



Gelungene Übergabe

bdp begleitet die Nachfolge bei der Tischlerei Ralf Lüdke

- Ralf Lüdke: „Alles lief wunderbar und reibungslos!“ – S. 2
- Doppelbesteuerung im Chinageschäft vermeiden – S. 6
- Handelsbedarf bei Einträgen im Transparenzregister – S. 8
- bdp Webinar zur Digitalisierung der Unternehmenssteuerung – S. 9

„Alles lief wunderbar und reibungslos!“

Wir sprechen mit Ralf Lüdke, ausscheidender Gesellschafter der Ralf Lüdke Bau- und Möbeltischlerei GmbH über den durch bdp begleiteten Nachfolgeprozess.

Deutschlandweit sind 260.000 Unternehmen im Nachfolgeprozess. Das Thema Nachfolge ist in der deutschen Unternehmenslandschaft seit Jahren dringlich und – neben Fachkräftemangel, demografischem Wandel und Digitalisierung – eine der großen Herausforderungen.

Die Nachfolge innerhalb der eigenen Familie nimmt ab. Stattdessen übergeben Unternehmer ihr Lebenswerk immer häufiger an Nachfolger außerhalb der Familie – so sie denn einen finden.

Bei der Bau- und Möbeltischlerei Ralf Lüdke hat bdp in diesem Jahr die Nachfolge erfolgreich begleitet. Die Tischlerei Lüdke ist seit ihrer Gründung 1986 in Berlin-Kreuzberg ansässig und besteht aus einem Team von 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Nach 35 Jahren trat Ralf Lüdke jetzt in die zweite Reihe und hat am 01.06.2021 die Geschäftsführung an seinen Nachfolger Klemens Hantsch übergeben. Über diesen erfolgreichen Nachfolgeprozess sprachen wir mit Ralf Lüdke, dem Gründer und ausscheidenden Gesellschafter der Ralf Lüdke Bau- und Möbeltischlerei GmbH.

Herr Lüdke, Sie haben Ihr Unternehmen verkauft. Wann ist die Idee, Ihr Unternehmen zu verkaufen, erstmals aufgetaucht?

Das war erstmals schon vor 10 Jahren. Damals wollte ich die

Firma verschenken, nicht verkaufen. Ich hatte einen Mitarbeiter, der interessiert war, aber sich dann doch nicht getraut hat. Dann gab es immer mal wieder welche, die wollten den Namen allein kaufen. Aber das hat mich nicht überzeugt. Auf alle Fälle, es hat sich rumgesprochen.

Aber dann hat Herr Hantsch Interesse gezeigt. Wir sind gut ins Gespräch gekommen und er hat auf mich einen guten Eindruck gemacht. Er ist Diplom-Ingenieur und war im mittleren Management bei Mercedes.

Ich habe dann mit Klemens Hantsch über meine Vorstellung für das Unternehmen gesprochen. Letztes Jahr ist der ganze Betrieb abgebrannt und musste komplett wieder aufgebaut werden. Das heißt aber auch, dass hier alles praktisch nagelneu ist. Herr Hantsch war sehr interessiert, und tatsächlich gab es keinen besseren Zeitpunkt die Firma zu verkaufen. Unsere Steuerberater, meinerseits Herr Dr. Bormann, haben sich abgestimmt und die Formalitäten abgeklärt. Alles lief wunderbar und reibungslos. Dann kam irgendwann mal der bekannte Handschlag.

Das war's?

Natürlich gab es einige Sachen zu besprechen. Zum Beispiel meine Beratungshonorare und andere Sachen. Er wollte mein Beratungshonorar reduzieren. Ich konnte da etwas mitgehen.





Flexibel zu bleiben ist wichtig für eine gute Übergabe. Das war für mich kein Problem. Mir waren andere Sachen wichtiger, z. B. die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das war für mich das Wichtigste überhaupt. Ich wollte auch, dass Herr Hantsch Probe arbeitet und die Belegschaft richtig kennenlernt. Er ist ein „paar“ Jahre jünger als ich und das hat alles sehr gut geklappt. Ich muss gestehen, dass ich sehr zufrieden bin.

Wie war dieser Moment des Handschlags für Sie? Immerhin sprechen wir hier von 35 Jahren.

Gut. Ich habe immer gesagt, dass ich mit 60 aufhören will. Ich bin nicht der Unternehmer, der an seiner Firma hängt, als ob die sein Kind wäre. Man muss auch loslassen können. Für mich

„Ich habe eine neue unternehmerische Herausforderung gesucht und mit dieser Firma auch gefunden.“

Klemens Hantsch

war es von Anfang an klar, dass ich mit 60 in den Ruhestand gehe. Meine Kinder sind alle schon erwachsen und haben von uns Unterstützung bekommen und sich ihr eigenes Leben aufgebaut.

Früher war es eine Selbstverständlichkeit, dass die Sprösslinge das Familienunternehmen übernahmen. Jetzt gilt das nicht mehr. Woran liegt das Ihrer Meinung nach? Wollte keines Ihrer Kinder die Firma übernehmen?

Die Zeiten haben sich geändert. Zunehmend haben erwachsene Kinder andere berufliche Interessen als ihre Eltern. Persönlich wollten meine Kinder nicht übernehmen, und ich wollte das auch nicht. Ich habe so viele Berufskollegen kennengelernt, die ihre Firma an die Kinder übergeben haben. Und das ist dann oft das Ende ihrer Beziehung gewesen. Man kann z. B. mit Mitarbeitern offen über Überstunden sprechen und verhandeln, aber mit den eigenen Kindern ist das schwieriger. Man tendiert eher dazu zu sagen „Du kommst am Wochenende, wir müssen mehr arbeiten.“

Ich kenne einige Eltern und deren Kinder, die sich nur noch streiten. Ich wollte so was meiner Familie nicht antun. Wenn eines meiner Kinder gesagt hätte, es mochte das unbedingt, dann hätte ich gesagt, dass es seine Lehre irgendwo anders machen muss und vorab woanders arbeiten soll. Ich möchte die Wochenenden mit meiner Familie genießen und nicht ständig über die Firma sprechen oder diskutieren müssen.

Warum kam nicht infrage, dass Sie einfach den Namen verkaufen?

Weil Lüdke für Qualität und eine bestimmte Arbeitsweise steht. Qualität und Leistung müssen bezahlt werden. Sie müssen wis-

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser!

„Alles lief wunderbar und reibungslos!“ Deutschlandweit sind 260.000 Unternehmen im Nachfolgeprozess. Das Thema Nachfolge ist in der deutschen Unternehmenslandschaft seit Jahren dringlich und – neben Fachkräftemangel, demografischem Wandel und Digitalisierung – eine der großen Herausforderungen.

Bei der Bau- und Möbeltischlerei Ralf Lüdke hat bdp in diesem Jahr die Nachfolge erfolgreich begleitet. Über diesen Prozess sprachen wir mit Ralf Lüdke, dem Gründer und auscheidenden Gesellschafter der Ralf Lüdke Bau- und Möbeltischlerei GmbH.

Doppelbesteuerung vermeiden: Doppelbesteuerung im Chinageschäft kann durch wechselseitige Weiterberechnung geleisteter Steuern oder Betriebsausgaben vermieden werden. Wie eine länderübergreifende Gestaltung gelingt, erläutern wir in dieser und der letzten Ausgabe von bdp aktuell.

Mitteilungsfiktion ist entfallen: Das Transparenzregister gibt es bereits seit 2017. Doch nun wurden für die korrekte Eintragung der wirtschaftlich Berechtigten die Voraussetzungen verschärft und Fristen gesetzt. Unternehmensleitungen müssen in 2022 handeln. Wir erklären, was zu tun ist.

Ihr

Jörg Wiegand



Jörg Wiegand
ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei bdp Hamburg Hafen und Geschäftsführer der bdp Revision und Treuhand GmbH.

Unternehmensnachfolge

sen, wir produzieren für große Firmen wie Louis Vuitton usw. Für Industriellenfamilien weltweit in Moskau, Paris und London. Dahinter steht höchste Qualität und Logistik. Für uns ist nicht nur der Name wichtig, sondern das Ganze. Deswegen war mir der Nachfolger sehr wichtig. Deswegen war ich auch bereit flexibler zu sein, wenn der richtige Nachfolger kommt. Die Firma musste als Ganzes übernommen werden. Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Warum ist die Nachfolgefrage in der deutschen Unternehmenslandschaft seit Jahren so dringlich? Welche Fehler kann man vermeiden, damit es bei der Nachfolge so reibungslos klappt wie bei Ihnen?

Wie ich vorhin erwähnt habe, ist mangelnde Flexibilität das größte Problem. Unternehmen werden einfach oft zu hoch bewertet. Was bringt das dann überhaupt? Wenn ich verkaufen möchte und jemand Passendes kommt, aber der Preis ist zu hoch, und er oder sie hat nicht genügend Mittel oder die Bank macht nicht mit? Was bringt mir das und dem potenziellen Käufer überhaupt?

Ich wollte auch nicht, dass nach einiger Zeit die Firma aufgegeben oder weiterverkauft wird, weil es nicht mehr geht. Stress wollte ich auch nie haben. Man muss Kompromisse finden.

Es ist auch nicht selbstverständlich, dass jemand die Firma inklusive Belegschaft übernimmt. Wie ich schon vorhin erwähnt habe, sind meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mir sehr wichtig. Manche sind über 25 oder sogar 30 Jahre bei Lüdke. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Herz von jeder Firma und haben das komplette Know-how. Sie einfach auf die Straße zu setzen, war nie eine Option für mich.

Was sind andere wichtiger Parameter für eine erfolgreiche Übergabe?

Die Antennen auszufahren und die richtigen Informationen an den richtigen Stellen zu streuen. So hat Herr Hantsch den Weg

„Das Schicksal meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war mir auch im Übergabeprozess sehr wichtig.“

Ralf Lüdke

zu uns gefunden. Als Berater selbst noch einige Zeit lang in der Firma zu bleiben, ist immer eine gute Idee und auch eine praktische Lösung für den Käufer sowie selbst für die Banken.

Wenn die Bank weiß, dass ich mit meiner Erfahrung da noch drei Jahre lang bleibe, dann gibt das der Bank Sicherheit. Im Vergleich zu Existenzgründungen wird bei der Übernahme eines ganzen Unternehmens meist sehr viel mehr Kapital benötigt. Da muss man die Bank an seiner Seite haben.

Noch etwas dabei zu bleiben ist auch eine gute Lösung für den Verkäufer selbst. Da steht er oder sie nicht von einem Tag auf den anderen auf der Straße nach vielen Jahren des Aufbaus und Leitung der Firma.

Wie hat bdp Ihnen durch den ganzen Prozess geholfen?

Dr. Bormann ist seit 25 Jahren unser Steuerberater. Er hat das Wo und Wie organisiert und die Eckpunkte gesetzt, worauf zu achten war. Er war unsere Leitplanke! Was ich an bdp am meisten schätze ist, dass sie in schwierigen Situationen, die natürlich in 25 Jahren immer einmal auftauchen, immer an Deck geblieben sind.

Dr. Bormann und die anderen Partner und Mitarbeiter sind keine Typen, die einfach weglaufen, wenn es schwierig wird. Wir haben uns immer sicher und gut aufgehoben gefühlt und so was ist nicht selbstverständlich.

Herr Lüdke, besten Dank für dieses Gespräch



Projektskizze



Erfolgreiche Nachfolgeberatung durch bdp

bdp konnte erfolgreich eine Nachfolgeregelung durch Übernahme eines laufenden Geschäftsbetriebs und der Übertragung von Geschäftsanteilen planen und umsetzen.

bdp begleitete in Abstimmung und im Verhandlungsweg mit dem Wirtschaftsprüfer und Steuerberater des Erwerbers den gesamten Prozess von der Beurteilung und Gestaltung der ursprünglichen Ausgangslage bis hin zur gesellschaftsrechtlichen, kennzeichnungsrechtlichen, arbeitsrechtlichen, schuld- bzw. kaufrechtlichen sowie steuerrechtlichen Umsetzung der Transaktion. Daneben musste eine Unternehmensbewertung durchgeführt werden.

Das Unternehmen

- Ralf Lüdke Bau- und Möbeltischlerei GmbH
- Umsatz bis ca. 2 Mio. Euro p. a.
- ca. 18 Mitarbeiter



Die Tischlerei Lüdke wurde im Jahr 1986 vom ausscheidenden Gesellschafter Ralf Lüdke gegründet und hatte sich im Laufe der Jahre erfolgreich am Markt platziert. Das Leistungsspektrum umfasst den Laden- und Innenausbau, die Restaurierung und den Neubau von Fenstern und Türen, die Altbausanierung, die Fertigung und Montage von Küchen, die Erbringung von Reparaturarbeiten und die Sanierung von Altbauten.

Zum Kundenstamm des Unternehmens gehören u.a. Bezirksämter, die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, die Allianz Immobilien GmbH, Wohnungsbaugesellschaften, Architektenbüros, Hausverwaltungen sowie zahlreiche Privatkunden. Das Unternehmen ist seit vielen Jahren im Unternehmensverzeichnis des Senats registriert und verfügt zudem über die Genehmigung, in öffentlichen Sicherheitsbereichen wie z. B. Polizeigebäuden oder Justizvollzugsanstalten tätig zu sein.

Wegen der hohen Qualität der Leistungen verfügt das Unternehmen über eine große Stammkundschaft.

Der Übernehmer, Herr Klemens Hantsch, ist Dipl.-Ing. und war leitender Mitarbeiter in der Automobilindustrie. Er schied auf eigenen Wunsch aus diesem Bereich aus und wollte einen etablierten Handwerksbetrieb mit Tradition und einem besonderen Leistungsspektrum übernehmen.

Projektskizze

Der alleinige Gesellschafter und Tischlermeister Ralf Lüdke war am Markt viele Jahre erfolgreich mit seinem Unternehmen tätig. Dabei waren im Verlaufe der Jahre Strukturen geschaffen worden, die bei der Nachfolge berücksichtigt werden mussten. Zunächst mussten auf Verkäufer- wie Erwerberseite die steuerlichen Konsequenzen einer Nachfolgeregelung ermittelt werden. Eine Unternehmensbewertung zur Kaufpreisfindung war Gegenstand der Betrachtung. Für die Gestaltung der Nachfolge kamen mehrere Optionen in Betracht. Maßgebend waren auch die finanzwirtschaftlichen Vorgaben.

bdp bereitete gemeinsam mit dem ausscheidenden und dem eintretenden Unternehmer sowie seinem Wirtschaftsprüfer und Steuerberater eine Struktur vor, die es erlaubt, dass die Altersvorsorge des ausscheidenden Unternehmers gesichert ist und die Finanzierung der Transaktion zugunsten des Übernehmers auch tatsächlich darstellbar wurde.

Bei der Umsetzung stellten sich dann teilweise sehr komplexe rechtliche und steuerrechtliche Fragen, die abschließend zusammen geklärt werden konnten.

Daneben erfolgte auch eine betriebswirtschaftliche Begleitung des Projektes. Die Nachfolge konnte erfolgreich in kurzer Zeit umgesetzt werden.

Maßnahmen von bdp

- Steuerliche Beurteilung der Ausgangslage
- Erstellung einer Konzeption zur Unternehmensnachfolge unter besonderer Berücksichtigung der steuerlichen Konsequenzen
- Unternehmensbewertung
- Verhandlungsführung
- Konzeption des Übergangs- bzw. Überleitungsprozesses
- Umfassende Umsetzung der Transaktion in gesellschaftsrechtlicher, kennzeichnungsrechtlicher, arbeitsrechtlicher, schuld- bzw. kaufrechtlicher sowie steuerrechtlicher Hinsicht



„bdp konnte uns extrem schnell mit patenten und passgenauen Lösungen helfen. Unter Berücksichtigung enger Zeitvorgaben wurden alle Schritte konzipiert und umgesetzt. Ohne die Hilfe von bdp wäre dies für uns so nicht machbar gewesen.“

Ralf Lüdke, ausscheidender Unternehmer



„Ich habe eine neue unternehmerische Herausforderung gesucht und mit dieser Firma auch gefunden. Alle Beteiligten zogen an einem Strang. So konnten wir unser gemeinsames Ziel bestens erreichen.“

Klemens Hantsch, eintretender Unternehmer bzw. Investor



„Die Zusammenarbeit mit bdp war nicht nur menschlich sehr angenehm, sondern vor allem äußerst professionell, klar strukturiert, fachlich auf hohem Niveau und von dem gemeinsamen Gedanken der Fairness geprägt.“

Hans-Dieter Vietmeier, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater des eintretenden Unternehmers bzw. Investors



„Bei diesem Projekt konnten wieder einmal unter Beweis stellen, dass unser Team aus einem Guss sehr schnell Lösungen in betriebswirtschaftlicher, rechtlicher und steuerlicher Hinsicht liefern kann.“

Dr. Aicke Hasenheit, Rechtsanwalt und bdp-Partner

Doppelbesteuerung vermeiden

Doppelbesteuerung im Chinageschäft kann durch wechselseitige Weiterberechnung geleisteter Steuern oder Betriebsausgaben vermieden werden. Wie eine länderübergreifende Gestaltung gelingt.

In zwei Beiträgen erläutern wir in dieser und der letzten Ausgabe von bdp aktuell, wie Sie die Doppelbesteuerung im Chinageschäft vermeiden oder zumindest verringern können.

Vorausschauende Planung bei Dienstleistungserbringung für die chinesische Tochtergesellschaft

Bei dem Thema „Dienstleistungserbringung für die chinesische Tochtergesellschaft“ sollte gut geplant und müssen wichtige Fragen vorab geklärt werden. Welche Einsätze sind nötig? Kann eine Betriebsstätte in China vermieden werden? Können die Projekte vor Ort auf unter 183 Tage beschränkt werden? Können viele Arbeitsschritte aus Deutschland koordiniert werden? Auch sollten Sie separate Verträge für unabhängige Dienstleistungen vorbereiten, die nicht mit Lizenzgebühren verbunden sind.

Proaktive Kommunikation mit dem deutschen Finanzamt zur Beantragung einer Steuergutschrift

Sie sollten in jedem Fall die Bescheini-

gungen über alle Einkommenssteuerzahlungen in China sammeln. Dabei empfehlen wir, die Doppelbesteuerung offen mit den chinesischen Mitarbeitern zu kommunizieren, denn sonst könnte es sein, dass Mitarbeiter die Steuerquittung ablegen und die Sache damit für sich abschließen. Der deutsche Fiskus verlangt nämlich, dass Sie die Erstattung in die Körperschaftssteuer-Erklärung eintragen und die chinesische Steuerquittung im Original einreichen. Dies sollte immer zeitnah erledigt werden. Sie sollten zudem die Steuergutschrift bei den deutschen Finanzämtern gemäß DBA und deutschem Recht beantragen.

Verrechnungspreise und abzugsfähige Aufwendungen (Expense Deduction)

Bei Weiterberechnungen stellt sich häufig die Frage, in welcher Höhe die-

se angesetzt werden sollen (*Dealing at Arm's Length*). Bei vielen Betriebsprüfungen in Deutschland kommen mittlerweile neben dem normalen Betriebsprüfer auch spezielle Prüfer aus dem Bereich der Außenhandelsbeziehungen hinzu. Diese schauen gezielt auf die Auslandsverhältnisse und überprüfen, ob Dienstleistungen nicht zu kostengünstig verrechnet werden.

Bei einem Geschäftsvolumen ab einer gewissen Größe muss eine Verrechnungspreis-Dokumentation angelegt werden (für beide Länder). Auch bei kleinen Unternehmen empfiehlt es sich für Betriebsprüfungen in China und Deutschland genau aufzuschreiben und vertraglich zu vereinbaren, wie die Kosten belastet werden. Bei Dienstleistungen durch das Personal der Muttergesellschaft wird in der Regel von beiden Ländern das Bruttogehalt plus 5% Marge als angemessener Weiterverrechnungspreis, wie unter fremden Dritten, anerkannt.

Vertraglich kann ggf. mit entsprechender Unterstützung von Steuerberatern in einigen Fällen gesondert argumentiert werden, dass z.B. für die IT-Dienstleistungen der absolute Fremdvergleich gilt, weil diese IT-Spezialisten der Muttergesellschaft dieselben Qualifikationen wie externe IT-Spezialisten haben, und dass dadurch höher belastet werden kann. Voraussetzung für die Anerkennung als Betriebsausgabe ist ein im Vorfeld geschlossener und dem chinesischen Finanzamt zur Kontrolle vorgelegter Dienstleistungsvertrag.

Wie sollte die Verrechnungspreisfindung und -dokumentation ablaufen?

Zuerst sollten mit dem Steuerberater sämtliche Fälle durchgegangen und detailliert dokumentiert werden: Was





genau wird berechnet? Was machen wir? Dann sollte ein strukturiertes Vertragswerk aufgesetzt werden, um mit den chinesischen Kollegen systematisch zu analysieren, wie das Verhältnis steuerlich optimiert werden kann.

Werden die Dienstleistungen in China erbracht, gilt der Grundsatz: Möglichst unter 183 Tagen. Werden sie aus Deutschland erbracht, besteht das Betriebsstättenrisiko nicht, dennoch sollte darauf geachtet werden, dass die Dienstleistungen nicht zu teuer verkauft werden, damit diese nicht wie eine Lizenz-, sondern wie eine Servicegebühr wirken.

Vermieden werden sollte die prozentuale Aufteilung des Umsatzes zwischen Ihren Holding-Tochtergesellschaften an verschiedenen Orten, denn dies hat in China keine Aussichten auf Anerkennung. China gehört zu den Ländern, die eine pauschale *Administration Fee* (Verwaltungskosten-Umlage) nicht akzeptieren. In China haben Sie daher nur die Chance, Weiterbelastungen als abzugsfähige Betriebsausgaben zu belasten, wenn Sie die Dienstleistungen genau definieren und belegen können. Sonst gelten pauschal 10% der Kosten der Holding als nicht abzugsfähige Betriebsausgaben. Das kann sehr teuer werden, weil darauf dann 25% Körperschaftsteuer fällig werden!

Weiterbelastung: Dienstleistungsgebühren

Das chinesische Finanzamt schätzt den tatsächlichen Gewinn einer Betriebsstätte eines ausländischen Unternehmens entsprechend der erbrachten Dienstleistung nach der Gewinnschätzungsmethode. Bei Engineering-, Design- oder Beratungsdienstleistungen 15% bis 30%, bei Management-Dienstleistungen 30% bis 50%, bei anderen Dienstleistungen oder operativen Dienstleistungen 15% oder mehr. Sollte ein Projekt die Dauer von 183 Tagen überschreiten, unterstellt das chinesische Finanzamt eine Betriebsstätte.

Die Berechnung beginnt mit der Ankunft des ersten Mitarbeiters und endet mit der Abreise des letzten Mit-

arbeiters aus China bzw. nach Beendigung des gesamten Projekts. Die Dauer des Projekts wird durchaus überwacht, so kann das chinesische Finanzamt anhand der Einträge in den Pässen der deutschen Mitarbeiter genau überprüfen, wie lange ein Projekt dauert.

Es fallen 10% Quellensteuer bei Lizenzgebühren und 7,5% Quellensteuer bei Dienstleistungen an, daher ist es wichtig im Vertrag klar zu definieren, welche Dienstleistungen lizenzgebunden sind und welche nicht. Wenn es im Vertrag nicht deutlich formuliert ist, ist immer der höhere Steuersatz anzuwenden.

Registrierungspflicht bei Devisenzahlungen ins Ausland

Wenn Sie einen Dienstleistungsvertrag mit einem chinesischen Auftraggeber unterzeichnet haben, sollte der Vertrag innerhalb von 30 Tagen bei dem lokalen Finanzamt eingereicht und registriert werden, wenn die Zahlung in das Ausland einen Betrag von 50.000 USD übersteigt. Neben der Vertragsregistrierung sollten die Zahlungen in das Ausland auch angemeldet werden. Registrierungen erfolgen meist online. Bitte informieren Sie sich jedoch bei dem lokalen Finanzamt, welche Unterlagen im Einzelfall eingereicht werden müssen.

Transaktionen mit verbundenen Unternehmen

Bei der Weiterbelastung zwischen zwei verbundenen Unternehmen ist zu unterscheiden, ob die Leistungen im Interesse der deutschen Mutter- oder der chinesischen Tochtergesellschaft liegen. Weiterhin ist wesentlich, ob die Dienstleistungen für die chinesische Tochtergesellschaft förderlich sind, ob sie einen Nutzen aus der erbrachten Leistung zieht und ob ein wirtschaftlicher Wert geschaffen wird. Auch stellt sich die Frage, ob ein unabhängiges Unternehmen unter vergleichbaren Verhältnissen (Kosten vs. Nutzen) tätig werden könnte.

Wie erwähnt, muss die Berechnung der Dienstleistungsgebühr angemessen sein. Die Dienstleistungsgebühren sollten als abzugsfähige Betriebskosten

innerhalb der chinesischen Tochtergesellschaft gebucht werden können.

Die Verwaltungsleistungen durch die deutsche Muttergesellschaft (z.B. Controlling, Koordination, Kommunikation, regelmäßige Projekt- und Abteilungssitzungen), aus denen die chinesische Tochtergesellschaft keinen wirklichen wirtschaftlichen Nutzen zieht, werden durch das chinesische Finanzamt als Verteilung von Gesellschafterkosten (*Management Fee*) betrachtet und sind somit nicht absetzbar.

Wo wir Sie unterstützen können

Bei bdp setzen wir auf ganzheitliche Lösungen. Unsere deutschen Kollegen arbeiten Hand in Hand mit ihren in China ansässigen Kollegen an Doppelbesteuerungsproblematiken. Dies hat den Vorteil des garantierten Austausches der Steuerberater, denn das inhaltliche Konzept muss in beiden Ländern übereinstimmen und darf eben nicht einseitig sein.

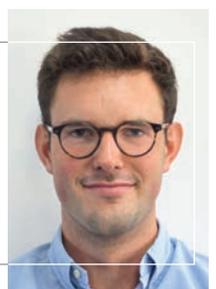
Dr. Michael Bormann
ist Steuerberater und seit 1992 bdp-Gründungspartner.



Ricky Ma
ist Tax Consultant und Leiter der Steuerabteilung bei bdp China.



Luis Bock
ist wissenschaftlicher Mitarbeiter bei bdp Berlin.



Mitteilungsfiktion ist entfallen

Für die korrekte Eintragung der wirtschaftlichen Berechtigten im Transparenzregister wurden die Voraussetzungen verschärft und Fristen gesetzt. Unternehmensleitungen müssen in 2022 handeln.

Was ist das Transparenzregister?

Mit dem Transparenzregister soll die Eigentümerstruktur des Unternehmens aufgezeigt und somit offengelegt werden, wer sich hinter einem deutschen Unternehmen verbirgt. Im Unterschied zum Handelsregister sollen auch bei (verschachtelten) juristischen Strukturen die natürlichen Personen kenntlich gemacht werden, die am Ende dieser Strukturen stehen.

Die Einführung eines eigenständigen Transparenzregisters wurde bereits mit dem am 26. Juni 2017 in Kraft getretenen Geldwäscherichtlinien-Umsetzungsgesetz beschlossen. Geführt wird das Transparenzregister vom Bundesanzeiger (www.transparenzregister.de). Ziel des Gesetzgebers ist es, Geldflüsse einfacher nachvollziehbar zu machen. Dies soll Straftaten in Verbindung mit Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung verhindern.

Das Transparenzregister wird in elektronischer Form geführt und enthält Eintragungen zu den sogenannten wirtschaftlich Berechtigten von Rechtseinheiten und Rechtsgestaltungen.

Wen betrifft das Transparenzregister?

Das Transparenzregister betrifft alle juristischen Personen des Privatrechts: GmbH, UG (haftungsbeschränkt), Limited oder AG sowie alle eingetragenen Personengesellschaften, etwa OHG, KG, GmbH & Co. KG. Diese Gesellschaften, selbst wenn sie nur eine sogenannte Ein-Personen-Gesellschaft sind, müs-

sen dem Transparenzregister Angaben zu ihren wirtschaftlich Berechtigten machen.

Wirtschaftlich Berechtigte sind natürliche Personen, in deren Eigentum oder unter deren Kontrolle eine Rechtseinheit oder Rechtsgestaltung letztlich steht.

Was ist zu melden?

Vorrangig sind die sogenannten tatsächlichen wirtschaftlich Berechtigten an das Transparenzregister mitzuteilen. Sofern solche nicht vorhanden sind, müssen die sogenannten fiktiven wirtschaftlich Berechtigten mitgeteilt werden.

Tatsächlich wirtschaftlich Berechtigte sind zum Beispiel natürliche Personen mit mehr als 25% der Kapitalanteile, natürliche Personen, die mehr als 25% der Stimmrechte kontrollieren, oder natürliche Personen, die auf vergleichbare Weise Kontrolle ausüben können.

Als **fiktive wirtschaftlich Berechtigte** gelten die gesetzlichen Vertreter der Rechtseinheit. Dies sind zum Beispiel der Geschäftsführer oder der Vorstand.

Geschäftsführer der juristischen Personen und eingetragenen Personengesellschaften müssen die Angaben zu den wirtschaftlich Berechtigten einholen, aufbewahren, auf dem aktuellen Stand halten und der registerführenden Stelle unverzüglich mitteilen. Zu den wirtschaftlich Berechtigten sind folgende Angaben zu machen: Vor- und Nachname, Geburts-





datum, Wohnort, Wohnsitzland, Staatsangehörigkeit sowie Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses.

Gesetzesänderung zum 01.08.2021

Das Transparenzregister wurde ab 2017 zunächst als sogenanntes Auffangregister geführt. Das bedeutete, dass eine Mitteilung an das Transparenzregister nur dann notwendig war, wenn sich die Angaben zum wirtschaftlich Berechtigten nicht aus bestehenden elektronisch abrufbaren Eintragungen in anderen Registern, wie beispielsweise dem Handels- oder Vereinsregister, ergaben. Zum 01.08.2021 ist diese sogenannte Mitteilungsfiktion entfallen und wurde das deutsche Transparenzregister zum Vollregister umgewandelt. Dies hat für transparenzpflichtige Rechtseinheiten, die sich bisher auf die Mitteilungsfiktion berufen konnten, zur Folge, dass eine bislang entbehrliche Eintragung der wirtschaftlich Berechtigten nunmehr erforderlich wird.

Für diese Fälle hat der Gesetzgeber Übergangsfristen normiert. Aktiengesellschaften, SE und Kommanditgesellschaften auf Aktien müssen die Mitteilung zur Eintragung bis zum 31.03.2022 vornehmen. Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Genossenschaften und europäische Genossenschaften oder Partnerschaften müssen die mitteilungspflichtigen Angaben bis zum 30.06.2022 zur Eintragung übermitteln. In allen anderen Fällen muss eine Mitteilung spätestens bis zum 31.12.2022 erfolgen.

Praxistipp

Geschäftsführer sollten prüfen, ob die Angaben der Gesellschafterliste des Handelsregisters aktuell und richtig sind. Der aktuelle Stand des Handelsregisters kann beispielsweise unter handelsregister.de kostenpflichtig eingesehen werden. Anschließend sollten die wirtschaftlich Berechtigten im Sinne des Transparenzregisters definiert und an das Transparenzregister gemeldet werden. Bei Änderungen sind die Daten beim Transparenzregister aktuell zu halten.

Dazu können sich die Unternehmen auf der Internetseite des Transparenzregisters registrieren. Im Rahmen der Registrierung sind bestimmte Unternehmensnachweise einzureichen (z. B. Handelsregistereintragung). Nach erfolgter Registrierung können die entsprechenden Angaben für das Unternehmen erfasst werden.

Gern ist bdp Ihnen dabei behilflich und kann im Rahmen der Vollmacht des Mandatsverhältnisses die Meldung für Sie übernehmen.

Peter Beblein
ist Steuerberater bei
bdp Rostock.



Digitale Unternehmenssteuerung in der Praxis

Intelligente Software-Lösungen für eine integrierte Finanz- und Unternehmensplanung
bdp Webinar am 22. Januar 2022, 14:00 Uhr

Was sind die Herausforderungen?

Eine integrierte Unternehmensplanung, die sowohl die Ergebnis- als auch die Liquiditäts- und Bilanzpostenplanung umfasst, ist das A & O einer zeitgemäßen Unternehmenssteuerung. Das gilt umso mehr für Unternehmen mit manifesten oder drohenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

Seit Jahresanfang sind Unternehmen gesetzlich verpflichtet ein Frühwarnsystem zu etablieren, mit dem über einen Zeitraum von jeweils 24 Monaten eine drohende Zahlungsunfähigkeit zuverlässig erkannt werden kann.

Wie lässt sich eine integrierte Planung effektiv umsetzen?

Eine nahe liegende und praktikable Option ist es, hierzu an den kaufmännischen Systemen anzusetzen und die ohnehin vorhandenen Zahlen der Buchhaltung analytisch zu nutzen. Um die operative Unternehmensplanung möglichst effizient zu gestalten, verfügen wir über bdp-eigene Standards und Tools zur Analyse, Planung und Berichterstattung oder greifen auf Software von Drittanbietern (bspw. LucaNet) zurück.

Was möchten wir im Webinar vermitteln?

In unserem Webinar vermitteln wir Ihnen anhand praktischer Beispiele, wie Sie Ihren Planungsprozess gewinnbringend optimieren, das Reporting durch die Erstellung einer einheitlichen Datenbasis verbessern und nach und nach Ihr Rechnungswesen und Ihr Controlling digitalisieren können.

Die Teilnahme an unserem Webinar ist kostenfrei.

Webinar-Themen

- Effizienzsteigerung in der Unternehmensplanung
- Optimierung des Planungsprozesses und des Reportings
- Erstellung einer einheitlichen Datenbasis
- transparente Unternehmenssteuerung
- Erarbeitung nachvollziehbarer Daten und Dokumentation der planungsrelevanten Informationen

Ihre Referenten

Robert Mühlig: Senior Consultant, bdp Berlin
Dr. Michael Bormann: bdp Gründungspartner



Datum: 20.01.2022
Uhrzeit: 14:00 – 15:00 Uhr
Webinar-Sprache: Deutsch
Online-Anmeldung: www.bdp-team.de/events

International Sourcing

Schweizer Unternehmen betreiben heute Global Sourcing und optimieren ihren Einkauf und ihre Produktion über verschiedene Länder und Kontinente.

Die Weltwirtschaft ist in den letzten Jahrzehnten durch den internationalen Handel stark zusammengewachsen. Die Schweiz gehört dabei zu den offensten Volkswirtschaften der Welt: In vergangenen Jahren erreichten die Exporte teilweise die Hälfte des Schweizer Bruttoinlandsprodukts.

Die Integration in die Weltwirtschaft stellt jedoch keine Einbahnstraße dar. Auch Schweizer Unternehmen betreiben heute Global Sourcing und optimieren ihren Einkauf und ihre Produktion über verschiedene Länder und Kontinente.

Schweizer Zulieferer bekommen internationale Konkurrenz

Dieser Trend zu International Sourcing führt selbstredend dazu, dass schweizerischen Zulieferern neue, internationale Konkurrenz erwächst. Gerade in den letzten Jahren hat sich dieser Druck durch die massive Aufwertung des Franken nochmals deutlich erhöht. Die Schweizer Volkswirtschaft büßte in preislicher Hinsicht in kurzer Zeit erheblich an inter-

nationaler Wettbewerbsfähigkeit ein, was sowohl das International Sourcing als Möglichkeit der Kosteneinsparung attraktiver machte, aber gleichzeitig leider auch die Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Zulieferer schmälerte.

Im Gegensatz zu großen, multinationalen Unternehmen zeigen sich kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) in Umsetzung und Planung von International Sourcing eher zurückhaltend.

Die Gründe hierfür sind die hohen Risiken wie zum Beispiel schwankende Wechselkurse, politische Instabilität etc. KMUs sind dabei ähnlichen Risiken wie die multinationalen Großfirmen ausgesetzt, jedoch verfügen sie meist nicht über ausreichende Ressourcen, um die Kosten möglicher Verluste auffangen zu können. International Sourcing ist außerdem mit hohen Informations-, Transport- und Lieferkosten verbunden, die in jedem Fall anfallen. Daher lohnt International Sourcing häufig erst bei großen Warenvolumina, was sich für viele KMU als unrentabel erweist.

Internationale Präsenz ermöglicht, neue Kunden zu gewinnen

Die Präsenz von KMU in internationalen Beschaffungsmärkten kann es diesen ermöglichen, in den internationalen Märkten auch neue Kunden zu gewinnen. Die Nähe zu den Märkten und Kunden wird über die Brücke des International Sourcing hergestellt. Darüber hinaus kann das International Sourcing unter Umständen den Wissensaustausch und damit die Innovationsleistung fördern, was KMU häufig schwerer fällt als größeren Unternehmen. Für KMU gilt also, dass auch wenn der Aufwand des International Sourcing höher ist bzw. die damit verbundenen Fixkosten auf weniger Einkaufsvolumen verteilt werden können, es Zusatzeffekte im Marktzugang und bei der Innovation und damit letztendlich der Produktivität geben kann.

Handelsbilanzüberschuss mit den USA, Defizit mit Deutschland

Aufgeschlüsselt nach Handelspartnern erzielte die Schweiz den größten Handelsbilanzüberschuss im Handel mit den USA; das größte Handelsbilanzdefizit aus



der Sicht der Schweiz resultierte aus dem Warenverkehr mit Deutschland. Für die Schweizer Exportwirtschaft ist es deshalb nicht unerheblich, wie die Konjunktur bei ihrem wichtigsten Außenhandelspartner Deutschland verläuft.

Die wichtigsten Exportgüter der Schweiz sind Produkte der chemischen und pharmazeutischen Industrie, Uhren und Maschinen. Die wichtigsten importierten Lebensmittelgruppen sind alkoholfreie Getränke, Früchte, Ölsaaten und ölhaltige Früchte, Getreide sowie Gemüse.

Nicht überraschend hatte die Pandemie deutliche Auswirkungen auf das International Sourcing der Schweiz. Im Jahr 2020 exportierte die Schweiz – gemessen am Warenwert – gut sieben Prozent weniger als im Vorjahr. Die Importe schrumpften sogar um mehr als elf Prozent. Unter dem Strich nahm der Außenhandel um 40 Milliarden Franken ab. Vor allem im zweiten Quartal 2020 sanken die Ein- und Ausfuhren wie nie zuvor. Kein Zufall, dass es just die Zeit war, in der die erste große Corona-Welle anrollte mit all den damit zusammenhängenden Bekämpfungsmaßnahmen.

Unterbrochene Lieferketten

Wegen der Lockdowns in vielen Ländern waren die globalen Lieferketten zeitweise unterbrochen. Das riss weltweit Lücken in die Warenproduktion. So wurden zum Beispiel weniger Autos produziert und dementsprechend natürlich auch weniger Autos in die Schweiz importiert.

Und weil wegen der Pandemie auch in der Schweiz weniger produziert wurde, sank die Nachfrage nach Energieträgern wie Öl – auch das schlug sich negativ in der Außenhandelsbilanz nieder. Stärker gefragt als im Vorjahr, dies ist wenig überraschend, waren nur Schutzmasken und Textilien sowie Nahrungsmittel. Aber das allein konnte die Importbilanz der Schweiz nicht retten.

Pharmaindustrie verhindert stärkeren Einbruch

Auf der Exportseite verhinderte einmal mehr die Pharmaindustrie einen noch

stärkeren Einbruch. Pharma war die einzige Branche, die leicht zulegen konnte. Für alle anderen Branchen ging es bergab. Besonders stark bei den Bijouteriewaren und Uhren, von denen im Jahr 2020 bis zu einem Drittel weniger ins Ausland verkauft wurden als in den Vorjahren.

Auch wenn die Importe und Exporte im letzten Jahr so stark zurückgingen wie lange nicht, so gibt es Zeichen der Entspannung. Das hat auch mit China zu tun, wo die Wirtschaft wieder wächst. Auch wenn das optimistisch stimmt: Vorbei ist die Corona-Krise noch lange nicht. Die Schweizer Außenwirtschaft dürfte noch länger darunter leiden. Mit der voraussichtlichen Wiederaufnahme der wirtschaftlichen Aktivitäten nach der Corona-Pandemie wird auch die Schweizer Exportwirtschaft wahrscheinlich wieder bessere Zahlen schreiben. Die 2020 verlorenen Einnahmen können aber nicht mehr wettgemacht werden.

Exportwirtschaft ist zentral für Schweizer Wohlstand

Die Exportwirtschaft ist eine der zentralen Stützen der Wirtschaft in der Schweiz und daher für den Wohlstand und die Sicherung der Arbeitsplätze essenziell. Es bedarf daher auch weiterhin verschiedener Maßnahmen seitens der Schweizer Politik, um die Wirtschaft zu unterstützen. Ziel ist es, gestärkt aus der Krise hervorzugehen und den Herausforderungen – der Digitalisierung, dem Klimawandel, dem demografischen Wandel und nicht zuletzt der nachhaltigen Sicherung des freien Zugangs zu den Weltmärkten und Handelsräumen – zu begegnen.

Dr. Silvan Hürlimann, LL.M. ist Rechtsanwalt bei bdp Switzerland.



Privates Veräußerungsgeschäft: Zeitnaher Verkauf nach unentgeltlicher Übertragung



Die Veräußerung einer Immobilie innerhalb von 10 Jahren nach dem Erwerb ist grundsätzlich steuerpflichtig, soweit sie nicht zuvor zu eigenen Wohnzwecken genutzt wurde. Bei unentgeltlicher Übertragung (Schenkung oder Erbschaft) wird die sogenannte Spekulationsfrist des Übertragenden fortgeführt. (§23 Abs. 1 EStG) Bisher war unklar, ob eine rechtsmissbräuchliche Gestaltung vorliegt, wenn das Grundstück zeitnah nach einer Schenkung vom Begünstigten veräußert wird, insbesondere wenn dabei deutlich weniger Einkommensteuer als bei der Veräußerung durch den Übertragenden anfällt.

Der Bundesfinanzhof (BFH 23.04.2021 IX R 8/20) hat in einem aktuellen Urteil entschieden, dass in einem solchen Fall grundsätzlich kein Gestaltungsmissbrauch vorliegt, da §23 Abs. 1 Satz 3 EStG bereits eine spezielle Vorschrift zur Verhinderung von Missbrauch enthält, nach der die Besteuerung nicht vom Übertragenden, sondern vom Rechtsnachfolger vorzunehmen ist.

Im vorliegenden Fall wurde ein Grundstück von der Mutter unentgeltlich auf deren volljährige Kinder übertragen. Mit notariell beurkundetem Vertrag vom selben Tag verkauften diese das Grundstück und erhielten dafür den Kaufpreis. Den Kindern war die Anschaffung der Mutter zuzurechnen und das private Veräußerungsgeschäft entsprechend von ihnen zu versteuern.

Das Gericht weist jedoch darauf hin, dass unangemessene vertragliche Vereinbarungen zu einer anderen Beurteilung führen können. Der Rechtsnachfolger sollte daher sowohl über das Grundstück als auch über den erzielten Veräußerungserlös frei verfügen können.

Rüdiger Kloth

ist Steuerberater und seit 1997 Partner bei bdp Hamburg.

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 möchte mich über das Chinageschäft informieren. Bitte kontaktieren Sie mich.
- Ich brauche Unterstützung beim Transparenzregister. Bitte rufen Sie mich an.

Name _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Unterschrift _____



Rechtsanwälte · Steuerberater
Wirtschaftsprüfer

Sozietät



Restrukturierung · Finanzierung
M&A · Chinaberatung

GmbH

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



www.bdp-team.de

bdp Germany

Berlin

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

Frankfurt/M.

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

Hamburg

Stadthausbrücke 12 · 20355 Hamburg
bdp.hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 35 51 58 - 0

Hamburg Hafen

Steinhöft 5 - 7 · 20459 Hamburg
hamburg@bdp-team.de · +49 40 – 30 99 36 - 0

Potsdam

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

Rostock

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

Schwerin

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

bdp Bulgaria

Sofia

Bratia Miladinovi Str. 16 · Sofia 1000

bdp China

Tianjin

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

Qingdao

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

Shanghai

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

bdp Spain

Marbella

Marbella Hill Village, Casa 6 Sur, 29602 Marbella/Málaga

bdp Switzerland

Zürich

Stockerstraße 41 · 8002 Zürich