

Wege finden

Auslandsbrief

Länderübergreifende Informationen über Steuern, Recht und Wirtschaft

Ausgabe: September 2013 · www.roedl.de

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

Im Blickpunkt: Wachstumsregion Afrika

- > Informations- und Telekommunikationstechnologien in Afrika – unausgeschöpftes Potenzial?
- > Neuregelungen im südafrikanischen Verbraucherrecht („Consumer Protection Act 68“)

Internationaler Rechtsverkehr

- > Employee Shareholder – Einführung zum 1. September 2013 in Großbritannien
- > Neues mexikanisches Geldwäschegesetz in Kraft
- > Kurzmeldungen aus dem Nahen Osten
- > Die Bekämpfung des Zahlungsverzugs im Geschäftsverkehr in Italien

Internationales Steuerrecht

- > „FATCA“ trifft auch deutsche Familienunternehmen, die in den USA geschäftlich tätig sind

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Wachstumsschub für die Weltwirtschaft, der von den BRIC-Staaten ausgehen sollte – Europa und die USA sind derzeit keine Hilfe –, bleibt aus, die Wachstumsraten in Brasilien, Russland, Indien und China liegen deutlich unter den früheren Erwartungen. Da scheinen nur noch Weltregionen Hoffnung zu versprechen, die bislang als exklusiver Tummelplatz weniger Rohstoffmultis galten und dank solcher Rohstoffexporte traumhafte, zweistellige Zuwachsraten ausweisen können: Afrika bietet zu den schönsten Hoffnungen Anlass. Leider ist ein großer Teil der freudigen Erregung ebenso falscher Wahrnehmung geschuldet, wie es das frühere Desinteresse war. Zwar ist Afrika schon lange kein dunkler Kontinent aus Hunger, Krieg und Korruption mehr, sondern eine heterogene Gemeinschaft von 54 sehr unterschiedlichen Staaten mit vielen beeindruckenden Märkten, Menschen und Möglichkeiten; aber die hohen Wachstumsraten kommen eben doch ganz wesentlich noch immer von steigender Nachfrage nach Rohöl, Bauxit oder Kupfer und nicht von lokaler Wertschöpfung.

Jeder afrikakundige Unternehmer weiß: Deutsche Mittelständler müssen sich ihre Märkte hier noch selbst machen, und sie finden sich dabei im Wettbewerb mit Anbietern aus China oder aus anderen europäischen Ländern oft im Nachteil. Wer dem Kunden nicht nur ein schönes Produkt deutscher Ingenieurskunst, sondern auch die fertige Finanzierung für die teure Anschaffung mitbringt, hat dagegen schier unbegrenzte Möglichkeiten.

Die deutsche Afrikapolitik braucht, damit aus klingenden Formeln konkrete Erfolgsgeschichten werden, nicht mehr Entwicklungshilfe. Sie braucht mehr praktische Hilfe bei solchen Finanzierungsfragen und bessere Unterstützung aus dem Heimatland bei den Rahmenbedingungen: besseren Zugang zu Exportkrediten und Projektfinanzierungen, mehr und modernere Doppelbesteuerungsabkommen, bilateralen Investitionsschutz. Dann schreibt auch der deutsche Mittelstand schneller die offiziell beschworenen Erfolgsgeschichten in Afrika.



Ihr Dr. Marcus Felsner
Geschäftsführender Partner

Im Blickpunkt: Wachstumsregion Afrika

> Informations- und Telekommunikationstechnologien in Afrika – unausgeschöpftes Potenzial?

Von Ulrike Brückner, Rödl & Partner Johannesburg

Für 2014 wird ein Wirtschaftswachstum für den afrikanischen Kontinent von durchschnittlich 5,3 Prozent erwartet. Einer der interessantesten Sektoren, dessen Entwicklung vom stetig steigenden Wirtschaftswachstum in einer Vielzahl der afrikanischen Märkte begünstigt wird, ist der Informations- und Telekommunikationssektor (IKT). Besonders hervorzuheben ist dabei der „Leapfrog“, den Afrika vollzogen hat, indem es die traditionelle Kommunikationsmethode mittels Festnetz (unterirdische Kabelstruktur) übersprungen hat und gleich zur drahtlosen Kommunikation übergegangen ist. Selbst der Internetzugang erfolgt in vielen afrikanischen Ländern bereits mobil. Dieser wird immer besser und weiterhin durch große Infrastrukturprojekte, die auf dem ganzen Kontinent momentan im Gange sind, ausgebaut. Einer Statistik zufolge haben mittlerweile mehr Menschen in Afrika Zugang zu Mobiltelefonen als zu sauberem Trinkwasser, was die Marktdominanz dieser Branche nochmals bestätigt. Aktuell besitzen geschätzt etwas mehr als 65 Prozent der afrikanischen Bevölkerung ein Mobiltelefon. Da hingegen nur 20 Prozent der Bevölkerung ein Bankkonto besitzen, jedoch im Vergleich dazu die Mobilfunkverbindungen 2013 um 20 Prozent auf über 500 Millionen gestiegen sind, feiern innovative Ideen wie beispielsweise „M-Pesa“, ein mobiles Bankingsystem in Kenia, große Erfolge. Kunden haben die Möglichkeit, mithilfe des Providers den größten Teil ihres Geldverkehrs per Mobilfunk zu regeln und sich somit unabhängig von dem vielerorts noch recht schwach entwickelten Finanzdienstleistungssektor zu machen.

So ermöglicht dieses System beispielsweise die Überweisung von Geldbeträgen an Personen, die in ländlichen Regionen leben, in denen es kaum Banken und nur eine schlecht ausgebaute Infrastruktur gibt. Man geht von bislang ca. 15 Millionen Usern aus, die bis zu 80 Transaktionen pro Sekunde tätigen, dies allein in Kenia. Somit vereinnahmt das „Mobile Banking“ ca. 12 Prozent des Bruttoinlandsproduktes Kenias.

Diese Entwicklung wird derzeit noch von der schlecht ausgebauten Infrastruktur gebremst, welche den Transport und Aufbau von Mobilfunkmasten hindert. Zudem ist der Betrieb der Mobilfunkmasten durch Dieselgeneratoren sehr kostspielig. Dem kann jedoch unter anderem durch das Modell des „Tower Sharing“, in dem sich Mobilfunkanbieter den Betrieb von Mobilfunkmasten untereinander teilen, abgeholfen werden.

Nicht nur Mobiltelefone, sondern auch Smartphones sind in Afrika sehr gefragt. In Nigeria besitzen bis zu 25 Prozent der Bevölkerung ein Smartphone, was folgerichtig auch den App-Markt begünstigt. Dem kanadischen Smartphone-Hersteller RIM zufolge gab es im Jahr 2013 allein in Nigeria

146 App-Entwickler, die bis zu 419 Blackberry-Apps speziell für den afrikanischen Markt entwickelt haben. Weiterhin plant Intel, in Kooperation mit zehn kenianischen Universitäten ein Programm namens „iHub“ zu entwickeln, welches der Förderung der App-Entwicklung in Kenia dienen soll.

Eine weitere Sparte, die viele Investitionen fordert, ist die Breitbandkommunikation innerhalb Afrikas. Es wurden bereits auf dem gesamten Kontinent Projekte initiiert, die die Informations- und Telekommunikationsinfrastruktur verbessern sollen. Bei diesen Projekten werden hauptsächlich neue Tiefseeglasfaserkabel installiert und ausgebaut. Momentan investiert Seacom, ein afrikanisches IKT-Unternehmen, in eine Standardroute, die Südafrika, Mosambik, Tansania und Kenia mit Europa und Asien verbinden soll. Weiterhin wurde das „East African Submarine Cable System“ 2010 fertiggestellt, und das „West African Cable System“ befindet sich seit Anfang 2012 im Bau.

Das wohl größte Potenzial der Branche steckt jedoch im Bereich der IT-gestützten Dienstleistungen, worunter die bereits angesprochenen Finanzdienstleistungen, der Betrieb von Call-Centern und die Datenbankverwaltung fallen. Dies insbesondere deshalb, da die Dienstleistungen unabhängig vom Hauptgeschäft oder dem Endkunden aus jeder Distanz erbracht werden können. Einem Report der „African Development Bank“ (AFDB) zufolge sind erst 20 Prozent des Potenzials des IT-gestützten Dienstleistungssektors ausgeschöpft. Länder wie Ägypten, Mauritius, Marokko oder Südafrika haben dieses Potenzial erkannt. Sie versuchen, mit verschiedenen Initiativen zum einen die rechtlichen Rahmenbedingungen zu schaffen und zum anderen mit verschiedenen Programmen die Fähigkeiten der Bevölkerung im IT-Bereich zu fördern.

Es bleibt spannend, inwieweit diese Maßnahmen fruchten und die Entwicklung auf dem afrikanischen Kontinent auch in diesem Bereich beschleunigt wird.

> Neuregelungen im südafrikanischen Verbraucherrecht („Consumer Protection Act 68“)

Von Ulrike Brückner, Rödl & Partner Johannesburg

Der neue „Consumer Protection Act 68“ aus dem Jahr 2008 (im Folgenden CPA bzw. „das Gesetz“ genannt) hat das bis dato geltende Verbraucherrecht in Südafrika von Grund auf verändert und neue Standards gesetzt. So enthält das Gesetz nun klare Definitionen zu den Rechten der Verbraucher sowie zur Haftung der Produzenten und Dienstleister. Insgesamt wurde eine deutliche Annäherung an die Richtlinien der UN und der Europäischen Union zum Verbraucherschutz erreicht.

Im südafrikanischen Kontext ist der Verbraucherschutz von besonderer Bedeutung, da südafrikanische Konsumenten als besonders schutzbedürftig angesehen werden.

Das neue Gesetz versucht, einen rechtlichen Rahmen zu schaffen, in welchem insbesondere die Rechte von in der Vergangenheit benachteiligten Personen berücksichtigt werden. Nach südafrikanischem Recht steht dem Käufer ein Anspruch auf Vertragserfüllung als Primäranspruch zu. Grundsätzlich kann der Käufer ohne Weiteres den Vertrag innerhalb von fünf Tagen widerrufen. Nach dieser Frist allerdings muss er einen Mangel am Produkt nachweisen. Bei Vorliegen eines Mangels stehen dem Käufer in der Regel die folgenden Abhilfen zur Verfügung:

- > Aufhebung des Vertrags und Rückgabe des Kaufpreises an den Käufer oder
- > Geltendmachung der Differenz zwischen dem Preis und dem tatsächlichen Wert des mangelhaften Produkts oder
- > Geltendmachung einer Reparatur des defekten Produkts oder Umtausch gegen ein angemessenes Surrogat. Die Reparatur muss sodann innerhalb von 3 Monaten erfolgen.

Wichtigste Neuerung im Rahmen des neuen „Consumer Protection Act 68“ ist die Etablierung einer verschuldensunabhängigen Haftung. Nach §61 CPA haften Produzenten, Importeure, Händler oder Vermittler von Waren für Schäden, die ganz oder teilweise als Folge

- > der Lieferung unsicherer Waren,
- > eines fehler-, mangelhaften oder gefährlichen Produkts oder
- > einer unzureichenden Anweisung oder Warnung, welche an einen Verbraucher in Bezug auf den Gebrauch des Produktes gerichtet ist,

unabhängig davon, ob diese Schäden durch Fahrlässigkeit seitens des Herstellers, Importeurs oder Händlers verursacht wurden. So muss der Verbraucher nun auch im Rahmen der deliktischen Haftung kein Verschulden mehr nachweisen. Er kann sich in der Lieferkette des Produkts an jedes einzelne Glied (Produzent – Lieferant – Verkäufer etc.) wenden, ohne ein Verschulden des Antragsgegners nachweisen zu müssen. Dies stellt eine erhebliche Beweiserleichterung und gleichzeitig eine deutliche Stärkung der Verbraucherrechte in Südafrika dar. Entsprechend sind Unternehmer sämtlicher Bereiche gehalten, eine Prüfung ihrer Standardverträge sowie der täglichen Abläufe durchzuführen, um diesen wesentlichen Neuerungen Rechnung zu tragen.

In Kapitel 2 des Gesetzes wird außerdem ein Katalog von neun elementaren Verbraucherrechten definiert, die im Gesetz neu aufgenommen oder überarbeitet worden sind:

1. Recht auf Gleichbehandlung
2. Schutz der Privatsphäre

3. Wahlrecht, den Anbieter, das Produkt und das Auslauf- oder Erneuerungsdatum von befristeten Verträgen frei zu wählen; Prüfrecht vor Kauf, Umtauschrecht, Genehmigungsbzgl. Reparaturen und Kostenvoranschlag; Widerrufsfrist nach Direktmarketing; Stornierung bzw. Kündigung von Reservierungen, Bestellungen und Buchungen
4. Offenlegungs- und Aufklärungspflicht
5. Recht auf faires und verantwortungsbewusstes Marketing
6. Recht auf fairen und ehrlichen Umgang mit den Verbrauchern
7. Recht auf faire, gerechte und vernünftige Geschäftsbedingungen
8. Recht auf einen angemessenen Preis, gute Qualität und Sicherheit
9. Rechenschaftspflicht des Anbieters gegenüber dem Verbraucher

Das neue Gesetz hat zudem die Haftungsausschlussklausel (sogenannte „voetstoots“-Klausel) in Verträgen, wie sie zuvor angewandt wurde, von Grund auf verändert. Nunmehr hat der Verbraucher grundsätzlich das Recht, ein mangelfreies und für den beabsichtigten Zweck gebrauchsfähiges Produkt zu beziehen. Dies gilt nur dann ausnahmsweise nicht, wenn er einen bestimmten Zustand des Produkts ausdrücklich anerkannt hat. Die Voraussetzungen für Klauseln zu Haftungsminde rung oder -ausschluss sind streng. So muss der Verbraucher unter anderem in leicht verständlicher Sprache nachweislich darauf hingewiesen werden und die Klausel durch Unterschrift und Paraphierung anerkennen.

Im Hinblick auf einige noch ungeklärte Rechtsfragen in der Anwendung des neuen Gesetzes wie z.B., inwieweit Folgeschäden ersetzt werden, bleibt abzuwarten, wie sich die Rechtsprechung angesichts des noch relativ jungen Gesetzes in Zukunft positioniert.

Jedoch erfordert insbesondere die verschuldensunabhängige Gefährdungshaftung für jeden Unternehmer in der Lieferkette und gerade auch für ausländische Investoren, die ihre Produkte auf dem südafrikanischen Markt vertreiben, bereits jetzt besondere Vorsicht bei der Vertragsgestaltung und gegebenenfalls präventive Maßnahmen zur Absicherung für Haftungsfälle.

Kontakt für weitere Informationen



Ulrike Brückner

Rechtsanwältin

Tel.: +27(11)479 – 3000

E-Mail: ulrike.brueckner@roedl.pro

Internationaler Rechtsverkehr

> Employee Shareholder – Einführung zum 1. September 2013 in Großbritannien

Von **Beatrix Tröger**, Rödl & Partner Birmingham

Bereits in der Sonderausgabe des Auslandsbriefs im Juni wurde in dem Artikel „Shares for rights – Verlieren britische Arbeitnehmer ihre Rechte?“ die geplante Gesetzesänderung, die vorsieht, dass Arbeitnehmer gewisse Rechte als Gegenleistung für Anteile an der Gesellschaft aufgeben, diskutiert. Der Gesetzesvorschlag wurde im März 2013 im House of Lords mit großer Mehrheit abgelehnt. Jedoch kann das House of Commons derlei Entscheidungen überstimmen, was im Folgenden auch geschehen ist. Bereits vor der Abstimmung der Lords war politisch ersichtlich, dass das House of Commons nicht von dem Vorschlag abweichen und diesbezüglich nicht seine Meinung ändern wird, wie schlagend die Argumente der Lords in diesem Fall auch waren. Nunmehr trat die Gesetzesänderung des Employment Rights Act 1996 zum 1. September 2013 in Kraft. Durch diese Änderung wurde eine dritte Form des Angestellten eingeführt. Damit besteht neben den im Englischen Recht bekannten „employee“ und „worker“ nunmehr der „employee shareholder“. Ein Unternehmen kann nun mit jedem neuen oder auch bereits für das Unternehmen tätigen Angestellten einen Vertrag dahingehend abschließen, dass dem Angestellten Anteile an der Gesellschaft gegeben werden und er im Gegenzug auf seine Rechte verzichtet wie z. B. auf

- > den Anspruch auf flexible Arbeitszeiten,
- > den Anspruch auf Befreiung von der Arbeitspflicht aufgrund von Weiterbildung,
- > den Anspruch auf eine Zahlung bei betriebsbedingter Kündigung und
- > das Klagerecht im Falle einer rechtswidrigen Kündigung (unfair dismissal).

Dies kann einem Arbeitnehmer oder Bewerber jedoch nicht aufgezwungen werden. Erhalten bleibt das Klagerecht bei einer automatisch unfairen Kündigung (automatically unfair dismissal). Eine solche liegt immer vor, wenn die Kündigung im Zusammenhang mit einer Diskriminierung, Schwangerschaft, Behinderung oder mit Whistleblowing steht.

Die Anteile müssen dabei vollständig bezahlt sein und einen Wert von 2.000 bis 50.000 britischen Pfund haben.

Der Gesetzesentwurf wurde nochmals dahingehend geändert, dass man nur dann ein „employee shareholder“ wird, wenn man als Angestellter oder Bewerber von einem unabhängigen Rechtsanwalt über die Auswirkungen des Rechtsverzichts beraten wird. Die Gebühren für die Beratung müssen vom Arbeitgeber getragen werden, unabhängig davon, ob der Angestellte oder Bewerber dem neuen Status des „employee shareholders“ zustimmt oder nicht. Die Bera-

tungskosten dürfen dabei ein „reasonable level“ nicht übersteigen. Es muss daher noch abgewartet werden, was in der Praxis als angemessen angesehen wird. Nachdem der Arbeitnehmer bzw. Bewerber über die Auswirkungen seines Verzichtes beraten wurde, ist zusätzlich eine „cooling off period“ von sieben Tagen eingeführt worden, innerhalb derer der Angestellte oder der Bewerber die angestrebte Vereinbarung ablehnen kann. Arbeitgeber können den Bewerber dann sofort ablehnen. Sollte der Arbeitnehmer oder Bewerber der Vereinbarung zustimmen, ist diese nur wirksam, wenn der Arbeitgeber ihm ein „statement of particulars“ ausgehändigt hat, das die folgenden Punkte enthält:

- > die Rechte, die der Arbeitnehmer bzw. Bewerber aufgibt;
- > die Rechte, die mit den Anteilen verbunden sind, beispielsweise Stimmrechte und Dividenden;
- > ob Beschränkungen betreffend der Übertragbarkeit der Anteile bestehen und
- > ob die Arbeitnehmeranteile den „drag-along rights“ oder den „tag-along rights“ unterliegen.

Zudem darf ein Arbeitnehmer bei Ablehnung nicht benachteiligt, diskriminiert oder gekündigt werden. Unklar bleibt, was im Falle eines Betriebsüberganges geschieht, wenn der neue Arbeitgeber ein solches „employee shareholder scheme“ nicht anbietet oder kein Stammkapital hat. Weiterhin ist unklar, was im Falle der Beendigung des Arbeitsverhältnisses die genauen Konditionen des Rückkaufs der Anteile durch die Gesellschaft sind. Was passiert beispielsweise, wenn die Gesellschaft insolvent wird? Wie oben bereits erwähnt, kann dieser neue Status keinem aufgezwungen werden. Dies muss auch bei arbeitssuchenden Personen beachtet werden. Daher wurde der Gesetzesentwurf dahingehend ergänzt, dass Arbeitssuchenden, die ein solches Stellenangebot ablehnen oder sich erst gar nicht dafür bewerben, die staatlichen Zahlungen (jobseeker allowance) nicht gekürzt oder verweigert werden dürfen.

Es bleibt weiterhin spannend, wie die Gesetzesänderung ab September angenommen und umgesetzt wird. Bis dato bestehen noch zu viele offene Fragen, um hier eine Prognose abgeben zu können.

Kontakt für weitere Informationen



Beatrix Tröger

Rechtsanwältin

Tel.: +44(0)12 17 10 – 58 88

E-Mail: beatrix.troeger@roedl.pro

> Neues mexikanisches Geldwäschegesetz in Kraft

Von Dr. Andreas Voß, Rödl & Partner Mexiko-Stadt

Akuter Handlungsbedarf für Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen in Mexiko

Am 17. Juli 2013 trat in Mexiko das neue Geldwäschegesetz (Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita) (im Folgenden: GwG) in Kraft. Wir möchten Ihnen mit diesem Artikel vermitteln, welche Auswirkungen das GwG für die unternehmerische Praxis hat, und aufzeigen, was von Ihnen als Vorstand, Geschäftsführer, Rechtsabteilungsleiter, Compliance-Beauftragter etc. einer in Mexiko tätigen Tochtergesellschaft eines deutschen Unternehmens konkret zu veranlassen ist.

Allgemeine Daten zum GwG und Übergangsvorschriften

Das GwG wurde am 17. Oktober 2012 im offiziellen Amtsblatt (Diario Oficial) veröffentlicht. Die Gesetzesbestimmungen sind oft allgemeiner Natur – sämtliche Einzelheiten werden durch eine vom Ejecutivo Federal zu erlassende normkonkretisierende Verwaltungsvorschrift, dem sogenannten Reglamento, geregelt, das 30 Tage nach Inkrafttreten des GwG, also am 16. August 2013, veröffentlicht wurde. Einzelne Unterlassungs- und Handlungspflichten werden schließlich erst 60 Tage nach dem Inkrafttreten des Reglamentos, d. h. am 15. Oktober 2013, verbindlich werden.

Gesetzeszweck und zuständige Vollzugsbehörden

Der Zweck des GwG besteht darin, das mexikanische Finanzsystem und die nationale Wirtschaftsordnung zu schützen. Es ist als Teil der vom ehemaligen mexikanischen Präsidenten Felipe Calderón eingeleiteten Kampagne zur Bekämpfung der Korruption und organisierten Kriminalität in Mexiko zu verstehen. Für den Vollzug des GwG sind zwei Behörden zuständig, nämlich zum einen die Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) und zum anderen die Procuría General (PG) in Gestalt einer Unidad Especializada en Análisis Financiero (UEAF).

Begriff der Geldwäsche

Das GwG enthält selbst keine Definition der „Geldwäsche“ – der Begriff lavado de dinero taucht nicht ein einziges Mal im Gesetzestext auf. Implizit liegt aber auch dem mexikanischen GwG das international gängige Verständnis von Geldwäsche zugrunde, wonach hierunter die Einschleusung illegal erwirtschafteten Geldes bzw. von Vermögenswerten allgemein in den legalen Finanz- und Wirtschaftskreislauf zu verstehen ist, wobei dieses illegale Geld entweder das Ergebnis krimineller Tätigkeiten (z. B. Drogen-, Waffen-, Menschenhandel etc.) ist oder der Finanzierung rechtswidriger Tätigkeiten (z. B. Terrorismus) dienen soll. Erfasst sind also auch in Mexiko namentlich die drei klassischen Formen der Einspeisung (placement), der Verschleierung (layering) und der Integration (integration).

Adressaten des Gesetzes

Das GwG erweitert den Kreis der Verpflichteten über den bereits umfangreich regulierten mexikanischen Finanzsektor hinaus etwa auf das produzierende Gewerbe, auf Dienstleistungsunternehmen, auf Notare, Zollagenten, Immobilienmakler und vieles mehr. Adressaten sind also ab sofort nicht mehr nur Banken und Kreditinstitute, sondern sämtliche natürliche oder juristische Personen, sofern diese die vom GwG als sogenannte Actividades Vulnerables definierten Tätigkeiten ausüben und die dort im Einzelnen festgelegten Schwellenwerte überschreiten. Unter dem etwas kryptischen, nur unscharf ins Deutsche zu übersetzenden Begriff der Actividades Vulnerables sind dabei einzelne im Rahmen eines Katalogs aufgezählte Aktivitäten zu verstehen, denen gemeinsam ist, dass sie typischerweise in besonderem Maße zur Geldwäsche missbraucht werden, wie z. B. das Makeln von Immobilien, der Verkauf von Luxuslimousinen oder Kunstgegenständen, die Veranstaltung von Sportwetten etc.

Pflichten

Ähnlich wie das deutsche Geldwäschegesetz erlegt auch das GwG dem Verpflichteten zunächst eine Legitimitäts- und Identitätsprüfung sowohl des Handelnden als auch des wirtschaftlich Berechtigten bzw. Begünstigten auf. Auf der Grundlage dieser Identifizierungspflicht bestehen sodann diverse Dokumentations-, Melde- und Aufbewahrungspflichten, letztere zum Teil für Zeiträume von (mindestens) zehn Jahren. Hinzu kommen interne Organisationspflichten, insbesondere die für juristische Personen bestehende Pflicht zur Benennung eines „Geldwäschebeauftragten“ gegenüber der SHCP. Dieser sogenannte representante ist verpflichtet, jeweils bis zum 17. des Folgemonats der Behörde die gesetzlich geforderten Meldungen (sogenannte Avisos) über (Verdachts-)Fälle von Geldwäsche zu übermitteln. Des Weiteren schreibt das Gesetz den Normadressaten bestimmte Unterlassungspflichten wie insbesondere das Verbot der Annahme von Bargeld (oder bestimmten Edelmetallen) ab einer bestimmten Wertschwelle vor. Schließlich ordnet das GwG gewisse Duldungs- und Mitwirkungspflichten an, etwa im Falle der als sogenannte Visitas de Verificación bezeichneten unangekündigten Kontrollbesuche der Vollzugsbehörden. Nähere Einzelheiten zu sämtlichen oben genannten Pflichten werden in dem bereits erwähnten gesetzeskonkretisierenden Reglamento zu finden sein. Gemäß dem Grundsatz der Normenhierarchie darf die behördliche Rechtsverordnung aber selbstverständlich nicht weiter gehen als das Gesetz selbst. Nichtsdestotrotz ist davon auszugehen, dass Behörden und Gerichte sich bei der Auslegung des GwG in der Praxis stark am Reglamento orientieren werden.

Sanktionen

Als Sanktionen von Gesetzesverstößen kommen administrative Maßnahmen (Widerruf von Konzessionen, Gewerbeurlaubnissen etc.), Geldstrafen (multas) oder Haftstrafen (prisión) in Betracht. Ohne an dieser Stelle auf Details eingehen zu wollen, ist es wichtig zu betonen, dass Verstöße mit Geldstrafen von über 4.000.000 mexikanischen Peso (bzw. von 10 bis 100 Prozent des Wertes der Operation) und Gefängnisstrafen von bis zu zehn Jahren geahndet werden können.

Internationaler Rechtsverkehr

Resümee

Wir empfehlen Ihnen dringend, sich – sofern noch nicht geschehen – jetzt so rasch wie möglich mit dem Thema Geldwäsche intensiv zu beschäftigen. Sie sollten unverzüglich damit beginnen, ein unternehmensinternes Frühwarnsystem einzurichten, d. h., die notwendigen organisatorischen Strukturen in Ihrem Unternehmen zu schaffen, um für die anstehenden Aufgaben gewappnet zu sein. Dies beginnt mit der Identifizierung derjenigen Person, die Sie zum „Geldwäschebeauftragten“ in Ihrem Unternehmen benennen wollen, gefolgt von der Schulung dieser Person, was die konkreten Verhaltenspflichten nach dem GwG betrifft. Sie sollten außerdem bereits darüber nachdenken, wie Sie das Gesetz etwa durch die Anschaffung und Installation spezieller Anti-Geldwäsche-Software in Ihrem Unternehmen informationstechnisch umsetzen wollen, so wie die Finanzinstitute diese verwenden, um z. B. bei Überschreitung der oben genannten Schwellenwerte automatisch benachrichtigt zu werden. Des Weiteren sollten Sie idealerweise einen Mitarbeiter-Leitfaden (Manual) zum Thema Geldwäsche entwickeln und Ihre Angestellten entsprechend schulen. Schließlich sollten Sie sich bereits frühzeitig auf unangekündigte Kontrollbesuche der Vollzugsbehörden, die sogenannte visitas de verificación einstellen und prophylaktisch einen Verhaltenskatalog entwickeln, der Anweisungen enthält, wie in derartigen Fälle zu verfahren sein wird. Wir raten Ihnen in diesem Zusammenhang, sich an denjenigen Verhaltensmaßregeln zu orientieren, wie Sie sie vielleicht von den Durchsuchungen von Kartellbehörden, den sogenannten Dawn Raids, kennen. Bei allem organisatorischen und finanziellen Aufwand, der Ihrem Unternehmen durch die Vorbereitung auf das GwG möglicherweise entsteht, sollten Sie unseres Erachtens eines nicht vergessen: Dass auch in Mexiko nunmehr endlich ein Geldwäschegesetz erlassen wurde, nachdem entsprechende Vorschriften z. B. in Deutschland ja bereits seit Anfang der 90er-Jahre existieren, ist ein positives Signal für den Wirtschaftsstandort Mexiko und schützt im Ergebnis auch Ihr Unternehmen vor Kriminellen, die Ihre Vertriebswege benutzen und Ihre Kundendaten missbrauchen wollen etc., um illegal Finanzmittel in den Wirtschaftskreislauf einzuführen. Das GwG dient damit jedenfalls mittelbar auch Ihren Interessen, da es den guten Ruf Ihres Unternehmens, Ihre Reputation im Markt und Ihr Renommee in und außerhalb von Mexiko vor Schaden bewahrt.

Kontakt für weitere Informationen



Dr. Andreas Voß, LL.M. (SLU)
Rechtsanwalt
Tel.: +52 (222) 431 – 0027
E-Mail: andreas.voss@roedl.pro

> Kurzmeldungen aus dem Nahen Osten

Von Derya Bandak, Rödl & Partner Nürnberg

Kuwait: Verfassungsgericht ordnet Parlamentsauflösung an

In Kuwait wurde durch das Verfassungsgericht die Auflösung des Parlaments angeordnet. Das oberste Gericht hat diversen Klagen gegen das Wahlrecht stattgegeben; dies teilte die staatliche Nachrichtenagentur mit. Damit dürften in dem Emirat am Persischen Golf in naher Zukunft Neuwahlen anstehen. Die Parlamentswahl im vergangenen Dezember wurde von der Opposition massiv boykottiert, weil sie in dem geltenden Wahlrecht eine Bevorzugung der Herrscherfamilie sah.

Darüber hinaus sucht Kuwait private Investoren für die Wasserversorgung. Das Volumen der geplanten Public-Private-Partnership-Projekte im Bereich Stromerzeugung, Meerwasserentsalzung und Abwasseraufbereitung liegt bei etwa 10 Milliarden US Dollar. Deutsche Technologie ist sehr gefragt, aber der Wettbewerbsdruck besonders aus Asien wächst.

Rohani gewinnt Präsidentenwahl im Iran

Nach insgesamt acht Jahren konservativer Herrschaft wird der Iran zukünftig von einem Kandidaten des gemäßigten Lagers regiert werden: Der moderate Geistliche Hassan Rohani gewann bei der Präsidentschaftswahl knapp 51 Prozent der Stimmen und siegte damit unerwartet bereits im ersten Wahlgang.

Rohani holte bei dem Urnengang 50,68 Prozent der Stimmen, wie das iranische Innenministerium unter Berufung auf das vorläufige Endergebnis mitteilte. Damit lag der von Reformern und Gemäßigten unterstützte Kandidat Rohani deutlich vor dem zweitplatzierten konservativen Teheraner Bürgermeister Mohammed Bagher Ghalibaf mit insgesamt sechs Millionen Stimmen. Mit lediglich 3,17 Millionen Stimmen unterlag der als möglicher Favorit gehandelte Atom-Chefunterhändler Said Dschalili. Der scheidende Präsident Mahmud Ahmadinedschad darf nach zwei Amtszeiten nicht mehr kandidieren.

Kontakt für weitere Informationen



Derya Bandak
Rechtsanwältin
Tel.: +49 (911) 91 93 – 30 14
E-Mail: derya.bandak@roedl.pro

> Die Bekämpfung des Zahlungsverzugs im Geschäftsverkehr in Italien

Von **Tiziana Fiorella**, Rödl & Partner Mailand

Angesichts der negativen gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen, die von der Insolvenz von kleinen und mittleren Betrieben aufgrund von Zahlungsverzügen insbesondere der öffentlichen Verwaltung verursacht wurden, hat die Europäische Union die Richtlinie 2011/7/EU (nachstehend die „Richtlinie“ genannt) erlassen. Diese Richtlinie soll die Verspätungen beim Zahlungsausgleich im Handelsverkehr weniger attraktiv machen und somit den wirtschaftlichen Aufschwung begünstigen. Aus diesem Grund wurden die Vorgaben der Richtlinie für öffentliche Stellen strenger gestaltet als diejenigen für private Unternehmen.

Anwendungsbereich

Die Richtlinie ist auf jede Zahlung einer Vergütung für die Lieferung von Gütern oder die Erbringung von Dienstleistungen im Geschäftsverkehr zwischen a) Unternehmen, b) Unternehmen und öffentlicher Verwaltung und c) freiberuflich ausgeübte Tätigkeiten anwendbar.

Wesentliche Neuerungen der Verordnung

- > Zahlungsfrist
 - › Bei Leistungen zugunsten öffentlicher Stellen: 30 Kalendertage ab Erhalt der Rechnung oder einer gleichwertigen Zahlungsaufforderung mit Verlängerungsmöglichkeit auf insgesamt 60 Tage in bestimmten Ausnahmefällen.
 - › Bei Geschäften zwischen privaten Unternehmern: 60 Kalendertage, sofern nicht anders vertraglich vereinbart und sofern die abweichende Frist nicht unausgewogen zulasten des Gläubigers geht.
- > Recht auf Verzugszinsen ohne Notwendigkeit einer vorherigen Mahnung.
- > Erstattung der Beitreibungskosten: Der Gläubiger ist berechtigt, vom Schuldner einen Pauschalbetrag von mindestens 40 Euro zu verlangen, zuzüglich der für die Geltendmachung und Beitreibung der Forderung eventuell darüber hinaus aufgewandten angemessenen Kosten.
- > Maßnahmen zum Schutz des Gläubigers vor nachteiligen vertraglichen Bestimmungen und Handhabungen.
- > Eigentumsvorbehalt: Der Verkäufer bleibt bis zur vollständigen Bezahlung der Kaufgegenstände deren Eigentümer, sofern der Vertrag eine Eigentumsvorbehaltsklausel vorsieht.
- > Beschleunigtes Verfahren zur Beitreibung nicht bestrittener Forderungen: Die Mitgliedstaaten müssen über geeignete Verfahren sicherstellen, dass der Gläubiger bei unbestrittenen Forderungen regelmäßig innerhalb von 90 Tagen ab Verfahrenseinleitung einen vollstreckbaren Titel erlangen kann, unabhängig von der Höhe des Betrages.

Zuletzt hat der Europäische Gesetzgeber noch einige Schlussbestimmungen zu Transparenz und Aufklärung für die durch die Verordnung geregelten Rechte und Pflichten angefügt.

In Anbetracht dieser Erwägungen hoffen wir, dass die fristgerechte und rasche Zahlung in der Praxis Wirklichkeit und Teil der europäischen Zahlungskultur wird, um so den Aufschwung unserer derzeit auf eine harte Probe gestellten Wirtschaft zu unterstützen.

Kontakt für weitere Informationen



Tiziana Fiorella

Rechtsanwältin

Tel.: +39(02) 63 28 84 – 1

E-Mail: tiziana.fiorella@roedl.it

> „FATCA“ trifft auch deutsche Familienunternehmen, die in den USA geschäftlich tätig sind

Von **Dr. Will Dendorfer**, Rödl & Partner New York

Mit dem „Foreign Account Tax Compliance Act“ („FATCA“) beabsichtigen die USA, die Steuerunehrlichkeit einzudämmen, die darauf zurückzuführen sei, dass bestimmte US-Einkünfte (unter anderem Zinsen und Dividenden) in den USA nicht versteuert werden, die US-Staatsbürger, US-Greencard-inhaber und andere in den USA steuerlich ansässige Personen (allgemein „US-Personen“) über ausländische Rechtsträger beziehen. Unter den Begriff der US-Person fallen auch in den USA unbeschränkt körperschaftsteuerpflichtige Gesellschaften, die nach dem Recht eines der 50 US-Bundesstaaten, dem District of Columbia oder eines der US-Territorien gegründet wurden.

Ausländische „Finanzinstitute“ im Fokus von FATCA

Dabei liegt als Sachverhalt meist zugrunde, dass ein ausländischer Rechtsträger – typischerweise eine im US-Ausland ansässige Bank oder z. B. ein Immobilien- oder Hedgefonds oder ein Private Equity Fonds – unter anderem auch US-Personen als Kunden hat, denen über den Rechtsträger bestimmte US-Einkünfte zufließen. Der Gesetzgeber bezeichnet diese Art von ausländischen Rechtsträgern als „Foreign Financial Institutions“ („FFI“), also als „ausländische Finanzinstitute“. Neuerdings soll FATCA generell mit Wirkung ab 1. Juli 2014 unter Inkraftnahme eines „Treaty Override“ die Abführung einer 30-prozentigen US-Quellensteuer auf die aus den USA abfließenden Zahlungsbeträge sicherstellen, sofern nicht bestimmte Mitwirkungspflichten durch den ausländischen Rechtsträger erfüllt werden. Bei den steuerbefangenen US-Quelleneinkünften handelt es sich i. d. R. um nichtgewerb-

Internationales Steuerrecht

liche Einkünfte (im Sinne von betragsmäßig feststehenden oder bestimmbar, jährlich oder periodisch wiederkehrenden Einkünften = „Fixed or Determinable, Annual or Periodic Income“), z. B. Zinsen, Dividenden, Mieten, Lizenzen und bestimmte passive Veräußerungsgewinne. Die Mitwirkungspflichten der in Deutschland ansässigen FFI bestimmen sich nach Maßgabe des kürzlich zwischen Deutschland und den USA abgeschlossenen „FATCA-Abkommens“ (bilaterales Abkommen „zur Förderung der Steuerehrlichkeit bei internationalen Sachverhalten und hinsichtlich der als Gesetz über die Steuerehrlichkeit bezüglich Auslandskonten bekannten US-amerikanischen Informations- und Meldebestimmungen“). Sein Inkrafttreten ist vor dem 30. September 2015 geplant. Demnach hat der deutsche Fiskus von den in Deutschland ansässigen FFI die relevanten Daten der US-Personen zu erheben und im Wege eines automatischen Auskunftsaustausches an die US-Bundesfinanzbehörde (IRS) zu melden. Insofern erübrigt sich hier im Regelfall der US-Quellensteuerabzug unter FATCA. Die neben FATCA gegebenenfalls bestehenden US-Quellensteuerpflichten einschließlich der damit zusammenhängenden Mitteilungspflichten gelten aber bis auf Weiteres fort.

Mitwirkungspflichten deutscher Unternehmen, die keine „Finanzinstitute“ sind

Weniger bekannt dürfte sein, dass FATCA auch solche ausländischen Rechtsträger umfasst, die sich nicht als ausländische Finanzinstitute (FFI, s.o.) qualifizieren, sondern bei denen es sich z.B. um Gewerbebetriebe und Immobilienunternehmen handelt („Non-financial Foreign Entities“ – „NFFE“). Somit müssen sich auch deutsche Familienunternehmen, die in den USA geschäftlich tätig sind, mit bestimmten FATCA-Regelungen vertraut machen. Ausgenommen sind unter anderem Unternehmen, deren Anteile börsennotiert sind. Sofern ein solches deutsches Unternehmen die oben genannten nichtgewerblichen US-Quelleneinkünfte bezieht, hat es zur Vermeidung des FATCA-Quellensteuerabzugs von 30 Prozent folgende Mitteilungspflichten zu erfüllen: Falls an dem Unternehmen keine zum Empfang der Zahlung berechtigten US-Personen zu mehr als 10 Prozent (Stimmrecht oder Wert) beteiligt sind, hat es dies

dem US-Zahlungsleistenden („U.S. Withholding Agent“) zu bestätigen. Andernfalls hat es dem US-Zahlungsleistenden die Namen, Adressen und US-Steurnummern dieser beteiligten US-Personen mitzuteilen. Diese Mitwirkungspflichten werden voraussichtlich auf der Basis von erweiterten Informationserklärungen (z. B. Formular W-8BEN-E, das sich zurzeit noch in der Entwurfsfassung befindet) zu erfüllen sein, die unter anderem dem US-Zahlungsleistenden zur Verfügung zu stellen sind. Dieser leitet die so erlangten Informationen an den IRS weiter und bestätigt diesem gegenüber, dass kein Grund zur Annahme besteht, dass die Informationen nicht korrekt erteilt worden sind. Das vorerwähnte FATCA-Abkommen erstreckt sich nicht auf die Mitwirkungspflichten der NFFE, sodass insoweit ein automatischer Informationsaustausch nicht vorgesehen ist und deshalb auch keine Datenerhebung durch den deutschen Fiskus erfolgt.

Mitwirkungspflichten von US-Tochterunternehmen deutscher Muttergesellschaften

Oft wird es sich bei dem US-Zahlungsleistenden um ein verbundenes Unternehmen, z. B. um die US-Tochtergesellschaft der NFFE handeln, sodass auch dieses verbundene US-Unternehmen bestimmte Mitwirkungspflichten gemäß den FATCA-Regelungen haben kann (z. B. US-Quellensteuereinbehalt und -abführung, Meldung der an die ausländische Muttergesellschaft geflossenen Zahlungen). Auch insofern hat der IRS bereits die entsprechenden Formulare im Entwurf veröffentlicht.

Kontakt für weitere Informationen



Dr. Will Dendorfer

Steuerberater, CPA

Tel.: +1 (212) 380 – 92 20

E-Mail: will.dendorfer@roedlUSA.com

Wege finden

„Ob Chancen oder Herausforderungen auf den Märkten außerhalb Deutschlands – wir informieren unsere Mandanten über Fakten und finden gemeinsam Wege auf komplexe Fragestellungen zu reagieren.“

Rödl & Partner

„Wenn neue Mitglieder zu uns stoßen, haben sie selbstverständlich viele Fragen. Die Erfahreneren nehmen sich die Zeit, Orientierung zu geben.“

Castellers de Barcelona



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

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

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

Impressum Auslandsbrief September 2013, ISSN 2194-881X

Herausgeber:

Rödl & Partner GbR

Äußere Sulzbacher Str. 100, 90491 Nürnberg
Tel.: +49(911)9193-0 | www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Dr. Marcus Felsner – marcus.felsner@roedl.com
Straße des 17. Juni 106, 10623 Berlin

Layout / Satz:

Unternehmenskommunikation Rödl & Partner

Eva Gündert – publikationen@roedl.de
Äußere Sulzbacher Str. 100, 90491 Nürnberg

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

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