

FEBRUAR
2020

Das Wirtschaftsmagazin
von Rödl & Partner

ENTRE

PRENEUR

INTERNATIONALER WARENVERKEHR



RECHTSBERATUNG

- Wahl des Betriebssystems – Weichen stellen
- The best trade deal ever made – Freihandelsabkommen USMCA

STEUERBERATUNG

- Umsatzsteuer: Änderungen bei EU-grenzüberschreitenden Vertriebswegen
- Warenverkehr und Besteuerung: Neue Wege mit Tax Compliance und Prozesseffizienz

BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

- Stolpersteine in der Buchhaltung: Erhöhte Vorsicht bei Auslandssachverhalten
- Blockchain: Lieferketten optimieren, Verwaltungs-/Archivierungskosten senken

UNTERNEHMENS- UND IT-BERATUNG

- Steuermanagement mit ERP-Systemen: Ansätze bei internationalen Warenflüssen
- ERP-Systeme im globalen Warenverkehr: Der Brexit fordert Anpassungen

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

- Country-by-Country-Reporting: Besondere Berichtspflichten im Rohstoffsektor
- Fremdwährungssicherung – Der Abschluss von Sicherungsgeschäften

INTERVIEW UND GASTKOMMENTAR

- Dr. Heidi Friedrich-Vache: USt: Facetten im grenzüberschreitenden Zusammenspiel
- Carsten Bente kommentiert: Brexit: Logistik und Supply Chain



Editorial	3
Rechtsberatung	
WAHL DES VERTRIEBSSYSTEMS – Weichen stellen	4
THE BEST TRADE DEAL EVER MADE – Freihandelsabkommen USMCA: Kanada, USA und Mexiko erzielen Durchbruch bei Nachverhandlungen	6
Steuerberatung	
UMSATZSTEUER IM INTERNATIONALEN WARENVERKEHR – Änderungen bei EU-grenzüberschreitenden Vertriebswegen	8
WARENVERKEHR UND BESTEUERUNG – Neue Wege mit Tax Compliance und Prozesseffizienz	10
Business Process Outsourcing	
STOLPERSTEINE IN DER BUCHHALTUNG – Erhöhte Vorsicht bei Auslandssachverhalten	12
BLOCKCHAIN IM INTERNATIONALEN WARENVERKEHR – Lieferketten optimieren, Verwaltungs- und Archivierungskosten senken	15
Unternehmens und IT-Beratung	
STEUERMANAGEMENT MIT ERP-SYSTEMEN – Ansätze bei internationalen Warenflüssen	18
ERP-SYSTEME IM GLOBALEN WARENVERKEHR – Der Brexit fordert Anpassungen	20
Wirtschaftsprüfung	
COUNTRY-BY-COUNTRY-REPORTING – Besondere Berichtspflichten für Unternehmen des Rohstoffsektors	22
FREMDWÄHRUNGSSICHERUNG – Der Abschluss von Sicherungsgeschäften	24
Interview	
DR. HEIDI FRIEDRICH-VACHE: „Umsatzsteuer – Facetten im grenzüberschreitenden Zusammenspiel“	26
Gastkommentar	
CARSTEN BENTE: „Brexit: Logistik und Supply Chain – Hope for the best, prepare for the worst“	28
Einblicke	
EXPORTWELTMEISTER DEUTSCHLAND	30



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

trotz des leicht abgekühlten Weltwirtschaftsklimas zeigt sich die deutsche Konjunktur recht stabil: So wurden von Januar bis einschließlich November 2019 Waren im Wert von 1.229,6 Mrd. Euro exportiert, was einem Zuwachs von immerhin 0,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die deutschen Importe bleiben konstant hoch und lagen im gleichen Zeitraum bei 1.021,4 Mrd. Euro. 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 2020 weiter wachsen.

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 zudem Export-Beschränkungen eine gewichtige Rolle und können das Ergebnis massiv beeinflussen. Der Brexit sowie internationale Handelskonflikte sorgen für Unsicherheit bei Investoren und bremsen exportorientierte Branchen, wie den Auto- und Maschinenbau oder die Chemie-Industrie. Obgleich der Handelskrieg zwischen den USA und China zunächst beifriedet erscheint, bleibt die Situation risikobehaftet. Hinzu kommen Währungsschwankungen, die nicht zu ignorieren sind.

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 nachhaltige Beratung kein Selbstläufer ist, sondern einer guten Vorbereitung und intensiven Auseinandersetzung mit den jeweiligen, regional unterschiedlichen Anforderungen bedarf. Wir laden Sie heute ein, einen Auszug dieses Know-hows kennenzulernen. Wir möchten damit einen weiteren – wenn auch bescheidenen – Beitrag leisten, Ihre unternehmerische Leistung positiv zu beeinflussen.

In diesem Sinne!

Mit freundlichen Grüßen
Dr. Hans Weggenmann
Geschäftsführender Partner



Wahl des Vertriebssystems

Weichen stellen

Von Vincent Max Döbrich und Tim Spielmann, Rödl & Partner Nürnberg
sowie Alexander Saueracker



Vincent Döbrich
RECHTSANWALT,
WIRTSCHAFTSMEDIATOR (CVM)

+49 911 9193 1622
vincentmax.doebrich@roedl.com

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

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

Direkt- oder Fremdvertrieb

Die erste zentrale Weichenstellung ist die Frage nach der Unmittelbarkeit. Varianten des Direktvertriebs sind bspw. der Versandhandel – z. B. basierend auf Webshops – sowie der Aufbau eigener Vertriebsniederlassungen, u. a. beim Vertrieb ins Ausland. Zentraler Vorteil 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 Systems. Auch das Absatzrisiko verbleibt in dem Fall vollumfänglich beim Unternehmen.

Anders ist das beim sog. „Fremdvertrieb“. Er erfolgt über die Zwischenschaltung von (selbstständigen) Dritten als Vertriebsmittler. Populäre Beispiele sind Handelsvertreter, Vertragshändler, Kommissionäre oder Franchisenehmer. All diesen Distributionsformen ist gemein, dass Teile des Absatzrisikos auf den Vertragspartner übertragen werden – jedoch auf Kosten der Einflussnahmemöglichkeit des Unternehmens, da der Vertriebsmittler die Aktivitäten selbstständig entfaltet.

Besonderheiten beim Fremdvertrieb

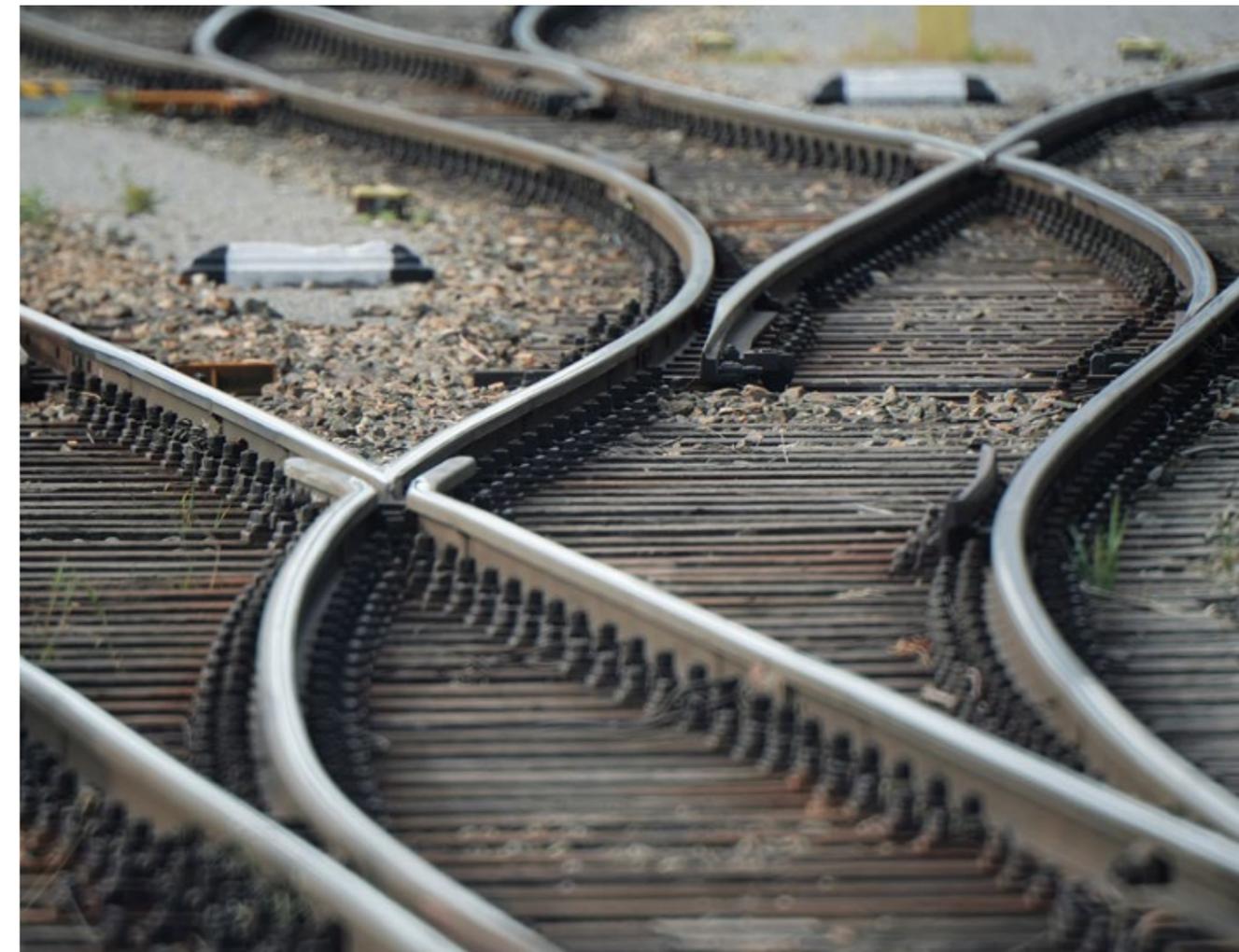
Gerade beim Einsatz von Vertriebsmittlern sollten größtmöglicher unternehmerischer Weitblick und professionelle Beratung Hand in Hand gehen. Zu vielfältig sind die Möglichkeiten, aber auch die Risiken. Beliebte Formen des Fremdvertriebs in Deutschland sind

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 Tätigkeit eine Provision; der Vertragshändler erhält korrespondierende Einkaufsrabatte. Wichtig ist, dass der Vertragshändler – im Grundsatz anders als der Handelsvertreter – kartellrechtlichen Beschränkungen unterliegt, was insbesondere für Exklusivbindungen, Gebiets- und Kundenzuweisungen sowie Wettbewerbsverbote relevant ist.

Bereits bei Abschluss eines Vertriebsvertrags muss langfristig gedacht werden: So ist in Deutschland und in der EU einem Handelsvertreter i. d. R. eine Abfindung bei Vertragsende zu zahlen, der sog. „Handelsvertreterausgleichsanspruch“. Ist der Vertragshändler ähnlich einem Handelsvertreter sehr stark in die Vertriebsorganisation integriert, ist bei Vertragsende ebenfalls 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 Vertriebssystem muss eine maßgeschneiderte Lösung sein, um den Interessen des Mandanten gerecht zu werden. Bereits bei der Ausgestaltung nationaler Systeme 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.



The best trade deal ever made

Freihandelsabkommen USMCA: USA, Mexiko und Kanada erzielen Durchbruch bei Nachverhandlungen

Von Moritz Deppe
Rödl & Partner Puebla

Zum Jahresende 2019 haben sich die drei Teilnehmerländer des USMCA nach langer Hängepartie auf eine überarbeitete Version des nordamerikanischen Freihandelsabkommens geeinigt. Der mexikanische Peso erholte sich dank der Nachricht der Unterzeichnung des Vertragszusatzes sofort um ca. 3 Prozent gegenüber dem US-Dollar. Mit dem Vertragszusatz erhöhen sich Umwelt- und Arbeitsschutz, wie von den US-Demokraten, Kanada und den Gewerkschaftsverbänden beider Länder gefordert. Der mexikanische Senat hat mit überwältigender Mehrheit die neue Fassung bereits am 13. Dezember 2019 ratifiziert; Kanada wird in Kürze folgen.

Auch wenn es von Donald Trump gerne anders dargestellt wird, ist USMCA kein völlig neues Freihandelsabkommen, sondern eine gründliche Überarbeitung und Aktualisierung des NAFTA-Vertrags. In den Bereichen Digitales, Umweltschutz und auch in der Agrarwirtschaft öffnen sich die Teilnehmerländer im Vergleich zu NAFTA. Bedenklich stimmt die sog. „Sunset-Klausel“; sie legt fest, dass das USMCA nach sechs Jahren automatisch ausläuft, sofern es nicht aktiv durch die Exekutive verlängert wird. Das könnte es zum Spielball politischer Interessen der jeweils amtierenden Regierung machen.

Neue Ursprungsregeln

Kernstück des neuen USMCA ist der im Vergleich zur NAFTA stark verschärfte Regional Value Content von bisher 62,5 auf 75 Prozent ab 2023. Um zollfrei zwischen den Teilnehmerländern verbracht werden zu können, muss z. B. ein PKW spätestens Anfang 2023 zu 75 Prozent in Nordamerika hergestellt worden sein. In die Betrachtung fließen alle Zulieferer, aber auch Forschungs- und Entwicklungskosten ein. Als zwingende Folge werden die Fahrzeughersteller sowie die Tier-1- und Tier-2-Zulieferer weitere Teile der Produktion aus Europa oder Asien nach Nordamerika verlagern. Damit Neuansiedlungen nicht ausschließlich in Mexiko erfolgen, hat sich die USA als Neuerung den sog. „Labor Value Content“ ausgedacht: 40 Prozent des fertigen PKW müssen zu einem Stundenlohn von 16 US-Dollar hergestellt werden, also mehr als 10 US-Dollar über dem mexikanischen Industriedurchschnittslohn.

Höherer Arbeitsrechtsstandard

Noch kaum diskutiert, in der Praxis aber von enormer Bedeutung, sind die für Mexiko sehr hohen neuen Standards im Arbeitsrecht. Als Grundbedingung für den Abschluss haben die USA ihrem südlichen Nachbarn eine historische Arbeitsrechtsreform förmlich in das Gesetzbuch diktiert. Es geht v. a. um Fragen des Kollektivarbeitsrechts. Zwar sind die Gewerkschaften in Mexiko traditionell stark, waren aber bisher mehr um möglichst großen Einfluss und das Füllen der eigenen Gewerkschaftskasse bemüht. Die neuen Bestimmungen im Kollektivarbeitsrecht sehen nunmehr einen transparenten, basisdemokratischen Prozess unter starker Einbindung



MORITZ DEPPE
RECHTSANWALT

+52 222 4310 027
moritz.deppe@web.de

der Arbeiter bei der Wahl der Gewerkschaft, deren Vertreter und beim Abschluss von Tarifverträgen vor. Die USA erhoffen sich von flächendeckenden Kollektivarbeitsverträgen mittelfristig einen Anstieg der Löhne in Mexiko.

Die Folge ist, dass die PKW-Preise ansteigen werden. Das Zusatzprotokoll der Nachverhandlungen erhöht die Kontrollmechanismen, gegen die sich Mexiko mit Verweis auf Verletzung seiner territorialen Souveränität lange gewehrt hatte: Es werden spezielle Experten-Panels gebildet, die Zutritt zu mexikanischen Fabriken haben, dort unangemeldet Kontrollen durchführen und Beschwerden nachgehen dürfen. Ein Bruch der Regeln hat Strafzölle zur Folge.

Digitales und Schutz geistigen Eigentums

Für Investoren und Start-up-Gründer wurden interessante Regelungen geschaffen. Das neue USMCA befreit Hosts von Webseiten sowie Social Media-Betreiber von der Störerhaftung – das bedeutet, sie können nicht für den auf ihren Seiten eingestellten Content Dritter zur Rechenschaft gezogen werden. Da zusätzlich in Mexiko die Rechtsdurchsetzung und auch die Strafverfolgung nur z. T. gewährleistet sind, werden viele Betreiber von Webseiten den Standort ihrer Server in das billigere Mexiko verlagern. Schon jetzt hat sich in Zapopan (Jalisco) ein mexikanisches Silicon Valley gebildet. Es lockt mit gut ausgebildeten, englischsprachigen Programmierern zu niedrigen Löhnen zahlreiche App-Entwickler aus dem unbezahlbar gewordenen Silicon Valley nach Mexiko.

Für den grenzüberschreitenden Online-Handel sehr bedeutsam sind Änderungen bei den sog. „de-minimis-Regeln“. Die Wertgrenzen, bis zu denen Waren zollfrei und ohne Deklarationspflicht eingeführt werden dürfen, liegen in den USA schon seit 2016 bei 800 US-Dollar. Kanada erhöht die Grenze dank USMCA auf 150 Kanadische Dollar; Mexiko auf 100 US-Dollar.



Fazit

Donald Trump hatte den alten NAFTA-Vertrag auf Twitter als „worst trade deal ever made“ titulierte. Nüchtern ist festzuhalten, dass das USMCA zumindest besser ist, als gar kein Abkommen. Es enthält einige kritische Punkte, aber auch sinnvolle Aktualisierungen des in die Jahre gekommene NAFTA. Zugleich birgt es zahlreiche neue Chancen für Investoren, gerade in der IT-Branche.

Bitte beachten Sie:

- Unternehmen ist dringend zu raten, sich frühzeitig mit den sukzessive in Kraft tretenden Herkunftsregeln auseinanderzusetzen. Die Verlagerung von Produktionsstandorten kann sich als echter Wettbewerbsvorteil auswirken.
- Für die Branchen IT und Umweltschutz / Erneuerbare Energien eröffnen sich zahlreiche neue Möglichkeiten, die von deutschsprachigen Unternehmen stärker genutzt werden sollten.
- Wer bereits eine Niederlassung in Nordamerika unterhält, kann deutlich aufatmen. Zumindest für die nächsten sechs Jahre ist Investitionssicherheit geschaffen worden.

Lesen Sie mehr:



[Newsflash Mexiko »](#)

Umsatzsteuer im internationalen Warenverkehr

Änderungen bei EU-grenzüberschreitenden Vertriebswegen

Von Dr. Daniela Endres-Reich
Rödl & Partner München

In Deutschland – einem Land, das zur Riege der „Exportweltmeister“ zählt – sind v.a. grenzüberschreitende Lieferungen von Waren das „tägliche Geschäft“ vieler Unternehmer. Eine korrekte umsatzsteuerliche Erklärung und Fakturierung ist unerlässlich, da bei einem deutschen Regelsteuersatz von 19 Prozent Fehler zu einem enormen Margenverlust und einer definitiven Steuerbelastung führen können. Zudem unterscheidet sich je nach gewählter Supply Chain die umsatzsteuerliche Behandlung des Warenverkehrs stark. Das künftig in der EU geplante definitive Umsatzsteuersystem mit einer Besteuerung hin zum sog. „Bestimmungslandprinzip“ soll für Unternehmen jedoch administrative Vereinfachungen und weitere Rechtssicherheit bringen.



Derzeit erfolgt die Umsatzbesteuerung der EU-grenzüberschreitenden Warenlieferungen in Deutschland nach dem sog. „Ursprungslandprinzip“ – d.h. besteuert wird grundsätzlich in dem Land, in dem der Warentransport beginnt. Wird grenzüberschreitend im B2B-Bereich geliefert, ist im Abgangsland (Ursprungsland) der Ware – unter bestimmten Voraussetzungen – eine Steuerbefrei-

ung vorgesehen. Im Bestimmungsland (am Transportende) erfolgt dagegen korrespondierend die Umsatzbesteuerung durch den Unternehmerkunden bei Empfang der Ware im anderen EU-Mitgliedstaat (sog. „innergemeinschaftlicher Erwerb“).

Für den grenzüberschreitenden Warenverkehr im EU-Wirtschaftsraum hat die EU-Kommission weitreichende Reformen angestoßen: Bis zum

Jahr 2022 – allerdings mit einer Übergangszeit – soll ein „endgültiges System der Besteuerung des Handels zwischen Mitgliedstaaten“ mit einer Besteuerung im Bestimmungsland eingeführt werden. Demzufolge soll auch auf Lieferungen an EU-Unternehmerkunden mit Warentransport ins EU-Ausland lokale Umsatzsteuer erhoben werden; und zwar in Höhe des im Bestimmungsland geltenden Steuersatzes. Die Steuerbefreiung für innergemeinschaftliche Lieferungen entfällt. Die Abführung der ausländischen Umsatzsteuer soll für alle EU-Unternehmer einheitlich über eine einzige Umsatzsteuererklärung erfolgen (sog. „One-Stop-Shop-Verfahren“, kurz: OSS) – das dient der Vereinfachung der Meldung und der Vermeidung von umsatzsteuerlichen Registrierungen im EU-Ausland.

Noch vor dem Stichtag sind zudem Änderungen beim grenzüberschreitenden Warenverkehr im B2C-Bereich (Versandhandel) vorgesehen: Eine Besteuerung soll am Sitz des Nicht-Unternehmerkunden (im Warenempfangsland) ohne Berücksichtigung von Lieferschwellen ab dem ersten Euro (Netto-)Umsatz erfolgen.

Quick Fixes

Auf dem Weg zur Umsetzung des Bestimmungslandprinzips in der EU wurden schon einige kurzfristige Maßnahmen angestoßen, sog. „Quick Fixes“. Sie sollen in ausgewählten Vertriebskonstellationen (z. B. im Bereich der grenzüberschreitenden Reihengeschäfte oder bei Konsignationslagern) ab 1. Januar 2020 eine EU-weite Vereinheitlichung für den Unternehmer bringen sowie durch Fokussierung auf die Verwendung der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) den Weg zur Besteuerung nach dem Bestimmungslandprinzip ebnen.

Durch das „Gesetz zur weiteren steuerlichen Förderung der Elektromobilität und zur Änderungen weiterer steuerlicher Vorschriften“ (sog. „Jahressteuergesetz 2019“) wurden bereits Regelungen mit Wirkung für ab dem 1. Januar 2020 ausgeführte Umsätze verabschiedet: In Zukunft kommt es für die Gewährung der Steuerbefreiung von sog. „innergemeinschaftlichen Lieferungen“ zusätzlich zu den bestehenden Voraussetzungen materiell-rechtlich auf die verwendete gültige USt-IdNr. des Erwerbers an.

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS: In der Konsequenz sowie für einen Vertrauensschutz des Lieferanten, eine Steuerbefreiung in Anspruch nehmen zu können, sollte zum Zeitpunkt der Lieferung eine qualifizierte Bestätigungsabfrage der USt-IdNr. beim Bundeszentralamt für Steuern vorgenommen und die Identität des Geschäftspartners verifiziert werden. Zudem soll als Voraussetzung für die Steuerbefreiung die Abgabe einer (korrekten) Zusammenfassenden Meldung sein. Dabei ist auch auf die Einführung von §§ 17a, 17b UStDV mit der sog. „Gelangensvermutung“ durch weitere Belegnachweise für innergemeinschaftliche Lieferungen neben oder ggf. anstelle der sog. „Gelangensbestätigung“ hinzuweisen.

Grenzüberschreitende Lieferungen erfolgen zeit- und transportbedingt häufig bei sog. „Reihengeschäften“. Bei Umsetzung der Quick Fixes wurden nun im UStG alle Fälle der Praxis aufgenommen, d.h. EU- und Drittlandsfälle sowie die Varianten mit Transportbeauftragung durch die verschiedenen am Reihengeschäft Beteiligten. Letztlich wird – wie bisher im deutschen UStAE – nunmehr im Gesetzestext bei grenzüberschreitenden Reihengeschäften bestimmt, wer in der Reihe eine steuerfreie Lieferung erbringt und eine solche zu fakturieren hat. Dabei wird für den Zwischenhändler (mittlerer Unternehmer in der Reihe) auf die von ihm verwendete USt-IdNr. abgestellt. Der Nachweis der „warenbewegten“ Lieferung in der Reihe geschieht bei seiner Transportverantwortlichkeit durch die Verwendung einer USt-IdNr. vom Abgangsland der Ware. Entsprechend gilt das bei Transport des Gegenstands auch in ein Drittland.

Bei der grenzüberschreitenden Nutzung von sog. „Konsignationslagern“ (call-of-stocks) werden ebenso die Quick Fixes in einem neuen § 6 b UStG n.F. umgesetzt. Eine Warenlieferung wird bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen (ggf. z. B. das Führen eines speziellen Registers; was derzeit aber noch diskutiert wird) beim ausländischen liefernden Unternehmer einer innergemeinschaftlichen Lieferung gleichgestellt und seitens des Erwerbers als innergemeinschaftlicher Erwerb im Inbound-Fall (beim deutschen call-off-stock) besteuert. Bisher sind die Regelungen zum Konsignationslager in den einzelnen EU-Ländern sehr unterschiedlich ausgestaltet – künftig soll jedoch auf Basis des EU-Rechts eine einheitliche Regelung in allen EU-Mitgliedstaaten gelten.

Fazit

Mit Blick auf die geplanten gesetzlichen Änderungen sollten grenzüberschreitende Liefergeschäften in unterschiedlichsten Vertriebsstrukturen, wie via Reihengeschäft, regelmäßig umsatzsteuerlich auf die zutreffende Behandlung, auf Risiken und ggf. Optimierungen geprüft werden. Das umsatzsteuerliche Augenmerk beim grenzüberschreitenden Handel ist in Zukunft im B2B-Bereich noch mehr auf Verwendung und Prüfung der USt-IdNr. des Geschäftspartners gerichtet. Auch die richtige und fristgerecht eingereichte Zusammenfassende Meldung erlangt große Bedeutung, will man i. S. eines „Umsatzsteuer Compliance Management-Systems“ bereits bei Ausführung eines Umsatzes alles richtig machen.



Dr. Daniela Endres-Reich
DIPLOM JUR. OEC. (UNIVERSITÄT),
STEUERBERATERIN,
UMSATZSTEUERBERATUNG | VAT SERVICES

+49 911 9193 2288
daniela.endres-reich@roedl.com

Warenverkehr und Besteuerung

Neue Wege mit Tax Compliance und Prozesseffizienz

Von Holger Maier und Heiko Preisser
Rödl & Partner Stuttgart

Zwei Themen stehen bei der Besteuerung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs seit vielen Jahren besonders im Fokus: Verrechnungspreise und Umsatzsteuer. Die einzuhaltenden Regelungen erreichen eine Dimension, die ohne passende interne Prozesse und Systeme sowie weltweit agierende Berater nicht mehr zu bewältigen ist.

Der internationale Warenverkehr wandelt sich gravierend durch die Globalisierung und die Digitalisierung. Letztere beschleunigt die Prozesse nicht nur technologisch, sondern schafft durch Plattformen neue virtuelle Märkte, die den freien Verkehr von materiellen wie immateriellen Vermögenswerten auf globaler Ebene disruptiv gestalten.



Holger Maier
DIPLOM-FINANZWIRT,
M.A.

+49 711 7819 14724
holger.maier@roedl.com



Folglich basiert der grenzüberschreitende Gütertransfer inzwischen fast ausschließlich auf globalen Datenströmen. An dieser Stelle setzen die Finanzbehörden an: Längst hat man verstanden, dass die Daten – sofern sie sinnvoll genutzt werden – ein unermessliches Potenzial bei der Steuererhebung darstellen. Es verwundert nicht, dass digital-affine Finanzverwaltungen bereits in die neue Ära aufgebrochen sind, die die strukturierte Erhebung steuerrelevanter Daten in den Mittelpunkt stellt. In Italien muss bspw. im SdI-Verfahren jede Rechnung an ein Unternehmen in strukturiert auswertbarem Format über einen Server der

italienischen Finanzverwaltung geroutet werden. Viele weitere Länder wie Polen, Portugal, Griechenland und Frankreich sehen künftig vergleichbare Systeme vor.

Auch bei den Verrechnungspreisen schreiten einige Staaten voran und weiten ihre Prüfungen auf Einzeltransaktionen aus.

Die beschriebene Entwicklung hat weitreichenden Folgen für die Unternehmen und deren steuerliche Prozesse, da künftig die Finanzverwaltungen noch stärker den Takt vorgeben. Es verbleibt keine Zeit mehr für Korrekturen zum Monats- oder Jahresende; vielmehr muss im Prozess so früh wie mögliche eine steuerlich automatisierte Unterstützung oder Risikoprävention erfolgen. In einigen der genannten Ländern ist bereits geplant, dass die umsatzsteuerlichen Werte durch vorausgefüllte Erklärungen basierend auf den erhobenen Daten zu einer automatisierten Veranlagung führen. Somit ist auch die Qualität der Daten, die laufend der Finanzverwaltung übermittelt werden, von entscheidender Bedeutung.

Die vier Stufen der Digital Tax Transformation

Der Prozess der „Digital Tax Transformation“ unterstützt von der Konzeption bis zur Umsetzung von Verrechnungspreissystemen und Umsatzsteuerfindungen:

STUFE 1: PROCESSMAPPING-WORKSHOP

Im Kern geht es um das Verständnis für die Prozesse des Unternehmens. In Workshops werden Verrechnungspreissysteme und umsatzsteuerliche Geschäftsvorfälle sowie deren Umsetzung erarbeitet. Mit modernen Process Mining Tools werden Abläufe transparent gemacht. Für die Workshops empfiehlt es sich alle relevanten Stakeholder in offener Atmosphäre zu einem gemeinsamen Prozessverständnis zu bewegen. Bei Rödl und Partner wurde dafür das „Rödl DigiLab“ eingerichtet – ist ein kreativer Rückzugsraum, in dem Innovation und Kreativität entstehen können.

STUFE 2: DATENANALYSE

Nach den Workshops werden Datenanalysen mittels des „Rödl Tax Data Hub“ vorgenommen. Es handelt sich um ein SAP S/4 Hana Business Warehouse, das Verbindungen zwischen den notwendigen Informationen eines SAP-ERP-Systems bereits kennt und durch ein Mapping an das Unternehmen angepasst wird. Eine quantitative Analyse macht die IC-Transaktionsvolumen und die Umsatzsteuersachverhalte transparent. Dadurch lassen sich konkrete Ansätze zur Verbesserung von Tax Compliance und Prozesseffizienz ermitteln.

STUFE 3: ERP-CUSTOMIZING

Der Mittelstand steht vor der Herausforderung, die gesetzlichen Regelungen in den ERP-Systemen abzubilden. Es liegt in der Natur der Sache, dass ERP-Systeme an die Unternehmensanforderungen durch Customizing angepasst werden, Funktionen werden anders oder nicht genutzt. Dennoch gibt es ein universelles Grundgerüst, das sich stets wiederholt. Darauf sollte aufgesetzt werden, um Standardlösungen zu entwickeln, die insbesondere ein effektives Verrechnungspreismanagement und eine automatisierte Umsatzsteuerfindung ermöglichen.

STUFE 4: REPORTING-VERPFLICHTUNGEN

Zugleich gibt es zahlreichere Anforderungen Informationen in einem bestimmten Format an die Finanzverwaltungen zu übermitteln: V.a. CbC-Reporting, die länderspezifischen umsatzsteuerlichen Datenformate wie SII oder SdI und jüngst DAC6. Diese Tools müssen als sog. „Minimum Viable Products“ entwickelt und mit Implementierungspartnern umgesetzt werden.

Stolpersteine in der Buchhaltung

Erhöhte Vorsicht bei Auslandssachverhalten

Von Nathalie Noder
Rödl & Partner Nürnberg

Der grenzüberschreitende Warenverkehr ist längst nicht mehr nur in Konzernen ein Thema, sondern auch bei mittelständischen Unternehmen an der Tagesordnung. Neben den zahlreichen Vorgaben aus dem Bereich der Umsatzsteuer gibt es auch weniger bekannte Aspekte, die beachtet werden müssen. Insbesondere bei der Buchhaltung kommen bestimmte Themen immer wieder auf und können bereits entsprechend angegangen werden.

In der Buchhaltung treffen Vorschriften aus dem Handels- und Steuerrecht aufeinander. Doch nicht nur die Einzelsteuergesetze, v. a. auch die Abgabenordnung hat großen Einfluss auf den Umgang mit Auslandssachverhalten. Nachfolgend eine kleine Auswahl an Vorschriften, die leicht zu übersehen sind:

Erhöhte Mitwirkungspflichten

Grundsätzlich gelten im Steuerrecht bei Auslandssachverhalten erhöhte Mitwirkungspflichten des Steuerpflichtigen. Da die Finanzverwaltung nur eingeschränkt Informationen aus dem Ausland gemeldet bekommt bzw. abrufen kann, sehen viele Regelungen umfassendere Melde- und Nachweispflichten vor als bei Inlandsfällen.

Deshalb ist es ratsam bei internationalem Warenverkehr bereits in der Finanzbuchhaltung eine erhöhte Sorgfalt walten zu lassen und eine umfassende Dokumentation für jede Buchung zu erstellen. Kommt der Steuerpflichtige seinen erhöhten Mitwirkungspflichten nicht ausreichend nach und ist der Sachverhalt auch nicht anders aufzuklären, kann die Finanzverwaltung von dem wahrscheinlichsten Sachverhalt – auch zum Nachteil des Steuerpflichtigen – ausgehen.

Empfängerbenennung

Damit ein Betriebsausgabenabzug anerkannt wird, muss der Steuerpflichtige den Empfänger seiner Zahlung benennen können. Das gilt nicht nur für Auslandssachverhalte, sondern auch für inländische Zahlungen. Dadurch soll sichergestellt werden, dass Ausgaben, die beim Steuerpflichtigen abzugsfähig sind, beim Empfänger der Besteuerung unterliegen. Wird das nicht sichergestellt, kann die Finanzverwaltung einen steuermindernden Abzug beim Zahlenden versagen.

Bei grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen ist es oft schwierig zu erkennen, ob es sich bei dem Empfänger um eine sog. „Domizilgesellschaft“ (Briefkastenfirma) ohne eigenen Betrieb handelt. Der wirtschaftliche Zahlungsempfänger soll nicht die Gesellschaft sein, sondern hinter der Gesellschaft stehende Dritte. Die Finanzverwaltung sieht hier die Pflicht zur Erkennung bei dem Steuerpflichtigen. Nachdem durch die Empfängerbenennung ein inländischer Steuerausfall ausgeschlossen werden soll, wird im Falle der Zahlung an einen im Ausland ansässigen Empfänger, die Empfängerbenennung als ungerechtfertigt angesehen. In diesem Fall muss aber trotzdem nachgewiesen werden, dass die Zahlung bei einem üblichen Handelsgeschäfts erfolgte, der Geldbetrag ins Ausland abgeflossen ist und dort verbleibt und der Empfänger nicht der deutschen Steuerpflicht unterliegt. In Verbindung mit den erhöhten Mitwirkungspflichten muss im Ergebnis der Empfänger also weiterhin ziemlich genau benannt werden.

Um den Zahlungsempfänger benennen zu können, sollten man sich deshalb von ihm Dokumente zum Nachweis seiner Tätigkeit vorlegen lassen und deren Echtheit prüfen. Dabei kann es sich z. B. um ausländische Handelsregisterauszüge, Kopien von Ausweispapieren, Verträge, etc. handeln. Auf Bargeschäfte sollte am besten verzichtet werden.

Anzeigen über Erwerbstätigkeit

Nicht selten werden beim internationalen Gütertransfer nicht nur Waren aus dem Ausland angekauft oder verkauft, sondern auch eine eigene Erwerbstätigkeit im Ausland begründet – sei es geplant oder ungeplant. Das kann nicht nur durch eine eigene Tätigkeit im Ausland, sondern auch durch bestimmte Beteiligungen an ausländischen Gesellschaften geschehen.





Nathalie Noder
STEUERBERATERIN

+49 911 9193 2507
nathalie.noder@roedl.com

Inländische Steuerpflichtige haben dem Finanzamt insbesondere die Gründung und den Erwerb von Betrieben und Betriebsstätten im Ausland, Beteiligungen an ausländischen Personengesellschaften sowie Beteiligungen an ausländischen Kapitalgesellschaften anzuzeigen. Die Beteiligung an einer ausländischen Kapitalgesellschaft muss gemeldet werden, wenn eine Beteiligung von mindestens 10 Prozent erreicht wird oder die Summe der Anschaffungskosten mehr als 150.000 Euro beträgt. Dabei sind unmittelbare und mittelbare Beteiligungen zusammenzurechnen. Auch die Aufgabe oder Veräußerung solcher Beteiligungen ist anzeigepflichtig.

Die Mitteilung hat nach amtlich vorgeschriebenen Datensatz mit der Steuererklärung für den jeweiligen Besteuerungszeitraum zu erfolgen – spätestens jedoch 14 Monate nach Ablauf dieses Besteuerungszeitraums. In der Buchhaltung können solche Sachverhalte bereits erfasst und vermerkt werden.



Blockchain im internationalen Warenverkehr

Lieferketten optimieren, Verwaltungs- und Archivierungskosten senken

Von Renata Kabas-Komorniczak
Rödl & Partner Warschau

Die Blockchain-Technologie wird in der Praxis immer häufiger eingesetzt – bspw. beim Sammeln von Daten im Internet ohne zentralen Computer oder bei der Buchung von einzelnen Transaktionen bzw. Buchungssätzen im Netz, die mithilfe von kryptographischen Algorithmen verschlüsselt sind. Bei der Blockchain handelt es sich um eine sog. „Distributed-Ledger-Technology“, also dezentral geführte Kontobücher. Mit anderen Worten: eine dezentralisierte Transaktionsplattform in der Infrastruktur eines verteilten Netzwerks. Auch im Transport, der Logistik und der Verschiffung kann sie von Nutzen sein.

Eine Blockchain ist nichts anderes als eine „verteilte Datenbank“. Applikationen, die auf der Technologie basieren, fanden zunächst in der Finanz-, Datenschutz- und IT-Branche, im Gesundheitssektor sowie in der Energiebranche Einsatz; derzeit steigt die Anzahl der Unternehmen aus den unterschiedlichsten Sektoren rapide an: Beförderer und Logistikbetreiber greifen immer häufiger darauf zurück. Die Blockchain kann die Funktionsweise von Unternehmen verändern – v. a. wenn ihre Lieferketten nicht transparent sind. Möglicherweise sind die Probleme, mit denen sich die Transport-, Speditions- und Schifffahrtsbranche konfrontiert sehen, zu groß, als dass ein Betreiber sie im Alleingang lösen könnte. Und damit beginnt die neue Ära des „Collaborative Capitalism“.

Smart Contracts

Die Nutzung der Blockchain-Technologie ist eine notwendige Verbesserung für die Aufzeichnung der durchgeführten Beförderungen. Einer der größten Durchbrüche, die die Blockchain der Transportbranche bringen könnte, sind die sog. „Smart Contracts“. Dabei handelt es sich um Verträge in Form einer Software. Sie startet im Rahmen der Blockchain-Technologie, läuft selbstständig ab und bestätigt die Bedingungen eines je-

den Vertrags zwischen den Parteien automatisch. Die Bedingungen (auch in Verbindung mit dem Konnossement; engl. „bill of lading“) stellen einen Standard-Bestandteil der Software dar und können von den Parteien nicht geändert werden.

Auf diese Weise entsteht ein „Digitaler Markt“, in dem der Eigentümer oder Charterer den Vertrag direkt über das Blockchain-Netzwerk veröffentlicht und die andere Partei den Preis bzw. das Frachtgeld verhandeln kann. Anschließend werden die Smart Contracts über ein Computernetz umgesetzt, das Konsensmechanismen für die Bestimmung der Reihenfolge der Tätigkeiten nutzt. Sie ergeben sich aus dem Vertragscode und können auf diese Weise für Berechnungen, Genehmigungen und andere Tätigkeiten im Zusammenhang mit den Transaktionen eingesetzt werden.

Vor der Entstehung der Blockchain-Technologie war es nicht möglich, Smart Contracts anzuwenden, da die Parteien separate Datenbanken führten. Dank der gemeinsamen Datenbank, die nach dem Blockchain-Mechanismus funktioniert, können Smart Contracts automatisch Vertragsbedingungen abschließen und die Vertragsparteien validieren den Vertrag sofort – ohne, dass Zeit für dessen Übersendung bzw. den Dokumentenaustausch verschwendet oder auf Dienstleistungen eines externen Vermittlers / Dritten zurückgegriffen werden muss.

Hauptvorteile



Kurze Verarbeitungszeit und Aktualisierung in Echtzeit: Blockchains automatisieren Aufgaben, die manuell durchgeführt werden;

Höhere Genauigkeit und Fehlerminimierung;

Volle Transparenz: Da jeder Zugang zu den früheren Transaktionen aller Parteien erhält, ermöglicht es die Technologie, Risiken zu beurteilen, die mit der Wahl des Geschäftspartners einhergehenden;

Höhere Sicherheit: Alle Informationen sind verschlüsselt; der Markt wird vor unlauteren Handlungen und verschiedenartigen Manipulationen der Dokumente geschützt, da kein Nutzer in das System eingreifen und die in einer Blockchain gespeicherten Informationen ändern kann;

Kosteneinsparungen, u. a. durch Paperless-Umgebung: Ein Großteil der Kosten bei Handelsgeschäften entsteht durch Dokumentation, Verfahrensverzögerungen und Diskrepanzen;

Einfacherer Marktzugang: Jeder kann Zugang zur Blockchain haben, daher werden die Barrieren für den Markteintritt geringer und der Wettbewerb steigt.

Größte Herausforderungen

Branchenspezifische Vertragsbedingungen: Die Bedingungen müssen an die Spezifik von Blockchains angepasst werden;

Es ist keine individuelle Herangehensweise an den Vertrag möglich, da in einem geschlossenen System keine Eingriffe seitens der Vertragsparteien erlaubt sind;

Offen ist, ob in dem universellen System Vertragsverhandlungen möglich sein werden;

Globale Herangehensweise: Die Blockchain-Technologie ist noch nicht an alle Jurisdiktionen weltweit angepasst bzw. in ihnen zugelassen;

Die Plattform für die Abwicklung von Transaktionen in Handel und Spedition muss allen Beförderern, Spediteuren und Charterern gemeinsam zur Verfügung stehen und universellen Charakter haben: Die Arbeiten an einer gemeinsamen Plattform dauern an und befinden sich in einem sehr fortgeschrittenen Stadium.



Praktische Erfahrung: Transport und Spedition

Die FedEx Corporation testet eine Blockchain-basierte Technologie zur Nachverfolgung von großem, wertvollem Frachtgut. Kuehne + Nagel stellte bereits 2016 die erste Version des Portals VGM (Verified Gross Mass) vor. Ziel war es, den Spediteuren eine bequeme Lösung zur Ergänzung der VGM-Erklärungen zur Verfügung zu stellen, die aufgrund des „Internationalen Übereinkommens zum Schutz des menschlichen Lebens auf See“ (SOLAS) bei Seefracht notwendig sind. Das Portal wird ständig modernisiert und immer mehr Sendungen werden darüber abgewickelt.

Im Juli 2018 begann die Fracht AG eine Zusammenarbeit mit der CargoX, dem Lieferanten von „Smart Bill of Lading“ – einer innovativen, auf einer Blockchain-Plattform basierenden Lösung. Die Gesellschaften der Fracht-Gruppe und deren Kunden bekamen die Möglichkeit, intelligente Systeme für die Handhabung von Seefrachtbriefen, d. h. Konnossements, zu nutzen. Die Plattform der CargoX ermöglicht Unternehmen die Ausstellung und Handhabung der originalen Frachtbriefe im Blockchain-Netzwerk Ethereum. Sie vereinfacht damit die digitale Übertragung des Eigentums am Seefrachtbrief und somit an den damit verbundenen Aktiva vom Versender auf den Abnehmer, den Schiffsagenten, den Reeder oder den Spediteur. Die Konnossements und die dazugehörige Dokumentation werden in einer Data Cloud verschlüsselt zur Verfügung gestellt.

Mehrere der größten Seefrachtbeförderer weltweit sind der Blockchain-Plattform „TradeLens“ beigetreten – zu ihren Miteigentümern zählen IBM und der Container-Gigant Maersk. Ihre Lösung basiert auf der Blockchain-Technologie zur Verwaltung und Nachverfolgung von Container-Sendungen. Der Seetransport lässt sich wenig flexibel planen, denn der Bau eines neuen Warenschiffes dauert durchschnittlich zwei Jahre und ist höchst anfällig – selbst für marginale Nachfrageschwankungen. Außerdem



haben Schiffe aufgrund der hohen Emission von Treibhausgasen eine sehr schädliche Auswirkung auf die Umwelt. Das Blockchain-System kann daher helfen, die Tätigkeit besser zu gestalten und Kosten einzusparen.

Blockchain und Steuern in der Lieferkette

Die Blockchain-Technologie hat auch das Potenzial, das Steuersystem zu revolutionieren und auf diese Weise die Lieferketten zu vereinfachen.

Zurzeit gibt es in der EU das Online-MwSt-Informationsaustauschsystem (MIAS), mit dessen Hilfe die EU-Mitgliedstaaten Informationen zu innergemeinschaftlichen Geschäften und MwSt-Pflichtigen austauschen können. Das MIAS ermöglicht es der Finanzverwaltung, auf die Datenbanken von Umsatzsteuer-Identifikationsnummern anderer Mitgliedstaaten zuzugreifen. Es nutzt zahlreiche nationale zentralisierte Datenzentren. Es handelt sich aber nicht um ein automatisches Datenaustauschsystem. Stattdessen setzt es bei der Zurverfügungstellung einen hohen Anteil des „menschlichen Faktors“ voraus (es funktioniert auf Grundlage einer geltend gemachten Forderung), liefert kumulierte Daten und keine Mikrodaten auf dem Niveau von Rechnungen. Außerdem erfolgt der Datenaustausch einige Monate nach der verdächtigen Transaktion. Die Zusammenfassenden Meldungen (engl. „recapitulative statements“) und das jetzige MIAS-System gewährleisten nicht die Durchsetzung eines Rechts in Echtzeit.

Im Jahr 2013 schlug R. T. Ainsworth eine neue Lösung vor, die er „The Digital Invoice Customs Exchange“ (DICE) nannte – die Zollbörse für elektronische Rechnungen. Die Einführung dieser Idee soll es den Finanzämtern ermöglichen, frühzeitig auf jedes Handelsgeschäft zuzugreifen. Die DICE ist ein System der Tax Compliance für Umsatzsteuern, das die Verschlüsselung von Rechnungen nutzt, um die geschäftlichen Daten zu sichern, die zwischen dem Verkäufer und dem Käufer ausgetauscht werden – und zwar sowohl im inländischen als auch im ausländischen Geschäftsverkehr. Gleichzeitig setzt es die daran interessierten Jurisdiktionen über die Einzelheiten der Transaktionen in Kenntnis.

Das System funktioniert wie folgt: Die Rechnungen werden digital unterzeichnet. Anschließend werden die verschlüsselten Rechnungsdaten erneut in die Datenzentren eingegeben, die die Transaktionen selbstständig analysieren und anschließend das Risiko auf dem ganzen EU-Binnenmarkt beurteilen. In einem DICE-Geschäft werden die Daten automatisch zur Verfügung gestellt. Die DICE prüft weder, ob die Ware oder Dienstleistung physisch übergeben bzw. erbracht wurde, noch, ob die Geldmittel geflossen sind. Es ist diesen Handlungen vorgeschaltet. Das System fängt Informationen ab und ermöglicht es, den Finanzverwaltungen, die ausgetauschten Geschäftsdaten einer Risikoanalyse (z. B. mithilfe von AI-Algorithmen) zu unterziehen, um so Betrugsfälle zu verhindern – noch bevor die Geschäfte abgeschlossen werden.

Mit der Einführung des DICE-Systems müssten Änderungen in einigen weiteren Bereichen einhergehen, darunter die Digitalisierung von Rechnungen sowie die Erschaffung einer inländischen Kryptowährung – des VATCoin für steuerliche Abrechnungen.

Im September 2019 hat die Bundesregierung Deutschland eine Blockchain-Strategie verabschiedet. Damit hat Deutschland als einer der ersten Staaten einen Fahrplan vorgelegt, um die Chancen der Blockchain-Technologie zu nutzen und ihre Potenziale für die digitale Transformation zu mobilisieren.



Renata Kabas-Komorniczak
CERTIFIED TAX CONSULTANT
(POLEN)

+48 22 2440 046
renata.kabas-komorniczak@roedl.com

Steuermanagement mit ERP-Systemen

Ansätze bei internationalen Warenflüssen

Von Michael Natterer und Julia Daubenmerkl
Rödl & Partner Nürnberg und Stuttgart



Die Komplexität für Steuerabteilungen nimmt mit einer wachsenden Anzahl an Nachweispflichten zu. Aufgrund steigender externer Anforderungen wächst auch der Anspruch zur Dokumentation und gezielter Risikosteuerung. Die seit Anfang 2020 gültigen Neuregelungen im innereuropäischen Warenverkehr (sog. „Quick Fixes“) tragen dazu bei. Eine Herausforderung für Unternehmen besteht darin, praktikable und sichere Wege zur Operationalisierung der Kontrollsysteme zu finden. Doch welche Hilfestellungen können bereits im Einsatz befindliche IT-Systeme geben?

Die Prüfung steuerrelevanter Geschäftsprozesse ist zu einer zentralen Aufgabe für Unternehmen geworden. Steuerabteilungen sehen sich mit einer zunehmend wachsenden Anzahl an Kriterien konfrontiert, deren Komplexität – insbesondere bei internationaler Geschäftstätigkeit – stark zunimmt. Neue regulatorische Regelungen, verbunden mit immer kürzer werdenden Bearbeitungsfristen bis hin zu Auskünften in Echtzeit müssen personell und systematisch implementiert sowie durchgeführt werden. Spätestens mit den seit 2016 gültigen Erfordernissen eines internen Kontrollsystems (§ 153 AO) steigt der Erfüllungsdruck und damit das verbundene unternehmerische Risiko.

Neuregelungen beim EU-Warenverkehr

Für den innereuropäischen Warenverkehr wurden mit Beginn des Jahres 2020 die Quick Fixes der EU in nationales Recht umgesetzt. Neben Regelungen zu Lieferungen in ein Konsignationslager (§ 6b UStG) wurden Bestimmungen für Reihenge-

schäfte (§ 3 Abs. 6a UStG) und für innergemeinschaftliche Lieferungen (§ 4 Nr. 1b UStG) aufgenommen, für die der Nachweis einer gültigen Umsatzsteuer-Identifikationsnummer – bei Beginn der Lieferung – materiell-rechtliche Voraussetzung geworden ist.

- **Reihengeschäft:** Unternehmen unterliegen der Pflicht, relevante Vertragspartner, die genauen Lieferketten sowie die Transportwege der Waren festzuhalten – d. h. genauestens zu prüfen, welche der beteiligte Vertragspartei den Transport der Ware ins EU-Ausland beauftragt hat. Die richtige Zuordnung und systemische Abbildung der bewegten und damit ggf. steuerbefreiten Lieferung ist essenziell, um die Sachverhalte umsatzsteuerlich korrekt abbilden zu können.
- **Prüfung der Umsatzsteuer-ID:** Die (qualifizierte) Prüfung auf Gültigkeit der Umsatzsteuer-ID (USt-ID) ist eine weitere Voraussetzung, die Unternehmen nun noch stärker beachten müssen. Ab sofort ist bei Auftragsanlage und zum Zeitpunkt der Lieferung die USt-ID auf Gültigkeit zu prüfen, um eine Umsatzsteuerbefreiung im innergemeinschaftlichen Binnenmarkt in Anspruch nehmen zu können. Die Ware sollte erst nach erfolgter Prüfung und Richtigkeit der USt-ID an den Empfänger versendet werden.

Beide Beispielfälle führen zu notwendigen umfangreichen operativen Dokumentationen und Datenanalysen.

Unterstützung durch ERP-Systeme

Die Herausforderung im Nachweis besteht darin, unterschiedliche Daten aus verschiedenen Unternehmensbereichen zusammenzufassen und abzuarbeiten. ERP-Systeme bieten grundsätzlich schon eine solide und strukturierte Datenbasis; zusätzlich muss sie aber weiter aufbereitet und manuell verarbeitet werden. Außerdem gilt es, die korrekte Einstellung der Steuerfindung im ERP zu prüfen und zu erweitern.

Durch standardisierte Datenmodelle in ERP-Systemen können die Daten verschiedener Bereiche analysiert werden, z. B. Finance und Delivery. Problematisch stellt sich – gerade im Zusammenhang komplexer Logistikprozesse – die Situation dar, dass Daten der Teilbereiche gemeinsam ausgewertet werden müssen. An der Stelle weisen heutige ERP-Systeme Funktionslücken auf, die oft mit manuellen Arbeitsschritten oder Excel-Lösungen behoben werden. Alternativ können die Lücken auch durch eine Erweiterung des ERP-Standards bei einem Individualprojekt oder durch externe Analyse-Lösungen geschlossen werden.

Für steuerliche Analysen stehen ferner SAP-Erweiterungen (Add-ons) zur Verfügung, die als Plug & Play-Lösung eingesetzt werden können: Daten des ERP werden so verknüpft, dass sie jederzeit flexibel und übergreifend aufrufbar sind. Durch den Fokus auf den Steuerbereich werden entsprechende Analysen passend nutzbar. Neben der direkten Integration in das SAP-System ohne weitere Software ist ein weiterer Vorteil, dass kein Implementierungsprojekt größeren Umfangs durchgeführt werden muss.

Fazit

Die für den innereuropäischen Warenverkehr neuen Regelungen mögen zunächst mit Mehrarbeit verbunden sein, bieten Unternehmen langfristig gesehen durch einen aktiven Warenfluss- und Steuergestaltung aber auch Potenziale. Nicht zuletzt wird durch die neuen Prüfungsregeln eine höhere Transparenz im Warenverkehr erreicht. IT-Systeme – v. a. ERP-Lösungen – bieten eine reichhaltige Datenbasis, die durch gezielten Einsatz für Steueranalyse und -gestaltung genutzt werden sollten.



Michael Natterer
M.Sc. WIRTSCHAFTSINFORMATIK
HEAD OF SAP BI & ANALYTICS

+49 911 5979 6119
michael.natterer@roedl.com

ERP-Systeme im globalen Warenverkehr

Der Brexit fordert Anpassungen

Von Andreas Pulczinski
Rödl & Partner Nürnberg

Bei internationalen Handelsbeziehungen gilt es für Unternehmen viele Vorgaben und Details zu berücksichtigen. Der bevorstehende Austritt Großbritanniens aus der EU, ist nun seit mehr als zwei Jahren Thema für Konzerne und mittelständische Unternehmen. Die Auswirkungen lassen sich bislang noch nicht genau abschätzen. Gerade exportorientierte Unternehmen müssen sich aber auf gravierende Veränderungen bei ihren Prozessabläufen einstellen.

Der Handel im internationalen Umfeld ist sehr vielfältig und verlangt von Unternehmen ein hohes Maß an Kontrollen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Das alles bei stetig steigendem Tempo. Innerhalb der EU ist aufgrund rechtlicher Vorgaben und Vereinbarungen der Handel vereinfacht und Waren können zollfrei ein- und ausgeführt werden. Nach dem Brexit ist Großbritannien ein EU-Drittland. Für Unternehmen, die Kunden, Lieferanten oder Standorte in Großbritannien haben, bedeutet der Umstand eine enorme Veränderung der bisherigen Geschäftsprozesse bei Import und Export.

Besonders in den ERP-Systemen muss sich der neue Status Großbritanniens spiegeln. Die derzeit als Standard deklarierten Prozessgeschäfte mit dem EU-Land werden sich aufgrund von Zöllen und Steuern, die dann abzuführen sind, massiv ändern. Um den Ablauf von geschäftlichen Prozessen nicht zu unterbrechen und v. a. die rechtlichen Vorgaben und Neuerungen nicht aus den Augen zu verlieren, sind betroffene Unternehmen verpflichtet, sich ausreichend auf den Austritt vorzubereiten.



Andreas Pulczinski
SENIOR MANAGEMENT CONSULTANT

+49 911 5979 6184
andreas.pulczinski@roedl-consulting.com



Herausforderung an ERP-Systeme

Die rechtlichen Bestimmungen, die beim grenzüberschreitenden Warenverkehr beachtet werden müssen, sind nicht zu unterschätzen. Für Unternehmen ist es daher ratsam, über ein agiles Innovationsmanagement zu verfügen, um Änderungen schnell annehmen und anpassen zu können. Bei den ERP-Systemen sollte auf flexible und international ausgerichtete Lösungen gesetzt werden, die in der Lage sind, einzelne Prozessabläufe variabel abbilden zu können. Dazu zählen neben den Zollabwicklungen und den Anforderungen aus Importen und Exporten auch Buchhaltungsrichtlinien, unterschiedlich vorhandene Bankensysteme sowie neue gesetzliche Rahmenbedingungen.

Beim Handel mit Großbritannien wird es durch den Brexit nicht nur zu Änderungen aufgrund von Zöllen kommen. Es müssen u. a. auch die folgenden Vorgaben berücksichtigt werden:

- **Handel:** Zölle und Steuern führen zu höheren Waren-Preisen. Durch die Zollabfertigung kommt es eventuell zu längeren Lieferzeiten.
- **Lieferketten:** Produktionskosten können erhöht werden, sollten Teile einer Produktion in Großbritannien hergestellt worden sein.
- **Lagerkosten und Bestandswerte:** Bullwhip-Effekte sind möglich – d. h. Losgrößen bedingen Lagerbestandserhöhung durch unterschiedliche Zollmengen.
- **Vertragliche Vereinbarungen:** Die Rechtslage kann sich ändern, da Großbritannien sich nun nicht mehr an das europäische Recht halten muss. Das kann dazu führen, dass europäische Unternehmen sich in Rechtsfragen schwerer durchsetzen können.
- **Datenschutz:** Nach dem Brexit muss sich Großbritannien nicht mehr an die Regeln für den Datentransfer innerhalb der EU halten.

Das alles führt dazu, dass Unternehmen ihre Geschäftsprozesse teilweise überdenken bzw. anpassen müssen.

Globalen Handel erfolgreich managen

Um auch weiterhin erfolgreich am globalen Handel teilnehmen zu können und einzelne Schritte zu vereinfachen bzw. zu beschleunigen, bietet die Software Global Trade Services (GTS) von SAP ein umfangreiches Paket an. Es vereinfacht u. a. die nachstehenden Faktoren.

- **Zollwerte und Abgaben:** Fehler bei der Berechnung von Zollwerten können für Unternehmen sehr teuer werden. Die Software berücksichtigt bei der Zollberechnung alle relevanten Parameter und bestimmt genau die Kosten.
- **Sanktionslisten:** Das System prüft permanent die aktuellen Sanktionslisten und verhindert automatisch Transaktionen mit Geschäftspartnern, die auf Sanktionslisten stehen.
- **Präferenzangaben:** Lieferanteninformationen können zentral angelegt und einfach verwaltet werden. Präferenzabkommen ermöglichen, dass z. B. Einfuhrzölle reduziert werden können.

Für Unternehmen, die international tätig sind, oder starke Handelsbeziehungen mit Großbritannien pflegen, ist es enorm wichtig, einen geordneten Überblick über die gesamten Wertschöpfungsketten zu behalten – besonders nach einem Ausscheiden Großbritanniens. Gerade jetzt mit Blick auf die Veränderungen, die durch den Brexit auftreten werden, ist es für Unternehmen unvermeidlich ihre ERP-Systeme anzupassen und auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein.

Country-by-Country-Reporting

Besondere Berichtspflichten für Unternehmen des Rohstoffsektors

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



Für Unternehmen, die in der mineralgewinnenden Industrie tätig sind oder Holzeinschlag in Primärwäldern betreiben, bestehen spezielle Berichtspflichten. Sie müssen in einem sog. „Zahlungsbericht“ bzw. „Konzernzahlungsbericht“ an staatliche Stellen berichten. Damit soll insbesondere der Korruption in rohstoffreichen Ländern entgegengewirkt werden.

Die entsprechenden Vorschriften beruhen auf Vorgaben der EU-Bilanzrichtlinie und wurden in einem eigenen Unterabschnitt des HGB (§§ 341q ff. HGB) in nationales Recht umgesetzt. Die Europäische Union folgte mit ihren Maßnahmen dem US-amerikanischen „Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act“ von 2010. Neben der Verhinderung von Korruption und anderen Missständen soll durch die Berichterstattung erkennbar werden, ob sich Wertschöpfungsanteil und Steuerlast pro Land entsprechen und die Unternehmen einer in diesem Sinne gerechten Besteuerung unterliegen.

Berichtspflichtige Unternehmen

Die Berichtspflicht betrifft große Kapitalgesellschaften und Personenhandelsgesellschaften i. S. d. § 264a HGB sowie größenunabhängig kapitalmarktorientierte Gesellschaften. Für die Berichterstattung relevant sind Exploration, Prospektion, Entdeckung, Weiterentwicklung und Gewinnung von Mineralien, Erdöl-, Erdgasvorkommen und bestimmten anderen Stoffen.

Berichtsinstrumente

Jährlich ist ein Zahlungsbericht aufzustellen; er ist spätestens ein Jahr nach dem Abschlussstichtag elektronisch beim Betreiber des Bundesanzeigers einzureichen. Konzernrechnungslegungspflichtige Unternehmen haben einen Konzernzahlungsbericht aufzustellen, sofern sie nicht zugleich ein Tochterunternehmen eines anderen Mutterunternehmens mit Sitz in der EU oder im EWR sind. Die Pflicht besteht bereits dann, wenn nur eines der Tochterunternehmen einschlägig tätig ist. Wenn eine Gesellschaft in einen von ihr oder einem anderen Unternehmen mit Sitz in der EU oder im EWR erstellten Konzernzahlungsbericht oder in eine gleichwertige Berichterstattung nach den Vorschriften eines Drittstaats (v. a. USA) einbezogen ist, ist sie von der Pflicht zur Erstellung eines Zahlungsberichts befreit. In dem Fall muss sie im Anhang des

Jahresabschlusses angeben, bei welchem Unternehmen sie in den Konzernzahlungsbericht einbezogen ist und wo er erhältlich ist. Der Zahlungsbericht bzw. Konzernzahlungsbericht unterliegt nicht der Prüfung durch den Abschlussprüfer.

Inhalt der Berichterstattung

Zu berichten ist über Zahlungen von über 100.000 Euro in Form von Geld- oder Sachleistungen an staatliche Stellen, wenn sie auf einem der folgenden Gründe beruhen:

- Produktionszahlungsansprüche;
- Steuern, die auf Erträge, Produktion oder Gewinne von Kapitalgesellschaften erhoben werden (mit Ausnahme von Verbrauchs-, Umsatz- und Lohnsteuern);
- Nutzungsentgelte;
- Dividenden und andere Gewinnausschüttungen aus Gesellschaftsanteilen;
- Unterzeichnungs-, Entdeckungs- und Produktionsboni;
- Lizenz-, Miet- und Zugangsgebühren sowie sonstige Gegenleistungen für Lizenzen oder Konzessionen;
- Zahlungen für die Verbesserung der Infrastruktur.

Dabei sind verbundene Zahlungen wie etwa die Mietzahlungen innerhalb eines Jahres zusammenzurechnen. Auch wenn keine Zahlungen an staatliche Stellen geleistet wurden, ist ein Zahlungsbericht bzw. Konzernzahlungsbericht zu erstatten. Darin muss offengelegt werden, dass eine Geschäftstätigkeit in der mineralgewinnenden Industrie ausgeführt oder Holzeinschlag in Primärwäldern betrieben wurde, ohne dass Zahlungen geleistet wurden (Negativ-Berichterstattung).

Gliederung des Zahlungsberichts

Vorgesehen sind die Gliederungsebenen „Staat“, „staatliche Stelle“ und „Projekt“ – sofern an eine Stelle für mehr als ein Projekt gezahlt wird. Eine Aufgliederung nach unterschiedlichen Rohstoffen oder Mineralgewinnung bzw. Holzeinschlag ist nicht erforderlich. Anzugeben ist für jede staatliche Stelle sowie ggf. ergänzend auf Projektebene der Gesamtbetrag der geleisteten Zahlungen sowie eine Aufgliederung nach den oben genannten Zahlungsgründen.

Erstellung eines Konzernzahlungsberichts

Für die Erstellung eines Konzernzahlungsberichts ist eine entsprechende konzernweite Berichtsstruktur einzurichten, ggf. bis auf Projektebene. Die Datenerhebung erfolgt zweckmäßigerweise bei der Erstellung der „reporting package“ für den Konzernabschluss. Ggf. kann es sich empfehlen, die Angaben der Tochterunternehmen freiwillig durch den Teilbereichsprüfer bei der Konzernabschlussprüfung kontrollieren zu lassen. Wenn für ein Tochterunternehmen das Wahlrecht zur Nichteinbeziehung in den Konzernabschluss wegen erheblicher und andauernder Beschränkung der Rechte des Mutterunternehmens, wegen unverhältnismäßigen Kosten oder Verzögerungen oder wegen Weiterveräußerungsabsicht ausgeübt wird, braucht dieses Unternehmen auch nicht in den Konzernzahlungsbericht einbezogen werden.

Bitte beachten Sie:

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



Dr. Bernd Keller
DIPLOM-KAUFMANN,
WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUER-
BERATER, IT-AUDITOR IDW

+49 911 9191 2200
bernd.keller@roedl.com

Fremdwährungssicherung

Der Abschluss von Sicherungsgeschäften

Von Karsten Luce
Rödl & Partner Nürnberg

Durch die Globalisierung hat der Außenhandel insbesondere für deutsche Unternehmen eine sehr große Bedeutung erlangt. Die internationale Verflechtung bietet einerseits sehr viele Chancen, andererseits sind damit auch erhebliche Risiken verbunden. Fremdwährungsrisiken spielen bspw. eine wichtige Rolle. Für deren Minimierung oder Vermeidung besteht die Herausforderung zum einen darin, eine wirtschaftlich sinnvolle Sicherungsstrategie zu entwickeln und sie zum anderen auch entsprechend im Jahresabschluss abzubilden.

Die betroffenen Unternehmen müssen für Währungsrisiken eine sinnvolle und umsetzbare Sicherungsstrategie individuell entwickeln. Das kann eine „natürliche Sicherung“ durch gegenläufige Zahlungsströme sein; aber auch die Verwendung von Derivaten kann sich als sinnvoll erweisen. Das Angebot hierfür ist groß. Dabei geht es nicht nur um Standardprodukte wie Termingeschäfte oder Optionen, sondern auch um komplexe Derivate. Jedes Unternehmen muss daher das für den jeweiligen Einzelfall passende Sicherungsgeschäft auswählen.



Ein detailliertes Verständnis über die Wirkungsweise des Derivats ist eine unabdingbare Grundvoraussetzung. In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass diese Anforderung nicht durchgängig erfüllt ist 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.

Unabhängig von den angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen müssen das Grund- und Sicherungsgeschäft in jedem Fall über vergleichbare Risiken verfügen. Deren kombinierte Wirkung führt dazu, dass bspw. jegliches Währungsänderungsrisiko oder nur Kursverluste abgesichert werden.

Insbesondere im Zusammenhang mit Währungssicherungsgeschäften tritt in der Praxis immer wieder das Problem auf, dass für Sicherungsgeschäfte keine Standardderivate, sondern komplexe Derivate verwendet werden. Ihr Einsatz verlangt ein sehr genaues Verständnis über die jeweilige Wirkungsweise. Denn nur so kann sichergestellt werden, dass ein geeignetes Sicherungsgeschäft vorliegt.

Zusätzlich ist unbedingt die Wirksamkeit bzw. Effektivität der Sicherungsbeziehung zu überprüfen. Für deren Nachweis sind meist mathematische Berechnungen notwendig, bei denen eine Modellierung und Bewertung von Derivaten verlangt werden. Das erforderliche finanzmathematische Wissen und der Zugriff auf Zins- und Währungskursdaten stellen für die Unternehmen entsprechende Hürden bei der Umsetzung der Bilanzierung dar, die frühzeitig aus dem Weg geräumt werden sollten.

Fazit

Zur Absicherung von Fremdwährungsrisiken sind wirtschaftlich sinnvolle Sicherungsgeschäfte auszuwählen. Dazu muss insbesondere ein genaues Verständnis über deren Wirkungsweise vorhanden sein. Zusätzlich sind für die Bilanzierung weitere Anforderungen zu erfüllen, die zeitnah erörtert werden müssen. Der damit verbundene Aufwand darf nicht unterschätzt werden.



Karsten Luce
WIRTSCHAFTSPRÜFER,
STEUERBERATER

+49 911 9193 2521
karsten.luce@roedl.com

Umsatzsteuer

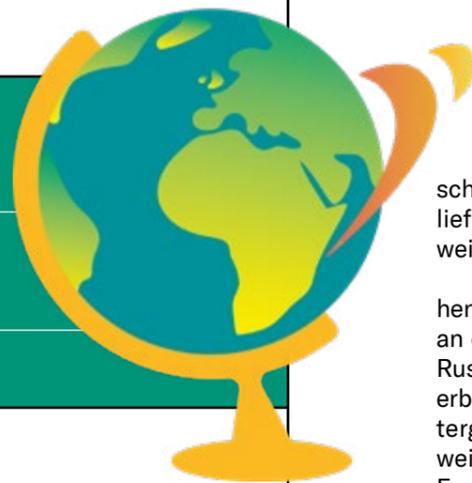
Facetten im grenzüberschreitenden Zusammenspiel

Dr. Heidi Friedrich-Vache antwortet



Dr. Heidi Friedrich-Vache

Dr. Heidi Friedrich-Vache leitet den Geschäftsbereich *Umsatzsteuerberatung | VAT Services* bei Rödl & Partner. Dabei liegen ihre Schwerpunkte in der laufenden Umsatzsteuerberatung weltweit tätiger Unternehmensgruppen (v.a. zum Supply-Chain-Management und Risikomanagement im Bereich Umsatzsteuer sowie zu VAT Compliance allgemein), in der Leitung nationaler und internationaler Umsatzsteuer-Projekte, in der Beratung von M&A-Transaktionen und Immobilientransaktionen sowie in der Durchführung von Umsatzsteuer-Checks mit Überprüfung der systemseitigen Erfassung der Geschäftsvorfälle. Sie ist Autorin zahlreicher Fachartikel sowie Autorin im Umsatzsteuerkommentar Reiß/Kraeusel/Langer.



Welche Entwicklungen lassen sich im globalen Warenverkehr feststellen?

Dr. Heidi Friedrich-Vache: Die Globalisierung und die digital beschleunigte Welt mit einer nie da gewesenen Geschwindigkeit an Veränderung fördern den internationalen Warenverkehr und den Wandel von Geschäftsformen. Der Wettbewerb steigt, zugleich erhöht sich der Druck digital mitmischen sowie ökologisch und nachhaltig agieren zu müssen. Das bedeutet einerseits Standortöffnungen weltweit in Betracht zu ziehen, um Produktionskosten bei der Herstellung sowie v.a. Zeit und Flexibilität bei der Anlieferungen von Waren und Maschinen zu ermöglichen. Andererseits auch neue Geschäftsideen zu entwickeln und divers zu denken.

Das ist sehr spannend – gerade wenn man es als Berater erlebt und mitgestalten kann. Im Wirtschaftsleben versuchen die einen Unternehmen Sieger im Wettlauf aktueller (Mode-)Zyklen zu sein, andere setzen auf die entgegengesetzte Strategie einer Entschleunigung und das Versprechen von Zeitlosigkeit. Beide Extreme finden ihr Publikum.

Um flexibel und effizient agieren zu können, nehmen internationale Kooperationen zwischen Unternehmen entlang der gesamten Supply-Chain zu. Ebenso häufen sich Änderungen an der Supply-Chain selbst, z. B. bei Liefer- und Bestellwegen, belieferten Kunden oder Bezugsquellen (Vorlieferanten).

Solche ökonomisch motivierten Änderungen von Produktions-, Bezugs- und Vertriebsstrukturen ziehen sofort umsatzsteuerliche Konsequenzen nach sich, da die Umsatzsteuer grundsätzlich auf jeden einzelnen Umsatz anfällt.

Gleichwohl bemerken wir nach wie vor eine Kluft zwischen der gelebten Supply Chain und ihrer umsatzsteuerlichen Abbildung in ERP-Systemen sowie Abrechnungen. Die umsatzsteuerliche Behand-

lung steht – gerade wenn es um Bezug und Lieferung von Ware weltweit geht – in den vertraglichen Vereinbarungen zwischen den Parteien nicht immer direkt im Fokus. Zudem ist sie meist gar nicht oder nicht zutreffend bestimmt und häufig nicht korrekt gegenüber den jeweiligen Finanzbehörden erklärt.

Auf der Unternehmenseite wächst unseres Erachtens das Risiko, nicht entsprechend schnell (umsatz-)steuerlich angepasst zu sein. Obwohl in der Praxis in den letzten 2 bis 3 Jahren tendenziell festzustellen ist, dass sich mehr und mehr deutsche Unternehmen um die zutreffende Besteuerung und ggfs. um ihre umsatzsteuerliche Erfassung – auch im EU-Ausland – kümmern, scheuen viele den detaillierten Blick, v.a. ins Drittland. Dabei ist zu beachten, dass die Umsatzsteuer in mehr als 140 Ländern implementiert ist, was sie zur weltweit am häufigsten verwendeten Steuerart macht; und es kommen viele Länder hinzu, zuletzt bspw. die Vereinigten Arabischen Emirate und weitere GCC-Staaten als interessante Wirtschaftsmärkte.

Wie robust sind internationale Handelsbeziehungen vor dem Hintergrund des zunehmend angespannteren Wirtschaftsklimas?

Dr. Heidi Friedrich-Vache: Die sich aktuell schnell wandelnde Wirtschaftslage sowie globale Geschehnisse haben Einfluss auf Unternehmer. Man bedenke z. B. die zuletzt verhängten Strafzölle durch eine Wirtschaftsmacht wie die USA oder auch die Androhungen weiterer Sanktionen, falls Umsätze in bestimmte Länder (etwa den Iran) getätigt werden. Das schlägt sich direkt in den (Export-)Umsätzen nieder, u.U. werden Exporte dorthin gänzlich eingestellt. Die Auswirkungen sind nicht abschätzbar, d.h. es ist fraglich, ob alternative Märkte und Kunden gefunden werden können – jedenfalls wohl keine deut-

lichen. Die Folge wäre, dass bei alternativen Inlandslieferungen statt Exporten z.B. der deutsche Fiskus weiteres Umsatzsteueraufkommen generieren würde.

Im Bereich der Umsatzbesteuerung bestehen ferner einzelstaatliche Bestrebungen Unternehmen an das Land steuerlich zu binden, etwa seit Kurzem in Russland bei Erbringung von auf elektronischem Weg erbrachten IT-Dienstleistungen (z. B. an russische Tochtergesellschaften). Das Beispiel „Brexit“ hat ebenso weitreichende wie umsatzsteuerliche Konsequenzen. Es entsteht enormer Handlungsbedarf für Unternehmen aufgrund der Anpassung von Verträgen, Preisen, Lieferkonditionen, ERP-Systemen, Rechnungslayouts.

Sehen Sie große regionale Unterschiede?

Dr. Heidi Friedrich-Vache: Ja. Während das Klima möglicherweise durch den Streit großer Wirtschaftsmächte rauer wird, „rückt“ die Europäische Union nach unserem Empfinden wirtschaftlich zusammen. Insbesondere in den letzten Jahren herrscht – zumindest in unserer Umsatzsteuerwelt – eine richtige Aufbruchsstimmung, um Harmonisierung und Angleichung der Umsatzsteuerregime in den EU-Ländern voranzutreiben.

Aber auch für die rein technische Abwicklung der Umsatzbesteuerung rückt man in der EU näher zusammen. Durch die Digitalisierung bzw. den Austausch von Daten auf Finanzverwaltungsebene versucht man den Aufwand für redliche Unternehmer und deren umsatzsteuerliche Risiken zu minimieren. Bis zum Jahr 2022 bzw. 2027 soll es z. B. möglich sein, seine umsatzsteuerlichen Pflichten in der ganzen EU durch Abgabe von nur einer umsatzsteuerlichen Erklärung mittels der sog. „einzigen Anlaufstelle“ (One-Stop-Shop-Verfahren) in nur einem EU-Mitgliedstaat zu erfüllen – und das für alle denkbaren Geschäftsvorfälle, Lieferungen und Dienstleistungen im B2C- und B2B-Bereich.

Was sind die maßgeblich steuerlichen Parameter im grenzüberschreitenden Zusammenspiel?

Dr. Heidi Friedrich-Vache: Bei dieser Frage muss man zwischen ertrag- und umsatzsteuerlichen Parametern unterscheiden. Während wir im Bereich der „Ertragsteuern“ noch ein „Race-to-the-bottom“ mit einem steuerlichen Unterbietungswettbewerb der einzelnen Staaten kennen, ist das bei der transaktionsbezogenen Umsatzsteuer bislang eher weniger üblich.

Umsatzsteuerlich ist durch verschiedene Steuersätze bzw. die unterschiedliche Einordnung von Leistungen und deren Ort der Steuerbarkeit noch keine gänzliche wirtschaftliche Harmonisierung erreicht. Das stellt einen relevanten Parameter dar. Wenn man bedenkt, dass ein Unternehmen für seine Erfassung in jedem EU-Mitgliedstaat andere Steuerschlüssel, Dokumente und Daten(-formate) beibringen muss, macht das den nicht im Verhältnis stehenden administrativen Aufwand auf Unterneh-

merseite deutlich. Für viele stellt das ein Hemmnis im globalen Warenverkehr dar. Aber an einer weiteren umsatzsteuerlichen und zugleich verfahrensrechtlichen Harmonisierung soll zumindest im EU-grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr weiter kurzfristig gearbeitet werden.

Warum wirken umsatzsteuerliche Fragestellungen aus Unternehmenssicht häufig kompliziert?

Dr. Heidi Friedrich-Vache: Es liegt wohl v.a. daran, dass das Umsatzsteuerrecht einem ständigen Wandel unterliegt. 2018 wurde die Umsatzsteuer in Deutschland 100 Jahre alt und hat sich seither durch ständige Gesetzesanpassungen, Urteile auf nationaler und europäischer Ebene (die sich teils widersprechen), durch EU-Richtlinienänderungen und neue EU-Verordnungen immer wieder erneuert. Heute sollten wir daher die umsatzsteuerlichen Implikationen moderner Geschäftsmodelle abbilden können, wie die Ausgabe oder der Handel mit Kryptowährungen zum Erwerb von Gutscheinen oder Leistungen, Online-Auktionen, Crowdfunding-Modellen oder Umsätzen in der Sharing Economy.

Die Änderungen des Gesetzgebers sind eine Reaktion auf moderne Geschäftsmodelle und bringen enorme Komplexität mit sich, v.a. um dem Anspruch des Compliance Managements gerecht zu werden. Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 wurden zuletzt etwa weitreichende Änderungen für den grenzüberschreitenden Warenverkehr bei bestimmten Vertriebsstrukturen (z. B. bei Reihengeschäften oder Einlagerungen in Konsignationslager) eingeführt, die zahlreiche Mittelständler betreffen. Eine fehlerhafte umsatzsteuerliche Beurteilung würde zu enormen Kosten bzw. Risiken auf Seiten der Unternehmer führen, sodass eine stetige Kenntnis der (Neu-)Regelungen sowie aktives Handeln erforderlich sind. Man muss sich mit Änderungen vertraut machen, sie intern kommunizieren und anschließend noch praktisch implementieren.

Welchen Rat geben Sie Ihren Mandanten angesichts der Komplexität? Sollten Sie sich bei Import und Export eher zurückhaltend verhalten?

Dr. Heidi Friedrich-Vache: Da gibt es keine pauschale Antwort: Das kommt immer auf das Unternehmen sowie seine Ausrichtung und selbstverständlich die Branche bzw. den Geschäftsvorfall an. Grundsätzlich ist es ratsam, sich möglichst frühzeitig – d.h. vor Ausführung von Umsätzen – bei der Bestellung und Preisverhandlung mit dem Kunden, auch Gedanken zur Umsatzsteuer zu machen. Das reduziert das Risiko definitiver Belastungen durch Nachzahlungen, die nicht auf den Kunden übertragen werden können, und verhindert Strafgebühren. Der administrative und finanzielle Aufwand „vorher“ ist immer geringer als „nachher“.

Brexit: Logistik und Supply Chain

Hope for the best, prepare for the worst

Carsten Bente kommentiert



Nach mehr als 3,5 Jahren Verhandlungen ist der Brexit Realität. Das Tauziehen um den EU-Austritt des Vereinigten Königreichs mag oftmals wie eine unterhaltsame TV-Sitcom gewirkt haben. Dabei ist der Brexit alles andere als lustig, geht es doch um uns, die europäischen Bürger, um die europäische Wirtschaft, die europäische Politik und unsere Zukunft.

Am Ende ging es relativ schnell: Nachdem Boris Johnson am 12. Dezember 2019 mit absoluter Mehrheit die Neuwahlen gewonnen hatte, verabschiedeten das britische Unterhaus sowie auch das House of Lords im Dezember 2019 und Januar 2020 mehr oder weniger reibungslos das Brexit-Gesetz. Und auch die EU stimmte letztendlich dem Austrittsvertrag zu. Damit ist mit 31. Januar 2020 das Vereinigte Königreich nicht mehr Mitglied in der Europäischen Union. Doch die notwendige Planungssicherheit für Unternehmen mit internationalem Warenverkehr lässt weiter auf sich warten. Wird es ein erneutes Unabhängigkeitsreferendum in Schottland geben? Welche Ergebnisse werden die Verhandlungen über die künftigen Beziehungen zwischen der EU und dem VK liefern?

Ein No-Deal-Brexit-Szenario zum Ende der Übergangszeit am 31. Dezember 2020, der die Wirtschaftlichkeit einiger Handelsbeziehungen mit dem VK in Frage stellen würde, ist nicht vom Tisch – mit zusätzlichen Grenzkontrollen und erheblichen Auswirkungen auf die Lieferketten für produzierende Unternehmen und den Handel. Eine Analyse von AEB SE auf Basis von Branchenzahlen zeigt: Einige der wichtigsten britischen Schlüsselindustrien sind engstens mit Kunden und Lieferanten aus der EU verflochten. Eine Zwangsentflechtung durch einen kurzfristigen No-Deal-Brexit hätte zum einen eine vorübergehende Schockwirkung, würde aber auch langfristige strukturelle Nachteile mit sich bringen.

Für die britische Wirtschaft und für die der übrigen EU-Staaten ist der harte Brexit der Worst Case. Für den Warenverkehr zwischen den EU-Mitgliedstaaten und dem VK würden Zölle und ein erheblicher Auf-

wand für Zollformalitäten anfallen. Die britische Zollverwaltung geht davon aus, dass sich die Zahl der Zollanmeldungen von derzeit 55 Mio. pro Jahr auf 255 Mio. fast verfünffachen würde.*

Der Brexit hat zudem zur Folge, dass das VK den Zugang zu allen Freihandelsabkommen der EU verliert. Ursprungserzeugnisse der EU, die Vormaterialien mit „Ursprung“ im VK enthalten bzw. ursprungsbelegend im VK hergestellt wurden/werden, gelten nach rechtlicher Auffassung der EU während der Übergangsphase noch als Ursprungserzeugnisse der EU.

Es ist unwahrscheinlich, dass alle Freihandelspartner dem zustimmen. Somit besteht die Gefahr, dass ausgestellte bzw. ausgefertigte Ursprungsnachweise für Erzeugnisse mit Vormaterialien mit „Ursprung“ im VK in einigen Freihandelspartnerländern bereits in der Übergangsphase als nicht konform angesehen werden könnten und für die Inanspruchnahme einer Präferenzbehandlung in diesen Ländern nicht mehr anerkannt werden.

Aus Sicht der Wirtschaftsbeteiligten in der EU disqualifiziert sich somit das VK als Beschaffungsmarkt für Waren, die für den präferenziellen Handel mit Drittländern in Frage kommen. Betroffene Unternehmen in der EU werden ihre Beschaffungsstrategien überdenken und britische Lieferanten durch Lieferanten in anderen EU-Mitgliedsstaaten ersetzen. Dieser Prozess hat bereits begonnen.

Wie also bereiten Unternehmen ihre Supply Chain und Logistik auf die Brexit-Szenarien vor? Der Einsatz eines Zolllagerverfahrens, der aktiven und/oder passiven Veredelung, dem gemeinsamen Versandverfahren kann die negativen Auswirkungen eindämmen, setzt aber Fachkompetenz und Bewilligungen voraus. Verfahren wie Carnet ATA für die vorübergehende Verwendung sind hilfreich, um bspw. Reparaturaufträge oder Messen im VK effizient abzuwickeln. Allerdings: Mindestens 130.000 britische Unternehmen werden sich erstmalig mit Zollprozeduren auseinandersetzen müssen.

Eine Herausforderung bahnt sich auch bei der Transportlogistik an. Nicht nur der Großteil der Transporte mit dem VK, sondern auch die Mehrheit der Transporte von Irland zum europäischen Festland und vice versa wird per Lkw über die Fährverbindung Dover/Calais bzw. den Euro-Tunnel abgewickelt. Sollten die Transportwege zwischen dem VK und der EU durch Zollkontrollen in Zukunft ständig überlastet sein, könnten viele Unternehmen die Fertigung in dem VK überdenken. Denn Just-in-time- und Just-in-sequence-Produktionsprozesse würden sich nach einem Brexit bzw. dem Ablauf des Austrittsabkommens ohne erhebliche Anpassung der Lagerkapazitäten schwer abbilden lassen. Das würde aber mit deutlich höheren Kosten einhergehen, denn nicht umsonst haben moderne Produktionsnetzwerke in den letzten Jahren die Bestände kontinuierlich reduziert. Eine Verlagerung diverser Produktionsstandorte aus dem VK in die EU wird die Folge sein.

Die Vorbereitung auf den Brexit erfordert in einem ersten Schritt die Beurteilung, inwieweit man betroffen ist. Hierzu ist die Abstimmung zwischen allen betroffenen Abteilungen, u.a. des Einkaufs, des Vertriebs, der Zoll-, der Rechts-, der Konstruktions- und Finanzabteilung, notwendig. Aber auch der Dialog mit den Lieferanten, den Kunden und den eigenen Partnern der Transportdienstleistungsbranche ist unerlässlich. Nur so lassen sich die unternehmensspezifischen Risiken des Brexits identifizieren.

Die Unternehmen werden am stärksten von einem Hard-Brexit betroffen sein, der zu einem Handel nach den Regeln der WTO führt. Daher empfehlen zahlreiche Wirtschaftsverbände, die Bundesregierung, sowie die Industrie- und Handelskammern den Unternehmen dringend, die Vorbereitungen auf einen No-Deal-Brexit voranzutreiben. Getreu dem Motto: „Hope for the best, prepare for the worst.“

*Quelle: Guidance Note der EU, DG TAXUD – „Withdrawal of the United Kingdom and Customs Related Matters.“

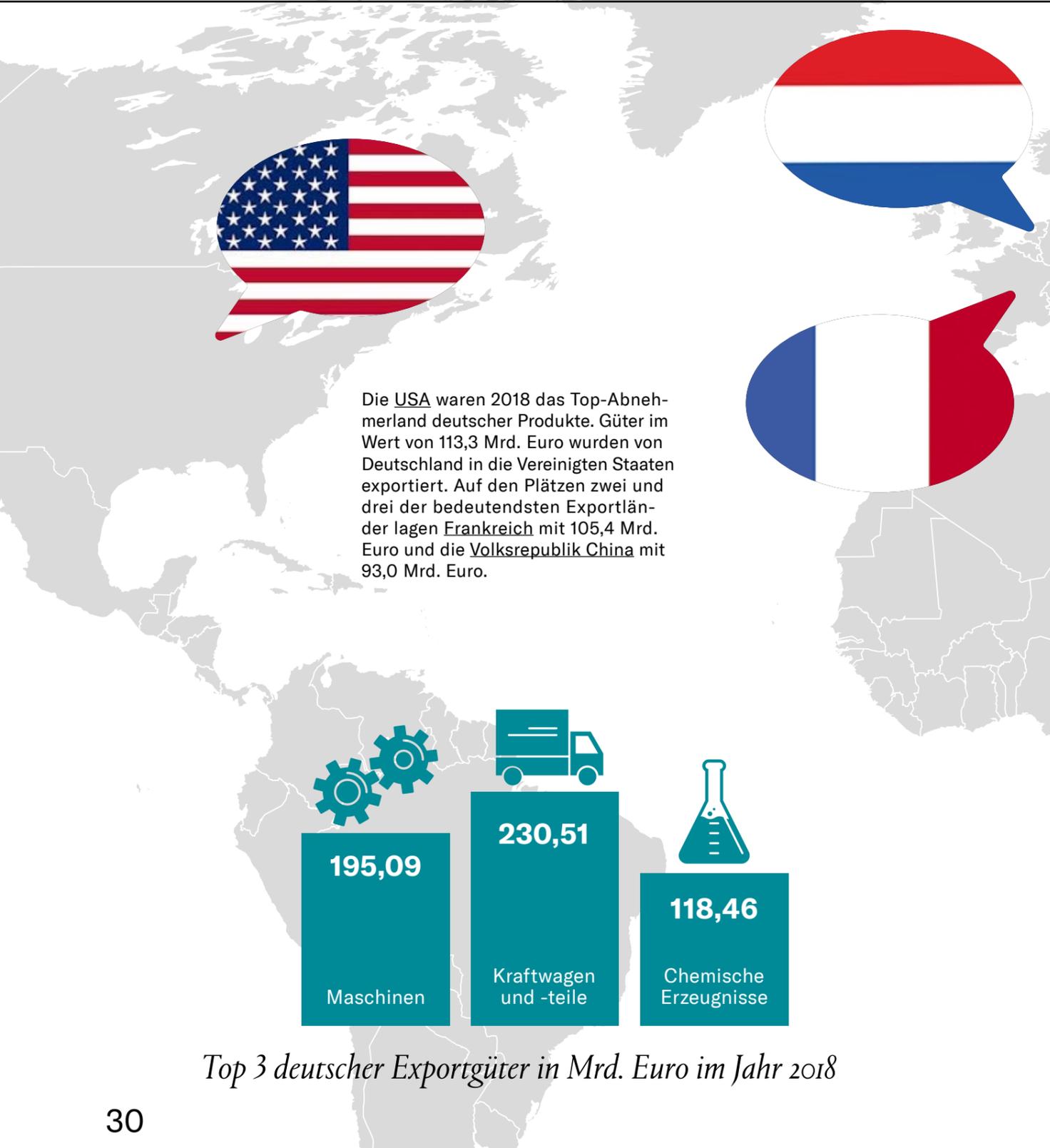


Carsten Bente (AEB SE)

Carsten Bente ist Senior Consultant bei der AEB SE, einem internationalen Anbieter für Logistik-, Zoll- und Trade-Compliance-Software mit Sitz in Stuttgart. Nach dem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens mit Erfahrung als Area Sales Manager und Key Account Manager, bringt Carsten Bente in dieser Position seine umfangreiche Expertise entlang grenzüberschreitender Lieferketten in Unternehmen aller Branchen ein. Seine Beratungserfahrung zu internationalen Zoll- und Außenhandelsprozessen fließen direkt in seine Vorträge und Fachseminare ein. Darüber hinaus ist er ein gefragter Autor und Dozent mit Lehraufträgen für Hochschulen, IHK-Seminaren, Export-Akademien und bei Kongressen.

DEUTSCHLANDS WICHTIGSTE HANDELSPARTNER

Die deutsche Wirtschaft ist seit jeher in hohem Maße exportorientiert: 2018 belegte sie Platz 3 der weltweit größten Warenexporteure – hinter China und den USA. Die vorrangige Handelsregion ist und bleibt Europa, in das insgesamt 68,5 Prozent der deutschen Exporte geliefert wurden.



Quellen: Statistisches Bundesamt (Destatis); Bundesministerium für Wirtschaft und Energie; Statista.

Ausgabe Februar 2020 ISSN 2199-8345

HERAUSGEBER

Rödl GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft Steuerberatungs-gesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
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
Katrin Schmidt
Thorsten Widow

Geschäftsfelder

Patrick Satzinger (Rechtsberatung)
Britta Dierichs (Steuerberatung)
Nathalie Noder (Business Process Outsourcing)
Eva-Maria Förtsch (Unternehmens- und IT-Beratung)
Dr. Andreas Schmid (Wirtschaftsprüfung)

LAYOUT

Unternehmenskommunikation
Anja Soldan (anja.soldan@roedl.com)
Katrin Schmidt (katrin.schmidt@roedl.com)
Nadine Schöllmann (nadine.schoellmann@roedl.com)

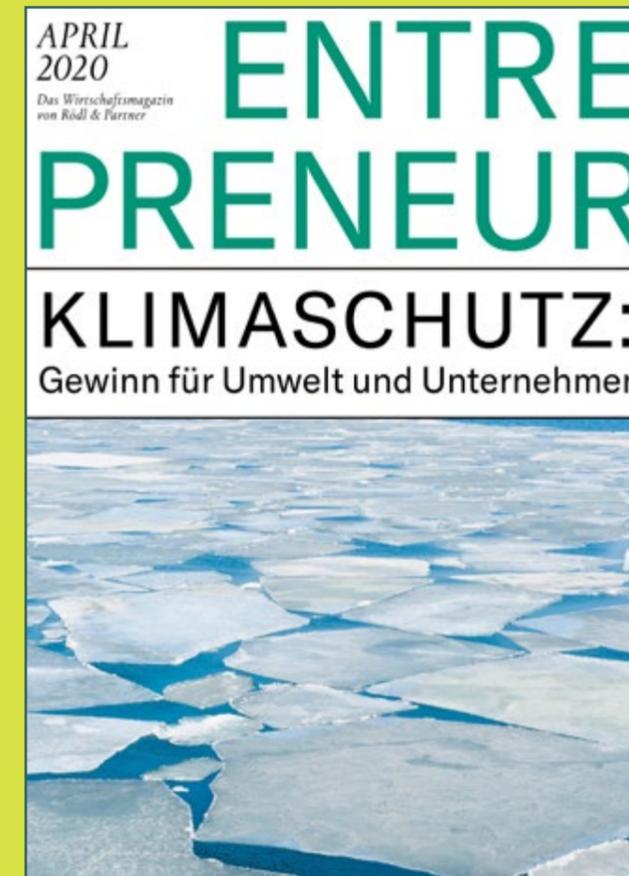
INTERNET

www.roedl.de/entrepreneur

ERSCHEINUNGSWEISE

6-mal im Jahr

Unser Wirtschaftsmagazin Entrepreneur April-Ausgabe 2020



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.

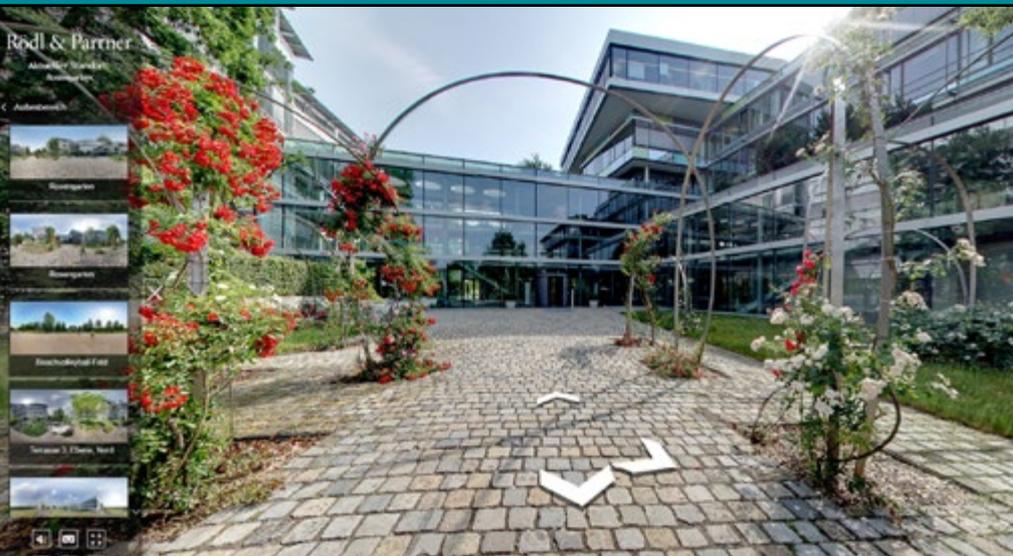
Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat ein-

geholt 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.

Erleben Sie Rödl & Partner digital!

Virtual Reality-Rundgänge



Lernen Sie uns virtuell in 360 Grad kennen und erleben Sie unsere Arbeitsatmosphäre und unsere Markenkernwerte hautnah. Wir bieten Ihnen spannende Einblicke in die Welt von Rödl & Partner durch den Einsatz von 360 Grad-Technologie.

www.roedl.de/virtual-reality

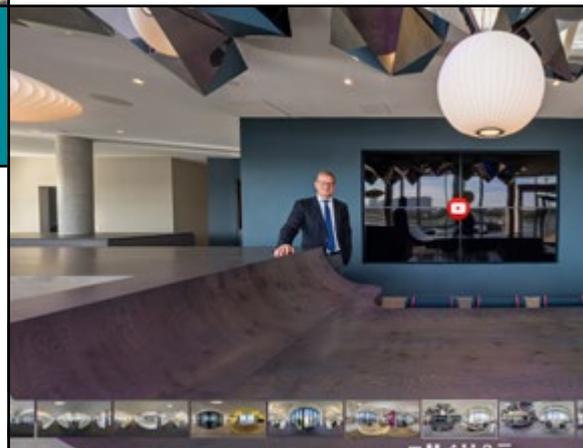
Rödl DigiLab und Silicium

Neue Ideen brauchen Raum; Innovationen brauchen Inspiration; Umsetzungen brauchen Infrastruktur...

...Das leisten neue Working Spaces wie das **Silicium** in **Köln** (rechts oben) oder das **Rödl DigiLab** mitten in **Stuttgart** (rechts unten).

Zur Eröffnung unseres Rödl DigiLab fand am 21. November 2019 der 1. Dialog Digital statt. In kreativer und innovativer Start-up-Atmosphäre gaben hochkarätige Referenten aus den Bereichen Digitale Steuerprozesse und Tax Technology wertvolle Orientierung. In verschiedenen Workshops erweiterten die Teilnehmer ihr Wissen anhand praktischer Fälle, die sie aktiv einbrachten. Das Programm wurde mit einem Impulsvortrag von Prof. Dr. Christian Rödl sowie von der Gesellschafterin der BALLUFF-Gruppe abgerundet. Im Anschluss wurde die Eröffnung bis in den späten Abend hinein gefeiert und Themen vom Nachmittag weiter diskutiert.

IT-Infrastruktur und Arbeitsatmosphäre werden künftig zu einem Zentrum der Digitalisierungskompetenz von Rödl & Partner sowie Plattform für Veranstaltungen unterschiedlicher Zielrichtungen.



Rödl GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft Steuerberatungsgesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Äußere Sulzbacher Str. 100
90491 Nürnberg

www.roedl.de