

OKTOBER
2018

Das Wirtschaftsmagazin
von Rödl & Partner

ENTRE

PRENEUR

DER AMERIKANISCHE KONTINENT



RECHTSBERATUNG

- Risiko Produkthaftung in den USA
- Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko

STEUERBERATUNG

- FATCA: USA zwingen Steuerpflichtige zum Handeln
- BEAT: Nach der US-Steuerreform

STEUERDEKLARATION UND BPO

- Steuerliche Regelung der Zinsschranke in Mexiko
- Brasilien: Steuerliche Themen für Investoren

UNTERNEHMENS- UND IT-BERATUNG

- ERP-Projekt in Nordamerika
- USA: Internationaler SAP-Rollout

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

- Wirtschaftsprüfung in den USA: Besonderheiten und aktuelle Entwicklungen
- Abschlussprüfer in Mexiko: Sparringspartner deutscher mittelständischer Konzerne

INTERVIEW

- Philipp Klose-Morero und Matthias Amberg antworten:
Wirtschaftliche Achterbahnfahrt in Brasilien und den USA



Editorial	3
Rechtsberatung	
<i>RISIKO PRODUKTHAFTUNG IN DEN USA – „Gerüstet-Sein“ ist das A und O</i>	4
<i>SCHULTERSCHLUSS STATT PROTEKTIONISMUS – Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko</i>	6
Steuerberatung	
<i>FATCA: MIT DEM RÜCKEN ZUR WAND – USA zwingen Steuerpflichtige zum Handeln</i>	8
<i>NACH DER US-STEUERREFORM – Dance to the BEAT</i>	10
Steuerdeklaration und BPO	
<i>STEUERLICHE REGELUNG DER ZINSSCHRANKE IN MEXIKO – Auswirkung der Finanzierungsstruktur auf die Steuerbelastung</i>	12
<i>BRASIL IEN – Steuerliche Themen für Investoren</i>	14
Unternehmens und IT-Beratung	
<i>ERP-PROJEKT IN NORDAMERIKA – Analyse-Workshop erfolgreich durchführen</i>	16
<i>INTERNATIONALER SAP-ROLLOUT – Ein Praxisbeispiel aus den USA</i>	18
Wirtschaftsprüfung	
<i>WIRTSCHAFTSPRÜFUNG IN DEN USA – Besonderheiten und aktuelle Entwicklungen</i>	20
<i>DER ABSCHLUSSPRÜFER IN MEXIKO – Sparringspartner deutscher mittelständischer Konzerne</i>	22
Interview	
<i>PHILIPP KLOSE-MORERO UND MATTHIAS AMBERG: „Wirtschaftliche Achterbahnfahrt – Unsere Experten betrachten Brasilien und die USA“</i>	24
Gastkommentar	
<i>THOMAS TIMM: „Brasilien: Wichtiger Partner für die deutsche Wirtschaft“</i>	26
Einblicke	
<i>KNOBLAUCH IM THEATER – Wissenswertes und Kurioses aus den 4 Ländern mit der stärksten Wirtschaftskraft des amerikanischen Kontinents</i>	28



Martin Wambach
Geschäftsführender Partner

Unternehmerische Erwartung trifft ausländische Realität

Bestandsaufnahme, Erfahrungen und Empfehlungen zur Steuerung von Auslandsgesellschaften



4. Auflage
2018
355 Seiten

Seit der 1. Auflage 2013 haben uns viele Anregungen von Mandanten erreicht, die wir mit unseren Erfahrungen in einem für den Mittelstand optimal passenden Steuerungskonzept zusammengeführt haben. Zentraler Ausgangspunkt ist, dass Mensch und Kultur sowie die intelligente Verzahnung der Kontrollaktivitäten die Anforderungen und Ausgestaltung des Steuerungs- und Überwachungskonzepts bestimmen. Ergebnis ist ein effizientes „Enterprise Risk Management“. Im Buch beschreiben wir ausführlich dieses Steuerungs- und Überwachungskonzept, um es dann in 33 Länderbeschreibungen (u. a. USA, Mexiko, Brasilien) in die internationale Praxis zu übertragen. [Zum Buch »](#)

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

Spricht man von „Amerika“, denkt man unwillkürlich an die USA, die als größte und dynamischste Volkswirtschaft der Welt unsere Perspektive auf diesen Kontinent in besonderer Weise prägt. Der starke Einfluss des „American Way of Life“, die weltweite Präsenz von US-Unternehmen, die Traumfabrik Hollywood, die Verbundenheit zum wichtigsten Wirtschaftspartner Deutschlands sowie als beliebtes Reisezielland erzeugen den Eindruck eines Bekannten. Das lässt uns glauben zu wissen, wie die USA wirklich tickt. Dass es sich hierbei um eine Illusion handelt, wird schnell klar, wenn man sich näher mit den USA beschäftigt. Wie jedes Land hat es seine Besonderheiten und besticht v.a. durch ausgeprägte Gegensätze: Turbo-Kapitalismus vs. Bürokratie, Hochtechnologie vs. veraltete Infrastruktur, unternehmerische Freiheiten vs. Arbeitnehmerrechte, Schnelligkeit vs. Präzision u.v.m.

Noch schillernder und diverser wird der Eindruck, wenn man den Blick über die Grenzen der USA auf die nächst größeren Volkswirtschaften des Kontinents – also auf Kanada, Mexiko und Brasilien – ausweitet. Diese Nationen haben im Vergleich zu Deutschland eine ungeheure flächenmäßige Ausdehnung und umfassen dadurch unterschiedliche Zeit- sowie Kulturzonen, erfahren eine besondere Prägung durch ihre Geschichte und

treten heute selbstbewusst auf die wirtschaftliche Weltbühne. Im internationalen Wettbewerb sehen sie sich zu Recht zunehmend als hochattraktive Investitionsstandorte. Bevölkerungswachstum, bessere Bildung, Einbindung in Handelsabkommen, zunehmende Industrialisierung und der Bedarf an moderner Infrastruktur sind dafür die Treiber.

In den letzten Monaten habe ich 7 Länder des amerikanischen Kontinents (USA, Kanada, Mexiko, Brasilien, Chile, Peru, Kolumbien) besucht. Ausnahmslos habe ich dort eine positive und von Aufbruch geprägte Stimmung gespürt. Deutsche Unternehmer genießen eine enorme Wertschätzung. Neben dem organischen Wachstum bieten sich hochattraktive Chancen, das unternehmerische Engagement schnell auszuweiten.

Der Einstieg bzw. die weitere Entwicklung der Geschäftsaktivitäten in diesen Märkten erfordert Expertise in Wirtschaft, Recht und Steuern in Verbindung mit dem unabdingbaren Wissen um die lokalen Besonderheiten.

Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg bei Ihren unternehmerischen Aktivitäten und viel Freude bei der Lektüre.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr Martin Wambach

Risiko Produkthaftung in den USA

„Gerüstet-Sein“ ist das A und O

Von Ines Maier
Rödl & Partner Nürnberg



Ines Maier
RECHTSANWÄLTIN
+49 911 9193 1605
ines.maier@roedl.com

Fragt man nach rechtlichen Risiken in den USA, fällt häufig sofort das Stichwort „Produkthaftung“. Geschürt von den Medien, steckt in den Köpfen der Unternehmer v.a. die Angst vor horrenden Schadensersatzzahlungen. Die zugrunde liegenden Sachverhalte sind nach deutschem Verständnis oftmals abwegig und die berichteten Summen nicht im Ansatz in vernünftiger Relation zum entstandenen Schaden. Eine genaue Vorstellung davon, wie das konkrete Risiko für das eigene Unternehmen tatsächlich zu bewerten ist, haben jedoch die Wenigsten.

Die Praxis zeigt, dass oft zu Unrecht ein großer Respekt vor dem Mythos „US-Produkthaftung“ besteht. Viele Risiken lassen sich mit entsprechender Vorbereitung in den Griff bekommen oder zumindest auf ein überschaubares Maß reduzieren. Hinzu kommt, dass die abschreckenden Schadensersatzsummen i. d. R. durch die nachfolgenden Instanzen deutlich reduziert werden. So wurde in dem berühmten Kaffeebecher-Fall aus dem Jahr 1994 der zu leistende Schadensersatz von eingangs 2,9 Mio. US-Dollar auf „nur“ 480.000 US-Dollar beschränkt. Damals klagte eine US-Amerikanerin, die sich durch das Heißgetränk einer Fast-Food-Kette schwere Verbrennungen zuzog.

Mangelnde Vorbereitung auf den Ernstfall

Gleichwohl stehen solche Ansprüche im Ernstfall zunächst im Raum und es gilt sie abzuwehren, was häufig umfangreiche interne und externe Ressourcen bindet. Unerlässlich sind daher die richtigen Weichenstellungen im Vorfeld. Genau daran fehlt es in der Praxis meist. Teilweise bestehen mit Lieferanten, Kunden oder Vertriebspartnern in den USA nur unzureichende oder im schlechtesten Fall gar keine vertraglichen Regelungen, teilweise werden schlicht „ins Blaue hinein“ US-Verträge unterschrieben, deren Tragweite man sich weder bewusst ist, geschweige denn vorab überprüft hat. Im Streitfall stehen die Unternehmen dann vor dem Problem, sich erst einmal „sortieren“ zu müssen. In aller Eile muss geklärt werden, wer, wann, für was, in welchem Ausmaß haftet und welches Recht überhaupt gilt. Erschwerend kommt hinzu, dass es „das“ US-Recht nicht gibt. Die Gesetzgebungskompetenz liegt in den USA bei den Bundesstaaten, sodass sich die rechtliche Ausgangslage von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheiden kann.

Maßnahmen zur größtmöglichen Absicherung ergreifen

Jedes Unternehmen, das sich auf dem US-Markt bewegt, ist dringend dazu angehalten, die sich ergebenden Risiken zu identifizieren und alles zu unternehmen, um sich so gut wie möglich dagegen abzusichern. Dazu gehört zunächst die „interne“ Absicherung: Es muss geklärt

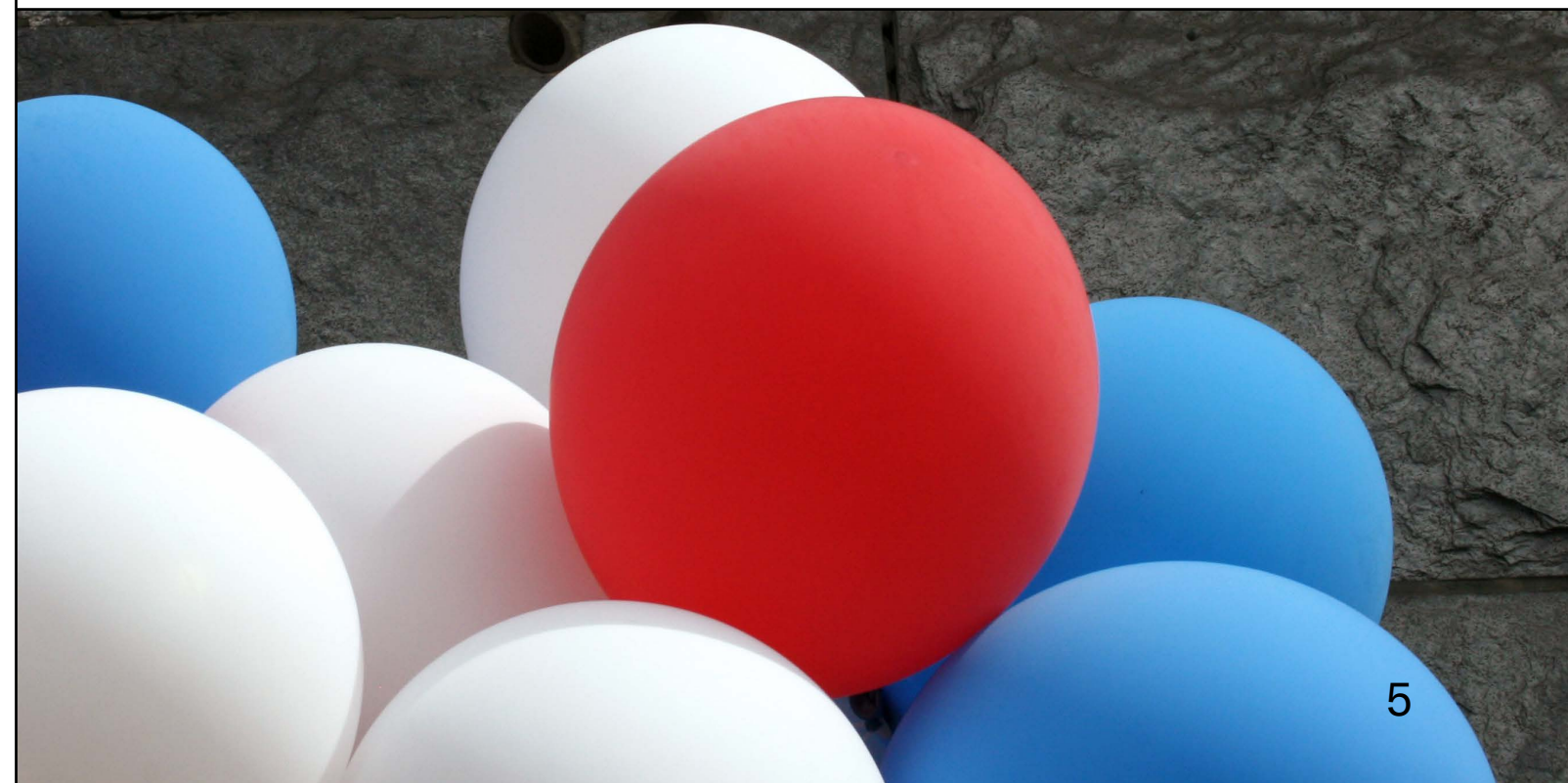
werden, wer bei möglichen Produkthaftungsansprüchen in die Verantwortung genommen werden kann – nur der US-Vertriebspartner, die US-Vertriebstochter oder (auf der Suche nach den „deep pockets“) vielleicht auch die deutsche Muttergesellschaft? Primär muss also das Risiko einer möglichen Durchgriffshaftung bewertet werden.

Nächster Baustein ist die „externe“ Absicherung in der Lieferkette. D. h., es muss geprüft werden, in welchen Fällen eine mögliche Haftung „nach unten“ an die eigenen Lieferanten durchgereicht werden kann und wann man sie „nach oben“ gegenüber dem Kunden wirksam ausschließen oder begrenzen kann. Insofern gilt es, die Reichweite von möglichen Rechtswahl-, Haftungs- und Freistellungsregelungen auszuloten.

Ferner sollte eine effektive Absicherung schon bei den Produkten selbst anfangen. Das Stichwort „Produkt-Compliance“ wird vielerorts noch stiefmütterlich behandelt. Bereits vor Inverkehrbringen sollte geklärt sein, ob auf dem US-Markt möglicherweise abweichende oder zusätzliche Anforderungen an die Rechtskonformität der eigenen Produkte gestellt werden. Das gilt selbstredend nicht nur für das Produkt an sich, sondern auch für dessen Ausstattung. Ein Unternehmen muss sich die Frage stellen, ob in Bedienungsanleitungen oder auf Verpackungen besondere Warnhinweise notwendig sind, weil die Gerichte in den USA von einem anderen Sicherheitsmaßstab oder einem anderem Empfängerhorizont ausgehen als wir es nach deutschem Verständnis tun. Schließlich sollte geprüft werden, welche Risiken versicherbar sind und welche nicht. Vor dem Hintergrund der Organhaftung trifft die Pflicht zur Ergreifung der Absicherungsmaßnahmen allen voran die Geschäftsführer und leitenden Organe der betreffenden Unternehmen.

Verbleibende Risiken

Nichtsdestotrotz können auch mit bester Vorbereitung nicht alle Unwägbarkeiten, die sich aus dem US-Recht ergeben, restlos beseitigt werden. Als sog. „Common Law“ ist das US-Recht viel mehr durch Präzedenzfälle geprägt, als durch richterliche Auslegung von geschriebenen Rechtsnormen. Zudem weist gerade das Prozessrecht viele Besonderheiten auf, die wir in Deutschland nicht kennen – angefangen vom Ausforschungsbeweis über das Geschworenengericht bis hin zur fehlenden Erstattung von Verteidigungskosten. Diese Unterschiede sind es, die den Ausgang eines Produkthaftungsverfahrens in den USA in der Praxis oft so unvorhersehbar erscheinen lassen. Umso mehr gilt es deshalb, zumindest die Risiken, die man vorhersehen und begrenzen kann, auch tatsächlich anzupacken, um für den Ernstfall „gerüstet“ zu sein. Dazu gehört neben der aufgezeigten rechtlichen Absicherung das Aufstellen eines Notfallplans, der gewährleistet, dass – wenn es einmal schnell gehen muss – alle Informationen über die eigenen Produkte, deren Beschaffenheit und Sicherheitsrisiken sowie der getroffenen Absicherungsmaßnahmen kurzfristig abrufbar sind.



Schulterschluss statt Protektionismus

Das Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Mexiko

Von Moritz Deppe
Rödl & Partner Puebla

Am 21. April 2018 haben die Europäische Union und Mexiko über die Änderungen des noch geltenden, im Jahr 1997 unterzeichneten Freihandelsabkommens eine grundlegende Einigung erzielt, die voraussichtlich 2019 in Kraft treten wird. Entgegen des von Donald Trump betriebenen Protektionismus bei den Verhandlungen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA zwischen den USA, Kanada und Mexiko, bestreben die Europäische Union und Mexiko, den Handel untereinander zu vereinfachen und zu stärken.

Die EU und Mexiko haben eine Grundsatzvereinbarung bei der Aktualisierung des Freihandelsabkommens erreicht. Beide Partner profitieren von einem offenen und fairen Handel, der auf einer Reihe neuer Regeln basiert.

Inhalt des modernisierten Abkommens

Von den kommenden Änderungen haben v. a. Unternehmen, Arbeitnehmer und Verbraucher der EU einen großen Nutzen. So können durch das Abschaffen der noch bestehenden Zölle Waren aus der EU wesentlich einfacher und zugleich günstiger ohne Zölle in Mexiko verkauft werden. Insbesondere entfällt mit dem neuen Abkommen der Zoll auf wichtige Lebensmittel der EU, wie Nudeln, Schokolade und Süßwaren, Blauschimmelkäse, Äpfel und Dosenpfirsiche, praktisch alle Schweinefleisch- und Geflügelerzeugnisse. Außerdem entfällt der Zoll auf mexikanische Produkte wie Orangensaft, Thunfisch, Agavensirup, Früchte und Gemüse.

Auch das Zollverfahren soll künftig verbessert werden, indem nicht-tarifäre Handelshemmnisse abgebaut werden. Das soll, wie im Abkommen gemeinsam festgelegt, durch eine bessere Zusammenarbeit, einen optimierten Informationsaustausch sowie eine höhere Transparenz und Zugänglichkeit des Verfahrens erreicht werden.

Beim Handel mit Industriegütern ist es nicht länger notwendig, für Mexiko eigene, spezielle Produktionslinien für Waren zu erstellen. Vielmehr werden die in der EU üblichen Produktzertifizierungen anerkannt, sodass die Unternehmen in der EU nicht mehr nachweisen müssen, dass sie die geltenden mexikanischen Normen eingehalten haben. Besonders im Automobilsektor wird durch die Angleichung der technischen Vorschriften die Ausfuhr von Kraftfahrzeugen und Fahrzeug-

komponenten gefördert. Der aus Europa bekannte Produktionsaufbau kann 1 zu 1 übernommen werden.

Des Weiteren macht das Abkommen den EU-Unternehmen den Markt für öffentliche Aufträge in Mexiko zugänglich. Dadurch können erstmalig nicht-mexikanische Unternehmen Angebote für öffentliche Aufträge einreichen.

Sowohl im privaten als auch im öffentlichen Sektor soll mit verschiedenen Maßnahmen gegen Korruption vorgegangen werden. U. a. soll Geldwäsche bekämpft und die Annahme von Bestechungen durch Beamte als Straftat definiert werden, es sollen verstärkt interne Kontrollen der externen Rechnungsprüfung und der Finanzberichterstattung durchgeführt werden. Das modernisierte Abkommen enthält außerdem – basierend auf dem Übereinkommen der Internationalen Arbeitsorganisation – verbindliche Verpflichtungen zum Schutz der Arbeitnehmerrechte und auf Grundlage multilateraler Umweltabkommen zum Umwelt- und Klimaschutz. Auch soll das Pariser Übereinkommen über den Klimawandel von beiden Partnern erfüllt werden.

Verbraucher genießen erhöhten Schutz im Bereich des Online-Handels, indem ein sicheres Umfeld geschaffen wird. Außerdem soll durch den Schutz von geografischen Angaben mexikanischen Verbrauchern gegenüber garantiert werden, dass sie auch tatsächlich ein echtes europäisches Produkt kaufen. So wird z. B. der sog. „Manchego-Käse“ in Mexiko aus Kuhmilch hergestellt, während der spanische aus Schafsmilch besteht.

Zum Thema Investitionen wird zum einen der Marktzugang in Sektoren wie Telekommunikation und Energie verbessert; zum anderen werden sämtliche Investitionen geschützt, bspw. durch die Garantie der Nichtdiskriminierung, einer gerechten und billigen Behandlung sowie, dass keine Enteignung ohne eine zeitnahe und angemessene Entschädigung erfolgt.

Zudem sieht das Abkommen vor, dass eine Internetseite einzurichten ist, die kleineren und mittleren Unternehmen aus der EU die Informationen zur Verfügung stellt, die sie für den Zugang zum mexikanischen Markt benötigen – und umgekehrt.

Ausblick

Bis die Änderungen in Kraft treten, müssen noch letzte Fragen der Umsetzung geklärt werden. Sobald eine finale Fassung des neuen Freihandelsabkommens ausgearbeitet wurde, findet das sog. „legal scrubbing“ statt: Die EU-Kommission nimmt noch einmal eine rechtliche Prüfung des Wortlauts des Abkommens vor.

Anschließend erfolgt die Übersetzung in alle EU-Amtssprachen. Zu guter Letzt muss es noch von dem Europäischen Parlament und dem Rat genehmigt werden. Allerdings ist vor 2020 nicht mit dem Inkrafttreten des Abkommens zu rechnen, weshalb sich das neue Freihandelsabkommen nicht auf die Neuverhandlungen von NAFTA auswirken wird.



Moritz Deppe
RECHTSANWALT

+52 222 4310 027
moritz.deppe@roedl.com

FATCA: Mit dem Rücken zur Wand

USA zwingen Steuerpflichtige zum Handeln

Von Ellen Ashauer-Moll und Dr. Will Dendorfer
Rödl & Partner Regensburg und Köln

Weltweit gibt es so gut wie keine Staaten, in denen sich die Einkommensteuerpflicht nach der Staatsbürgerschaft richtet. Eine Ausnahme: Die USA. Jeder US-Staatsbürger, auch mit doppelter Staatsbürgerschaft, muss in den USA jährlich eine Einkommensteuererklärung abgeben. Das gilt unabhängig davon, wo er oder sie geboren wurde bzw. aktuell lebt und arbeitet. Mit FATCA zwingen die USA ihre Steuerpflichtigen nunmehr in die Knie. Auch deutsche Steuerpflichtige sind vielfach betroffen.

Viele Amerikaner, die außerhalb der USA leben, sind sich ihrer Steuererklärungspflichten in den USA nicht bewusst. Neben der Erklärung zur Höhe der weltweit erzielten Einkünfte muss der Steuerpflichtige den sog. „Foreign Bank Account Report“ (FBAR) jährlich abgeben. Wer die Abgabe versäumt oder den FBAR fehlerhaft ausfüllt, muss mit empfindlichen Bußgeldern / Strafen rechnen. Auch Greencard- und längerfristige Aufenthalte in den USA führen im Regelfall zur US-Steuerklärungspflicht.

Ellen Ashauer-Moll
STEUERBERATERIN

+49 941 2976 626
ellen.ashauer-moll@roedl.com



FATCA und die Folgen für US-Bürger

Die USA haben über den Foreign Account Tax Compliant Act (FATCA) einen einseitigen Informationsfluss geschaffen. Ausländische Finanzinstitute werden gezwungen, US-Steuerpflichtige und ihre Konten den USA zu melden und riskieren entsprechende Sanktionen, wenn sie diese Meldepflichten verletzen. Der Begriff des Finanzinstituts geht sehr weit und umfasst z. B. auch Lebensversicherungen, offene Investmentfonds und bestimmte geschlossene Fonds. Viele US-Staatsbürger durften in der Konsequenz bereits erleben, wie ihre Konten und Depots bspw. durch ihr deutsches Kreditinstitut geschlossen wurden.

Durch die Meldungen der Finanzinstitute müssen Personen mit Berührungspunkten zu den USA nunmehr ihren Steuererklärungspflichten in den USA tatsächlich nachzukommen. Lebt der US-Bürger oder Greencard-Holder in Deutschland, greift zusätzlich die deutsche Einkommensteuer, ebenfalls mit Besteuerung des gesamten Welteinkommens. Die Doppelbesteuerung des gleichen Einkommens soll ein bilaterales Abkommen zwischen den USA und Deutschland (DBA D/USA) vermeiden. Es bestimmt jedoch nur, ob die USA oder Deutschland – je nach Einkommensart – Steuer erheben dürfen. Die Steuererklärungspflichten zum Welteinkommen bleiben in beiden Staaten bestehen. Erzielt z. B. ein in Deutschland lebender US-Bürger deutsche Mieteinnahmen, müssen sie nach dem jeweiligen Steuerrecht sowohl in den USA als auch in Deutschland in den Steuerklärungen angegeben werden. Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung kann er die in Deutschland gezahlte Steuer auf seine US-Steuer anrechnen. Und nicht zu vergessen: Das deutsche Konto muss er im FBAR i. d. R. ebenfalls erklären.

Unterhält ein in Deutschland lebender Steuerpflichtiger Bankbeziehungen in den USA, werden oft steuerliche Sonderfälle nicht erkannt. Hohe Risiken aus der Vergangenheit drohen aus der bis Ende 2017 geltenden pauschalen Strafbesteuerung von intransparenten US-Investmentfonds. Handelt es sich dagegen um ein Konto der US-Altersvorsorge, bspw. um einen sog. Individual Retirement Account (IRA), unterbleibt im Normalfall die Besteuerung in Deutschland während der Ansparphase. In der Auszahlungsphase liegen regelmäßig tariflich besteuerte Einkünfte vor, keine abgeltungsteuerpflichtigen Kapitaleinkünfte. Eine Nichtbeachtung kann zu hohen Doppelbesteuerungen in den USA und in Deutschland führen.

Um die Steuerpflichten zu vereinfachen, wollen zahlreiche US-Bürger ihre US-Staatsbürgerschaft aufgeben, was generell möglich ist. Aber aufgepasst, denn die USA unterwerfen den Bürger in solchen Fällen einer Wegzugsbesteuerung – und das nicht nur bezogen auf Unternehmensvermögen, sondern auf das weltweite Vermögen.

FATCA und die Folgen für deutsche Steuerpflichtige

Die Auswirkungen von FATCA spüren auch Steuerpflichtige, die keine Berührungspunkte mit den USA haben, weder US-Bürger sind noch eine Greencard besitzen. Kompliziert wird es in den Fällen, in denen die Konten nicht einer natürlichen Person gehören, sondern gesellschaftsrechtliche Strukturen eingeschaltet sind. Liegt ein meldepflichtiges Finanzinstitut vor, handelt es sich um ein passives Nicht-Finanzinstitut, ist eine US-Person beteiligt? Oftmals werden darüber hinaus – auch im Zusammenhang mit den Common Reporting Standards – umfangreiche Formulare zur Selbstauskunft angefordert.

Diese Abfragen erfolgen nicht nur einmalig, sondern regelmäßig. Große Familienunternehmen und -stiftungen ebenso wie (Single-) Family Offices mit vielen Familienmitgliedern müssen wiederholt und nicht nur bei jeder neuen Investition die Stammdaten der hinter den Konstrukten stehenden Personen prüfen und ggf. melden. Es empfiehlt sich, entsprechende Datenbanken und Prozesse zu installieren.

Überhöhte US-Quellensteuer vermeiden

Bei der Feststellung des sog. „FATCA-Status“ sollte der Anleger auch seinen Quellensteuer-Status klären lassen. Ein Anleger, der nicht in den US steuerpflichtig ist, kann bei US-Dividenden die US-Quellensteuer von vorherein auf einen niedrigeren Satz begrenzen lassen. Bei natürlichen Personen verringert sich die US-Quellensteuer von 30 auf 15 Prozent. Wird eine überhöhte Quellensteuer einbehalten, so kann sich der Anleger sie nur über eine Steuererklärung in den USA mit eigener US-Steuer Nummer zurück holen, was oftmals nicht ohne Hilfe eines US-Steuerberaters möglich ist.



Rödl & Partner
**STEUERKONFERENZ
2019**

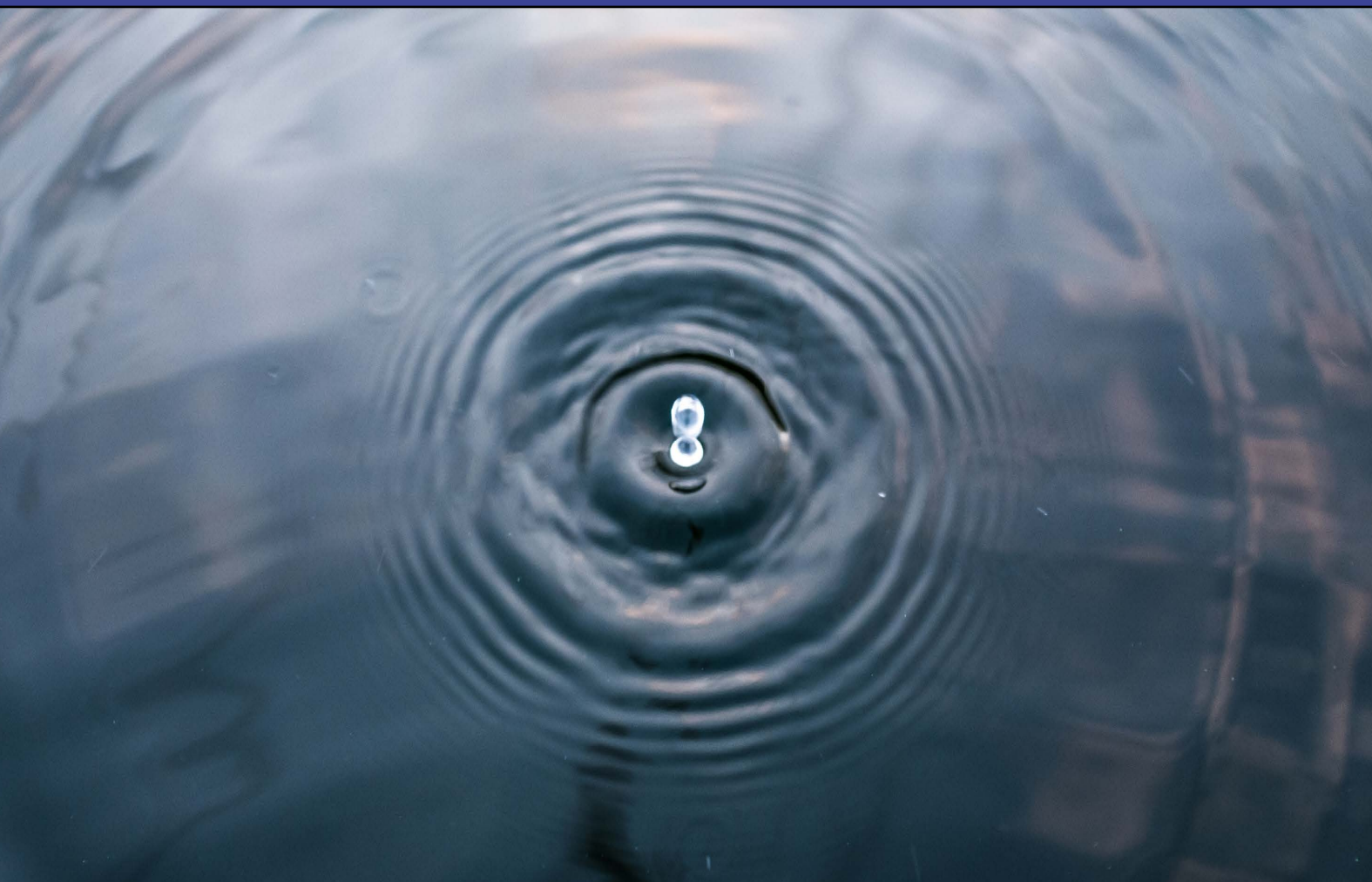
mit ottoschmidt

9. und 10. Mai 2019
www.roedl.de/steuerkonferenz

Nach der US-Steuerreform

Dance to the BEAT

Von Dr. Will Dendorfer
Rödl & Partner Köln



Das US-Steuerreformgesetz brachte zum einen bedeutende Steuererleichterungen für die Wirtschaft in den USA, zum anderen wurden neue Regelungen zur Bekämpfung der Aushöhlung der Steuerbemessungsgrundlage eingeführt. In den USA geschäftlich tätige deutsche Unternehmen können die enormen Vorteile nutzen, stehen aber auch vor neuen Herausforderungen bei der Erfüllung ihrer US-Steuerpflichten und bei der Steuerplanung. Eine zu meisternde Hürde ist die BEAT.



Dr. Will Dendorfer
STEUERBERATER,
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANT

+49 221 9499 094 99
will.dendorfer@roedl.com

BEAT im Sinne der US-Steuerreform vom Dezember 2017 hat eigentlich nichts mit Musik zu tun, sondern steht für Base Erosion and Anti-Abuse Tax – eine Steuer, die der als ungerechtfertigt angesehenen Kürzung der US-Steuerbemessungsgrundlage (Base Erosion) entgegenwirken soll. Wie man als ein in den USA tätiges deutsches Unternehmen zu diesem Beat „tanzen“ kann, erfahren Sie hier.

Auftakt

Die BEAT trifft auch deutsche Unternehmen, die in den USA geschäftlich tätig sind, wobei es keine Rolle spielt, ob mit US-Tochter- bzw. Gruppengesellschaft (Tochtergesellschafts-Fall) oder ohne (Betriebsstätten-Fall). Der reine Export an fremde dritte US-Abnehmer ist von der BEAT verschont, es sei denn, das Unternehmen tappt in die Steuerfalle der ungewollten Betriebsstätte.

Beim Tochtergesellschafts-Fall kann die US-Gesellschaft (z. B. Corporation) der BEAT unterliegen, beim Betriebsstätten-Fall das deutsche Unternehmen selbst (z. B. GmbH). Die ab dem 1. Januar 2018 geltende BEAT wird neben der regulären US-Bundeskörperschaftsteuer (Corporate Income Tax, kurz: CIT) von 21 Prozent ermittelt, aber nur zusätzlich zur CIT festgesetzt, soweit sie diese übersteigt. Zur Ermittlung ihrer Bemessungsgrundlage werden dem der CIT unterliegenden Reingewinn bestimmte bei der Ermittlung der CIT abgezogene und an verbundene ausländische Unternehmen (Beteiligung von mehr als 25 Prozent) gezahlte Betriebsausgaben (Base Erosion Payments, kurz: BEP) wieder hinzugezogen. Der Steuersatz der BEAT beträgt 5 Prozent für das Steuerjahr 2018, 10 für 2019 bis 2025 und 12,5 Prozent ab 2026. Die vom ausländischen Unternehmen vereinnahmten BEP unterliegen dort ebenfalls der Steuer, sodass eine Doppelbesteuerung nicht ausgeschlossen ist.

Die BEAT erfordert eine genaue Betrachtung und Berücksichtigung bei der Steuerplanung – damit beginnt der eingangs erwähnte Tanz.

Taktik

Nicht alle werden zum Tanz aufgefordert: Die BEAT greift nur, wenn eine Umsatzschwelle von 500 Mio. US-Dollar überschritten wird. Maßgeblich ist der Gruppenumsatz im Durchschnitt des vorangegangenen 3-Jahreszeitraums, wobei aber nur die

Umsätze der mit der BEAT-pflichtigen Gesellschaft zu mehr als 50 Prozent verbundenen Gruppenmitglieder mitgerechnet werden, die in den USA ertragsteuerpflichtig sind.

Die BEP umfassen u. a. die bei der regulären Gewinnermittlung abzugsfähigen Kosten – z. B. Personalkosten, Management Fees, Schuldzinsen (im Rahmen der US-Zinsschranke) und Lizenzgebühren. Nicht als BEP definiert sind i. d. R. die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie für bezogene Waren und Leistungen (Cost of Goods Sold). Insofern kann es von Bedeutung sein, diese Kosten – soweit gesetzlich zulässig – den Bestandskonten zuzuordnen, anstatt sie als Betriebsausgaben zu verbuchen.

Ferner kann als Strategie zur Minimierung der BEAT in Betracht gezogen werden, bestimmte BEP (z. B. Service Fees) an fremde dritte Unternehmen im US-In- bzw. Ausland oder an verbundene Unternehmen im US-Inland auszulagern. Dadurch wird auch die Unterschreitung der Bagatellgrenze unterstützt, denn die BEAT greift nur, wenn das Verhältnis der Summe der BEP zur Summe der gesamten Betriebsausgaben (Base Erosion Percentage) mehr als 3 Prozent beträgt.

Darüber hinaus empfiehlt sich die ganzheitliche Überprüfung der Leistungsbeziehungen zwischen der US-Gesellschaft und den ausländischen verbundenen Unternehmen, idealerweise in Verbindung mit einer Überprüfung des US-Verrechnungspreismodells (Transfer Pricing System) sowie des Finanzierungsmodells – denn Schuldzinsen für Gesellschafterdarlehen unterliegen der US-Zinsschranke und der BEAT.

Durch die Nutzung einer US-steuerlich transparenten Struktur (z. B. US-Gesellschaft in der Rechtsform der Limited Partnership, deutsche Muttergesellschaft in der Rechtsform der GmbH & Co. KG oder aber auch in der Rechtsform der GmbH, die für US-Steuerzwecke transparent behandelt wird) kann die BEAT vermieden werden. Allerdings sollte dieser Tanzschritt nur nach Abwägung etwaiger damit verbundener anderer steuerlicher Nachteile (z. B. US-Nachlasssteuerrisiko, keine Anwendbarkeit des niedrigen US-Körperschaftsteuersatzes) vollzogen werden.

Perspektive

Bis Ende 2018 sind US-Steuerdurchführungsvorschriften zur BEAT sowie eine weitere Gesetzesinitiative zu erwarten, die dem Vernehmen nach auch Anpassungen zur BEAT bringen werden. Enjoy the dance!

Steuerliche Regelung der Zinsschranke in Mexiko

Auswirkung der Finanzierungsstruktur auf die Steuerbelastung

Von Dr. Dirk Oetterich
Rödl & Partner Puebla

Die Zinsschranke, also die Abzugsfähigkeit von Zinsen für gruppeninterne Darlehen, bringt in Mexiko Stolpersteine, aber auch Gestaltungsräume. Mit der freien Wahl der Kapitalbasisberechnung kann das steuerpflichtige Unternehmen seine Abzugsfähigkeit oftmals in erheblichem Umfang steuern. Hingegen erschweren zuletzt Fremdwährungsdarlehen die volle Abzugsfähigkeit von Zinsen, da Währungsdifferenzen auch zu berücksichtigen sind.

Mexikanische juristische Einheiten, die ausländischen Investoren als Produktions- und / oder Vertriebsstätte dienen, sind häufig mit knappem Eigenkapital ausgestattet und werden primär über Fremdkapitalmittel aus der konzerneigenen Gruppe finanziert. Die Wahl der Finanzierungsmittel hat einerseits rechtliche Konsequenz, denn das mexikanische Insolvenzgesetz Ley de Concursos Mercantiles (LCM) kennt Definitionen der Zahlungsunfähigkeit, deren Folgen zu betrachten sind. Andererseits hat die Gestaltung der Finanzierung steuerliche Auswirkungen.

Fremdkapital-Eigenkapital-Verhältnis

Nach dem mexikanischen Einkommensteuergesetz Ley del Impuesto sobre la Renta (Art. 28 Nr. 27) sind Zinsaufwendungen für Darlehen von verbundenen Parteien aus dem Ausland nicht steuerlich abzugsfähig, wenn die Summe aller Verbindlichkeiten den 3-fachen Betrag des Eigenkapitals übersteigt. Insofern ist i. d. R. für die Abzugsfähigkeit ein Fremdkapital-Eigenkapital-Verhältnis von 3:1 zu beachten. Das Vorgehen ist wie folgt:

1. Berechnung des durchschnittlichen Eigenkapitals des Steuerjahres mittels einfachem Durchschnittswert von Beginn des Steuerjahres und Ende des Steuerjahres.
2. Multiplikation des Wertes aus Nr. 1 mit der Verhältniszahl 3, um den sog. „safe haven“ zu berechnen.
3. Gegenüberstellung des Durchschnittswerts aller Verbindlichkeiten mit dem safe haven. Soweit die Verbindlichkeiten den safe haven überschreiten, muss der das Limit übersteigende Anteil mit den Darlehen von verbundenen Parteien aus dem Ausland verglichen werden.
4. Sofern die Darlehen von verbundenen Parteien niedriger sind als der den safe haven übersteigende Anteil, sind sämtliche Zinsen aus den Darlehen von verbundenen ausländischen Parteien nicht abzugsfähig, da der Gesetzgeber zunächst davon ausgeht, dass der den safe haven übersteigende Anteil von konzerninternen Darlehen verursacht wurde.
5. Sofern die Darlehen von verbundenen Parteien mehr ausmachen als der den safe haven übersteigende Anteil, sind Zinsen für konzerninterne Darlehen im Verhältniswert abzugsfähig. Wichtig dabei ist, dass selbst auf nicht abzugsfähige Zinsen Quellensteuerzahlungen abzuführen sind.



Das Kapitalkonto

Für die Bestimmung des Eigenkapitals als Basis der safe haven-Berechnung sind 2 unterschiedliche Verfahren möglich. Zum einen darf das Eigenkapitalkonto aus der Finanzbuchhaltung als Basis dienen, das möglicherweise durch aufgelaufene Verluste negativ valuiert und somit keinen Raum für Abzugsfähigkeit von Zinsen für gruppeninterne Darlehen bietet. Zum anderen darf als alternatives Berechnungsverfahren ein Durchschnittswert vom Kapitalbeitragskonto, CUCA genannt, und vom Netto-Gewinn-Konto CUFIN gebildet werden. Das CUCA beinhaltet sämtliche Kapitaleinzahlungen – sogar inflationär Neubewertet. Das CUFIN reflektiert die bereits versteuerten Unternehmensgewinne, ebenfalls inflationär Neubewertet. Das steuerpflichtige Unternehmen darf selbst die Berechnungsbasis für das Eigenkapital zur Zinsschrankenberechnung festlegen, muss jedoch die Berechnungsart in 5 aufeinanderfolgenden Steuerjahren beibehalten.

Erleichterungen und Stolpersteine

Von Gesetzeswegen sind bereits vereinzelte Unternehmen aus selektiven Branchen – v. a. aus der Finanzbranche – von der Regelung ausgenommen bzw. finden Erleichterungen. Hingegen lässt auch das mexikanische Finanzamt die Möglichkeit offen, eine abweichende Anerkennung der abzugsfähigen Zinsen zu beantragen, insbesondere dann, wenn das steuerpflichtige Unternehmen einen anderen Leverage-Effekt erklären und nachweisen kann.

Ein deutlicher Stolperstein ist derzeit in der Ausgestaltung von Fremdwährungsdarlehen auszumachen, denn grundsätzlich sind Währungsgewinne und -verluste genauso in der Steuerbuchhaltung anzusetzen, jedoch zählen Währungsverluste in der Zinsschrankenberechnung zu den Zinsaufwendungen. Ein mögliches Euro-Darlehen könnte in Mexiko also neben den Zinsaufwendungen zu Währungsverlusten führen und damit insgesamt zur (teilweisen) Nichtabzugsfähigkeit.

Die Regelungen der Zinsschranke bieten Gestaltungsmöglichkeiten und sollten regelmäßig aus rechtlicher, steuerlicher und buchhalterischer Sicht überprüft werden, um die Steuerbelastung zu optimieren, selbst wenn die mexikanische Einheit noch – auf Folgejahre vorzutragende – Verluste erwirtschaftet.



Dr. Dirk Oetterich

+52 222 4310 027
dirk.oetterich@roedl.com

Brasilien

Steuerliche Themen für Investoren

Von Michael Löb
Rödl & Partner São Paulo



Michael Löb
RECHTSANWALT

+55 11 5094 6067
michael.loeb@roedl.com

Brasilien ist unter den Top 10 der größten Volkswirtschaften der Welt und – mit einem Bruttosozialprodukt von 2 Bio. US-Dollar (2017) – die bedeutendste Lateinamerikas. Brasilien ist attraktiv für internationale Investitionen und bietet ein rechtlich robustes Klima. Mit einem der weltweit umfangreichsten Verbrauchermärkte (ca. 208 Mio. Menschen) garantiert Brasilien starke Nachfrage. Metropolen wie São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba und Belo Horizonte fungieren nicht nur als Zentralen für lokales Investment, sondern als Plattform für ganz Südamerika, in dessen Ländern das In- und Export-fördernde Handelsabkommen MERCOSUR besteht.

Brasiliens Steuersystem ist unvergleichbar komplex. Deshalb gilt es, bei einer noch so verlockenden Investition den Fokus auf die Steuern zu legen. Erfahrungsgemäß hängt der Erfolg einer Investition zum Großteil von der gewissenhaften steuerlichen Planung ab. Es gibt rund 90 Steuern, Abgaben sowie Sozial- und andere Beiträge. Auch ist die Steuerbelastung (inkl. Lohnkosten) mit 68,3 Prozent extrem hoch. Brasilianer arbeiten laut einer Studie allein 181 Tage im Jahr für Steuern – dieser Aufwand ist der Weltbank zufolge so hoch wie in keinem anderen Land. (Zum Vergleich: In den USA sind es 98 Tage.)

Direkte Steuern

In Brasilien ansässige Unternehmen unterliegen mit ihren Welteinkünften der Körperschaftsteuer IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Juridica) sowie der Sozialabgabe auf den Gewinn CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), deren Bemessungsgrundlage der etwas modifizierte körperschaftsteuerpflichtige Gewinn ist. Der Steuersatz (KSt) beträgt 15 Prozent bis zu einem steuerlichen Jahresgewinn von 240.000 Brasilianischen Real (ca. 50.000 Euro). Jahresgewinne ab 240.000 Real werden mit einem Steuerzuschlag von 10 Prozent belastet. Die Sozialabgabe vom Gewinn, die von der Methodik her ebenfalls einer gewinnabhängigen Steuer entspricht, beträgt einheitlich 9 Prozent. Die Gesamtbelastung mit Ertragsteuern liegt somit bei 24 Prozent für Gewinne bis 240.000 Real pro Jahr und 34 Prozent für Gewinne ab 240.000 Real pro Jahr.

Eine ausschüttende Körperschaft muss keine Quellensteuer auf die Dividenden einbehalten – unabhängig davon, ob der Gesellschafter in Brasilien ansässig ist oder nicht. Eine Dividendenausschüttung nach Deutschland unterliegt keinen devisa-rechtlichen Restriktionen, sofern das Eigenkapital ordnungsgemäß bei der Zentralbank registriert und vollständig einbezahlt ist.

Indirekte Steuern auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene

IPI Imposto sobre Produtos Industrializados	Die bundesstaatliche Umsatzsteuer bezieht sich auf die Wertschöpfung bei Be- und Weiterverarbeitung sowie auf den Import von Produkten. Sie fällt lediglich auf der Herstellerstufe an und wird daher auch „Industrieproduktsteuer“ genannt. I. d. R. betragen die Steuersätze zwischen 10 und 15 Prozent. Exporte sind steuerbefreit bei gleichzeitigem Vorsteuerabzug.
ICMS Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços	Die Bundesländer erheben einzelstaatliche Umsatzsteuern auf Umsätze mit körperlichen Wirtschaftsgütern, auf Importe sowie Transporte zwischen den Bundesstaaten und Gemeinden und auf Kommunikationsdienste. Die Bemessungsgrundlage für die ICMS auf Importe berechnet sich aus dem Zollwert zzgl. Importabgaben, IPI, PIS, COFINS und ICMS (gross up). Die ICMS ist als Netto-Allphasenumsatzsteuer mit Vorsteuerabzug ausgestaltet. Der Vorsteuerabzug beschränkt sich auf den Erwerb von Produkten, die unmittelbar dem operativen Geschäft der Gesellschaft dienen. Die Steuersätze bei der ICMS betragen zwischen 7 und 25 Prozent. In São Paulo beträgt der Regelsteuersatz 18 Prozent für Lieferungen innerhalb des Bundesstaats.
ISS Imposto sobre Serviços	Gemeinden erheben eine Steuer auf gewerbliche und kommerzielle Dienstleistungen, wenn sie nicht der ICMS unterliegen. Die Steuersätze (2 bis 5 Prozent) hängen von Gemeinde und Art der Leistung ab. Ein Vorsteuerabzug ist nicht möglich. Seit 2004 wird ISS auch auf importierte Dienste erhoben; der Export ist i. d. R. steuerfrei.
PIS Programa de Integração Social	Der Bund erhebt 2 umsatzabhängige Sozialabgaben. Seit dem 1. Dezember 2002 beträgt die Sozialintegrationsabgabe PIS 1,65 Prozent vom Bruttoumsatz (ausgenommen sind Finanzerträge oder Wechselkursgewinne).
COFINS Contribuição para Financiamento da Seguridade Social	Die Sozialfinanzierungsabgabe COFINS beträgt 7,6 Prozent vom Bruttoumsatz. Auch Importe von Waren oder Dienstleistungen unterliegen der PIS bzw. COFINS. Die Abführungsverpflichtung liegt beim brasilianischen Empfänger, wobei der ausländische Vertragspartner gesamtschuldnerisch haftet.
CIDE Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico	CIDE ist eine Sonderabgabe von normalerweise 10 Prozent für wirtschaftliche Intervention und fällt auf Zahlungen ins Ausland von Royalties und Dienstleistungen an. Steuerpflichtig ist die brasilianische Gesellschaft, die die Zahlung anweist. Es gibt keine Anrechnungsmöglichkeit.
IOF Imposto sobre Operações Financeiras	Auf gewisse Transaktionen im Finanz-, Kredit- und Versicherungsbereich wird eine Kapitalverkehrssteuer erhoben. Börsenumsatz- oder Gesellschaftsteuern gibt es nicht. Bei Darlehen innerhalb eines Unternehmens gilt ein Steuersatz von 0 bis 6, bei Direktinvestitionen einer von 0,38 Prozent.
II Imposto de Importação	Die Höhe des Importzolls hängt von zollrechtlichen Klassifikationen des importierten Produkts ab und beträgt gewöhnlich zwischen 10 und 20 Prozent. Es gibt jedoch viele Ausnahmen mit wesentlich höheren Steuersätzen. Berechnungsgrundlage sind die Importkosten inklusive Versicherung und Fracht.

Steuerförderprogramme

Brasilien bietet diverse steuerliche Förderungen und Steuermethoden, um Investitionen zu stützen. Kleinst- und Kleinunternehmen können besondere Steuerermittlungsmethoden anwenden. Neben speziellen Förderungen für Industriezweige wie Öl und Gas, Infrastruktur, Luftfahrt etc. ist die der technologischen Erneuerung hervorzuheben. Mit dem sog. „Lei do Bem“ gewährt der Gesetzgeber eine erhebliche Körperschaftsteuerreduzierung, wenn die Gesellschaft in Research & Development investiert.

Gesellschaften, die bereit sind, in den unterentwickelten Regionen des Nordens und Nordostens zu investieren, werden Förderungen angeboten (v. a. eine wesentliche Körperschaftsteuerreduzierung). Auch die ICMS ist als Landessteuer ein Mittel, Investoren Vergünstigungen im jeweiligen Bundesland zu geben. Z. B. gewähren die Bundesstaaten Espírito Santo und Santa Catarina fiktive ICMS in Form von Guthaben, sobald Importe über ihre Häfen getätigt werden. Viele Gemeinden reduzieren die Dienstleistungssteuer ISS bzw. die Steuer auf Immobilien (IPTU). Zudem ist es Praxis, Grundstücke unter der Bedingung der Ansiedelung von Industrien und Arbeitsplatzschaffung zu schenken. Das Steuereinkommen von ortsansässiger Industrie ist für die Gemeinden extrem wichtig.

ERP-Projekt in Nordamerika

Analyse-Workshop erfolgreich durchführen

Von Mark Schneider und Jürgen Schleper
Rödl & Partner Ludwigshafen und Hannover

Wenn es gelingt, einen Interessenten zu gewinnen, der einem das Vertrauen als Partner für ein sehr außergewöhnliches Projekt schenkt, ist das regelmäßig Grund zur Freude. Doch mit außergewöhnlichen Projekten ergeben sich besondere Herausforderungen. Ihnen im internationalen Umfeld gerecht zu werden, bedarf zusätzlicher Fähigkeiten aller Beteiligten.



Startet ein Kunde mit uns ein internationales ERP-Projekt, müssen alle betroffenen Länder-Niederlassungen involviert werden. Entweder kommen die Prozessverantwortlichen in die Zentrale oder unsere Anwendungsberater gehen vor Ort in die einzelnen Länder. Einer unserer letzten großen Analyse-Workshops fand in Vancouver, B.C. statt, bei einem produzierenden Unternehmen für Aufzüge und Treppenlifte. Im Folgenden beleuchten wir Aspekte der Vorbereitung und der Durchführung und geben dabei konkrete Einblicke.

Vorbereitung des Workshops

Vor dem Auslandseinsatz steht die Auswahl der geeigneten Berater sowie die Vorbereitung der Workshops. Neben der Sprachsicherheit sollte der Anwendungsberater die Projektmethodik für Analyse-Workshops sicher beherrschen und bereits mehrere Inlandsprojekte erfolgreich durchgeführt haben. Darüber hinaus muss der Consultant Praxiserfahrung in der jeweiligen Branche mitbringen, damit der Kunde sich von Anfang an verstanden fühlt.



Mark Schneider
SENIOR CONSULTANT
+49 621 5957 0863
mark.schneider@roedl.com

Analysemethoden wählen

Unsere Projektmethodik bietet unterschiedliche Analysemethoden, darunter die Befragung und Beobachtung. Hier ist es ratsam, zum Kunden und damit zur Kultur passende Analysewerkzeuge im Vorfeld auszuwählen. Die nachstehende Tabelle zeigt in stark vereinfachter Form die Eignung der Methoden im Kontext zu den Faktoren „Mensch“ sowie „Organisatorische und fachliche Einflüsse“:

	Feldbeobachtung	Fragebogen	Interview
++ sehr gut geeignet			
+ gut geeignet			
o neutral			
- weniger geeignet			
-- nicht geeignet			
Mensch			
Implizites Wissen	++	--	o
Geringes Abstraktionsvermögen	++	+	+
Divergierende Stakeholdermeinungen	-	++	o
Organisatorische Einflüsse			
Neuentwicklung	o	+	+
Fixiertes, knappes Projektbudget	-	++	+
Schlechte Verfügbarkeit der Stakeholder	++	+	-
Fachliche Einflüsse			
Hohe Kritikalität des Systems	+	+	+
Großer Systemumfang	++	--	+

Quelle: Rupp, Chris: Systemanalyse kompakt, 3. Auflage, Berlin: Springer Verlag 2013.

Das Beraterteam hat für den Workshop in Vancouver, B. C. die Methoden „Feldbeobachtung“ und „Fragebogen“ gewählt.

Zeitverschiebung beachten

Das Beraterteam darf bei der Workshop-Vorbereitung die Zeitverschiebung zwischen Kanada und Deutschland keinesfalls außer Acht lassen. Sie wirkt sich direkt auf die Aufnahmefähigkeit des einzelnen Beraters aus. Es ist empfehlenswert, sich einen Tag zum Akklimatisieren zu gönnen und nicht direkt in die Workshops einzusteigen.

Kriterien für die Auswahl eines geeigneten Beraters:

- Sicheres Beherrschen der englische Sprache
- Heraushören von Anforderungen „zwischen den Zeilen“
- Vorhandene längere Auslandsaufenthalte in den USA bzw. Kanada
- Sensibilisierung für die Herausforderungen, die sich aus den Unterschieden der Kulturen ergeben
- Kundenspezifische Branchenerfahrung
- Beherrschen der Projektmethodik für Analyse-Workshops

Eine bewährte Empfehlung ist es, die Workshop-Themen vorab so zu ordnen, dass die Zeit mit dem Kunden möglichst effizient genutzt wird, die Berater aber durch wechselnde Einsätze und Pausen Erholungszeiten bekommen.

Klare Kommunikation

Für die erfolgreiche Durchführung der Workshops ist es unerlässlich, dass sich alle Teilnehmer über die Ziele im Klaren sind. Idealerweise kann der Berater auch Erwartungen an die Durchführung und die Mitarbeit der Teilnehmer aussprechen. Ganz wichtig: Im Gegenzug sollte er die Erwartungen des Kunden genauso abholen, respektieren und verinnerlichen.

Bei der Kommunikation der Ziele und Erwartungen muss der Berater die kulturellen Gepflogenheiten des Kunden bedenken. Nicht jeder Kunde wird klar und direkt seine Erwartungen mitteilen – das ist sowohl kulturell als auch menschlich bedingt. Besonders in diesen Situationen ist die Empathie des Beraters gefragt.

Theorie und Praxis verbinden

Branchenspezifische Fragelisten, die im Vorfeld an den Kunden angepasst wurden, halfen unseren Beratern dabei, die Workshops strukturiert durchzuführen. Immer wieder aber musste der Bezug zur Praxis hergestellt werden. Eine Betriebsbesichtigung hilft allen Beteiligten, theoretische Prozessabläufe mit der Praxis zu verbinden. Bei der Besichtigung haben die Teilnehmer die Kernprozesse und wichtige Details beobachtet und in den anschließenden Workshops immer wieder darauf verwiesen.

Sicherheiten und Mehrwert

Das Ergebnis des Workshops war eine Gegenüberstellung der Standard-ERP-Funktionalitäten und der Kundenanforderungen an die System- und Prozesslandschaft. Dabei traten viele Übereinstimmungen (Fits) und wenige Lücken (Gaps) zutage, die es in den Folgeworkshops näher zu analysieren galt.

Für den Kunden bedeuteten die Analyse-Workshops die Sicherheit, dass der richtige Implementierungspartner mit dem richtigen ERP-Produkt das internationale Projekt erfolgreich abwickeln kann. Zudem identifizierten die Teilnehmer bereits in dieser Projektphase Prozessverbesserungen und erzeugten damit einen Mehrwert.

Internationaler SAP-Rollout

Ein Praxisbeispiel aus den USA

Von Martin Raps
Rödl & Partner Nürnberg



Martin Raps
LEITER INTERNATIONALE
SAP PROJEKTE
+49 911 5979 60
martin.raps@roedl.com

Vor gut einem Jahr stand einer unserer Mandanten vor der Herausforderung, ein SAP-Rollout in den USA durchzuführen. Bevor wir damit begannen, kontaktierten wir standardmäßig unsere Rödl & Partner-Kollegen aus der USA-Niederlassung, die am nächsten beim Mandanten liegt – in diesem Fall in Charlotte, North Carolina. Damit trugen wir den vielen US-bundesstaatlichen Vorgaben Rechnung.

In einem Template-Dokument sammelten wir zunächst die grundsätzlichen Sachverhalte wie Steuern, Quellensteuer und Reporting an Behörden. Anhand dieser Informationen und des Geschäftsmodells arbeiteten wir in einem Workshop vor Ort den Inhalt weiter heraus und präsentierten ihn dem Mandanten. Gemeinsam mit den Geschäftsprozessen des Unternehmens entstand so der Blueprint für das Rollout. Besonderes Augenmerk legten wir auf das Thema Steuern – mit über 40.000 verschiedenen Jurisdiction-Codes ist das US-Steuersystem ähnlich komplex wie das Brasilien.

SAP-Customizing

Im nächsten Schritt kümmerten wir uns um die Einstellungen im SAP-System. Das sog. „Customizing“ gestaltete sich relativ einfach im Vergleich zu den Einstellungen der Jurisdiction-Codes (Staat, County, Stadt). Hinzu kamen in manchen Fällen Special-Taxes, für deren Pflege ein Programm in der SAP-Programmiersprache ABAP nötig war. Damit wurden in einer offiziellen Basis-Datei alle Jurisdiction-Codes und deren Steuersätze passend zu den Steuerkennzeichen automatisch gepflegt.

Nach Abschluss des Customizing gab es 2 aufeinanderfolgende Tests: Einen funktionalen und einen Integrationstest. Ersterer untersuchte die einzelnen Funktionen separat voneinander auf einwandfreie Abläufe. Für den Integrationstest wurden noch einige Verbesserungen vorgenommen bis schließlich die einzelnen Funktionen integrativ übereinstimmend zu den Geschäftsprozessen getestet werden konnten.

Parallel wurde auch der 1. Migrationstest durchgeführt. Mithilfe sog. „Legacy System Migration Workbenches“ (LSMW) werden Salden, offene Posten und Anlagenbestände aus dem Altsystem in das SAP-Testsystem übernommen. Nach wenigen kundenspezifischen Anpassungen waren die LSMW auch für den Produktivstart einsatzbereit.

Go-live

Zu Beginn des neuen Jahres stand der Go-live vor der Tür. Zuerst wurden alle getesteten Einstellungen im Customizing mit einem Transportauftrag auf die produktive Umgebung importiert. Es folgte die Migration der Altdaten, die ohne große Zwischenfälle verlief. Zu meistern war die Abstimmung der Zahlen: Es mussten sowohl die Nebenbücher zum Hauptbuch passen, als auch die der migrierten Unternehmen mit deren Holdings wertmäßig übereinstimmen. Zusätzlich wurde die lokale Währung US-Dollar mit der Konzernwährung Euro

„abgestimmt“: Die Globalisierung führt dazu, dass Geschäfte auch in ausländischer Währung abgeschlossen werden. Hat ein Unternehmen Fremdwährungsgeschäfte durchgeführt, muss sowohl im Zugangszeitpunkt als auch bei der Folgebewertung zum Bilanzstichtag in Euro umgerechnet werden. Mit welchem Umrechnungskurs bei Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten zu rechnen ist und welche Besonderheiten handels- und steuerrechtlich gelten, nennen wir kurz „abstimmen“.

Parallel zur SAP-Einführung wurde das Scannen von Rechnungseingängen etabliert. Zeitlich fordernd war es, die Prozesse umzustellen, mit dem neuen SAP-System umzugehen und den Jahresabschluss im alten System zu erstellen.

Scheckzahlungen als Herausforderung

Anspruchsvoll war ebenfalls das Thema Scheckzahlungen: Sie wurden über separate Konten gesteuert, wodurch die Bankunterlagen einfacher zu verifizieren waren. Beim Druck der Schecks musste der Compliance-Officer regeln, wer mit ihnen umgehen durfte, bzw. eine Vertreterregelung treffen. Darüber hinaus musste er das 4-Augen-Prinzip sicherstellen.

Beim Druck der Schecks wurden die Vorlagen der Bank verwendet, auf denen eine fortlaufende Nummerierung vermerkt war. Die Vorlagen wurden in SAP hinterlegt, sodass man anhand der Schecknummer auf die Zahlung und deren Vorbelege zugreifen und sie verifizieren konnte. Besonders wichtig war die Korrektur, wenn der Drucker 2 Vordrucke eingezogen hatte und die Nummernsystematik störte. Eine gut dokumentierte und abgestimmte Vorgehensweise war der Schlüssel.



Fazit

Der US-SAP-Rollout unseres Mandanten war erfolgreich. Lessons learned aus dem Projekt: Je besser die Vorbereitung, desto effizienter ist die Umsetzung. Zu den größten Hürden zählten die Jurisdiction Codes, die Scheckzahlungen, die Mitarbeiterschulungen sowie die Mehrbelastung der Mitarbeiter. Den erfolgreichen Projektverlauf verdanken wir v. a. dem tollen Engagement unseres interdisziplinären Rödl & Partner-Teams.

Wirtschaftsprüfung in den USA

Besonderheiten und aktuelle Entwicklungen

Von Jens Helmers
Rödl & Partner Charlotte

In den USA dauert die Wachstumsphase 2018 mit einem prognostizierten Plus von bis zu 3 Prozent an. Derzeit sind über 3.700 Tochtergesellschaften deutscher Mutterunternehmen in den USA angesiedelt. Mehr als jedes 2. deutsche Unternehmen (52 Prozent), das in den Vereinigten Staaten aktiv ist, will nach aktuellen Erhebungen der deutschen AHK dort sein Investitionsvolumen aufstocken. Nicht jedes davon ist allerdings verpflichtet, einen Abschluss nach den US-GAAP aufzustellen und ihn prüfen zu lassen.

Für mittelständische Unternehmen in den USA besteht i. d. R. keine Prüfungspflicht. Lediglich Unternehmen, die Wertpapiere an einer beaufsichtigten Börse emittieren oder in regulierten Branchen tätig sind (z. B. Banken), sind verpflichtet, ihren Abschluss nach US-GAAP aufzustellen und prüfen zu lassen. Dennoch kann sich auch bei mittelständischen Unternehmen eine solche Verpflichtung aufgrund einer Konzernzugehörigkeit oder vertraglicher Vereinbarungen mit Banken, Kunden oder Lieferanten ergeben. Für nicht börsennotierte Gesellschaften besteht darüber hinaus auch keine Verpflichtung zur Offenlegung ihres Jahresabschlusses.



Jens Helmers
DIPLOM-KAUFMANN,
WIRTSCHAFTSPRÜFER,
STEUERBERATER

+1 704 3762 145
jens.helmers@roedlusa.com

Für steuerliche Zwecke ist ein US-GAAP-Abschluss ebenfalls nicht zwingend erforderlich. Gleichwohl erfolgt die steuerliche Gewinnermittlung grundsätzlich nach der Zurechnungsmethode (Accrual Method). Dafür wird typischerweise in einer US-amerikanischen Bundessteuererklärung der nach US-GAAP-Prinzipien aufgestellte Abschluss wiedergegeben und die steuerlichen Anpassungen in einer Überleitung vom Jahreseinkommen zum zu versteuernden Einkommen vorgenommen. Kleinere Gesellschaften können alternativ die Möglichkeit der Gewinnermittlung nach dem Zuflussprinzip (Cash Method) nutzen. Hierfür wurde im Rahmen der jüngsten US-Steuerreform der Schwellenwert der Bruttoeinnahmen (Gross Receipts) von 5 auf 25 Mio. US-Dollar angehoben.

Jahresabschlussprüfung

Besteht eine gesetzliche Prüfungspflicht, ist der Prüfungsgegenstand grundsätzlich der Jahresabschluss, der aus Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung, einem Anhang, einer Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie einer Kapitalflussrechnung besteht. Der Anhang des US-GAAP-Abschlusses (Notes) beinhaltet dabei u. a. Untergliederungen der in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltenen Posten sowie Informationen zu den Geschäften mit nahestehenden Personen (Related party transactions).

Da keine grundsätzliche Prüfungspflicht besteht, ist – abhängig von den Anforderungen aufgrund der Konzernzugehörigkeit – neben einer Vollprüfung (Audit) häufig auch eine prüferische Durchsicht (Review) des US-Abschlusses und/oder des regelmäßig zu erstellenden HGB-Reporting-Packages möglich. Weiterhin kann eine Erstellung mit vereinbarten Prüfungshandlungen (Compilation with Agreed-Upon Procedures) eine sinnvolle Alternative darstellen.

Beim HGB-Reporting ist sicherzustellen, dass es unter Anwendung der deutschen Bilanzierungsregeln und der Konzernrichtlinien erstellt wird. Hierfür sind Ansatz-, Ausweis- und Bewertungsunterschiede zu analysieren. Aktuell gilt es insbesondere die Auswirkungen der neuen US-Standards zur Umsatzrealisierung (Revenue Recognition) sowie zur Leasingbilanzierung (Lease Accounting) zu beachten, die für mittelständische Unternehmen grundsätzlich bei kalendergleichen Wirtschaftsjahren ab dem Geschäftsjahr 2019 bzw. 2020 anzuwenden sind.

Prüfung von Altersversorgungsplänen

Eine Besonderheit stellt die Prüfung von Altersversorgungsplänen (Employee Benefit Plans) dar. Häufig werden von US-Unternehmen für ihre Mitarbeiter zum Zwecke der Altersvorsorge Entgeltbestandteile in steuerlich begünstigte Versorgungspläne eingezahlt. Ein weit verbreitetes Modell ist dabei der sog. „401(k)-Plan“. Dabei verzichtet der Mitarbeiter auf die Auszahlung eines Teils seines Gehalts und lässt ihn stattdessen in den Rentenplan einzahlen; der Arbeitgeber kann die Einzahlungen weiter aufstocken.

Der Employee Retirement Income Security Act (ERISA) sieht vor, dass bei Altersvorsorgeplänen mit mehr als 100 begünstigten Arbeitnehmern grundsätzlich eine jährliche Prüfung durch einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer durchgeführt werden muss. Prüfungsgegenstand ist dabei u. a. die Aufstellung über das verfügbare Nettovermögen des Plans zum Stichtag, eine Nettovermögen-Veränderungsrechnung sowie das Kontrollumfeld des Arbeitgebers bezogen auf die Durchführung und Verwaltung des Plans.

Eine jährliche Berichterstattung hat dabei häufig an Bundesbehörden, insbesondere das Arbeitsministerium (Department of Labor), die Finanzbehörden (Internal Revenue Service) und die Pensionsaufsicht (Pension Benefit Guaranty Corporation) zu erfolgen.

Fazit

Es ist festzuhalten, dass es trotz einer – im Vergleich zu Deutschland – geringeren Zahl an gesetzlich verpflichtenden Prüfungen in den USA dennoch zahlreiche Gründe gibt, die eine Prüfung auch bei mittelständischen Unternehmen erforderlich machen.

Der Abschlussprüfer in Mexiko

Sparringspartner deutscher mittelständischer Konzerne

Von Jan Adams
Rödl & Partner Puebla

Mexiko kann ein lohnendes Ziel für Auslandsinvestitionen deutscher Mittelständler sein. Aufgrund der bestehenden multinationalen Freihandelsabkommen sind die Investitionshürden wie die Kosten für Infrastruktur und Zölle verhältnismäßig niedrig. Um auch nach der Markterschließung Erfolg zu haben, ist es wichtig, einen kompetenten Partner vor Ort zu haben. Das kann der Abschlussprüfer sein, der das deutsche Mutterhaus zeitnah über rechtliche und wirtschaftliche Risiken in Mexiko sowie über Stärken und Schwächen des Tochterunternehmens auf dem Laufenden hält und so zu einem wichtigen Sparringspartner des Unternehmens werden kann.

Anders als in Deutschland ist in Mexiko die Größe einer Kapitalgesellschaft nicht ausschlaggebend für die Prüfungspflicht; sie gilt nur für kapitalmarktorientierte Unternehmen. Abschlussprüfungen werden jedoch regelmäßig in folgenden Fällen beauftragt:

- Auf Verlangen von Kreditinstituten im Zusammenhang mit der Gewährung von Darlehen Arbeitsgruppe zum Thema Industrie 4.0;
- Bei der Prüfung des Konzernabschlusses, wenn das mexikanische Tochterunternehmen für ihn bedeutsam ist;
- Wenn das Unternehmen dafür optiert, das sog. „Dictamen Fiscal“ einzureichen.

Das Dictamen Fiscal ist ein umfangreicher, an die Finanzbehörden gerichteter jährlicher Steuerreport, der von einem Wirtschaftsprüfer testiert werden muss. Dabei werden neben dem Jahresabschluss sämtliche steuerrelevante Daten (Körperschaft-, Umsatz-, Quellen-, Lohn- und sonstige Steuern) geprüft und bescheinigt. Das Einreichen des Dictamen Fiscal lohnt sich unabhängig von Größe oder Unternehmensgegenstand; denn die Bestätigung eines Wirtschaftsprüfers führt zu einem Vertrauensgewinn bei den Finanzbehörden und reduziert die Wahrscheinlichkeit einer Betriebsprüfung. Das Wahlrecht besteht allerdings nur, wenn die Gesellschaft bestimmte Größenkriterien erreicht. Im Falle einer steuerlichen Prüfung des Unternehmens wendet sich die Behörde zuerst an den verantwortlichen Wirtschaftsprüfer, der die Richtigkeit des Reports zu belegen hat. Das bedeutet allerdings nicht, dass das Unternehmen selbst keine Verantwortung trägt. Bei Fehlern im Abschluss hat die Gesellschaft diese zu korrigieren und ggf. eine Steuernachzahlung zu leisten.

Die Rechnungslegung in Mexiko ist an die internationale Rechnungslegung (IFRS) angelehnt. Die einschlägigen Standards sind weitestgehend wörtliche Übersetzungen der IAS/IFRS. Entsprechend besteht der Abschluss aus den folgenden Bestandteilen: Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang.



Jan Adams
WIRTSCHAFTSPRÜFER,
STEUERBERATER

+52 222 4310 027
jan.adams@roedl.com



Die wesentlichen, bspw. für die Überleitung in einen Berichterstattungsabschluss für Konzernrechnungslegungszwecke, relevanten Unterschiede zum HGB sind:

- Rückstellungen für unterlassene Instandhaltung dürfen nicht gebildet werden;
- Ausweis eines „sonstigen Ergebnisses“, in dem bestimmte Sachverhalte erfolgsneutral gegen das Eigenkapital gebucht werden;
- Bewertung von Pensionsrückstellungen; sie sind tendenziell höher als die HGB-Rückstellungen, da auch mögliche künftige Abfindungen für alle Mitarbeiter berücksichtigt werden;
- Pflicht zum Ausweis aktiver latenter Steuern;
- Unzulässigkeit von Pauschalwertberichtigungen auf Forderungen.

Prüfung nach internationalen Prüfungsstandards

Die internationalen Prüfungsstandards sind in Mexiko zu 100 Prozent implementiert und damit ist der risikoorientierte Prüfungsansatz anzuwenden; die Durchführung der Abschlussprüfung unterscheidet sich nicht wesentlich von der in Deutschland.

Bekannte Probleme und Lösungsansätze

Beim sog. „Walkthrough“ durch wesentliche Geschäftsprozesse bei der IKS-Aufbauprüfung kann der Abschlussprüfer feststellen, ob alle erforderlichen Kontrollen implementiert sind oder ob wesentliche fehlen, sodass ggf. die Begehung von Untreuehandlungen erleichtert wird. Mittelständischen Tochterunternehmen in Mexiko mangelt es oft an wirksamen Kontrollhandlungen. In vielen Fällen fehlt das 4-Augen-Prinzip, eine Funktionstrennung sowie ein Berechtigungskonzept bei wichtigen Geschäftstransaktionen. Das Fehlen solcher Kontrollen und ggf. weitere Schwachstellen werden vom Abschlussprüfer in Form eines Management Letters dem lokalen Management sowie den Vertretern des Mutterunternehmens in ihrer Funktion als für die Überwachung der Rechnungslegung Verantwortliche kommuniziert. In Folgejahren kann ggf. festgestellt werden, inwieweit die angestrebten Verbesserungen umgesetzt wurden.

Nach den mexikanischen Steuergesetzen besteht das Risiko, dass das Tochterunternehmen durch eine zu geringe Eigenkapitalausstattung steuerliche Nachteile erfährt. Sie äußern sich in der steuerlichen Nichtabzugsfähigkeit von Zinsaufwendungen aus Fremdkapital. Das notwendige Eigenkapital sollte frühzeitig in Abstimmung mit dem Abschlussprüfer kalkuliert werden. Auch die Finanzierung sollte regelmäßig mit dem Abschlussprüfer abgestimmt sein. Insbesondere Darlehen in fremder Währung können aufgrund des sehr schwankenden Wechselkurses negative Überraschungen nicht nur in Bezug auf das jährliche Ergebnis zur Folge haben. Denn auch die aus dem Darlehen generierten Kursverluste werden bei zu geringem Eigenkapital von den Finanzbehörden nicht anerkannt.

Insbesondere wenn die Niederlassung in Mexiko von größerer Bedeutung ist, empfiehlt es sich – schon allein wegen der räumlichen Distanz – eine Abschlussprüfung durchzuführen und den dabei erforderlichen Dialog mit dem Abschlussprüfer zu nutzen, um Informationen über Schwächen, Fehler oder Missstände zu erhalten und rechtliche und steuerliche Nachteile zu vermeiden.

Wirtschaftliche Achterbahnfahrt

Unsere Experten betrachten Brasilien und die USA

Philipp Klose-Morero und Matthias Amberg antworten

Philipp Klose-Morero

Philipp Klose-Morero ist Leiter der Rödl & Partner-Niederlassungen in Brasilien. Fachlich konzentriert er sich neben der internationalen Jahresabschlussprüfung auf Beratungsthemen wie Gründung und Steuerung von Auslandsgesellschaften, Interims-Management und Transaktionsberatung mit besonderem Schwerpunkt auf die Belange deutschsprachiger Investoren und Unternehmer in Südamerika.



Matthias Amberg

Matthias Amberg ist Steuerberater und Certified Public Accountant (USA) bei Rödl & Partner in Chicago, USA. Seit 2004 betreut er deutsche mittelständische Unternehmen und international tätige Konzerne aus allen Bereichen mit Tochtergesellschaften in den USA. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in der steuerlichen Gestaltung von US-Investitionen und der Jahresprüfung nach US-GAAP/IFRS mit Überleitung auf HGB.



Deutschland ist ein wichtiger Wirtschaftspartner Brasiliens. Wie werden sich die Außenhandelsbeziehungen künftig entwickeln?

Philipp Klose-Morero Trotz der weiterhin angespannten politischen Situation, erwartet die Mehrzahl der in Brasilien angesiedelten deutschen Unternehmen mittelfristig eine zunehmende Bedeutung des brasilianischen Ergebnisbeitrags für den Konzernumsatz. Wie sich die deutsch-brasilianischen Handelsbeziehungen stärken lassen, hängt insbesondere davon ab, ob die im Oktober 2016 wieder aufgenommenen Gespräche um ein Handelsabkommen zwischen dem MERCOSUR und der EU erfolgreich sein werden.

Welche Rolle spielt der sehr volatile brasilianische Real für Investoren vor Ort?

Philipp Klose-Morero Der Real hat sich im Vergleich zum Euro seit 2015 (Beginn der politisch bedingten Wirtschaftskrise) signifikant verbilligt. Dieser Wechselkurseffekt wurde von einigen unserer Mandanten als günstige Gelegenheit verstanden. Konkret war ein Markteinstieg in die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas zu höchst attraktiven Konditionen möglich. Diverse Zeitungen berichteten von „Brasilien im Ausverkauf“, auch wenn das stark übertrieben war. Es gibt eine offensichtliche Kehrseite der derzeitigen Situation: Die Ergebnisse, die an das Stammhaus ausgewiesen werden, werden systematisch geschmälert. Dass der antizyklische Investmenttrend mittelständisch geprägter Unternehmen

trotzdem nahezu unbekümmert weitergeht, erklärt sich maßgeblich damit, dass unsere Mandanten langfristig denken. Brasilien ist erfahrungsgemäß geradezu eine „Wundertüte“. Bei einer (etwas) wirtschaftsfreundlicheren Politik kann die Lage rasch in eine Aufschwungsphase umschwenken, mit entsprechenden Auswirkungen auf den Markteinstieg.

Der einst verehrte Ex-Präsident Lula da Silva und der rechtspopulistische Jair Bolsonaro liegen in den Wähler-Umfragen vorne und spalten das Land...

Philipp Klose-Morero ... am 7. und 28. Oktober 2018 fanden bzw. finden in 2 Durchgängen allgemeine Wahlen statt, die nach der noch nicht überwundenen historischen Krise als richtungsweisend gelten. Rund 150 Mio. wahlberechtigte Brasilianer können neben dem Präsidenten über die Gouverneure in den Bundestaaten, die Abgeordneten auf Bundes- und Landesebene sowie 2/3 des Senats abstimmen. Man muss als Hintergrund wissen, dass die Parteienlandschaft in Brasilien sehr zersplittert ist. Allein 27 Parteien sind im Kongress vertreten; eine Entscheidung im 1. Wahlgang gilt deshalb als ausgeschlossen. Ex-Präsident Lula da Silva (Partido dos Trabalhadores, PT) wurde wegen Korruption und Geldwäsche in 2. Instanz verurteilt. Obwohl er damit eigentlich unwählbar wurde, hat er seine Kandidatur eingereicht. Vermutlich wird das vom Obersten Wahlgericht für ungültig erklärt. In dem Fall würde Vize-Kandidat Fernando Haddad nachrücken. Insgesamt kann von der PT-Partei mit linker Ausrichtung

eine Fortsetzung von Lulas Politik erwartet werden. Da sie eine verheerende Krise eingeleitet hat, bewerten viele Unternehmer und Investoren eine erneute PT-Regierung als „Worst-Case“.

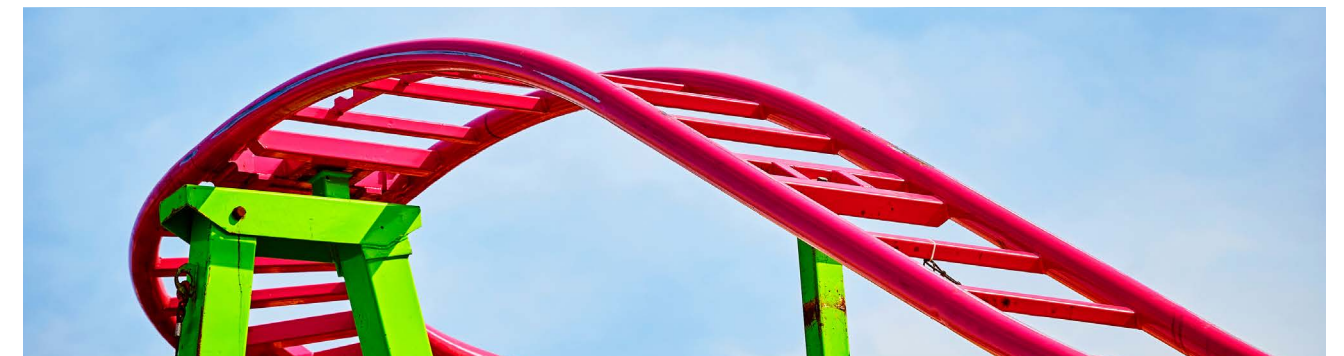
Der konservative bis ultrakonservative Populist Jair Bolsonaro (Partido Social Liberal, PSL) ist seit 1991 Abgeordneter. Als Reservist der Armee hat er einen ehemaligen General als Vize-Kandidaten benannt. Aufgrund der Reputation seines designierten Wirtschaftsberaters wird er vom Markt als weniger risikoreich angesehen als seine Kontrahenten. Andererseits wird sein vermutlich fehlendes Verhandlungsgeschick mit dem Kongress kritisch bewertet und es ist fraglich, ob er mit seinen polemischen sowie oft extremen Ansichten, die v. a. beim „einfachen Volk“ böse Erinnerungen an die Militärdiktatur wecken, mehrheitsfähig ist.

Die politische „Achterbahnfahrt“ in den letzten Jahren zeigt: Brasilien ist gewissermaßen eine Demokratie im „Pubertätsstadium“ mit einem nach wie vor enormen Potenzial. Ein solches Umfeld ist aber nichts für schwache Nerven. Nicht zuletzt die Erfolgsgeschichten einiger unserer Mandanten zeigen, dass man es nachhaltig schaffen und das Brasiliengeschäft zu den wichtigsten Deckungsbeiträgen der Gruppe entwickeln kann.

eingeleiteten NAFTA-Neuverhandlungen und die gegenseitige Festsetzung von Schutzzöllen eingetrübt. Am 1. Oktober ist mit dem umfangreichen US-Mexico-Canada Agreement (USMCA) der NAFTA-Nachfolgevertrag von den Regierungen ausverhandelt worden, der grundsätzlich positiv aufgenommen wurde, aber sicher gerade für die deutsche Automobilindustrie neue Barrieren beinhaltet. Es bleibt abzuwarten, ob er von den Parlamenten ratifiziert werden wird.

Seit Ende 2017 gilt in den USA das neue Steuererleichterungs- und Beschäftigungsgesetz (Tax Cuts and Jobs Act of 2017). Waren in den USA tätige Unternehmen ausreichend auf die Reform vorbereitet?

Matthias Amberg Die seit 30 Jahren signifikanteste US-Steuerreform wurde am Ende mit hoher Geschwindigkeit durch den Senat gepeitscht, so dass es schwer war, sich als Unternehmer adäquat auf die Änderungen vorzubereiten. Wir haben unsere Mandanten umgehend über die US-Steuerrechtsänderungen und deren Konsequenzen informiert bzw. sind aktiv geworden. Leider sind fragwürdige Neuerungen, wie die vorerst gestrichene Abzugsfähigkeit von Zins- oder Lizenzzahlungen an verbundene hybride Unternehmen (GmbH & Co. KG) bisher nicht durch die Bundessteuerbehörde entschärft worden. Es



Die Entscheidungen des amerikanischen Präsidenten im internationalen Handel polarisieren die weltweite Wirtschaft. Welche Auswirkungen hat der stets drohende Handelsstreit um die Importzölle?

Matthias Amberg Die Unsicherheit ist hoch und Gegenmaßnahmen anderer Länder treffen ausgewählte Produkte aus den USA. Bisher sind deutsche Unternehmen unmittelbar nur in einigen wenigen Bereichen betroffen, jedoch mittelbar bei Lieferketten, die Produkte chinesischen Ursprungs beinhalten. Es muss genau geprüft werden, welche Produkte am Ende wirklich den Importzöllen unterliegen.

Welche zentralen Aspekte spielen beim Verhältnis zwischen den USA und Mexiko eine Rolle?

Matthias Amberg Die wichtigsten Aspekte sind die Handelsbeziehungen und die Zusammenarbeit bei nationalen Sicherheitsthemen. Während die Kooperation in Sicherheitsfragen trotz der öffentlichen Scharmützel sehr gut funktioniert, sind die Handelsbeziehungen durch die auf Betreiben der USA

bleibt festzustellen, dass die US-Steuerverwaltung selbst nicht auf die Umsetzung der Steuerreform vorbereitet war. Das zeigt, wie wichtig der laufende Kontakt zu einem guten steuerlichen Berater ist, der deutsche Unternehmen z. B. auf solche Aspekte hinweist und umfassend berät.

In unserem Dezember-Interview 2017 haben Sie ja bereits eine erste Bilanz aus der Trump-Politik gezogen. Welche Veränderungen waren in der Zwischenzeit bei den wirtschaftlichen Beziehungen mit Europa zu beobachten und wie sehen Sie der Zukunft entgegen?

Matthias Amberg Bisher hat sich die US-Wirtschaft sehr positiv entwickelt: Wirtschaftswachstum und Schaffung von Arbeitsplätzen im produzierenden Gewerbe weisen gute Werte auf. Die Besetzung offener Stellen ist allerdings ein zunehmendes Problem. Nach dem Besuch des Präsidenten der Europäischen Kommission, Jean-Claude Juncker, sind vorerst weitere Strafzölle vom Tisch und Handelsgespräche sollen wiederaufgenommen werden. Es gibt Hoffnung ...

Brasilien: Wichtiger Partner für die deutsche Wirtschaft

Thomas Timm kommentiert

Für Deutschland ist Brasilien traditionell der wichtigste Wirtschaftspartner in Südamerika. Deutsche Unternehmen haben mit ihrem jahrzehntelangen Engagement maßgeblich dazu beigetragen, dass die größte Volkswirtschaft des Kontinents über eine sehr breit aufgestellte Industriestruktur verfügt. Mit seinen fast 210 Mio. Konsumenten und seinem Rohstoffreichtum ist Brasilien für deutsche Unternehmen sowohl als Absatzmarkt als auch als Produktionsstandort äußerst attraktiv. Insgesamt sind über 1.400 Firmen aus Deutschland mit einer eigenen Niederlassung im Land vertreten, die rund 10 Prozent des industriellen Bruttoinlandsprodukts erwirtschaften und über 250.000 Mitarbeiter beschäftigen. Deutschland ist damit einer der wichtigsten ausländischen Investoren in Brasilien.



Trotz der derzeit nicht einfachen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen interessieren sich weiterhin speziell kleine und mittlere deutsche Unternehmen für den Markt. Die Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer São Paulo (AHK São Paulo) mit ihren über 80 Mitarbeitern unterstützt diese Firmen bei ihrem Markteintritt. Unsere Dienstleistungen umfassen u. a. Markteintrittsinformationen, gezielte Geschäftspartnersuche, Firmenvertretung vor Ort und Rechtsberatung. Dabei arbeiten wir eng mit unseren Mitgliedsunternehmen und Fachspezialisten zusammen, zu denen auch Rödl & Partner gehört. Der neue Firmensitz der brasilianischen Niederlassung von Rödl & Partner gegenüber der Kammergeschäftsstelle verdeutlicht die enge Partnerschaft mit der AHK São Paulo, die künftig noch weiter ausgebaut werden soll.

Gerade in schwierigen Zeiten suchen viele der 800 Mitgliedsunternehmen über die Kammer aktuelle Steuer-, Rechts- und Marktinformationen. Die AHK São Paulo als bedeutendste deutsch-brasilianische Wirtschaftsplattform bietet dazu eine Vielzahl von Arbeitsgruppen, Veranstaltungen und Spezialveröffentlichungen an. Sie fungiert auch als wichtiges Sprachrohr für die Interessenvertretung der deutschen Wirtschaft in Brasilien. Regelmäßig werden die wichtigsten Mitgliederinteressen erhoben und in bilaterale Regierungsgespräche eingebracht. Das geschieht u. a. über eine alle 6 Monate durchgeführten „Deutsch-Brasilianische Konjunkturumfrage“.

Die Ergebnisse der Juni-Umfrage zeigen, dass die deutsche Wirtschaft weiter vom großen Potenzial Brasiliens überzeugt ist. Fast 60 Prozent der in Brasilien befragten deutschen Unternehmen erwarten, dass der Anteil des Brasiliengeschäfts am globalen Umsatz ihres Konzerns in den kommenden 5 Jahren steigen wird. Verbesserungsbedarf sehen sie im brasilianischen Steuersystem, in der öffentlichen Haushaltslage und Verkehrsinfrastruktur. Von dem im Oktober gewählten neuen Präsidenten erwarten die Firmenverantwortlichen eine umfangreiche Reformpolitik in den Bereichen Rente, politisches System, Arbeitsmarkt und Bildung. Letzter Punkt ist für die Firmenverantwortlichen auch deshalb wichtig, da das Thema Industrie 4.0 zunehmend in Brasilien an Bedeutung gewinnt. Immerhin 36 Prozent der Befragten geben an, bereits Industrie 4.0-Anwendungen bei sich im Unternehmen eingeführt zu haben. Vom Wahlausgang hängen ebenfalls viele Investitionsentscheidungen ab. Immerhin 30 Prozent machen die Entscheidung, ob geplante Investitionen auch tatsächlich umgesetzt werden, davon abhängig, wer ab dem 1. Januar 2019 das Land regieren wird. Zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit schlagen die Firmenvertreter folgende Punkte vor:

- Gründung einer aus Regierungs- und Unternehmensvertretern bestehenden Arbeitsgruppe zum Thema Industrie 4.0;
- Abschluss des EU-MERCOSUR-Freihandelsabkommens;
- Verabschiedung eines deutsch-brasilianischen Doppelbesteuerungsabkommens;
- schnellere Bearbeitung von Patentanträgen bzw. Sicherstellung des Patentschutzes;
- bilaterale Abstimmung bei der Einführung von Normen und technischen Standards bei neuen brasilianischen Infrastrukturprojekten;
- brasilienweite Einführung des deutschen Modells der „Dualen Berufsausbildung“.

Bei Brasilien und Deutschland handelt es sich um Partner, die traditionell eng und zuverlässig zusammenarbeiten. Die Aufgabe der AHK São Paulo und ihrer Mitgliedsunternehmen ist es, die wirtschaftliche Kooperation zwischen den beiden Ländern stetig weiterzuentwickeln. Davon profitieren auch die deutschen Unternehmen, die erst noch den Markteintritt in Brasilien planen. Ihnen stehen wir selbstverständlich als erster Ansprechpartner zur Verfügung.

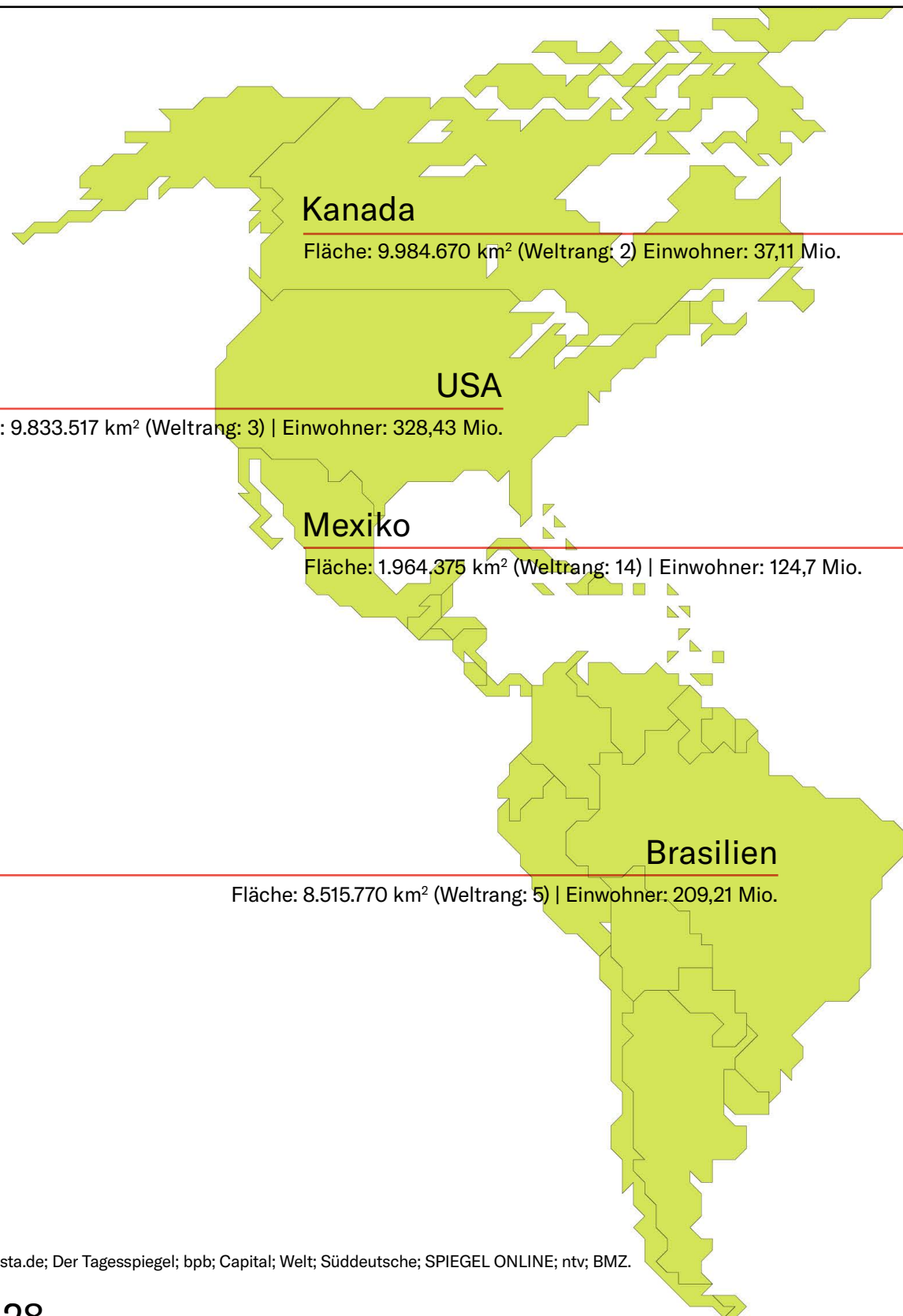


Thomas Timm

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und Rechtswissenschaften an der Universität Hamburg war Thomas Timm wissenschaftlicher Angestellter am Institut für Betriebswirtschaft und Marktforschung der Bundesanstalt für Milchforschung in Kiel. Während dieser Zeit verbrachte er einen 6-monatigen Forschungsaufenthalt in Nordamerika. Im Jahr 1997 wurde Thomas Timm stellvertretender Geschäftsführer der Deutsch-Brasilianischen Industrie- und Handelskammer São Paulo; seit 2004 ist er Hauptgeschäftsführer der AHK São Paulo.

KNOBLAUCH IM THEATER

Wissenswertes und Kurioses aus den 4 Ländern mit der stärksten Wirtschaftskraft des amerikanischen Kontinents



Kanada

- Bruttoinlandsprodukt: Ca. 1,7 Bio. US-Dollar (Stand: 2017).
 - Gemessen an der Fläche ist Kanada der zweitgrößte Staat der Erde, mit rund 4 Einwohnern pro km² aber äußerst dünn besiedelt.
 - Wirtschaftlich gesehen gehört das Land zu den reichsten Staaten der Erde, was u. a. auf eine Fülle an mineralischen Rohstoffen zurückzuführen ist.
- § Fluggästen ist es laut Gesetz nicht erlaubt, während des Fluges die Maschine zu verlassen.
- § Provinz Nova Scotia: Solange es regnet, ist die Rasenbewässerung verboten.

USA

- Bruttoinlandsprodukt: Ca. 19,4 Bio. US-Dollar (Stand: 2017). Damit ist die USA die größte Volkswirtschaft der Welt.
 - 2017 erzielte die USA ein Exportvolumen von 1.576 Mrd. US-Dollar. Die Exportquote von 8,2 Prozent ist eher gering – zum Vergleich: Hong Kongs Quote beträgt 162 Prozent, Deutschlands ca. 40 Prozent.
- § Colorado: In Denver steht es unter Strafe, Nachbarn den Staubsauger auszuleihen.
- § Indiana: In Gary ist es strafbar, innerhalb von 4 Stunden nach dem Genuss von Knoblauch ins Theater zu gehen.

Mexiko

- Bruttoinlandsprodukt: Ca. 1,1 Bio. US-Dollar (Stand: 2017).
 - Mit knapp 61 Prozent leistete der Dienstleistungssektor 2017 den größten Beitrag zum BIP. Der Industriesektor trug fast 30 Prozent bei und der Anteil aus dem Landwirtschaftssektor lag bei 3,4 Prozent.
- § Fast Food-Steuer: Auf Lebensmittel mit einem Kalorienanteil ab 275 Kilokalorien pro 100 Gramm gilt eine Strafsteuer i. H. v. 8 Prozent.

Brasilien

- Bruttoinlandsprodukt: Ca. 2,1 Bio. US-Dollar (Stand: 2017).
 - Brasiliens Wirtschaftswachstum ist nach einer „goldenen Dekade“ (2003 bis 2013) rückläufig und betrug 2017 lediglich 0,98 Prozent. Der Anteil des Waren-Exports am BIP betrug 2017 knapp 12,6 und der Import 11,7 Prozent.
- § In Brasilien darf jeder und überall ein Haus bauen, wenn er schnell genug ist. Das Gesetz verbietet einen Abriss, sobald das Haus steht.
- § Bei WM-Spielen ihrer Fußball-Nationalmannschaft dürfen Brasilianer um 13 Uhr Feierabend machen.

NAFTA wird zu USMCA

Nach langwierigen Verhandlungen konnten sich die USA und Kanada auf eine Neufassung des gemeinsamen Freihandelsabkommens NAFTA mit Mexiko verständigen. Das Abkommen wurde im Jahr 1994 von den 3 Ländern geschlossen, mit dem Ziel von „freieren Märkten, fairerem Handel und kräftigem Wirtschaftswachstum“ in der Freihandelszone. Die Neuauflage soll USA-Mexiko-Kanada-Abkommen (kurz: USMCA) heißen. Die wichtigsten Inhalte im Überblick:

- Kanada erklärt sich bereit, den streng regulierten Markt für Milchprodukte für die USA zugänglicher zu machen.
- Mexiko obliegt die direkte und unveräußerliche Verantwortung über die eigenen Ölressourcen. Die Regelung verhindert jedoch nicht, dass ausländische Ölfirmen im Land produzieren.
- Autos dürfen in den 3 Ländern nur noch zollfrei verkauft werden, wenn deren Bauteile dort zu 75 Prozent produziert wurden. Gleichzeitig müssen sie in einer Fabrik hergestellt worden sein, in der Arbeitnehmer mind. 16 US-Dollar pro Stunde verdienen: Die Regelung stärkt die US-Automobilindustrie und erschwert eine Verlagerung nach Mexiko.

Quellen: Statista.de; Der Tagesspiegel; bpb; Capital; Welt; Süddeutsche; SPIEGEL ONLINE; ntv; BMZ.

Ausgabe August 2018 ISSN 2199-8345

HERAUSGEBER

Rödl & Partner GbR
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg
www.roedl.de

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

Prof. Dr. Christian Rödl
christian.roedl@roedl.com
Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

REDAKTION

Unternehmenskommunikation
Anja Soldan (anja.soldan@roedl.com)
Katrin Schmidt (katrin.schmidt@roedl.com)
Julia März (julia.maerz@roedl.com)
Thorsten Widow (thorsten.widow@roedl.com)

Geschäftsfelder

Patrick Satzinger (patrick.satzinger@roedl.com)
Britta Dierichs (britta.dierichs@roedl.com)
Michael Kolbenschlag (michael.kolbenschlag@roedl.com)
Dr. Andreas Schmid (andreas.schmid@roedl.com)

LAYOUT

Anja Soldan (anja.soldan@roedl.com),
Nadine Viehmann (nadine.viehmann@roedl.com)

INTERNET

www.roedl.de/entrepreneur

ERSCHEINUNGSWEISE

6-mal im Jahr

Unser Wirtschaftsmagazin Entrepreneur Dezember-Ausgabe 2018



Dieses Wirtschaftsmagazin 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.

20. Forum Going Global

Themenumfrage

Als eine der größten Außenwirtschaftsveranstaltungen Deutschlands bietet das Forum Going Global international agierenden Unternehmen die Gelegenheit, sich umfassend über die vielfältigen Chancen und Herausforderungen auf den Märkten weltweit zu informieren.

Das 20. Forum Going Global findet am 16. Mai 2019 statt. Es ist unser Anliegen, unseren Gästen ein Programm zu präsentieren, das genauestens auf ihre Interessen und Bedürfnisse ausgerichtet ist.

Nehmen Sie an unserer Themenumfrage teil und bestimmen Sie das Vortragsprogramm jetzt mit!

www.roedl.de/forumgoingglobal



8. BRANCHENTREFFEN

ERNEUERBARE ENERGIEN

14. November 2018 in Nürnberg



Zum Programm:
www.roedl.de/ee-bt

Rödl & Partner GbR

Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

www.roedl.de