

## Auslandsniederlassung

# Oft entscheidet das Netzwerk

*Mittelständler zieht es ins Ausland. Die Expansion in der Fremde ist auch für viele Steuerberater eine große Herausforderung. Aus diesem Grunde ist es wichtig, dass sie sich frühzeitig mit den daraus resultierenden Folgen auseinandersetzen.*

Klein sein und trotzdem europa- oder sogar weltweit präsent zu sein, das müssen keine Gegensätze sein. „Deutsche Unternehmen zieht es, unabhängig von ihrer Größe, verstärkt ins Ausland“, sagt Alexander Lau vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Dieser Trend sei in vielen Branchen feststellbar – bei Industrieunternehmen aus dem Dienstleistungs- und Produktionsbereich ebenso wie im Handwerk. „Da kommt auch auf viele Steuerberater eine neue Herausforderung zu, auf die sie sich einstellen müssen“, stellt der Deutsche Steuerberaterverband (DStV) fest. Gerade kleinere Kanzleien würden dadurch mit völlig neuen Sachverhalten konfrontiert und müssten sich deshalb dem Thema der Internationalisierung frühzeitig stellen.

Gute Kenntnisse des internationalen Steuerrechts allein reichen nicht. „Zunächst müssen mit dem Mandanten die Gründe und Ziele für den Gang ins Ausland hinterfragt werden“, sagt StB Sebastian Neumann von Danrevision in Flensburg. Schließlich kann sich eine über-eilte Expansion in die Fremde als teurer Flop entpuppen. Sinnvoll sei ein derartiger Schritt nur, wenn er wirtschaftlichen Erfolg verspreche, so Neumann. Um diesen zu ermöglichen, sollten bereits vorab die steuerlichen Fragen geklärt werden. Das sieht StB Dr. Volker Frühling von der KPWT Wirtschaftstreuhand aus München genauso: „Die Erschließung neuer Märkte für Produkte oder Dienstleistungen muss im Vordergrund stehen.“

Danach geht es darum, sich zu überlegen, in welcher Form die Präsenz vor Ort erfolgen soll. Drei Varianten sind im Prinzip denkbar: die Eröffnung einer Repräsentanz, der Aufbau einer Niederlassung oder die Gründung einer Tochtergesellschaft.

Die Repräsentanz biete sich als erster Schritt für die direkte Markterkundung an, erklärt Frühling. Aufgrund ihrer rechtlichen Unselbstständigkeit würden Erträge über die

deutsche Muttergesellschaft erfasst. Bei ausländischen Tochtergesellschaften mit eigener Rechtsform bleibt der Ertrag dort und wird entsprechend den nationalen Regeln besteuert – ebenso bei einer Niederlassung. Welche Variante vorteilhafter ist, lässt sich erst nach Kenntnis der genauen Details beurteilen, zumal die Abgrenzung gegenüber der Repräsentanz schwierig ist. „Wir hatten mal einen Fall, dass ein Mandant im Rahmen einer längeren Ausstellung in Japan ein Restaurant betrieben hat. Obwohl er danach das Land sofort wieder verlassen hat, hatte er dadurch eine Betriebsstätte begründet“, erklärt RA/StB Prof. Dr. Peter Lüdemann, geschäftsführender Partner bei Ecovis München.

## Versteuerung erfolgt durchweg im Ausland

Erträge müssen fast durchweg im Ausland versteuert werden, außerdem kann der Unterhalt einer Betriebsstätte noch weitere steuerliche Verpflichtungen zur Folge haben – im Falle Japans unter anderem die Lohnsteuerpflicht. Außerdem müssen die Betriebsstättenbetreiber eine extra Bilanz plus Gewinn- und Verlustrechnung für das ausländische Finanzamt erstellen. Daher empfiehlt sich eine Zusammenarbeit des Mandanten mit einem entsprechenden Steuerexperten.

Im Gegensatz zu großen, international operierenden Steuerberatungsgesellschaften haben kleinere Steuerkanzleien keine Zugriffsmöglichkeit auf ein globales, unternehmenseigenes Netzwerk. Die steuerliche Betreuung ihrer Mandanten im Ausland können daher viele von ihnen allein nicht stemmen.

StB Dr. Frühling von KPWT hat die Erfahrung gemacht, dass bei grenzüberschreitenden Aktivitäten „neben rechtlichen und steuerlichen Hürden vor allem auf Unterschiede in der Mentalität“ geachtet werden sollte. So wichen in vielen Ländern die Vorstellungen in puncto Verlässlichkeit nicht nur bei Behör-

den, sondern auch bei den Kollegen selbst erheblich von dem ab, was in Deutschland üblich sei. Frühling's Tipp: „Bleiben Sie gerade in südlichen Ländern stets höflich, dafür aber penetrant beim Vortragen ihrer Anliegen, egal, wie verärgert Sie sind.“

KPWT ist im Netzwerk von Moore Stephens International verankert und hat beispielsweise in Italien gute Erfahrungen mit Kollegen aus dem deutschsprachigen Südtirol gemacht: „Die kennen die Mentalität in beiden Ländern. Sie wissen, worauf Deutsche und Italiener im Geschäftsleben Wert legen und sind daher die idealen Brückenbauer zwischen beiden Kommunikationskulturen.“ Dr. Frühling weist auf eine weitere Besonderheit hin: „In Deutschland und Italien ist, vor allem aus Haftungsgründen, die Zulassung als Steuerberater und die Zugehörigkeit zur jeweiligen nationalen Steuerberaterkammer erforderlich, um dort tätig sein zu dürfen.“

Den passenden Partner für eine Kooperation auf eigene Faust zu finden, ist nicht leicht. „Der Aufbau von Kooperations-Netzwerken ist recht zeitaufwändig, was von kleineren Kanzleien in Eigenregie kaum zu bewältigen ist“, sagt WP/StB Carsten Baums, Mitinhaber





Viele mittelständische Firmen überlegen sich, wie sie im Ausland präsent sein können. Steuerberater können hier ihre Klienten tatkräftig unterstützen.

der gleichnamigen Steuerberatungskanzlei in Frankfurt am Main.

Zwar können sich Steuerberater mithilfe der Handelskammern oder staatlicher Stellen einen ersten Eindruck über die Verhältnisse im Zielland verschaffen. Bei der Suche nach geeigneten Kollegen vor Ort hilft dieser Weg jedoch nur in Ausnahmefällen weiter.

### Aufbau eines europäischen Netzwerks hat Jahre gedauert

Baums und die Allwira Steuerberatungsgesellschaft aus dem schleswig-holsteinischen Itzehoe, mit der der Frankfurter kooperiert, haben sich über Jahre hinweg ein Netzwerk mit Kollegen in Großbritannien, Irland, Polen und Skandinavien aufgebaut. Noch weiter gespannt ist das Kontaktnetz von Ecovis. „Wir verfügen über Ansprechpartner rund um den Globus“, betont Lüdemann.

Wichtig beim Aufbau eines internationalen Beratungsunternehmens sind vorher erprobte Regeln: „Bevor wir neue Partner aufnehmen, prüfen wir diese auf Herz und Nieren“, so Lüdemann. Dazu gehört etwa der Besuch ihrer Kanzlei vor Ort, die Begutachtung ihres Beratungsprozesses sowie die Neuausrich-

# Mehr Wissen. Mehr Services. Mehr Rechnungswesen!



## Das Komplett-Paket für Ihr Finanz- und Rechnungswesen

„Haufe Finance Office Professional“ ist die umfassende Unterstützung für Ihre gesamte Abteilung Rechnungswesen. Das einzigartige Paket macht die Komplexität der rechtlichen, steuerlichen und unternehmerischen Vorgaben beherrschbar. Damit gibt es Ihnen die Sicherheit, bei allen fachlichen Fragen richtig zu handeln.

Mehr Informationen und kostenloser Test unter [www.haufe.de/finance-office](http://www.haufe.de/finance-office)



tung ihres Corporate Designs. Das ermöglicht es, sich ein besseres Bild vor allem über die Beraterkompetenz zu machen.

### Angst der Steuerberater vor Verlust des Mandats

Internationale Niederlassungen von Ecovis und die Kooperationspartner von Baums stehen prinzipiell auch anderen Steuerberatern offen. „Das ist eine interessante Option. Doch viele Kollegen haben Angst, dass der Mandant im Falle einer Zusammenarbeit womöglich komplett die Seite wechselt“, weiß Lüdemann aus Gesprächen, hält aber die Befürchtungen für unbegründet. Die Statistik zeige, dass Mandanten der Beziehung zu ihrem Steuerberater einen hohen Stellenwert beimessen würden. „Wer seinem Steuerberater länger als drei Jahre vertraut, bleibt ihm dauerhaft treu.“ Diese Einschätzung teilen Frühling, Baums und Neumann ebenfalls. „Wenn solche Situatio-

nen zur Abwerbung von Mandanten missbraucht würden, spräche sich das schnell herum“, ist Baums überzeugt. Vielmehr, so Frühling weiter, gehe es darum, dass beide Seiten profitieren: „Der Kollege kann sich gegenüber dem Mandanten als Problemlöser profilieren und der jeweilige Partner erhält ein neues Mandat.“

Ist entschieden, wie das Mandantenunternehmen im jeweiligen Land präsent sein soll, ist auch die Rechtsformfrage zu klären. Grundsätzlich kommt dabei die Gründung einer Kapital- oder einer Personengesellschaft infrage. Dabei hängt eine Entscheidung auch davon ab, wie die Gewinnausschüttung geregelt und/oder innerbetriebliche Leistungen verrechnet werden sollen. Allgemein gilt, dass die Gründung einer Kapitalgesellschaft stärker formalisiert ist.

Laut Baums muss in den meisten Ländern eine Art Satzung konzipiert und oft auch behördlich hinterlegt werden. In Großbri-

tannien, Irland und Skandinavien etwa lässt sich Baums zufolge eine Kapitalgesellschaft innerhalb kürzester Zeit gründen.

In Deutschland und Osteuropa hingegen zieht sich die Prozedur länger hin, weil die Behörden weniger kooperationsbereit sind. Zudem muss, etwa in Deutschland, ein Notar die Satzung beurkunden. Daher dauert es einige Wochen, mitunter zwei bis drei Monate, bis die Gründung einer GmbH über die Bühne geht. In Osteuropa kann es sogar bis zu einem halben Jahr dauern.

### Warnung vor den Folgen einer englischen Limited

Trotzdem warnt StB Dr. Frühling aus München davor, allein wegen der schnelleren, einfacheren und kostengünstigeren Gründung einer Kapitalgesellschaft in Großbritannien die britische Limited der deutschen GmbH vorzuziehen: „Die Gründungsdauer lässt sich in Deutschland stark beschleunigen, indem man eine GmbH von der Stange erwirbt“ – das heißt, durch Erwerb eines neuen GmbH-Mantels. Laut Frühling lässt sich so die Gründung durch den Erwerb einer GmbH auf etwa acht Tage reduzieren.

Außerdem gebe es aufgrund einer Rechtsänderung bald Erleichterungen für eine GmbH-Gründung. Eine Limited verursache hingegen – im Gegensatz zur GmbH – laufende Kosten. Dazu zählen etwa die Steuererklärung und die Bilanz, die der Mandant jährlich erstellen und abgeben muss. Ebenfalls muss der Mandant ein Büro unterhalten oder einen Dienstleister beauftragen. Außerdem würden Verstöße gegen gesetzliche Vorgaben weit strenger geahndet als bei deutschen Kapitalgesellschaften.

„Um Billig-Dienstleister, die bei der Gründung einer Limited behilflich sind, sollten Unternehmen einen Bogen machen“, rät Frühling. Sie ließen sie danach häufig im Stich oder ihre Serviceleistungen für die laufende Betreuung seien so teuer, dass man letztlich draufzahle. „Eine ganze Reihe unserer Kunden, die auf die Modewelle ‚Limited‘ aufgesprungen waren, versuchen sich inzwischen, reumütig von dieser Form der Haftungsbeschränkung zu verabschieden.“

Eine relativ neue Rechtsform ist die Europa-AG, die Societas Europaea. „Steuerlich bringt sie keine Vorteile“, erklärt Lüdemann von Ecovis. Hier könne es genauso zur Aufdeckung stiller Reserven kommen wie bei anderen Rechtsformen. Allenfalls rechtlich

## » Jenseits der Grenzen aktiv

*Worauf Steuerberater und Mandant beim Sprung ins Ausland unbedingt achten sollten.*

- 1 Analyse der Marktchancen.** Die Eröffnung einer Repräsentanz, Niederlassung oder Tochtergesellschaft muss zuallererst immer darauf abgeklopft werden, ob sie wirtschaftlich sinnvoll ist.
- 2 Analyse des Länderrisikos.** Gibt es bestimmte Dinge, die den Gang in ein bestimmtes Land riskant machen – zum Beispiel politische Risiken oder das Rechtssystem?
- 3 Vertretung vor Ort.** Welche Motive und Gründe sprechen für eine Repräsentanz, eine Niederlassung oder eine Tochtergesellschaft?
- 4 Berücksichtigung der Mentalität, von kulturellen Eigenheiten.** Wichtig ist es, die Besonderheiten der Mentalität und wichtige andere Gepflogenheiten der jeweiligen Länder zu kennen.
- 5 Etablierung eines eigenen Controllings für die Auslandsaktivitäten.** Die Muttergesellschaft will genau wissen, wo und wie die Erträge erzielt werden.
- 6 Professionelle Unterstützung durch StB, WP und RA im Ausland.** Für Aktivitäten im Ausland ist eine eigene Buchhaltung erforderlich. Außerdem müssen bestimmte formale Erfordernisse erfüllt werden. Der Gang ins Ausland kostet zumindest zu Beginn Geld, Erfahrungen müssen gesammelt werden. Deshalb ist eine kompetente Beratung unverzichtbar.



Quelle: KPWT Wirtschaftstreuhand

## » Ihre Meinung ist gefragt: Wann raten Sie Ihren Mandanten, den Sprung ins Ausland zu wagen?

Diskutieren Sie mit Kollegen und Experten im Forum „Unternehmensberatung & Co.“ unter [www.haufe.de/steuern!](http://www.haufe.de/steuern!)



## Norbert Jumpertz

ist gelernter Bank- sowie Diplom-Kaufmann und hat mehrere Jahre als Analyst und Redakteur für Wirtschafts- und Finanzmagazine gearbeitet.

Derzeit ist er als Autor im Bereich Geldanlage (Aktien, Immobilien, Investmentfonds) für zahlreiche Fachmagazine tätig.

**E-Mail: [jumnor@web.de](mailto:jumnor@web.de)**

bringe sie Vorteile – beispielsweise bei der Verlagerung des Firmensitzes.

Auch hinsichtlich der Geschäftsführung müssen sich Mandant und Steuerberater gemeinsam Gedanken machen. So spielt es nach Baums Meinung eine Rolle, ob bei einer im Ausland ansässigen GmbH die Geschäftsführung in Deutschland sitzt oder direkt im jeweiligen Land. Zudem müssten die Befugnisse des Geschäftsführers geklärt sein. Vorsicht sei unter anderem dann vonnöten, wenn die Geschäftsführung von Deutschland aus erfolge, denn dann gilt das deutsche Steuerrecht.

### Problemlose Auflösung einer Auslandsniederlassung

Wollen Mandanten ihre Zelte im Ausland abbrechen, so ist dies bei der Auflösung einer Repräsentanz problemlos und ohne Formalitäten jederzeit möglich. Hintergrund: Sie ist weder rechtlich noch wirtschaftlich selbstständig.

Anders ist die Situation bei der Auflösung einer steuerlichen Betriebsstätte. Werden alle finanziellen Verpflichtungen erfüllt, lassen sich in den meisten europäischen Ländern Niederlassungen und Tochtergesellschaften schnell wieder schließen. In Deutschland dauert es bei eingetragenen Gesellschaften bis zu einem Jahr, bis – nach einem Liquidationsbeschluss – die Kapitalgesellschaft gelöscht wird. Anschließend muss der Beschluss über die Schließung dreimal im Bundesanzeiger veröffentlicht werden.

Ähnliche Regelungen gibt es auch in anderen EU-Ländern. „Um rechtlich auf der sicheren Seite zu sein, ist es erforderlich, dass ein Rechtsanwalt den Liquidationsprozess beratend begleitet“, betont Frühling. Sonst ist die Gefahr auch dann groß, dass die Expansion ins Ausland als Albtraum endet. ■



## Neue Instrumente zur Mandantenbindung: Inventa – das Gothaer Dienstleistungsprogramm für Steuerberater.

Als Steuerberater können Sie Ihr Leistungsprofil jetzt ohne großen eigenen Aufwand den neuen Herausforderungen anpassen. Ergänzen Sie Ihre persönliche Beratungskompetenz einfach durch das Fachwissen des **Inventa-Experten** der Gothaer – so können Sie auch Ihren anspruchsvollsten Mandanten zusätzliche Beratung bieten.

**Fordern Sie weitere Informationen an:  
0221 308-34440**

**Gothaer**