

Fokus: Maschinen- und Anlagenbau
im Krisenmodus. Welche Maßnahmen
jetzt helfen können!

Maschinen- und
Anlagenbau Quarterly

Q4/2024



Sehr geehrte Damen und Herren,

auch das dritte Quartal 2024 verlief für den Maschinen- und Anlagenbau enttäuschend. Die Auftragseingänge verharren auf historisch niedrigem Niveau und die erhoffte Trendwende wird sich vermutlich weit in das nächste Jahre 2025 verschieben – wenn sie denn kommt.

Kein Wunder also, dass die Stimmung der Branchenakteure auf dem Tiefpunkt ist. Das ifo-Geschäftsklima im Verarbeitenden Gewerbe hat sich nach einer kurzen Aufwärtsbewegung im Oktober per November wieder verschlechtert. Aktuell gehen der VDMA sowie führende Wirtschaftsforschungsinstitute von rückläufigen Umsätzen zwischen 4–5% für 2024 für die Branche aus. Auch der Ausblick auf 2025 gibt nur wenig Anlass zur Freude.

Neben der schwachen Binnen- und EU-Konjunktur leidet der exportorientierte Maschinen- und Anlagenbau weiterhin unter einer schwachen Nachfrage aus Asien. Die Automotive-Abhängigkeit vieler Maschinenbauer verstärkt den Druck auf die Branche. Zusätzlich drohen mit Donald Trump im Weißen Haus weitere Handelsbarrieren (u.a. Zölle), die die exportabhängigen Maschinenbauer perspektivisch belasten.

Die klassisch mittelständische Industrie tut sich zusehends schwer mit der Transformation ihrer Geschäftsmodelle.

Häufig fehlen die erforderlichen (finanziellen) Ressourcen und die Skalierbarkeit des Produktportfolios. Mittelfristig wird die Wettbewerbsfähigkeit der Branche somit auf eine ernsthafte Probe gestellt. Auf den Standort Deutschland als Rettungsanker mit hohen Energiekosten, Bürokratie und politischer Unsicherheit erscheint aktuell kein Verlass.

Im Rahmen unseres RSM Ebner Stolz Newsletters zum Maschinen- und Anlagenbau möchten wir Sie regelmäßig über die aktuellen Trends und Herausforderungen sowie die Treiber der Transformation der Branche informieren.

Die aktuelle Ausgabe legt den Fokus auf die aktuelle Krise des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus. Insbesondere die starke Export- und Automotive Abhängigkeit sowie die Herausforderung bewährte Geschäftsmodelle zu transformieren, stehen im Fokus. Abschließend diskutieren wir Handlungsempfehlungen und mögliche Wege aus der Krise.

Wir wünschen Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre und freuen uns auf Ihr Feedback. Weitere Studien und Insights zum Maschinen- und Anlagenbau finden Sie auf unserer Website. Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

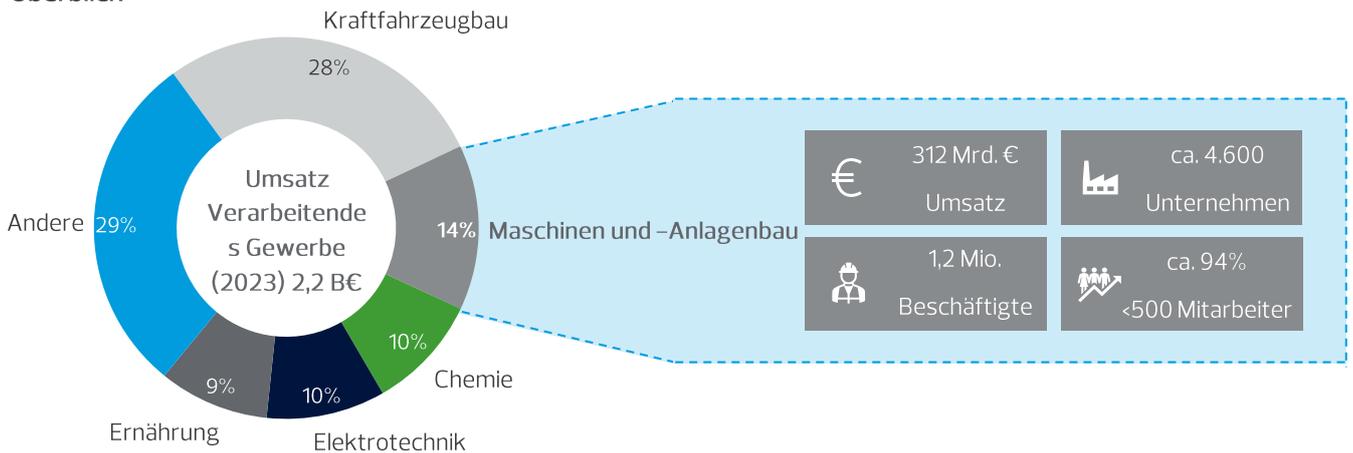
Markus Mühlenbruch | Christoph Konow |
Götz Brinkmann



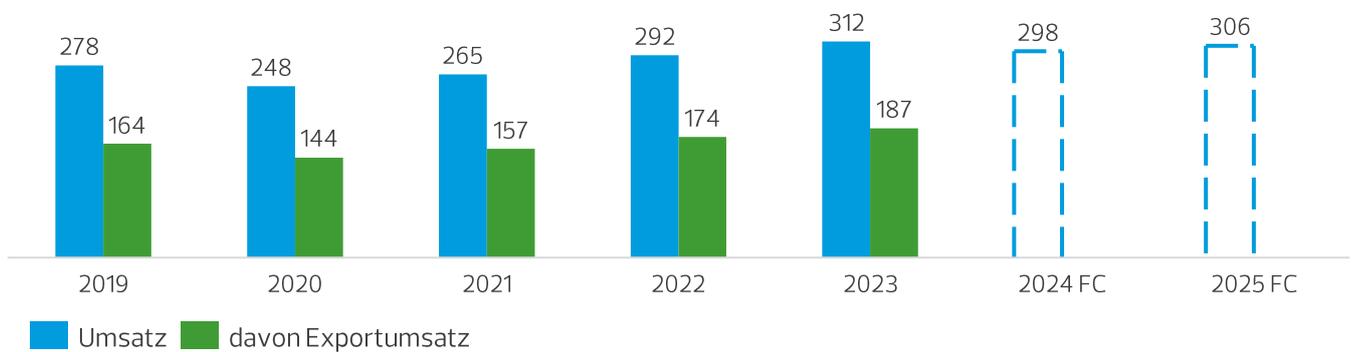
Aktueller Überblick:
Maschinen- und Anlagenbau

Der Maschinen- und Anlagenbau hat in Deutschland eine herausragende gesamtwirtschaftliche Bedeutung

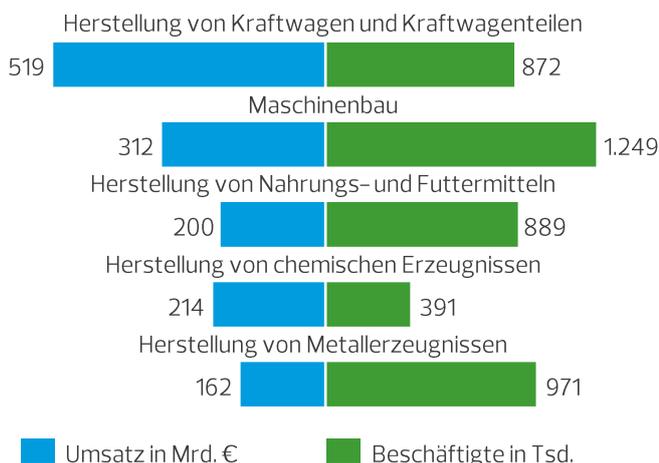
Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland – Überblick



Umsatzentwicklung und Exportanteil in Mrd. €



Umsatz und Beschäftigte in den Top 5 Industriezweigen in Deutschland

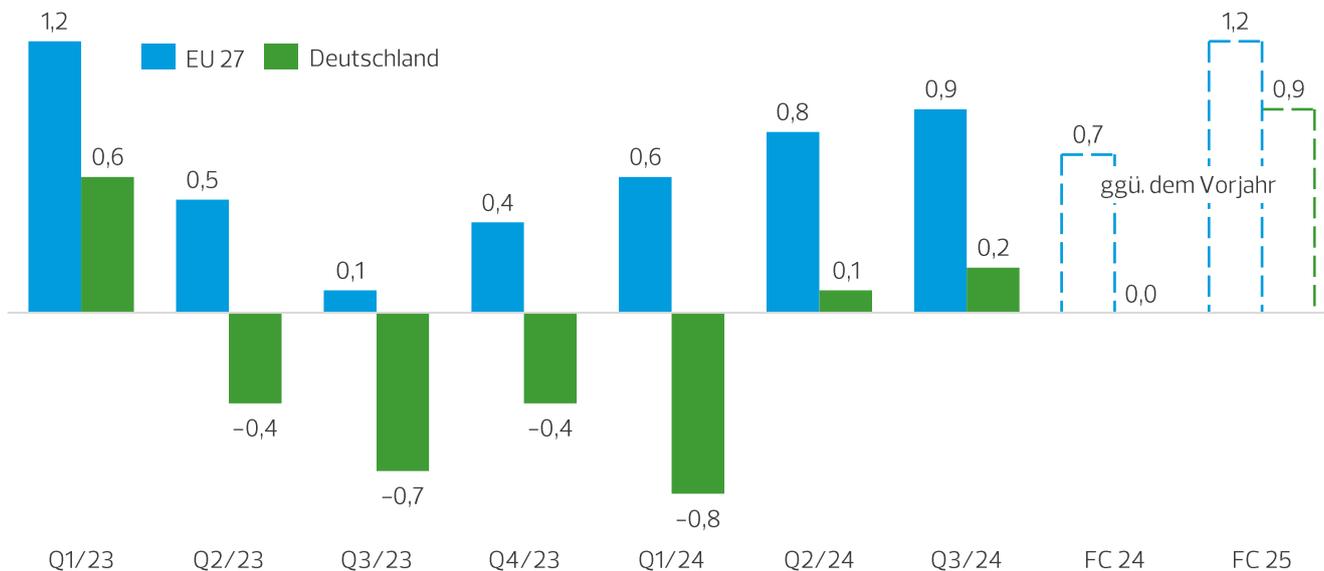


Key Facts zum Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland

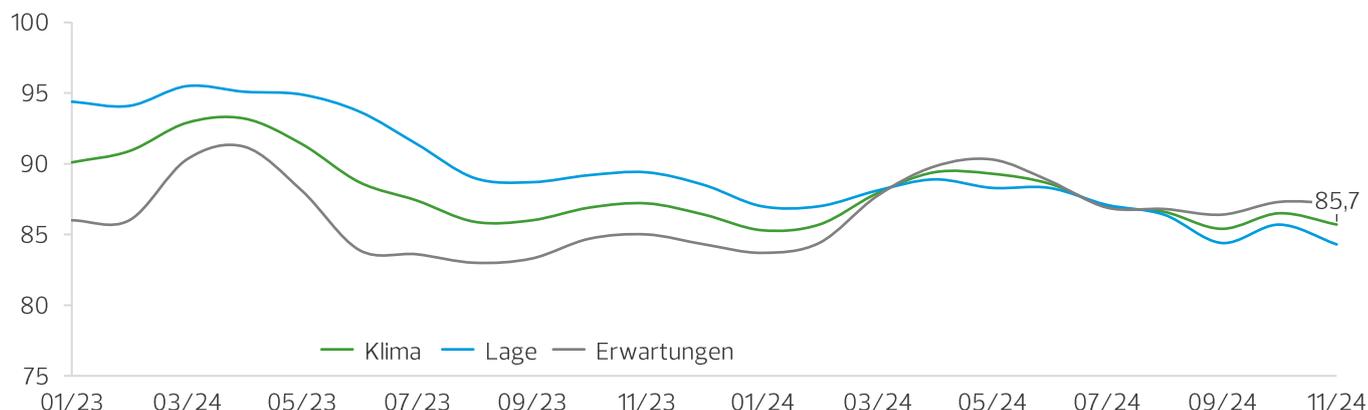
- Geprägt durch KMU und Familienunternehmen; rund 345 Hidden Champions im Bereich Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland.
- Deutschland als drittgrößter Maschinenbauproduzent weltweit (Nr. 1 China und Nr. 2 USA); Exportquote bei rd. 60%, in manchen Fachzweigen sogar 70–80%.
- Jeder zweite Ingenieur ist im Bereich F&E und Konstruktion beschäftigt. Rund 6% des Gesamtumsatzes der Branche werden für Innovationen aufgewendet; damit gehört der Maschinenbau zu den innovativsten Branchen Deutschlands.

Die konjunkturelle Stagnation setzt dem Maschinen- und Anlagenbau weiter zu; das Geschäftsklima ist weiter pessimistisch, die Kapazitätsauslastung niedrig

%-BIP-Veränderung EU-27 und Deutschland (ggü. Vorjahresquartal, preisbereinigt)



ifo Geschäftsklimaindex (11/2024)

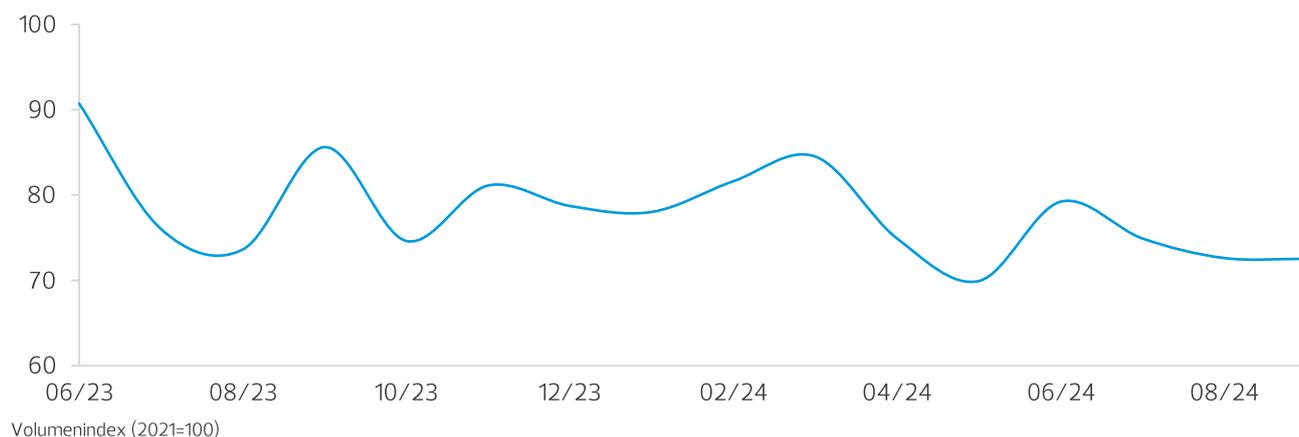


Der Ifo Geschäftsklimaindex basiert auf 9.000 monatlichen Meldungen von Unternehmen. Normiert ist der Index auf den Mittelwert von 2015

Das Geschäftsklima hat sich sowohl gesamtwirtschaftlich als auch im verarbeitenden Gewerbe im November nach einer kurzen Erholung im Oktober erneut verschlechtert und liegt auf dem niedrigsten Wert seit der Corona-Pandemie (im Verarbeitenden Gewerbe). Während im gesamtwirtschaftlichen Ifo-Geschäftsklimaindex seit rd. 6 Monaten die Einschätzung der Erwartungen die Lage übersteigen, zeigt sich die verarbeitende Industrie wieder etwas skeptischer für die kommenden Monate. Die derzeitige Situation wird häufig als schwierig beschrieben, insbesondere im Hinblick auf die rückläufigen Aufträge.

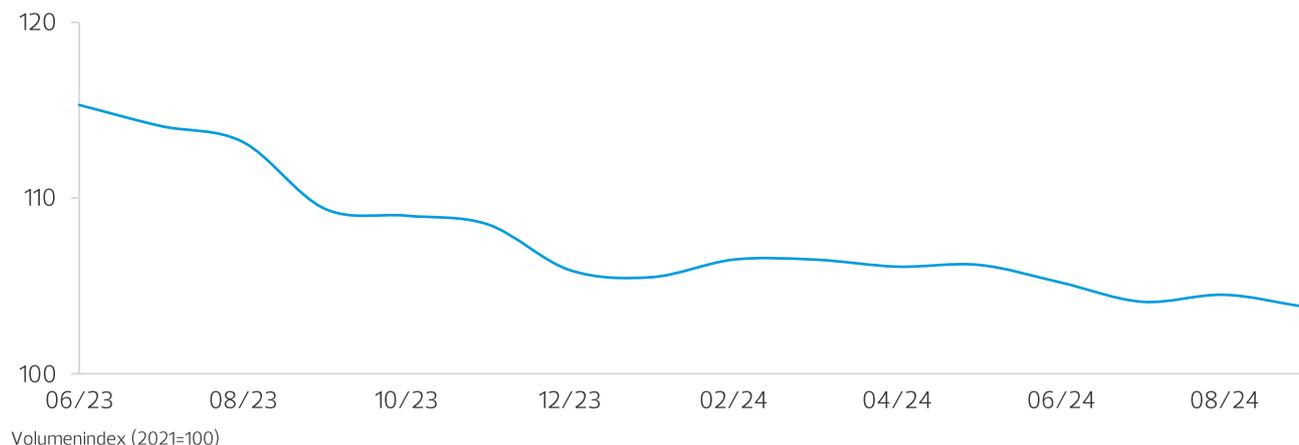
Per September 2024 liegen die Auftragseingänge im Schnitt um 8% unter dem Vorjahreszeitraum; das Auftragspolster wird immer dünner

Auftragseingänge im Maschinen- u. Anlagenbau (09/2024)



Im September 2024 lag der Auftragseingang im deutschen Maschinen- und Anlagenbau rund vier Prozent unter dem Wert des Vorjahresmonats. Im Zeitraum von Januar bis September 2024 sanken die Auftragseingänge im Schnitt um acht Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Auftragsbestand im Maschinen- u. Anlagenbau (09/2024)



Die Auftragsbestände reduzieren sich aufgrund der rückläufigen Auftragseingänge auch im dritten Quartal 2024. Seit über zwei Jahren bauen sich die Auftragspolster der Maschinen- und Anlagenbauer nunmehr ab. Die Kapazitätsauslastung ist per September 2024 weiter rückläufig und liegt deutlich unter dem langfristigen Mittelwert.



Fokus: Maschinen- und Anlagenbau
im Krisenmodus. Welche Maßnahmen
jetzt helfen können!

Krisenstimmung im deutschen Maschinen- und Anlagenbau: Pessimismus hinsichtlich der aktuellen Lage sowie der zukünftigen Entwicklung vorherrschend

Die Stimmungslage verschlechtert sich zunehmend



... der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer bewerten ihre aktuelle Lage als schlecht / sehr schlecht; dabei zeigt sich eine deutliche Verschlechterung in den letzten drei Monaten¹

... der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe klagen aktuell über fehlende Aufträge; vor einem halben Jahr berichteten nur 39,5% der Industrieunternehmen von einem Auftragsmangel²

... blicken pessimistisch auf die Zukunftsaussichten der deutschen Wirtschaft in den nächsten 12 Monaten; damit fällt die Stimmung unter Umfragewerte aus der Pandemie³

Branchenklima auf dem Tiefpunkt

Die Stimmungslage im deutschen Maschinen- und Anlagenbau ist geprägt von Unsicherheit und befindet sich aktuell auf einem Tiefpunkt. Insbesondere im Vergleich zum Stand vor drei Monaten hat sich das Bild nochmals deutlich eingetrübt: Statt vormals 31%, beurteilen aktuell 37% der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer ihre Lage als schlecht oder sehr schlecht.

Angespannte Auftragslage

Dies spiegelt sich direkt in geringen Auftragseingängen sowie –beständen wider. Viele Unternehmen sehen sich verzögerten Investitionsentscheidungen und einer rückläufigen Nachfrage diverser internationaler Absatzmärkte ausgesetzt. Fast jedes zweite Industrieunternehmen klagt über einen Auftragsmangel. Auf die schwache Auftragslage, insbesondere geprägt durch Verschiebungen von Projekten und weniger durch Stornierungen, reagieren Unternehmen vermehrt mit Kurzarbeit. Die schwache Konjunktur äußert sich auch in den Umsatzerwartungen: Rund 2/3 der Unternehmen des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus erwarten keine Umsatzsteigerung im laufenden Jahr, 40% gehen sogar von einem nominalen Umsatzrückgang in 2024 aus.

Unsichere Zukunftsaussichten

Auch die zukünftige Entwicklung ist dominiert von Pessimismus. Per Juli 2024 waren 37% der Maschinen- und Anlagenbauer

skeptisch hins. der deutschen Konjunkturentwicklung, aktuell teilen diese Einstellung sogar 59%. Zum breiteren Ifo-Geschäftsklimaindex zeigt sich im Maschinen- und Anlagenbau somit eine noch pessimistischere Einschätzung für die Zukunft (siehe S. 5). Ein zusätzliches Spannungsfeld bringt das Ergebnis der jüngsten US-Präsidentenwahl mit sich. Donald Trumps wirtschafts- und handelspolitische Maßnahmen könnten weitreichende Auswirkungen auf den internationalen Handel haben. Mögliche Verschärfungen von Handelsabkommen und Einfuhrzöllen in die USA, als einen der wichtigsten Exportmärkte des deutschen Maschinenbaus, könnten die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte beeinträchtigen und die ohnehin schwierige Auftragslage weiter beeinträchtigen.

„Die zweite Amtszeit von Donald Trump wird für die deutsche und europäische Industrie eine größere Herausforderung sein als seine erste Präsidentschaft. Insbesondere seine Zollankündigungen müssen wir ernst nehmen. Das wird die transatlantischen Handels- und Investitionsbeziehungen nochmals spürbar belasten.“

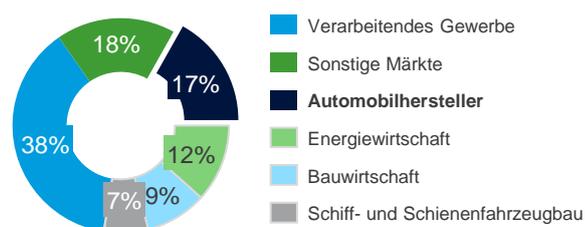
Thilo Brodtmann, VDMA-Hauptgeschäftsführer

Neben der herausfordernden Wirtschafts- und Auftragslage wirken strukturelle Krisenfaktoren als Druckpunkte auf die Transformation der Branche

1. Branchenabhängigkeit Automotive

Unter den größten Abnehmerbranchen des Maschinenbaus sind insbesondere Branchen, die zuletzt stark unter Druck gerieten: 17% der Umsätze machen deutsche Maschinenbauer mit der Automobilindustrie (in einzelnen Fachzweigen wie z.B. Werkzeugmaschinen deutlich höher) sowie 12% mit der Energiewirtschaft (insb. Motoren und Generatoren). Vor allem die Umbrüche im Automobilsektor (E-Mobilität, neue Powertrain-Konzepte, etc.) und der Energiewirtschaft (Dekarbonisierung) machen eine Transformation bestehender Geschäftsmodelle erforderlich.

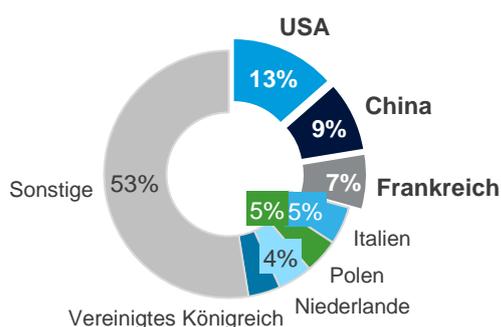
Umsatz nach Kundengruppen 2023 [%]



2. Exportabhängigkeit (insb. China und USA)

Über 20% der Exporte des Maschinen- und Anlagenbaus gehen in die USA und nach China. Mit beiden Ländern gibt es aktuell Spannungen, die zu weiteren Handelsbarrieren und Einschränkungen führen könnten (Taiwankonflikt, Einfuhrzölle, etc.). Weiter belasten geopolitische Konflikte (Ukraine-Krieg, Krieg im Nahen Osten) den freien Handel und führen zu erhöhten Unsicherheiten in der Weltwirtschaft. Für viele Maschinenanwendungen haben sich mittlerweile chinesische Maschinen- und Anlagenbauer vom Kunden zum Wettbewerber entwickelt. In der Folge wächst die Notwendigkeit geopolitische Risiken zu managen und den Footprint sowohl der Absätze als auch der Fertigung neu auszurichten.

Deutsche Exporte nach Ländern 2023 [% vom Umsatz]



3. Standort Deutschland

Auch die Standortfaktoren in Deutschland stellen die Wettbewerbsfähigkeit der Maschinen- und Anlagenbauer auf die Probe. Als eines der größten Hindernisse für Unternehmen in Deutschland wird häufig der bürokratische Aufwand, der Unternehmen oft verlangsamt und ressourcenintensiv ist, genannt. Zusätzliche Belastung stellt eine im internationalen Vergleich hohe Steuerlast dar. Weiter schränken der sich beschleunigende Fachkräftemangel sowie das im weltweiten Vergleich hohe Energiekostenniveau in Deutschland die Wettbewerbsfähigkeit der Branchenakteure weiter ein, was sich seit Jahren in einer Verschlechterung der Standortqualität in unterschiedlichsten Rankings und Länderindizes messen lässt.

4. Transformationsfähigkeit

Vielen Mittelständlern fällt es schwer, die Erschließung neuer Märkte sowie den Aufbau eines dezentralen Produktionsnetzwerks mangels fehlender (finanzieller und personeller) Ressourcen voranzutreiben. Häufig fehlt den Akteuren eine Strategie mit den passenden Produkten und Dienstleistungen die notwendige Skalierbarkeit und kritische Größe zu erreichen. Auch der Rückstand bei digitalen Geschäftsmodellen und die Integration von KI in den Produktentstehungsprozess bremsen die Transformation bei vielen mittelständischen Unternehmen nachhaltig.

Fazit:

Bis dato hochprofitable Geschäftsmodelle können durch das Zusammenspiel der verschiedenen Krisenfaktoren existenziell bedroht werden. Transparenz über Kosten- und Ertragsstrukturen und deren rechtzeitige Anpassung, das richtige Working Capital Niveau, Antizipieren von Risiken in der Lieferkette sowie ein adäquates Risikofrüherkennungssystem können akute und existenzielle Krisenauswirkungen häufig mindern. In der längerfristigen Perspektive ist für eine erfolgreiche Transformation des eigenen Unternehmens das Verständnis der Transformation als andauernde Aufgabe mit hoher Priorität für die Geschäftsführung und die Gesellschafter eine wichtige Voraussetzung. Angefangen von dem Geschäftsmodell und der Strategie sollten sämtliche Stufen der Wertschöpfung analysiert werden.

Der aktuelle Krisen-Mix erfordert neben kurzfristigen Liquiditäts- und Ertragsmaßnahmen das Anstoßen eines Transformationsprozesses



Die aktuelle Krise in weiten Teilen des Maschinen- und Anlagenbaus in Deutschland geht über konjunkturzyklische Herausforderungen hinaus. Strukturelle und dauerhafte Druckpunkte erfordern neben dem kurzfristigen Navigieren durch schwächelnde Absatzmärkte einen langfristig ausgerichteten Transformationskurs der Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau. Folgende Hebel sollten abhängig von der konkreten Unternehmenssituation jetzt in Betracht gezogen werden, um die kurzfristige Krise abzufedern und rechtzeitig eine zukunftsfähige Ausrichtung anzustoßen.

Strategie und Geschäftsmodell

Geschäftsmodelle, die jahrzehntelang funktioniert haben, müssen heute mehr denn je auf den Prüfstand gestellt und kritisch hinterfragt werden. Im Zuge der aktuellen Branchentrends und Bewegungen auf den Absatzmärkten sollte eine Geschäftsportfolioanalyse durchgeführt und beantwortet werden, wie das Leistungsangebot auch zukünftig wettbewerbsfähig gehalten werden kann. Hierbei ist auch zu identifizieren wie das zukünftige „Ökosystem“, in dem die eigenen Leistungen und Services ein Lösungsbestandteil sind, aussieht und wer die zukünftigen Wettbewerber und Wertschöpfungspartner sind. Aufgrund der zunehmend herausfordernden Standortbedingungen in Deutschland und Verlagerungstendenzen von Abnehmerbranchen sowie geopolitischer Risiken sind möglicherweise grundsätzliche

Veränderungen am geografischen Footprint des Unternehmens erfolgsversprechend und bedürfen einer sorgfältigen Analyse.

Für tradierte Geschäftsmodelle, die nicht akut gefährdet sind, sollte hinterfragt werden, wie die erfolgskritischen Faktoren auch zukünftig abgesichert werden können. Gerade jetzt kommt es auf Skalierbarkeit und Transformation von Geschäftsmodellen an. Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau ist in weiten Teilen mittelständisch geprägt mit begrenzten Management- und Finanzressourcen. Zudem werden gut ausgebildete Fachkräfte in der Entwicklung und Produktion zu einem existenziellen Engpassfaktor. Ein wirkungsvoller Hebel können strategische Allianzen mit Marktbegleitern sein, um gemeinsam Know-how zu erschließen und nutzen, Kapazitäten zu poolen, Investitions- und Kostensynergien zu realisieren und neue Absatzmärkte zu erschließen. Hierzu bedarf es neben der Identifikation und Auswahl der richtigen Partner auch eine Kollaborationskultur, welche vom Management vorgelebt wird.

Unabhängig davon, welche Stoßrichtung das Unternehmen einschlägt, bedarf es einer klar ausformulierten Strategie, einem realistisch abgeschätzten Ressourcenbedarf, einer sorgfältigen Operationalisierung und Change-Management, um das Personal für die Transformation zu gewinnen.

Die Transformation sollte als dauerhafte Aufgabe verstanden werden, um die Resilienz bei zukünftigen Krisen und Marktumwälzungen zu erhöhen

Ertragssteigerung

Um in Markt- und Unternehmenskrisen nicht in eine angespannte Liquiditätslage zu rutschen, sollten rechtzeitig die richtigen Hebel umgelegt werden. Im Rahmen eines 360° Performance Scans ist im ersten Schritt Transparenz zu Kostentreibern und Verlust-bringern herzustellen und ein realistisches wie ambitioniertes Ertragsziel mit den potenziellen Ertragsquellen entlang der Wertschöpfungskette abzuleiten. Für die Ableitung von Handlungsfeldern bewährt sich eine Prozess- und Aktivitäten-analyse, Organisationsanalyse, Kostenstruktur- und DB-Analyse entlang der Funktionen Entwicklung, Produktion & Supply Chain, Vertrieb und Finanzen. Mögliche Maßnahmen können eine Anpassung des Leistungsprogramms, Neudenken von Wertschöpfungsstrukturen, Organisationsoptimierungen, Verbesserung von Leistungsprozessen und neuer Zuschnitt von Budgets sein. Erfolgskritisch ist nicht nur das Commitment der Geschäftsführung, sondern insb. des mittleren Managements, welches die Umsetzung antreibt, sowie die Operationalisierung der Maßnahmen und ein straffes Projektmanagement.

Working Capital und Liquiditäts-Management

In Bezug auf Working Capital müssen die Potentiale im Cash Conversion Cycle identifiziert und eine „Cash Culture“ implementiert werden, insbesondere vor dem Hintergrund der gestiegenen Zins- und Finanzierungskosten. Dabei heißt es etwaige Spannungsverhältnisse mit einer resilienten Lieferkette zu erkennen und das Inventar aktiv in Ort, Form und Funktion zu managen. Individuelle KPI und Benchmarks zu Marktbegleitern können helfen Potentiale zu heben und Risiken zu minimieren.

Risikofrüherkennung

Der Aufbau eines Risikofrüherkennungssystems für die Geschäftsführung ist gesetzlich verpflichtend (siehe dazu StaRUG §1). Diverse Studien und Branchenanalysen zeigen, dass viele Restrukturierungen u.a. auch an der Verfügbarkeit einer aussagekräftigen, szenariofähigen Unternehmensplanung scheitern. Neben dem Nachweis der Zahlungsfähigkeit und Durchfinanzierung der Unternehmung muss die Planung auch als Steuerungsinstrument genutzt werden, um Finanzierungsbedarfe proaktiv zu managen. Neben der indirekten Unternehmensplanung sollte zusätzlich eine direkte, wöchentliche und aktuelle Liquiditätsplanung implementiert werden, um sich insb. in der kurzen Frist insolvenzrechtlich abzusichern und genug Zeit für die Umsetzung etwaiger, erforderlicher Gegenmaßnahmen zu haben.

Lieferkettenmanagement

Die aktuelle Volatilität der Geopolitik führt der Industrie die Notwendigkeit resilienter Lieferketten täglich vor Augen. Resiliente Lieferketten sollten nicht nur auf Agilität und Widerstandsfähigkeit ausgelegt sein, sondern auch in der Lage sein, Entwicklungen und Risiken zu antizipieren, um Unterbrechungen zu vermeiden. Die Entkopplung von Lieferstufen, die Schaffung von Puffern und die Dezentralisierung des Fuß-abdrucks können eine Antwort auf eine erhöhte Agilität sein. Dies ist ein Kompromiss zwischen robusten Lieferketten und Kosteneffizienz. Digitalisierung und KI können dazu beitragen, das Dilemma zwischen Widerstandsfähigkeit und Effizienz auszugleichen. In der Regel hat der Mittelstand nicht die Ressourcen, globale Lieferketten und Produktionsnetzwerke zu koordinieren bzw. zu skalieren. Auch eine komplette Um-stellung der Lieferanten im Sinne des „Near-/Friendshoring“ wird nicht möglich sein, da gerade in Zukunftsfeldern Roh-stoffabhängigkeiten (u.a. in autoritäre Staaten) bestehen. Kooperationen, Make-or-Buy Optionen bzw. Design-to-Cost Ansätze können auch hier Abhilfe schaffen.

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz

Digitalisierung und KI entwickelt sich zum Game-Changer. Dies kann im positiven Fall zu Wettbewerbsvorsprüngen, dem Erschließen neuer Leistungsangebote sowie zur Linderung des Fachkräftemangels und des Kostendrucks führen. Im negativen Fall stehen verpasste Chancen sowie ein nicht mehr aufzuholender Wettbewerbsnachteil, falls Trends nicht rechtzeitig antizipiert und genutzt werden.

Zuerst sollten im Rahmen der KI-Strategie Überlegungen stehen, ob KI-Projekte im Einklang mit den strategischen Gesamterwägungen des Unternehmens stehen. Die richtige Kommunikation sowie Abstimmung mit Stakeholdern kann Berührungsängste und Skepsis reduzieren. Hierfür bedarf es Change-Management durch Führungskräfte, die hinter der KI-Strategie stehen. Ein ausreichendes Risiko-Assessment zur Bewertung datenschutz- und nutzungrechtlicher Konsequenzen sowie vertraglicher Themen ist erforderlich. In der Konzeptionierung des Projekts empfiehlt es sich, die Daten-, System- und Fachkräftelandschaft des Unternehmens detailliert zu analysieren. Stehen aussagekräftige Daten zur Verfügung? Passt der neue KI-Prozess zur System- und IT-Architektur? Stehen finanzielle Ressourcen und qualifizierte Fachkräfte zur Verfügung? Sind die Organisations-strukturen für eine erfolgreiche Umsetzung des Projektes implementiert? Die Vielfalt der Fragen und Fallstricke sind groß.

RSM Ebner Stolz

- Als Teil von RSM Ebner Stolz zählen wir zu den bedeutendsten deutschen Unternehmensberatungen mit einem kontinuierlich starken Wachstum.
- Unsere Kunden investieren in kompatible Branchenkenner und Situationsspezialisten, die spürbare Veränderungen bewirken und vor Ort oder auch „remote“ mit dem Management eng zusammenarbeiten.
- Die standortunabhängig eingesetzten mehr als 150 Unternehmensberater haben ihre Büros in Hamburg, Köln, Frankfurt, Stuttgart und München.
- Unsere mehr als 2.400 Kollegen der Wirtschaftsprüfung- sowie Steuer- und Rechtsberatung sitzen an insgesamt 14 Standorten in ganz Deutschland.
- Gehen Sie gerne auf unsere Ansprechpartner bei RSM Ebner Stolz zu. Wir beantworten Ihnen Ihre individuellen Fragen.

Ihre Ansprechpartner



Markus Mühlenbruch
Partner, Stuttgart
+49 173 3022391
markus.muehlenbruch@
ebnerstolz.de



Christoph Konow
Partner, Hamburg
+49 160 5361796
christoph.konow@ebnerstolz.de



Götz Brinkmann
Principal, Köln
+49 152 22540156
goetz.brinkmann@ebnerstolz.de



Frederik Blümm
Senior Manager, Hamburg
+49 170 5570849
frederik.bluemm@ebnerstolz.de



Daniel Petzold
Senior Manager, Köln
+49 152 01511751
daniel.petzold@ebnerstolz.de

**RSM Ebner Stolz
Management Consultants GmbH**

Kronenstraße 30
70174 Stuttgart
Tel. +49 711 2049-0
Fax +49 711 2049-1333
info@ebnerstolz.de

RSM Ebner Stolz ist Mitglied des RSM-Netzwerks und firmiert als RSM. RSM ist der Handelsname, der von den Mitgliedern des RSM-Netzwerks verwendet wird. Jedes Mitglied des RSM-Netzwerks ist eine unabhängige Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Unternehmensberatungsgesellschaft, die jeweils eigenständig tätig ist. Das RSM-Netzwerk selbst ist keine eigenständige juristische Person in irgendeiner Rechtsordnung.

Das RSM-Netzwerk wird von RSM International Limited verwaltet, einem in England und Wales eingetragenen Unternehmen (Unternehmensnummer 4040598) mit Sitz in 50 Cannon Street, London EC4N 6JJ.

Die Marke und das Warenzeichen RSM sowie andere von den Mitgliedern des Netzwerks genutzte geistige Eigentumsrechte sind Eigentum der RSM International Association, einem Verein nach Artikel 60 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuches mit Sitz in Zug.