuchen Sie uns!  
[www.roedl.de](http://www.roedl.de)