

Mallorca 2030

*Leben, Arbeiten, Vermögen und
Steuern auf der Mittelmeerinsel*

Digitales Rechnungswesen für international tätige KMU

*Praxishinweise zur Optimierung
von Geschäftsprozessen*



DigiBook



read different

Mallorca 2030

***Leben, Arbeiten, Vermögen und
Steuern auf der Mittelmeerinsel***

Digitales Rechnungswesen für international tätige KMU

***Praxishinweise und Tipps
zur Einführung des digitalen
Rechnungswesens und der
Prozessoptimierung unter Einsatz
von SAP® Business One***



Mallorca 2030

Leben, Arbeiten, Vermögen und Steuern auf der Mittelmeerinsel

*„Wer immer tut, was er schon kann,
bleibt immer das, was er schon ist“.
(Albert Einstein)*

Schon seit mehreren Jahren hat das Vertrauen der Gesellschaft in Politik, Wirtschaft und Zukunftsfähigkeit stetig abgenommen. Offensichtlich befinden wir uns in einer Phase, in der viele Gewissheiten ins Wanken geraten sind.

*Es ist reine Zeitverschwendung,
etwas Mittelmäßiges zu tun.*

Auch die Auswirkungen der Finanzkrise haben zu einer Verschärfung dieser Situation durch eine starke

globale Vertrauenserosion und zu einer rasanten Ausbreitung von Misstrauen geführt. Weiterhin zählen dazu die religiös motivierte terroristische Bedrohung westlicher Demokratien, die Entstehung neuer wirtschaftlicher Schwergewichte in Asien oder der Klimawandel. Zudem muss man sich den Herausforderungen des demografischen Wandels in vielen Industrienationen - der Anteil der Älteren wächst rapide - mit all seinen Konsequenzen für Staatsfinanzen, Sozialsysteme, Arbeitsorganisation, Standortentscheidungen stellen.

Mit unserer Schriftenreihe „MALLORCA 2030“ möchten wir einen bescheidenen Beitrag dazu leisten, den oben beschriebenen Vertrauensverlust auf verschiedenen Ebenen entgegen zu wirken.

Vertrauen lässt sich nur mittelbar aufbauen. Es geht darum, Wege zu finden - oder Ebenen der Steuerung - , um Vertrauensbereitschaft und Vertrauenswürdigkeit herzustellen. Ziel ist es, diese Voraussetzungen in einer solchen Weise zu gestalten, dass ein Vertrauen entstehen kann,

das robust gegenüber Änderungen der Rahmenbedingungen ist, ein weltweit hohes Niveau erreicht und die Herausbildung neuer, anpassungsfähiger nationaler und internationaler Strukturen fördert.

Unter der Steuerungsebene verstehen wir all jene Maßnahmen, die im weitesten Sinne durch Kenntnis der staatlichen Regulierungen und durch Optimierung bestehender Systeme zu erreichen sind, ohne gegen diese jedoch zu verstoßen. Einige Maßnahmen sind:

- ▶ **Erhöhung, Förderung und Gestaltung der Transparenz.** Durch unsere Schriftenreihe werden Informationsasymmetrien durch inhaltstiefe Informationen und Vergleichbarkeiten minimiert und leicht verwertbar gemacht.
- ▶ **Darstellung der staatlichen Anreizsysteme.** Durch die Kenntnis der unterschiedlichen länderspezifischen Anreizsysteme sind z. B. die Steuerbelastungen ablesbar.
- ▶ **Entwicklung und Etablieren von Frühwarnsystemen.** Die länderspezifischen Besonderheiten sind auf Risiken hin zu untersuchen und entsprechend mit wirksamen Frühwarnsystemen und Mechanismen auszustatten, die sicherstellen, dass auf Warnungen vor bestehenden systemischen Risiken angemessen reagiert wird.
- ▶ **Werte, Kultur und Kulturverständnis sind zu berücksichtigen.** Die ungeschminkte Darstellung des gesellschaftlich-sozialen Werteverständnisses in dem betroffenen Land. Eines darf nie vergessen werden: Man nimmt sich selber mit.

Durch die thematisch verschiedenen Veröffentlichungen in unserer Schriftenreihe werden wir die angesprochenen Themen analysieren, darstellen und entsprechende Lösungsmöglichkeiten aufzeigen. Unternehmerisch Handelnde, Familien und Privatpersonen müssen sich diesem



tief greifenden Wandel planerisch und gestalterisch stellen. Wir sehen es als beiderseitig lohnendes Unterfangen, den benannten Personen Orientierung zu geben sowie wegweisend und zielorientiert zu beraten.

Es genügt nicht, zum Fluß zu kommen um Fische zu fangen. Man muß auch das Netz mitbringen.

Diesem Anliegen dient diese Schriftenreihe. Sie vereint die Expertise von über unsere Landesgrenzen hinaus

anerkannten Spezialisten mit umfassenden Erfahrungen in den beschriebenen Disziplinen.

Im Rahmen der Schriftenreihe behandeln wir bei dieser Publikation das Thema einer Unternehmensgruppe die eine Produktionsgesellschaft in Form einer Fabrik in Shanghai hat. Die Gesamtfinanzierung des Unternehmensinhaltes wird über eine Gesellschaft in der Schweiz abgesichert. Das betrifft einerseits die Finanzierung der Fertigung der Produkte, andererseits die Vorfinanzierung des Erwerbs der Käufer. In Spanien, auf Mallorca, ist die europäische Vertriebszentrale beheimatet, die den Vertrieb für Europa koordiniert, ohne selber zu verkaufen.

Mallorca ist - hier in der Kooperation mit einem schweizer Unternehmen - ein Standort, an dem international tätige Unternehmen das Know-how vorfinden solche Strukturen zu gestalten und im Rahmen eines Sorcingauftrages langfristig abzuarbeiten.

Wir wünschen unseren Lesern eine anregende und insbesondere entscheidungsnützliche Lektüre!





read different

Herausgeber, Satz und Korrektur

European@ccounting

Center of Competence*

Cami dels Reis 308

Complejo Ca'n Granada

Torre A, 2^o

E-07010 Palma de Mallorca

www.europeanaccounting.net

&

BurBit GmbH

Gersag-Platz / Rüeggisingerstrasse 29

CH-6020 Emmenbrücke (Luzern)

www.burbit.ch

&

Mallorca Corporate Digibook Services S.L.

Palma de Mallorca

Gestaltung

Christoph Luchs,
Cogneus Interface Design
Braunschweig
www.cogneus.com

Herstellung und Verlag

Books on Demand GmbH
Norderstedt

ISBN: 978-3-8423-1407-8

Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien. Der Nachdruck, auch auszugsweise, ist verboten und wird als Rechtsverletzung strafrechtlich und zivilrechtlich verfolgt.



read different

► Inhaltsverzeichnis

1.	Vorwort	17
2.	Steuerliche Konzeption.....	23
2.1	Beteiligung des spanischen Anteilseigners	23
2.2	Beteiligung des deutschen Anteilseigners	25
2.3	Beteiligung der CH-AG an der Fabrik in Shanghai	27
2.4	Vertriebszentrale Europa auf Mallorca	28
3.	Marketing- und Vertriebskonzept	29
3.1	Marketingkonzept.....	33
3.2	Vertriebskonzept.....	34

Solitäre Unternehmensstruktur

4.	Optimierte Geschäftsprozesse – Zukunft ist schon heute	37
4.1	Ausgangslage „digitale Buchhaltung“	40
4.2	Gegenwärtige Praxis	41
4.3	Bewertung der gegenwärtigen Praxis.....	42
4.4	Definition KMU	44
5.	Das Konzept der „Digitalen Buchhaltung“	49
5.1	Einstieg	49
5.2	Weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit	50
5.2.1	Beleg-Archiv für den Unternehmer.....	50
5.2.2	Buchhaltungs-Archiv für den Unternehmer.....	51
5.2.3	Premium-Archiv für den Unternehmer.....	52
5.2.4	Rechnungsausgangserstellung und Electronic Banking	52
6.	Digitale Buchhaltung - Einige Funktionen	55
6.1	Finanzwesen	55
6.2	Buchhaltung.....	55



6.3	Journalbuchhaltungen	56
6.4	Buchungsvorlagen.....	56
6.5	Dauerbuchungen	56
6.6	Stornierte Transaktionen	56
6.7	Wechselkursdifferenzen.....	57
6.8	Finanzberichtsvorlagen	57
6.9	Budgets	57
6.10	Profitcenter festlegen	57
6.11	Aufteilungsregeln definieren.....	58
6.12	Tabelle für Profitcenter und Aufteilungsregeln	58
6.13	Profitcenterbericht	58
6.14	Vollständig integriertes Betriebswirtschaftssystem	58
6.15	Integration	59
6.16	XL Reporter / Chrystal Report.....	59
6.17	Drag & Relate	59
6.18	Integriertes Customer Relationship Management (CRM)	60
6.19	Genehmigungsverfahren und Alarme.....	60
6.20	Anpassungsfähigkeit	60

7. Länderübergreifende Auswertungen & Controlling 61

7.1	Kreditorenkonten.....	63
7.2	Rechnungsprüfung und Buchung.....	64
7.3	Maschinelles Zahlverfahren.....	64
7.4	Zahlungsvorgang.....	65
7.5	Cash-Management und Konsolidierung.....	65

8. Nutzen für das Unternehmen 67

8.1	Enorme Zeit- und Kostenersparnis.....	67
8.2	Inhaltstiefe Unterstützung bei der Unternehmenssteuerung ...	68
8.3	Vorteile eines digitalen Belegarchivs	68
8.4	Zusammenarbeit mit dem Steuerberater / Wirtschaftsprüfer ...	69
8.5	Entlastung von Personal- und Sachkosten	69
8.6	Einsatz über Ländergrenzen hinweg	70
8.7	Verrechnungspreisproblematik.....	70
8.8	Optimierung der Prozesse.....	71

8.9	Hochwertige Beratung /Starke Verhandlungsposition	72
8.10	Vertragsmanagement	73
8.11	Der Geschäftsbericht als Visitenkarte?	73
9.	Unsere Gestaltung bei dem Projekt	75
9.1	Der Bedarf eines jeden Unternehmens	75
9.2	„Digitale Buchhaltung“ als Basis	76
9.3	Forderungsmanagement; Mahnwesen	77
9.4	Veränderungsprozesse.....	83
9.4.1	Einstellungs- und Verhaltensänderung	83
9.4.2	Investition in Hardware.....	84
9.4.3	Veränderung in der Zusammenarbeit mit dem Steuerberater ..85	
10.	Dokumentenmanagement und Archivierung.....	87
10.1	Prozesse verkürzen, Perspektiven erweitern	87
10.2	Informationsverfügbarkeit	88
10.3	Sicherheit	89
10.4	Schnelle Prozessverarbeitung	90
10.5	Standard-Funktionalitäten	91
10.5.1	CheckOut/CheckIn	92
10.5.2	Versionierung.....	92
10.5.3	Verlinkung.....	93
10.5.4	Workflows.....	93
10.5.5	Wiedervorlagetermine.....	95
10.5.6	Stellvertreter-Regelungen.....	95
10.5.7	Suchfunktionen.....	96
10.5.8	Archivexport mit Viewer	97
10.5.9	Verschlagwortungsmasken	98
11.	Anwenderdokumentation	99
11.1	Einleitung	99
11.1.1	Archivstruktur	100
11.1.2	Manuelle Ablage von Dokumenten	104
11.1.3	Automatisierte Ablage von Dokumenten	105
11.1.4	Ausgangsrechnungen.....	109



11.1.5	Verwenden von Zusatztexten und Haftnotizen	110
11.1.6	Vertragsmanagement	111
11.1.7	Webzugriff.....	113
11.1.8	Berichte und Auswertungen	115
12.	ProjektManagement	117
12.1	Digital Dashboards.....	118
12.2	Differenzierte Projektplanung.....	119
12.3	Ressourcenplanung / Phasenstruktur.....	119
12.4	Reisekostenabrechnung.....	119
12.5	Web Client.....	120
12.6	Management Informationssystem	120
13.	Buchführung im Ausland	121
14.	Hardwarestruktur	125

Digitale Unternehmensstruktur

15.	Produktivitätssteigerung durch Prozessoptimierung.....	127
15.1	Kurzanalyse.....	127
15.2	Produktivität durch Kommunikation, Kooperation und Koordination	128
15.3	Weitere heutige Anforderungen	130
15.4	Möglichkeiten zur Verbesserung der Koordination	130
15.5	Definition von Zielen jeder Unternehmenseinheit	131
15.6	Entwicklung der geeigneten Lösung	132

16.	ePages, coresuite™ eCommerce & SAP® B1iSN.....	133
17.	Kommunikation zwischen den Unternehmen	135
17.1	Stammdaten.....	136
17.2	Bewegungsdaten.....	136
17.3	Konsolidierung mit der ausländischen Muttergesellschaft	140
18.	Kosten	141
18.1	Kosten der Ingangsetzung.....	141
18.2	Monatliche Kosten	144

Unternehmensphilosophie und Ansprechpartner

19.	Unternehmensphilosophie	147
20.	Ansprechpartner	151
20.1	European@ccounting.....	151
20.2	BurBit	151
21.	Praxiskontaktpartner	153
22.	Die Autoren	155
22.1	Willi Plattes	155
22.2	Marcus R. Burch.....	156



read different

1. Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

vielen Dank, dass Sie sich für ein Buch von uns entschieden haben.

Die Idee dieses Buch zu schreiben kam von unserem Auftraggeber, der für seine Kunden, Vertriebspartner, Mitarbeiter und den beteiligten Geldgebern das gesamte System des „*Digitalen Rechnungswesen mit integrierter Prozessoptimierung*“ und deren Entstehungsgeschichte und deren Möglichkeiten - insbesondere im internationalen Umfeld - besser erklären zu können. Das dient somit zur Vertrauensbildung.

Gerne haben wir diesen Auftrag angenommen. Ohne die tatkräftige Unterstützung von Herrn Kay-Henning Arracher, Firma www.busitec.de; und Herrn Steuerberater Professor Dr. Strunk & Herrn Steuerberater Benjamin Karten von der Kanzlei www.strunk-kolaschnik.de, hätte dieser Praxisbericht keinesfalls dieses Ergebnis von Mehrwert für die Leser erhalten.

Die Autoren haben ihr Know-how, Erfahrung und Ressourcen gebündelt um der Unternehmensgruppe nicht nur ein zukunftsweisendes, prozessoptimiertes IT-System mit SAP® Business One zu gestalten, sondern dabei die rechtlichen, steuerrechtlichen und bilanziellen Vorgaben der einzelnen Länder zu berücksichtigen. Dazu sind dann ebenfalls die Vorschriften der Doppelbesteuerungsabkommen, der Verrechnungspreisproblematik und der Vorschriften der Bilanzierung nach IFRS einhergeflossen.

Wir haben mit diesem Vorgehen „**von Mittelständler zu Mittelständler**“ ein Modell aus der Praxis heraus entwickelt, welches es so nach unserer Kenntnis noch nicht gibt. Mittelständler wollen keine großangelegten Folienschlachten, sie wollen praxisorientierte Umsetzung von Menschen, die das in der Praxis anwenden und leben. Man wollte auch keinesfalls eine Veranstaltung von „*Jugend forscht*“.



In der multipolaren Unternehmenswelt sind breit aufgestellte Partner gefragt, die über hinreichend Erfahrung in entscheidungskritischen Bereichen verfügen und einen kunden- und projektspezifischen Mix der notwendigen Services anbieten können.

Gewinn: Die erfolgreiche Auseinandersetzung mit der Ungewissheit.

Die beiden Autoren, Marcus Burch und Willi Plattes, sehen sich grundsätzlich bei solchen Prozessen in einer unternehmerischen Mitverantwortung. Es geht nicht

um Strategien und Power Point, sondern um langfristige Partnerschaften mit messbaren Ergebnissen auf das Unternehmensergebnis. So verstehen wir unsere Dienstleistungen nicht als reine Beratung, vielmehr will die Umsetzungsphase von Veränderungen als auch der Betrieb von operativen Geschäftsprozessen aktiv begleitet sein. Wir sehen unsere Hauptarbeit dort, wo die Strategiepapiere aufhören.

Wir bedanken uns nachhaltig bei den genannten Personen - und auch die Mitarbeiter der beteiligten Firmen - für Ihre Beiträge und hoffen, dass den Lesern ein entsprechender Mehrwert entsteht. Die vorhandenen Kernkompetenzen sind komplex – das Ergebnis soll einfach und überschaubar sein. Auch wenn eine zu große Vereinfachung eine Vergewaltigung des Wirklichen sein kann, hoffen wir das richtige Maß gefunden zu haben.

Kritik oder Zuspruch hilft uns bei der Arbeit an weiteren Auflagen. Wir freuen uns deshalb, wenn Sie sich mit Ihren kritischen Anmerkungen oder Ihrem Lob an uns wenden.

Palma de Mallorca / Spanien

Willi Plattes (Autor)
willi@plattes.net

Emmenbrücke - Luzern/ Schweiz

Marcus R. Burch (Autor)
marcus.burch@BurBit.ch

Ausgangslage

Die Fabrik in Shanghai, die finanzierende Holding – mit deutschen und spanischen Anteilseignern – in Obwalden (Schweiz), die europäische Vertriebszentrale auf Mallorca und die Vertriebsgesellschaften, mit einer Vielzahl von Büros in gesamt Europa - perspektivisch weltweit - verteilt.

Wir sollten mit unserem Know-how, welches den Unternehmern bekannt ist, Handlungsalternativen erarbeiten um solche komplexen Geschäftsprozesse optimiert zu gestalten und in der Praxis aktiv zu begleiten. Das heißt insbesondere, dass wir alle Geschäftsprozesse inhaltstief verstehen und für die handelnden Personen als Backoffice zur Verfügung stehen. Dazu bedarf es vorab einer kurzen Darstellung der Autoren, wie sie den derzeitigen Stand der Weltwirtschaft sehen, damit auch entsprechend wachstumsmögliche Systeme erarbeitet werden können.

Die Gravitationszentren der Weltwirtschaft verlagern sich. Ob China, Indien oder Brasilien – die ehemaligen Schwellenländer sind heute Motor der Weltwirtschaft. Die Unternehmen der „alten Welt“ wollen an diesem Wachstum teilhaben. Konkret bedeutet dies, dass speziell für

Die Klage über die Schärfe des Wettbewerbs ist in Wirklichkeit meist nur eine Klage über den Mangel an Einfällen.

die Wachstumsmärkte und im Idealfall sogar in diese neue Produkte entwickelt wird um weltweit erfolgreich ver-

marktet werden zu können. Es wird immer mehr deutlich, das bei Aufgabenstellungen wie der hier beschriebenen die Grenzen zwischen Consulting, Managementberatung, Steuerberatung, IT - und Outsourcing - Dienstleistungen verwischen.

In diesem Buch stellen wir die wesentlichen unternehmerischen Entscheidungsschritte, wesentliche Gesprächspunkte und die entscheidenden



Lösungs- und Umsetzungshandlungen vor. Unser Anspruch ist, die Prozessstrukturen so aufzustellen, als stünde die nächste Krise schon bevor und wir müssen unverzüglich handeln.

Den Aufbau des Buches haben wir streng nach den vorzunehmenden Schritten in der Praxis aufgebaut:

Die erste Abbildung „Prozesstrukturen“ (Abb. 1) zeigt Teile des erarbeiteten Ergebnisses um einen entsprechenden Überblick zu erhalten. Wie dieses Ergebnis entstanden ist wird beschrieben. Dabei verzichten wir nicht auf theoretische Ausführungen und auch ergänzende Sonderthemen. Dies geschieht deshalb, damit der Leser erkennt, dass die beschriebene Lösung nicht statisch auf diese eine Aufgabenstellung zugeschnitten ist, sondern als Blaupause für andere unternehmerische Herausforderungen gelten kann.

Im Kapitel „**steuerliche Konzeption**“ wird das steuerliche Gesamtkonzept der Unternehmer besprochen. Gemeinsam mit den beteiligten Steuerberatern und Treuhändern haben wir die steuerlichen Grundlagen besprochen. Bei der tatsächlichen Umsetzung sollen im nachhinein keine unangenehmen Erscheinungen auftreten.

Dabei wird auch überprüft und diskutiert was geschieht wenn ein spanischer Anteilseigner an einer schweizerischen Aktiengesellschaft beteiligt ist. Da bekannterweise das deutsche Steuerrecht teilweise eine Komplexität erreicht hat, die so manche unternehmerische Tätigkeit zur Sinnlosigkeit werden lässt, mussten diese Vorschriften für den deutschen Anteilseigner ebenfalls überprüft und diskutiert werden. Diese Gesprächsergebnisse sind beschrieben.

Im Kapitel „**Marketing- und Vertriebskonzept**“ werden kurz die Strukturen beschrieben um einen schlagfertigen Vertrieb – mit dem dazugehörigen Marketingprozess - aufzubauen.

In dem Kapitel „**Optimierte Geschäftsprozesse - Zukunft ist schon heute**“ bis zur „**Hardwarestruktur**“ gehen wir auf die gesamte Einführung des Systems bei jedem einzelnen Unternehmen ein. Hier werden die Grundlagen geschaffen, die auch für ein Unternehmen gelten, welches nicht auf digitaler Ebene mit anderen Partnerunternehmen kommuniziert.

*Wer`s nicht einfach und klar sagen kann,
der soll schweigen und weiterarbeiten,
bis er`s klar sagen kann. > Karl Popper*

Dies ist deshalb erwähnenswert, da nicht davon ausgegangen werden kann, dass die hier beschriebene Partnerschaft auf ewig bestehen bleibt.

Die Möglichkeit den Geschäftspartner - ohne Systembruch - zu wechseln, muss berücksichtigt werden.

Ab dem Kapitel „**Produktivitätssteigerung durch optimierte Geschäftsprozesse**“ beschreiben wir die Digitalisierung des Rechnungswesens und die Optimierung der Geschäftsprozesse unter der Aufgabenstellung dass bestimmte Aufgaben jeweils an das Zielunternehmen digital übermittelt werden. Dies wird durch automatisierte Prozesse erreicht.

Bei der vorliegenden Aufgabenstellung führt das dazu, dass ein Kunde - wo auch immer auf der Welt - einen eScooter im Internet über „ePages“ bestellt und nach Leistung der Anzahlung „just in time“ in Shanghai die erforderliche Produktion beginnt.

Die integrierten Prozesse mit der Spedition und die Nachverfolgung der fertigen Ware - bis zur Anlieferung beim Kunden - über ein entsprechendes elektronisches Signal mit der Anzeige des Ortes an dem sich die Ware gerade befindet - wird ebenso beschrieben.

Ab Kapitel „**Unternehmensphilosophie**“ beschreiben die Autoren ihr Verständnis über die Begleitung der beschriebenen Prozesse. Ansprechpartner werden benannt, und die Autoren stellen sich kurz vor.

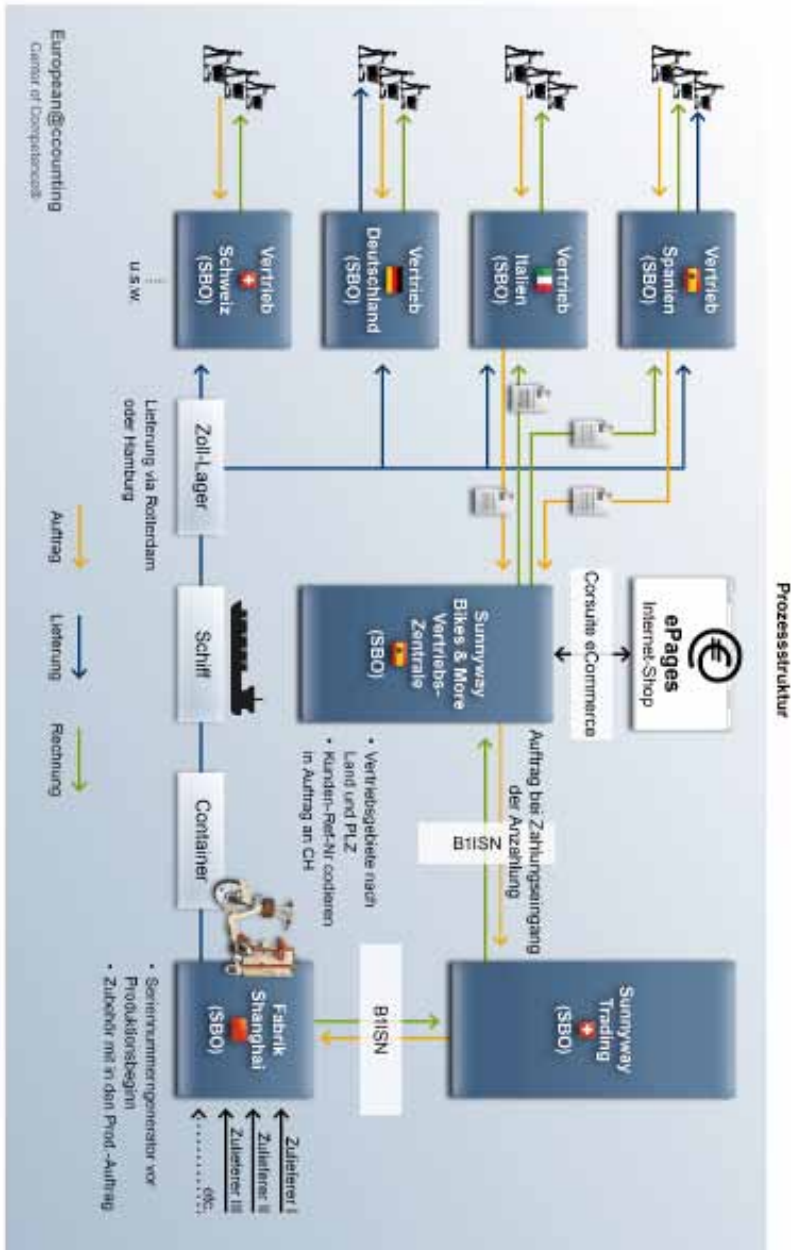


Abbildung 1: Prozesstruktur

2. Steuerliche Konzeption

Neben dem strategischen Ziel multinationaler Unternehmen, den effektiven Steuersatz zu reduzieren, werden auch Strategien, um die Liquidität und damit die Zahlungsfähigkeit zu sichern, immer bedeutender. Die Regierungen verschiedener Länder haben, zum Teil anlässlich der Finanzkrise, unterschiedliche (steuerliche) Maßnahmen getroffen, um die Wirtschaft zu stimulieren und das steuerliche Investitionsklima zu verbessern. Ein wesentlicher Grund für die Ansiedlung der Finanzierungsgesellschaft in der Schweiz ist u. a. der Regelbesteuerungssatz in Höhe von 12,66 %, der bei Anwendung einer Domizilgesellschaft sogar auf 8,5 % reduziert werden kann.

Das ist weder in Spanien noch in Deutschland auch nur annähernd möglich. Das der Standort Schweiz als Finanzierungsstandort weltweite Anerkennung genießt, bedarf hier wohl keiner weiteren Erläuterung. Die folgenden Kapitel geben einen Überblick über die Regelungen und informieren zugleich in Kurzform über mögliche Auswirkungen, die durch dieses Konstrukt auf die Besteuerung in Spanien und Deutschland entstehen können.

2.1 Beteiligung des spanischen Anteilseigners

Zum 1. Juni 2007 ist zwischen Spanien und der Schweiz ein neues Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen worden, welches das Verhältnis der beiden Länder im Prinzip so stellt, als wenn die Schweiz ein EU – Land wäre. Im vorliegenden Fall beabsichtigen die Unternehmer die Aktiengesellschaft in der Schweiz zu begründen um durch eine niedrigere Steuerbelastung das Geschäftsmodell insgesamt erfolgreicher gestalten zu können. Insoweit gilt es das entsprechende Doppelbesteuerungsabkommen diesbezüglich zu werten:



Das 2007 im DBA mit der Schweiz angefügte Protokoll stellt fest, dass “davon ausgegangen wird, dass die Vorteile aus dem gegenständlichen Abkommen einer Person dann nicht gewährt werden, wenn diese nicht der effektive Nutznießer eines aus dem anderen Vertragsstaat stammenden Einkommens oder der im anderen Vertragsstaat befindlichen Eigentumselemente ist“.

Das Konzept des effektiven Nutznießers ist weder in der internen noch in der internationalen Regelung klar definiert. In den Kommentaren zum

Es gibt Augenblicke, in denen gelingt uns alles. Kein Grund zu erschrecken: Das geht vorüber.

Abkommensmuster der OECD wird auf jene Fälle hingewiesen, in denen die vom formalen Inhaber von Aktiva ausübbareren Rechte derart eingeschränkt oder

unbedeutend sind, dass sie denselben zu einem bloßen Treuhänder oder Verwalter machen, der für die an diesen Aktiva interessierten Personen tätig ist (normalerweise die Aktionäre oder Teilhaber der Zwischengesellschaft). Unter dieser Annahme wird davon ausgegangen, dass der genannte, mit verminderten Befugnissen ausgestattete Inhaber nicht der effektive Nutznießer ist, da die Körperschaft keine eigene Substanz aufweist, und dass es sich somit lediglich um ein bloßes Instrument handelt, mit dem die Gesellschafter unter Nutzung von Steuervorteilen Dividenden kanalisieren. Dabei ist nicht nur die Tragweite der Befugnisse relevant, sondern auch der Wohnsitz der Verwalter.

Zum Vorgenannten hinzu kommt die Einfügung einer Klausel in das Protokoll des Jahres 2007, das festlegt, dass die Vertragsstaaten erklären, dass ihre internen Rechtsnormen und –verfahren hinsichtlich des Missbrauchs der Regelung (darin sind die Steuerabkommen eingeschlossen) zur Bekämpfung eben jener Missbräuche anzuwenden sind.

Im Fall Spanien beinhaltet der Missbrauch der Regelung die in Artikel 15 des Allgemeinen Steuerrechts (Gesetz 58/2003) vorgesehenen Situationen sowie jegliche andere Dispositionen ähnlichen Charakters,

die in jeglicher geltenden oder in Zukunft eingeführten Steuerregelung aufgeführt sind. Die Anwendung des Artikels 15 würde voraussetzen, dass von der Existenz eines Steuerbetrugs ausgegangen wird, sollten abgesehen von der Ausnutzung eines DBA für die Zwischenschaltung einer Gesellschaft eines bestimmten Landes, die Dividenden erhält und diese danach wiederum verteilt, keine gültigen wirtschaftlichen Motive existieren. Um die gültigen wirtschaftlichen Motive abzuklären, würde wahrscheinlich geprüft, ob die Gesellschaft neben der Teilhaberschaft andere Aktivitäten ausübt, ob andere Aktiva oder ähnliche Investitionen in anderen Ländern bestehen, ob sie Angestellte hat, usw.

Alles das führt zur Schlussfolgerung, dass die spanischen Behörden über mehrere Instrumente verfügen, um die von einer schweizerischen Gesellschaft genutzten Praktiken eines Treaty-Shopping zu bekämpfen.

F A Z I T : Definitiv muss die schweizerische Gesellschaft, damit die vorgeschlagene Struktur von den spanischen Behörden nicht in Frage gestellt wird, adäquate und in der Schweiz befindliche materielle und personelle Mittel, eine eigene Aktivität, eine wirtschaftliche Rechtfertigung, usw. aufweisen. Sie darf nicht als bloße Mittlergesellschaft in der Verteilung von Dividenden und als bloßes Instrument zur Anwendung des DBA betrachtet werden.

2.2 Beteiligung des deutschen Anteilseigners

Sofern die Voraussetzungen des § 7 Abs. 1 AStG erfüllt sind, und damit unbeschränkt Steuerpflichtige an einer ausländischen Kapitalgesellschaft mit Ort der Geschäftsleitung im Ausland zu mehr als der Hälfte beteiligt sind (alle zusammen mehr als 50%, nicht ein einzelner), werden die Einkünfte der Kapitalgesellschaft, die thesauriert werden, den Gesellschaftern als Einkünfte aus Kapitalvermögen zugewiesen, für die jedoch



der besondere Abgeltungsteuertarif nicht zur Anwendung kommt. Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass es sich bei der ausländischen Kapitalgesellschaft um eine Zwischengesellschaft im Sinne des § 8 Abs. 1 AStG handelt. Neben der Voraussetzung, dass es sich um eine Gesellschaft handelt, die gem. § 8 Abs. 3 niedrig besteuert ist, muss es sich um passive Einkünfte handeln.

Die Methodik des Gesetzes ist hierbei verwirrend. Zunächst spricht §

Die Wirtschaftspolitik ist ein kompliziertes System staatlicher Maßnahmen, die so ausgewogen sind, dass sie in schlechten Zeiten wenig nützen und in guten kaum schaden.

8 Abs. 1 Nr. 4 AStG davon, dass Handel eine aktive Tätigkeit ist und damit unschädlich. Dies ist nicht der Fall, wenn es sich um eine Verkaufs- oder Einkaufsge-

sellschaft für die deutschen Gesellschafter handelt, so dass dies zur Schädlichkeit führt. Diese wird jedoch dann wieder zu unschädlichen aktiven Tätigkeiten, wenn die ausländische Gesellschaft einen für derartige Handelsgeschäfte in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb unter Teilnahme am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr unterhält. Dies ist immer dann gegeben, wenn die ausländische Gesellschaft über ausreichende wirtschaftliche Substanz verfügt.

Letztgenannte wird jedoch nicht reichen, um aktive Einkünfte zu erzielen, wenn der Gesellschafter oder einer solchen nahe stehenden Person bei der Vorbereitung, dem Abschluss und der Ausführung der Geschäfte mitwirkt. Diese Vorschrift wird regelmäßig übersehen und nur auf das Substanzerfordernis geachtet. Insbesondere in Konzernverhältnissen wird es regelmäßig nicht möglich sein, die „schädliche“ Mitwirkung zu vermeiden. Aber auch der Begriff der nahe stehenden Person ist nicht nur nach § 1 Abs. 2 AStG zu verstehen, sondern auch nach dem Körperschaftsteuerrecht (zwar nicht unumstritten, aber wohl zu riskant).

FAZIT: Im vorliegenden Fall ist die Hinzurechnungsbesteuerung für den deutschen Anteilseigner nur zu vermeiden wenn in der Schweiz lokal operationelle Substanz vorhanden ist. Aufgrund des Geschäftsmodells, nicht aufgrund der Steuerkonstruktion, ist die Finanzierung mit all ihren operativen Geschäftstätigkeiten völlig unabhängig vom deutschen Anteilseigner.

Das sich dadurch auch eine Hinzurechnung nach deutschen Gewerbesteuerrecht (Zinsschranke in § 4 h Einkommensteuergesetz) nicht ergibt, erhöht die Entlastung durch nicht zu zahlende Steuern.

2.3 Beteiligung der CH-AG an der Fabrik in Shanghai

Da aufgrund des Geschäftsmodells die beschriebenen steuerlichen Auswirkungen bei den spanischen und deutschen Anteilseigner der Aktiengesellschaft in der Schweiz alle berücksichtigt sind, so wie sie bei den vorstehenden Gliederungspunkten beschrieben wurden, ist die Beteiligung der CH – AG an der Fabrik in Shanghai aus Sicht der schweizerischen Steuerbehörden unkritisch. Auch wenn die Besteuerung in Shanghai nur 5 % beträgt.

Wenn die Anteile an der Fabrik in Shanghai verkauft werden sollten, gilt ab dem 1. Januar 2011 in der Schweiz die Regelung, dass bei einer Zugehörigkeit der Beteiligung von mehr als einem Jahr, die Veräußerung steuerfrei ist.



2.4 Vertriebszentrale Europa auf Mallorca

Das zu vertreibende Produkt ist ein Produkt welches im Lifestylebereich angesiedelt ist. Die ersten Vertriebstests auf Mallorca haben bewiesen, das Lifestyle-Standorte wie Mallorca ein idealer Vertriebsstandort darstellt.

Weiterhin kommt natürlich die im Vergleich sehr preisgünstigen Verbindungen zu fast allen europäischen Zentren hinzu. Die Unternehmer gehen davon aus, dass von Mallorca ausgehend sich dieses Lifestyleangebot verbreitet. Für diesen Standort sind die Regelsteuersätze in Spanien maßgebend. Durch die Zugehörigkeit zur EU sind die Abwicklungsmechanismen wegen der Umsatzsteuerzahllast übersichtlich zu bearbeiten.

3. Marketing- und Vertriebskonzept

Die Vernetzung von Kunden- und Eigeninteressen ist die Basis für dauerhaften Kundennutzen und unternehmerischen Nutzen.

Der Bebauungsplan der unternehmerischen Gesamtlandschaft - ausgehend vom Vertrieb - schafft Transparenz über Zusammenhänge und Abhängigkeiten. Die Zeit, in der die Unternehmensführung nur zu einer einzigen Zahl verdichtet worden ist, dem Gewinn, ist vorbei. Aus dieser überholten Fixierung resultieren jedoch verzerrte Entscheidungen. Die Darstellung der wahren Leistungsfähigkeit eines Unternehmens ist gefragt. Das sind im übrigen auch die Grundgedanken von Basel II und III. Vertrieb und Marketing müssen klar definiert werden.



Abbildung 2: eScooter

Die Unternehmen haben uns die Freigabe erteilt drei der angedachten Produkte hier bildlich darzustellen, damit die gewählten Prozessstrukturen deutlicher und verständlicher werden. Es handelt sich um **eScooter** die in Shanghai produziert werden und dann - in der letzten Ausbaustufe - weltweit vertrieben werden.



Abbildung 3: eScooter