

bdp aktuell



Verträge mit britischen Firmen in Zeiten des Brexits – S. 2



Dienstwagen 1: E-Autos sollen attraktiver werden – S. 5



Dienstwagen 2: Neue Urteile zur 1-%-Regelung – S. 6

**BESTE
STEUERBERATER
2018**

bdp
Bormann, Demant & Partner
Berlin/Internationales
Steuerrecht, Handwerk

Handelsblatt

Im Test: 3.704 Steuerberater
Handelsblatt · 8.3.2018

Ready to go?

So machen Sie Ihr Unternehmen fit für den Brexit



bdp unterstützt Hamburger Dentalunternehmen in China – S. 8



Knackpunkte für erfolgreichen Markteintritt in China – S. 11

Rechtliche Brexit-Vorsorge

Der Brexit kommt nach Lage der Dinge in seiner harten Variante. Dabei stellt sich für Sie die Frage, wie Sie Ihr Unternehmen und Ihre Verträge rechtlich „Brexit-fest“ machen können.

Die politische Ausgestaltung des Austritts von Großbritannien aus der Europäischen Union ist zwar ungewiss, jedoch lässt sich mit größter Wahrscheinlichkeit sagen: Der Brexit kommt nach Lage der Dinge in seiner harten Variante. Dabei stellt sich für Sie die Frage, wie Sie Ihr Unternehmen und Ihre Verträge rechtlich „Brexit-fest“ machen können.

Für die meisten Unternehmen ergibt sich die Relevanz dieser Frage insbesondere hinsichtlich Kauf- und Lieferverträgen. Diese sind innerhalb der EU u.a. durch die Warenverkehrsfreiheit und dem Verbot der Ein- und Ausfuhrzölle besonders geschützt. In Bezug auf eine rechtliche Beurteilung sind die Kauf- und Lieferverträge je nach Zeitpunkt des Vertragsabschlusses unterschiedlich zu

betrachten: Zum einen die zukünftig zu schließenden Verträge nach dem offiziellen Austritt von Großbritannien am 29. März 2019. Zum anderen die bereits vor dem Austrittsdatum geschlossenen Verträge, die ggf. sogar mit längerer Laufzeit bestehen.

Zukünftige Verträge nach dem Brexit

Die zukünftige Vertragsausgestaltung hängt vor allem davon ab, wie der Brexit letztendlich verlaufen wird. Überall kann man Theorien über verschiedene „Brexit-Szenarien“ lesen. Ob die Übergangsphase in Kraft tritt (es bedarf einer



gemeinsamen Lösung bis zum Oktober 2018!), ob eine Freihandelszone oder Zollunion gebildet wird; diese Fragen sind und bleiben zunächst ungewiss. Im schlimmsten, aber leider auch wahrscheinlichsten Fall kommt kein Austrittsabkommen zustande. Dann käme es zu einem ungeordneten Austritt, also einem harten Brexit. In dieser Situation würde sich ein WTO-Drittländer-Verhältnis bilden, sodass ab dem Austrittsdatum im März 2019 die WTO-Regelungen im Waren- und Dienstleistungsverkehr gelten: Großbritannien fällt sofort aus dem Binnenmarkt heraus, Zölle werden eingeführt und es gibt keinen freien Waren- und Dienstleistungsverkehr.

Preise, Kosten und Risikoverteilung strenger verhandeln

Der harte Brexit würde die wirtschaftlichen Verhältnisse erheblich belasten. Dies sollte dementsprechend bei Ausgestaltung neuer Verträge beachtet werden: Preise, Kosten und Risikoverteilung sollten im Hinblick auf die etwaigen neuen Zölle strenger ausgehandelt werden. Ob dies durch eine Einzelregelung im Vertrag oder Aufnahme von Incoterms erfolgen sollte, ist schließlich Verhandlungssache.

Besonderes Augenmerk auf Gerichtsstand legen

Weiterhin sollte ein besonderes Augenmerk auf die Rechtswahl und Gerichtsstandsvereinbarung gelegt werden.

Bisher umfasst das englische Recht auch das EU-Recht. Nach dem Austritt aus der EU wäre das nicht mehr der Fall. Das birgt einige Gefahren in sich, und deshalb sollte von der Vereinbarung des englischen Rechts abgesehen werden. Auch das UN-Kaufrecht als sonst praktikable Ausweichoption kann leider nicht vereinbart werden, da Großbritannien kein Vertragspartner ist. Vorteilhaft wäre also die Vereinbarung des deutschen Rechts, wobei es

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser!

Verträge mit britischen Unternehmen: Die politische Ausgestaltung des Austritts von Großbritannien aus der Europäischen Union ist zwar ungewiss, jedoch lässt sich mit größter Wahrscheinlichkeit sagen: Der Brexit kommt nach Lage der Dinge in seiner harten Variante. Dabei stellt sich für Sie die Frage, wie Sie Ihr Unternehmen und Ihre Verträge rechtlich „Brexit-fest“ machen können.

Halber Steuersatz für E-Autos: E-Autos sollen als Dienstwagen steuerlich deutlich bessergestellt werden. Das rechnet sich für Arbeitnehmer. Für den Arbeitgeber ist der Umstieg auf E-Autos dagegen erst einmal teurer.

Neues zur 1%-Regelung 1: Bei einem Gesellschafter ist die auf den Beweis des ersten Anscheins gestützte Annahme, er habe einen ihm zur Verfügung stehenden Dienst-Pkw privat genutzt, auch dann möglich, wenn formal ein Nutzungsverbot zwischen den Gesellschaftern vereinbart worden ist.

Neues zur 1%-Regelung 2: Ist die private Nutzung eines betrieblichen Fahrzeugs nach der 1%-Regelung zu bewerten, ist für die Bewertung der Bruttolistenpreis notwendig. Existiert für ein ausländisches Kraftfahrzeug kein vergleichbarer inländischer Bruttolistenpreis, ist dieser anhand des vom Importeur gezahlten Kaufpreises zu schätzen.

„China macht eindeutig Fortschritte!“ Die Expansion des Hamburger Familienunternehmens DMG Dental-Material Gesellschaft mbH in China wird von bdp maßgeblich beratend begleitet. Über die strategischen Hintergründe dieses Investments und die praktischen Besonderheiten des chinesischen Markenrechts berichtete der Leiter der DMG-Rechtsabteilung, Martin W. Engel, auf dem Hamburger bdp-Fachforum zur strategischen Neuausrichtung von Unternehmen.

Wir informieren Sie mit bdp aktuell monatlich über

- Steuern,
- Recht,
- Wirtschaftsprüfung,
- Unternehmensfinanzierung,
- Restrukturierung,
- M&A sowie
- Internationalisierung.

Besuchen Sie uns auf Facebook:
www.bdp-team.de/facebook



bdp aktuell finden Sie auch online unter www.bdp-aktuell.de.

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

Ihr

Rainer Hübl

Rainer Hübl
ist Geschäftsführer der
bdp Management
Consultants GmbH.



Verträge mit britischen Unternehmen

wieder auf das Geschick bei den Verhandlungen ankommt.

Gerichtsurteile könnten nicht mehr vollstreckt werden

Bisher können Gerichtsurteile aus Großbritannien oder Deutschland ohne gesonderte Vollstreckbarkeitserklärung in jedem Mitgliedsstaat der EU vollstreckt werden. Nach dem Brexit würde jedoch wieder eine solche Erklärung verlangt werden. Bei Schiedsgerichtsurteilen ist dies anders.

Die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedsgerichtsurteile richtet sich nach dem New Yorker Übereinkommen vom 1958, welches von über 150 Staaten ratifiziert wurde, darunter auch Deutschland und das Vereinigte Königreich. Hieran wird sich auch nach dem Brexit nichts ändern. Somit könnte eine Schiedsvereinbarung eine gute Alternative zur Gerichtsstandsvereinbarung darstellen.

Zwischenfazit

Auch wenn die zukünftige Situation zwischen EU und Großbritannien noch offen ist, kann man der Ungewissheit dadurch begegnen, dass wenigstens auf vertraglicher Ebene für eine gewisse Rechtssicherheit gesorgt wird. Zwar können die Vertragsverhandlungen mühseliger werden, jedoch hat man es bei neuen Verträgen von Anfang an in der Hand, die Vor- und Nachteile abzuwägen und anhand der Risikoanalyse zu einem vertretbaren Vertrag zu gelangen.

Langfristige Verträge und Verträge mit Abschluss vor dem Brexit

Deutlich problematischer kann sich hingegen die rechtliche Situation bei langfristig bestehenden Verträgen gestalten, die vor dem Brexit abgeschlossen worden sind.

„pacta sunt servanda“

Denkbar wäre, dass aufgrund des Brexits z. B. Währungsschwankungen oder finanzielle Zollbelastungen einseitig eine Partei betreffen. Optimal wäre natürlich, wenn bereits der Vertrag Möglichkeiten für beide Parteien zu Nachverhandlungen

gen vorsieht. Man sollte auch überprüfen, ob für bestimmte Konstellationen das Recht zur Kündigung oder zum Rücktritt geregelt wurde.

Verträge sollten auf mögliche Rücktrittsvereinbarungen geprüft werden

Haben die Parteien aber nichts vereinbart, stellt sich die Frage, ob und wie etwaige Nachverhandlungen oder gar die Wahrnehmung der Rücktritts- oder Kündigungsrechte möglich sind.

Grundsätzlich gilt für wirksam geschlossene Verträge der Grundsatz „pacta sunt servanda“, also das Prinzip der Vertragstreue, dass Verträge einzuhalten sind. Aber wo ein Grundsatz ist, gibt es immer auch eine Ausnahme.

Störung der Geschäftsgrundlage?

Wenn deutsches Recht zwischen den Parteien vereinbart wurde (Rechtswahlklausel!), so könnte das deutsche Rechtsinstitut „Wegfall der Geschäftsgrundlage“ des § 313 BGB in Betracht kommen. Es regelt den Fall, dass die Parteien aufgrund von gemeinsamen Vorstellungen einen Vertrag in Kenntnis und Vertrauen auf gewisse Umstände geschlossen haben. Ändern sich nun aber die zur Geschäftsgrundlage gemachten Umstände bedeutsam, kann die Regelung des § 313 BGB in erster Linie einen Anspruch auf Vertragsanpassung ermöglichen und sekundär je nach Vertragsart ein Rücktritts- bzw. Sonderkündigungsrecht begründen.

Ob Währungsschwankungen oder die Einführung von Zöllen einen Wegfall der Geschäftsgrundlage tatsächlich begründen würden, hängt von dem einzelnen Fall ab. Zu viel Hoffnung sollte diesem Rechtsinstitut aber nicht gegeben werden, da es eher selten angenommen wird.

Die Voraussetzungen sind streng; erforderlich ist eine unzumutbare Änderung der Umstände in erheblicher Weise. Eine Erheblichkeit in dem Maße, dass eine weitere Vertragserfüllung unzumutbar ist, ist z. B. bei einer durchschnittlich zu erwartenden Zollhöhe von circa 5 % auf den Gesamtpreis eher abzulehnen. Anders könnte es ggf. bei einer

Höhe von 10 % wie beispielsweise im Automobilsektor aussehen. Dies ist aber auch wieder eine Frage des Einzelfalls.

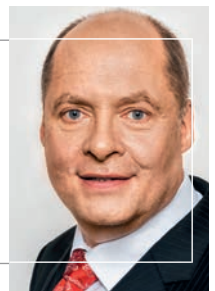
Neuverhandlung nur mit Zustimmung beider Parteien

Auch wenn die „Störung der Geschäftsgrundlage“ zu keiner allgemeingültigen Lösung führt, sollte nicht vergessen werden, dass Verträge immer mit Einverständnis beider Parteien neu verhandelt werden können! Es ist davon auszugehen, dass das Festhalten an den alten Verträgen weder für die britischen noch für die deutschen Unternehmen eine Option darstellt.

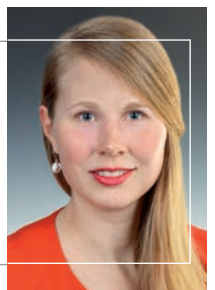
Fazit

Wenn die Politik keinen Kompromiss zwischen EU und Großbritannien findet, muss das gleiche nicht für Ihre Vertragsverhältnisse gelten. Dementsprechend sollte man sich mit dem Vertragspartner zusammensetzen und in den neuen Verhandlungen eine Chance sehen.

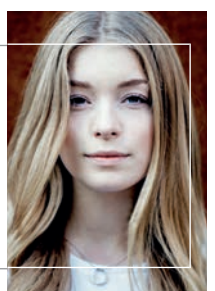
Dr. Jens-Christian Posselt
ist Rechtsanwalt bei bdp Hamburg Hafen.



Laura Schneider
ist Juristin bei bdp Hamburg Hafen.



Lisa Wetzig
ist wissenschaftliche Mitarbeiterin bei bdp Hamburg Hafen.





Halber Steuersatz für E-Autos

Die Bundesregierung will endlich den Verkauf von Elektrofahrzeugen in Gang bringen. Ab dem kommenden Jahr sollen Dienstwagen mit Elektromotor steuerlich begünstigt werden.

E-Autos sollen als Dienstwagen steuerlich deutlich bessergestellt werden. Das rechnet sich für Arbeitnehmer. Für den Arbeitgeber ist der Umstieg auf E-Autos dagegen erst einmal teurer.

Die Bundesregierung will endlich den Verkauf von Elektrofahrzeugen in Gang bringen. Ab dem kommenden Jahr sollen Dienstwagen mit Elektromotor steuerlich begünstigt werden. Bislang muss ein Arbeitnehmer, der seinen Dienstwagen auch privat nutzt, ein Prozent vom Listenpreis pro Monat als geldwerten Vorteil versteuern. Hier gilt der individuelle Einkommenssteuersatz. Jetzt soll der geldwerte Vorteil für E-Autos auf 0,5 Prozent halbiert werden. Die Regelung soll auch für Hybridfahrzeuge gelten, die einen Verbrennungs- und einen Elektromotor kombiniert einsetzen.

Wie Beispielrechnungen zeigen, kommt da einiges zusammen:

Beispielrechnungen zeigen die reduzierten geldwerten Vorteile

Der Listenpreis eines BMWs der 3er-Reihe beginnt bei 33.400 Euro. Damit sind pro Monat 334 Euro zu versteuern. Als Plug-in-Hybrid startet der Preis für einen 3er-BMW bei 43.500 Euro. Da hier künftig allerdings nur 0,5 Prozent des Listenpreises als geldwerter Vorteil gelten sollen, sinkt der Betrag auf 217,50 Euro. Der Arbeitnehmer, der auch privat mit seinem Dienstwagen fährt, muss also 116,50 Euro oder rund 35 Prozent weniger versteuern.

Noch günstiger wäre es für den Arbeitnehmer, wenn er von einem 3er-BMW auf ein reines Elektrofahrzeug BMW i3

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



umsteigt. Dessen Preis beginnt mit dem schwächsten Motor bei 37.500 Euro. Der Fiskus würde somit nur noch bei 187,50 Euro pro Monat die Hand aufhalten – der geldwerte Vorteil wäre also nur noch fast halb so hoch wie beim reinen Verbrenner. Der Vergleich der beiden Modelle hinkt natürlich etwas – ein 3er-BMW mit reinem Elektromotor soll aber erst ab 2020 auf den Markt kommen.

Für Arbeitgeber ist die Neuerung erst einmal unattraktiv

Die Anschaffungskosten eines Dienstwagens trägt natürlich der Arbeitgeber - und für den wird es erst einmal teurer. Allerdings spart er dann im laufenden Betrieb. Denn Hybridfahrzeuge verbrauchen deutlich weniger Sprit als herkömmliche Benziner. Dazu kommt noch ein möglicher Imagegewinn. Bei reinen Elektrofahrzeugen kommt hinzu, dass sie als deutlich weniger reparaturanfällig gelten.

Schub für Hybrid- und Elektroautos

Die Bundesregierung verspricht sich von dem Beschluss einen Schub für Hybrid- und Elektroautos. Immerhin ist rund jeder dritte Pkw, der in Deutschland neu zugelassen wird, ein Firmenwagen. Früher wurden hier aufgrund des niedrigeren Verbrauchs gerne Dieselfahrzeuge bevorzugt. Außerdem ist die Kraftstoffsteuer bei Diesel niedriger als bei Benzin – das Tanken pro Liter also preiswerter. Allerdings stehen seit dem Dieselskandal von VW und vermutlich weiteren Autoherstellern hinter den Wiederverkaufspreisen von gebrauchten Selbstzündern dicke Fragezeichen.

Die Zustimmung der Bundesländer ist fraglich

Die gesamten Kosten, die das erst einmal bis 2021 begrenzte Steuerprivileg umfasst, werden auf 1,8 bis 2 Milliarden Euro geschätzt. Ob der Kabinettsbeschluss tatsächlich umgesetzt wird, hängt auch von den Bundesländern ab – denn die müssen im Bundesrat zustimmen. Ob das alle tatsächlich machen, ist keineswegs ausgemacht. Denn die Hälfte der erwarteten Steuerausfälle geht zu ihren Lasten.

E-Bikes bislang ausgenommen

Die geplante Steuervergünstigung soll bislang nicht für Fahrräder mit Elektromotor gelten. Genau das fordert jetzt der ökologisch ausgerichtete Verkehrsclub Deutschland (VCD). Nach seiner Meinung sollte der geldwerte Vorteil auch bei elektrisch unterstützten Dienstfahrrädern halbiert werden.

Neues zur 1%-Regelung

1%-Regelung trotz Vereinbarung eines privaten Nutzungsverbots und Schätzung des Bruttolistenpreises bei einem Importfahrzeug

Bei einem Gesellschafter ist die auf den Beweis des ersten Anscheins gestützte Annahme, er habe einen ihm zur Verfügung stehenden Dienst-Pkw privat genutzt, auch dann möglich, wenn formal ein Nutzungsverbot zwischen den Gesellschaftern vereinbart worden ist.

Sachverhalt

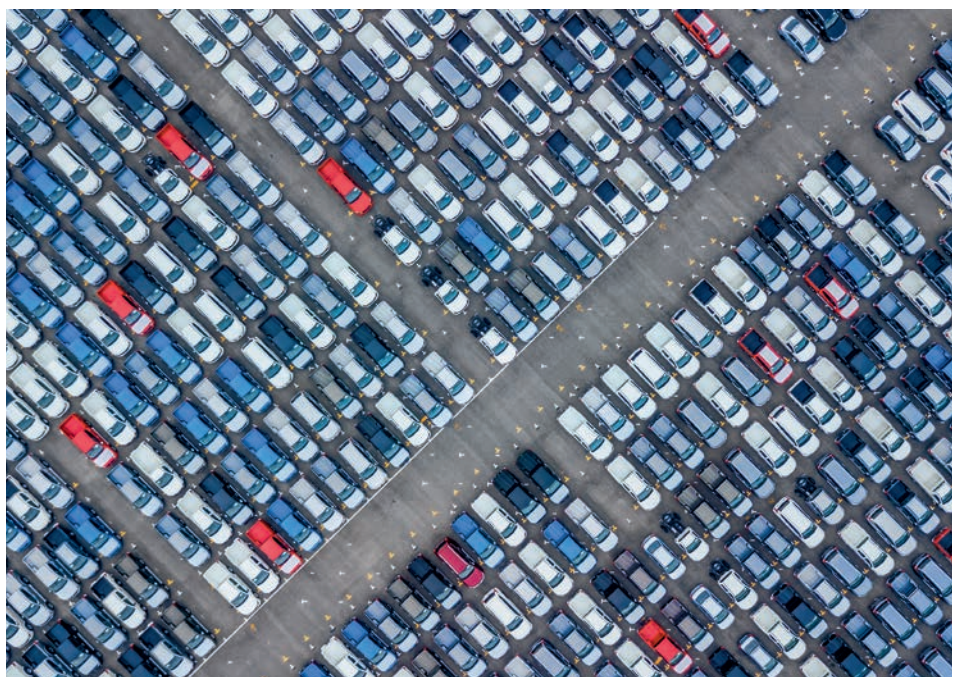
Streitig war, ob eine steuerpflichtige private Pkw-Nutzung durch den Gesellschafter einer GbR erfolgt ist. Das Finanzamt ging bei einem zum notwendigen Betriebsvermögen gehörenden Pkw von einer privaten Mitbenutzung aus und ermittelte den Privatanteil, da kein Fahrtenbuch vorgelegt wurde, nach der 1%-Regelung. Hiergegen wendet sich die GbR mit der Begründung, das Fahrzeug sei ausschließlich vom Gesellschafter zu betrieblichen Zwecken genutzt worden, und eine private Nutzung sei

vertraglich ausgeschlossen worden.

Entscheidung

Nach erfolglosem Einspruchsverfahren wies auch das Finanzgericht die Klage ab. Es entschied, dass nach der allgemeinen Lebenserfahrung dienstliche Fahrzeuge, die zu privaten Zwecken zur Verfügung stehen, auch tatsächlich privat genutzt werden, wofür der Beweis des ersten Anscheins spricht. Soweit keine besonderen Umstände hinzutreten, kann das Gericht aufgrund der Anscheinsbeweisregel regelmäßig davon ausgehen, dass eine private Nutzung stattgefunden hat.

Der Beweis des ersten Anscheins kann vom Steuerpflichtigen durch den sogenannten Gegenbeweis entkräftet oder erschüttert werden. Hierzu ist der Beweis des Gegenteils nicht erforderlich. Der Steuerpflichtige muss also nicht beweisen, dass eine private Nutzung





nicht stattgefunden hat. Erforderlich, aber auch ausreichend ist, dass vom Steuerpflichtigen ein Sachverhalt dargelegt (und im Zweifelsfall nachgewiesen) wird, der die ernsthafte Möglichkeit eines anderen als des der allgemeinen Erfahrung entsprechenden Geschehens ergibt.

Der Anscheinsbeweis wird im Regelfall noch nicht erschüttert, wenn der Steuerpflichtige lediglich behauptet, für privat veranlasste Fahrten hätten private Fahrzeuge zur Verfügung gestanden.

Im Streitfall hatte die GbR vorgetragen, dass ihr Gesellschafter das ihm überlassene Kfz nicht privat nutzen durfte. Nach der BFH-Rechtsprechung ist jedoch bei einem Gesellschafter-Geschäftsführer die auf den Beweis des ersten Anscheins gestützte Annahme, er habe einen ihm zur Verfügung stehenden Dienst-Pkw privat genutzt, auch dann möglich, wenn formal ein Nutzungsverbot vereinbart worden ist.

Bei einem Gesellschafter-Geschäftsführer ist wegen seiner herausragenden Position und dem damit verbundenen jederzeitigen Zugriff auf den betrieblichen Pkw nach den Regeln des Anscheinsbeweises von einer privaten Nutzung des Pkw auszugehen. Die 1-%-Regelung ist grundsätzlich nur dann nicht anwendbar, wenn nachgewiesen wird, dass eine Privatnutzung des Pkw ausscheidet. Dabei sind an den Nachweis fehlender Privatnutzung strenge Anforderungen zu stellen.

Die im Streitfall vorgelegte vertragliche Vereinbarung wertete das Finanzgericht als nicht ernst gemeinte Vereinbarung zwischen den Gesellschaftern, da kein außersteuerrechtlicher Grund für dieses angebliche Verbot ersichtlich war. Dies gilt insbesondere, weil die Zurverfügungstellung des Kfz an den Gesellschafter selbst nicht geregelt worden ist, weder im Gesellschaftsvertrag noch durch eine gesonderte Vereinbarung. Außerdem ist die Vereinbarung eines solchen Nutzungsverbotes nicht üblich.

Finanzgericht Hamburg: 6218, 6 K 172/17, Nichtzulassungsbeschwerde eingelegt, Az. beim BFH: VIII B 38/18

Ist die private Nutzung eines betrieblichen Fahrzeugs nach der 1-%-Regelung zu bewerten, ist für die Bewertung der Bruttolistenpreis notwendig. Existiert für ein ausländisches Kraftfahrzeug kein vergleichbarer inländischer Bruttolistenpreis, ist dieser anhand des vom Importeur gezahlten Kaufpreises zu schätzen. Voraussetzung ist, dass keine Vergleichbarkeit mit einem bau- und typengleichen inländischen Fahrzeug besteht.

Sachverhalt

Der Steuerpflichtige hatte im Juli 2013 in einem Autohaus einen fabrikneuen Ford Mustang Shelby GT 500 Coupé einschließlich Sonderausstattungen für 78.900 Euro gekauft und seitdem betrieblich genutzt. Das Autohaus hatte seinerseits den Pkw vom Importeur für 76.000 Euro brutto erworben. Für dieses Fahrzeug existiert kein inländischer Bruttolistenpreis. Auch ein bau- und typengleiches inländisches Kraftfahrzeug für den Vergleich existiert nicht.

Streitig war, wie der private Nutzungsanteil nach der 1-%-Regelung zu ermitteln ist. Der Steuerpflichtige zog mangels inländischen Listenpreises als Bemessungsgrundlage den amerikanischen Listenpreis in Höhe von umgerechnet 53.977 Euro heran. Dagegen setzte das Finanzamt als Bemessungsgrundlage die tatsächlichen Anschaffungskosten des Fahrzeugs in Höhe von 78.900 Euro an.

Im Klageverfahren (vgl. bdp aktuell 139) reduzierte das Finanzgericht den geschätzten Bruttolistenpreis auf den vom Importeur veranschlagten Preis von 76.000 Euro brutto. In diesem Preis war bereits die Sonderausstattung enthalten. Das war der Preis, für den das Fahrzeug erstmals nach seinem Import für den deutschen Markt verfügbar war.

Entscheidung

Der BFH bestätigte die Entscheidung der Vorinstanz. Unter dem inländischen Listenpreis im Zeitpunkt der Erstzulassung ist die an diesem Stichtag maßgebliche Preisempfehlung des Herstellers zu verstehen, die für den Endverkauf des tat-

sächlich genutzten Fahrzeugmodells auf dem inländischen Neuwagenmarkt gilt.

Mit der Anknüpfung an die Preisempfehlung des Automobilherstellers hat der Gesetzgeber eine stark vereinfachende, typisierende und damit für alle gleichen Fahrzeuge einheitliche Grundlage für die Bewertung der Nutzungsvorteile geschaffen. Deshalb bleiben individuelle Besonderheiten hinsichtlich der Art und der Nutzung des Dienstwagens grundsätzlich ebenso unberücksichtigt wie nachträgliche Änderungen des Fahrzeugwerts.

Der ausländische Listenpreis darf nicht anstelle des inländischen Listenpreises angesetzt werden, da der ausländische Listenpreis nicht die Preisempfehlung des Herstellers widerspiegelt, die für den Endverkauf des tatsächlich genutzten Fahrzeugmodells auf dem inländischen Neuwagenmarkt gilt. Er berücksichtigt insbesondere nicht die für den Endverkauf im Inland notwendigen Kosten für die Bereitstellung des Fahrzeugs auf dem deutschen Markt (z.B. Importkosten, Einfuhrabgaben, Zölle), für die aufgrund inländischer Zulassungsvorschriften notwendigen technischen Umrüstungen (z.B. Werkstatt-, Gutachten- oder Zulassungskosten) und für ausstattungsbedingte Nach- oder Umrüstungen, die das Fahrzeug an die inlandstypischen Anforderungen der Kunden anpassen (z.B. Garantie, Bedienoberflächen in deutscher Sprache, vorsorgender Rostschutz). Auch orientiert sich der ausländische Listenpreis an den inländischen Marktgegebenheiten (z.B. Konkurrenzverhältnisse zu anderen Herstellern) und den damit zusammenhängenden Händlermargen.

BFH 9.11.17, III R 20/16

Rüdiger Kloth
ist Steuerberater und
seit 1997 Partner bei
bdp Hamburg.



„China macht eindeutig Fortschritte!“

Wie das innovative Hamburger Dentalunternehmen DMG mit Unterstützung von bdp in China ein unabhängiges Unternehmen aufbaut und welche Rolle dabei das Markenrecht und die chinesische Schiedsgerichtsbarkeit spielen

Martin W. Engel ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz. Seit 2010 leitet er die Rechtsabteilung der DMG Dental-Material Gesellschaft mbH mit Hauptsitz in Hamburg. Seit Dezember 2017 ist er Legal Representative der DMG Medical Devices (Beijing) Co., Ltd. Die Expansion des Hamburger Familienunternehmens DMG in China wird von bdp maßgeblich beratend begleitet. Über die strategischen Hintergründe dieses Investments und die praktischen Besonderheiten des chinesischen Marktes berichtete Martin W. Engel auf dem Hamburger bdp-Fachforum zur strategischen Neuausrichtung von Unternehmen.



DMG ist seit mehr als 50 Jahren im Dentalmarkt aktiv. Das Familienunternehmen DMG hat seinen Sitz in Hamburg. Hier entwickeln und fertigen wir unsere Produkte mit rund 360 Mitarbeitern vor Ort. Unsere Produkte sind „Made in Germany“, aber beliebt in über 80 Ländern. Seit ihrer Gründung ist DMG in der Forschung aktiv. Unser Ziel war von Anfang an, die Zahnmedizin mit neuen Ideen voranzubringen: Vom ersten Kronen- und Brückenmaterial aus der Kartusche bis zur bohrerfreien Kariesbehandlung durch unsere konkurrenzlose Infiltrationstherapie.

In China haben wir jährliche Zuwachsraten von 10 bis 15 Prozent

Wir haben ein Exportvolumen von 76% und haben einen Umsatzanteil in China neuerdings von über 20%. Wir sind auf dem chinesischen Markt allein schon aus dem Grund aktiv, weil ein Viertel der weltweiten Kunden in China lebt. Der Markt dort wächst und wir haben jährliche Zuwachsraten von 10 bis 15 Prozent.

Die DMG ist auf dem chinesischen Markt seit 2008 durch ein eigenes Repräsentanzbüro vertreten. Das Rep-Office ist aber keine eigene rechtliche Person,

sondern nur eine Vertretung. Es zahlt selbst keine richtigen Steuern, kann keine Verträge eingehen oder Mitarbeiter beschäftigen. Das war uns auf Dauer zu wenig.

Welche Rechtsform sollen wir für unser Investment wählen?

2017 haben wir uns daher für ein direktes Investment in China entschieden. Doch welche Rechtsform sollten wir wählen? Viele unserer Konkurrenten haben sich für ein Joint Venture entschieden und dabei nicht die besten Erfahrungen mit ihren Partnern gemacht.

Gerade im Compliancebereich hat es heftig gehakt. Deshalb haben wir uns entschlossen, dass wir unabhängig und selbstständig bleiben wollen, und mit Unterstützung von bdp eine *Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE)* gegründet. Das war eine lange Ochsentour, aber schlussendlich genau der richtige Weg.

In China herrscht ein „ewiger Genehmigungsvorbehalt“ der Behörden

Wir haben nicht bei Null angefangen und konnten auf ein eigenes Vertriebsnetz zurückgreifen. Aber jede Investition in China bedarf der behördlichen Genehmigung. Daher herrscht ein „ewiger Genehmigungsvorbehalt“ und als Ausländer ist man stets diesem „behördlichen Ermessen“ ausgesetzt.



Dazu kommt eine besondere chinesische Eigenart: Bestimmte Zuständigkeiten werden an lokale Behörden in kleineren Distrikten delegiert. Das hat einerseits den Vorteil, dass man mit schnellen Entscheidungen und kurzen Wegen Zeit spart. Andererseits wird zum Nachteil, dass es den lokalen Behörden oftmals an Expertise fehlt, sodass deren Entscheidungen oft fehlerhaft und widersprüchlich sind. Konsistente Begründungen zu erfragen ist in der Regel sinnlos.

Unternehmensaufbau in China bedeutet ständige Kommunikation mit den Behörden

Gleichwohl gelingt ein erfolgreicher Unternehmensaufbau in China nur bei einer ständigen Kommunikation mit eben diesen lokalen Behörden. Unverzichtbar war und ist hier die praktische Unterstützung durch das Team von bdp China, das nicht nur fachlich und sprachlich kompetent ist, sondern auch mit den kulturellen Besonderheiten souverän umgeht.

Letztlich ist der manchmal schwierige Umgang mit den chinesischen Behörden aber relativ. Als internationales Unternehmen können wir ein Lied singen von frustrierenden Erfahrungen, etwa in Brasilien oder Russland, wo Anfragen teils jahrelang gar nicht beantwortet werden und eine Besserung nicht in Sicht ist.

Bei der Rechtssicherheit macht China eindeutig Fortschritte

Das ist in China eindeutig anders: China will, auch für seine eigenen Unternehmen, eine Umgebung schaffen, die Rechtssicherheit bietet. Und China macht dabei ganz klar Fortschritte, nicht zuletzt, weil es zentral organisiert ist und so von oben herab immer mehr internationale Regelungen und Standards effektiv umsetzt.

Seit 2008 ist „geistiges Eigentum“ Teil der „nationalen Strategie“. Man sollte dabei berücksichtigen, dass es ein Urheberrecht in Deutschland auch erst seit gut 100 Jahren gibt. In China spielte dies Jahrtausende lang überhaupt keine Rolle. Bei uns entsteht das Urheberrecht, anders als Patente, Marken, Designs

oder Gebrauchsmuster, ohne Eintragung allein durch Schöpfung eines Werkes, sofern dieses eine gewisse Schöpfungshöhe hat. In der chinesischen Tradition ist ein Künstler dann gut, wenn er kunstfertig ist. Und deshalb ist in China eine Kultur entstanden, in der als große Kunst gilt, große Kunst nachzumachen und nicht neu zu schöpfen.

Markenrecht ist für uns als Mittelstand von zentraler Bedeutung. Unser Produkt ist ja nur soviel wert, wie es markenrechtlich geschützt ist.

Das Markenrecht entsteht erst mit dem Datum der Eintragung

Die Eintragung von Marken funktioniert in China grundsätzlich wie bei uns. Es gibt aber eine wichtige Besonderheit, nämlich das Prinzip der Erstanmeldung. China kennt keine „bekannten“ oder „notorischen Marken“. Das Markenrecht entsteht erst mit dem Datum der Eintragung.

Wir haben unsere Produkte in China seit Jahren als Marken angemeldet. Dies sollten auch alle beherzigen, die sich mit dem Gedanken beschäftigen, auf dem chinesischen Markt aktiv zu werden: Lassen Sie Ihre Marken dort registrieren! Die Fristen für eine solche Marken-anmeldung sind überschaubar und sie werden auch eingehalten: Neun Monate für die Prüfung der Anmeldung und anschließend eine dreimonatige Widerspruchsfrist. Dabei muss ein mögliches Widerspruchsverfahren in zwölf Monaten abgeschlossen werden.

Der Vergleich mit anderen Ländern relativiert die Schwierigkeiten in China

Insbesondere wenn man sie mit anderen Ländern vergleicht, sind die chinesischen Verfahren zur Markenrechtsverletzung sehr effektiv: Neben den auch bei uns üblichen Straf- und Zivilverfahren gibt es ein bei der Administration for Industry and Commerce (AIC) angesiedeltes administratives Verfahren, bei dem von der AIC der Vertriebs oder der Import-Export gestoppt werden können, wenn man dort nachweist, dass man Inhaber der Marke ist.

Auch Lizenzierungen von Marken müssen eingetragen werden

Wenn Sie in China Geschäfte machen, sollten Sie in Ihren Verträgen stets vereinbaren, wie und in welchem Umfang Ihr Partner Ihre Marke nutzen darf. Sie sollten die Nutzung auch zeitlich einschränken, etwa auf die laufende Geschäftsbeziehung. Sie können damit effektiv verhindern, dass er ähnliche Produkte mit diesem Markennamen bezeichnen und den Ruf Ihrer Marke ausnutzen kann. Das chinesische Recht schreibt vor, dass Lizenzierungen von Marken, anders als bei uns, eingetragen werden müssen.

Vertragsverletzungsverfahren mit chinesischen Partnern sind ein Kapitel für sich. Deutsche Urteile können in China nicht vollstreckt werden, weil ein entsprechendes Vollstreckungsabkommen fehlt. Sie müssen also in China nach chinesischer Zivilprozessordnung vor den Volksgerichten ein Urteil erstreiten, das von diesen Gerichten auch vollstreckt wird. Diese Gerichte vollstrecken aber auch die Urteile von Schiedsgerichten, sofern Sie in Ihren Verträgen eine Schiedsklausel vereinbart haben. Und das empfehle ich sehr nachdrücklich.

Die chinesischen Schiedsgerichte sind im weltweiten Vergleich vorbildlich

Die CIETAC, d.h. die *China International Economic and Trade Arbitration Commission* bildet in China Schiedsrichter aus und baut eine Schiedsgerichtsbarkeit auf, die statt der Volksgerichtsbarkeit genutzt werden kann.

Im Rahmen der CIETAC können Sie Ihre Richter selbst auswählen. Ihre Wahl ist nicht nur auf Chinesen beschränkt, sondern schließt auch andere Nationalitäten ein. Das ist ein großer Vorteil, wenn Sie das zuständige Schiedsgericht mit kompetenten Personen selbst besetzen können, und China positioniert sich mit dieser Regelung im internationalen Vergleich ganz weit vorne.



Unternehmensaufbau in China

Wir schließen in dieser Ausgabe von bdp aktuell unsere Reihe zum Unternehmensaufbau in China ab und informieren Sie darüber, welche Knackpunkte bei der Gründung eines produzierenden Unternehmens in China zu beachten sind.

Auch in den kommenden Jahren werden zahlreiche deutsche Unternehmen den Weg nach China gehen; sei es, dass ihre chinesischen Kunden effektivere und schnellere Lieferzeiten verlangen, sie in RMB fakturieren möchten oder die Lokalisierung in China nachgewiesen werden muss.

Für deutsche Investoren kann der Markteintritt und die Gründung eines Unternehmens in China eine riskante Angelegenheit und zeitraubende Aufgabe sein. Wer hier Fehler macht, bekommt höchstwahrscheinlich schnell Probleme, etwa wenn Personal oder Ressourcen fehlen, das Netzwerk unzulänglich ist oder einfach zu geringe Erfahrungen vorhanden sind, um in China bestehen zu können.

Wir möchten in dieser Ausgabe von bdp aktuell unsere Reihe zum Unternehmensaufbau in China abschließen und Sie darüber informieren, welche Knackpunkte bei der Gründung eines produzierenden Unternehmens in China zu beachten sind.

Zahlungen für Dienstleistungen (Non-Trade Transactions)

Durch die fortschreitende Internatio-

nalisation deutscher Unternehmen werden Dienstleistungen allgemein häufiger auch grenzüberschreitend in China

stattfinden, was insbesondere auf die Bereiche Beratung, IT, Montage, Reparatur, Installation, Wartung, Projektmanagement sowie weitere elektronische Dienstleistungen zutrifft. Hier wird die Besteuerung der grenzüberschreitenden Leistungen in China essenziell.

Aus deutscher Sicht bestehen keine verpflichtenden Steuern in China. Nach dem chinesischen Steuerrecht unterliegen die Rechnungen einem „in China erwirtschafteten Ertrag“, auf dem der chinesische Staat die Quellensteuer erhebt.

Da in erster Linie der deutsche Dienstleistungserbringer steuerpflichtig ist, heißt es für deutsche Lieferanten, dass





die Servicegebühren niedriger ausfallen, wenn das Unternehmen nicht in der VR China ansässig ist und der chinesische Kunde (als Withholding Agent) dazu verpflichtet ist, die Steuer einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen.

Hierbei ist von Vorteil, dass die chinesische CIT (Körperschaftssteuer) in Deutschland grundsätzlich auf die deutsche Körperschaftssteuer angerechnet werden kann. Die Umsatzsteuer (VAT) auf die Dienstleistungsgebühren an das chinesische Finanzamt kann bei dem chinesischen Leistungsempfänger mit deren VAT-Verbindlichkeiten (als Vorsteuer) verrechnet werden.

Die Zusatzsteuern (Surtax) an das chinesische Finanzamt bleiben nach wie vor echte Kosten für den deutschen Lieferanten, da sie nicht anrechenbar sind. Der Antrag auf Anrechnung wird mit der Veranlagung zur Körperschaftssteuer gestellt. Es können nur die Quellensteuersätze angerechnet werden, die laut Doppelbesteuerungsabkommen einbehalten werden dürfen.

Es empfiehlt sich in diesen Fällen jedoch, vor der Unterzeichnung des Vertrages zu prüfen, welche Steuern in China abgeführt werden müssen und wer die in China anfallenden Steuern trägt. Darüber hinaus sollte die chinesische Steuer in der Rechnung für mehr Transparenz auch entsprechend ausgewiesen werden.

Bitte beachten Sie auch, dass der bei Zahlung vorzulegende Vertrag gegebenenfalls vorher registriert werden muss. Daher empfehlen wir Ihnen, nach der Unterzeichnung des Dienstleistungsvertrages innerhalb von 30 Tagen, den Vertrag beim Finanzamt einzureichen bzw. zu registrieren. Nach der Steuerzahlung bekommt man ein Quellensteuerzertifikat. Wie bei Importzahlungen und bei Auslandsüberweisungen wird von der Bank ein Nachweis über bezahlte Steuern gefordert.

Wichtiger Hinweis: Bei der Warenlieferung handelt es sich um die Einfuhrumsatzsteuer (Import VAT) und um Zölle (customs duties), die an das Zollamt und nicht an das Finanzamt abgeführt werden sollen.

Fehlende Abstimmung zwischen den verbundenen Unternehmen

Oft bucht eine deutsche Muttergesellschaft die Zahlung an ihre chinesische Tochter in Deutschland als ein „Darlehen“, ohne dieses zuvor mit der chinesischen Tochtergesellschaft abgestimmt zu haben, und ggf. auch ohne vorherige Genehmigung des Gesellschaftsdarlehens vom SAFE. Wenn nun die chinesische Tochtergesellschaft die Zahlungen erhält und im Meldeformular ggf. „Einkommen“ als Zweck einträgt, werden diese in der chinesischen Finanzbuchhaltung als „Umsatz“ verbucht. Damit kommt es zu einer Abweichung zwischen der deutschen und der chinesischen Buchhaltung.

Dieses „Darlehen“ kann dann nicht von China nach Deutschland zurückbezahlt werden. Wir schlagen daher vor, regelmäßige buchhalterische Abstimmungen und wöchentliche Videokonferenzen mit der chinesischen Tochtergesellschaft zu pflegen.

Jahresabschlussprüfung (JAP)

Ein Jahresabschluss in China besteht aus folgenden Pflichtbestandteilen:

- Bilanz (balance sheet)
- Gewinn- und Verlustrechnung (P&L statement)
- Cashflow-Rechnung (cash flow statement)
- Eigenkapitalveränderungsrechnung (statement of changes in owners' equity)
- Anhang (notes)

Alle Gesellschaften mit ausländischen Anteilseignern müssen in China den Jahresabschluss von einem in China registrierten Wirtschaftsprüfer prüfen lassen.

Daher empfehlen wir deutschen Unternehmen, dass sie bei ihren Tätigkeiten in China eine chinesische Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wie bdp mit internationaler Erfahrung und entsprechenden Referenzen konsultieren.

Tendenziell nähern sich zwar die chinesischen Rechnungslegungsstandards immer mehr an IFRS an. Dennoch kommt es in China nach wie vor zur doppelten oder gar kreativen Buchhaltung, da die

chinesische Buchhaltungspraxis immer noch nicht mit den deutschen Standards vergleichbar ist. Solche Fehler und Inkonsistenzen können durch einen exzellenten und erfahrenen Wirtschaftsprüfer aufgedeckt und abgestellt werden. Seine gründliche Arbeit liefert mehr Erkenntnisse als die üblichen knappen Berichte an die Muttergesellschaft mit der Pauschalaussage, alles sei okay.

Dadurch wird Ihnen ein internationaler Qualitätsstandard geboten, bei dem alle bestehenden Qualitätsanforderungen erfüllt werden. Denn nur eine international erfahrene Wirtschaftsprüfungsgesellschaft wie bdp kann Ihnen die Basis für eine internationale Finanzstruktur nach Ihren Bedürfnissen garantieren.

Selbstverständlich stehen wir Ihnen bei allen Fragen zum Markteintritt in China gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Fang Fang

ist Prokuristin und Leiterin des China Desk bei bdp Deutschland.



Jennifer Lv

ist chinesische Wirtschaftsprüferin und Teamleiterin von bdp China in Tianjin.



Dr. Michael Bormann

ist Steuerberater und seit 1992 bdp-Gründungspartner.



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 habe Fragen zum Brexit.
Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

☐

Ich möchte in China investieren.
Bitte rufen Sie mich an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____

bdp

Bormann · Demant & Partner

Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät

bdp

Management Consultants

Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Chinaberatung

GmbH

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

bdp Berlin

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

bdp Dresden

Hubertusstraße 37 · 01129 Dresden
bdp.dresden@bdp-team.de · +49 351 – 811 53 95 - 0

bdp Frankfurt

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

bdp Hamburg

ABC-Straße 21 · 20354 Hamburg
bdp.hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 35 51 58 - 0

bdp Hamburg Hafen

Steinhöft 5 - 7 · 20459 Hamburg
hamburg@bdp-team.de · 040 – 30 99 36 - 0

bdp Potsdam

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

bdp Rostock

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

bdp Schwerin

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

bdp Tianjin (China)

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

bdp Qingdao (China)

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

bdp Shanghai (China)

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

bdp España

Marbella Hill Village, Casa 6 Sur, 29602 Marbella/Málaga
Calle Serrano 43, Planta 7, Dpcho 26, 28001 Madrid

bdp Bulgaria

Bratia Miladinovi Str. 16 · Sofia 1000 · Bulgarien

www.bdp-team.de

Independent Member of
Recommendation Association

EuropeFides

Taxes, Law, Audit and Advisory International