Deloitte.

Neue Investitionsstrategien
Potenziale von KI und Outsourcing

CFO Survey Herbst 2023

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

Executive Summary

Nachdem die wirtschaftlichen Schocks, ausgelöst durch COVID-19 und den Krieg in der Ukraine, im Frühjahr fast überwunden schienen, kam vorsichtiger Optimismus in der deutschen Wirtschaft auf. Die Ergebnisse des CFO Survey Herbst 2023 zeigen allerdings, dass die andauernden Auswirkungen dieser Krisen die Unternehmen noch immer stark beeinflussen. Zusätzlich zur anhaltend hohen Inflation kommen aktuell noch Unsicherheit und zurückgehende Nachfrage in den größten Exportmärkten China und den USA. Damit steht der deutschen Wirtschaft und vor allem den industriellen Kernsektoren ein unsicherer Winter bevor. Die Umfrage wurde vom 8. bis 29. September durchgeführt und es nahmen 193 Finanzvorstände deutscher Großunternehmen teil.

Die Geschäftsaussichten fallen ab – fast die Hälfte der CFOs beurteilt die Situation schlechter als noch vor drei Monaten.

Der aktuelle CFO Survey zeigt einen scharfen Abfall der Geschäftsaussichten. Entsprechend werden die Unternehmen vorsichtiger – Investitionen und Beschäftigung sollen leicht fallen. Anhaltende Arbeitsmarktrisiken wie Fachkräftemangel und steigende Lohnkosten bereiten den CFOs am meisten Sorgen. In diesem Umfeld werden defensive Geschäftsstrategien populärer, Kostensenkungen bleiben Priorität Nummer eins.

Kostensenkungen werden für noch mehr CFOs zur Priorität – über zwei Drittel setzen auf diese Strategie.

Auch die geplanten Investitionen verschieben sich infolge der neuen Risikolandschaft. In den kommenden drei bis fünf Jahren wollen die Unternehmen verstärkt in den Standort Deutschland investieren, gefolgt von Europa und Nordamerika. Um dem lokalen Fachkräftemangel und hohen Lohnkosten vorzubeugen, liegt der Fokus der Investitionen auf Effizienzsteigerungen, Digitalisierung und Automatisierung. Zur Finanzierung der neuen Investitionen planen die Unternehmen aufgrund des aktuell hohen Zinsniveaus, vermehrt auf Innenfinanzierung auszuweichen.

Der Standort Deutschland soll weiterentwickelt werden – fast die Hälfte der Unternehmen will mit Investitionen in den kommenden zwölf Monaten die Automatisierung vorantreiben.

Generative KI bietet neue Möglichkeiten für die Effizienzsteigerung. Auch wenn die meisten Unternehmen erst am Anfang der Einführung dieser Technologie stehen, sieht die Mehrheit der CFOs auf Sicht von nur wenigen Jahren großes Entwicklungspotenzial. Die generative KI soll Produktivität verbessern und neue Produkte ermöglichen. Bisher fehlen aber noch die Fachkräfte und Datenschutzrichtlinien, um eine breite Nutzung zu ermöglichen.

Generative KI hat großes Potenzial – zwei Drittel der CFOs schätzen die Technologie in fünf Jahren als wichtig bzw. sehr wichtig für ihr Unternehmen ein.

Zur erfolgreichen Weiterentwicklung mangelt es aber auch in der Finanzfunktion an Fachkräften. Dies trifft insbesondere auf diejenigen Mitarbeiter zu, die fachliches Know-how mit technologischem Wissen verbinden. Daher kommt auch der Ausbau der Prozess- und Systemlandschaft durch innovative digitale Technologien nicht voran. Outsourcing als eine mögliche Option, dem Fachkräftemangel zu begegnen, wird aktuell jedoch nur von einer Minderheit der Befragten genutzt. Allerdings steigt die Bereitschaft vieler Unternehmen, neben Routinearbeiten auch Expertenwissen zukünftig extern einzukaufen.

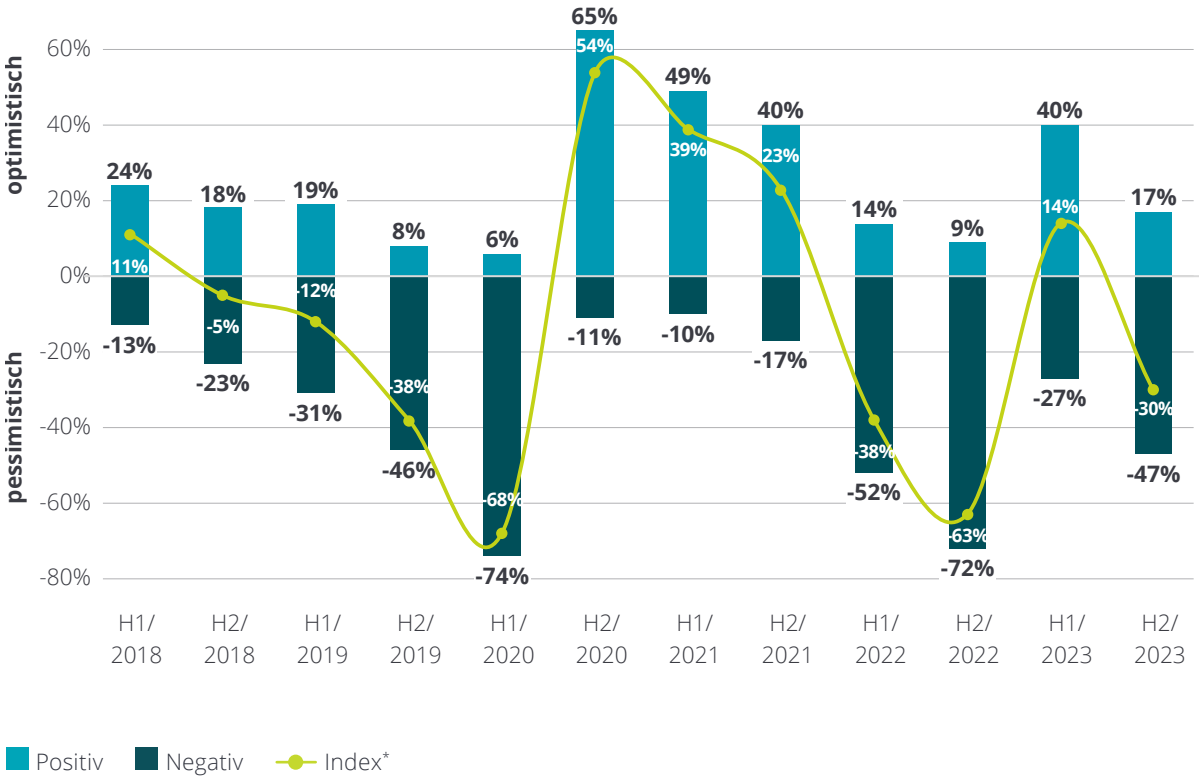
15% der teilnehmenden Unternehmen prüfen, Analytics-Fähigkeiten zukünftig von externen Dienstleistern zu beziehen.

Aktuelle Aussichten – erneuter Abschwung

Geschäftsaussichten wieder im negativen Bereich

- Nach dem positiven Umschwung im Frühjahr fallen die Geschäftsaussichten wieder in den negativen Bereich – fast die Hälfte der Teilnehmenden schätzt die Aussichten schlechter ein als noch vor drei Monaten.
- Vor allem Großunternehmen ab einem Umsatz von 1 Mrd. € sind von diesem Trendumschwung betroffen. Der Mittelstand kann sich dagegen besser halten, immerhin 19% sehen sogar eine Verbesserung der Geschäftsaussichten.
- Aus Branchenperspektive sind vor allem der Maschinenbau und der Automobilsektor schwer betroffen, mit Indexwerten von -50 bzw. -44%. Die Baubranche bildet das Schlusslicht mit einem Indexwert von -62%, vor allem das hohe Zinsniveau bremst hier die Nachfrage.
- Relativ besser behaupten sich die Konsumgüterindustrie und der Handel (Index: -22 bzw. -16%).

Frage: Wie beurteilen Sie die momentanen Geschäftsaussichten Ihres Unternehmens im Vergleich zu den Aussichten vor drei Monaten?



*Der Indexwert ist der Saldo aus den erwarteten positiven und negativen Einschätzungen.

Anmerkung: Aufgrund der Rundung der Ergebnisse kann jeweils die Gesamtsumme von 100% abweichen.

Anhaltende Risiken belasten die Wirtschaft

- Der Fachkräftemangel und steigende Lohnkosten bleiben die wichtigsten Risiken für die Unternehmen.
- Die Finanzvorstände erwarten, dass die Preissteigerungen weiter anhalten. Im Durchschnitt rechnen sie mit einer Inflation von 4,9% in den kommenden zwölf Monaten.
- Die schwache Inlandsnachfrage steigt auf Platz drei der Risiken. In der Konsumgüterindustrie und dem Handel ist dieser Faktor besonders entscheidend, fast 80% der Teilnehmenden sehen hier ein hohes Risiko.
- Geopolitische Risiken bleiben dagegen der wichtigste Faktor für Unternehmen, welche mehr als zwei Drittel ihres Umsatzes im Ausland erzielen.

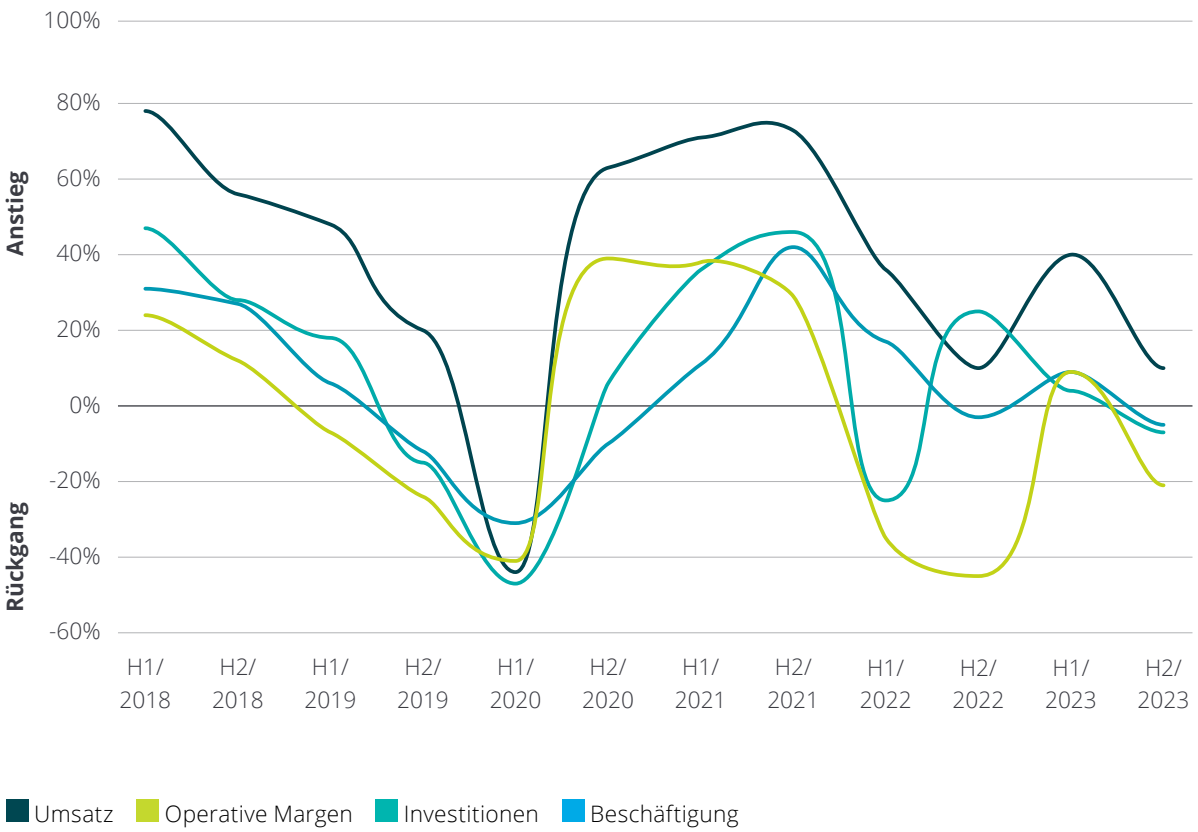
Frage: Welche der folgenden Faktoren stellen für Ihr Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten ein hohes Risiko dar?

	Herbst 2023	Frühjahr 2023	Veränderung
Fachkräftemangel	**64%**	64%	0%
Steigende Lohnkosten	**62%**	61%	1%
Schwächere Inlandsnachfrage	**58%**	56%	2%
Zunehmende Regulierung in Deutschland	**51%**	40%	11%
Geopolitische Risiken	**41%**	58%	-17%
Steigende Kapitalkosten	**35%**	31%	4%
Schwächere Auslandsnachfrage	**34%**	31%	3%
Steigende Energiekosten	**34%**	41%	-7%
Cyberrisiken	**30%**	38%	-8%
Steigende Rohstoffkosten	**28%**	38%	-10%
Wechselkursrisiken	**10%**	11%	-1%
Disruption durch klimabedingte Wetterphänomene	**5%**	4%	1%

Schlechte Aussichten fördern defensive Planung

- Die anhaltenden Risiken belasten die Erwartungen in den Unternehmen. Zwar bleiben die Umsätze noch knapp positiv, allerdings sollen die Margen stark zurückgehen (Index: -21%).
- Entsprechend planen die Unternehmen eher defensiver. Deren Investitions- und Einstellungsbereitschaft sinkt leicht (Index: -7, bzw. -5%).
- Die Automobilindustrie ist besonders von dem Rückgang betroffen, über die Hälfte der Befragten will hier in den kommenden zwölf Monaten weniger investieren.
- Im Dienstleistungssektor soll dagegen vermehrt eingestellt werden. Vor allem Banken und die Tech-Industrie wollen mehr Mitarbeitende gewinnen.

Frage: Wie werden sich Ihrer Ansicht nach die folgenden Kenngrößen und Kennzahlen für Ihr Unternehmen über die nächsten zwölf Monate verändern? Indexwerte*



* Der Indexwert ist der Saldo aus den erwarteten positiven und negativen Einschätzungen.

Kostensenkungen bleiben Priorität Nummer eins

- In diesem unsicheren wirtschaftlichen Umfeld werden Kostensenkungen noch wichtiger für die Befragten. Unter Großunternehmen hat diese Strategie mittlerweile für drei Viertel der Teilnehmenden hohe Priorität.
- Auch hier spiegeln sich aber die unterschiedlichen Betroffenheiten zwischen den Industrien wider. Während das verarbeitende Gewerbe defensive Strategien priorisiert, setzt der Dienstleistungssektor noch auf Wachstum.
- 93 bzw. 92% der Teilnehmenden aus der Automobil- und Chemieindustrie wollen Kosten senken.
- In der Konsumgüterindustrie ist dagegen organisches Wachstum Priorität Nummer eins.
- Im Tech-Sektor wird auf Innovation gesetzt – die Hälfte der Befragten will im kommenden Jahr neue Produkte oder Services einführen.

Frage: Welche der folgenden Geschäftsstrategien werden für Ihr Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten hohe Priorität haben?

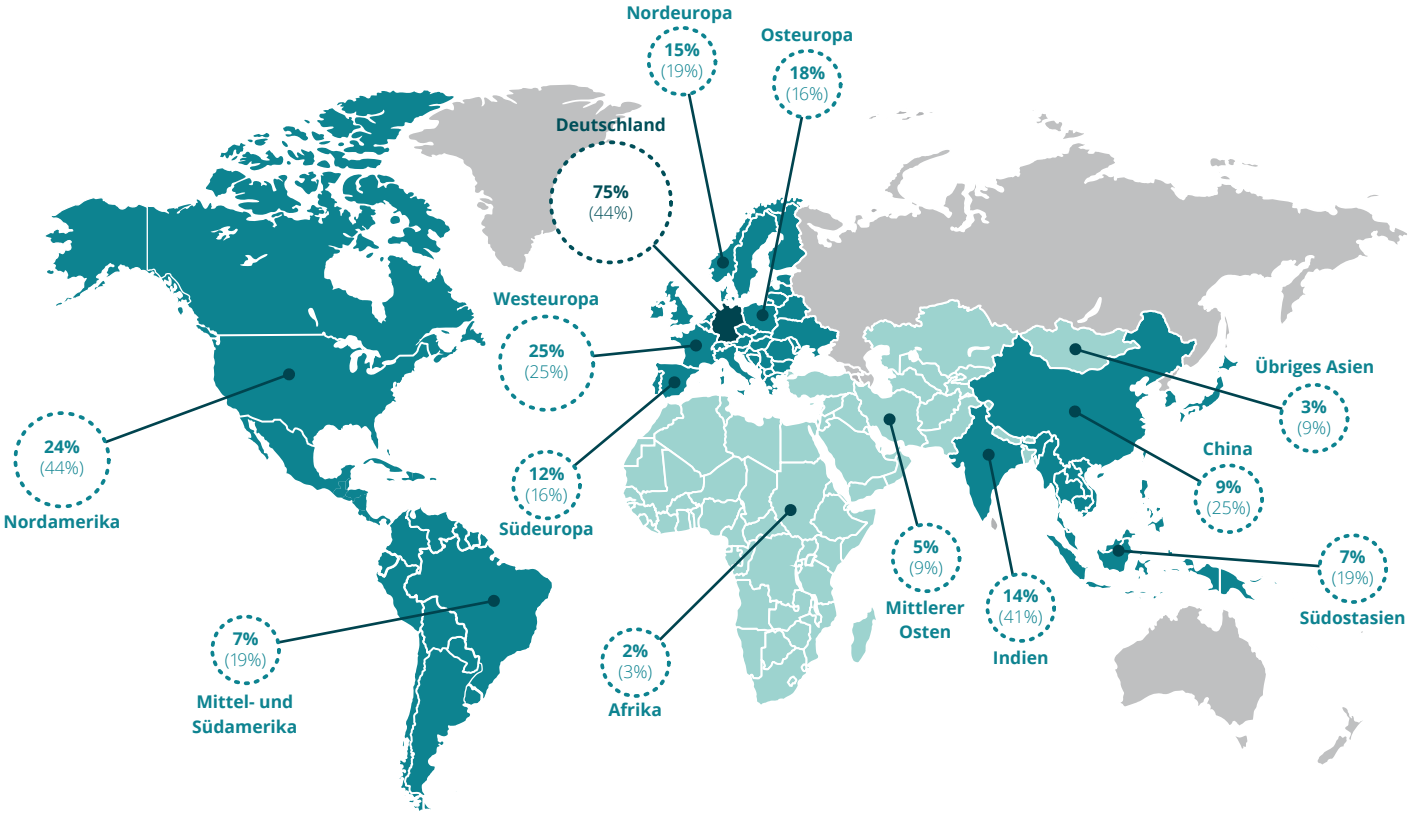
	Herbst 2023	Frühjahr 2023	Trend	
Kostensenkungen	**68%**	59%	↗	9%
Erhöhung des operativen Cashflows	**50%**	60%	↓	-10%
Organisches Wachstum	**48%**	56%	↘	-8%
Einführung neuer Produkte/Dienstleistungen	**35%**	38%	↘	-3%
Reduzierung der Verschuldung	**21%**	24%	↘	-3%
Wachstum durch Firmenübernahmen/-zukäufe	**20%**	20%	→	0%
Expansion in neue Märkte	**19%**	29%	↘	-9%
Erhöhung der Investitionsausgaben (CAPEX)	**15%**	14%	↗	1%
Verkauf von Vermögenswerten	**8%**	8%	→	0%

Investitionsstrategie – Unternehmen treiben die Transformation

Europa und Nordamerika sind Investitionsschwerpunkte

- Die Investitionen der Unternehmen passen sich an die neue Risikolandschaft an. Geopolitische Risiken verschieben die Investitionen weg aus China in Richtung Europa und Nordamerika.
- In den kommenden drei bis fünf Jahren wollen drei Viertel der Befragten verstärkt in Deutschland investieren.
- Für exportorientierte Unternehmen, welche mehr als zwei Drittel ihres Umsatzes im Ausland erzielen, sind Nordamerika und Indien zusätzliche Investitionsschwerpunkte.
- Das verarbeitende Gewerbe will ebenfalls seine internationale Präsenz in Nordamerika und Indien ausbauen.
- Die chemische Industrie will vermehrt in Nordamerika investieren, die Maschinenbauindustrie eher in Indien.

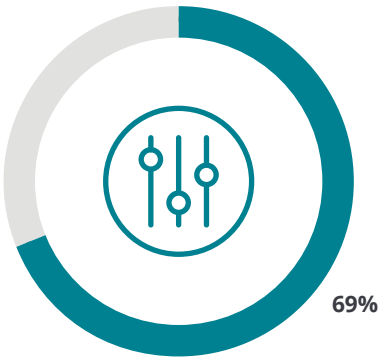
Frage: Welches sind Ihre mittelfristigen geografischen Investitionsschwerpunkte in den kommenden drei bis fünf Jahren? (Exportorientierte Unternehmen in Klammern)



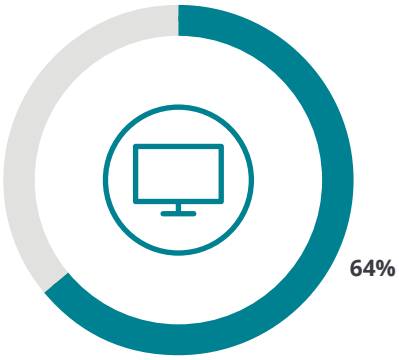
Investitionen für Automatisierung und Digitalisierung

- Die geplanten Investitionen der Unternehmen fokussieren sich besonders auf Umstrukturierung und Optimierung sowie die Weiterentwicklung von digitaler Kompetenz. Etwa zwei Drittel der Teilnehmenden wollen in diesen Bereichen im kommenden Jahr verstärkt investieren.
- Traditionelle Investitionen in Maschinen und Grundstücke sind eher zweitrangig und aktuell eher bei Sektoren mit besseren Geschäftsaussichten zu verorten, wie der Konsumgüterbranche.
- Die Kernsektoren Automobil und Maschinenbau bleiben aber Innovationstreiber – 40 bzw. 45% wollen hier verstärkt in Forschung und Entwicklung investieren.

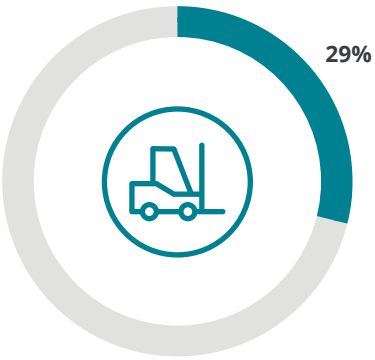
Frage: In welchen Bereichen Ihres Unternehmens wird in den kommenden zwölf Monaten verstärkt investiert?*



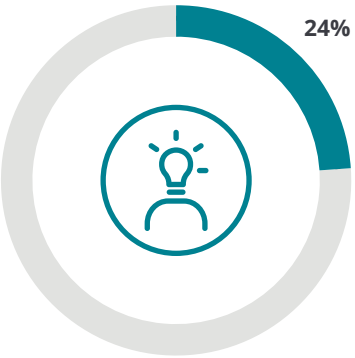
Optimierung von Organisation und Geschäftsprozessen



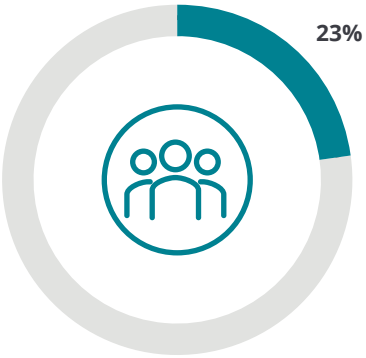
Software, Daten, IT, Netzwerke und Website-Aktivitäten



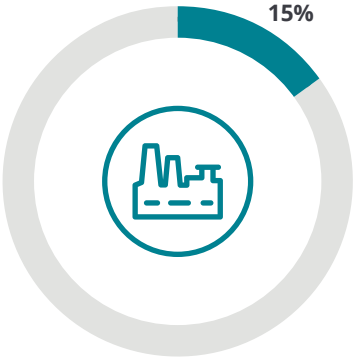
Maschinen und Anlagen



Forschung und Entwicklung



Schulung von Mitarbeitenden

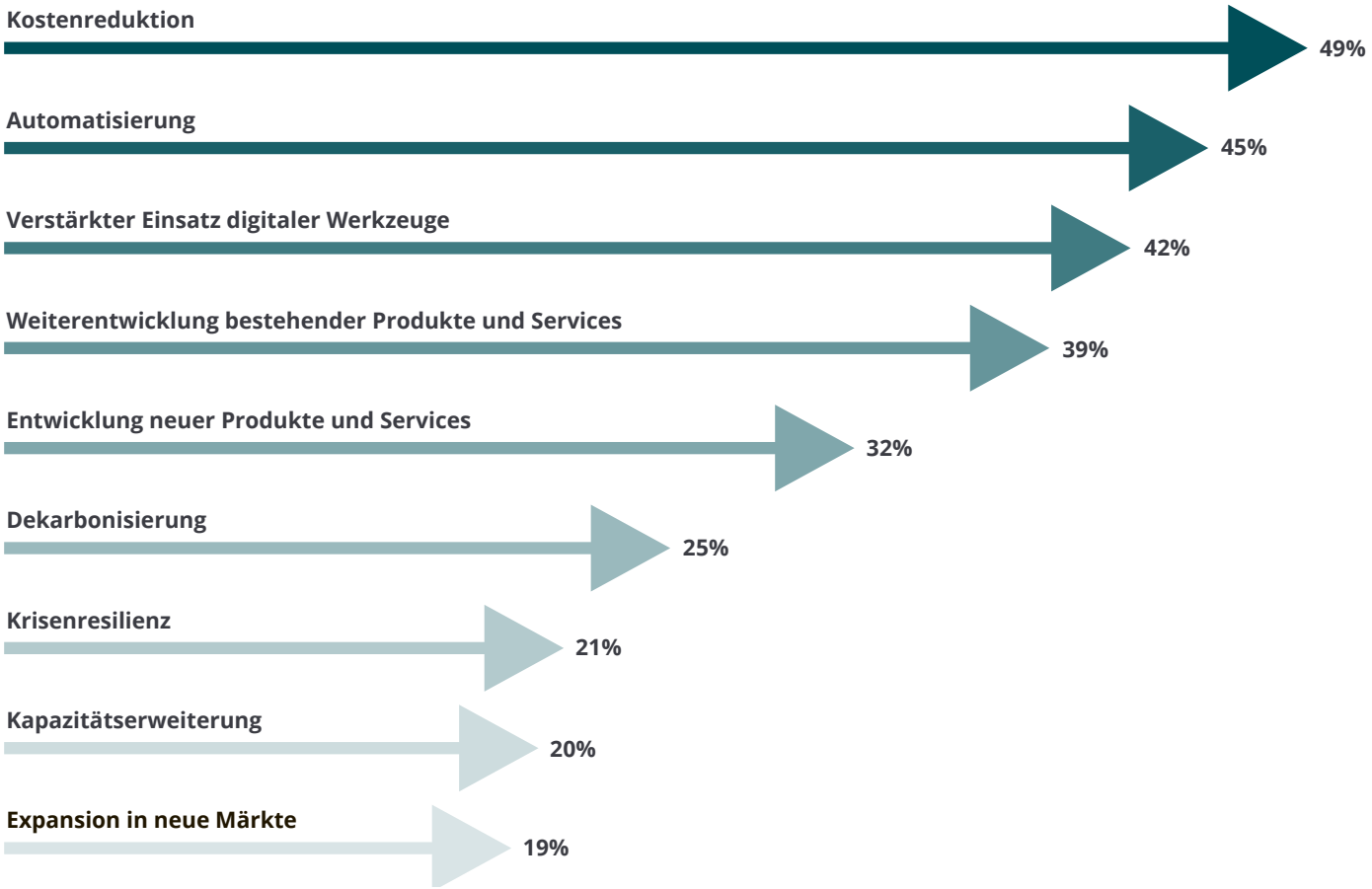


Grundstücke und physische Infrastruktur

Digitalisierung und Optimierung bestehender Standorte haben Priorität

- Nach Maßnahmen zur Kostenreduktion haben Digitalisierung und Automatisierung für fast die Hälfte der Befragten CFOs Priorität bei den Investitionen. Die Weiterentwicklung der existierenden Standorte ist klares Ziel, die Erschließung neuer Märkte ist nur wenigen wichtig.
- Die Digitalisierung ist vor allem für Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor entscheidend.
- Die Automobil- und die Chemiebranche setzen zusätzlich noch verstärkt auf den Ausbau der Krisenresilienz, der Real-Estate-Sektor investiert, um zu dekarbonisieren.

Frage: Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihren Investitionen in den kommenden zwölf Monaten?*

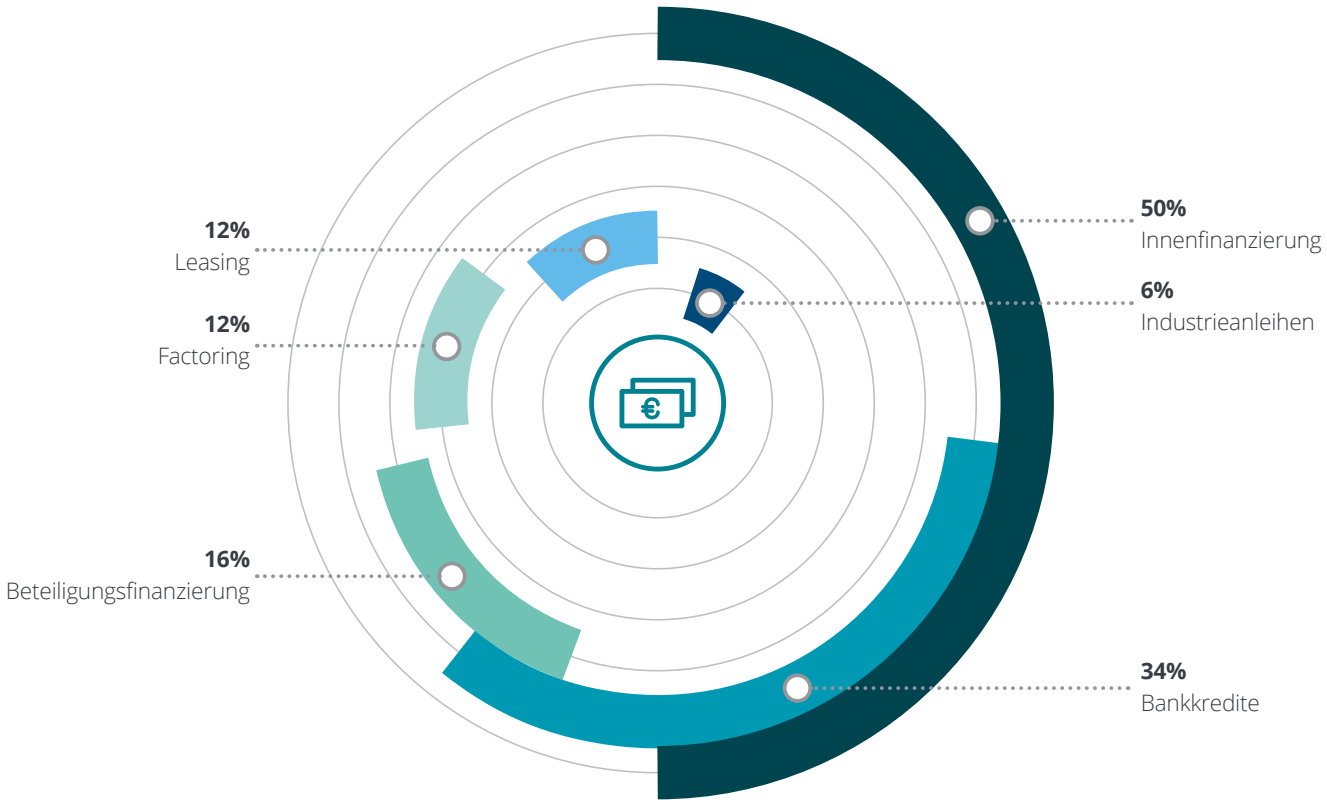


* Anteil der CFOs, die jeweilige Antwortmöglichkeit ausgewählt haben.

Hohe Zinsen erfordern alternative Finanzierungsmodelle

- Die aktuell hohen Zinsen bedeuten Schwierigkeiten für Unternehmen, ihre neuen Investitionen zu finanzieren.
- Die Hälfte der CFOs gab an, verglichen zum Jahr zuvor in den kommenden zwölf Monaten verstärkt Innenfinanzierung über Gewinneinbehaltung und Vermögensumschichtung als Finanzierungsinstrument nutzen zu wollen. Bankkredite sind nur noch für etwa ein Drittel der CFOs attraktiv.
- Alternative Finanzierungsmethoden wie Leasing, Factoring und Anleihen sind besonders für Großunternehmen beliebte Alternativen zu den traditionellen Bankkrediten.

Frage: Im Vergleich zu einem Jahr zuvor: Welche Finanzierungsinstrumente wird Ihre Firma im kommenden Jahr vermehrt nutzen, um Investitionen zu finanzieren?

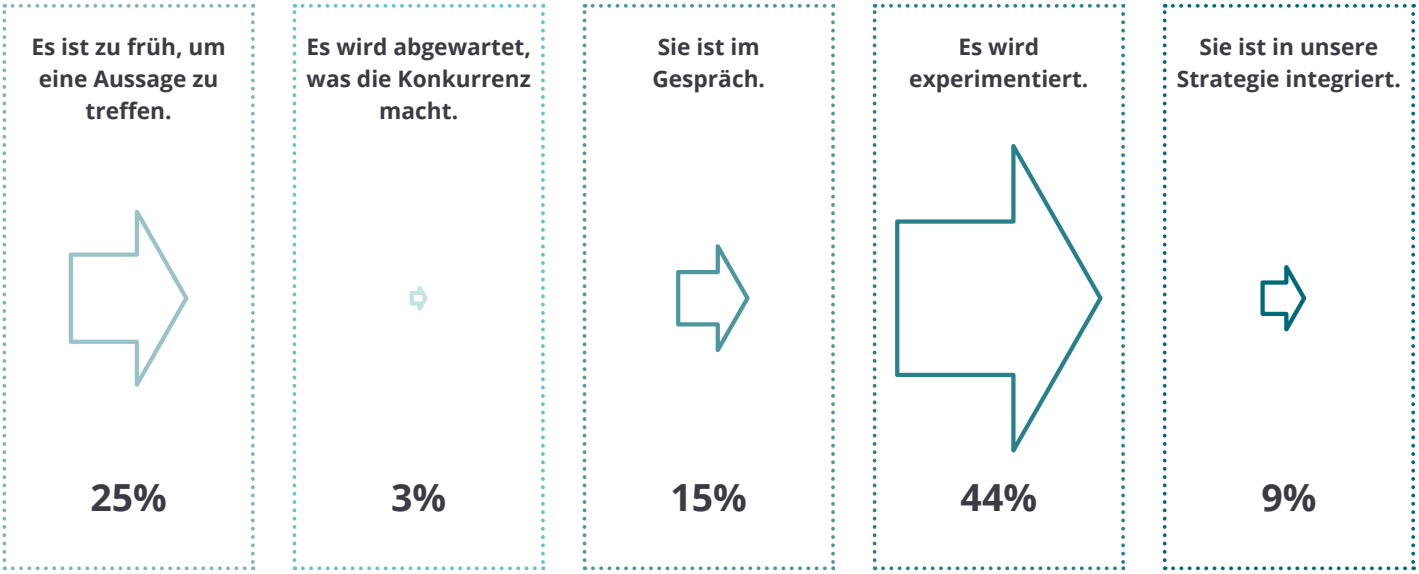


Generative KI – die Zukunftstechnologie im Experimentiermodus

Der Einsatz von generativer KI steht noch am Anfang

- Für viele Unternehmen ist generative KI noch zu neu, um die Technologie in den Geschäftsalltag zu integrieren. Aber fast die Hälfte der Befragten experimentiert damit bereits.
- Großunternehmen zeigen besonders verstärktes Interesse an generativer KI – fast zwei Drittel davon testen diese Technologie.
- Vor allem im Dienstleistungssektor ist die Reife bereits weiter vorangeschritten: In etwa jedem sechsten Unternehmen ist dort generative KI sogar in die Strategie integriert.

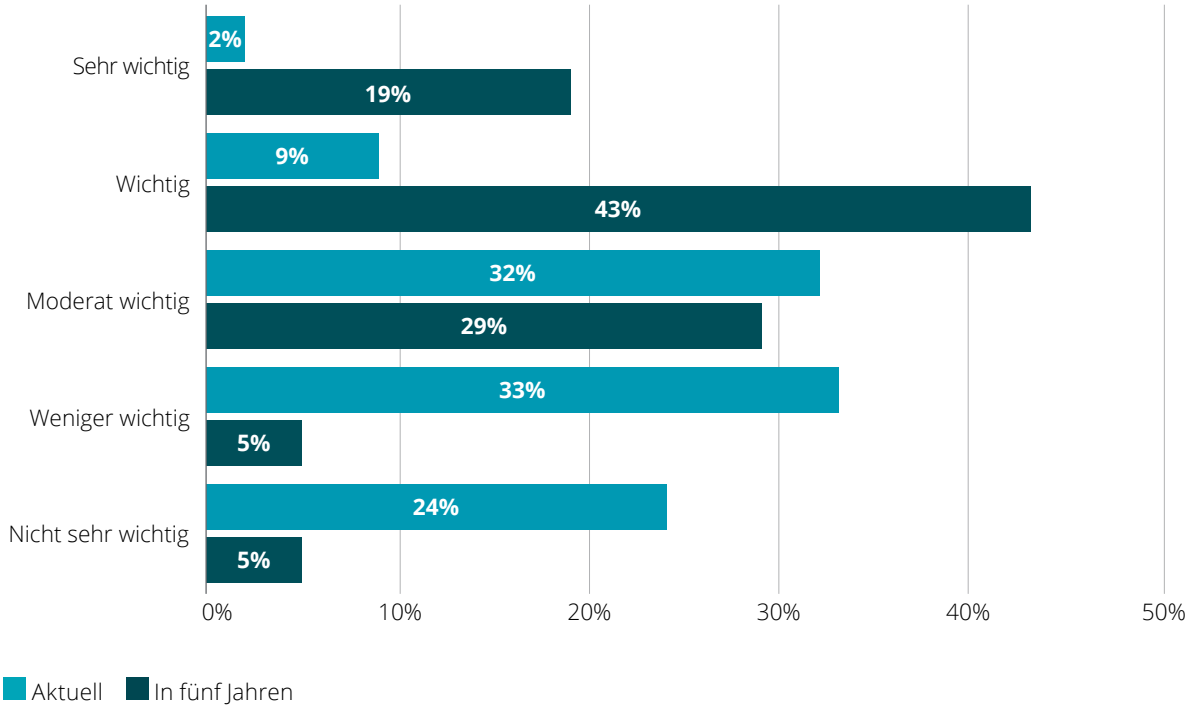
Frage: Wie weit ist Ihre Organisation in Ihrer Generative-KI-Entwicklung?



Generative KI hat großes Potenzial für die Geschäftsstrategie

- Generative KI spielt aktuell erst eine kleine Rolle in der Geschäftsstrategie deutscher Unternehmen, aber die CFOs sehen einen starken Aufwärtstrend in den nächsten fünf Jahren.
- Etwa zwei Drittel der Teilnehmenden schätzen generative KI in fünf Jahren als wichtig bzw. sehr wichtig für ihre Geschäftsstrategie ein.
- Vor allem Großunternehmen erkennen Entwicklungspotenzial in der Technologie – fast 80% der CFOs aus diesen Organisationen sehen generative KI als wichtig oder sehr wichtig für ihr Unternehmen.
- Die Tech-Industrie ist aktuell Vorreiter darin, die KI in ihre Strategie zu integrieren, aber das Bankwesen will in den kommenden fünf Jahren aufschließen.

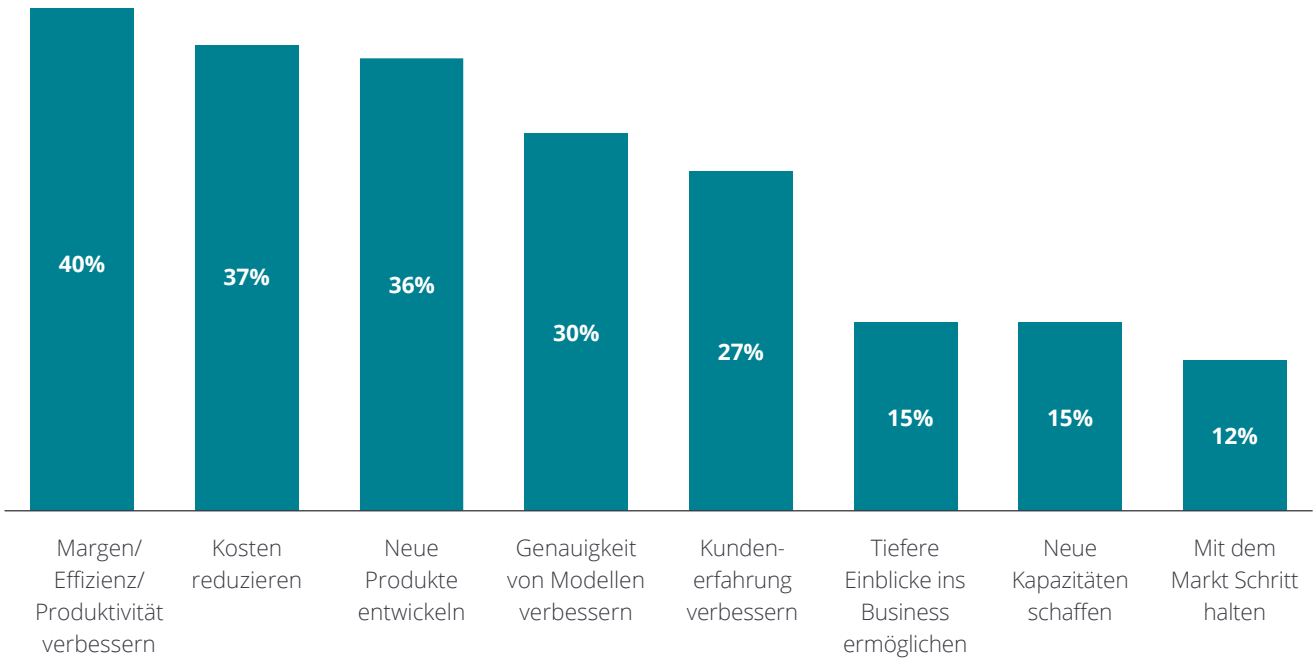
Frage: Wie wichtig ist generative KI für den Erfolg Ihrer Geschäftsstrategie?



Mehr Produktivität und Effizienz durch generative KI

- Die CFOs erhoffen sich über generative KI vor allem Effizienz und Produktivität zu steigern. Zusätzlich soll die Technologie auch Innovationen für Produkte und Services fördern.
- Die Entwicklung von neuen Produkten durch generative KI ist vor allem für das Dienstleistungsgewerbe wichtig – über die Hälfte der Befragten aus dieser Branche will die Technologie dafür nutzen.
- Aber auch für das verarbeitende Gewerbe sehen die CFOs Anwendungsmöglichkeiten. Für den Maschinenbau ist die Verbesserung der Genauigkeit von Modellen und Szenarien der wichtigste Vorteil.

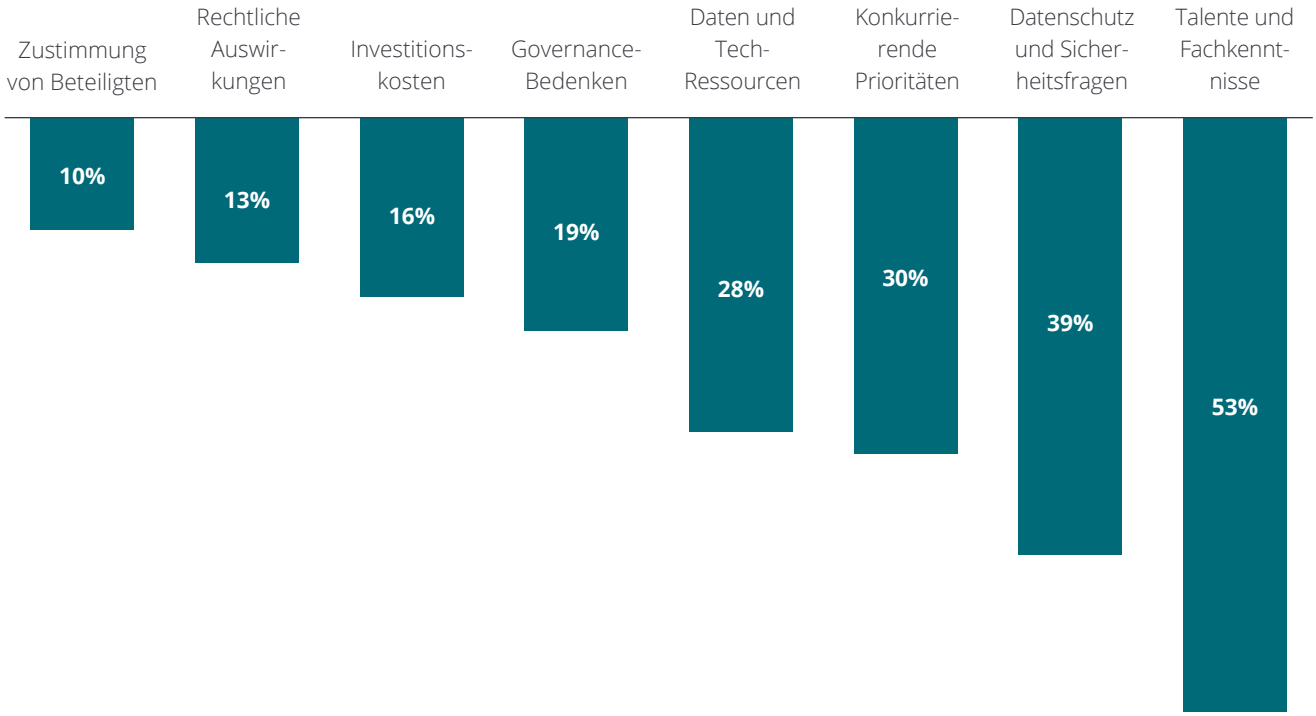
Frage: Falls Ihr Unternehmen generative KI implementieren will: Welche Vorteile möchten Sie damit umsetzen?



KI-Talente und Datenschutz bleiben Hürden

- Um generative KI in ihren Unternehmen einzusetzen, mangelt es aber laut den CFOs vor allem an Talenten und Fachkräften. Außerdem bleiben Datenschutz und Sicherheitsfragen bisher ungeklärt.
- Vor allem große Unternehmen sind besorgt um mögliche rechtliche Auswirkungen, welche mit der Nutzung von generativer KI kommen könnten.
- Das verarbeitende Gewerbe scheut bisher noch die Investitionskosten, die benötigt werden, um die Technologie in die Prozesse zu integrieren. Diese Unternehmen investieren aktuell noch verhältnismäßig wenig in generative KI.
- Der Dienstleistungssektor und darunter vor allem die Banken investieren dagegen relativ mehr in die Technologie.

Frage: Was sind die drei größten Hürden, die Ihr Unternehmen daran hindern, generative KI einzuführen und zu nutzen?

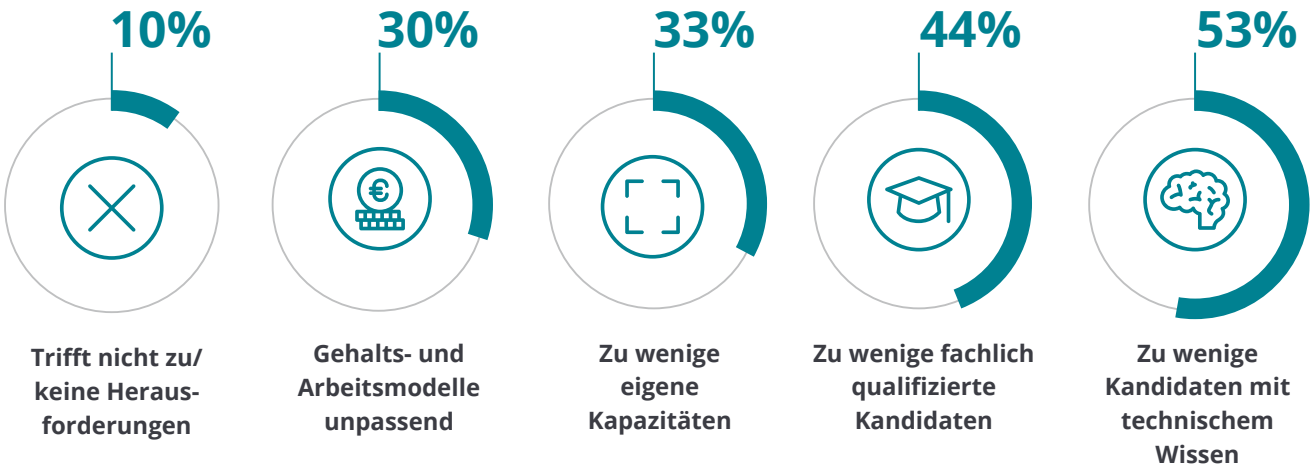


Finance Operate

Fachkräftemangel trifft auch Finanzfunktionen

- Insbesondere Großunternehmen haben erhebliche Herausforderungen, ausreichend qualifizierte Mitarbeiter der Finanzfunktion aufzubauen, aus Sektorensicht sind vor allem Automobil- und Maschinenbau betroffen.
- Diese Herausforderung verschärft sich signifikant, wenn neben fachlichem auch technologisches Wissen in Bezug auf neue digitale Technologien gefordert ist.
- Aktuelle Gehalts- und Arbeitsmodelle sind aus Sicht der Unternehmen nicht die dominante Herausforderung, lediglich für die Immobilienwirtschaft besteht ein akuter Handlungsbedarf.

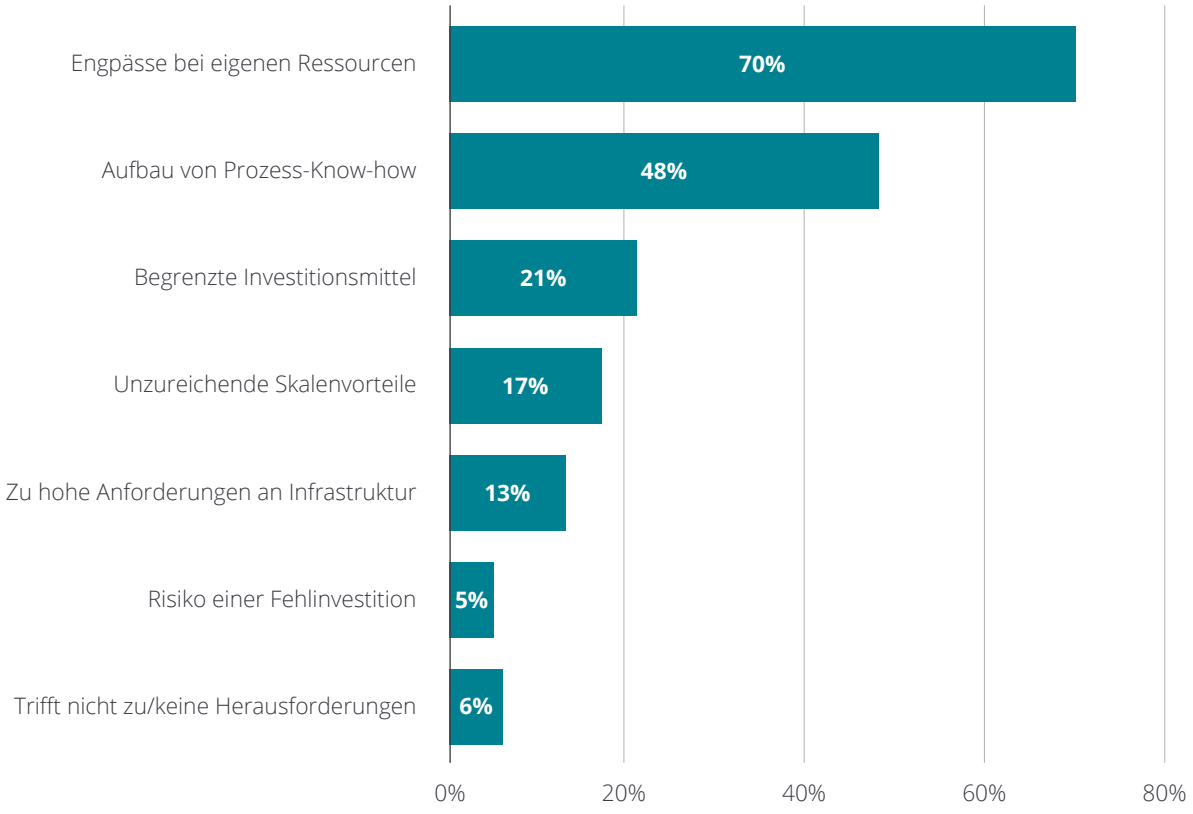
Frage: Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Mitarbeitergewinnung, -entwicklung und -bindung im Rahmen der Weiterentwicklung des Service-Delivery-Modells Ihrer Finanzfunktion?



Verzögerter Ausbau der Prozess- und Systemlandschaft durch Fachkräftemangel

- Fachkräftemangel führt dazu, dass die Prozess- und Systemlandschaft innerhalb der Finanzfunktion nicht in einem adäquaten Tempo weiterentwickelt wird.
- Auch hier stehen insbesondere Großunternehmen der Herausforderung gegenüber, interne Ressourcen mit ausreichendem innovativem Prozess-Know-how aufzubauen.
- Fehlende Verfügbarkeit von Investitionsmitteln, unzureichende eigene Skalenvorteile oder regulatorische Anforderungen bremsen den Ausbau der Prozess- und Systemlandschaft jedoch nicht.

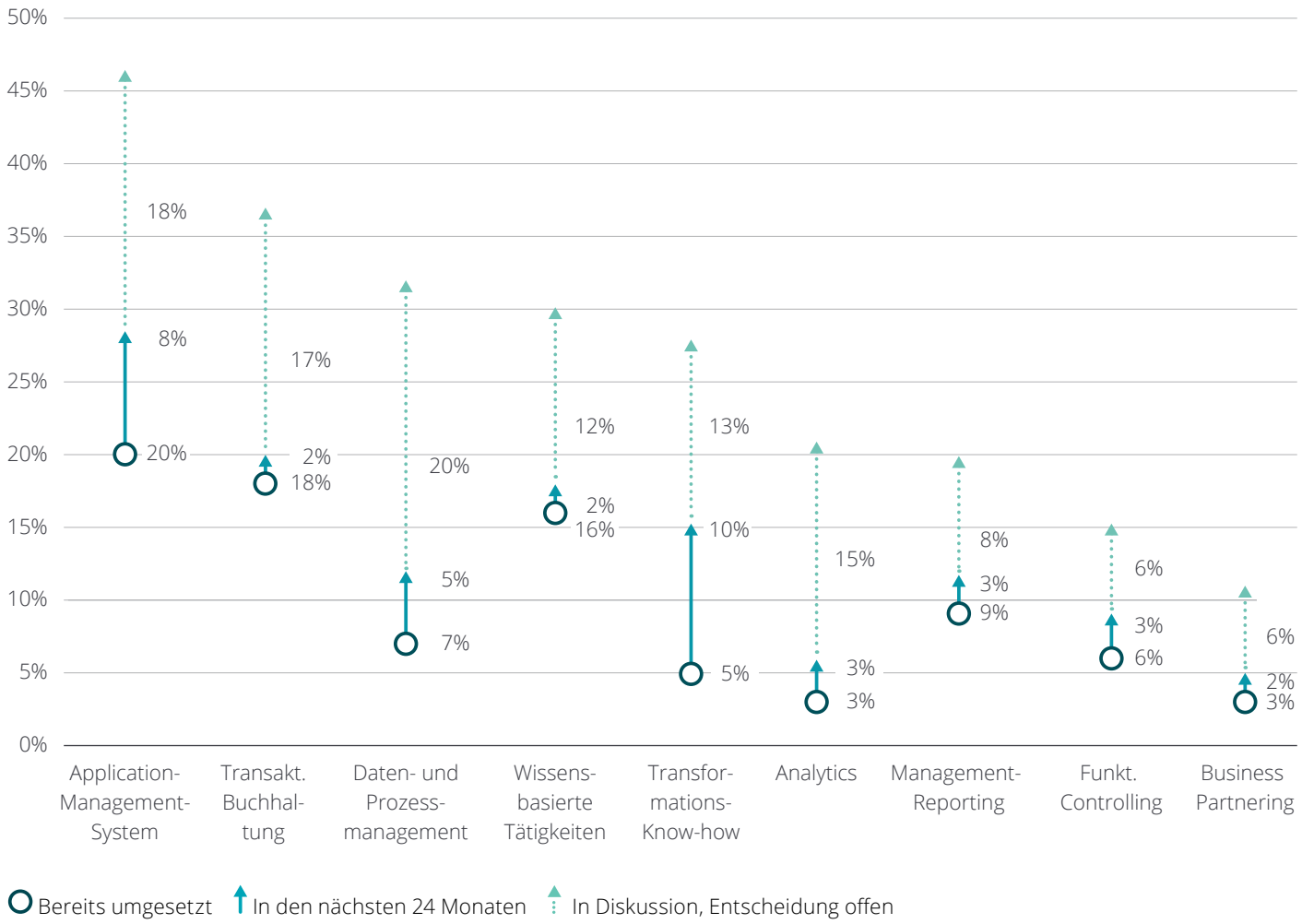
Frage: Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Weiterentwicklung der Prozess- und Systemlandschaft Ihrer Finanzfunktion?



Outsourcingpotenziale zur Begegnung des Fachkräftemangels nicht ausgeschöpft

- Outsourcing hat für die Mehrheit der Unternehmen (noch) keine Relevanz – trotz des skizzierten Fachkräftemangels.
- Erwartungsgemäß besteht die höchste Bereitschaft zum Outsourcing bei Routineaufgaben, ungefähr ein Fünftel der Befragten nutzt diese Option bereits und ein weiteres Fünftel prüft sie.
- Eine zunehmende Anzahl von Unternehmen prüft darüber hinaus, fehlendes eigenes fachliches Expertenwissen extern einzukaufen, sei es bei Daten- und Prozessmanagement, Transformations-Know-how oder Analytics. In diesen Aufgabenbereichen kann die Outsourcing-Quote in den nächsten Jahren auf ca. 30% ansteigen.
- Bei Arbeitsbereichen, die ein sehr spezifisches Geschäfts- und Unternehmenswissen erfordern, besteht die geringste Bereitschaft zum Outsourcing, nur eine verschwindend kleine Minderheit der Unternehmen nutzt oder prüft diese Option.

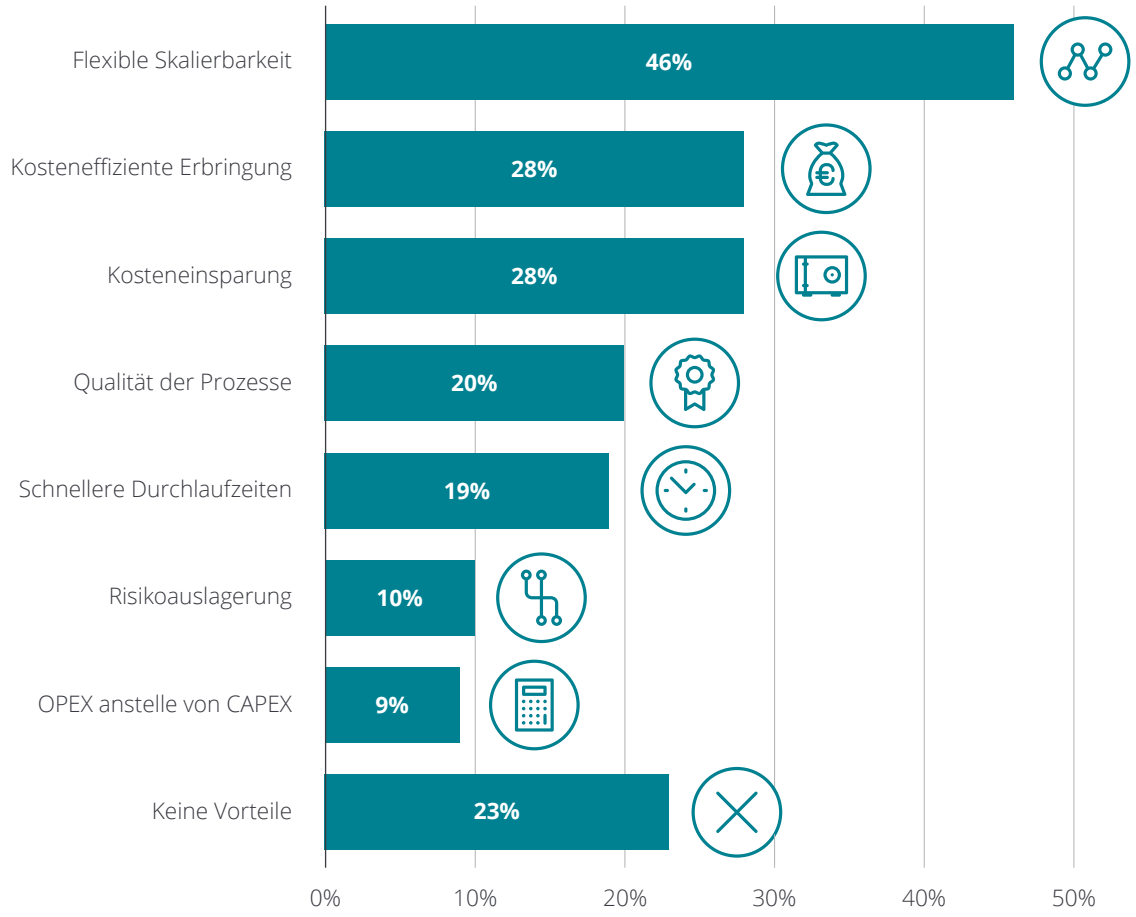
Frage: In welchen Bereichen nutzen Sie Outsourcing-Optionen bzw. würden Sie diese für Ihren Finanzbereich in Betracht ziehen?



Skalierbarkeit bei Make-or-Buy-Entscheidungen gewinnt an Bedeutung

- Bei Outsourcing-Entscheidungen zu nicht-transaktionalen Tätigkeiten steht nicht die Kosteneffizienz, sondern die flexible Skalierbarkeit für die meisten Unternehmen im Vordergrund.
- Aus der Sektorperspektive hat lediglich im Automobil- und im Technologiesektor die Kosteneffizienz neben der Skalierbarkeit eine ähnlich wichtige Bedeutung.
- Hingegen spielen verbesserte Prozessqualität und verkürzte Prozessdurchlaufzeiten eine vergleichbar geringe Rolle bei Make-or-Buy-Entscheidungen zu nicht-transaktionalen Tätigkeiten.

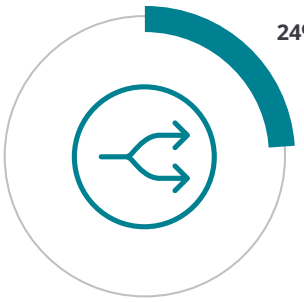
Frage: Welches sind Ihrer Meinung nach die Vorteile des Einsatzes von Buy-Optionen für nicht-transaktionale Tätigkeiten?



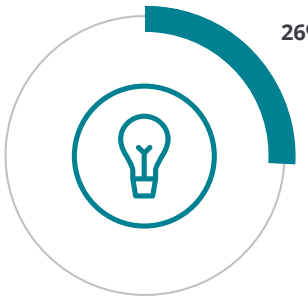
Partnerschaftliche Zusammenarbeit als wesentlicher Erfolgsfaktor

- Die partnerschaftliche Zusammenarbeit stellt aus Sicht der Unternehmen den wesentlichen Erfolgsfaktor beim Outsourcing nicht-transaktionaler Tätigkeiten dar.
- Andere Erfolgsfaktoren haben jeweils eine ähnliche Bedeutung, hier sind jedoch wesentliche Besonderheiten der einzelnen Unternehmenssektoren zu beachten.
- Reife Outsourcing-Industrien, z.B. die Konsumgüterindustrie, legen insbesondere Wert auf das Outsourcing von End-to-End-Prozessketten, einen stabilen Transferprozess sowie den Innovationstransfer vom Dienstleister.
- Stark regulierte Industriesektoren, z.B. Banken und chemische Industrie, legen hingegen einen stärkeren Fokus auf konkrete Governance-Vereinbarungen, z.B. zu Servicekatalogen und Servicelevel.

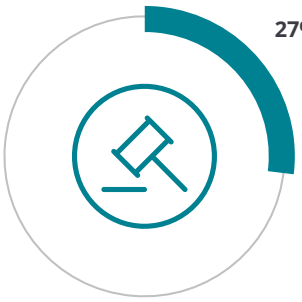
Frage: Welches sind Ihrer Meinung nach die Vorteile des Einsatzes von Buy-Optionen für nicht-transaktionale Tätigkeiten?



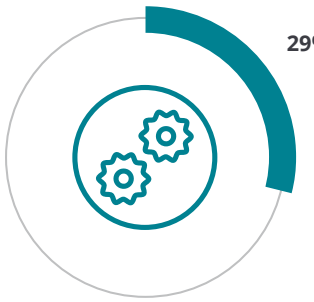
Flexibilität in Vertragsgestaltung und Service-Umfang



Einbringen von Technologie-Innovationen durch den Dienstleister



Konkrete Governance-Vereinbarungen mit dem Service-Provider



Transfer und Betrieb **funktionsübergreifender Prozessketten** (E2E-Prozesse)

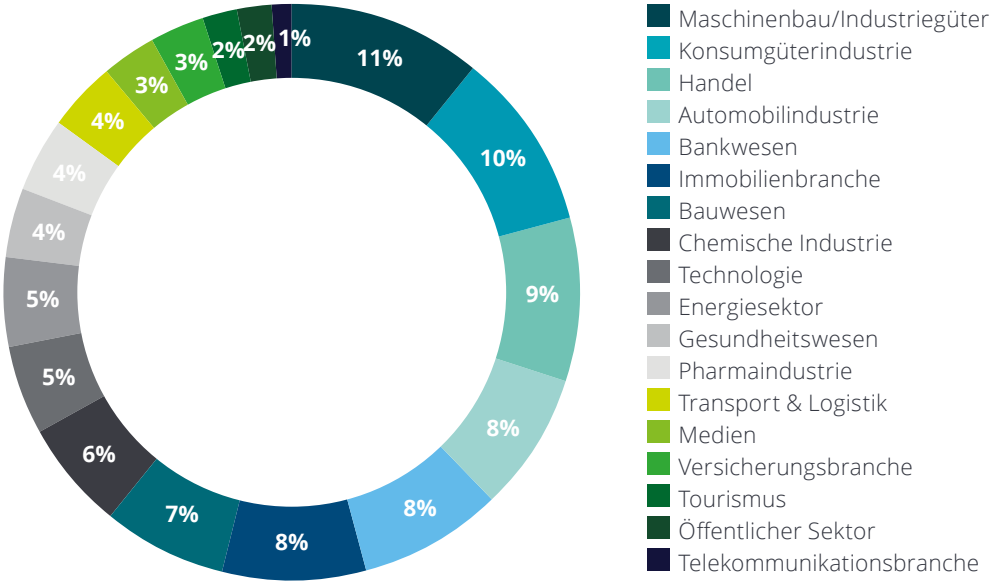
Robuster und effizienter **Transferprozess**

Partnerschaftliche Zusammenarbeit, z.B. Cultural Fit, Vertrauen

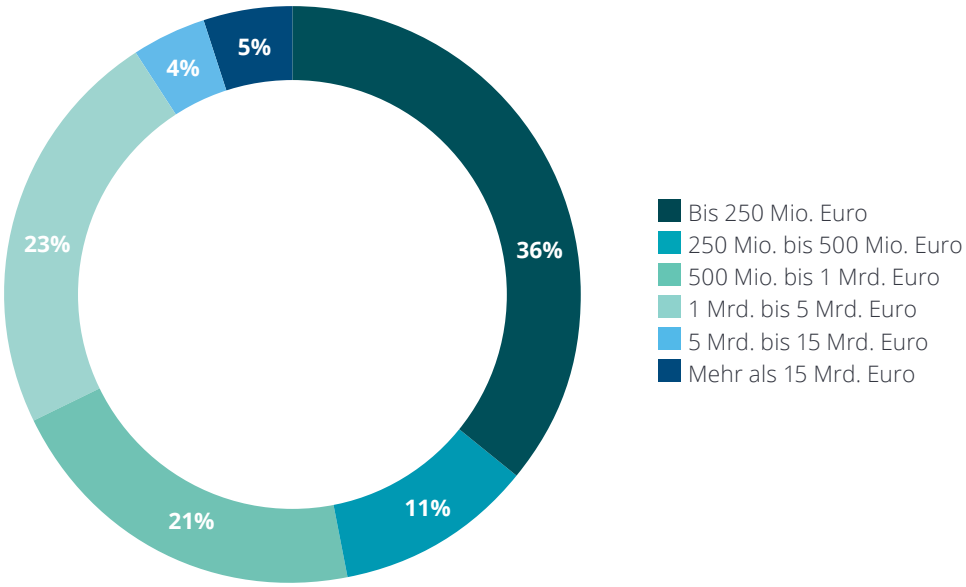
Teilnehmende

Teilnehmende

Branchen



Umsatz



Ihre Ansprechpartner

Rolf Epstein
Partner
Leiter CFO Program Deutschland
Tel: +49 69 97137 409
repstein@deloitte.de

Markus Seeger
Director
Finance & Performance
Tel: +49 69 97137 421
mseeger@deloitte.de

Dr. Alexander Börsch
Chefökonom & Director
Research
Tel: +49 89 29036 8689
aboersch@deloitte.de

Autor: Samuel Günther, Economic Research

www.deloitte.com/de/cfosurvey

Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation"). DTTL (auch „Deloitte Global" genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 415.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters" täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation") erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.

Stand 10/2023