Rödl & Partner

MÄRZ 2015

ENTREPRENEUR

IM FOKUS: GRENZÜBERSCHREITENDER WARENVERKEHR

AUS UNSEREN GESCHÄFTSFELDERN...

RECHTSBERATUNG Wahl Vertriebssystem | Vertrieb in Indien

STEUERBERATUNG Lieferungen im Verbund

UNTERNEHMENS- UND IT-BERATUNG Supply Chain Management | ERP-Lösungen

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG Fremdwährungssicherung | Country-by-Country-Reporting

INHALT

AUSGABE MÄRZ 2015

3 EDITORIAL

4 RECHTSBERATUNG

4 Wahl des Vertriebssystems – Richtungsweisende Weichenstellungen

5 Vertrieb in Indien – Vertragsrechtliche Rahmenbedingungen

6 STEUERBERATUNG

6 Achtung Zoll! – Lieferungen im Verbund

8 UNTERNEHMENS- UND IT-BERATUNG

8 Supply Chain Management – Herausforderungen im internationalen Umfeld

9 Anforderungen an ERP-Lösungen – Besonderheiten im grenzüberschreitenden Warenverkehr

10 WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

10 Fremdwährungssicherung – Der Abschluss von Sicherungsgeschäften

11 Country-by-Country-Reporting – Die Unternehmensberichterstattung im Wandel

12 INTERVIEW

12 Dr. Alexander Kutsch: „Warenverkehr und Zollwirtschaft“

13 GASTKOMMENTAR

13 Peter Förster: „Herausforderungen als Chance – Ein Blick in die Logistikbranche“

14 EINBLICKE

14 Exportweltmeister Deutschland

IMPRESSUM – ENTREPRENEUR

Ausgabe März 2015
ISSN 2199-8345

Herausgeber:
Rödl & Partner GbR
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg
Tel.: +49 (9 11) 91 93 – 0
www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt:
Prof. Dr. Christian Rödl
christian.roedl@roedl.de
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

Redaktion:

Unternehmenskommunikation:

Thorsten Widow
thorsten.widow@roedl.de
Philipp Nieberle
philipp.nieberle@roedl.de
Eva Gündert
eva.guendert@roedl.de
Sabrina Hannemann
sabrina.hannemann@roedl.de

für die Geschäftsfelder:

Mathias Becker
mathias.becker@roedl.de
Melanie Erhard
melanie.erhard@roedl.de
Michael Kolbenschlag
michael.kolbenschlag@roedl.de
Dr. Andreas Schmid
andreas.schmid@roedl.de

Layout:

Beate Heß
beate.hess@roedl.de

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.

Forum Going Global

Seien Sie zu Gast am 18. Juni 2015 in unserem Stammhaus in Nürnberg.

www.roedl.de/forumgoingglobal

Liebe Leserin, lieber Leser,

die deutsche Wirtschaft jagt nach wie vor von einem Rekord zum nächsten. So wurden im Jahr 2014 Waren im Wert von 1.133,6 Mrd. Euro exportiert, was einem Zuwachs von immerhin 3,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Auch die deutschen Importe übertrafen ihren Vorjahreswert um 2 Prozent und lagen mit 916,5 Mrd. Euro ebenfalls auf sehr hohem Niveau. Alleine diese beiden Werte zeigen die Bedeutung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs auf. Er ist und bleibt eine wichtige Stütze der deutschen Konjunktur und soll auch im Jahr 2015 auf diesem Niveau weiter anwachsen.

Die nackten Zahlen sagen für sich betrachtet jedoch noch nichts über den Erfolg bei diesen Transaktionen aus. Der hängt nicht zuletzt auch davon ab, Fallstricke beim Vertrieb in bestimmte Regionen und Länder oder etwa auch Zollbestimmungen genau zu kennen, v. a. aber den logistischen Anforderungen gerecht zu werden. In der jüngsten Vergangenheit spielen auch Exportverbote und -beschränkungen eine gewichtige Rolle und können den Erfolg quasi über Nacht beeinflussen, wie seit der Ukraine-Russland-Krise zu sehen ist. Fakt ist nämlich auch, dass die Exporte nach Russland um ca. 20 Prozent zurückgegangen sind. Hinzu kommen volatile Währungen, die das Jonglieren im deutschen Außenhandel noch weiter erschweren.

Wir beraten seit 4 Jahrzehnten deutsche Unternehmen bei ihren Fragestellungen im internationalen Warenverkehr und haben unsere Expertise gerade in den letzten Jahren weiter verstärkt – auch weil wir überzeugt sind, dass die erwähnten Rekorde keine Selbstläufer sind, sondern einer guten Vorbereitung und intensiven Auseinandersetzung mit den jeweiligen, regional unterschiedlichen Anforderungen bedürfen. Wir laden Sie heute ein, einen Auszug dieser Expertise kennenzulernen. Wir möchten damit einen weiteren – wenn auch bescheidenen – Beitrag leisten, Ihren Erfolg positiv zu beeinflussen.

Auf Ihren weiteren Erfolg!

Mit freundlichen Grüßen

Ihr

Dr. Hans Weggenmann

WAHL DES VERTRIEBSSYSTEMS

Richtungsweisende Weichenstellungen

Von Alexander Saueracker, Rödl & Partner Nürnberg

Wachstum zwingt zur Beschäftigung mit Vertriebswegen. Weichenstellungen in diesem Bereich sind für alle künftigen Entwicklungen entscheidend und oft nur mit erheblichem Mehraufwand korrigierbar. Je früher die Konzeptionierung des eigenen, unternehmensindividuellen Vertriebssystems erfolgt, umso besser lässt sich dieses in der rechtlichen Umsetzung optimieren.

Kaum einem Unternehmensbereich kommt eine derart große Bedeutung zu wie dem Vertrieb; geht es doch beim Vertrieb gerade darum, das Produkt auf den Markt zu bringen. Es stellen sich – schon im Inland – große Herausforderungen an die optimale Ausgestaltung des Vertriebs. Zu vielfältig sind die denkbaren Produkte, Kunden, Märkte etc., um ein allgemeingültiges Patentrezept zu einer optimalen Vertriebsstruktur zu entwickeln. Es muss individuell gestaltet und auf das jeweilige Unternehmen abgestimmt werden.

Direkt- oder Fremdvertrieb

Die erste zentrale Weichenstellung ist die Frage nach der Unmittelbarkeit des Vertriebs. Spielarten des Direktvertriebs sind bspw. der Versandhandel, basierend auf Katalogen oder Webshops, sowie der Aufbau eigener Vertriebsniederlassungen, etwa beim Vertrieb ins Ausland. Zentraler Vorteil des Direktvertriebs ist die nahezu vollumfängliche Kontrolle über alle Vertriebsaktivitäten durch das Unternehmen selbst. Demgegenüber stehen i. d. R. hohe Kosten für den Aufbau und die Pflege des Vertriebssystems. Auch das Absatzrisiko verbleibt in diesem Fall vollumfänglich beim Unternehmen.

Anders verhält es sich beim sog. Fremdvertrieb. Hier erfolgt der Vertrieb über die Zwischenschaltung von (selbstständigen) Dritten als Vertriebsmittler. Populärste Beispiele sind Handelsvertreter, Vertragshändler, Kommissionäre oder Franchisenehmer. All diesen Vertriebsformen ist gemein, dass Teile des Absatzrisikos auf den Vertragspartner übertragen werden – jedoch auf Kosten der Einflussnahmemöglichkeit des Unternehmens, da der Vertriebsmittler die Vertriebsaktivitäten selbstständig entfaltelt.

Besonderheiten beim Fremdvertrieb

Gerade beim Einsatz von Vertriebsmittlern sollten größtmöglicher unternehmerischer Weitblick und professionelle Beratung Hand in Hand gehen. Regelmäßig sollten die Möglichkeiten einem Risikoabgleich unterzogen werden.

Die beliebtesten Formen des Fremdvertriebs in Deutschland sind der Handelsvertreter sowie der Eigen- bzw. Vertragshändler. Während der Vertragshändler selbstständig Waren an- und weiterverkauft, übernimmt der Handelsvertreter lediglich die Vermittlung von Geschäften für den Unternehmer. Der Handelsvertreter bezieht für seine Vertriebstätigkeit eine Provision, der Vertragshändler erhält korrespondierende Einkaufsrabatte.

Wichtig ist, dass der Vertragshändler – anders als der Handelsvertreter – kartellrechtlichen Schranken unterliegt, was insbesondere für Exklusivbindungen, Gebiets- und Kundenzuweisungen sowie Wettbewerbsverbote relevant ist.

Bereits bei Abschluss eines Vertriebsvertrags ist an sein Ende zu denken. So ist in Deutschland und in der Europäischen Union einem Handelsvertreter i. d. R. eine Abfindung bei Vertragsende, der sog. Handelsvertreterausgleichsanspruch, zu zahlen. Ist der Vertragshändler ähnlich einem Handelsvertreter sehr stark in die Vertriebsorganisation integriert, so ist auch hier bei Vertragsende eine Ausgleichszahlung zu leisten. Sie dient als Korrektiv dafür, dass der Vertriebsmittler fremdnützig Kunden geworben hat, die nach Vertragsende letztlich dem Unternehmen zustehen.

Fazit

Ein Vertriebssystems muss eine maßgeschneiderte Lösung sein, um den Interessen des Mandanten gerecht zu werden. Bereits bei der Ausgestaltung nationaler Vertriebssysteme ergibt sich eine Vielzahl von Optionen, die sorgfältig gegeneinander abgewogen werden müssen. Kommt noch ein Auslandsbezug hinzu, ist professionelle Beratung unerlässlich, um zur Erschließung neuer Märkte und Kunden in den Untiefen des Vertriebsrechts unterschiedlicher Rechtsordnungen den Kurs zu halten.

Kontakt für weitere Informationen

Alexander Saueracker
Rechtsanwalt
☎ +49 (911) 91 93 – 16 16
✉ alexander.saueracker@roedl.de

VERTRIEB IN INDIEN

Vertragsrechtliche Rahmenbedingungen

Von Rahul Oza und Santhosh Tantzscher, Rödl & Partner Pune und Nürnberg

Indien bleibt aufgrund seiner jungen, schnell wachsenden Mittelschicht ein interessanter Absatzmarkt. Die geografische Ausdehnung des Landes sowie die sprachlichen, kulturellen und wirtschaftlichen Unterschiede stellen besondere Herausforderungen an den Vertrieb. Er ist nicht nur im Rahmen einer Direktinvestition deutscher Unternehmen von Bedeutung, sondern stellt oft den ersten grundlegenden Schritt einer wirtschaftlichen Aktivität in Indien dar. Einige vertragsrechtliche Rahmenbedingungen gilt es in Indien besonders zu beachten.

Seit der Wahl von Narenda Modi vor knapp 10 Monaten zum Premierminister Indiens ist eine dynamische Aufbruchstimmung im Land zu verspüren. Mit dieser Wahl verbinden sich Hoffnungen auf wirtschaftlichen Aufschwung und eine weitere Liberalisierung. Die Kampagne „Make in India“ und eine Arbeitsmarktreform lassen erste Fortschritte erkennen und werden von der Bevölkerung äußerst positiv aufgenommen. Indien steht darüber hinaus mit der Einführung der „Goods and Services Tax“ vor einer historischen Steuerreform, die auch Auswirkungen auf den Handel in Indien haben wird.

Handelsvertreter in Indien

Das indische Handelsvertreterrecht ist nur in seinen Grundzügen gesetzlich geregelt. Die Parteien haben daher großen Spielraum bei der vertraglichen Ausgestaltung. So kann das auf den Vertrag anwendbare Recht grundsätzlich frei gewählt werden. Die Wahl des indischen Rechts kann interessant sein, da der Handelsvertreter in diesem Fall nur eingeschränkten Schutz genießt. So kann der Handelsvertretervertrag mit angemessener Frist jederzeit gekündigt werden und es gibt keinen, dem deutschen § 89 b HGB vergleichbaren, Ausgleichsanspruch. Wettbewerbsverbote für den Handelsvertreter sind in Indien dagegen nur eingeschränkt möglich und durchsetzbar.

I. d. R. tritt der Handelsvertreter in Indien als reiner Vermittlungsvertreter auf, der nur den Vertragsschluss mit dem Kunden arrangiert. Von der Erteilung einer Abschlussvollmacht ist dagegen bereits aus steuerlichen Gründen abzuraten. Die Bestellung eines Abschlussvertreters begründet regelmäßig eine steuerliche Betriebsstätte des ausländischen Unternehmens. In einem Handelsvertretervertrag sollten die folgenden Punkte geregelt werden:

- Rechtswahl;
- Vertriebsgebiet;
- Aufgaben / Pflichten;
- ggf. Vertreter: Ziele / Interessenwahrung / Reporting;
- ggf. Prinzipal: Unterlagen / Muster / allg. Unterstützung;
- Provisionsansprüche;
- Provisionssatz und Abrechnungszeitraum;
- Kündigungsrechte;
- Gerichtsstand / Schiedsvereinbarung.

Vertragshändler in Indien

Soll neben dem reinen Absatz auch die Ersatzteilversorgung und der Kundendienst geleistet werden, bietet es sich an, einen Vertragshändler einzusetzen. Der Vertragshändler vertreibt auf Grundlage eines Rahmenvertrags die Waren des Herstellers im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Für den Vertragshändlervertrag bestehen in Indien keine gesonderten gesetzlichen Regelungen. Es empfiehlt sich, die folgenden Punkte in einem Vertragshändlervertrag zu regeln:

- Rechtswahl;
- Abruf der Ware (Einzelbestellung im Bedarfsfall);
- Mindestabnahmeverpflichtungen gegenüber Hersteller;
- Einrichtung eines Lagers auf eigene Kosten;
- Regelungen zu Direktgeschäften des Herstellers;
- Pflicht des Vertragshändlers zur Absatzförderung;
- Sicherstellung eines ordnungsgemäßen Kundendiensts;
- Kündigungsrechte;
- Gerichtsstand / Schiedsvereinbarung.

Aufgrund der Größe des indischen Marktes ist es unwahrscheinlich, dass ein Vertriebsmittler den Markt alleine abdecken kann. Dem in der Praxis oftmals geäußerten Wunsch nach einer Exklusivvertretung seitens des indischen Handelsvertreters oder Vertragshändlers sollte daher nach Möglichkeit nicht entsprochen werden. Neben der Exklusivität wird der Vertriebsmittler auch die Nutzung der Marke fordern. Hierzu ist es wichtig, dass neben den gesetzlichen Markenschutzrechten auch vertragliche Schutzrechte verhandelt werden. Zudem sei darauf hingewiesen, dass Indien im Jahr 2013 dem Madrider Abkommen über die internationale Registrierung von Marken beigetreten ist. Hierdurch genießen internationale Marken auch in Indien den vollen Schutz.

Fazit

Indien bleibt ein spannender Absatzmarkt. Die rechtlichen Rahmenbedingungen bieten für den Einsatz von Vertriebsmittlern genügend Gestaltungsmöglichkeiten, um den Markt auch ohne eigene Vertriebsorganisation erfolgversprechend bearbeiten zu können.

Kontakt für weitere Informationen

Rahul Oza
Rechtsanwalt
☎ +91 (22) 42 33 – 18 18
✉ rahul.oza@roedl.pro

ACHTUNG ZOLL!

Lieferungen im Verbund

Von Isabel Ludwig, Rödl & Partner Stuttgart

Im Konzernverbund finden immer häufiger internationale Warenverkehre statt. Dabei ist eine Vielzahl von Vorschriften zu beachten. Insbesondere die zollrechtlich korrekte Bewertung der Produkte kann eine große Herausforderung darstellen. Mit einer durchdachten Ausgestaltung der Warenlieferungen können jedoch einerseits unnötige Zölle vermieden, andererseits aber auch Risiken minimiert werden.

Lieferungen im Verbund bzw. im Konzern haben im globalen Maßstab betrachtet in den letzten Jahren den höchsten prozentualen Zuwachs erfahren. Diese Steigerung resultiert insbesondere aus der Verlagerung und dem Ausbau von Produktionskapazitäten in Ländern außerhalb der Europäischen Union (EU), aber auch aus der Zentralisierung von Warenlagern für internationale Handelsbeziehungen.

Dies führt insgesamt zu einem deutlichen Anstieg der Warenverkehre innerhalb eines Konzernverbunds. Bei der Verlagerung von Produktionsstätten und der Erweiterung der Produktionskapazitäten rücken zollrechtliche Themen meist erst in das Blickfeld des Unternehmers, wenn die Probleme bereits aufgetreten sind. Im Allgemeinen lassen sich solche Probleme bei frühzeitiger Prüfung der Sachverhalte nicht nur verhindern, vielmehr gibt es in diesem Bereich immense Gestaltungspotenziale, die helfen können, Kosten zu reduzieren.

Richtige Wahl des Zollverfahrens

Grundsätzlich fallen bei jedem physischen Grenzübergang von Produkten Zölle an. So kann es durchaus bei der Auslagerung von Produktionsschritten oder der Endmontage zu einer Doppelbelastung mit Zollabgaben kommen. Nicht nur die Fertigprodukte werden bei der Einfuhr in die EU mit Zöllen belastet, sondern auch bereits die Vorprodukte bei der Einfuhr in das Produktionsland. Gerade in mehrstufigen Produktionsprozessen kann die richtige Wahl des Zollverfahrens Zölle vermeiden oder zumindest die Belastung für die produzierte Ware reduzieren.

Ein Zollverfahren stellt die zollrechtliche Behandlung von Warenlieferungen bei der Ein- und Ausfuhr dar. Dies ist ein echter Kostenvorteil, da Zölle – im Gegensatz zur Umsatzsteuer – echte Kostenfaktoren sind und sich 1:1 in den Produktpreisen niederschlagen. Auch können mithilfe eines Zollverfahrens die durch nationale Steuern, wie die Einfuhrumsatzsteuer, entstehenden Cash Flow-Nachteile reduziert oder gar vermieden werden.

Mögliche, für international agierende Unternehmen relevante Zollverfahren sind:

- Veredelung: interessant bei der Auslagerung von Produktionsschritten und -prozessen;
- Lager: interessant bei einem internationalen Kundenstamm und zur Cash Flow-Optimierung;
- Vorübergehende/Besondere Verwendung: interessant bei internationalen Entwicklungsprozessen und zeitlich begrenzten Lieferungen.

Zollverfahren können auch kombiniert bzw. nachgeschaltet werden. Je nach Art der Geschäftsvorfälle sind dabei unterschiedliche Ausgestaltungen sinnvoll. Grundlage der Optimierung ist immer die Analyse der Geschäftsvorfälle im Unternehmen. Danach sind die Möglichkeiten zur Reduzierung der Zollbelastung zu prüfen. Neben der Wahl der Zollverfahren kann auch die Inanspruchnahme reduzierter Zollsätze aufgrund eines bestimmen Produktursprungs zur Kostenreduktion führen.

Veranstaltungsreihe „Zoll Update 2015"
Sicherheit als Chance nutzen – Risiken vermeiden

Das praxisorientierte Seminar vermittelt Ihnen das notwendige Wissen zu aktuellen Entwicklungen und Gestaltungsmöglichkeiten in den Bereichen Allgemeines Zollrecht, Exportkontrolle, Luftfrachtsicherheit und AEO – Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter.

- Ravensburg: 16. März 2015
- Nürnberg: 16. März 2015
- Frankfurt/Main: 17. März 2015
- Stuttgart: 18. März 2015
- Dortmund: 19. März 2015

www.roedl.de/veranstaltungen

Nachträgliche Zollbelastung

Neben der richtigen Wahl des Zollverfahrens bergen konzerninterne Lieferungen auch das hohe Risiko nachträglicher Zollbelastungen. Verschiedenen Schätzungen zufolge werden mittlerweile 60 bis 70 Prozent des Welthandels über konzerninterne Transaktionen abgewickelt – Tendenz steigend.

Aus zollrechtlicher Sicht stellt die Bewertung konzerninterner Transaktionen mit Warenbezug eine gewisse Herausforderung dar. Grundlage für die Einfuhrabgabenberechnung und somit Basis des Zollwerts ist i. d. R. der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis.

Diese sog. Transaktionswertmethode kann bei Warenlieferungen zwischen verbundenen Unternehmen jedoch nur angewandt werden, wenn der Warenpreis nicht durch die Verbundenheit beeinflusst wurde. Nur ein unbeeinflusster Marktpreis kann für Zollzwecke anerkannt werden.

Auf den ersten Blick entspricht dies bekannten Verrechnungspreisgrundsätzen und den auf Basis des nach dem „arm's length principle" bestimmten Verrechnungspreisen. Selbst wenn die Verrechnungspreise durch ein APA („Advanced Pricing Agreement") bestätigt sind, können sie bei näherer Betrachtung oft nicht für Zollzwecke anerkannt werden, da der Bewertungsmaßstab konzerninterner Lieferungen in den Bereichen „Verrechnungspreise" und „Zollwert" unterschiedlich ausgestaltet ist.

So beziehen sich zollrechtliche Beurteilungen von Warenverkehren immer auf einen bestimmten Warenverkehr und eine bestimmte Warenart (transaktionsbezogener Ansatz), da sich an einzelnen Lieferungen und einzelnen Materialien die Höhe der Zölle und somit der Steuereinnahmen ausrichten.

Demgegenüber können Verrechnungspreise auch als Mittelwert einer Vielzahl von Fällen bzw. Materialien berechnet werden. Diese verfolgen somit nicht den zollrechtlich notwendigen – tiefgehenden – transaktionsbezogenen Ansatz.

Deshalb kann es dazu kommen, dass der Transaktionswert trotz einer ordnungsgemäß durchgeführten Verrechnungspreiskalkulation und -dokumentation von Seiten der Zollbehörden nicht anerkannt werden kann, weil der Preis aus zollwertrechtlicher Sicht beeinflusst wurde. Die Resultate hieraus sind nicht eingeplante und nicht budgetierte Nachzahlungen, Bußgelder und im schlimmsten Fall die Eröffnung eines Strafverfahrens.

Verrechnungspreise sollten deshalb immer auch unter Zollwert-Gesichtspunkten betrachtet werden. So können bspw. auch Preisanpassungen („year end adjustments") unter bestimmten Umständen zu Erstattungsmöglichkeiten der Zölle führen.

Fazit

Zollrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten werden häufig unternehmensintern nicht erkannt und damit auch nicht genutzt. Wer sich jedoch in diesem Bereich aus rechtlicher, kostenoptimierter und prozesstechnischer Sicht richtig positioniert, kann einen echten Wettbewerbsvorteil generieren.

Kontakt für weitere Informationen

Isabel Ludwig
Diplom-Finanzwirtin (FH)
+ 49 (711) 78 19 14 – 452
isabel.ludwig@roedl.de

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Herausforderungen im internationalen Umfeld

Von Thomas Schlag, Rödl & Partner Köln

Standorte im Ausland sollen einer Firmengruppe oder einem Konzern Vorteile im Wettbewerb verschaffen. Diese können z. B. durch die Nähe zum Kunden oder niedrigere Lohnkosten realisiert werden. In der Praxis führen unterschiedliche Abläufe und Prozesse sowie fehlende Transparenz aber oft zu einem hohen Kommunikations- und Verwaltungsaufwand innerhalb der Supply Chain.

Viele mittelständische Unternehmen und kleine Konzerne entscheiden sich für einen Standort im Ausland, um Vorteile im Wettbewerb um Kunden zu erzielen. Geringere Lohnkosten für personalintensive Fertigungen, kurze Lieferwege zu wichtigen Kunden oder niedrigere Markteintrittsbarrieren durch Zukäufe oder Joint Ventures sind nur einige Beispiele, wie Vorteile generiert werden können.

Die Organisation der ausländischen Standorte kann dabei sehr unterschiedlich ausfallen. Möglich sind vollständig autarke Werke, die unabhängig von der Muttergesellschaft auf dem Markt agieren, oder verlängerte Werkbänke, die die Kapazität des Stammwerks erhöhen. Ebenfalls können die ausländischen Standorte als Lohnveredler oder Teilelieferanten auftreten, die einzelne Schritte der Wertschöpfung übernehmen. In den meisten Fällen sind die wechselseitigen Liefer- und Kommunikationsbeziehungen sehr komplex und fordern den Unternehmen einen hohen Aufwand zur Steuerung der Supply Chain ab.

Unterschiede und Intransparenz

Die Komplexität und der erforderliche Steuerungsaufwand werden v. a. durch die unterschiedlichen Prozesse und Abläufe getrieben, die sich oftmals an den einzelnen Standorten individuell entwickelt haben und gelebt werden.

Das Management der Supply Chain über Standortgrenzen hinweg scheitert oft an der Intransparenz über verfügbare Kapazitäten und Ressourcen sowie einer mangelnden zentralen Planung. Systembrüche, unterschiedliche Datenverfügbarkeit und voneinander abweichende Prioritäten führen in vielen Fällen schon intern zu einer ungenügenden Liefertreue, die sich bis zum Kunden fortsetzt.

Unterschiedliche Produktionstechnologien an den Standorten verhindern Flexibilität in der Wertschöpfungskette. Das kurzfristige „Einspringen" eines anderen Standorts zur Abdeckung von Kapazitätsspitzen wird erschwert, die Abhängigkeit der gesamten Kette von einem einzelnen Standort steigt.

Entscheidungen, die nur auf Grundlage lokaler Faktoren getroffen werden, führen allerdings auch nur zu einem lokalen Optimum. Das Optimum für das Gesamtunternehmen wird so vielfach nicht erreicht.

Transparenz als Erfolgstreiber

Um dieses Optimum für das Unternehmen zu erreichen, ist die wichtigste Voraussetzung die Transparenz von Abläufen und Kennzahlen an allen Standorten im In- und Ausland. Hierfür sind zentrale Rahmenbedingungen für alle Standorte erforderlich. Im Vordergrund stehen dabei einheitliche Regeln zu Planung, Prioritäten und Kommunikation in der gesamten Unternehmensgruppe.

Eine einheitliche Datengrundlage und Software sowie aufeinander abgestimmte Fertigungstechnologien und Prozesse ermöglichen es, die Supply Chain über die Standorte hinweg besser zu gestalten, Vorteile der ausländischen Standorte zu nutzen und den administrativen Aufwand zu verringern.

Ein Vergleich der Standorte wird ermöglicht, gute lokale Lösungen können identifiziert und im Rahmen einer kontinuierlichen Verbesserung auch auf andere Standorte übertragen werden.

Die für standortbezogene Effizienz notwendige regionale Autarkie und Entscheidungsfreiheit kann dabei gewahrt werden, ohne den Erfolg des gesamten Unternehmens zu beeinträchtigen.

BITTE BEACHTEN SIE:

- Unterschiedliche Strukturen und fehlende Kenntnis über Abläufe verursachen hohen Verwaltungs- und Kommunikationsaufwand.
- Die Transparenz von Prozessen und Kennzahlen ist ein wichtiger Faktor zur Gestaltung von Supply Chains über verschiedene Standorte und Grenzen hinweg.
- Die Vergleichbarkeit von Standorten erleichtert die Definition von Verbesserungsmaßnahmen.
- Regionale Autarkie innerhalb der Unternehmensvorgaben ermöglicht allen Standorten ideale Gestaltungsmöglichkeiten.

Thomas Schlag
Diplom-Kaufmann
☎ +49 (221) 94 99 09 – 514
✉ thomas.schlag@roedl.com

ANFORDERUNGEN AN ERP-LÖSUNGEN

Besonderheiten im grenzüberschreitenden Warenverkehr

Von Guido Paßmann, Rödl & Partner Münster

Dank der Globalisierung ergeben sich für Unternehmen viele neue Möglichkeiten der Expansion. Als Exportweltmeister und Land mit geringen Bodenschätzen ist Deutschland in besonderem Maße auf den Im- und Export angewiesen. Der grenzüberschreitende Warenverkehr stellt dabei die Unternehmen vor die Herausforderung, eine ganze Reihe von gesetzlichen Vorschriften einzuhalten und zahlreiche Anforderungen umzusetzen.

Guido Paßmann
staatl. geprüfter Betriebswirt, Vorstand der Rödl Dynamics AG
☎ +49 (251) 28 49 72 – 10
✉ guido.passmann@roedl.com

Die gesetzlichen Anforderungen betreffen v. a. 2 große Bereiche: Auf der einen Seite den gesamten Themenblock der Steuer auf Basis der lokalen und Europäischen Steuergesetze, auf der anderen Seite die wachsende Anzahl an Compliance-Themen.

Steuerliche Anforderungen

Grundlagen hierfür sind u. a. die Europäischen Steuerrichtlinien sowie die landesspezifischen Steuergesetze. Es obliegt den Unternehmen diese Anforderungen umzusetzen, wobei die Behörden im Inland und ebenso die ausländischen Behörden mannigfaltige Überprüfungen vornehmen, um die Richtigkeit der Transaktionen lokal wie auch international steuerlich zu beurteilen.

Compliance-Anforderungen

Alle Unternehmen sind inzwischen aufgrund der Terroranschläge der vergangenen Jahre zu komplexen Prüfmaßnahmen verpflichtet. Diese sind in den EU-Verordnungen zur Terrorismusbekämpfung (EG) Nr. 881/2002 und 2580/2001 geregelt.

Anforderungen an ein ERP-System

- Sowohl technisch als auch inhaltlich müssen die unterschiedlichen Sachverhalte im System abgebildet werden. Dies impliziert neben der Richtigkeit der Daten auch die formal korrekte Ausgabe dieser Informationen auf allen Belegen, wie z. B. auf Rechnungsdrucken und allen weiteren die Rechnung begleitenden Papieren.
- Die erforderlichen Berichte, wie Umsatzsteuerberichte, die Zusammenfassende Meldung (ZM) in gedruckter oder elektronischer Form sowie die Intrastat-Meldungen müssen dem geforderten Standard genügen.
- Die Möglichkeit der Nutzung der Gelangensbestätigung muss gegeben sein. Seit 2014 hat der Gesetzgeber die Gelangensbestätigung als weitere Möglichkeit definiert, um den Nachweis zu erbringen, dass steuerfreie Warenlieferungen tatsächlich in ein anderes Land und an einen anderen Unternehmer geliefert wurden.
- Die steuerlichen Sachverhalte innerhalb eines Unternehmens müssen definiert und stabil abgebildet werden. In erster Linie ist hier ein hohes Maß an automatisierter Steuerfindung dienlich. Dies meint, dass die Kombination von Informationen aus den Debitoren- bzw. Kreditorenstammdaten und weiteren Informationen dazu führt, dass das ERP-System die korrekte Steuer zuordnet.
- Zudem müssen die Unternehmen personen- und länderbezogene Embargos beachten.

Konkret bedeutet das: Jedes Unternehmen muss eine nachvollziehbare Prüfung sämtlicher Geschäftsadressen gegen die Sanktionslisten und der darin veröffentlichten Personen, Organisationen und Unternehmen durchführen.

- ATLAS (kurz für „Automatisiertes Tarif- und Lokales Zoll-Abwicklungssystem") ist die Zoll-Software der deutschen Zollverwaltung. Schnittstellen aus dem ERP heraus bieten die Möglichkeit der fast vollständigen Automatisierung der Zoll-Abwicklung.
- Um den internationalen Zahlungsverkehr zu automatisieren, muss ein ERP-System mehrwährungsfähig sein. D. h. sämtliche Rechnungen und Zahlungen können in unterschiedlichen Währungen geführt werden. Das System holt sich von den Anbietern regelmäßig die aktuellen Umrechnungskurse und errechnet so automatisch z. B. Kursdifferenzen.

BITTE BEACHTEN SIE:

- Es ist ein hoher Automatisierungsgrad bei der Steuerfindung erforderlich, um Fehler zu vermeiden.
- Im Rahmen der Betriebsprüfung ist es ein Leichtes, Rechnungsbelege einzusehen und tatsächlich die Erfüllung der formalen Anforderungen zu überprüfen.
- Eine fehlerhafte steuerliche Abbildung in einer ausländischen Niederlassung oder Registrierung führt zwangsläufig zu einer fehlerhaften steuerlichen Abbildung im Hauptunternehmen. Für diesen Fall wird es i. d. R. für alle betroffenen Unternehmen, Niederlassungen oder Registrierungen eine außerordentliche Betriebsprüfung geben, die mit Strafen und Verzugszinsen einhergehen kann.
- Transaktionen, die in einem Land steuerfrei fakturiert werden, stehen im besonderen Fokus aller Behörden.

FREMDWÄHRUNGSSICHERUNG

Der Abschluss von Sicherungsgeschäften

Von Karsten Luce, Rödl & Partner Nürnberg

Zur Minimierung oder Ausschaltung von Fremdwährungsrisiken besteht die Herausforderung zum einen darin, eine wirtschaftlich sinnvolle Sicherungsstrategie zu entwickeln und diese zum anderen auch entsprechend im Jahresabschluss abzubilden.

Im Zuge der Globalisierung hat der Außenhandel insbesondere für deutsche Unternehmen eine sehr große Bedeutung erlangt. Diese internationale Verflechtung bietet einerseits sehr viele Chancen, andererseits sind damit jedoch auch erhebliche Risiken verbunden. In diesem Zusammenhang spielen insbesondere Währungsrisiken eine wichtige Rolle.

Entwicklung einer Sicherungsstrategie

Wie für alle Risiken müssen die betroffenen Unternehmen eine sinnvolle und umsetzbare Sicherungsstrategie individuell entwickeln. Zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken bieten sich i. d. R. Derivate an. Das entsprechende Angebot ist groß. Dieses beschränkt sich nicht nur auf Standardprodukte, wie Termingeschäfte oder Optionen, sondern umfasst auch komplexe Derivate. Das Unternehmen muss daher das für den jeweiligen Einzelfall passende Sicherungsgeschäft auswählen.

Hierfür ist ein detailliertes Verständnis der Wirkungsweise des Derivats unabdingbare Grundvoraussetzung. In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass diese Anforderung nicht immer erfüllt wird und durch den Abschluss von komplexen Derivaten über den eigentlichen Sicherungszweck hinausgehende Chancen und Risiken entstehen.

Bilanzielle Abbildung

Spätestens mit Beginn einer Sicherungsbeziehung stellt sich die Frage nach deren bilanzieller Abbildung. Wichtig ist, dass sowohl das Handelsrecht als auch die „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) besondere Anforderungen an die Bildung einer Bewertungseinheit bzw. die Anwendung der Regelungen des Hedge Accountings stellen.

Beide verlangen ein Mindestmaß an umzusetzenden Vorschriften. So müssen in jedem Fall das Grund- und das Sicherungsgeschäft über vergleichbare Risiken verfügen. Für den Fall der Fremdwährungsrisiken kann dies bspw. bedeuten, dass entweder jegliches Währungsänderungsrisiko oder nur Kursverluste abgesichert werden.

Insbesondere in Zusammenhang mit Währungssicherungsgeschäften ergibt sich in der Praxis immer wieder das Problem, dass für Sicherungsgeschäfte keine Standardderivate, sondern komplexe Derivate verwendet werden. Im Einzelfall ist immer genau zu prüfen, ob diese ein geeignetes Sicherungsgeschäft darstellen. Zusätzlich muss die Effektivität der Sicherungsbeziehung überprüft werden.

Meist muss eine mathematische Berechnung durchgeführt werden, die eine Modellierung und Bewertung von Derivaten verlangt. Notwendiges finanzmathematisches Wissen und der Zugriff auf Zins- und Währungskursdaten stellen für die Unternehmen Hürden bei der Umsetzung der Bilanzierung dar, die frühzeitig aus dem Weg geräumt werden müssen.

Fazit

Zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken sind wirtschaftlich sinnvolle Sicherungsgeschäfte auszuwählen. Zusätzlich sind für die Bilanzierung weitere Anforderungen zu erfüllen, die zeitnah erörtert werden müssen.

Kontakt für weitere Informationen

Karsten Luce
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
☎ +49 (911) 91 93 – 25 21
✉ karsten.luce@roedl.de

COUNTRY-BY-COUNTRY-REPORTING

Die Unternehmensberichterstattung im Wandel

Von Dr. Bernd Keller und Dr. Andreas Schmid, Rödl & Partner Nürnberg

Für Großunternehmen im Rohstoffsektor steht eine länderbezogene Berichtspflicht unmittelbar bevor. Künftig könnten auch weitere Unternehmen von solchen Anforderungen betroffen sein.

Bereits seit Anfang dieses Jahrtausends fordern verschiedene Initiativen, dass international tätige Unternehmen Angaben zu ihrem finanziellen Erfolg in jedem Land, in dem sie tätig sind, sowie zu den jeweils gezahlten Steuern und geleisteten sonstigen Zahlungen an staatliche Stellen machen sollten. Dadurch soll der Wertschöpfungsanteil in jedem Land transparent werden, um eine diesem entsprechende gerechte Besteuerung zu ermöglichen.

Demzufolge spielt Country-by-Country-Reporting auch in dem im Jahr 2013 als Entwurf vorgestellten BEPS-Aktionsplan der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung OECD zum Thema „Base Erosion and Profit Shifting“ eine Rolle. Mit dem Aktionsplan soll Steuerplanungsstrategien begegnet werden, die Lücken und Inkompatibilitäten im internationalen Steuerrecht ausnutzen, um Gewinne in Niedrigsteuerländer zu verschieben. Des Weiteren soll diese Art der Berichterstattung dazu dienen, Korruption und anderen Missständen – insbesondere in rohstoffreichen Ländern – entgegenzuwirken, die verhindern, dass der natürliche Reichtum der Bevölkerung zugutekommt.

Erstmalig umgesetzt wurde dieser Gedanke im Jahr 2010 in den USA mit dem „Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act“. Zwischenzeitlich hat auch die Europäische Union diese Thematik aufgegriffen. Für große Unternehmen, die in der mineralgewinnenden Industrie oder im Holzeinschlag in Primärwäldern tätig sind, sind in der neuen Bilanzrichtlinie von 2013 jährliche Berichterstattungspflichten vorgesehen.

Im Rahmen des BilRUG (Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz) soll diese Vorgabe in das Handelsgesetzbuch (HGB) übernommen werden – und zwar bereits für Geschäftsjahre, die nach dem für Mitte dieses Jahres erwarteten Inkrafttreten des Gesetzes beginnen (zum Inhalt dieser Berichterstattung siehe den Artikel **Country-by-Country-Reporting für die Rohstoffindustrie nach dem BilRUG-Regierungsentwurf**).

Zudem hat das Bundeskabinett am 2. Juli letzten Jahres beschlossen, die Kandidatur Deutschlands bei der „Extractive Industries Transparency Initiative“ (EITI) einzuleiten. Im Gegensatz zum BilRUG, bei dem Aktivitäten im Ausland im Fokus stehen, ist die Berichterstattung aufgrund der EITI-Initiative auf inländische Aktivitäten im Rohstoffsektor ausgerichtet.

Grundprinzip ist, dass Daten zum Rohstoffsektor zum einen auf Seite der Unternehmen, zum anderen auf staatlicher Ebene erhoben werden, aus denen nach Abgleich mit volkswirtschaftlichen Daten ein nationaler EITI-Bericht erstellt und veröffentlicht wird. Die Unternehmen haben dabei die Aufgabe, ihre Daten für die nationale Berichterstattung bereitzustellen. Der erste nationale Bericht müsste innerhalb von 18 Monaten nach Zulassung als Kandidat erstattet werden.

Es ist abzusehen, dass die genannten Transparenzinitiativen auch jenseits des Großunternehmens und des Rohstoffsektors künftig zu erweiterten Berichterstattungspflichten führen werden. Somit tun auch mittelständische Unternehmen gut daran, die Entwicklung zu beobachten, um sich ggf. frühzeitig auf solche Anforderungen einstellen zu können. Evtl. ist auch eine freiwillige länderbezogene Berichterstattung in Erwägung zu ziehen, um in diesem Bereich vorbildliches Handeln zu demonstrieren.

BITTE BEACHTEN SIE:

- Großunternehmen im Rohstoffsektor müssen künftig eine länderbezogene Berichterstattung erstellen.
- Möglicherweise müssen künftig auch weitere Unternehmen entsprechend berichten.
- International tätige mittelständische Unternehmen sollten sich auf derartige Entwicklungen vorbereiten.

Kontakt für weitere Informationen

Dr. Bernd Keller
Diplom-Kaufmann, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
☎ +49 (911) 91 93 – 22 00
✉ bernd.keller@roedl.de

WARENVERKEHR UND ZOLLWIRTSCHAFT

Dr. Alexander Kutsch antwortet

Wie hat sich der globale Warenverkehr entwickelt?

Weltweit hat sich das Exportvolumen seit 1995 auf 16 Bill. Euro fast vervierfacht. In Deutschland ist es von 64 Mrd. Euro (1970) auf über 1 Bill. Euro gestiegen – gerade hier erwirtschaften mittlerweile auch kleinere Mittelständler mit Nischenprodukten wesentliche Umsätze, häufig außerhalb der Europäischen Union (EU). Dem entgegen steht die wachsende Reglementierung des Warenverkehrs, insbesondere über technische Standards, Zölle und Bürokratie – trotz aller Bemühungen z. B. um Freihandelszonen.

Sehen Sie große regionale Unterschiede?

China, USA und Deutschland bleiben die maßgeblichen Handelsnationen, zudem Japan. In Asien werden generell die größten Wachstumsraten und Handelspotenziale erwartet. Hoch industrialisierte Länder exportieren zunehmend Dienstleistungen, Know-how und Technologien, während Schwellenländer und die BRIC-Staaten vermehrt Industrieprodukte exportieren.

Wie wird der internationale Warenverkehr auf die vielen sozio-politischen Konflikte reagieren?

Exportbeschränkungen, Sanktionen, Währungseinbrüche und erhöhte Zahlungsausfallrisiken erschweren den Warenverkehr. Der globale Handel wird dennoch weiter wachsen, auch wenn sich Handelsströme temporär verlagern und Compliance-Anforderungen steigen. Projekte wie die Asiatisch-Pazifische Wirtschaftsgemeinschaft oder das transatlantische Freihandelsabkommen bezeugen das Streben nach vernetzten Volkswirtschaften.

Auf welche Regularien müssen sich Unternehmen einstellen, die nach Deutschland importieren?

Der Warenverkehr zwischen den EU-Mitgliedstaaten ist vereinfacht. Bei Importen aus Drittländern fallen grundsätzlich Zollabgaben an, sofern keine Ausnahmen vorliegen oder keine besondere Herkunft dokumentiert werden kann. Hinzu kommt die sog. Einfuhrumsatzsteuer (EUSt) mit 19 Prozent, die vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmer jedoch wieder als Vorsteuer abziehen, sofern sie dies nicht übersehen – was häufiger vorkommt. Bei der Einfuhr von Kaffee, Tabak, Alkoholika und Mineralöl werden Verbrauchsteuern erhoben, die zu einer definitiven Belastung führen. Zum Schutz bestimmter Rechtsgüter bestehen schließlich besondere Handelsverbote und Beschränkungen, z. B. im Lebensmittelbereich.

Wie bekommen Unternehmen die komplexe Zollwirtschaft in den Griff?

Eine effiziente Zollabwicklung vermeidet Kosten und Haftungsrisiken der Geschäftsführung. Zielgerichtete Investitionen zahlen sich aus. Generell empfiehlt es sich, die für die Zollabwicklung relevanten Stammdaten möglichst maschinell im ERP-System vorzuhalten und sie möglichst automatisiert aufzubereiten. Unternehmen können dadurch Lieferungen reibungsloser abwickeln, Lieferzeiten reduzieren und Zollkosten durch eine maschinelle Präferenzermittlung und Minimierung von Verwaltungsaufwand einsparen. Unternehmen mit potenziell sensiblen Produkten oder Kunden werden zudem über ein entsprechendes Exportkontrollsystem nachdenken müssen.

Welche weiteren Tipps geben Sie Unternehmen an die Hand, die vom Außenhandel leben?

Unternehmen, die sich verbessern möchten, werden ihr Personal verstärken und/oder fortbilden und punktuell externen Sachverstand hinzuziehen müssen. Im Weiteren können sie ihre bestehenden Lieferbeziehungen und -konditionen analysieren und wesentliche steuerliche und zollrechtliche Belastungen auf den Prüfstand stellen. Häufig kann mit wenigen Maßnahmen, wie sog. Konsignationslagern, besonderen Verarbeitungsverfahren oder Direktlieferungen, ein interessanter Kostenvorteil generiert werden.

Vorsorglich sollte auch die Expertise im Bereich der Verrechnungspreise, der Gestaltung internationaler Verträge und der Zahlungsabsicherung nicht vernachlässigt werden. Unternehmen ist natürlich bekannt, dass der Handel mit ausländischen Geschäftspartnern oder der ausländischen Vertriebstochter rechtliche und steuerliche Besonderheiten mit sich bringt. Auf lange Sicht werden die Unternehmen erfolgreich sein, die sich bestimmte Qualitätsstandards auferlegen.

Dr. Alexander Kutsch

Dr. Alexander Kutsch, Rechtsanwalt und Steuerberater, leitet die Rechts- und Steuerrechtspraxis von Rödl & Partner in Baden-Württemberg und das Rödl & Partner Kompetenzteam Außenwirtschaft/Global Trade Consulting.

Er berät internationale Unternehmen und Unternehmensgruppen im nationalen und internationalen Steuerrecht mit dem Schwerpunkt auf Transaktionen, grenzüberschreitenden Projekten und internationalen Unternehmensneuordnungen. Zudem hat er die Fortbildung zum Fachberater für internationales Steuerrecht absolviert.

Dr. Kutsch wurde im renommierten Ranking des Handelsblatts wiederholt als einer der führenden Steueranwälte Deutschlands ausgezeichnet und ist Autor zahlreicher Publikationen zum Steuer- und Unternehmensrecht sowie Dozent an der Hochschule für Ökonomie & Management (FOM).

HERAUSFORDERUNGEN ALS CHANCE

Ein Blick in die Logistikbranche

Peter Förster kommentiert

Die Lkw-Maut 2005, die Lenk- und Ruhezeitenregelung 2012, der Mindestlohn 2015 – stetig sieht sich die Logistikbranche vor neuen Herausforderungen. Wirtschaftliche, politische und auch soziale Faktoren spielen dabei eine große Rolle und beeinflussen die Branche.

Gab es 2005 noch ausreichende Kapazitäten am Logistikmarkt, sah die Welt ein Jahr später schon ganz anders aus. Es kam zu einer enormen Knappheit an Laderaum, die einen deutlichen Preisanstieg zur Folge hatte. Auf den ersten Blick eine gute Situation für Spediteure; doch es konnten bei Weitem nicht mehr alle Kunden bedient werden. So sahen sich die Dienstleister gezwungen, ihre Flotten zu erweitern. Dies rächte sich im Zuge der Wirtschaftskrise: Der Produktionsrückgang führte zu einem Überangebot an Lkw – die Auslastung der Lastwagen war gering und für die Logistikdienstleister somit unwirtschaftlich. Seither sind die Spediteure vorsichtiger geworden: Statt in den Ausbau der eigenen Flotte zu investieren, werden vermehrt Aufträge an Subunternehmer vergeben. Schwankenden Frachtaufkommen – bis heute ein wichtiges Thema – kann so flexibler begegnet werden.

Die Hauptursache für die sich immer weiter verstärkende Fahrerknappheit liegt in den gestiegenen Anforderungen an Berufskraftfahrer. Für den internationalen Warenverkehr erweist sich die Suche nach Fahrern als noch schwieriger, da aufgrund der meist tage- oder auch wochenlangen Arbeitsabschnitte das Privatleben stark beeinflusst wird. Immer öfter kommen daher Kraftfahrer aus osteuropäischen Ländern zum Einsatz.

Zudem wurden die in der Europäischen Union (EU) vorherrschenden Kabotage-Beschränkungen in den letzten Jahren gelockert. Der Fachbegriff „Kabotage“ umfasst die inländischen Bewohnern und Unternehmen vorbehaltene Beförderung von Gütern und Personen im jeweiligen Land. Durch die Lockerung der Kabotage-Regelungen innerhalb der EU drängen nun auch immer mehr osteuropäische Unternehmen nach Deutschland und ganz Westeuropa. Das hat – insbesondere aufgrund des niedrigeren (Lohn-) Kosten-Niveaus in Osteuropa – eine enorme Verschärfung des Wettbewerbs in der Logistikbranche zur Folge.

Schon mit diesen Beispielen wird klar: Logistikdienstleister kämpfen tagtäglich mit vielfältigen Herausforderungen und immer anspruchsvolleren Rahmenbedingungen. Chancen zur Vereinfachung der Prozesse sind daher besonders wertvoll.

Vernetzung als zentraler Erfolgsfaktor

Eine solch große Chance bot um die Jahrtausendwende die Verbreitung und Weiterentwicklung des Internets: Dieser neue Kommunikationskanal ermöglichte erstmals die für alle Beteiligten transparente Auftragsvergabe. Industriekunden und Transporteure sind von da an eng vernetzt und tauschen sich via der webbasierten Logistik-Plattform TRANSPOREON nun auf direktem Weg aus. Prozesse werden optimiert, Standzeiten und Leerkilometer reduziert und die Ertragssituation für den Logistikdienstleister somit verbessert. Für den Industriekunden gestaltet sich die Disposition sehr viel einfacher, die Produktivität wird gesteigert und Kosten eingespart. Es profitieren also beide Seiten von der webbasierten Logistik-Plattform – sowohl Transportdienstleister als auch Kunden.

Branchenübergreifend steht die Zufriedenheit der Kunden heute an erster Stelle. Für Transportunternehmen wird daher der Servicegedanke künftig noch an Wichtigkeit gewinnen. Die hohen Serviceerwartungen des Warenempfängers im B-2-C-Bereich werden auch im B-2-B-Bereich Einzug halten. Echtzeitverfolgung, automatische Eingangsbestätigung und weitere Annehmlichkeiten, die wir bereits als Privatperson genießen, werden bald auch von Industrie- und Handelskunden gefordert werden. Somit steht die Logistikbranche stets vor neuen Herausforderungen und folglich auch Chancen.

Peter Förster

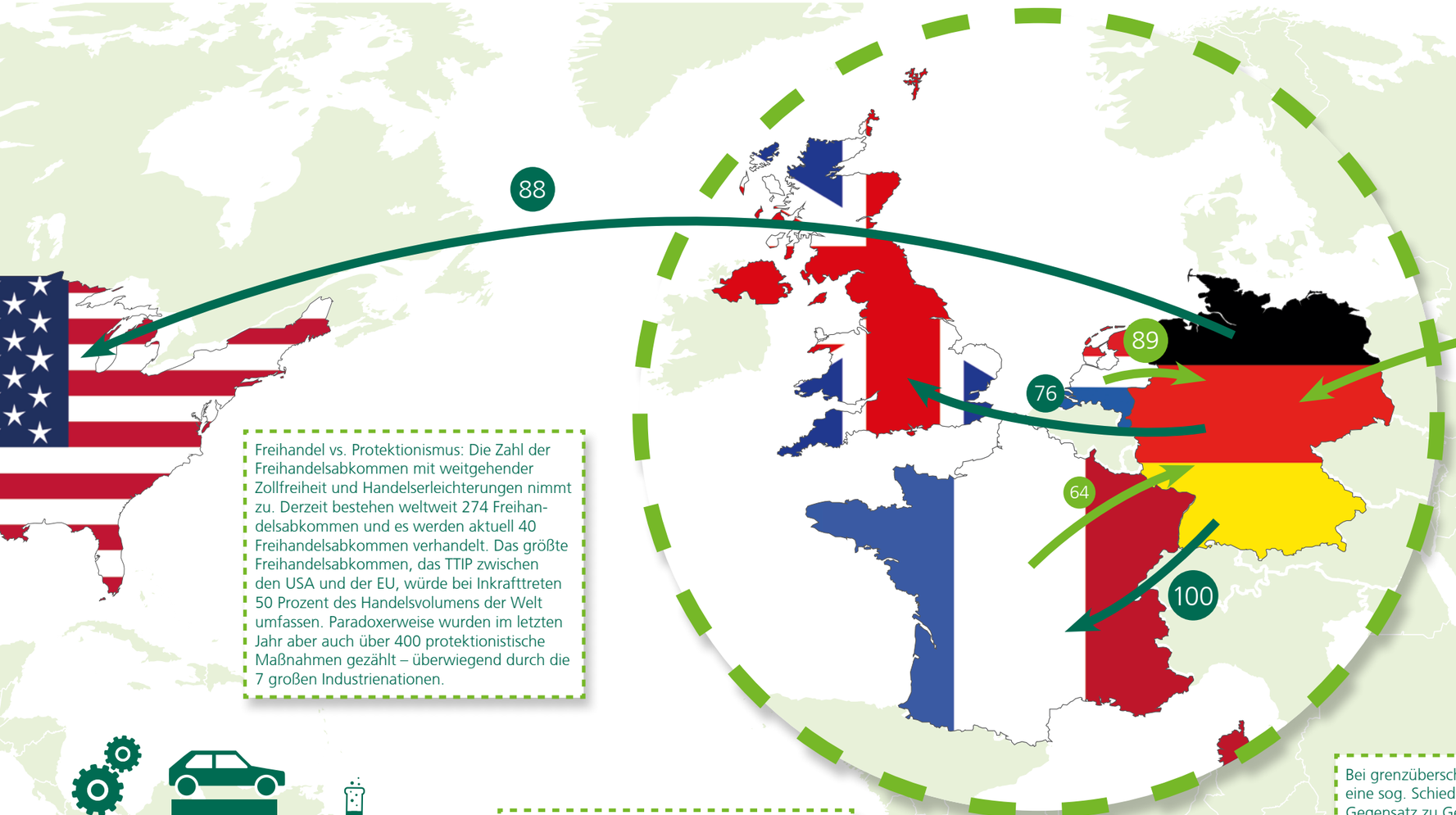
Peter Förster studierte an der Hochschule Ulm Wirtschaftsingenieurwesen. Nach dem Studium gründete er mit Roland Hötzl und Marc Simon, 2 früheren Kommilitonen, die webbasierte Logistik-Plattform TRANSPOREON, um die Kommunikation zwischen Auftraggeber und Transporteur zu vereinfachen und die Zusammenarbeit in der Logistikbranche zu optimieren. Das namensgebende Kunstwort TRANSPOREON setzt sich zusammen aus den Begriffen „Transport“ und „Emporeon“ – Altgriechisch für Handels- und Umschlagplatz.

Heute ist die TRANSPOREON Group europäischer Marktführer im E-Logistic-Segment und betreibt neben der vielfach preisgekrönten TRANSPOREON-Plattform auch die Ausschreibungs-Plattform TICONTRACT sowie die Handelslogistik-Plattform MERCAREON. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Ulm und Kempten ist inzwischen in 16 Ländern mit 400 Mitarbeitern weltweit aktiv.

Exportweltmeister Deutschland

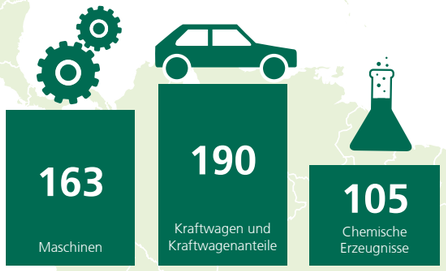
Die deutsche Wirtschaft ist seit jeher in hohem Maße exportorientiert. Der vorläufige Wert der ausgeführten Waren im Jahr 2014 beträgt 1.133,6 Mrd. Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 3,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch die Einfuhren liegen mit 916,5 Mrd. Euro 2,0 Prozent höher als 2013. Importe und Exporte übertrafen damit im vergangenen Jahr die bisherigen Höchstwerte von 2012 und führten zudem zum bislang höchsten Überschuss in der Handelsbilanz.

Wissenswerte Details der Im- und Export-Strukturen Deutschlands haben wir für Sie grafisch dargestellt. Die Experten des Rödl & Partner **Kompetenzteams für Außenwirtschaft** versorgen Sie zudem mit interessanten Fakten und Informationen aus der Praxis.



Freihandel vs. Protektionismus: Die Zahl der Freihandelsabkommen mit weitgehender Zollfreiheit und Handelserleichterungen nimmt zu. Derzeit bestehen weltweit 274 Freihandelsabkommen und es werden aktuell 40 Freihandelsabkommen verhandelt. Das größte Freihandelsabkommen, das TTIP zwischen den USA und der EU, würde bei Inkrafttreten 50 Prozent des Handelsvolumens der Welt umfassen. Paradoxerweise wurden im letzten Jahr aber auch über 400 protektionistische Maßnahmen gezählt – überwiegend durch die 7 großen Industrienationen.

Der konzerninterne Warenverkehr beträgt über die Hälfte des gesamten Handelsvolumens weltweit. Zur Vermeidung von Steuerverlagerungen müssen Unternehmensgruppen die Fremdüblichkeit ihrer Verrechnungspreise nachweisen. Die Dokumentationsanforderungen sind weltweit erheblich gestiegen. Bei deutschen Betriebsprüfungen zählen Verrechnungspreise mittlerweile zu den bedeutendsten Brennpunkten.



Top 3 Exportgüter in Mrd. Euro*

Deutschland ist Exportweltmeister – zumindest in den pro-Kopf-Zahlen. Zwar ist China in absoluten Zahlen die Nummer 1 in der Ausfuhrstatistik. Aber während China pro Kopf ein Exportvolumen von ca. 1.600 US-Dollar (ca. 1.400 Euro) aufweist, werden je Bundesbürger Exporte in Höhe von fast 14.000 Euro pro Jahr getätigt.

Bei grenzüberschreitenden Kaufverträgen mit Drittländern wird regelmäßig eine sog. Schiedsklausel vereinbart. Denn Schiedssprüche sind – häufig im Gegensatz zu Gerichtsurteilen – inzwischen in 154 Ländern dieser Welt anerkannt und vollstreckbar, darunter bspw. in China, Brasilien, Russland, VAE sowie den USA. Häufig vereinbaren die Parteien materiell das sog. UN-Kaufrecht, welches in 80 Ländern anerkannt wird. Als internationale Schiedsgerichte sind der internationale Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer in Paris und der London Court of International Arbitration beliebt; an Bedeutung gewinnt auch das Shanghai International Arbitration Center und das Singapore International Arbitration Centre.

* Die Zahlen beziehen sich auf die bereits vorliegenden Zahlen aus dem Jahr 2013 und sind gerundet.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die TOP 10 Handelspartner Deutschlands in Mrd. Euro*

EXPORT		IMPORT	
Frankeich	100	Niederlande	89
USA	88	Volksrepublik China	73
Großbritannien	76	Frankreich	64
Niederlande	71	USA	49
Volksrepublik China	67	Italien	48
Österreich	56	Großbritannien	42
Italien	53	Russische Föderation	40
Schweiz	47	Belgien	39
Polen	42	Schweiz	38
Belgien	42	Österreich	37

Fachbroschüren

... weiterführende Informationen zu einzelnen Themen.

Länderbroschüren

... ein Überblick zum Dienstleistungsangebot in unseren internationalen Niederlassungen.

Investitionsführer

... interessante Einblicke in wichtige Märkte.

www.roedl.de/broschueren

www.roedl.de/investitionsfuehrer

www.roedl.de/publikationen

„Jeder Einzelne zählt" – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny" (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Rödl & Partner

www.roedl.de