

TAX & LAW

Wumms für Unternehmen

Wie die Bundesregierung der schwer getroffenen Wirtschaft mit dem 2. Corona-Steuerhilfegesetz unter die Arme greift.

Recht im Krisenmodus

Ob Hauptversammlungen, Insolvenzpflichten oder Kapitalerhöhungen – der Gesetzgeber hat Sonderregeln geschaffen.

Ökonom & Steuerrechtler

Die Wissenschaftler Clemens Fuest und Wolfgang Schön diskutieren, wie Deutschland am besten wieder auf die Beine kommt.

Wie digitale Zwillinge unsere Wirtschaft revolutionieren

Die Krise erhöht den Wettbewerbs- und Innovationsdruck. Neueste Technologien helfen Unternehmen virtuell, Fabriken zu erschaffen, Prozesse zu optimieren und Produkte zu entwickeln.

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. The 'E' and 'Y' are connected at the top. A yellow diagonal bar is positioned above the 'Y'.

Building a better
working world



Plaza de Armas



Barrio Bellavista



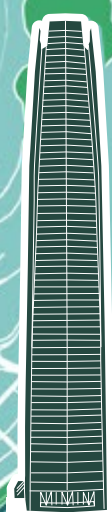
Palacio de Bellas Artes



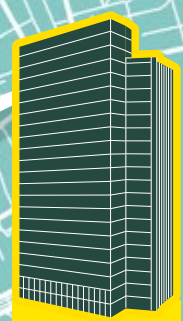
Palacio de La Moneda



Cerro San Cristóbal



Costanera Center



EY Santiago de Chile

Zwischen Meer und Gebirge

Die über fünf Millionen Einwohner der Metropolregion erwirtschaften knapp 40 Prozent des landesweiten Bruttoinlandsproduktes.

Der Banken- und Geschäftsdistrikt trägt den inoffiziellen Namen Sanhattan. Hohe Mietpreise, Shopping Malls und Wolkenkratzer prägen das Viertel.

Der Metropolitan Park zählt mit 722 Hektar, einer Seilbahn, einer Zahnradbahn, einem Zoo, einem Botanischen Garten und zwei Pools zu den größten Stadtparks weltweit.

Santiago de Chile liegt in einem lang gestreckten Talkessel. Im Osten ragen die Anden bis auf über 6.000 Meter hoch, zum Pazifik im Westen sind es rund 100 Kilometer.

Die Metro umfasst fünf Linien, 108 Stationen und 103 Kilometer Streckennetz. Mehr als zwei Millionen Menschen nutzen sie täglich.

EY

Mitarbeiter in Santiago de Chile 1.446

TAX	361
Advisory	463
Assurance	575
Transaction	47

Auf Seite 82 finden Sie einen Rundgang mit Chris Heidrich.

Liebe Leserinnen, liebe Leser,



tausende Unternehmen kämpfen um ihre Existenz und müssen sich für die kommenden Monate und Jahre neu positionieren. Das geht über die Sicherung von Liquidität oder das Überbrücken mit Kurzarbeit in den ersten Krisenmonaten hinaus. Unternehmen müssen sich auf die künftigen Markt- und Lebensverhältnisse einstellen, wie immer diese auch aussehen mögen.

Wie Sie diese Aufgabe mit modernsten Mitteln meistern können, beschreiben meine beiden sehr geschätzten Kollegen Dirk Brüninghaus und Roland Kaufmann in der vorliegenden Titelgeschichte. Es

geht um virtuelle Zwillinge, mit denen sich Fabriken, Maschinen und Produktionsabläufe simulieren, auf Schwachstellen prüfen und dann optimieren lassen. Natürlich gibt es beim Digital Twin steuerliche Besonderheiten zu berücksichtigen – Stichworte sind Verrechnungspreise, Betriebsstätten, Funktionsverlagerungen, DEMPE. Umso mehr empfehle ich Ihnen den Beitrag ab Seite 14.

Die Corona-Krise zieht sich wie ein roter Faden durch das vorliegende Magazin. Wir geben Ihnen einen Überblick über die massiven Hilfsprogramme, mit denen der Staat auf die wirtschaftlichen Herausforderungen reagiert. Darüber hinaus finden Sie Beiträge über sektorspezifische Probleme und Lösungen.

Ein umfangreiches Special widmen wir dem Homeoffice. Millionen Beschäftigte arbeiten seit Wochen von daheim. Da ergeben sich naturgemäß zahlreiche Fragen. EY-Experten aus den verschiedenen Bereichen schreiben über die Rechte und Pflichten von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, über steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte, über IT-Themen genauso wie über Datenschutz.

Wir sind fest entschlossen, uns von der Pandemie nicht unterkriegen zu lassen. Unser Land hat mit unseren Bürgern und Unternehmen genügend Kraft und Kampfgeist. Nutzen wir die vor uns liegenden Chancen. Und vor allem, bleiben Sie und Ihre Angehörigen gesund!

Es grüßt Sie herzlich Ihr

Dr. Henrik Ahlers

Managing Partner Tax / Germany Switzerland Austria
henrik.ahlers@de.ey.com



Parallel zum vorliegenden Tax & Law Magazine ist ein **Tax & Law Special** erschienen. Sie können das Sonderheft zum Thema „Homeoffice“ per Mail an TLM@de.ey.com bestellen.



14

Mithilfe von Datenpools, Clouds und Künstlicher Intelligenz sind Unternehmen heute in der Lage, **virtuelle Parallelwelten** zu erschaffen und für die realen Werke, Prozesse und Produkte dienbar zu machen.



24

Bundesfinanzminister Scholz und sein Wirtschaftskollege Altmaier haben zusammen ein **gewaltiges Paket für die Wirtschaft** geschnürt.



50

In der Jahrhundertkrise vergrößert Brüssel den **erlaubten Beihilferahmen**. Besondere Hilfen gibt es für medizinische Produkte.

TAX & LAW

03/2020

- 2 EY in Santiago de Chile
- 3 Editorial Dr. Henrik Ahlers
- 4 Inhalt

SPOTS

- 6 **Tax View** Doppelbesteuerungsabkommen
- 8 Zoll / Steuereinnahmen / Corona-Hilfen
- 9 Brexit / Finanzamt / Steuerberater / BIP
- 10 Steuerkeile
- 11 Personalia / Auszeichnungen
- 12 **Interview** Patrick Graichen, Agora-Energiewende-Direktor

TOP

- 14 **Digitale Zwillinge** Die Wirtschaft erlebt eine technologische Revolution. Ein Einblick in die neue 4.0-Welt mit ihren immensen Chancen und steuerlichen Herausforderungen

TAX

- 24 **Corona-Hilfegesetz**
Steuerliche Erleichterungen
- 28 **Sanktionslisten** Datenschutz
- 30 **F&E-Zulage** Verrechnungspreise
- 32 **Entsendung** Zweitvertrag
- 34 **Umsatzsteuer** One Stop Shop
- 36 **TaxCMS** Digitalisierung
- 37 **Lohnkosten** Cashflow
- 39 **Pensionszusagen** Auslagerung
- 40 **Amtshilferichtlinie** Digitalwirtschaft

- 42 **FATCA** Jubiläum
- 44 **Transparenzregister** Neue Pflichten
- 46 **Gewerbesteuer** Werbeflächen
- 47 **Controversy** Behördenirrtum
- 48 **Tax Technology & Transformation**
Sachzuwendungen

SEKTOREN

- 50 **Health** Beihilfen
- 54 **Public Services** Kommunale Unternehmen
- 56 **Private Equity** Portfoliogesellschaften
- 57 **Public Services** Planungssicherstellungsgesetz
- 58 **Automotive** Neustart
- 59 **Consumer Products & Retail** Genussmittel
- 62 **Real Estate** Hotels

LAW

- 66 **Vertrags- und Gesellschaftsrecht**
Sonderregeln für die Krise
- 68 **Unternehmensstrafrecht** Neuer Gesetzentwurf
- 70 **Online-Plattformen** Fairplay-Regeln
- 71 **Internethandel** Bewertungen
- 72 **Vorsorge- und Nachfolgeplanung** Notfallkoffer

360°

- 74 **Doppelinterview** Clemens Fuest und
Wolfgang Schön
- 82 **Mein Santiago** Rundgang mit Chris Heidrich
- 83 Impressum



74 Wie Deutschland und die EU den Unternehmen jetzt helfen müssen, erklären **Clemens Fuest** und **Wolfgang Schön** im Doppelinterview.



68 Im Kampf gegen **Unternehmenskriminalität** setzt Bundesjustizministerin Lambrecht auf härtere Strafen. Die Wirtschaft ist entsetzt.

Unsere neue DBA-Weltkarte

Das Multilaterale Instrument der OECD soll die bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen rasch modernisieren. Doch selbst Musterknabe Deutschland setzt das MLI nur selektiv ein.

Das Multilaterale Instrument (MLI) ist Teil der OECD-Initiative gegen sogenannte aggressive Steuergestaltung und Gewinnverschiebung, bekannt als BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), und soll helfen, die einzelnen BEPS-Maßnahmen („action points“) umzusetzen. Es handelt sich um einen völkerrechtlichen Vertrag, mit dessen Hilfe Länder zeitintensive bilaterale Revisionsverhandlungen von Doppelbesteuerungsabkommen durch einen einzigen Akt ersetzen. Zunächst wählen alle teilnehmenden Staaten die zu ändernden DBA aus. Führen zwei Vertragsstaaten das gleiche DBA auf, wird dieses bei der OECD als sogenanntes Covered Tax Agreement (CTA) gelistet.

In einem nächsten Schritt wählen die Vertragsstaaten die zu ändernden Artikel in ihren DBA aus. Mit Ausnahme der verpflichtenden Mindeststandards können die Länder frei entscheiden, ob sie eine Bestimmung in ihrem DBA im Sinne des MLI ändern wollen. Entscheidet sich ein Land dafür, reicht es eine Notifikation bei der OECD ein. Entscheidet es sich dagegen, wählt das Land einen Vorbehalt. Nur die übereinstimmend gewählten Artikel werden angepasst. Welche das sind, ist einer von der OECD administrierten, öffentlich zugänglichen Datenbank zu entnehmen (Matching Database). Stand Mai 2020 haben 94 Länder das MLI ratifiziert. Dadurch wird nach Abschluss aller Ratifikationsprozesse voraussichtlich weit mehr als die Hälfte der derzeit rund 3.000 weltweit existierenden DBA geändert.

Deutschland hat die Ratifikation zunächst auf die lange Bank geschoben. Obwohl es 2017 zu den ersten Unterzeichnerstaaten gehörte, liegt der Regierungsentwurf für das entsprechende Umsetzungsgesetz erst seit Mitte Mai dieses Jahres vor. Danach sollen nur noch 14 von ursprünglich 35 notifizierten DBA mittels MLI-Turbo geändert werden, frühestens aber ab 2021. Bei 20 der ursprünglich 35 notifizierten DBA ist davon auszugehen, dass das Bundesfinanzministerium diese in den derzeit laufenden bilateralen Verhandlungen anpassen will. Bei 37 von insgesamt 72 deutschen DBA führt Deutschland derzeit bilaterale Verhandlungen. Diese DBA waren zwar ursprünglich nicht für das MLI gemeldet; dennoch besteht eine Wahrscheinlichkeit, dass MLI-Inhalte im Rahmen der bilateralen Verhandlung Eingang in die DBA finden.

Intransparenter Flickenteppich

Die Grundlage für bilaterale Verhandlungen von DBA bildet bislang das OECD-Musterabkommen. Zwar unterscheiden sich die einzelnen DBA aufgrund ihrer Individualisierung; dennoch

sind die Abweichungen überschaubar. So sind die wenigen Ausreißer einzelner DBA den Steuerpflichtigen bekannt und unerwünschte Überraschungen eher selten. Das MLI ändert dies. Grund: Deutschland hat sich bei der Umsetzung des MLI für eine sogenannte 2-Weg-Lösung entschieden. Weg 1 verfolgt die Umsetzung der DBA über das nationale Gesetzgebungsverfahren mittels des MLI-Umsetzungsgesetzes. Doch über diesen Weg werden nur 14 der 72 deutschen DBA geändert. Weg 2 sieht hingegen eine Änderung der DBA hinsichtlich der MLI-Inhalte über bilaterale Verhandlungen vor. Entscheidet sich Deutschland bei einzelnen DBA für diesen Weg, ist es nicht an die zuvor festgelegten Vorbehalte im Rahmen des MLI gebunden. Stattdessen kann Deutschland das DBA individuell anpassen und so Artikel, die Deutschland im MLI-Prozess zuvor abgelehnt hat, in einzelnen DBA umsetzen.


Beispiel: Deutschland plant über das MLI die Einführung einer Missbrauchsklausel, eines sogenannten Principal-Purpose-Tests (PPT). Nach dieser allgemeinen Anti-Missbrauchsklausel kommen Steuerpflichtige nicht in den Genuss einer Abkommensvergünstigung, wenn der Hauptzweck der Gestaltung oder der Transaktion nur darauf gerichtet ist, die Vergünstigung zu erhalten (sog. „treaty shopping“). Die bloße Absicht einer solchen Gestaltung ist damit bereits ausreichend. Daneben sieht das MLI auch die Möglichkeit vor, zusätzlich zum PPT die sogenannte Limitation-of-Benefits-Klausel (LOB) über das MLI einzuführen. Deutschland hat sich bei der Umsetzung des MLI gegen diese Alternative entschieden. Doch zugleich ist diese Klausel in einigen neu abgeschlossenen deutschen DBA zu finden ist (z. B. mit Japan und Australien).

Die Wahrscheinlichkeit, dass diese oder auch andere MLI-Vorschriften im Zuge der bilateralen Verhandlungen die DBA-Artikel ändern, steigt. So befürwortet auch das Bundesministerium der Finanzen ein Umsetzen des MLI über bilaterale Verhandlungen. Für Steuerpflichtige bedeutet dies, dass eine genaue DBA-Prüfung nach bilateraler Änderung eines DBA erheblich an Bedeutung gewinnt. Im Zuge der heterogenen DBA-Landschaft werden individuelle Sachverhalte vor stärker divergierenden DBA-Vorschriften beurteilt werden müssen.

Ansprechpartner

Robert Polatzky
robert.polatzky@de.ey.com

Sophia Schuhmann
sophia.schuhmann@de.ey.com



Ein besonderes Augenmerk ist auf das deutsche DBA mit den **Niederlanden** zu legen. Während es im Stand Referentenentwurf noch eines der 14 ausgewählten DBA war, ist es nicht mehr im Regierungsentwurf des MLI-UmsG enthalten. Noch laufen keine bilateralen Verhandlungen zwischen Deutschland und den Niederlanden, aber nun ist davon auszugehen, dass Deutschland bald bilaterale Verhandlungen aufnehmen und das DBA hinsichtlich des MLI ändern wird.

- DBA, die **über das MLI geändert** werden
- DBA, die vermutlich im Sinne des MLI, aber **in bilateralen Verhandlungen geändert** werden (betrifft DBA, die 2017 noch über das MLI geändert werden sollten, bei denen sich Deutschland aber jetzt gegen eine Änderung über das MLI entschieden hat)
- DBA, die derzeit neu verhandelt werden und in die **Aspekte des MLI mit einfließen** könnten
- DBA-Änderung **noch unklar**

Wie sich beispielhaft die MLI-Artikel auf die Änderung der DBA und die Unternehmen auswirken

Vertreter und Betriebsstätte

Ein Kommissionär verkauft für eine deutsche Gesellschaft in einem anderen Land Waren. Als selbstständiger Kaufmann schließt er in seinem eigenen Namen, aber für fremde Rechnung die Verträge ab. Gemäß Art. 5 Abs. 5 OECD-MA wird nur dann eine Vertreterbetriebsstätte begründet, wenn der Vertreter Verträge in fremdem Namen abschließt („abhängiger Vertreter“). Für Zwecke des Besteuerungsrechts knüpft das OECD-Musterabkommen an die Vertretungsmacht an. Der Kommissionär („unabhängiger Vertreter“) begründet im anderen Land keine Betriebsstätte. Diese Betriebsstättenumgehung soll künftig mit Art. 12 MLI vermieden werden. Der Begriff des abhängigen Vertreters wird erweitert. Künftig wird auf die reine Aktivität im Staat abgestellt.

Konzern und Betriebsstätte

Ein deutscher Baukonzern ist am Bau einer neuen Straße in einem anderen Land beteiligt. Das Projekt wird vertraglich auf unterschiedliche, rechtlich getrennte Konzernunternehmen verteilt. Die Arbeiten vor Ort führen – laut bestehendem DBA – nicht zur Begründung einer Betriebsstätte im anderen Land, wenn die Dauer der Arbeiten zwölf Monate nicht überschreitet (Art. 5 Abs. 3 OECD-MA). Durch die Vertragsstückelung in mehrere einzelne Verträge, die jeweils unterhalb der Zwölfmonatsgrenze liegen, wird keine Betriebsstätte begründet. Diese Lücke soll Art. 14 MLI schließen. Die Einsatzzeiten der einzelnen Baumaßnahmen der verbundenen Unternehmen am selben Objekt werden addiert. Überschreitet die Gesamttätigkeitsdauer die Zwölfmonatsgrenze, liegt eine Betriebsstätte vor.

Immobilien und Entstrickung

Eine deutsche Kapitalgesellschaft (A-GmbH) hält Anteile an einer ImmoCo in einem anderen Land. Das Vermögen dieser Grundstücksgesellschaft besteht hauptsächlich aus Immobilien. Veräußert die A-GmbH ihre Anteile an der ImmoCo, steht das Besteuerungsrecht an dem Veräußerungsgewinn nach derzeitigem DBA-Recht dem Ansässigkeitsstaat des Verkäufers zu, damit Deutschland. Nach Einführung des Art. 9 MLI geht das Recht auf den Belegenheitsstaat über, also das andere Land. Durch Einführung der Grundstücks Klausel droht eine passive Entstrickung, die Besteuerung der aufgedeckten stillen Reserven.

Zähe Brexit-Gespräche

Die Brexit-Verhandlungen verzögern sich durch die Corona-Krise. Dennoch hält die britische Regierung an ihrer Linie fest, die Übergangsphase nicht über 2020 hinaus zu verlängern. Sollte es in der Zwischenzeit kein Handelsabkommen zwischen der EU und Großbritannien geben, werden ab 2021 die WTO-Standards gelten. Unterdessen versuchen die Briten, mit so vielen Staaten wie möglich in aller Welt Handelsabkommen abzuschließen. Allein im Jahr 2019 hat Großbritannien 16 neue Abkommen verhandelt (u. a. mit Südkorea, Australien und Neuseeland). 20 Abkommen werden zum 1. Januar 2021 in Kraft treten. Bei weiteren Staaten laufen derzeit Verhandlungen, unter anderem mit bedeutenden Volkswirtschaften wie Kanada, Mexiko und Singapur.



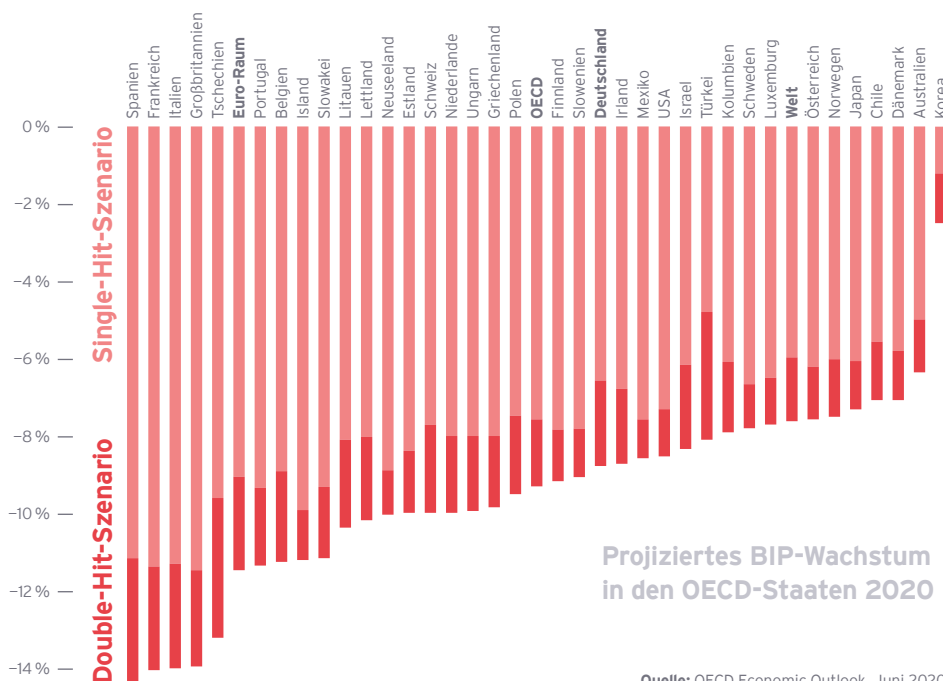
Das **Finanzamt im mittelhessischen Weilburg** gilt nach der Umfrage eines Hilfeportals als das beste Finanzamt Deutschlands. Ursprüngliche Pläne zur Zusammenlegung mit dem Kreis Limburg sollen nun überdacht werden.

Mehr Steuerberater

Die Zahl der Steuerberater ist 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 1,3 Prozent auf 98.955 Mitglieder in den 21 Steuerberaterkammern gestiegen. Wegen der Corona-Krise hat die Bundessteuerberaterkammer gefordert, die Steuerberater als systemrelevant einzustufen; sie seien nämlich gerade in dieser Situation erste Ansprechpartner für kleine und mittlere Unternehmen, um beispielsweise Liquiditätshilfen, Kurzarbeitergeld oder eine Insolvenz zeitnah zu beantragen. Verschiedene Bundesländer haben bereits Steuerberater als systemrelevant eingestuft.

Dramatischer Rückgang

Die Corona-Krise droht die Weltwirtschaftskrise von 2007/08 an Dramatik weit zu überbieten. Die Prognosen über den Wirtschaftseinbruch sind immer wieder korrigiert worden (IWF für 2020 minus 4,9 Prozent). Die Bundesregierung geht in ihrer Frühjahrsprojektion 2020 von einem Rückgang des Bruttoinlandsproduktes um 6,3 Prozent aus – der Rat der Wirtschaftsweisen kürzlich von minus 6,5 Prozent. Die OECD prognostiziert für den Euro-Raum ein Minus von 9,1 Prozent und von 11,5 Prozent, sofern eine zweite Infektionswelle nicht verhindert werden könne (Double-Hit-Szenario). Als Reaktion auf die Krise hat allein die Bundesregierung zwei Nachtragshaushalte von insgesamt 218,5 Milliarden Euro beschlossen und den staatlichen Garantierahmen für Großunternehmen um 600 Milliarden Euro erweitert.



Projiziertes BIP-Wachstum in den OECD-Staaten 2020

Quelle: OECD Economic Outlook, Juni 2020

Fotos: picture alliance / Photostock, Steffen Proßdorf (CC BY-SA 3.0 de)

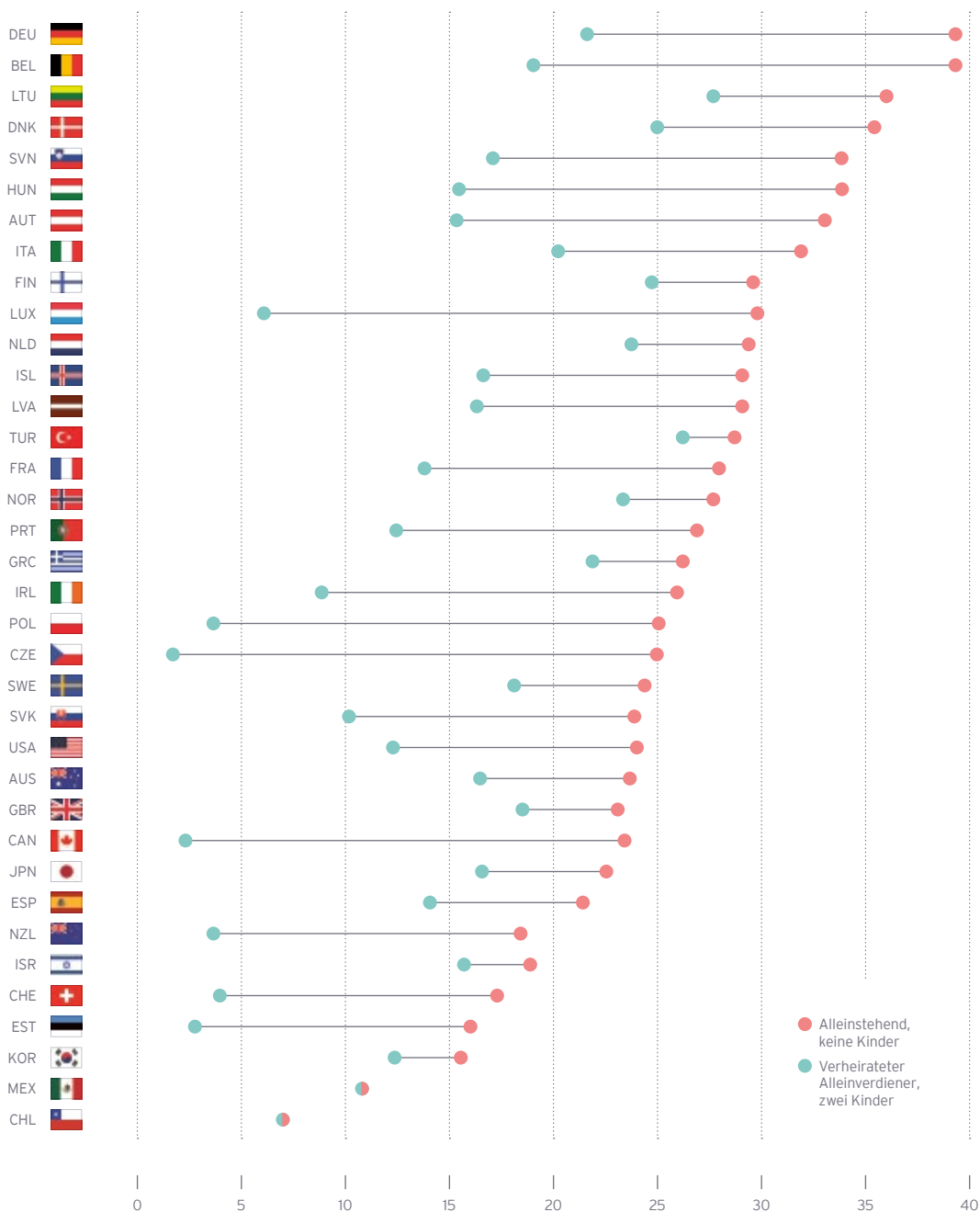
Steuerkeile in der OECD

Die Belastung von Arbeitseinkommen durch Steuern und Sozialabgaben ist in den OECD-Ländern zum sechsten Mal in Folge gesunken. Der Studie Taxing Wages zufolge lag der sogenannte Steuerkeil 2019 für einen alleinstehenden Durchschnittsverdiener ohne Kinder im OECD-Schnitt bei 36,0 Prozent, ein Rückgang um 0,11 Prozentpunkte gegenüber 2018. Der Steuerkeil misst die Differenz zwischen den Arbeitskosten des Arbeitgebers und dem Nettoverdienst, der dem Arbeit-

nehmer bleibt. Besonders groß war der Steuerkeil 2019 für Alleinverdiener ohne Kinder mit Durchschnittseinkommen in Belgien (52,2 %), Deutschland (49,4 %), Italien (48,0 %), Österreich (47,9 %) und Frankreich (46,7 %). Den kleinsten Steuerkeil hatten OECD-weit Chile (7,0 %) und Neuseeland (18,8 %). In der Schweiz liegt der Steuerkeil bei 22,3 Prozent der Arbeitskosten.

Durchschnittliche Belastungen mit Steuern und Sozialabgaben

abzüglich Transfers (z. B. Kindergeld); Angaben in Prozent



Quelle: OECD

Personalia extern



Stephan Harbarth ist neuer Präsident des Bundesverfassungsgerichts. Der frühere Unionsfraktionsvize ist damit nach Bundespräsident, Bundestagspräsident, Bundeskanzlerin und Bundesratspräsident protokollarisch fünfter Mann im Staat. Harbarth ist Honorarprofessor an der Universität Heidelberg und folgt auf Andreas Voßkuhle, der nach zwölf Jahren in Karlsruhe turnusmäßig ausscheidet.



Neuer hessischer Finanzminister ist **Michael Boddenberg**, der bisher den Vorsitz der CDU-Landtagsfraktion im Hessischen Landtag für sechs Jahre innehatte. Außerdem war er Hessischer Staatsminister für Bundesangelegenheiten und Bevollmächtigter des Landes Hessen beim Bund. Der bisherige Amtsinhaber Schäfer starb im Alter von 54 Jahren.

Personalia intern



Seit Mai unterstützt **Dr. Anna Müller-Debus** EY bei Fragen des Klimaschutzes und der Nachhaltigkeit, rechtzeitig zur EY-Carbon-Offensive, die uns und unsere Mandanten auf dem Weg in ein emissionsneutrales Zeitalter begleitet. Dr. Müller-Debus war zuletzt bei der European Climate Foundation (ECF) tätig.



Neuer Leiter der Energierechtsberatung ist Rechtsanwalt **Dr. Boris Scholtka**. Er stieß im April mit seinem zehnköpfigen Team von einem Big4-Unternehmen zu EY und fokussiert sich von Berlin und München aus auf den energierechtlichen und energieregulatorischen Bereich der Rechts- und Prozessberatung. Zusammen mit dem bisherigen Team um Christian Hampel baut EY Law damit seine starke Stellung in der energierechtlichen Beratung weiter aus.

EY Tax erneut ausgezeichnet

Der juristische Fachverlag JUVE hat EY erneut zur Nummer 1 der Steuerberatungen in Deutschland gekürt. Zusätzlich zu den fünf Spitzenplatzierungen in den Bereichen Konzernsteuern, Persönliche Unternehmenssteuern, Transaktionssteuer, Verrechnungspreise und Umsatzsteuern, die EY bereits in den letzten Jahren erhalten hat, gab es nun erstmals auch in den Bereichen Finanzsteuern sowie Zölle und Verbrauchsteuern die höchste Bewertung von fünf Sternen. Darüber hinaus hebt JUVE in seiner Bewertung bei EY den Ausbau der Bereiche der Rechts- und der Transaktionsberatung positiv hervor.



Tax & Law Magazine ausgezeichnet

Das „International Institute for Information Design“ (IIID) hat das Tax & Law Magazine für seine verständliche Darstellung komplizierter Steuersachverhalte ausgezeichnet. Konkret würdigte die IIID-Jury die Info-Grafiken der Rubrik Tax View mit dem silbernen Award in der Kategorie Financial für das Jahr 2020.



„Das Steuerrecht kennt keinen Stillstand“

Patrick Graichen, Direktor des Thinktanks Agora Energiewende, über steigende CO₂-Lasten, steuerliche Anreize für eine Energiewende und internationale Perspektiven



Patrick Graichen ist bei der Denkfabrik Agora Energiewende seit Gründung im Jahr 2012 tätig. Zuvor arbeitete er von 2001 bis 2012 im Bundesumweltministerium, zuletzt als Referatsleiter für Klima- und Energiepolitik. Agora Energiewende wurde von der Stiftung Mercator und der European Climate Foundation gegründet. Mehrere Bundesministerien beteiligen sich an der Finanzierung.

Wie schätzen Sie den bisherigen Erfolg der Einführung einer CO₂-Bepreisung durch den Emissionshandel ein?

Seit der Reform des europäischen Emissionshandels 2018 – also seitdem kontinuierlich überschüssige Zertifikate dem Markt entzogen werden – erleben wir den Emissionshandel als ein wirksames Marktinstrument mit großem Klimanutzen. 2019 lag der CO₂-Preis konstant bei rund 25 Euro: Das war ein Grund dafür, dass Kohlestrom in ganz Europa aus dem Markt gedrängt wurde. So haben Kraftwerke EU-weit weniger CO₂ ausgestoßen und die Emissionen im Stromsektor sind deutlich gesunken. Das müssen wir jetzt weitertreiben und den CO₂-Preis in Richtung 50 Euro bringen – dann wird der Emissionshandel ein durchschlagender Erfolg.

Muss der Emissionshandel durch einen Grenzausgleich flankiert werden, damit nicht Anbieter aus Drittländern ohne derartige CO₂-Lasten die heimische Wirtschaft unterbieten, verdrängen und damit die CO₂-Ziele konterkarieren?

Ganz klar: Wir brauchen eine Regelung, die Carbon Leakage – das heißt die Verlagerung CO₂-intensiver Produktion und damit der Emissionen ins Ausland – verhindert. Die heimische Industrie darf nicht wegen stärkerer Klimaschutzanstrengungen ihre Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Ob jetzt ein Grenzausgleichsregime in Form einer Carbon Border Tax der richtige Weg ist, müssen wir noch sehen. Denn

man darf nicht vergessen, dass diese als einseitige Handelsbeschränkung aufgefasst werden könnte und so etwas zieht schnell größere Handelskonflikte nach sich. Deswegen ist im Zweifel ein Mix unterschiedlicher Instrumente sinnvoller, die dann in der Summe die gleiche Wirkung haben wie ein Grenzausgleich. Hierzu haben wir in unserer großen Studie „Klimaneutrale Industrie“ Vorschläge gemacht.

Sie fordern auch eine Rückverteilung der Einnahmen aus der CO₂-Bepreisung. Wer soll davon profitieren, nur bestimmte Haushalte oder auch z. B. Betriebe?

Ein CO₂-Preis auf den Verbrauch von Benzin, Diesel oder Heizöl muss sozial gerecht ausgestaltet sein. Deswegen sollten die Einnahmen aus der CO₂-Bepreisung in die Senkung der EEG-Umlage fließen – wie es ja im Brennstoffemissionshandelsgesetz auch vorgesehen ist. Davon profitieren Privathaushalte und Betriebe. Entscheidend ist jetzt, den CO₂-Preis weiter steigen zu lassen und Strom als klimafreundlichsten Energieträger im Gegenzug immer billiger werden zu lassen; perspektivisch kann dann die EEG-Umlage in ein paar Jahren gegen null gehen.

Welche steuerlichen oder parafiskalischen Anreize halten Sie zusätzlich für notwendig, um klimaschonendes Verhalten/Handeln zu fördern?

Steuerliche Anreize sind beispielsweise sinnvoll, um die energetische Sanierung von



Häusern voranzutreiben, die in Deutschland stark hinterherhinkt. Auch schnellere Abschreibungsmöglichkeiten in der Industrie für Energieeffizienztechnologien wären ein guter Weg nach vorn.

In welchen Sektoren sehen Sie das größte Potenzial zur Minderung des CO₂-Ausstoßes?

Die Zeit des Entweder-oder im Klimaschutz ist längst vorbei. Für den Aufbau einer klimasicheren Wirtschaft müssen alle Räder ineinandergreifen. Zum Beispiel sichert der beschleunigte Ausbau von Windkraft- und Solaranlagen langfristig bezahlbare Strompreise. Den grünen Strom brauchen wir für Wärmepumpen und Elektroautos, gleichzeitig braucht die Autoindustrie für ihre CO₂-freien Autos möglichst grünen Stahl. Die Stahlindustrie wiederum benötigt eine Anschubfinanzierung für die Erneuerung ihrer Industrieanlagen und grünen Wasserstoff für ihre CO₂-freie Produktion. An all diesen Stellen können und müssen wir uns gleichzeitig bewegen, damit die Wirtschaft insgesamt vorankommt.

Sie haben ein 100-Milliarden-Euro-Programm gefordert, um eine wirtschaftliche Erholung und Klimaschutz zu verbinden. Die Bundesregierung sieht jetzt tatsächlich etwa 30 Milliarden Euro für diesen Bereich vor. Verschärft sich nicht der Überlebenskampf für einen Großteil der Unternehmen, die sich derzeit keine neuen Investitionen leisten können?

Viele Industrieanlagen stehen gerade still. Es ist also ein guter Zeitpunkt, den Umbau anzugehen und die Fabriken zumindest teilweise auf die Herstellung von grünem Stahl oder Elektroautos umzurüsten. In diese Richtung geht auch die degressive Abschreibung aus dem Konjunkturpaket der Bundesregierung; sie soll vor allem für schnelle Investitionen Anreize geben. Ähnlich sind die Investitionszuschüsse für die Umstellung auf wasserstoffbasierte Produktionsanlagen gelagert, die wir auch empfohlen hatten. Hierdurch kann ein Modernisierungsschub entstehen, der es uns ermöglicht, unsere Volkswirtschaft zukunftsicher aufzustellen.

Wenn wir über die Grenzen Deutschlands schauen, wie zuversichtlich sind Sie, dass sich die anderen Industrienationen und auch Schwellenländer an einer klimafreundlichen Energiewende beteiligen?

Wer heute noch in die Technologien von gestern investiert, muss damit rechnen, dass diese Investitionen in ein paar Jahren versanden. Den Umbau zu verzögern verteuert ihn, umgehen lässt er sich damit nicht. Das ist nicht nur in Brüssel klar, wo die EU-Kommission einen Green Deal angekündigt hat, den sie nun nach und nach mit Leben füllt. Auch weltweit lässt sich beobachten, dass immer mehr Regierungen Konzepte für den klimaneutralen Umbau vorlegen. So hat Südkorea gerade einen Green Deal verabschiedet und in Indien wird kein neues Kohlekraftwerk

mehr gebaut. Und schließlich: Für die großen Finanzinvestoren ist inzwischen klar, dass die Unternehmen, in die sie investieren, Strategien für klimaneutrales Wirtschaften erarbeiten und einhalten müssen. Ansonsten ziehen sie sich zurück, was den Zugang solcher Paria-Unternehmen zu günstigem Geld deutlich erschweren dürfte und damit auf Kosten der Wettbewerbsfähigkeit geht.

Wie ist Ihre persönliche Einschätzung, inwieweit Deutschland und die Welt die gesteckten Klimaziele erreichen?

Ich bin da optimistisch. Denn mit Wind- und Solarkraftwerken haben wir Technologien, die den Strom fast überall günstiger produzieren als konventionelle Kraftwerke. Stromspeicher sind zunehmend im großen Maßstab verfügbar und sie werden immer billiger. Jetzt kommt der Wasserstoff hinzu, der aus erneuerbaren Energien produziert und recht gut transportiert und gelagert werden kann. Er schließt die Klimaschutzlücke auch in industriellen Anwendungen, die bisher auf Erdöl, Erdgas oder Kohle angewiesen waren. Wir haben also die Mittel und wir kennen den Weg zu einer klimafreundlichen Wirtschaft. Jetzt kommt es auf die konsequente Umsetzung an. Viele Unternehmen gehen das gerade mit sehr viel Verve an und ich habe die Hoffnung, dass sich die Bundesregierung, aber auch andere Regierungen weltweit davon nach und nach mitreißen lassen.

▶ TOP



Wie **digitale Zwillinge** Wirtschaft und Steuern revolutionieren



Foto: shutterstock / temp-64GTX

Dank Datenpools, Clouds und künstlicher Intelligenz können Unternehmen virtuell Fabriken erschaffen, Prozesse optimieren und neue Produkte entwickeln. Ein Einblick in die neue 4.0-Welt mit ihren immensen Vorteilen und steuerlichen Herausforderungen.

Dass die Tüftelfleißig AG ein gutes erstes Halbjahr 2020 hinter sich hat, lässt sich nicht behaupten. Das Unternehmen erlebte einen gigantischen Stresstest. Es hatte plötzlich mit unterbrochenen Lieferketten, Auftragsstornierungen, Werksstilllegungen und dem globalen Reiseverbot zu kämpfen. Auch die Steuerabteilung musste von heute auf morgen einen neuen Arbeits- und Kommunikationsstil im „Remote-Modus“ entwickeln. Ständige Anpassungen an den Lieferketten und der dazugehörigen Zollabwicklung, das Ringen um die liquiditätssichernden (Förder-)Maßnahmen und permanente Nachsteuerungen an den Transferpreisen hielten die Steuerabteilung auf Trab. Und jetzt auch noch zur Jahresmitte die Änderungen der Steuerkennzeichen und Anpassungen der ERP-Steuerfindung samt Stammdaten und Rechnungstemplates wegen der temporären Senkung der Mehrwertsteuersätze.

Dabei hatte der Head of Tax gedacht, dass 2020 ein eher ruhiges Jahr hätte werden können. Die alltäglichen Themen der „Tax Agenda“ hatte er mit seinem Team eigentlich ganz gut bewältigt. Die „Tücken der Matrix“, im letztjährigen Tax & Law Magazine noch ausführlich beschrieben, sind weitgehend unter Kontrolle. Für die globale Management Organisation gibt es einen steuerlichen Kriterienkatalog, der gelebt und überwacht →

Die **Tüftelfleißig AG** ist ein international erfolgreiches Unternehmen im Bereich Maschinenbau und Dienstleistungen. Es ist, weil wir aus Gründen des Daten- und Vertrauensschutzes kein reales Unternehmen präsentieren können, ein Synonym, das EY für das Tax & Law Magazine erschaffen hat, um steuerrelevante Zukunftsthemen möglichst real darzustellen. Die Tüftelfleißig AG wurde erstmals beim Thema „Die Tücken der digitalen Welt“ im letztjährigen TLM (Ausgabe Q4) vorgestellt. Dabei wurde beschrieben, wie das Unternehmen eine Roadmap für die Digitalisierung und Modernisierung der Steuerfunktion entwickelte und erste Fortschritte in der Automatisierung und Datenverfügbarkeit erzielte. Und dann kam Corona ...

wird. Auch wurde eine „Roadmap“ für die Digitalisierung und Modernisierung der Steuerfunktion entwickelt und erste Fortschritte in der Automatisierung und Datenverfügbarkeit wurden schon realisiert.

Und nun lagen durch die Pandemie-Folgen doch wieder brachial viele Themen auf dem Tisch. Gleichzeitig fragt sich der Head of Tax, wie es dem Unternehmen gelungen ist, in Zeiten des nahezu weltweiten Reiseverbots die Produktionsabläufe permanent anzupassen, ganze Produktionslinien in den unterschiedlichsten Ländern herunter- und wieder hochzufahren, Lieferanten zu ersetzen, Produktionsaktivitäten zu verlagern und die Produktentwicklung am Laufen zu halten. Schließlich waren in der Vergangenheit permanent Experten aus den Produktions- und Entwicklungsbereichen der Unternehmenszentrale für längere Dienstreise- und Aufenthaltszeiten in aller Herren Länder, um Unterstützung zu leisten – mit allen damit verbundenen steuerlichen Tücken. Um diese Vor-Ort-Aufenthalte ist es aber zwischenzeitlich – bereits vor Corona – merklich still geworden. Zu still?

Virtuelle Parallelwelten

Die Erklärung für diese Entwicklung liefert der neue Digital Tax Officer. Der berichtet beim virtuellen Mittagessen, dass die Tüftelfleißig AG beizeiten damit begonnen hat, digitale Zwillinge und virtuelle Werke aufzubauen – und dass man damit schon Produktentwicklungen vorangetrieben und sogar virtuelle Tests von Prototypen durchgeführt hat. Vor allem aber hat man mit den virtuellen Werken die Robustheit der eigenen Wertschöpfungskette ständig verbessert. Man hat mit diesen Zwillingen permanent virtuelle Stresstests an der eigenen Supply Chain digital durchgespielt und so einen umfänglichen Vorrat an Handlungsszenarien für mögliche Krisen angelegt. In wichtigen Bereichen der Supply Chain hatte die Tüftelfleißig AG also glücklicherweise einen Vorrat an Antworten – und konnte darauf in der Corona-Krise sofort zugreifen.

Am HoT vorbei

Dem Head of Tax (HoT) ist der Appetit vergangen. Virtuelle Parallelwelten? In denen man für Produktionsabläufe oder Produktentwicklungen Optimierungs-





und Krisenszenarien simulieren, Verbesserungen ausprobieren und virtuelle Testläufe durchspielen kann? Ganz ohne Vor-Ort-Aufenthalte? Und all das – einschließlich des daraus entstehenden Datenkonvoluts – ohne Einbeziehung der Steuerabteilung. Doch welche Tücken ergeben sich daraus für die Steuerabteilung? Oder auch Chancen?

Zur Interaktion fähig

Der Preisverfall bei den Sensoren, die höhere Rechnerleistung und der frei verfügbare Speicherplatz machen ihn möglich: den digitalen Zwilling, das virtuelle Spiegelbild eines realen Produkts oder Prozesses. Nach dem, was der HoT erfährt, ist das ein intelligentes, zu einer Interaktion fähiges Datenkonstrukt. Vielleicht in etwa so wie ein Bot? Bots kennt der HoT schon und setzt einige davon in seiner Abteilung ein, beispielsweise zur Erstellung der E-Bilanz und zur Vorbereitung der Steuererklärung.

Nachbau der Realität

Der digitale Zwilling ist aber doch um einiges smarter:

weniger stumpf an einem eindimensionalen Arbeitsschritt ausgerichtet, sondern fast schon wie ein Mensch, lernfähig, kann er auf der Grundlage von Erfahrungswerten Prognosen treffen und hieraus Erkenntnisse und Handlungen ableiten, die nicht vom Programmierer vorgeschrieben sind. Der digitale Zwilling wird, seinem Sinn und Zweck entsprechend, fortlaufend mit möglichst vielen relevanten Daten und Informationen gespeist. Sensoren sammeln über bestimmte Abläufe und Prozesse permanent exogene und endogene Daten – vom Wetter über die Materialbeschaffenheit, den Verschleiß von Bauteilen in Maschinen, die Uhrzeit und den jeweiligen Mitarbeiter bis hin zum konkreten Fertigungsschritt. Dieses Datenkonvolut verdichtet sich zu einem virtuellen Nachbau des realen Ablaufs oder eines realen Produkts. Dieser Nachbau kann permanent mit Algorithmen und Datenmodellen analysiert werden. Man kann damit experimentieren, ohne in die realen Abläufe eingreifen zu müssen. Und so können Schlüsse gezogen, Ergebnisse und Prognosen bereitgestellt und sogar konkrete Aktionen ausgelöst werden.

→



Ideales Präventionswerkzeug

Da das Datenkonvolut ständig um neue Daten angereichert wird, lernen diese virtuellen Zwillinge permanent und in Echtzeit dazu, ob nun es um ein reales Produkt oder einen realen Prozess geht, der gespiegelt wird. Der digitale Zwilling ermöglicht dabei nicht nur den Zugriff auf die in ihm aggregierten und seinem Sinn und Zweck nach veränderten Informationen. Gegebenenfalls interagiert er umgekehrt auch seinerseits mit der realen Welt – beispielsweise mit anderen Maschinen oder Menschen – und greift in den realen Prozess ein oder auf das reale Produkt zu. Es handelt sich also um ein selbstlernendes Konstrukt, das selbstständig handlungsfähig ist und an dem – virtuell – permanent im operativen Vollbetrieb quasi alles ausprobiert werden kann, von der kleinen Materialveränderung bis zum totalen Krisenszenario. Und das macht ihn zum idealen Präventionswerkzeug.

Allgegenwärtige Vernetzung

Im Jahr 2020 sollen 20 Milliarden Dinge mit dem Internet vernetzt und mit Herstellern im Austausch sein.

Nicht nur die Anzahl der Dinge ist unglaublich, die Vernetzung beschränkt sich auch nicht nur auf teure oder gewerblich genutzte Dinge, auf Autos oder Maschinen. Selbst viele privat genutzte Dinge wie Kameras oder die heute so gebräuchlichen Mähroboter sind vernetzt und in diesem Sinne intelligent.

Ferndiagnosen

Auch die Maschinen der Tüftelfleißig AG sind immer leistungsfähiger und intelligenter geworden. Neuerdings werden sie auch immer kommunikativer. Im Gespräch mit einem Ingenieur erfährt der HoT mehr und mehr, wie weit die reale Welt heute schon mit der virtuellen Welt verschmilzt. Die Maschinen der Tüftelfleißig AG stimmen sich alle untereinander ab. Teilweise gelingt dies auch schon mit den Maschinen anderer Anbieter. Die eigenen Maschinen senden regelmäßig Benutzerdaten an die Tüftelfleißig AG. Damit kann man nicht nur aus der Ferne Probleme beim Kunden analysieren, sondern diese oftmals auch mit Updates beheben. Und wenn doch ein Servicetechniker selbst Hand anlegen muss, dann muss er nicht mehr vor Ort umständlich Fehlersuche



betreiben, sondern hat das richtige Teil schon dabei und vermeidet weitere Anfahrten. Nicht nur die Tüftelfleißig AG profitiert von diesem digitalen Zugang, sondern auch der Kunde. Für ihn reduzieren sich die Standzeiten der Maschinen und die Ausfälle in der Produktion.

Reale Sorgenkinder unter digitaler Beobachtung

Damit nicht genug. Die Tüftelfleißig AG monitort über den digitalen Zwilling der Maschine laufend deren Konstitution und Fieberkurve. So kann sie im Sinne der sog. vorausschauenden Wartung schon rechtzeitig den Austausch von Teilen anstoßen – und bis dahin die Leistung gegebenenfalls etwas reduzieren, ohne dass damit signifikante Probleme in der Produktion auftauchen. Durch die digitalen Zwillinge kennt die Tüftelfleißig AG auch ihre Sorgenkinder, seien es einzelne Bauteile, seien es einzelne Maschinen oder ganze Serien davon. Und sie kann für diese Low Performer Maßnahmen erproben und umsetzen.

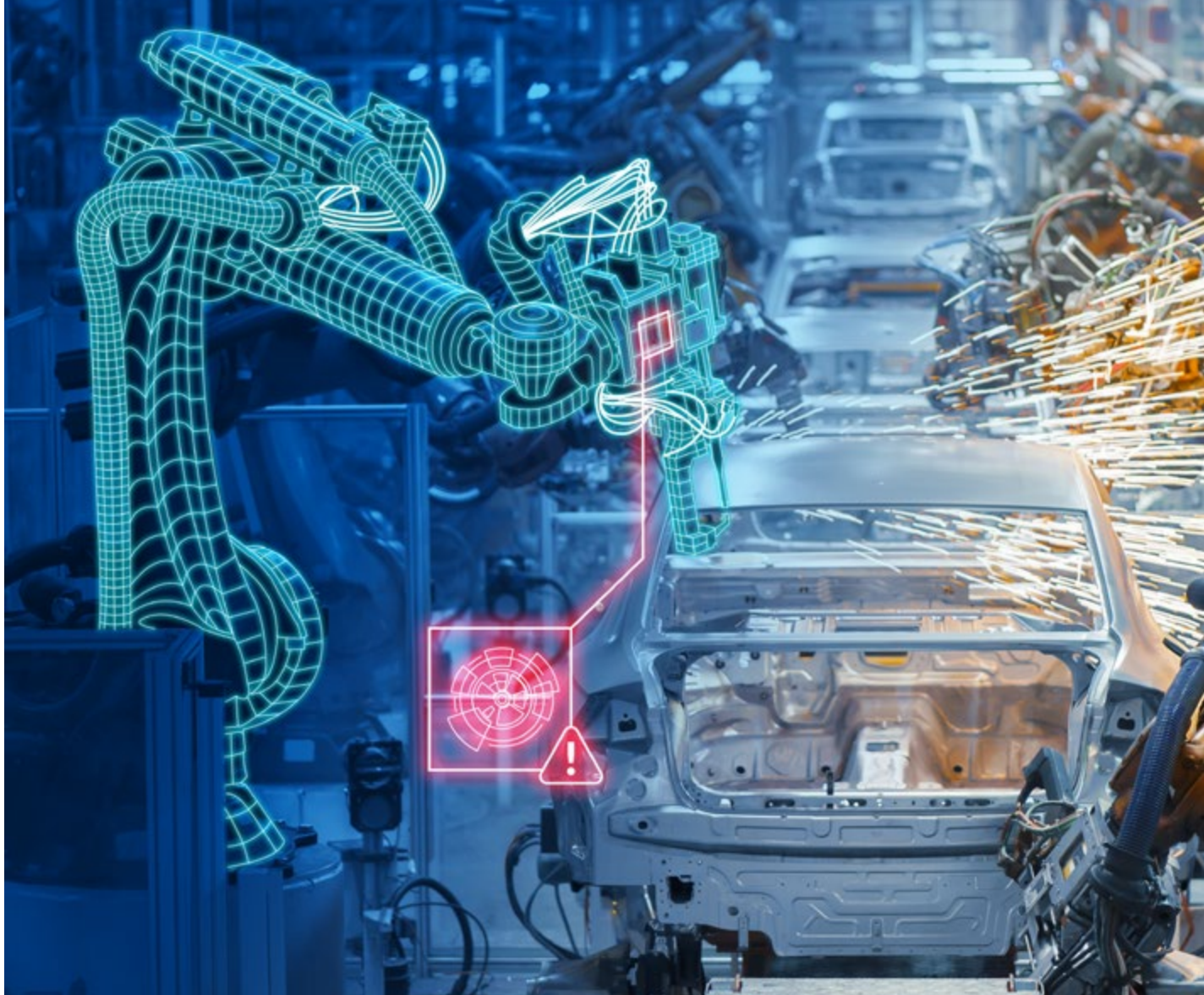
Das Auto fährt nur noch einmal an die Wand

Der Ingenieur, der das alles berichtet, war zuvor bei

einem Automobilhersteller beschäftigt. Dort wurden früher die Autos im Zuge ihrer Entwicklung tagelang auf Testständen geschunden, in den Windkanal oder in Klimakammern gestellt, im hohen Norden oder in der Sahara unter Extrembedingungen gefahren. Vieles davon passiert heutzutage virtuell. Aber ja, nach Aussage des Ingenieurs werden auch heute immer noch Autos an die Wand gefahren, das verlangt der Gesetzgeber. Und aus Sicht des Ingenieurs ist es auch gut, dass ab und an ein Abgleich zwischen der realen und der virtuellen Welt erfolgt, gerade wenn es um Aspekte der Sicherheit geht. Aber es werden doch viel weniger Autos geschrottet als früher, und allein das spart Millionen.

Kürzere Produktzyklen

Der digitale Zwilling lässt sich mit der früheren Entwicklung am PC nicht mehr vergleichen und senkt nicht nur die Entwicklungskosten, sondern verkürzt vor allem die Entwicklungszyklen. Der Kunde möchte heutzutage immer schneller mit Neuigkeiten umgarnt werden, gerade was mobile Geräte betrifft. Diese Tendenz gilt auch für das Auto als dem „biggest mobile device“. →



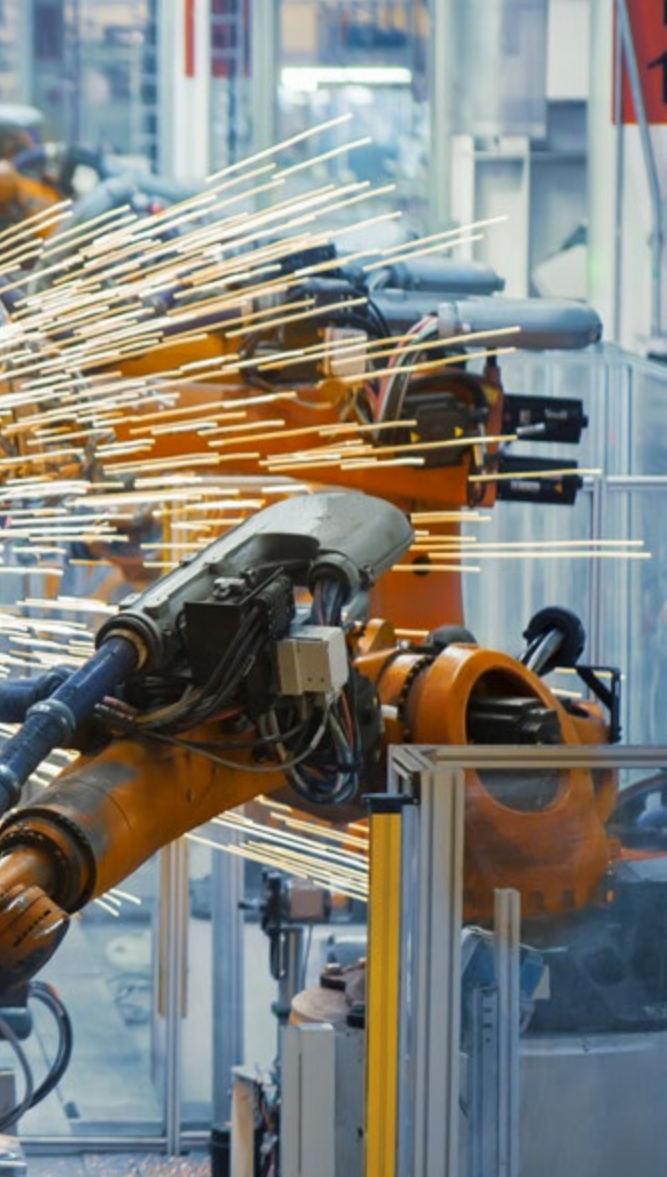
Werkleiter in Pension, der digitale Zwilling übernimmt

Die Tüftelfleißig AG ist über die letzten Jahrzehnte stark gewachsen. Getragen wurde das Wachstum durch eine Vielzahl von Mitarbeitern, die teilweise schon seit ihrer Lehre dabei sind und mittlerweile verantwortungsvolle Positionen besetzen. Viele leiten ganze Werke oder sind wichtige Experten, gehen aber in absehbarer Zeit in Rente. Und bei der Suche nach Nachfolgern tut sich die Tüftelfleißig AG schwer. Aber auch dafür, so wird dem HoT vom Ingenieur berichtet, gibt es eine Lösung: den digitalen Zwilling. Das Know-how des bisherigen Werkleiters sitzt künftig im digitalen Zwilling. Und ähnlich ist es auch im Bereich Service und Entwicklung. Das Wissen in den Köpfen wird – zumindest teilweise – digital nachgebaut. In der Folge sinkt der Bedarf an Ingenieuren und Servicetechnikern – was ganz gut ist, denn der Markt der Talente ist dünn.

Wie bei den GAFAs

Digitale Zwillinge spiegeln, man könnte auch „klonen“ sagen, die verschiedenen Handlungen vor Ort, merken sich deren Parameter, probieren Handlungsmöglich-

keiten aus und lernen daraus. Wenn bei einer Maschine ein Problem auftaucht und behoben wird, dann wird im Sinne der schon genannten vorausschauenden Wartung in anderen Maschinen nach diesem Parameter gesucht und ggf. präventiv gehandelt oder aber abgewartet und fortlaufend darauf geachtet, ob die Parameter auftauchen, um dann rechtzeitig zu handeln. Das Wissen um den jeweiligen Umstand und die jeweilige Lösung wird also skaliert. Das Wort kannte der HoT bislang nur von den Geschäftsmodellen der großen Digitalkonzerne, der sog. GAFAs. Jetzt merkt er, dass die Tüftelfleißig AG diesbezüglich nicht zurückstecken muss. Auch sie kann ihr im gesamten Unternehmen vorhandenes Know-how skalieren und so weiterhin wettbewerbsfähig bleiben. Denn so wie einzelne Bauteile, Maschinen oder ganze Serien vom digitalen Zwilling optimiert und geführt werden können, so können auch die verschiedenen Werke der Tüftelfleißig AG von den digitalen Zwillingen profitieren – und insbesondere auch die Kunden. Der HoT versteht immer besser, warum sich die Tüftelfleißig AG an die neuen digitalen Geschäftsmodelle heranwagen kann und wie die „Production as a Service“-Angebote funktionieren.



Die Erde als digitaler Zwilling

Mit ihrer „**Destination Earth**“-Initiative will die EU im Rahmen der Europäischen Datenstrategie einen hochpräzisen digitalen Zwilling der Erde erschaffen. Mittels der geballten Forschungs- und Industriekompetenz sollen Daten zusammengetragen und Prozesse modelliert werden, um schließlich eine virtuelle Glaskugel der Erde zu schaffen. Naturereignisse und menschliche Einflüsse sollen visualisiert, beobachtet und prognostiziert werden. Der digitale Erdzwilling Twin soll ab 2021 zum Leben erweckt werden und helfen, nachhaltige Entwicklungsstrategien voranzutreiben.

Das ist genauso wie bei der digitalen Patientenakte, über die sich der HoT am Wochenende noch mit seiner Frau im Freundeskreis gestritten hatte. Wenn der Arzt und die Krankenkasse auf den digitalen Zwilling des einzelnen Patienten zugreifen können, mit allen Daten und Informationen, angefangen vom genetischen Fingerabdruck über die bisherige Krankengeschichte, die familiären Vorbelastungen und den Lebensstil bis hin zum sozioökonomischen Umfeld, dann ist das einerseits ein Quantensprung zu einer höchst individuellen, erfolgversprechenden Behandlung; und auch neue Geschäftsmodelle lassen sich darauf aufbauen. Andererseits sind dem HoT die gläsernen Kunden und Maschinen der Tüftelfleißig AG aber dann doch lieber, als dass er selbst als Person ein gläserner Patient ist. Es spielt eben doch eine entscheidende Rolle, ob es um personenbezogene Daten oder um Maschinen- oder Supply-Chain-Daten geht.

Aktiva oder Aufwand

Dem HoT ist klar: Die digitalen Zwillinge sind für die Tüftelfleißig AG ein wertvolles Asset. Um wettbewerbs-

fähig produzieren und sowohl die besten Produkte als auch das immer beliebter werdende „Production as a Service“ anbieten zu können. Und darin hat das Unternehmen viel investiert; es sind – in Form von Daten und Algorithmen – aus vielen Bereichen Wertbeiträge dazu geleistet worden. Aber wie übersetzt sich dieses Konstrukt ins Steuerrecht, das sich nach wie vor an Rechtsseinheiten und nationalen Grenzen orientiert? Zu welcher Rechtseinheit gehören diese digitalen Zwillinge? Und sind das vielleicht sogar Wirtschaftsgüter? Dann könnte man auch über eine Aktivierung in der Handelsbilanz nachdenken, als selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstand. Zum Ausgleich von Corona-Effekten würde das gerade jetzt der GuV der Tüftelfleißig AG guttun und für Zwecke der Steuerplanung passen.

Wie einst bei der Einführung von SAP R3

Aber gut, dass er sich mittlerweile öfter mit dem Ingenieur zum virtuellen Austausch trifft. Der erläutert ihm, dass digitale Zwillinge heute schon als „Plug and Play“ angeboten werden. Gut, da wäre dann oft noch einiges an Aufwand reinzustecken, aber bei null würde man →



nicht anfangen. Die Steuerabteilung muss sich also vom Einkauf die Verträge geben lassen und schauen, ob damit eine Anschaffung oder eine Herstellung verbunden ist. Und selbst wenn die Tüftelfleißig AG noch immens viel an Zusatzaufwand in den digitalen Zwilling reinstecken muss, so erinnert sich der HoT noch allzu gut an die früheren Diskussionen zur Einführung von SAP R3 und die Nachaktivierung in der Betriebsprüfung.

Viele Fragen für die Steuerabteilung

Der HoT überlegt, ob nicht auch die durch den digitalen Zwilling ermöglichten Analysen und Maschinen- bzw. Werkssteuerungen ein eigenes Wirtschaftsgut darstellen. Ist das bereits selbstständig bewertbares Produktions-Know-how? Oder handelt es sich um wesentliche Erweiterungen bzw. Verbesserungen an bestehenden Anlagen, die vielleicht auf schon vorhandene Wirtschaftsgüter zu buchen sind? Welche Daten bzw. Kosten sind hierzu relevant und welche Kostenausgleichsmechanismen oder Lizenzverhältnisse sind aus Transferpreis-Sicht zu implementieren? Die Antworten auf diese Fragen hängen – wie so oft – von den Umständen des jeweiligen

Einzelfalls ab. Umso mehr muss die Steuerabteilung die notwendigen Daten und Fakten rechtzeitig zusammen tragen und sicher stellen, dass sie die zutreffenden Antworten auch rechtzeitig geben kann.

Funktionsverlagerung

Die Steuerabteilung weiß jetzt auch, warum in wichtigen Produktions- und Entwicklungsabteilungen die Dienstreisen abgenommen haben und die damit verbundenen Probleme mit Short-Term Business Travellers und fehlenden A1-Bescheinigungen nicht mehr so oft aufschlagen. Es gibt weniger Bedarf an Schulungen in den Auslandsgesellschaften; auch Hauruck-Aktionen und Feuerwehreinsätze wegen nicht funktionierender Anlagen oder Prozessumstellungen kommen deutlich weniger vor. Das entsprechende Know-how wird digital und situativ ausgetauscht. Und damit wird eine wesentliche Eigenschaft, die auch für die steuerlichen Schlussfolgerungen essenziell ist, deutlich: Es geht auch in der Welt der digitalen Zwillinge stets um die Skalierung. Die Informationen müssen strukturiert und flächendeckend eingesammelt werden. Der gesamte Dateninput erfolgt dezentral.

Die Verarbeitung und qualitative Auswertung dieser Daten erfolgt aber – zumindest im Fall der Tüftelfleißig-Gruppe – zentral. Und das eingesammelte und (damit) geschaffene Know-how wird situativ, bedarfsgerecht und weltweit zur Verfügung gestellt.

Der HoT fragt sich aber, welchen Einfluss diese Entwicklung auf das Verrechnungspreismodell der Tüftelfleißig-Gruppe hat. Wird damit nicht der „fully fledged manufacturer“, also der „Entrepreneur-Produzent“, im Ausland ausgehöhlt, weil die Geschicke der Fertigungsstandorte samt Disposition zunehmend aus der virtuellen Welt heraus gesteuert und nicht mehr vor Ort gestaltet werden? Führt dies möglicherweise zu Funktionsverlagerungen oder gar dazu, dass die deutsche Tüftelfleißig AG im Ausland weitere Betriebsstätten kreiert? Und könnte man den Digital Twin als zentrale Steuerungs- oder gar Managementeinheit ansehen, die aus der Konzernzentrale heraus die ausländischen Werke wie Marionetten steuert und möglicherweise zur Geschäftsleitungsbetriebsstätte wird?

DEMPE

Auch die sich ändernden politischen Rahmenbedingungen sind zu bedenken. Welche Tendenzen sind unter einer neuen – BEPS 2.0 geprägten – Weltsteuerordnung zu erwarten? Kommt eine Steuer auf digitale Dienstleistungen? Werden dann zentral generierte Produktivitätsgewinne den ausländischen Jurisdiktionen zugeordnet, weil ja auch die Daten zu einem großen Teil aus dem Ausland kommen? Zunächst dürfte bei Tüftelfleißig eher das Gegenteil der Fall sein, da die digitalen Zwillinge aus zentralen Initiativen heraus entstanden und finanziert worden sind. Die DEMPE-Funktionalitäten an diesen neuen Werttreibern ordnet der HoT der deutschen Konzernmutter zu. Die Kollegen hier vor Ort sind die Treiber der Entwicklung und die Ideengeber. Und auch das Risiko wird zentral getragen, wenn sich so ein digitaler Zwilling beispielsweise nicht gut entwickelt. Auch da macht sich bemerkbar, dass die Budgetverantwortung für viele der Zukunftsthemen in Deutschland liegt.

Rechtzeitig gestalten

Dennoch wird deutlich, dass eine klare Sachverhaltsaufnahme erfolgen muss. Es muss festgestellt werden, welchen Einfluss diese virtuellen Gebilde für die gesamte Wertschöpfungskette haben, aus welchen Bestandteilen mit welcher relativen Wichtigkeit sie sich zusammensetzen (z. B. Daten versus Algorithmen) und wer für diese Bestandteile welche Funktionen und Verantwortlichkeiten ausgeübt hat. Letztlich müssen für all diese Aktivitäten auch die Zahlen zusammengetragen werden – und zwar über die relevanten Jahre. Und vielleicht lässt sich steuerplanerisch etwas machen, wenn die Zuordnung des Eigentums und die jeweiligen Nutzungsverhältnisse noch nicht final determiniert sind. Im Ergebnis wird sich dann auch aus der Veränderung der Supply Chain zumindest schrittweise eine Anpassung des Verrechnungspreismodells ergeben – eine Chance für denjenigen, der sich dieser Herausforderung proaktiv und rechtzeitig stellt. Das gilt sowohl für die Beschaffung und die Produktion der Maschinen als auch für den Vertrieb der digitalen Geschäftsmodelle.

Ganz ohne Menschen geht's aber doch nicht, und ohne die Steuerabteilung auch nicht

Für den HoT ist klar, dass er die digitalen Zwillinge, die virtuellen Welten und die damit verbunden Möglichkeiten mit auf seine Tax Agenda und das nächste virtuelle Meeting mit seinen auf der Welt verteilten Teams nimmt. Die noch offenen Tücken müssen – genauso wie die „Tücken der Matrix“ – erkannt und gelöst werden. In diesen Themen, weiß er, liegt die Zukunft der Tüftelfleißig AG.

Ihre Autoren



Dr. Dirk Brüninghaus
Partner
International Tax Services
Tax Strategy Leader GSA
dirk.brueninghaus@de.ey.com



Roland Kaufmann
Partner
Business Tax Services
Tax Sector Leader GSA
roland.kaufmann@de.ey.com



► TAX

So viel „Wumms“ gibt's für Unternehmen

Wie die Bundesregierung der schwer getroffenen Wirtschaft mit dem Zweiten Corona-Steuerhilfegesetz unter die Arme greifen will. Ein Überblick.



Bundesfinanzminister **Olaf Scholz** und Bundeswirtschaftsminister **Peter Altmaier** am 12. Juni 2020 bei der Vorstellung des Zweiten Corona-Steuerhilfegesetzes

Während das Alltagsleben nur in langsamen Schritten wieder hochfährt, hat die Koalition von Union und SPD Anfang Juni ein 130 Milliarden Euro schweres Paket mit 57 zumeist aus steuerlicher Sicht befristeten Maßnahmen beschlossen. Kernstück ist das „Zweite Gesetz zur Umsetzung steuerlicher Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Corona-Krise“ (Zweites Corona-Steuerhilfegesetz), das die Bundesregierung am 12. Juni beschloss. Dazu gehören insbesondere eine Senkung des Mehrwertsteuersatzes, eine Erweiterung des steuerlichen Verlustrücktrags, eine degressive AfA und gewerbsteuerliche Entlastungen. Dagegen sind die Modernisierung des Körperschaftsteuerrechts mit dem Optionsmodell für Personengesellschaften sowie verbesserte Abschreibungsbedingungen für digitale Wirtschaftsgüter, wie sie der Koalitionsausschuss vereinbarte, im Zweiten Corona-Steuerhilfegesetz nicht enthalten.

Verlustrücktrag

Für die Jahre 2020 und 2021 soll der steuerliche Verlustrücktrag von bisher 1 Million Euro (2 Millionen Euro bei Zusammenveranlagung) auf maximal 5 Millionen Euro

(10 Millionen) erweitert werden. Der Rücktragszeitraum soll auf ein Jahr begrenzt bleiben. Der Koalitionsbeschluss sieht die Einführung eines Mechanismus vor, um den Verlustrücktrag schon mit der Steuererklärung 2019 nutzbar zu machen. Im Vorfeld wurde hierzu die Bildung einer steuerlichen „Corona-Rücklage“ gehandelt. Nun ist ein vorläufiger Verlustrücktrag für 2020 vorgesehen. Sogar bei bereits bestandskräftig gewordenen Steuerbescheiden für 2019 sollen betroffene Unternehmen noch den vorläufigen Verlustrücktrag in Anspruch nehmen können, und zwar dann, wenn der Steuerbescheid für 2019 bis Mitte Juli bestandskräftig geworden ist. Der vorläufige Verlustrücktrag für 2020 in Höhe von 30 Prozent ersetzt den bisher geltenden pauschalierten Verlustrücktrag von 15 Prozent nach dem BMF-Schreiben vom 24. April 2020. Keine Anwendung findet der Verlustrücktrag bei der Gewerbesteuer.

Degressive AfA

Befristet auf die Wirtschaftsjahre 2020 und 2021 sollen Unternehmen eine degressive Abschreibung für Abnutzung (AfA) geltend machen können. Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die nach dem 31. Dezember 2019 und vor dem 1. Januar 2022 →

Wie sich das Zweite Corona-Steuerhilfegesetz auf den Staatshaushalt auswirkt

Steuermehr-/mindereinnahmen in Millionen Euro

Gebietskörperschaft	Volle Jahreswirkung*	Kassenjahr				
		2020	2021	2022	2023	2024
Bund	- 13.885	- 20.711	- 6.260	- 1.515	- 2.289	- 1.119
Länder	- 12.259	- 1.368	- 5.396	- 1.430	- 2.130	- 1.044
Gemeinden	- 2.356	- 1.306	- 1.184	- 2.425	- 2.441	- 922
Insgesamt	- 28.500	- 23.385	- 12.840	- 5.370	- 6.860	- 3.085

* Wirkung für einen vollen (Veranlagungs-)Zeitraum von 12 Monaten

Quelle: BMF

angeschafft oder hergestellt werden, können somit statt in gleichen Jahresbeträgen mit einem festen Prozentsatz vom Buchwert von maximal 25 Prozent, gedeckelt auf das 2,5-Fache der derzeit geltenden AfA, abgeschrieben werden. Allerdings dürfen für Wirtschaftsgüter, die degressiv abgeschrieben werden, keine Absetzungen für außergewöhnliche technische oder wirtschaftliche Abnutzung vorgenommen werden. Je länger die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer ist, desto deutlicher wirkt sich der Liquiditätseffekt der degressiven AfA aus. Ab dem Jahr, in dem die lineare AfA höher ist als die degressive, ist ein Wechsel der Abschreibungsmethode möglich. Die Regelung entspricht der degressiven Abschreibung, die im Zuge der Finanzkrise für die Wirtschaftsjahre 2009 und 2010 eingeführt wurde.

E-Dienstwagen-Privileg

Die Koalition hat mit dem Jahressteuergesetz 2018 befristet auf den Zeitraum 2019 bis 2021 eine Halbierung der Bemessungsgrundlage bei der Dienstwagenbesteuerung für Elektro- und Hybridelektrofahrzeuge eingeführt und im Jahressteuergesetz 2019 mit stufenweise steigenden Anforderungen bis Ende 2030 verlängert. Zusätzlich wurde im JStG 2019 eine Viertelung der Bemessungsgrundlage für rein elektrische Kraftfahrzeuge eingeführt, wenn deren Bruttolistenpreis nicht mehr als 40.000 Euro beträgt. Jetzt hat die Bundes-

regierung beschlossen, diese Grenze rückwirkend zum 1. Januar 2020 auf 60.000 Euro anzuheben.

Gewerbesteueranrechnung

Der Ermäßigungsfaktor bei der Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer nach § 35 EStG soll von 3,8 auf das 4-Fache des Gewerbesteuer-Messbetrags erhöht werden. Bis zu einem Hebesatz von rund 420 Prozent können Einzelunternehmer und Mitunternehmer von Personengesellschaften vollständig von der Gewerbesteuer entlastet werden. Dieser Effekt tritt durch die Rückwirkung der Gewerbesteueranrechnung auf den Solidaritätszuschlag ein. Die Erhöhung stellt eine Angleichung an die in den letzten Jahren gestiegenen Gewerbesteuer-Hebesätze dar und soll erstmals für den Veranlagungszeitraum 2020 gelten. Zudem wurde der Freibetrag bei den gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen nach § 8 Nr.1 GewStG auf 200.000 Euro verdoppelt.

Investitionsfristen

Die Reinvestitionsfristen des § 6b EStG werden vorübergehend um ein Jahr verlängert, wenn die Rücklage in 2020 aufzulösen wäre. Bei anhaltenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie ermöglicht eine Verordnungsermächtigung es dem Bundesfinanzministerium, mit Zustimmung des Bundesrats die Frist um ein weiteres Jahr zu verlängern. Die

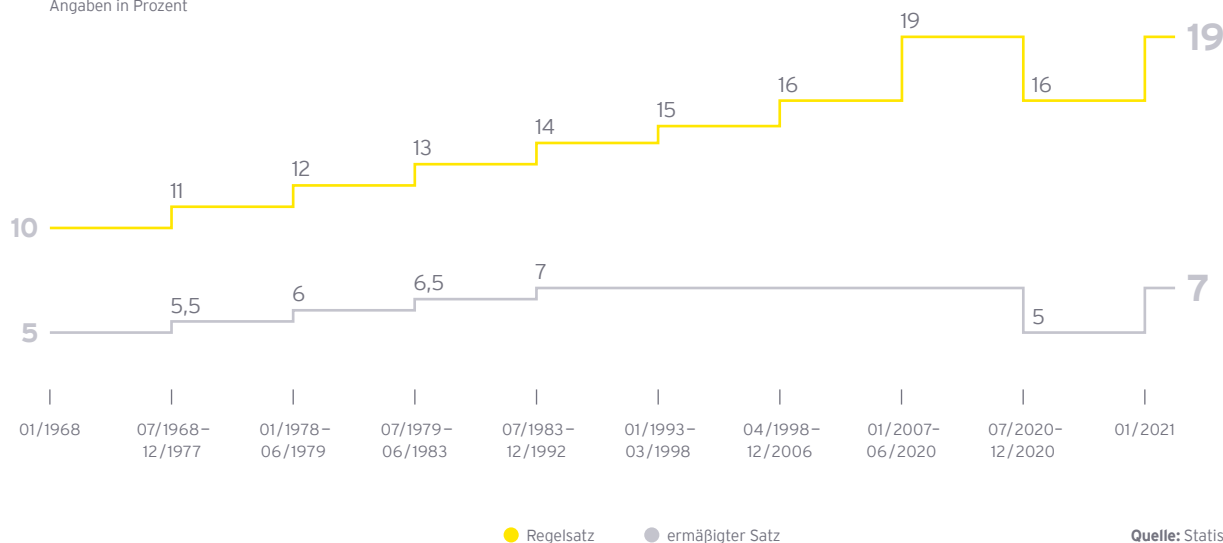
Fristverlängerung soll die Liquidität der Unternehmen während der COVID-19-Pandemie erhalten. Aus dem gleichen Grund verlängert die Regierung auch die Frist für Investitionsabzugsbeträge nach § 7g EStG um ein Jahr.

Umsatzsteuer

Zu den teuersten Maßnahmen der Bundesregierung zählt die Senkung des regulären Mehrwertsteuersatzes von 19 auf 16 Prozent und des ermäßigten Satzes von 7 auf 5 Prozent im zweiten Halbjahr 2020. Auf die Gastronomie kommt damit in den kommenden zwölf Monaten gleich ein mehrfacher Wechsel der Steuersätze zu: Im zweiten Halbjahr 2020 gelten für Speisen 5 Prozent, im ersten Halbjahr 2021 dann 7 Prozent und ab Juli nächsten Jahres wieder die alten 19 Prozent. Für die Unternehmen sind die wechselnden Steuersätze eine Herausforderung. Sie müssen in ihren IT-Systemen die Steuerschlüssel und die Rechnungsvorlagen für in diesem Zeitraum erbrachte oder empfangene Leistungen ändern. Zu bewältigen ist auch die richtige Versteuerung und Rechnungstellung von An- und Vorauszahlungen, die noch unter die jetzigen Steuersätze von 19 und 7 Prozent fallen, bei denen aber die Leistung selbst in den Zeitraum der abgesenkten Umsatzsteuersätze fällt. Insbesondere nicht oder nur teilweise zum Vorsteuerabzug berechnete Leistungsempfänger sollten überlegen, ob sie anstehende Lieferungen und sonstige Leis-

Mehrwertsteuer in Deutschland

Angaben in Prozent



tungen in diesen Zeitraum verlegen können. Das kann auch für Leistungen in Betracht kommen, mit deren Ausführung der leistende Unternehmer bereits begonnen hat. Zur Reduzierung des bürokratischen Erfüllungsaufwands sollen Unternehmen unter Bezug auf die Preisangabenverordnung (PAngV) die zeitlich begrenzte Reduzierung der Umsatzsteuer als Preisnachlass an Verbraucher für das gesamte oder für Teile des Sortiments weitergeben können, ohne die Preise neu auszeichnen zu müssen. Dem Unternehmer bleibt es jedoch überlassen, ob er davon Gebrauch macht und ob er die Mehrwertsteuersenkung überhaupt an die Verbraucher weitergibt.

Einfuhrumsatzsteuer

Grundsätzlich ist die Einfuhrumsatzsteuer binnen zehn Tagen nach der Einfuhr zu zahlen. Bei Nutzung eines zollrechtlichen Aufschubkontos ist dieses grundsätzlich zum 16. des Folgemonats auszugleichen. Die Bundesregierung hat nun beschlossen, die Fälligkeit der Einfuhrumsatzsteuer auf den 26. des zweiten Folgemonats nach der Einfuhr zu verschieben. Die Neuregelung soll jedoch nur Unternehmer zur Verfügung stehen, die ein zollrechtliches Aufschubkonto nutzen. Wirtschaftsvertreter hatten dagegen eine Verrechnungslösung präferiert, nach der die Einfuhrumsatzsteuer unmittelbar mit der Umsatzsteuer-Voranmeldung verrechnet wird. Den erstmaligen Anwendungszeitpunkt

will das Bundesfinanzministerium gesondert bekannt geben, sobald die IT-Voraussetzungen geschaffen wurden. Als frühestmöglicher Termin ist das erste Quartal 2021 im Gespräch.

Forschungszulage

Seit diesem Jahr gibt es nach langer Diskussion eine steuerliche Forschungszulage. Sie beträgt 25 Prozent der förderfähigen Aufwendungen für Arbeitslöhne und Eigenleistungen von Einzel- bzw. Mitunternehmern und 60 Prozent des gezahlten Entgelts für in Auftrag gegebene Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Im Zusammenspiel mit der Begrenzung der Bemessungsgrundlage auf 2 Millionen Euro ergibt sich eine maximale Forschungszulage von 500.000 Euro pro Jahr und Anspruchsberechtigtem. Angesichts der Krise hat die Bundesregierung nun beschlossen, die Bemessungsgrundlage vom 1. Juli 2020 bis zum 30. Juni 2026 auf 4 Millionen Euro zu verdoppeln. Damit steigt die Forschungszulage auf bis zu 1 Million Euro.

Was fehlt?

Auch wenn das Volumen des Konjunkturpakets mit 130 Milliarden Euro die meisten Erwartungen übertrifft und zahlreiche steuerliche Punkte umgesetzt werden, fehlen wichtige Maßnahmen. Um den Standort Deutschland nachhaltig zu stärken, wäre eine umfassende Unternehmenssteuerreform mit Entlastungen für Kapitalgesellschaften

weiterhin wünschenswert, etwa durch eine Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Körperschaftsteuer. Es fehlt eine Verbesserung der Thesaurierungsbegünstigung nach § 34a EStG, um Personengesellschaften zu entlasten. Auch gibt es keine Fortschritte bei der ATAD-Umsetzung, insbesondere bei der Hinzurechnungsbesteuerung. Beim Solidaritätszuschlag konnte sich die Koalition nicht dazu durchringen, über die zum 1. Januar 2021 beschlossene Teilabschaffung hinauszugehen und die Sonderabgabe endgültig zu beenden. Im Kontext der Verlustverrechnung gibt es weder eine Erweiterung des Rücktragszeitraums, noch Erleichterungen bei der Mindestbesteuerung im Falle eines Verlustvortrages.

Fazit: Ein umfassendes Konjunkturprogramm für Deutschland! Im Steuerrecht bleibt noch Potenzial zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in Deutschland.

Ansprechpartner

Hermann O. Gauß
hermann.gauss@de.ey.com

Dr. Andreas Bolik
andreas.bolik@de.ey.com

Julia Bossmann
julia.bossmann@de.ey.com

Sanktionslisten und Datenschutz

Die Einhaltung von Exportkontrollvorschriften kann die zusätzliche Beachtung von Anforderungen der DSGVO bedingen. Keine einfache Herausforderung, die von Unternehmen einen ganzheitlichen und übergreifenden Compliance-Ansatz fordert, um hohe Bußgelder zu vermeiden.

Wenn unterschiedliche gesetzliche Regelungsbereiche widerstreitende regulatorische Zielrichtungen verfolgen, dann erscheint es häufig so, als bestehe ein unauflösbarer Interessenwiderspruch in dem Unternehmen, fast zwangsläufig gegen Gesetze verstoßen zu müssen. Die Prüfung von Sanktionslisten aus dem Bereich der Exportkontrolle bei gleichzeitiger Einhaltung des Datenschutzrechts ist ein solcher Kollisionsfall. Behördliche Leitfäden, wie beide Regelungen in Einklang zu bringen, existieren nicht. Gleichwohl drohen Unternehmen hohe Bußgelder, wenn sie beispielsweise die US-Sanktionslisten oder die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) nicht ausreichend beachten. Weil es sich aber bei der Sanktionslistenprüfung um einen Standardprozess handelt, ist es für Unternehmen enorm wichtig, in diesem Spannungsfeld gut aufgestellt zu sein. Erforderlich ist ein übergreifender Compliance-Ansatz, der die vielfältigen Vorschriften passgenau, rechtskonform und praxisgerecht berücksichtigt.

Sanktionslisten

Sanktionslisten sind Verzeichnisse von Personen, Unternehmen, Organisationen oder Institutionen (nachfolgend: Personen), die wirtschaftlichen und rechtlichen Beschränkungen durch Regierungen oder Behörden unterliegen. Oft geht es um sicherheits- und außenpolitische Ziele, die Bekämpfung von Terrorismus und organisierter Kriminalität oder zunehmend auch um die Durchsetzung von Menschenrechten. Die von der EU und den USA gelisteten Personen sind dabei keinesfalls deckungsgleich.

Diffizile Prüfung

Wer auf einer Sanktionsliste steht, mit dem dürfen Unternehmen keine Geschäfte machen. In operativer Hinsicht stellen sich bei der Sanktionslistenprüfung zahlreiche Herausforderungen, zum Beispiel:

- ▶ Identifizierung der für das Unternehmen relevanten Listen
- ▶ Umgang mit ausländischen Listen (etwa US-Listen verschiedener Behörden)
- ▶ häufige Änderungen und Aktualisierungen der Listen
- ▶ Einstellung von Suchschärfen und Trefferwahrscheinlichkeiten bei Nutzung einer Compliance-Software
- ▶ nichtlateinische Schreibweise von Namen und Adressen
- ▶ hoher Datenbestand und knappe Ressourcen für die Analyse von Treffern
- ▶ ausreichendes Monitoring bei outgesourcter Prüfung
- ▶ sachgerechte Dokumentation und Aufbewahrung der Prüfergebnisse
- ▶ Entwicklung risikobasierter Ansätze bei Sanktionslistenprüfungen im Rahmen digitaler Geschäftsmodelle
- ▶ Identifizierung gelisteter Anteilseigner von Geschäftspartnern (mittelbares Bereitstellungsverbot)

Unternehmen dürfen die Einhaltung der Sanktionslisten nicht auf die leichte Schulter nehmen. Vor allem die US-Administration verhängt regelmäßig hohe Geldbußen gegen Unternehmen, die mit sanktionierten Personen Geschäfte machen. Zuletzt traf es ein international agierendes Technologieunternehmen wegen Defiziten bei der automatisierten Sanktionslistenprüfung und den damit zusammenhängenden unternehmensinternen Prozessen.

Europäischer Datenschutz

Bei der Sanktionslistenprüfung müssen Unternehmen zwangsläufig Daten von Kunden oder sonstigen Geschäftspartnern mit der jeweiligen Liste abgleichen. Dabei werden personenbezogene Daten verarbeitet – in Deutschland gilt folglich die DSGVO. Diese verlangt grundsätzlich eine Rechtsgrundlage für jede Verarbeitung personenbezogener Daten. Rechts-



grundlage für die Sanktionslistenprüfung kann dabei eine „rechtliche Verpflichtung“ sein (Art. 6 Abs.1 Buchstabe c DSGVO) oder sie beruht auf „berechtigten Interessen“ des Verantwortlichen (Art. 6 Abs.1 Buchstabe f DSGVO). Europäische Sanktionslisten – in Form von EU-Terrorismusverordnungen und Länderembargoverordnungen als sekundärem Gemeinschaftsrecht – stellen dabei eine rechtliche Verpflichtung für europäische Unternehmen dar.

Drittlandslisten

Demgegenüber sind Sanktionslisten von Drittstaaten wie die diversen US-Sanktionsprogramme keine rechtliche Verpflichtung im Sinne der DSGVO. Hier kann der Abgleich aber ein berechtigtes Interesse darstellen. Denn wenn europäische Unternehmen US-Sanktionslisten nicht beachten und einhalten, drohen ihnen faktisch Strafen und Reputationsrisiken am amerikanischen Markt. Problematisch ist jedoch: Das Interesse des Unternehmens ist abzuwägen gegen die Interessen der betroffenen Personen und nicht automatisch gegeben.

Was gilt als datenschutzrechtlich „erforderlich“?

Für beide Fälle – ob nun die Rechtsgrundlage in einer rechtlichen Verpflichtung oder einem berechtigten Interesse besteht – sieht die DSGVO zusätzlich vor, dass die Verarbeitung zur Zweckerreichung auch erforderlich sein muss. Das festzustellen ist ebenfalls diffizil. Zwar hat der Bundesfinanzhof (BFH) im

Zusammenhang mit der Erlangung des Status des „zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“ im Außenwirtschaftsrecht in einem Urteil aus dem Jahr 2012 entschieden, dass ein Abgleich von Mitarbeiterdaten mit den Terrorismuslisten der EU eine nach § 32 BDSG a. F. (heute Art. 88 DSGVO i. V. m. § 26 BDSG) zulässige und erforderliche Datenverarbeitung darstellt. Demgegenüber lässt sich die Sanktionslistenprüfung aber momentan nicht regelmäßig auf die „Vertragserfüllung“ (Art. 6 Abs.1 Buchstabe b DSGVO) stützen. Denn gemäß dem Leitfaden des Europäischen Datenschutzausschusses (EDSA) ist die Rechtsgrundlage der Vertragserfüllung „restriktiv zu interpretieren“. So sieht der EDSA auch Verarbeitungen zur Betrugsprävention nicht von dieser Rechtsgrundlage gedeckt und verweist auf die oben genannten Rechtsgrundlagen des Art. 6 DSGVO.

Operative Anforderungen der DSGVO

Nach dem Grundsatz der *Datenminimierung* dürfen personenbezogene Daten nur insoweit erhoben oder genutzt werden, als dies der jeweilige Sanktionslistenabgleich verlangt. Betroffene Personen sind *vorab zu informieren* und für den Fall, dass die Prüfung wegen eines „berechtigten Interesses“ erfolgt, über ihr mögliches *Widerspruchsrecht* zu unterrichten. Zudem sind Unternehmen verpflichtet, durch geeignete, angemessene *technische und organisatorische Maßnahmen* den Schutz (Integrität und Vertraulichkeit) der genutzten Daten sicherzustellen. Prüfergebnisse und Abgleichdaten dürfen nach einem entsprechendem

Löschkonzept nur so lange vorgehalten werden, wie dies für den Verarbeitungszweck erforderlich ist. Schließlich müssen Unternehmen die Datenverarbeitung rund um die Sanktionslistenprüfung dokumentieren und eine *Datenschutz-Folgenabschätzung* vornehmen. Abschließend müssen sie in der Lage sein, diese Anforderungen auch gegenüber einer Aufsichtsbehörde nachzuweisen (sog. Rechenschaftspflicht, Art. 5 Abs. 2 DSGVO).

Bußgelder

Daher sollte der Datenschutz von Unternehmen nicht auf die leichte Schulter genommen werden. Die deutschen Aufsichtsbehörden reagieren nämlich bei Verstößen mit zum Teil heftigen Strafen. So hat die Datenschutzaufsicht Berlin gegen einen Immobilienkonzern ein Bußgeld in Höhe von 14,5 Millionen Euro wegen fehlender bzw. unzulässiger Löschraxis beim Umgang mit Mieterdaten verhängt. Und der Bundesbeauftragte für den Datenschutz verhängte ein Bußgeld von 9,55 Millionen Euro gegen einen deutschen Telekommunikations- und Internetanbieter; der Grund hier: unzureichende technische und organisatorische Maßnahmen bei der Bearbeitung von Kundenanfragen.

Ansprechpartner

Rafik Ahmad
rafik.ahmad@de.ey.com

Daniel Kaiser
daniel.kaiser@de.ey.com

Eric Meyer
eric.meyer@de.ey.com

Zulage mit Fallstricken

Die steuerliche Forschungsförderung stellt international aktive Unternehmen vor Herausforderungen, auch mit Blick auf die Verrechnungspreise.

Seit diesem Jahr gibt es in Deutschland erstmals eine steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung (F&E). Um den Forschungs- und Wirtschaftsstandort zu stärken, gewährt der Staat eine F&E-Zulage von bis zu 500.000 Euro pro Geschäftsjahr an in Deutschland steuerpflichtige Unternehmen. Im Zuge der aktuellen konjunkturpolitischen Diskussionen steht sogar im Raum, die Zulage auf eine Million Euro pro Jahr auszubauen. Allerdings müssen gerade international verbundene Unternehmen eine Reihe von Bedingungen erfüllen, sowohl bei der Beantragung der Forschungszulage (FZul) als auch im Zusammenhang mit den Verrechnungspreisen. Problematisch ist dabei, dass die Definitionen von F&E teilweise auseinanderklaffen, was wiederum besondere Anforderungen an die Dokumentationspflichten stellt.

Internationale Vielfalt optimieren

Weltweit bieten Staaten seit jeher und in teilweise erheblichem Umfang steuerliche Förderinstrumente an. Deutschland betritt nun erstmals diese Bühne. Die vorhandenen Instrumente optimal zu nutzen eröffnet international aufgestellten Unternehmen große finanzielle Potenziale. Voraussetzung ist jedoch, dass die Ausgestaltung der F&E-Aktivitäten den jeweiligen nationalen Förderregelungen entspricht. Wegen der Unterschiedlichkeiten kann es zu Qualifikations- und Zielkonflikten kommen.

Formen der F&E-Zusammenarbeit

Grundsätzlich kann ein Unternehmen eigenbetriebliche F&E-Tätigkeiten ausführen und im Anschluss verbundenen Konzerngesellschaften zugänglich machen. Darüber hinaus kann es F&E-Tätigkeiten an verbundene Gesellschaften in Auftrag geben oder mit diesen einen F&E-Pool bilden. Die vertragliche Vereinbarung von vorhabenspezifischer F&E-Leistungen zwischen zwei verbundenen Konzerngesellschaften kann im Rahmen der

deutschen Forschungszulage als Auftragsforschung bewertet werden und wäre damit förderfähig, sofern das deutsche Unternehmen Auftraggeber ist und der Auftragnehmer seinen Sitz in der EU oder in einem Mitgliedstaat des EWR (Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum) hat und der aufgrund vertraglicher Verpflichtung Amtshilfe entsprechend dem EU-Amtshilfegesetz in einem Umfang leistet, der für die Überprüfung der Anspruchsvoraussetzungen erforderlich ist. Bei einem vorhabenspezifischen Auftrag einer ausländischen Gesellschaft an das deutsche Unternehmen wäre hierzulande keine steuerliche Förderung möglich. Grundsätzlich wird die Forschungszulage nur gewährt, wenn der Antragsteller ein konkretes Vorhaben definiert.

Allgemeine Kooperationen

Bei allgemeinen, nicht vorhabenspezifischen F&E-Kooperationen kann es nun zu Zielkonflikten kommen. Diese vertragliche Konstruktion wird häufig in multinationalen Unternehmen in Form eines „contract research“ genutzt, was wörtlich auch als Auftragsforschung übersetzt werden kann. Es findet eine pauschale Weiterbelastung sämtlicher F&E-Aufwendungen eines Jahres auf „Cost plus“-Basis statt. Erbringt die deutsche Gesellschaft in diesem Rahmen allgemeine F&E-Arbeiten, können diese als eigenbetriebliche Forschung definiert werden und wären somit förderfähig. Entscheidend ist, dass aufseiten des Antragstellers ein Anreizeffekt im Grundsatz argumentiert werden kann. Dies ist nur möglich, wenn er über Forschungsfrage und Lösungsansatz wie auch über Vorhabenzeitraum und -volumen des einzelnen F&E-Vorhabens entscheiden kann.

Wie das Finanzamt bewilligt

Über die Bewilligung der Forschungszulage entscheidet dem Grunde nach zunächst eine Bescheinigungsstelle und später das Finanzamt der Höhe nach. Dementsprechend liegt



dem Finanzamt zukünftig neben der Verrechnungspreisdokumentation auch die Dokumentation begünstigter F&E-Tätigkeiten vor. Beide Instrumente setzen grundsätzlich auf der Funktionsausübung auf, aber mit unterschiedlichen Definitionen von F&E. Bei der Forschungszulage muss es sich gemäß dem europäischen Beihilferecht um Grundlagenforschung, industrielle Forschung oder experimentelle Entwicklung handeln. In der Verrechnungspreisdokumentation wird zwischen Grundlagenforschung, Produktentwicklung und Produktdesign unterschieden. Hier wird aber nicht wie bei der Forschungszulage zwischen F&E-Tätigkeiten, die zur Entstehung immaterieller Wirtschaftsgüter führen (förderfähig), und solchen entschieden, bei denen dies nicht der Fall ist, wie etwa die reine Produktentwicklung oder routinemäßige Arbeiten zur wirtschaftlichen Optimierung bestehender Produkte und Verfahren (nicht förderfähig). Eine Herausforderung für Unternehmen liegt demnach darin, die F&E-Definition und die Beschreibung der F&E-Vorhaben aufeinander abzustimmen.

In Einklang bringen

Schnittstellen zwischen der Verrechnungspreisdokumentation und dem steuerlichen Förderrecht in Deutschland ergeben sich

unter anderem in der Relevanz des Auftragsentwicklungsvertrags. Wenn eine deutsche Muttergesellschaft eine Vereinbarung mit einer Tochtergesellschaft im Ausland schließt, dann gilt es zu klären, welche (funktionalen) Voraussetzungen die Muttergesellschaft erfüllen muss, um die Forschungszulage zu erhalten. Zu prüfen ist auch, ob die Verrechnungspreisdokumentation mit den Förderanträgen im Hinblick auf F&E-Definition und -Beschreibung übereinstimmt. Insbesondere geht es zum Beispiel um die Frage, in wessen Auftrag die F&E-Arbeiten durchgeführt werden und ob ein konkreter Vorhabenbezug vorliegt. Ist Letzteres der Fall, ist nämlich grundsätzlich der in Deutschland steuerpflichtige Auftraggeber zulagenberechtigt. In diesem Zuge muss auch die Verrechnungspreis-Dokumentation explizite Informationen über vorhabenspezifische F&E-Aufträge enthalten und nicht den Eindruck erwecken, als wäre der Auftragnehmer eigenverantwortlich tätig. Hilfreich sind entsprechende Compliance-Strukturen, um mögliche Risiken aufzufangen.

Ansprechpartner

Kerstin Haase
kerstin.haase@de.ey.com

Michael Dworaczek
michael.dworaczek@de.ey.com

Dokumentation nach DEMPE-Funktionen

Immaterielle Werte spielen bei der Beurteilung von Verrechnungspreisen eine große Rolle. Das liegt daran, dass ihnen häufig ein besonders hohes Gewinnpotenzial zugeschrieben wird und sie sehr mobil sind. Im Rahmen des BEPS-Projekts stellte die OECD fest, dass immaterielle Werte anfällig für unerwünschte Steuer-gestaltungen sind. Die OECD hat deshalb die Bedeutung von Funktionen gegenüber dem rechtlichen Eigentum an immateriellen Werten gestärkt. Die Funktionsausübung spielt für die Gewinnzuordnung über die Verrechnungspreise eine wichtige Rolle. Als wesentliche Wertschöpfungstreiber gelten Entwicklung, Erweiterung, Pflege, Schutz und Nutzung von immateriellen Wirtschaftsgütern, die sogenannten DEMPE-Funktionen („development“, „enhancement“, „maintenance“, „protection“, „exploitation“).

Zur **Zuordnung von Gewinnen** gibt es einen sechsstufigen Prozess:

1. Zunächst sind die immateriellen Wirtschaftsgüter zu identifizieren.
2. Das rechtliche Eigentum und die vertraglichen Verbindungen bilden im Folgenden den Ausgangspunkt zur Verrechnungspreisanalyse.
3. In einem nächsten Prozessschritt erfolgt eine Funktionsanalyse, die die Funktionen und die Ansässigkeit der wichtigsten Personen identifiziert.
4. Nun wird die Stimmigkeit des Verhaltens von Beteiligten und rechtlichen Vereinbarungen bestätigt oder widerlegt.
5. Darauf aufbauend können die tatsächlich verbundenen Transaktionen unter Einbeziehung der Rahmenbedingungen für die Analyse und Zuweisung von Risiken dargestellt werden.
6. Abschließend werden die marktüblichen Preise in Übereinstimmung mit den Beiträgen aller Akteure bestimmt.

Mittels dieser Systematik müssen Unternehmen sicherstellen, dass sie die im Zusammenhang mit immateriellen Wirtschaftsgütern stehenden Gewinne (oder Verluste) denjenigen Konzernteilen zuordnen, die die wesentlichen DEMPE-Funktionen tatsächlich ausüben und relevante Geschäftsrisiken kontrollieren und ggf. auch tragen.

Zweit- statt Entsendevertrag

Beim Auslandseinsatz von Mitarbeitern gibt es eine Alternative, um die Probleme einer klassischen Arbeitnehmerüberlassung zu umgehen.

Global-Mobility-Abteilungen, HR-Abteilungen und Steuerabteilungen von international agierenden Unternehmen diskutieren derzeit bei der Entsendung von Mitarbeitern die Umstellung auf das sogenannte Zweivertragsmodell. Hierbei wird der Arbeitsvertrag im Heimatland (Stammarbeitsvertrag) ruhend gestellt und der Mitarbeiter erhält für die Dauer der Entsendung einen lokalen Arbeitsvertrag im Gastland. Es handelt sich somit um die Abkehr vom klassischen Entsendevertrag im Einvertragsmodell. Allerdings ist eine Umstellung aus arbeits-, sozialversicherungs- und steuerrechtlichen Gründen nicht trivial.

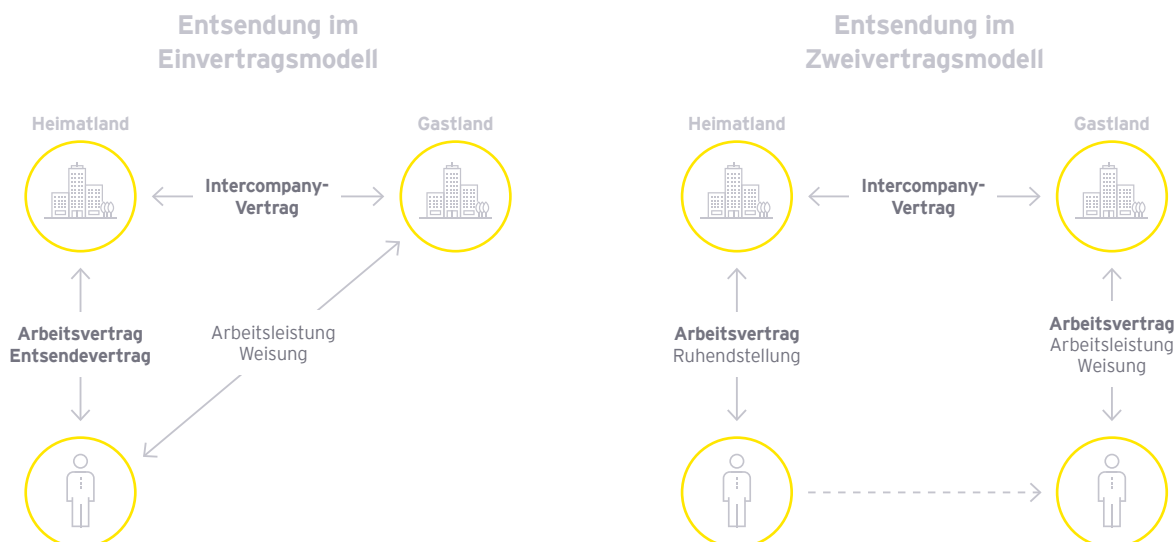
Vorteile

Unternehmen entscheiden sich aus verschiedenen Gründen zur Einführung des Zweivertragsmodells: Entsendungen zwischen Unternehmen, die nicht einem Konzern angehören, sind grundsätzlich als Arbeitnehmerüberlassungen einzustufen, für die eine entsprechende Erlaubnis benötigt wird, um compliant zu sein. Das Zweivertragsmodell hingegen stellt keine Arbeitnehmerüberlassung dar, sodass sich dieses Problem gar nicht stellt und keine behördlichen Erlaubnisse eingeholt werden müssen. Daneben muss im Einvertragsmodell die Reform der EU-Entsenderichtlinie, die zum 30. Juli 2020 in nationales Recht umgesetzt werden soll, beachtet werden. Diese Reform sieht vor, dass entsandte Arbeitnehmer nach zwölf Monaten mit lokalen Arbeitnehmern im Gastland gleichgestellt werden müssen, d. h., es gelten dann alle arbeitsrechtlichen Vorschriften des Gastlandes. Bei Entsendungen sind auch noch die für den Arbeitnehmer günstigeren

Arbeitsrechtsvorschriften im Vergleich Heimat- und Gastland zur Anwendung zu bringen. Im Zweivertragsmodell ist ein solcher Rechtsabgleich dagegen nicht notwendig, da der Mitarbeiter dann ohnehin dem lokalen Recht unterliegt. Damit ermöglicht das Zweivertragsmodell bei Entsendungen innerhalb der EU eine klare Regelung der Entsendebedingungen vom ersten bis zum letzten Tag, ohne nach zwölf Monaten etwas ändern zu müssen.

Ruhend stellen möglich?

Gleichwohl ist bei der Umstellung auf das Zweivertragsmodell eine fundierte Kenntnis des lokalen Arbeits-, Sozialversicherungs- und Steuerrechts erforderlich. So ist zunächst zu klären, ob im jeweiligen Heimatland eine Ruhendstellung des Stammarbeitsvertrags zulässig ist. Andernfalls muss das Stammarbeitsverhältnis mit einer Wiedereinstellungszusage für die Dauer des Auslandseinsatzes aufgehoben werden. Hiervon werden Expats sicherlich nicht begeistert sein. Insofern sind





Unternehmen gut beraten, bestimmte Länderkonstellation anhand dieses Kriteriums auszusortieren und nicht auf das Zweivertragsmodell umzustellen.

Befristungen möglich?

Im Gastland ist zu prüfen, ob der Abschluss befristeter Arbeitsverträge grundsätzlich zulässig ist. Danach kann eine detaillierte Prüfung der Voraussetzungen einer Befristung erfolgen. Entscheidend ist hierbei, wie lange der Auslandseinsatz dauern soll. Für Auslandseinsätze von bis zu zwei Jahren kann innerhalb der EU oft ein befristeter Arbeitsvertrag mit oder sogar ohne Sachgrund abgeschlossen werden.

Sozialversicherungsrecht

Viele Unternehmen möchten, trotz der Umstellung auf das Zweivertragsmodell, für ihre ins Ausland entsandten Mitarbeiter möglichst eine gleichwertige soziale Absicherung wie im Heimatland sicherstellen. Üblicherweise werden Unternehmen versuchen, weiterhin Entsendebescheinigungen (z. B. Formular A1 oder D/USA 101) im Heimatland zu beantragen, damit hier ein (teilweiser) Verbleib im Sozialversicherungssystem möglich ist und gleichzeitig eine (teilweise) Befreiung im Gastland besteht. Alternativ gibt es in vielen Ländern die Möglichkeit, Mitgliedschaften im Sozialversicherungssystem auf freiwilliger Basis zu beantragen. Gewiss gibt es auch alternative

Optionen, um den Mitarbeitern leistungsrechtliche Nachteile (etwa in der Rentenhöhe) im Heimatland auszugleichen. Wichtig ist jedoch, bei jeder möglichen Option die Kosten als auch mögliche leistungsrechtliche und administrative Nachteile bzw. Herausforderungen zu berücksichtigen.

Lohnsteuer

Die Umstellung auf das Zweivertragsmodell bringt sowohl im Lohnsteuerabzugsverfahren für den Arbeitgeber als auch bei der persönlichen Einkommensteuer für den Expat Änderungen mit sich. Für jedes Gastland sind die lokalen Lohnsteuerabzugsverpflichtungen zu prüfen und es ist gegebenenfalls zum ersten Mal eine Lohnbuchhaltung für Expats einzurichten. Im Rahmen der Vorbereitungen auf das Zweivertragsmodell ist ferner zu empfehlen, die angewandte Richtlinie zum Ausgleich eventueller entsendebedingter Vor- oder Nachteile bei der persönlichen Einkommensteuer des Expats auf den Prüfstand zu stellen. Nicht selten verbergen sich hinter diesen Richtlinien sehr detaillierte und kostenintensive Regelungen. Eine effiziente, wenngleich pauschalierende Alternative ist die Einführung eines Balance Sheet. Dieses wird im Rahmen der Festlegung des Gastlandgehalts für den Expat erstellt, gleicht bereits über die laufenden Gehaltszahlungen eventuelle Steuernachteile aus und reduziert den administrativen Aufwand im Unternehmen.

Unternehmensteuerrecht

Auch für die Experten aus dem Unternehmensteuerrecht wird es jetzt interessant. Bei einer Entsendung von Österreich nach Tschechien zum Beispiel wird sich der zukünftige Expat nur dann auf einen lokalen Arbeitsvertrag einlassen, wenn sein österreichisches Lohnniveau beibehalten bleibt. Die tschechische Auslandsgesellschaft dürfte jedoch nur bereit sein, die Gehaltskosten eines vergleichbaren tschechischen Mitarbeiters zu tragen. Den Differenzbetrag steuert daher regelmäßig das entsendende Unternehmen bei. Hier stellt sich unter anderem die Frage, ob diese Aufwendungen in Österreich trotz ruhenden Arbeitsvertrags steuerlich als Betriebsausgaben geltend gemacht werden können. Auch müssen das Risiko der Begründung einer ertragsteuerlichen Betriebsstätte sowie die Frage des Einhalts von Quellensteuern ebenso geprüft werden wie umsatzsteuerliche Konsequenzen, da eine Entsendung regelmäßig Elemente eines Leistungsaustauschs beinhaltet. Dies zeigt einmal mehr, dass eine Umstellung vom klassischen Entsendevertrag auf das Zweivertragsmodell ungeachtet aller Vorteile ein komplexes Unterfangen ist.

Ansprechpartnerinnen

Iris Tauth
iris.tauth@de.ey.com

Ireen Schülter
ireen.schulter@de.ey.com

Der One Stop Shop öffnet später

Die EU will die Umsatzsteuererklärung im Binnenhandel vereinfachen. Doch das Projekt verzögert sich.

Einen großen Wurf plant die EU mit der Ausweitung auf Versandhandelsumsätze des sogenannten (Mini) One Stop Shop (MOSS/OSS). Eine einzige Anlaufstelle in jedem Mitgliedstaat soll es Unternehmen erleichtern, grenzüberschreitende Umsätze an die Finanzbehörden zu melden. Statt mit einer lokalen Umsatzsteuererklärung in jedem Absatzland bietet das Verfahren Versandhandelsunternehmen künftig die Möglichkeit, diese „daheim“ in ihrer Landessprache abgeben. So weit jedenfalls der Plan. Denn eigentlich sollte die Reform zum 1. Januar 2021 umgesetzt werden. Doch jetzt hat die EU-Kommission eine Verschiebung des VAT eCommerce Package um mindestens sechs Monate vorgeschlagen. Als Grund für die Verzögerung wird die COVID-19-Pandemie angegeben. Doch das scheint nur die halbe Wahrheit zu sein. Offenbar haben die Länderfinanzbehörden der EU-Mitgliedstaaten Schwierigkeiten mit der Umsetzung. Doch trotz Verzögerung sollten sich Unternehmen

umgehend mit der Frage befassen, ob sie den MOSS/OSS künftig nutzen wollen und können. Denn nicht alle Umsätze, die typischerweise von Versandhändlern im Ausland getätigt werden, können dort gemeldet werden. In einigen Fällen kann es für die Unternehmer daher sinnvoll sein, die vorhandenen (funktionierenden) Meldestrukturen weiter zu verwenden.

Europäische Identifikationsnummer

Für Unternehmen aus der EU ist der MOSS eine zentrale Anlaufstelle in ihrem Ansässigkeitsstaat, in Deutschland beispielsweise das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt). Unternehmer aus Drittländern dürfen sich den EU-Staat aussuchen, in dem sie registriert sein müssen. Sie erhalten dort dann eine europäische Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, die mit dem Ländercode „EU“ beginnt.

Längere Abgabefrist

Die Ausweitung des MOSS/OSS geht mit einer Änderung der Abgabefrist einher. Bisher müssen Händler ihre MOSS-/OSS-Erklärung innerhalb von 20 Tagen nach Ablauf des Steuerzeitraums einreichen. Diese Frist hat sich als zu kurz herausgestellt, sie soll künftig am letzten Tag des Folgemonats enden. Bereits diese Anpassung bedeutet Anpassungsaufwand für die lokalen Steuerbehörden, denn jeder Mitgliedstaat betreibt sein eigenes MOSS-/OSS-Portal. Darüber hinaus wird es zukünftig auch EU-weit einheitliche Verfahrensregeln für die Betriebsprüfung von OSS-/MOSS-Umsätzen geben. Hierbei spielt das BZSt eine wichtige Rolle als Mittler zwischen den deutschen Steuerpflichtigen und den Finanzverwaltungen der anderen EU-Mitgliedstaaten.

Herausforderung für die Finanzverwaltung

Die Umsetzung des Umsatzsteuer-Reformpakets im E-Commerce ist für die Finanzverwaltung aufwendig und das vorgesehene Zeitfenster ambitioniert. Da die technischen

Bundeszentralamt für Steuern
in Bonn-Beuel



Wie die OSS-/MOSS-Erklärung funktioniert

Anbei möchten wir Ihnen anhand des aktuell gültigen Elster-Formulars ganz praktisch darstellen, wie die aktuelle OSS-/MOSS-Erklärung aussieht und welche Zusatzfelder zukünftig durch die deutsche Finanzbehörde ergänzt werden müssen. Das aktuelle Formular für die Erklärung sieht wie folgt aus:

Änderungen von jedem EU-Mitgliedstaat einzeln umgesetzt werden, entsteht EU-weit ein enormer Kosten- und Zeitaufwand. Ein einheitliches Portal auf EU-Ebene wäre hier sicher sinnvoller gewesen. Die von der EU-Kommission geplante Verschiebung um sechs Monate bietet lediglich ein kleines zusätzliches Zeitfenster. Diese neu gewonnene Zeit kann allerdings nicht wirklich für die Weiterentwicklung des OSS/MOSS genutzt werden. Die Mitgliedstaaten sind zur Genüge damit beschäftigt, die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie einzudämmen. Gleiches gilt für die Unternehmen.

Deutschland hinkt hinterher

Auch die deutsche Finanzverwaltung hinkt im Zeitplan hinterher. Deutschland hat bis heute weder die nationale Marktplatzhaftung von 2019 (Registerportal) noch die EU VAT Quick Fixes 2020 (Anpassung des Elster-Portals) technisch vollständig umgesetzt. Die Änderungen aus dem VAT eCommerce Package stehen somit schon in der Warteschlange.

Fazit: Die Öffnung von OSS/MOSS für den Versandhandel bleibt weiterhin ungewiss. Für die Steuerpflichtigen bleibt zu hoffen, dass die neuen Regeln möglichst zeitnah umgesetzt werden, damit sie von den positiven Wirkungen des OSS/MOSS schnellstmöglich profitieren können.

In einer dreiteiligen Serie stellen wir Ihnen die Eckpfeiler der kommenden zweiten Stufe des Umsatzsteuer-Reformpakets im E-Commerce (VAT eCommerce Package) vor. Im ersten Beitrag ging es um die Auswirkungen für Online-Marktplätze.

Ansprechpartner

Matthias Luther
matthias.luther@de.ey.com

Philipp Pleuß
philipp.pleuss@de.ey.com

OSS-/MOSS-Erklärungen müssen derzeit in jedem Fall rückwirkend berichtigt werden. Zukünftig sind Berichtigungen in der aktuellen OSS-/MOSS-Erklärung zu melden. Hierfür müssen eigene Felder geschaffen werden, in welche die zu korrigierenden Beträge eingetragen werden können. Das Auswahlfeld „Berichtigung“ entfällt.

Bisher sind OSS-/MOSS-Erklärungen stets für ein Quartal abzugeben. Zukünftig müssen aber Steuerpflichtige aus Nicht-EU-Staaten monatliche Meldungen abgeben, wenn sie über den OSS/MOSS Fernverkäufe anmelden wollen.

An dieser Stelle muss zukünftig die Art des Umsatzes unterschieden werden. Neben den Umsätzen, die bisher schon gemeldet werden können, müssen auch Fernverkäufe angemeldet werden können. Zudem müssen Marktplätze die Umsätze von Dritthändlern anmelden können, für welche die neue „EU-Marktplatzhaftung“ gilt (siehe Beitrag im TLM 2020/Q1).

The screenshots show the following sections of the form:

- Art der Steuererklärung:** Selection of 'Berichtigung' (Correction).
- Identifizierungsinformationen zur Steuererklärung:** Fields for year and quarter.
- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer:** Input field for the VAT ID.
- Teil-Besteuerungszeitraum:** Fields for start and end dates.
- Erklärung der unter der Sonderregelung erbrachten Umsätze:** Checkboxes for 'In angabtem Besteuerungszeitraum werden keine der Sonderregelung Mini-One-Stop-Shop unterliegenden steuerpflichtigen Umsätze erbracht' and 'Zur angabten Besteuerungszeitraum erbracht die folgenden Umsätze für die Sonderregelung Mini-One-Stop-Shop'.
- Gesamtsteuerbetrag für Umsätze des Steuerpflichtigen und seiner festen Niederlassungen:** Input field for the total tax amount.
- Umsätze des Steuerpflichtigen 1. Eintrag:** Section for 'Land des Verbrauchs' (Country of consumption) and 'Erbrachte Dienstleistungen' (Services provided), including a table for 'Neuer Eintrag' with fields for amount, VAT ID, and tax amount.
- 2 - Umsätze der festen Niederlassungen:** Section for 'Steuerbeträge für bisher erfasste Umsätze von festen Niederlassungen' and 'Umsatzsteuerbetrag (gesamt) für die von festen Niederlassungen erbrachten Dienstleistungen'.

TaxCMS professionalisieren

Die Digitalisierung hilft, von Insel-lösungen zu einem Gesamtansatz zu gelangen.

Viele Unternehmen haben sich mittlerweile für ein TaxCMS entschieden. In den Fokus rückten Lösungen zur softwaregestützten Erstellung und Dokumentation von Deklarations- und Reporting-Verpflichtungen sowie der Abbildung von Workflows (Verantwortlichkeiten, 4-Augen-Prinzip, Prozessabbildung). Die angebotenen Standardprodukte konzentrieren sich auf Massentransaktionen (Umsatzsteuer, Verrechnungspreise, Ertragsteuer). Den vielen Insellösungen mangelt es jedoch an einer steuerlichen Digitalisierungsstrategie, in der der Einsatz von Tools, die Vorsystemlandschaft, Prozesse und Anforderungen eines TaxCMS gesamtheitlich betrachtet werden. Besonders den nachgelagerten Toollösungen ist anzumerken, dass diese nur so gut sind wie die zugrunde liegenden steuerlichen Daten und deren Qualität. Deshalb ist es nun an der Zeit – und dank fortschreitender

Digitalisierung vergleichsweise einfach möglich –, sich beim TaxCMS strategische Gedanken über ein steuerliches Datenmanagement zu machen.

Transformationsprojekte nutzen

Die Digitalisierung der Steuerfunktion bietet Unternehmen die Chance, ihre steuerlichen Daten zu identifizieren und zu strukturieren. Im Rahmen der aktuellen SAP-S/4-Transformationsprojekte ist es wichtig, dass die Steuerfunktion diese Chancen für sich erkennt und nutzt. Nur so können die steuerlichen Anforderungen beim TaxCMS frühzeitig im Implementierungsprozess Berücksichtigung finden. Dies betrifft nicht nur klassische Anforderungen im Bereich der Steuerfindung (Umsatzsteuer, Quellensteuer), sondern auch Verrechnungspreise und Ertragsteuern können über die Einführung von S/4 HANA entsprechend unterstützt werden. Neben den Möglichkeiten des SAP Customizing (Steuerfindung, Ledger, Kontenartentypen, Stammdaten etc.) werden darüber hinaus auch häufig unterstützend Tax-Tagging-Konzepte abgebildet, womit sich Datenqualität und -klassifikation weiter verbessern lassen.



EY hat zur Konzeption und Implementierung eines steuerlichen Compliance-Management-Systems den **EY TaxCMS Cube** entwickelt. Mit diesem berücksichtigt EY nicht nur die Grundlagen und Herangehensweisen zu einem unterstützenden TaxCMS, sondern bietet auch einen hohen Grad an Automatisierung und Standardisierung zur Unterstützung der Operationalisierung.

Tax Tagging

Das Tax Tagging als solches wird im Bereich der Steuern schon seit langer Zeit verwendet. Hierbei wird ein separates Feld beispielsweise in der Bestellung oder im Finanzbuchhaltungsbeleg mit einer entsprechenden steuerlichen Kennzeichnung mit Bezug zum eigentlichen Beleg mitgebucht. Dies ermöglicht neben der Buchung auf dem eigentlichen Konto eine konkretere Klassifizierung des vorliegenden Sachverhalts. In der Vergangenheit wurde der entsprechende Tax Tag über manuelle Buchungen (etwa in Shared-Service-Centern der Unternehmen) beim Bearbeiten des eigentlichen Sachverhalts mit ausgeführt. Dies erforderte jedoch einen hohen Schulungsaufwand. Hinzu kommt, dass oftmals die Rechnung als solche nicht hinweisgebend genug ist, um steuerlich relevante Sachverhalte zu identifizieren. Aus diesem Grunde ist das Tax Tagging auf der Basis der technischen Möglichkeiten weiterentwickelt worden.

Operatives Tagesgeschäft

Beispielhaft eignet sich Tax Tagging für operative Geschäftsprozesse mit Einfluss auf Sachzuwendungen nach § 37b EStG oder für Quellensteuersachverhalte i. S. d. § 50a EStG. Die Problematik besteht hier in der Identifikation steuerlich relevanter Sachverhalte. Mitarbeiter generieren im Zuge des operativen Tagesgeschäfts (Bestellung von ausländischen Lizenzen oder Betriebsveranstaltungen) entsprechende Sachverhalte mit steuerlicher Auswirkung. Die Mitarbeiter können aufgrund fehlender Steuerfachkenntnisse oftmals nicht einschätzen, ob die Sachverhalte einen Bezug zu Steuern darstellen. Problematisch ist hierbei, dass diese Sachverhalte aufgrund ihrer Vielfalt einfach in den Transaktionsdaten untergehen, sofern sie nicht bereits bei der Entstehung an der Quelle identifiziert und entsprechend prozessual abgebildet werden (siehe Seite 48).

Ansprechpartner

Harald Diebel
harald.diebel@de.ey.com

Stephanie Kenfenheuer
stephanie.kenfenheuer@de.ey.com

Verzichten, verschieben, beteiligen

Wie Unternehmen in der Krise mit Lohnkosten umgehen und den Cashflow schonen können

In der Corona-Krise wird der Cashflow als Steuerungsgröße noch wichtiger, wodurch Löhne und Gehälter als große Aufwandspositionen verstärkt in den Fokus rücken. Viele Unternehmen greifen zum Instrument des Kurzarbeitergeldes und setzen Gehaltserhöhungen aus oder verlangen gar Kürzungen bzw. Verzichte. Allerdings gibt es Alternativen wie das Verschieben von Lohnzahlungen in die Zukunft oder eine Umwandlung in eine Mitarbeiterbeteiligung. Die jeweiligen Instrumente unterscheiden sich in ihrer Anreizwirkung wie auch in den steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Implikationen.

Gehaltsverzicht als schnelle Lösung?

Gehaltsverzicht mag den Cashflow schnell entlasten. Allerdings muss ein Arbeitnehmer dem explizit zustimmen. Ein Gehaltsverzicht ist grundsätzlich lohnsteuerneutral möglich, d. h. auf den Verzichtsbetrag entfällt keine Lohnsteuer. Liegt allerdings ein Verzicht mit Lohnverwendungsabrede (d. h. mit Auflage) vor, sieht die Finanzverwaltung darin regelmäßig eine fiktive steuerpflichtige Verfügung des Arbeitnehmers. Das gilt nicht, wenn die Auflage aus einer Spende des verzichteten Anteils besteht. Bei Gesellschafter-Geschäftsführern kann der Verzicht ggf. zu einer verdeckten Einlage und einem „Zufluss“ von Einnahmen führen, d. h., es muss trotz Verzichts Arbeitslohn versteuert werden. Daher empfiehlt sich eine Prüfung im Vorhinein. Sozialversicherungsrechtlich gilt für laufendes Arbeitsentgelt grundsätzlich das Entstehungsprinzip, d. h., der Beitragsanspruch der Sozialversicherungsträger entsteht, sobald der Arbeitnehmer einen rechtlichen Anspruch hat. Ein Verzicht ändert daran grundsätzlich nichts. Verzichtet ein Mitarbeiter jedoch arbeitsrechtlich zulässig auf künftig fällige Gehaltsbestandteile, kann sich das beitragspflichtige Entgelt mindern.

Eine Verschiebung der Fälligkeit erscheint attraktiver

Eine Alternative zum Verzicht ist die Verschiebung der Auszahlung auf einen späteren Zeitpunkt, wenn

→



es dem Unternehmen wieder besser geht. Der Arbeitnehmer verliert seine erarbeiteten Ansprüche nicht, sie werden nur kurz- bis mittelfristig „geparkt“. Lohnsteuerlich urteilte der Bundesfinanzhof bereits 2009, dass ein Verschieben grundsätzlich steuerneutral erfolgen kann. Lässt sich der Arbeitnehmer seine Ansprüche (marktüblich) verzinsen, qualifizieren etwaige (Stundungs-) Zinsen grundsätzlich als steuerpflichtiger Arbeitslohn. Vorsicht ist insbesondere bei variabler Verzinsung geboten, da dies eine Umqualifizierung in ein Darlehen und somit eine potenzielle Lohnverwendungsabrede nahelegt. Lohnverwendungsabreden führen zum Zufluss und somit zur Versteuerung („dry income“). Sozialversicherungsrechtlich gilt bei verschobenen Einmalzahlungen das Zuflussprinzip, d. h., die Verbeitragung erfolgt im Ergebnis bei Auszahlung.

Mitarbeiterbeteiligung als Alternative

Statt einer verschobenen Auszahlung können sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer auch auf eine Beteiligung am Unternehmen einigen. Ausgestaltungen sind je

nach Unternehmensform und -lage möglich, etwa mithilfe von Aktien, Genussrechten oder erfolgsabhängigen Darlehen. Anreiztechnisch ergibt sich der Vorteil, dass Mitarbeiter an der wirtschaftlichen Leistung des Unternehmens partizipieren und von einem Aufschwung nach der Krise unmittelbar profitieren. Gleichzeitig eröffnet ein Beteiligungserwerb in der Krise den Mitarbeitern finanziell attraktive Einstiegsmöglichkeiten. Abhängig vom gewählten Modell können so nicht nur Mittelabflüsse kurzfristig vermieden, sondern sogar Mittelzuflüsse generiert werden. Lohnsteuerlich ist zu beachten, dass die Wandlung von bestehenden Gehaltsbestandteilen in eine Beteiligung grundsätzlich eine Lohnverwendungsabrede bzw. eine Schuldumschaffung (Novation) darstellen kann, die zum Zufluss und somit zur (Lohn-)Versteuerung führt. Dafür qualifizieren Erträge aus der Beteiligung im Folgenden grundsätzlich als Kapitaleinkünfte. Insbesondere für zukünftige Gehaltsbestandteile besteht indes mehr Spielraum für Ausgestaltungen ohne sofortige Versteuerung. Die Möglichkeiten der Mitarbeiterbeteiligung sollen laut aktuellem Koalitionsbeschluss vom 3. Juni 2020 verbessert werden, insbesondere für Start-ups.

	Cashflow-Effekt	Anreiz	Umsetzung
Gehaltsverzicht	++	-	+++
Stundung	+	+	++
Mitarbeiterbeteiligung	+++	++	+

Ansprechpartner

Markus Harz
markus.harz@de.ey.com

Martin Neutzner
martin.neutzner@de.ey.com

Philipp Holst
philipp.holst@de.ey.com

Auslagerung von Pensionszusagen

Der BFH beschränkt den Betriebsausgabenabzug bei der Übertragung auf Pensionsfonds.

Es gibt gute Gründe für Unternehmen, unmittelbare Versorgungszusagen für Mitarbeiter auszulagern: eine verbesserte Eigenkapitalquote, die Reduzierung des Verwaltungsaufwands, ein bevorstehender Unternehmensverkauf oder die Nachfolgeplanung. Aufgrund steuerlicher Beschränkungen findet sich in der Praxis häufig die kombinierte Übertragung von Direktzusagen aktiv Beschäftigter auf einen Pensionsfonds und eine Unterstützungskasse. Während auf eine Unterstützungskasse aufgrund der steuerlichen Abzugsbeschränkungen des § 4d EStG regelmäßig nur der noch zu erdienende Teil der Zusage (Future Service) übertragen wird, geht der bereits erdiente Teil (Past Service) gegen Zahlung eines Einmalbeitrags auf den Pensionsfonds über. Mit vollständiger Übertragung der Zusage kommt es zur gewinnerhöhenden Auflösung der Pensionsrückstellung in der Steuerbilanz.

Auffassung der Finanzverwaltung

Hinsichtlich der Höhe des zulässigen Abzugs der Pensionsfondsprämie nach § 4e Abs. 3 Satz 3 EStG hat sich der Bundesfinanzhof nun in zwei Urteilen der Auffassung der Finanzverwaltung angeschlossen (BFH-Urteile vom 20.11.2019, XI R 52/17, XI R 42/18). Demnach können Unternehmen die Pensionsfondsprämie im Übertragungsjahr nur in der Höhe als sofortige Betriebsausgabe berücksichtigen, wie die Auflösung der Rückstellung auf den bereits erdienten Teil der Anwartschaft entfällt. Der restliche Beitrag sei lediglich auf die nächsten zehn Wirtschaftsjahre gleichmäßig verteilt als Betriebsausgabe abzugsfähig.

Die Vorinstanz ließ hingegen einen Betriebsausgabenabzug für die Einmalprämie in Höhe der vollständig aufzulösenden Pensionsrückstellung zu.

Argumente

Die Entscheidung ist im Grundsatz nachvollziehbar. Der BFH will durch die einschränkende Auslegung des § 4e Abs. 3 Satz 3 EStG eine Besserstellung des Kombinationsmodells gegenüber einer zeitlich versetzten Übertragung auf Pensionsfonds und Unterstützungskasse vermeiden. Dennoch sind auch die Argumente der Vorinstanz nicht von der Hand zu weisen. Wird eine Pensionsrückstellung, die für aktiv Beschäftigte bereits nur einen Teil der Zusage abbildet, auf den arbeitsrechtlich erdienten Teil der Zusage gekürzt, resultiert daraus eine doppelte Kürzung des Betriebsausgabenabzugs. Zu diesem

Ergebnis kommt zwar auch der BFH, einen Wertungswiderspruch sieht der Senat darin aber nicht.

Die Crux der 6 Prozent

Solange der Rechnungszins von 6 Prozent gemäß § 6a EStG aufrechterhalten wird, wird zwangsläufig nur ein Bruchteil des Pensionsfondsbeitrags von der steuerlichen Pensionsrückstellung gedeckt. Ein solches Ungleichgewicht hatte der Gesetzgeber bei der Konzeption des § 4e Abs. 3 EStG sicherlich nicht vor Augen. Daher ist es bedauerlich, dass der BFH die Auslagerung von Direktzusagen nun zusätzlich erschwert. Alternative, lohnsteuerneutrale Ausgliederungsmöglichkeiten wie die Übertragung von unmittelbaren Versorgungsverpflichtungen auf eine Rentnergesellschaft rücken damit weiter in den Fokus. Insbesondere für den Personenkreis der Gesellschafter-Geschäftsführer gewinnt diese Form zunehmend an Attraktivität. So hat der BFH in der Vergangenheit grünes Licht hinsichtlich der Lohnsteuerfreiheit bei der entgeltlichen Auslagerung von Versorgungsverpflichtungen auf eine neu gegründete oder bestehende Rentnergesellschaft gegeben (BFH-Urteil vom 18. August 2016, VI R 18/13, VI R 46/13).

Ansprechpartner

Frank Tietjen
frank.tietjen@de.ey.com

Carolin Selig-Kraft
carolin.selig-kraft@de.ey.com



Austausch digitaler Daten

Die EU will die Zahlungsströme der digitalen Wirtschaft erfassen, um den Finanzbehörden bessere Einblicke zu ermöglichen.

Die Besteuerung der Digitalwirtschaft nimmt in der EU konkretere Formen an. Abgesehen von nationalen Initiativen zur Einführung unilateraler Digitalsteuern bereitet die EU-Kommission Maßnahmen vor, die zumindest die Voraussetzungen für eine effektive Besteuerung digitaler Unternehmen schaffen. Konkret will Brüssel die Amtshilferichtlinie novellieren, die den Informationsaustausch zwischen den Steuerverwaltungen in den Mitgliedstaaten regelt. Ziel ist es, Steuerbetrug und Steuerhinterziehung durch neue Informationspflichten besser zu bekämpfen. Im Fokus stehen digitale Geschäftsmodelle, insbesondere Plattformbetreiber, die Taxifahrten oder Unterkünfte vermitteln oder in anderer Form Angebot und Nachfrage zusammenbringen. Doch die neuen Compliance-Anforderungen werden vermutlich auch für Unternehmen der Old Economy relevant sein.

Was Brüssel plant

Die Generaldirektion Steuern und Zollunion der Europäischen Kommission (DG TAXUD) hat angekündigt, die derzeit bestehende Amtshilferichtlinie (Directive on Administrative Cooperation [2011/16/EU], kurz DAC) zu ergänzen. Dieses mittlerweile siebte Update der Richtlinie beinhaltet den Austausch von Informationen über Zahlungsdaten der digitalen Wirtschaft. Damit sollen Zahlungsströme sowohl im Güter- als auch im Dienstleistungsverkehr über digitale Plattformen systematisch erfasst werden. Einzelne Maßnahmen gibt es bereits, so zum Beispiel die umsatzsteuerliche Plattformhaftung, die auf neu geschaffenen Informationspflichten aufsetzt und von Deutschland schon umgesetzt wurde. Zeitgleich mit der neuen Richtlinie zum Informationsaustausch könnte laut DG TAXUD eine zentrale Stelle, potenziell innerhalb der bestehenden Steuerverwaltung der EU, für die Sammlung und Weitergabe der relevanten Zahldaten eingerichtet werden.

Optionen für die Mitgliedstaaten

Die EU-Kommission will mit der 7. Änderung der Amtshilferichtlinie die Informationsvorschriften für die betroffenen Unternehmen vereinheitlichen und den Verwaltungsaufwand vereinfachen. Darauf aufbauend könnten Mitgliedstaaten selbst entscheiden, inwieweit sie die Informationen nutzen und daraus Steuersubstrat generieren wollen. Start-ups und Plattformen mit geringen Umsätzen könnten in einzelnen Jurisdiktionen von den zusätzlichen Compliance-Anforderungen ausgenommen werden. Die neuen Regelungen gälten jedoch gleichermaßen für digitale Plattformen mit Sitz in EU- und Nicht-EU-Staaten, um eine Gleichbehandlung aller Unternehmen zu gewährleisten. Zum Zeitplan: Nachdem die Konsultationsphase Anfang März endete, sollte der Kommissionsvorschlag bis spätestens 15. Juli 2020 vorliegen.

Ähnliche Pläne der OECD

Die OECD erarbeitet derzeit ebenfalls ein Konzept zum Austausch von Daten digitaler Plattformen. Ein Katalog mit Mustervorschriften für Steuerregeln liegt bereits vor. Er soll Steuerbetrug und Steuerhinterziehung verringern, indem Verkäufer auf Online-Plattformen strengeren Compliance-Regeln unterworfen werden. Im Gegensatz zu den derzeit angedachten Änderungen der EU-Amtshilferichtlinie betrifft die OECD-Initiative nur Güter und keine Dienstleistungen wie etwa die Vermittlung von Unterkünften. Die Mustervorschriften sollen noch diesen Sommer veröffentlicht werden.

BEPS 2.0 stockt

Unterdessen gerät das ambitionierte Vorgehen der OECD zur Besteuerung der Digitalwirtschaft ins Stocken. Die Neuauflage der BEPS-Initiative (Base Erosion and Profit Shifting) gegen aggressive Steuergestaltung und Gewinnverschiebungen sieht grundlegend neue, spezielle Besteuerungskonzepte

Das Berlaymont-Gebäude der EU-Kommission in Brüssel

vor (siehe auch Interview Seite 74). Während sich die Teilnehmerstaaten schon seit Beginn der Initiative nicht auf einheitliche Regeln verständigen konnten, ist die OECD spätestens seit Ausbruch der Corona-Krise mit dem Zeitplan in Verzug geraten. Das ursprünglich für Anfang Juli geplante Treffen zur endgültigen Einigung ist nun zunächst auf Oktober verschoben.

Deutsche Pläne

Doch die EU hat bereits angekündigt, aktiv zu werden – falls es zu keiner Einigung innerhalb des Inclusive Framework der OECD mit 137 Staaten kommt. Allerdings ist von einem „Plan B“ bislang nicht die Rede und es gibt noch keine Hinweise auf eine konkrete Ausgestaltung. Gesteigerte Informationspflichten könnten aber ein Teil davon sein. Weil das Bundesfinanzministerium großen Wert auf eine Besteuerung der Digitalwirtschaft legt, könnte Deutschland während seiner EU-Ratspräsidentschaft in der zweiten Hälfte des Jahres 2020 entsprechenden Druck ausüben. So erklärte Martin Kreienbaum, Leiter der Unterabteilung für Internationales Steuerrecht und EU-Steuerharmonisierung im Bundesfinanzministerium und Vorsitzender des OECD-Steuerausschusses, dass Deutschland in Brüssel das Thema Informationsaustausch bei digitalen Plattformen vorantreiben wolle.

Ansprechpartner

Dr. Klaus von Brocke
klaus.von.brocke@de.ey.com

Dr. Cornelia Kindler
cornelia.kindler@de.ey.com

Florian S. Zawodsky
florian.zawodsky@de.ey.com

10 Jahre FATCA – ein Bankenskandal und seine Folgen

Geburtsstunde für eine neue Ära der Transparenz steuerlich relevanter Informationen

Als im Juni 2008 öffentlich bekannt wurde, dass die US-Justiz gegen eine schweizerische Großbank wegen des Verdachts der Beihilfe zur Steuerhinterziehung für Zehntausende US-Bürger ermittelte, ahnte man noch nicht, dass dies eine neue Ära der Transparenz steuerlich relevanter Informationen einläuten sollte. Mit aller Macht erzwangen die USA von den Schweizern ohne Rücksicht auf das Bankgeheimnis eine Herausgabe der Kontodaten und kamen so an umfangreiche Informationen, die zeigten, wie reiche US-Bürger – sei es direkt oder über zwischengeschaltete „passive“ Rechtsträger – ihr Geld im Ausland anlegten und später nicht in ihrer US-Steuererklärung deklarierten. Dieses Wissen hat dann zwei Jahre später Eingang in ein Gesetz mit dem Namen „Foreign Account Tax Compliance Act“ (FATCA) gefunden, das im März 2010 vom US-Kongress verabschiedet wurde. Mit diesem Gesetz wurden Finanzinstitute außerhalb der USA („Foreign Financial Institutions“ [FFIs]) verpflichtet, dem Internal Revenue Service (IRS) mitzuteilen, wenn sie Finanzkonten für US-Personen führen.

Übermittlung des BZSt ins Ausland im Jahr 2017

Im Rahmen des **CSR**:

4,9 Mio
Datensätze

463,6 Mrd. €
Summe Kontosaldo

Im Rahmen von der **DAC**:

0,6 Mio
Datensätze

6,9 Mrd. €
Einkommen

61,7 Mrd. €
Vermögen

Lokale Umsetzung meist über den automatischen Informationsaustausch

Angesichts der Bedeutung des amerikanischen Kapitalmarktes war klar, dass Finanzinstitute außerhalb der USA die neuen Verpflichtungen umsetzen mussten. Denn für nicht kooperationswillige FFIs und deren Kunden wurde eine 30-prozentige Strafquellensteuer auf Einnahmen aus US-Quellen festgelegt. Nach dem amerikanischen Alleingang kündigten Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien im Juli 2012 an, das FATCA im Wege bilateraler Abkommen mit den USA umsetzen zu wollen. Mittlerweile sind über 100 Staaten diesem Beispiel gefolgt. Die meisten Staaten entschieden sich für ein FATCA-Abkommen nach dem Model 1, das vorsieht, dass die Finanzinstitute die Daten ihrer US-Kunden zunächst an die zuständige nationale Steuerbehörde übermitteln (in Deutschland an das Bundeszentralamt für Steuern), die dann die Daten im Wege des automatischen Informationsaustauschs an die USA weiterleitet.

Vorlage für den CRS

Für die OECD war das FATCA eine Steilvorlage. Wenn die Finanzinstitute jetzt schon ihre US-Kunden melden mussten, dann war es doch ein Leichtes, dieses Verfahren auf Kunden mit Ansässigkeit in allen anderen OECD-Teilnehmerländern auszuweiten. Die in Paris ansässige Organisation übernahm weite Teile der FATCA-Regelungen wörtlich und legte im Jahr 2014 ihren „Common Reporting Standard“ (CRS) vor. Mittlerweile nehmen auch am CRS mehr als 100 Länder teil und tauschen Finanzdaten automatisch untereinander aus.

Weitere Anwendungsfälle des automatischen Informationsaustauschs

Grundlage für die Umsetzung des CRS in der EU war „DAC2“, also die Änderung der EU-Amtshilferichtlinie (Directive on Administrative Cooperation). Seither hat die EU den Anwen-

Der Schweizer Staatssekretär **Michael Ambuehl** und **Donald Sternoff Beyer**, US-Botschafter in der Schweiz, unterzeichnen das FATCA-Abkommen am 15. Februar 2013 in der Schweiz



ungsbereich für den – insbesondere automatischen – Informationsaustausch laufend erweitert:

- ▶ DAC3 im Jahr 2015 zum automatischen Austausch von grenzüberschreitenden Tax Rulings
- ▶ DAC4 im Jahr 2016 zum automatischen Austausch länderbezogener Berichte (Country-by-Country Reporting),
- ▶ DAC5, ebenfalls im Jahr 2016 (Zugang zu Informationen der wirtschaftlich Berechtigten – Transparenzregister)
- ▶ DAC6 im Jahr 2018 zum automatischen Austausch von grenzüberschreitenden Steuergestaltungen (mit speziellen Meldepflichten bei Umgehung des CRS oder bei Verschleierung der wirtschaftlich Berechtigten)

Die Änderungen DAC3, 4 und 6 gehen auf das BEPS-Projekt der OECD zurück, bei DAC5 waren die „Panama Papers“ zu Briefkastengesellschaften in Drittstaaten das auslösende Moment.

Zweifellos leistet der automatische Informationsaustausch bei der Bekämpfung von Steuerhinterziehung gerade im internationalen Bereich einen wichtigen Beitrag. Allerdings sind vom Kampf gegen die schwarzen Schafe auch viele Tausend steuererhrliche Unternehmen betroffen, für die die Umsetzung der einzelnen Maßnahmen mit hohen Compliance-Kosten verbunden ist.

Vielzahl von Formularen

Zwar haben sich die Finanzinstitute inzwischen

auf FATCA und CRS eingestellt, gleichwohl ist zumindest aus Kundensicht nicht ganz nachvollziehbar, dass sich deutsche Banken immer noch nicht zu einheitlichen Selbstauskunftsformularen durchringen konnten. So müssen sich insbesondere Unternehmenskunden mit einer Vielzahl unterschiedlicher Formulare auseinandersetzen. Manche Finanzinstitute gehen gar so weit, dass sie eine FATCA-Selbstauskunft auf einem Formular W-8 der IRS verlangen (regelmäßig ein W-8BEN-E oder W-8IMY), auch in Fällen, in denen über die Bankverbindung gar keine US-Quellensteuerpflichtigen Einkünfte bezogen werden. Dies sollte in Zukunft eingestellt werden, da sich die Rubriken für die FATCA-Klassifikation im W-8-Formular am US-FATCA-Recht orientieren und von den Kategorien der FATCA-Abkommen abweichen. Die Aufforderung zur Abgabe einer Selbstauskunft beruht hier nämlich auf nationalem FATCA-Recht.

Unverhofft ein Finanzinstitut

Zu den Finanzinstituten, die von den FATCA- und CRS-Meldepflichten betroffen sind, gehören üblicherweise Banken, bestimmte Versicherungen und Fonds. Allerdings kommt es immer wieder vor, dass einzelne Rechtsträger als Finanzinstitute klassifizieren, bei denen die handelnden Personen bislang von einem Nichtfinanzinstitut ausgegangen sind. Anwendungsfälle können hier z. B. Investmentvehikel sein, über die mehrere Personen in Finanzvermögen investieren, Management-Beteiligungsgesellschaften, der Abschluss von Vermögensverwaltungsverträgen, die Errichtung von Spezial-

fonds, Inhouse-Banking etc. Dies kann dann mit jährlichen und sanktionsbewehrten Meldepflichten an die zuständige lokale Steuerbehörde verbunden sein.

Nichtfinanzinstitute

Im Bereich der Nichtfinanzinstitute (NFEs) ist in der Praxis insbesondere die Änderungsanfälligkeit zu beachten. Soll für FATCA- und CRS-Zwecke ein passiver NFE-Status vermieden werden, weil dieser mit einer Durchschau auf die wirtschaftlich Berechtigten verbunden ist, muss einer der Tatbestände für ein aktives NFE erfüllt werden. Kann hier nicht auf eine Börsennotierung an einem regulierten Markt mit einem gewissen Mindesthandelsvolumen zurückgegriffen werden, ist der aktive NFE-Status in der Regel jedes Jahr erneut zu ermitteln, weil er meist von den Bilanz- und GuV-Zahlen des Vorjahres abhängt. Natürlich kann ein NFE in einer Selbstauskunft auch freiwillig den Status eines passiven NFE wählen, aber dann verlagert sich das Thema der Änderungsanfälligkeit auf die Ebene der beherrschenden Personen (wirtschaftlich Berechtigten) der Gesellschaft. Studiert etwa die mit mehr als 25 Prozent beteiligte Tochter ein Jahr in Frankreich, sind bisher abgegebene Selbstauskünfte zu ändern. Das kann kompliziert und lästig sein, lässt sich aber – das ist die gute Nachricht – in der Praxis bei strukturierterem und planvollem Vorgehen gut beherrschen.

Ansprechpartner

Dr. Pinkas Fußbroich
pinkas.fussbroich@de.ey.com

Meldepflichten. Jetzt!

Die neuen Regeln beim Transparenzregister erhöhen den Druck, die wirtschaftlich Berechtigten zu melden.

Seit dem 1. Oktober 2017 sind Unternehmen und bestimmte Rechtsgestaltungen wie Stiftungen und Trusts bereits dazu verpflichtet, ihre wirtschaftlich Berechtigten an das Transparenzregister zu melden. Die Erfüllung dieser Verpflichtung kann dabei im Einzelfall schwierig sein, da die Bestimmung der wirtschaftlich Berechtigten – also der natürlichen Personen, die einen Rechtsträger unmittelbar oder mittelbar beherrschen – nicht immer einfach ist, z. B. in bestimmten Personengesellschafts- oder Stiftungsstrukturen. Seit Jahresbeginn gilt es nun aber, verschärfte Regelungen zu beachten, die einen Verstoß gegen die Meldepflichten

für ein Unternehmen teuer werden lassen können – und damit sind nicht die unverändert hohen Bußgelder gemeint. Ein Verstoß kann nunmehr auch unmittelbare Folgen für das eigene Unternehmenshandeln haben. Viele Banken und andere Verpflichtete i. S. d. Geldwäschegesetzes (GwG) haben bereits ihre internen Regeln für die Annahme von Kunden und Aufträgen verschärft. Dies kann bei Unstimmigkeiten im Transparenzregister z. B. dazu führen, dass Unternehmen einen Kredit nicht mehr bekommen, der Jahresabschluss nicht mehr geprüft oder ein unterschrittsreifer Vertrag nicht mehr beurkundet wird.

Öffentliche Einsichtnahme

Zur Einsichtnahme in das Transparenzregister berechtigt waren bis Ende 2019 insbesondere bestimmte Behörden, GwG-Verpflichtete sowie Personen mit berechtigtem Interesse, wie etwa Nichtregierungsorganisationen und Pressevertreter. Mit Umsetzung der 5. EU-

Geldwäscherichtlinie zum 1. Januar 2020 kann nunmehr jedermann als „Mitglied der Öffentlichkeit“ Einsicht in das Transparenzregister nehmen. Dies ist zwar im Vergleich zum Handelsregister bisher noch erschwert, da zunächst eine Registrierung zum Transparenzregister erforderlich und in jedem Fall ein Antrag auf Einsichtnahme bezogen auf eine bestimmte Gesellschaft oder Rechtsgestaltung zu stellen ist. Die Bearbeitung des Antrags kann ein paar Tage dauern, sodass es nicht möglich ist, die Informationen im Transparenzregister unmittelbar durchzusehen und herunterzuladen. Grundsätzlich wird aber eine erheblich weitere Öffentlichkeit als bisher hergestellt. Das erhöht auch die Befürchtungen gerade bei mittelständischen Personengesellschaften, dass Familienmitglieder möglicherweise Opfer von Erpressungen werden.

Naming and shaming

Verstöße gegen die Meldepflichten können Unternehmen oder Stiftungen teuer zu stehen kommen. Und damit sind nicht nur die bisher schon hohen Bußgelder von bis zu 1 Million Euro (je nach Einzelfall auch darüber hinaus) angesprochen, sondern etwaige Folgeschäden bei nicht vorgenommenen oder fehlerhaften Meldungen. So ist zunächst seit Beginn des Jahres das Bundesverwaltungsamt, das das Transparenzregister verwaltet, grundsätzlich verpflichtet, rechtskräftig festgestellte Verstöße gegen die Meldepflichten im Internet zu veröffentlichen – und zwar fünf Jahre lang. Dies kann erhebliche Auswirkungen auf das Unternehmenshandeln haben, wenn es zum Beispiel um die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen geht oder wenn ein privatwirtschaftlicher Kunde besondere Anforderungen an den guten Leumund seiner Lieferanten stellt.

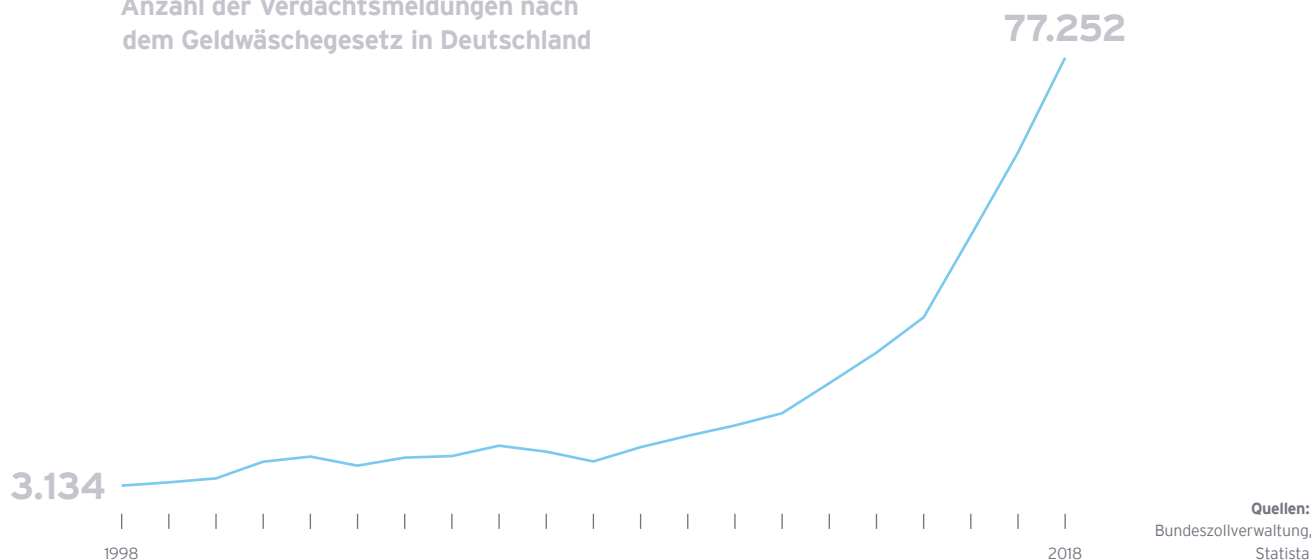
Nachweis der Registrierung und Unstimmigkeitsmeldungen

Die Wahrscheinlichkeit, dass fehlerhafte Angaben gemeldet werden, ist mit der Neu-

Der **Bundesanzeiger** verwaltet das Transparenzregister



Anzahl der Verdachtsmeldungen nach dem Geldwäschegesetz in Deutschland



regelung zum 1. Januar 2020 erheblich gestiegen. Seitdem müssen nämlich GwG-Verpflichtete (z. B. Banken, Versicherungen, Finanzdienstleister, Rechtsanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater etc.) bei Begründung einer neuen Geschäftsbeziehung von ihren Kunden einen Registrierungsnachweis im Transparenzregister einholen. Bei Unstimmigkeiten – falls also Eintragungen fehlen, einzelne Angaben zu den wirtschaftlich Berechtigten abweichen oder andere wirtschaftlich Berechtigte ermittelt werden – ist der GwG-Verpflichtete grundsätzlich (es bestehen Ausnahmen bei Rechtsberatungs- und Prozessvertretungsleistungen durch bestimmte Berufsgruppen) zur Abgabe einer Unstimmigkeitsmeldung an das Transparenzregister verpflichtet. Kommt er dem nicht nach, kann dies mit ebenfalls empfindlich hohen Geldbußen geahndet werden, die bei Banken zum Beispiel bis zu 5 Millionen Euro oder bis zu 10 Prozent des Gesamtumsatzes betragen können.

Verschärftes „Onboarding“

Die Regelungen sind noch recht neu, sodass sich noch keine allgemeine Praxis zum Umgang mit den neuen Pflichten gebildet hat. Zur Vermeidung eigener Risiken haben aber inzwischen viele GwG-Verpflichtete ihre internen Regeln für die Annahme von Kunden und Aufträgen verschärft. Dies kann dazu führen, dass sie einen Kunden nicht mehr annehmen, wenn sich im Rahmen des „Onboardings“ Unstimmigkeiten andeuten. Als Folge wird dann ggf. der erhoffte Kredit

nicht mehr vergeben, der Jahresabschluss nicht mehr geprüft, der unterschiftsreife Vertrag nicht mehr notariell beurkundet u.s.w. Für Notare regelt das GwG dabei ausdrücklich, dass sie eine Beurkundung abzulehnen haben, wenn Vereinigungen oder andere Rechtsgestaltungen ihren Pflichten nach dem GwG nicht nachgekommen sind. Mindestens ist aber mit Verzögerungen zu rechnen, bis die Unstimmigkeit aufgeklärt und das Geldwäscherisiko hinsichtlich des potenziellen Kunden als akzeptabel erachtet wird.

Unkenntnis nützt nichts

Schließlich reicht es seit dem 1. Januar 2020 nicht mehr aus, dass sich gesetzliche Vertreter einer Vereinigung oder Rechtsgestaltung darauf berufen, dass ihnen die wirtschaftlich Berechtigten nicht bekannt seien. Vielmehr verlangt das GwG von ihnen nunmehr, gegenüber Anteilseignern ein Auskunftersuchen hinsichtlich der wirtschaftlich Berechtigten zu stellen, und verpflichtet auch die wirtschaftlich Berechtigten, die entsprechenden Auskünfte ungefragt mitzuteilen.

EU-weite Unterschiede

Die EU-Geldwäscherichtlinie ist von allen EU-Ländern umzusetzen. Für Konzerne heißt das, dass sie nicht nur die deutschen Meldepflichten erfüllen müssen, sondern auch diejenigen von Tochtergesellschaften im europäischen Ausland. Dies erweist sich in der Praxis regelmäßig als schwierig, da bereits die Regelungen zur Bestimmung der wirtschaftlich Berechtigten in den einzelnen Ländern

abweichen können. Auch bei der Meldepflicht gibt es Unterschiede, z. B. bei bestehenden fiktiven wirtschaftlich Berechtigten in Person der Geschäftsführer. Diese sind in manchen Ländern zu melden und in anderen Ländern wie Deutschland aufgrund der Geltung einer Meldefiktion nicht.

Ausblick

Auch die EU-Kommission ist sich der Schwächen des derzeitigen Systems bewusst. Sie hat deshalb am 7. Mai 2020 einen Aktionsplan verabschiedet, der auf den folgenden Grundlagen beruht:

- ▶ wirksame Umsetzung der bestehenden Regeln
- ▶ ein einziges EU-Regelwerk
- ▶ Aufsicht auf EU-Ebene
- ▶ ein Unterstützungs- und Kooperationsmechanismus für die Financial Intelligence Units (FIUs)
- ▶ bessere Nutzung von Informationen zur Durchsetzung des Strafrechts
- ▶ eine stärkere Präsenz und Einflussnahme der EU in den internationalen Organisationen zur Bekämpfung der Geldwäsche

Die Kommission beabsichtigt, alle diese Maßnahmen bis Anfang 2021 umzusetzen. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

Ansprechpartner

Dr. Pinkas Fußbroich
pinkas.fussbroich@de.ey.com

Jörgchristian Klette
joergchristian.klette@de.ey.com

Hickhack um Werbeflächen

Die gewerbsteuerliche Hinzurechnung bleibt trotz eines positiven FG-Urteils umstritten.

Bei der Betriebsprüfung sind die Vertragsverhältnisse bei der Vermietung von Außenwerbeflächen verstärkt in den Fokus geraten. Die Beamten versuchen, für die Gewbesteuer hinzurechnungspflichtige Tatbestände nach § 8 Nr. 1 Buchst. f GewStG zu identifizieren; dabei geht es um die zeitlich befristete Überlassung von Rechten. Während die Finanzverwaltung den Begriff der Nutzungsüberlassung gerne sehr weit auslegt und die Überlassung von Werbeträgern entsprechend gewerbsteuerlich hinzurechnet, gab ein Urteil vom Finanzgericht Rheinland-Pfalz zumindest den Spezialvermittlern in der Werbebranche Hoffnung (Urteil vom 18. April 2018, 1 K 1362/15). Allerdings hat sich die Finanzbehörde Hamburg inzwischen öffentlich gegen dieses Urteil positioniert.

Der Fall

Im rheinland-pfälzischen Fall übernahm die Klägerin als Spezialvermittlerin die Vermarktung und Durchführung des Außenwerbungsgeschäfts, und zwar durch Abschluss eines Geschäftsbesorgungsvertrags mit Werbeunternehmen, die aber die Werbeflächen durch einen gesonderten Vertrag vom Eigentümer dieser Flächen anmieteten. Die Einnahmen aus der Vermittlung der Werbeflächen leitete die Klägerin abzüglich eines Vergütungsabschlags an die Werbeunternehmen weiter.

Die Ansicht der Betriebsprüfung

Die Betriebsprüfer griffen diese Geschäftsbesorgungsverträge auf und vertraten die Ansicht, dass dem Spezialvermittler das Recht zur alleinigen Nutzung der jeweiligen Werbeflächen und der damit einhergehenden



Reklamemöglichkeiten übertragen wurde. Damit liege dem Vertrag eine Rechteüberlassung zugrunde. Da der Dienstleister, die spätere Klägerin, für die Gestaltung der Werbeflächen verantwortlich war, trage er das Risiko des wirtschaftlichen Erfolgs und sei damit einem Pächter gleichzustellen. Schließlich handele er ebenso eigennützig mit dem Ziel der Fruchtziehung. Dies stehe im Gegensatz zu einem Geschäftsbesorgungsvertrag, dem die Wahrung fremder Vermögensinteressen zugrunde liege. Damit seien die Beträge, die an die Vertragsparteien weitergeleitet wurden, gewerbsteuerlich hinzuzurechnen.

Das Urteil des Finanzgerichts

Die Richter kamen indes zu dem Ergebnis, dass die Klägerin die Vermarktung der Werbeflächen ihrer Vertragspartner übernommen hat, für die diese eigentlich selbst zu sorgen hätten. Sie handelte insofern im Interesse ihrer Vertragspartner. Die Vergütung könne einem Aufwendungsersatz gleichgestellt werden, den die Klägerin für ihre gute Stellung am Werbemarkt und ihren Kundenstamm erhalte und der gerade nicht zur Fruchtziehung aus dem Recht auf Werbung berechtigen solle. Darüber hinaus übernehme die Klägerin nicht nur die Vermarktung der Werbeflächen, sondern auch die Anbringung der Werbung, woraus der Dienstleistungscharakter der Vertragsverhältnisse deutlich werde. Laut FG Rheinland-Pfalz sind die Verträge deshalb als Geschäftsbesorgungsverträge anzusehen, die nicht unter § 8 Nr. 1 Buchst. f Satz 1 GewStG fallen.

Die Reaktion der Behörde

Gegen das Urteil sperrt sich jedoch die Finanzverwaltung. So verweist die Finanzbehörde Hamburg in einer Fachinformation vom 23. September 2019 (G 1422 - 2019/009 - 53) weiterhin auf einen Erlass der obersten Finanzbehörden der Länder vom 2. Juli 2012, nach dem Aufwendungen für die Anmietung von Werbeflächen ungeachtet des obigen Urteils weiterhin nach § 8 Nr. 1 Buchst. d bzw. e GewStG hinzuzurechnen sind. Entsprechend ist davon auszugehen, dass die Betriebsprüfung weiterhin einen verstärkten Fokus auf Vertragsverhältnisse in Bezug auf Werbeflächen legen wird, und zwar auf jeder Ebene der Wertschöpfungskette.

Ansprechpartner

Dr. Jürgen Schimmele
juergen.schimmele@de.ey.com

Timo Lange
timo.lange@de.ey.com

Irrtum zugunsten des Steuer- pflichtigen

Selbst schwere Fehler kann das Finanzamt nicht ohne weiteres berichtigen, urteilt der BFH.

Der Alleingesellschafter einer GmbH verkaufte 20 Prozent seiner Geschäftsanteile. Den Veräußerungsgewinn in Höhe von 79.740 Euro gab er in seiner Einkommensteuererklärung zutreffend an. Beim Finanzamt kontrollierten gleich drei Beamte den Vorgang, da die Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften einer manuellen Kontrolle unterlag. Dabei kam es zu einem folgenschweren Fehler: In dem Feld „Freibetrag nach § 17 EStG“ wurde der Betrag 79.740 Euro eingetragen, obwohl der Freibetrag tatsächlich 0 Euro betrug. Infolge dieser falschen Eintragung seitens der Finanzbeamten wurden die Einkünfte aus der Veräußerung des Anteils in dem entsprechenden Steuerbescheid mit 0 Euro festgesetzt.

Korrigierter Bescheid

Der Fehler fiel dem Finanzamt erst einige Jahre später im Rahmen einer Außenprüfung auf. Daraufhin erließ es einen korrigierten Bescheid auf der Grundlage des § 129 AO. Der Betroffene wehrte sich durch Einspruch und klagte anschließend gegen die negative Einspruchsentscheidung. Das zuständige Finanzgericht gab dem Finanzamt zunächst Recht, da es die Voraussetzungen des § 129 AO als gegeben sah. In der Revision entschied der Bundesfinanzhof jedoch anders (BFH-Entscheidung vom 10. Dezember 2019, IX R 23/18).

§ 129 AO

Unter „offenbare Unrichtigkeiten“ fallen beim § 129 AO Schreib-, Rechen-, Eintragungs- oder Übernahmefehler des Finanzamts. *Offenbar* bedeutet dabei, dass der Fehler für einen vorvoreingenommenen objektiven Dritten klar

und deutlich erkennbar ist. Das Finanzgericht sah in der Eintragung von 79.740 Euro als Freibetrag ein mechanisches Versehen aufseiten der Finanzbeamten.

Tatsachen- oder Rechtsirrtum ausgeschlossen

Zu den vom § 129 AO ausgeschlossenen Tatsachen- oder Rechtsirrtümern zählen dagegen insbesondere eine fehlerhafte Sachverhaltswürdigung und sonstige sachverhaltsbezogene Denk- oder Überlegungsfehler, mangelnde Sachverhaltsaufklärung oder ein Fehler in der Willensbildung. Dabei ist es schon ausreichend, wenn die ernsthafte Möglichkeit besteht, dass die Nichtbeachtung einer feststehenden Tatsache auf einem der oben genannten Gründe beruht.

Im Zweifel zulasten des Finanzamts

Der Bundesfinanzhof verneinte in seinem Urteil das Vorliegen einer offenbaren Unrichtigkeit aus den folgenden Gründen: Da der Sachverhalt als Intensivprüfungsfall eingestuft war (das bedeutet, dass eine Prüfung durch den Veranlagungssachbearbeiter, einen Sachbearbeiter der Qualitätssicherungsstelle und einen Sachgebietsleiter erfolgt), hätten sich Zweifel aufdrängen müssen. Tatsächlich ergibt sich aus den unterschiedlichen handschrift-

lichen Bemerkungen auf den Unterlagen, dass der Sachverhalt von mindestens zwei Personen inhaltlich geprüft wurde. Nach einer derartigen Auseinandersetzung mit dem Fall, so die Münchner Richter, könne man nur schwerlich von einem mechanischen Fehler sprechen. Außerdem lasse sich im vorliegenden Fall anhand der Aktenlage schlichtweg nicht eindeutig feststellen, ob es sich um einen inhaltlichen (falsche Anwendung der Rechtsnorm) oder um einen bloßen Eintragungsfehler handle. Da eine solche Unklarheit zulasten des Finanzamts gehen müsse, gab der BFH dem Steuerpflichtigen Recht.

Fazit: Auch wenn dieser Fall glücklich für den Kläger ausging: Steuerpflichtige sollten ihre Steuerbescheide stets auf Fehler bzw. abweichende Festsetzungen überprüfen, um ggf. fristgerecht Einspruch einlegen zu können. Denn wie das Urteil des BFH zeigt, macht auch das Finanzamt Fehler, die in den meisten Fällen wohl nicht zugunsten des Steuerpflichtigen ausfallen werden.

Ansprechpartner

Dr. Jürgen Schimmele
juergen.schimmele@de.ey.com

Timo Lange
timo.lange@de.ey.com



Schenken mit System

Die steuerliche Behandlung von Sachzuwendungen stellt Unternehmen vor Herausforderungen. EY hilft mit einem ganzheitlichen Ansatz.

Ein Blumenstrauß für den Jubilar, ein Präsent für den Geschäftskunden, eine Aufmerksamkeit für tüchtige Mitarbeiter – in der Theorie lesen sich die Übernahme der Pauschalsteuer für den Zuwendungsempfänger nach § 37b EStG und ein Betriebsausgabenabzugsverbot für geschäftliche Geschenke über 35 Euro pro Jahr und Empfänger nach § 4 Abs. 5 Nr. 1 EStG klar und einleuchtend, die Umsetzung dürfte keine Probleme bereiten. Die praktische Realität sieht aber anders aus. Es handelt sich um betriebliche Massensachverhalte, die nicht alle einzeln durch steuerliche Fachabteilungen überwacht werden können. Meist wird die Planung und Durchführung von Sachzuwen-

dungen durch Mitarbeiter angestoßen, die sich ihres steuerrelevanten Handelns gar nicht bewusst sind. So stellt bereits die Identifikation aller Sachzuwendungsfälle eine Herausforderung für Unternehmen dar. Zudem sind neben lohn- und ertragsteuerlichen Konsequenzen auch die umsatzsteuerlichen Auswirkungen, Buchführungs-, Aufzeichnungs- und Dokumentationspflichten zu beachten. Bei Zuwendungen an eigene Arbeitnehmer ist darüber hinaus auch die sozialversicherungsrechtliche Behandlung zu berücksichtigen.

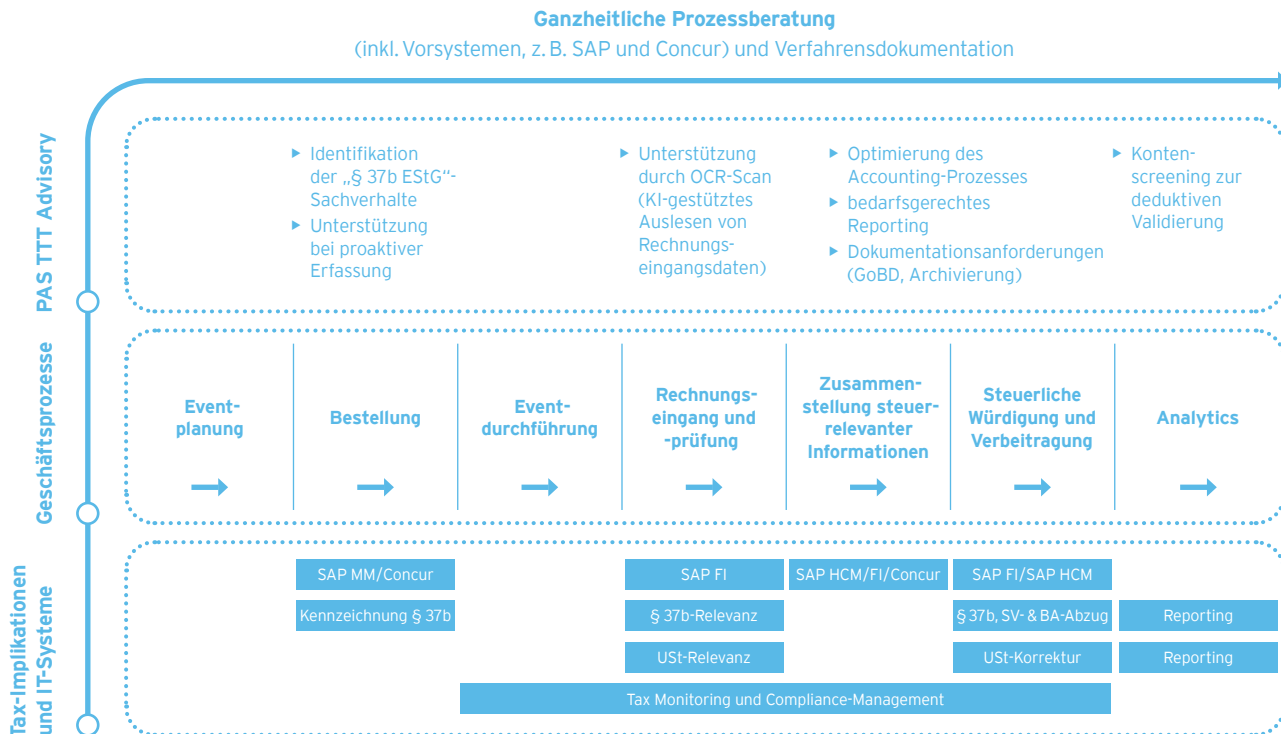
Identifikation der relevanten Sachverhalte und Steigerung der Datenqualität

Um gerade auch die prozessualen Herausforderungen über verschiedene Abteilungen hinweg zu meistern, geht EY neue Beratungswege im Umfeld der Sachzuwendungen. Die Experten der People Advisory Services (PAS) erarbeiten gemeinsam mit den Prozess- und Digitalisierungsberatern aus Tax Technology and Transformation (TTT)

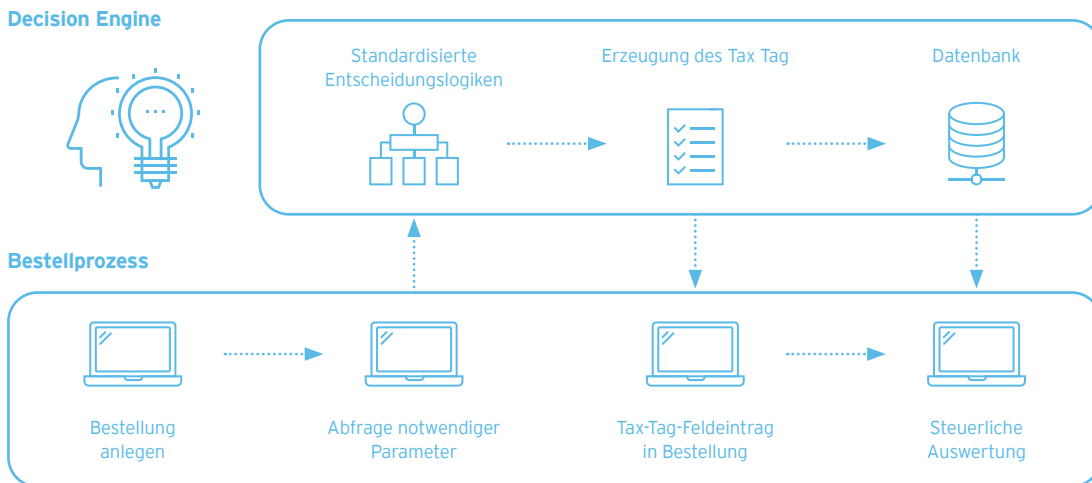
ganzheitliche Beratungslösungen. Bereits bei der Auslösung einer Bestellung werden systemtechnisch relevante Informationen zur Ableitung eines Sachverhalts zur Pauschalsteuerung erfasst. Die erfassten Daten (z. B. Materialstammdaten) oder auch zusätzliche Datenfelder können als Information zur Identifikation steuerrelevanter Sachverhalte weiterverarbeitet werden. Auf der Basis dieser Informationen werden die notwendigen Parameter unter Einsatz einer Decision Engine (Plattform) verwendet, um steuerliche Konsequenzen abzuleiten. Standardisierte Entscheidungslogiken berücksichtigen die aktuelle Gesetzgebung und kundenindividuelle Anforderungen.

Im Ergebnis entsteht eine steuerliche Klassifikation in einem gesonderten Feld (Tax Tag). Mithilfe dieses Tax Tag ist es im Folgeprozess möglich, die Sachverhalte steuerlich auszuwerten und für Deklarations- und Reporting-Zwecke zu berücksichtigen. Das verbessert auch die Tax Compliance.

PAS TTT – Zusammenführung von Beratung und Technologie



Zielprozess für Tax Tagging mittels Decision Engine



Beispiel: Identifikation und Beurteilung eines Sachzuwendungsfalls

Ein Unternehmen lädt acht Geschäftsfreunde zu einer exklusiven Ausstellung ein. Es nehmen außerdem vier eigene Mitarbeiter teil. Die Kosten der Anreise tragen die Teilnehmer selbst. Es entstehen folgende Kosten, die das Unternehmen einschließlich der daraus resultierenden Steuern übernehmen will:

Eintritt: $12 \times 120 \text{ €} = 1.440 \text{ €}$
 Bewirtung: $12 \times 70 \text{ €} = 840 \text{ €}$

Im Rahmen der Bestellung gibt ein Mitarbeiter den Sachverhalt mithilfe einfacher Abfragen im ERP-System ein, heraus kommt ein Tax Tag, der den Sachverhalt in eine steuerliche Kategorie klassifiziert.

Ausgabe/Klassifizierung durch den Tax Tag:

Es handelt sich um eine eintägige Veranstaltung (eintägig, weil es am Folgetag keine Programmpunkte gibt). Die Veranstaltung ist – mit Ausnahme der Bewirtung – bei den Teilnehmern steuerpflichtig und kann mit 30 Prozent zzgl. Annexsteuern pauschal versteuert werden. Mithilfe des Tax Tag werden die steuerlichen Informationen zusammengefasst und damit im gesamten Prozess (Bestellung bis Verbuchung) nachvollziehbar.

Bemessungsgrundlage für die Lohnsteuer:

Bemessungsgrundlage Externe (§ 37b Abs.1 EStG): alle Aufwände exkl. Bewirtung, die auf externe Teilnehmer entfallen.

Bemessungsgrundlage Interne (§ 37b Abs.2 EStG): alle Aufwände exkl. Bewirtung, die auf interne Teilnehmer entfallen.

Sozialversicherung:

Für externe Teilnehmer besteht keine Verpflichtung, Sozialversicherungsbeiträge abzuführen. Die Vorteile (ohne die Bewirtung) sind bei den eigenen Mitarbeitern grundsätzlich sozialversicherungspflichtig.

Betriebsausgabenabzug:

Die Veranstaltungskosten, die auf die Kunden entfallen, sind als Geschenk nicht abzugsfähig. Die Veranstaltungskosten, die auf die eigenen Mitarbeiter entfallen, sind abzugsfähiger Lohnaufwand. Die Verpflegung ist eine geschäftliche Bewirtung (§ 4 Abs.5 Nr.2 EStG) und insgesamt zu 70 Prozent abzugsfähig.

Umsatzsteuer:

Für die Veranstaltungskosten besteht kein Vorsteuerabzug (§ 15 Abs.1a Satz1 UStG), weder für die Kunden/Externen noch für eigene Mitarbeiter. Für die Bewirtung besteht ein voller Vorsteuerabzug (§ 15 Abs.1a Satz2 UStG).

Ansprechpartner

Daniela Adler
 daniela.adler@de.ey.com

Konstantin Bischoff
 konstantin.bischoff@de.ey.com

Stephanie Kenfenheuer
 stephanie.kenfenheuer@de.ey.com



HEALTH



Brüssel erweitert den Beihilferahmen

Die EU gibt den Ländern mehr Handlungsspielraum, um Unternehmen dabei zu unterstützen, einen Beitrag zur Bewältigung der COVID-19-Krise zu leisten. Besondere Hilfen gibt es für medizinische Produkte.

Die Europäische Kommission hat auf den Ausbruch der Corona-Pandemie schnell reagiert und bereits am 19. März 2020 einen befristeten Rahmen für staatliche Beihilfen erlassen. Auf dieser Basis können die einzelnen Mitgliedstaaten bis Ende des Jahres Hilfsmaßnahmen für heimische Unternehmen ergreifen, um die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie abzumildern. Mit einer Erweiterung des temporären Beihilferahmens hat die EU-Kommission am 3. April 2020 speziell die Rahmenbedingungen für eine Förderung von COVID-19 betreffenden Produkten geschaffen. Ziel ist es, durch die Erforschung und das Hochfahren der

Herstellung von Impfstoffen und Medizinprodukten, aber auch von Desinfektionsmitteln und Schutzausrüstung schnellstmöglich in eine „neue Normalität“ übergehen und die Pandemie hinter sich lassen zu können.

Berliner Regelung

Die Bundesregierung hat ebenfalls umgehend reagiert und eine entsprechende nationale „Regelung zur vorübergehenden Gewährung von Beihilfen im Geltungsbereich der Bundesrepublik Deutschland im Zusammenhang mit dem Ausbruch von COVID-19“ (Bundesregelung Forschungs-, Entwicklungs- und Investitionsbeihilfen) bei der Europäischen Kommission zur Notifizierung →

angemeldet. Die Regelung, die am 14. Mai 2020 im Bundesanzeiger veröffentlicht wurde, bildet die Grundlage für die Ausgestaltung von Förderinstrumenten auf Landes- und Bundesebene bzw. von Einzelfallentscheidungen. Eine erste Richtlinie für die Förderung von Investitionen in Anlagen zur Produktion von Filtervlies wurde am 20. Mai 2020 auf die Förderung von Produktionsanlagen für Schutzmasken ausgeweitet. Zu den förderfähigen COVID-19 betreffenden Produkten gehören insbesondere

- ▶ relevante Arzneimittel (einschließlich Impfstoffen) und Therapien, entsprechende Zwischenprodukte sowie pharmazeutische Wirk- und Rohstoffe,
- ▶ Medizinprodukte, Krankenhaus- und medizinische Ausrüstung (einschließlich Beatmungsgeräten, Schutzkleidung und -ausrüstung sowie Diagnoseausrüstung) und die dafür benötigten Rohstoffe,
- ▶ Desinfektionsmittel und entsprechende Zwischenprodukte einschließlich der für ihre Herstellung benötigten chemischen Rohstoffe sowie
- ▶ Instrumente für die Datenerfassung und -verarbeitung.

Zwei- bis dreimal so viel Förderung

Die Bundesregelung Forschungs-, Entwicklungs- und Investitionsbeihilfen steht grundsätzlich allen Unter-

nehmen unabhängig von Größe und Wirtschaftssektor zur Verfügung, die sich zum 31. Dezember 2019 noch nicht in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befanden. Die angebotene finanzielle Unterstützung ist beachtlich: So sind die maximal möglichen Förderquoten zwei- bis dreimal so hoch, als dies bei herkömmlichen Beihilfen für Investitionen und Forschung & Entwicklung der Fall ist. Darüber hinaus ist für den Einzelfall eine generelle Deckelung der Zuwendung nicht vorgesehen. Begrenzt werden die Beihilfen lediglich durch das geschätzte Gesamtbudget für die Bundesregelung von bis zu 5 Milliarden Euro.

Schnelle Wirkung

Angesichts der akuten Krisensituation zielt die neue Bundesregelung auf die Förderung kurzfristig umsetzbarer Maßnahmen ab. Daraus ergeben sich Besonderheiten in den Förderregularien, die es zu beachten gilt. Die Beihilfe muss bis spätestens 31. Dezember 2020 gewährt werden (Ausstellung des Zuwendungsbescheids). Zudem dürfen Unternehmen die Vorhaben grundsätzlich nicht vor Antragstellung begonnen haben; nur in begrenzten Ausnahmefällen bzw. in durch Förderrichtlinien näher definierten Fallgruppen ist ein vorzeitiger Maßnahmenbeginn vor bzw. nach dem 1. Februar 2020 möglich.

Bis zu 95 Prozent

Der Bund kann die Investitionskosten mit maximal 80 Prozent fördern, der Grad der Ausschöpfung dieses möglichen Förderrahmens richtet sich nach Bedarf und Dringlichkeit des Vorhabens. Bei besonders beschleunigten Vorhaben (Abschluss innerhalb von nur zwei Monaten nach dem Tag der Gewährung der Beihilfe bzw. dem Geltungsbeginn des Steuervorteils) oder bei Vorhaben, an denen mehrere Mitgliedstaaten beteiligt sind, kann die Beihilfe auf bis zu 95 Prozent angehoben werden. Beihilfefähig sind neben den Investitionskosten für die Herstellung von COVID-19 betreffenden Produkten auch die Kosten für Testläufe zur Inbetriebnahme neuer Produktionsanlagen. Investitionsvorhaben sind zwingend innerhalb von sechs Monaten nach dem Tag der Beihilfengewährung abzuschließen. Sollte sich die Umsetzung des Vorhabens verzögern, so sind je Monat Verzögerung 25 Prozent der erhaltenen Zuwendung zurückzuerstatten. Es wird folglich ein starker Anreiz gesetzt, Vorhaben zügig umzusetzen. Die konkreten Förderkonditionen hängen von verschiedenen Faktoren der konkreten Vorhaben ab. Hierzu zählen u. a. die Bedürftigkeit des Antragstellers oder die strukturelle Bedeutsamkeit des Vorhabens im Gesamtkontext der Pandemie.



Erste Anwendungsbeispiele auf Bundesebene

Die Bundesregierung hat darüber hinaus am 20. Mai 2020 eine erste „Richtlinie für die Bundesförderung von Produktionsanlagen von persönlicher Schutzausrüstung und dem Patientenschutz dienender Medizinprodukte sowie deren Vorprodukte“ veröffentlicht. Die Richtlinie beruht auf § 3 der Bundesregelung und begünstigt gezielt Investitionen in Anlagen zur Produktion von Filtervlies sowie in kurzfristig verfügbare oder innovative Anlagen zur Produktion von Schutzmasken. Diese erste Anwendung der Bundesregelung zeigt beispielhaft, wie die Bundesregierung den ihr eröffneten Förderrahmen möglicherweise auszunutzen gedenkt. So gibt es in der Richtlinie einen nicht rückzahlbaren Zuschuss von bis zu 30 Prozent der förderfähigen Kosten bzw. bis zu 40 Prozent bei innovativen Anlagen. Die Zuwendungen werden auf maximal 10 Millionen Euro pro Unternehmen (bzw. Unternehmensverbund) begrenzt. Anträge auf eine Förderung für nicht innovative Produktionsanlagen konnten bis zum 30. Juni 2020, Anträge für innovative Anlagen zur Produktion von Schutzmasken noch bis zum 30. Oktober 2020 beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) eingereicht werden.

Anreize durch BMBF

Darüber hinaus wurde am 18. Juni 2020 durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung eine weitere „Richtlinie für ein Sonderprogramm zur Beschleunigung von Forschung und Entwicklung dringend benötigter Impfstoffe gegen SARS-CoV-2“ veröffentlicht. Die Richtlinie beruht auf den §§ 1 bis 3 der Bundesregelung und zielt auf die beschleunigte Entwicklung eines wirksamen Impfstoffes gegen COVID-19 ab, so dass dieser bis spätestens Ende 2021 der pharmazeutischen Produktion zugänglich gemacht werden kann. Dies soll durch die Förderung klinischer Prüfungen, den Ausbau der Studienkapazitäten und die Erhöhung der Produktionskapazitäten für die zu prüfenden Impfstoffkandidaten geschehen. Die Förderquoten orientieren sich dabei an der Bundesregelung. Entsprechende Anträge auf Gewährung einer Förderung können bis zum 15. Juli 2020 beim zuständigen DLR-Projektträger eingereicht werden.

Direkt verhandeln

Weitere Richtlinien der Bundesregierung lagen bis Redaktionsschluss nicht vor. Gleichwohl ist zu vermuten, dass Richtlinien für weitere Produktgruppen ähnlich ausgestaltet werden. Eine etablierte Förderpraxis bezüglich der Gewährung von Einzelbeihilfen besteht nicht, vielmehr kann beobachtet werden, wie sich diese, vor allem auf Ebene der Bundesländer, derzeit ausprägt



und weiterentwickelt. Es empfiehlt sich daher für Unternehmen, hier den direkten Austausch mit der Politik – und speziell mit den Entscheidern auf Landesebene – zu suchen.

Stützungsmaßnahmen für alle Bedrohten

Neben der speziellen Förderung von Investitionen und Forschung & Entwicklung bei Produkten gegen COVID-19 erlaubt die Europäische Kommission allgemein Beihilfen für ansonsten rentable Unternehmen, die nicht der Finanzindustrie angehören und denen aufgrund von Liquiditätseingpässen infolge des Pandemieausbruchs längerfristige Solvenzprobleme drohen. Denn wenn das Eigenkapital schrumpft, verschlechtern sich auch die Finanzierungskonditionen bei Finanzinstituten. Um dem Risiko eines schweren Abschwungs entgegenzutreten, hat die EU-Kommission ihren befristeten Rahmen für staatliche Beihilfen am 8. Mai 2020 um die Genehmigung von Eigenkapitalinstrumenten und/oder hybriden Kapitalinstrumenten für Unternehmen ergänzt.

Bis zu 600 Milliarden Euro

Die Bundesregierung hat in diesem Zusammenhang den Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) aufgesetzt. Dieser soll befristet bis zum 31. Dezember 2021 Maßnahmen zur Stabilisierung von Unternehmen mit einem Umfang von bis zu 600 Milliarden Euro ermöglichen. Davon können Staatsgarantien bis zu einer Höhe von insgesamt 400 Milliarden Euro für Verbindlichkeiten von Unternehmen und Start-ups erteilt werden. Außerdem kann sich der Bund mit bis zu 100 Milliarden Euro an der Rekapitalisierung von Gesellschaften beteiligen. Hierbei werden insbesondere nachrangige Schuldtitel, Genussrechte, stille Beteiligungen, Hybrid- und Wandelanleihen sowie Unternehmensanteile vergeben.

Ansprechpartnerinnen

Kerstin Haase
kerstin.haase@de.ey.com

Tina Bimböse
tina.bimboese@de.ey.com

PUBLIC SERVICES

Fünf gute Gründe

Warum Beihilfen zur Unterstützung kommunaler Unternehmen in der COVID-19-Krise EU-konform sein können

Monatelange Schließungen reißen bei den kommunalen Bäderbetrieben, Parkhäusern, Kongresszentren aber auch bei den kommunalen Wohnungsbauunternehmen tiefe Löcher in die Kassen. Viele Städte und Gemeinden müssen deshalb ihren Unternehmen unter die Arme greifen, sei es durch Zuschüsse, Einlagen, Kredite, Bürgschafts- oder Patronatsübernahmen. Allerdings sind hierbei neben kommunalrechtlichen vor allem die beihilferechtlichen Hürden zu beachten. Immerhin sieht das EU-Beihilferecht derzeit ein ganzes Instrumentarium an Maßnahmen vor, die den Kommunen erlauben, ihre infolge der COVID-19-Krise in Not geratenen Unternehmen zu unterstützen. Damit scheidet entweder der Vorwurf einer verbotenen Beihilfe bereits auf der Tatbestandsebene aus oder es erfolgt wenigstens eine Freistellung von der ansonsten obligatorischen Notifizierungspflicht bei der EU-Kommission und vom Durchführungsverbot für staatliche Transferleistungen. Für betroffene Kommunen sind folgende fünf Begründungen relevant.

1. Tatbestand der verbotenen Beihilfe ist (derzeit) nicht erfüllt

Voraussetzung für eine möglicherweise verbotene Beihilfe ist, dass das betroffene Unternehmen überhaupt einer wirtschaftlichen Tätigkeit nachgeht, also Waren oder Dienstleistungen am Markt anbietet. Hier stellt sich die Frage, ob zum Beispiel ein Bad, das wegen der Pandemie seinen Geschäftsbetrieb vorübergehend vollständig oder in weiten Teilen einstellen musste, überhaupt wirtschaftlich tätig ist. Ist dies zu verneinen, könnte der beihilferechtliche Unternehmensbegriff nicht mehr erfüllt sein, sodass etwaige Unterstützungsleistungen der Kommunen während dieses Zeitraums nicht unter das EU-Beihilfeverbot fallen. Problematisch wird es aber schon dann, wenn die Hilfe erst nach erneuter Betriebsaufnahme gewährt wird.

2. Private Investor Test

Der Vorwurf einer verbotenen Beihilfe könnte auch bei der Anwendung des „Private Investor Test“ entfallen. Wenn nämlich ein Private Investor Test das Ergebnis bringt, dass vor dem Hintergrund der COVID-19-Krise grundsätzlich auch ein Privater geneigt gewesen wäre, das in Schwierigkeiten geratene Unternehmen zu unterstützen und wieder auf einen positiven wirtschaftlichen Pfad zu führen, entfällt das beihilferechtliche Tatbestandsmerkmal der „Begünstigung“.

3. Fehlende Selektivität

Wenn Erleichterungen beispielsweise im Hinblick auf etwaig anstehende Steuerzahlungen (Gewährung von Stundungen, Senkung von Vorauszahlungen, Aussetzung von Vollstreckungsmaßnahmen etc.) für alle Unternehmen gleichermaßen gelten und somit das Merkmal der „selektiven Begünstigung“ nicht erfüllen, stehen sie nicht dem EU-Beihilfenrecht entgegen. Eine verbotene Beihilfe kann nämlich nur dann vorliegen, wenn lediglich einzelne Unternehmen oder Unternehmenszweige uneingeschränkt durch eine Maßnahme begünstigt werden.

4. De-minimis-Beihilfen

Maßnahmen in geringem Umfang (De-minimis-Beihilfen) können zur Unterstützung von krisengeschüttelten Unternehmen mangels Eignung zur Wettbewerbsverfälschung jederzeit unproblematisch von Kommunen gewährt werden. Darunter fallen Förderungen in Höhe von bis zu 200.000 Euro pro Unternehmen innerhalb von drei Steuerjahren bzw. 500.000 Euro für Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse (DAWI), die dem Gemeinwohl dienen. Zu beachten ist, dass die staatliche (kommunale) Seite jeweils eine vollständige De-minimis-Bescheinigung für den Beihilfenempfänger ausstellen muss.

5. Betrauungsakte

Viele kommunale Unternehmen erhalten auf der Grundlage von Betrauungsakten öffentliche Mittel und Defizitausgleiche. Hier gilt der DAWI-Freistellungsbeschluss der EU-Kommission. Bestehende Betrauungsakte sollten dahingehend überprüft werden, ob die Festlegungen zur Zuschussleistung und die Bestimmungen zur Überkompensationskontrolle zur aktuellen Krisenlage passen. Solange die Gesamthöhe des kommunalen Ausgleichs den im Freistellungsbeschluss festgesetzten Schwellenwert von 15 Millionen Euro pro Jahr nicht übersteigt, sind laut EU-Kommission grundsätzlich zwei Möglichkeiten denkbar, um die Ausgleichsleistung (z. B. Defizitausgleich bei einem Schwimmbad) bei einer laufenden Betrauung nachträglich zu erhöhen. Zum einen ist denkbar, dass der Betrauungsakt bereits einen Korrekturmechanismus vorsieht, der eine nachträgliche Anpassung der Kostenparameter ermöglicht; zum anderen kann die Kommune den Betrauungsakt aktualisieren, wenn sie der Ansicht ist, dass ein Kostenparameter geändert werden muss, oder um den fehlenden Korrekturmechanismus zu ergänzen. Jede Kommune sollte nun prüfen, ob ihre Betrauungsakte krisenfest sind, und einen geeigneten Korrekturmechanismus vorsehen.

Sonst Notifizierung

Falls Kommunen Beihilfen gewähren wollen, für die die beschriebenen Rechtfertigungen nicht in Betracht kommen, ist eine Notifizierung bei der EU-Kommission erforderlich. Solche Verfahren nehmen in der Regel viel Zeit in Anspruch und erfordern einen erhöhten Begründungsaufwand. Vor diesem Hintergrund sollte jede Kommune prüfen, ob nicht das vorhandene Instrumentarium – unter Berücksichtigung des befristeten Beihilfenrahmens der EU-Kommission vom 19. März 2020 – ausreicht, um die beabsichtigten zusätzlichen krisenbedingten Förderungen vorzunehmen.



Ansprechpartner

Susanne Müller-Kabisch
susanne.mueller-kabisch@de.ey.com

Oliver Wittig
oliver.wittig@de.ey.com

PRIVATE EQUITY

Investoren als Krisenmanager



Private-Equity-Firmen kämpfen um Liquidität und Rentabilität ihrer Portfoliogesellschaften – und nutzen unverhoffte Chancen.

Am Private-Equity-Markt konzentrieren sich die meisten Finanzinvestoren im Zuge der Corona-Krise nahezu ausschließlich auf ihre Portfoliogesellschaften, statt neue Akquisitionen ins Visier zu nehmen. Für sie geht es vor allem darum, die Liquidität für die nächsten Wochen und Monate sicherzustellen. Im Fokus stehen – wie anderswo auch – eine Stundung von Steuerzahlungen,

Kurzarbeit und andere Maßnahmen zur Personalkostenentlastung sowie Staatsgarantien für Darlehen. Schwierig gestaltet sich allerdings die Beantragung von KfW-Darlehen für Private-Equity-Portfoliogesellschaften, obwohl diese grundsätzlich nicht davon ausgeschlossen sind (wie es bei einigen vergleichbaren Darlehensprogrammen in anderen Ländern der Fall ist, z. B. in den USA).

Hürden für KfW-Darlehen

Die KfW-Schwierigkeiten hängen zum einen mit den Kreditaufgaben zusammen, die zumindest eine Gleichrangigkeit und im Einzelfall sogar eine Vorrangigkeit gegenüber bestehenden Kreditverpflichtungen vorsehen. Da im Private-Equity-Geschäft die Transaktionen üblicherweise als sogenannte Leveraged Buyouts (LBOs) ausgestaltet sind, bestehen bei den Portfoliogesellschaften entsprechende Kreditverbindlichkeiten und die Kreditgeber müssen einer solchen Vereinbarung zustimmen. Insbesondere bei großen LBOs mit syndizierten Konsortialkrediten und vielen dahinter stehenden Gläubigern dürfte es schwierig sein, eine ausreichende Zustimmungsquote zu erhalten. Außerdem besteht gerade bei solchen Portfoliogesellschaften ein hoher Liquiditätsbedarf, die schon vor dem 31. Dezember 2019 in einer Krise waren. Voraussetzung für die Vergabe von Corona-Darlehen der KfW ist aber, dass Antragsteller zum 31. Dezember 2019 nicht in wirtschaftlichen Schwierigkeiten gesteckt haben.

Geschäftsmodelle anpassen

Neben der Liquiditätssicherung fokussieren sich die Finanzinvestoren mittlerweile immer mehr darauf zu analysieren, inwieweit ihre Portfoliogesellschaften das Geschäftsmodell anpassen und unterbrochene Lieferketten neu aufbauen müssen. Zum Beispiel geht es um die Digitalisierung von Verarbeitungsprozessen und Verkaufskanälen, den Wechsel

von Produktionsstätten oder Veränderungen beim Material- und Güterbezug etwa durch Zwischenschaltung dezentraler Bezugszentren. Auf diese Weise wollen die Finanzinvestoren trotz Corona-Krise eine möglichst hohe Rendite bei einem potenziellen Verkauf der Portfoliogesellschaften erzielen.

Forderungen günstig erwerben

Jede Krise bietet schließlich auch Chancen. Einige Finanzinvestoren evaluieren die Möglichkeit, Darlehensforderungen gegenüber ihren Portfoliogesellschaften mit einem deutlichen Preisabschlag von den Gläubigern zu erwerben. Allerdings halten sich viele Investoren im europäischen Markt bislang mit Offerten zurück, da sie noch größere Preisabschläge erwarten. Hier sind zudem steuerliche Auswirkungen sowohl beim Schuldner als auch beim Erwerber der Forderungen zu berücksichtigen, da die Liquidität der Portfoliogesellschaften nicht durch eine unmittelbare Besteuerung des Unterschiedsbetrags zwischen Kaufpreis und Nominalwert der Verbindlichkeit belastet sein soll. So kann beispielsweise nach US-Recht bereits der Erwerb von Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen mit Abschlag zu einem steuerpflichtigen Ertrag führen.

Ausblick: COVID-19 wird den M&A-Markt noch nachhaltig prägen, da die Akteure nicht mit einer kurz- oder mittelfristigen Rückkehr der Transaktionsvolumen wie in den Zeiten zuvor rechnen. Jetzt sind diejenigen gefragt, die aus der aktuellen Situation heraus entsprechende Chancen nutzen können.

Ansprechpartner

Alexander Reiter
alexander.reiter@de.ey.com

Mark Zimmermann
mark.m.zimmermann@de.ey.com

PUBLIC SERVICES

Digitale Bürgerbeteiligung

Das Planungssicherstellungsgesetz soll in der Corona-Krise verhindern, dass sich Bauvorhaben weiter verzögern.

Die Genehmigung von Bau- und insbesondere von Infrastrukturmaßnahmen ist oft ein langwieriger Prozess – egal ob es sich um eine neue Stromtrasse, um ein Einkaufszentrum auf der grünen Wiese oder um eine Gigafactory in Brandenburg handelt. Einer der Gründe: die Pflicht zur Beteiligung der Öffentlichkeit. Regelmäßig müssen Unterlagen, die das Vorhaben betreffen, für mehrere Wochen öffentlich ausgelegt werden. Zudem muss es einen Termin geben, bei dem das Vorhaben erörtert wird und der den Betroffenen offensteht. Beides war bis jetzt wörtlich zu verstehen: Die Unterlagen mussten als Hardcopy vor Ort einsehbar sein und der Konsultationstermin erforderte physische Anwesenheit. Digitale Beteiligungsformen kamen daneben bislang nur punktuell zum Einsatz. Dies ändert sich nun im Zuge der COVID-19-Pandemie. Mit dem Planungssicherstellungsgesetz ermöglicht die Bundesregierung die Verlagerung der Öffentlichkeitsbeteiligung in den digitalen Raum.

Virtuelle Konsultation

Damit ist es möglich, die öffentliche Auslegung im Internet vorzunehmen. Allerdings hat die digitale Innovation einen analogen Haken: Verzichtet eine Behörde auf die Auslegung in Papierform, muss sie andere analoge Möglichkeiten schaffen, etwa die postalische Versendung der Unterlagen auf Anfrage oder die Bereitstellung öffentlicher Lesegeräte. Dennoch ist eine physische Anwesenheit bei der Bürgerbeteiligung – egal ob das jeweilige Verfahrensrecht dies Erörterungstermin, mündliche Verhandlung oder Antragskonferenz nennt – nicht mehr erforderlich. Im Grundsatz



ist vorgesehen, dass sich die Betroffenen schriftlich oder per Mail zu dem Vorhaben äußern können. Möglich ist auch eine Telefon- oder Videokonferenz, wenn die Beteiligten zustimmen. Wo die Durchführung eines Termins nicht zwingend vorgeschrieben ist, sondern im Ermessen der Behörde steht, wie beispielsweise im immissionsschutzrechtlichen Genehmigungsverfahren (u. a. für Windenergieanlagen), darf die Behörde künftig, so sieht es das Gesetz nun ausdrücklich vor, auch Aspekte des Pandemieschutzes berücksichtigen. Zuvor war zumindest unsicher, ob sich die Behörde von Aspekten, die keinen unmittelbaren Verfahrensbezug haben, wie z. B. Fragen des Gesundheitsschutzes, leiten lassen darf.

Zeitliche Befristung

Die neuen Möglichkeiten gelten ab sofort, also auch für bereits laufende Zulassungsverfahren. Das Gesetz ist, wie andere Corona-Gesetze auch, befristet, in diesem Fall bis zum 31. März 2021. Selbst wenn der konkrete Anlass des Gesetzes, die Pandemie und die damit verbundenen Kontaktsperrungen, bis dahin hoffentlich der Vergangenheit angehört, bleibt abzuwarten, wie sich die digitalen Möglichkeiten einer Bürgerbeteiligung bei Bauvorhaben bewähren und ob eine Abschaffung danach noch opportun ist.

Risiken

Bei der digitalen Auslegung darf nicht vergessen werden, eine niedrighschwellige analoge Alternative (wie Versand per Post) anzubieten, um weniger technikaffine Teile der Bevölkerung nicht auszuschließen. Mit Sorgfalt sollten die Behörden (und die Vorhabenträger) dort vorgehen, wo das Fachrecht den Konsultationstermin in das behördliche Ermessen stellt. So ist schon umstritten, ob es kompetenzrechtlich überhaupt zulässig ist, im Rahmen eines Bundesgesetzes den für den Vollzug zuständigen Landesbehörden solcherlei Vorgaben zur Ermessensausübung zu machen. Behörden dürfen schließlich nicht dem Irrtum unterliegen, sie seien aufgrund der gesetzlichen Neuregelung zum Schutz vor Infektionen verpflichtet, den Termin ersatzlos ausfallen zu lassen. Dies wäre ein Einfallstor für Klagen gegen das Vorhaben – und das Gegenteil von Verfahrensbeschleunigung.

Ansprechpartner

Dr. Sebastian Helmes
sebastian.helmes@de.ey.com

AUTOMOTIVE

Neustart für die Autobranche

Die Vollbremsung trifft einen der wichtigsten Sektoren in einer schwierigen Phase.

Einen guten Zeitpunkt für eine Pandemie gibt es zwar nie, doch derzeit befindet sich die Automobilindustrie in einer ohnehin kritischen Zeit des Umbruchs. Die Entwicklung alternativer Antriebe und autonomer Fahrzeuge, verbunden mit dem Wandel der Geschäftsmodelle hin zu Mobilitätsdienstleistern, verschlingt Milliarden Euro, ohne dass klar ist, welche Investitionen sich letztlich auszahlen. Da hilft auch die kleine Renaissance des Individualverkehrs wenig; gespeist aus der Sorge vor Ansteckung meiden viele Menschen derzeit öffentliche Verkehrsmittel.

Denn es zeichnet sich ein Trend zum autofreien Individualverkehr mit Fahrrad, E-Scooter oder zu Fuß ab. Ein Trend, den insbesondere große Städte wie London, Madrid oder New

York forcieren, indem sie ganze Stadtteile autofrei machen und stattdessen groß angelegte Fußgängerzonen und Fahrradwege errichten. Spannend dürfte schließlich auch die Frage sein, welche langfristigen Auswirkungen die Pandemie für das Reiseverhalten insgesamt hat. Etwa 60 bis 75 Prozent aller Reisen sind dienstlich: Kunden- und Lieferantenbesuche, Mitarbeitermeetings, Lokaltermine. Viele Mitarbeiter und Chefs erkennen nun, dass Telefon- und Webkonferenzen viele persönliche Treffen ganz gut ersetzen können. Wenn auch nur ein Teil von ihnen künftig auf Dienstreisen zugunsten der digitalen Kommunikation verzichtet, wären die Einbußen für Bahn- und Luftfahrtunternehmen, Flottenbetreiber oder Autovermieter deutlich spürbar.

Subventionen für den Fortschritt

Die aktuelle Krise könnte zum Scheideweg für die Branche werden – je nachdem, wie sich die nationalen Regierungen und die EU hinsichtlich Subventionen für diese Schlüsselindustrie

positionieren. Die derzeit zu beobachtenden Maßnahmenpakete wesentlicher Autoländer wie Deutschland, Frankreich oder Spanien zeigen hier eine hohe Diskrepanz hinsichtlich der gewählten Stilmittel; so gibt es in Deutschland „lediglich“ eine erhöhte Kaufanreizprämie für Elektrofahrzeuge, während Frankreich seine Industrie mit direkten Subventionen unterstützt. Dabei ist die Art der gewährten Unterstützung momentan aufgrund des aktuellen Technologiewandels, des sich verändernden Mobilitätsverhaltens und der mit neuem Nachdruck geführten Umweltdebatte von besonderer Bedeutung. Es sollte nicht wieder nur ein kurzfristiges Strohfeuer wie bei der Abwrackprämie 2008/2009 geben. Nun bietet sich die einmalige Gelegenheit, eine flächendeckende Industrietransformation durch innovative industriepolitische Maßnahmen zu steuern und zu unterstützen.

Ökologische Komponente

An welcher Stelle sollte der finanzielle Defibrillator angesetzt werden? Statt den Unternehmen direkt das Geld zuzustecken, wäre die Förderung der Entwicklung alternativer Antriebe wie Elektro oder Wasserstoff ebenso denkbar wie Unterstützung bei der Produktion leistungsstarker Batterien oder beim Aufbau einer flächendeckenden Ladeinfrastruktur. Auch Steuererleichterungen für umweltfreundliche Fahrzeuge oder die vollständige Anrechnung der Investitionskosten auf die Steuerlast der Unternehmen können probate Mittel sein. Damit ließen sich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Das eingesetzte Geld würde helfen, die Klimaziele zu erreichen und die Autoindustrie als Ganzes zu stützen.

EU-Flottenregel suspendieren?

Um die Automobilwirtschaft nicht zusätzlich zu belasten, werden Stimmen laut, die CO₂-Flottenregeln der EU zeitweilig außer Kraft zu setzen. Für die Branche ist das ein schwieriger Spagat: Einerseits will sie nicht als Klima-



sünder dastehen, andererseits wären Strafzahlungen in Milliardenhöhe eine zusätzliche Bürde. Eine mögliche industriepolitische Lösung könnte sein, statt Strafzahlungen von der Autoindustrie Investitionen in gleicher Höhe in umweltfreundliche Technologien oder in die Mobilitätsinfrastruktur einzufordern.

Digitalisierung vorantreiben

Krisen waren schon immer ein Katalysator für Veränderungen. Die COVID-19-Pandemie sorgt dafür, die Wirtschaft rascher in die digitale Zukunft zu befördern. Die Autohersteller treiben die Digitalisierung beim Autoverkauf voran und arbeiten an flankierenden Dienstleistungen wie dem Hol- und Bringservice bei Testfahrten. Strategische Überlegungen, wie viel Hardware die Branche in Zukunft noch verkaufen kann und wie sich das Geschäfts-

modell auf Mobilitätsdienstleistungen trimmen lässt, erfahren neuen Schub.

Abkehr von der Globalisierung?

Angesichts unterbrochener Lieferketten wird in Teilen der Automobilindustrie darüber nachgedacht, wie die Produktion resistenter gegen globale Störungen werden kann. Selbst die Just-in-time-Produktion steht auf dem Prüfstand und es treten die Kosten eigener Lagerbestände zugunsten von mehr Flexibilität und Produktionspuffer in den Hintergrund. Die Rede ist von Reshoring statt Offshoring – also wieder selbst produzieren statt weltweit einkaufen. Allerdings wäre dies nur mit höheren Produktionskosten und Verteuerungen für die Kunden umzusetzen. So ganz lässt sich die Globalisierung doch nicht zurückdrehen – auch nicht durch ein weltweites Virus.

Ansprechpartner

Constantin M. Gall
constantin.gall@de.ey.com

CONSUMER PRODUCTS & RETAIL

Vorsicht beim Handel mit Genussmitteln

Einige Händler steigen nun ins Onlinegeschäft ein. Doch Genussmittel unterliegen oft speziellen Verbrauchsteuern.

Not macht auch im Genussmittelhandel erfinderrisch. Bisher stationär verhaftete Geschäfte, denen lokale Umsätze Corona-bedingt weggebrochen sind, steigen in den Versandhandel ein und erweitern so ihren potenziellen Kundenkreis. Doch beim grenzüberschreitenden Handel mit Genussmitteln ist besondere steuerliche Vorsicht geboten. Denn Waren wie z. B. Schnaps und Bier, Kaffee, Zigaretten oder Schaumwein unterliegen in vielen Ländern besonderen Verbrauchsteuern. Aus Unwissenheit liefern Onlinehändler deshalb innerhalb der Europäischen Union oft rechtswidrig und setzen sich dem Risiko von Steuer-

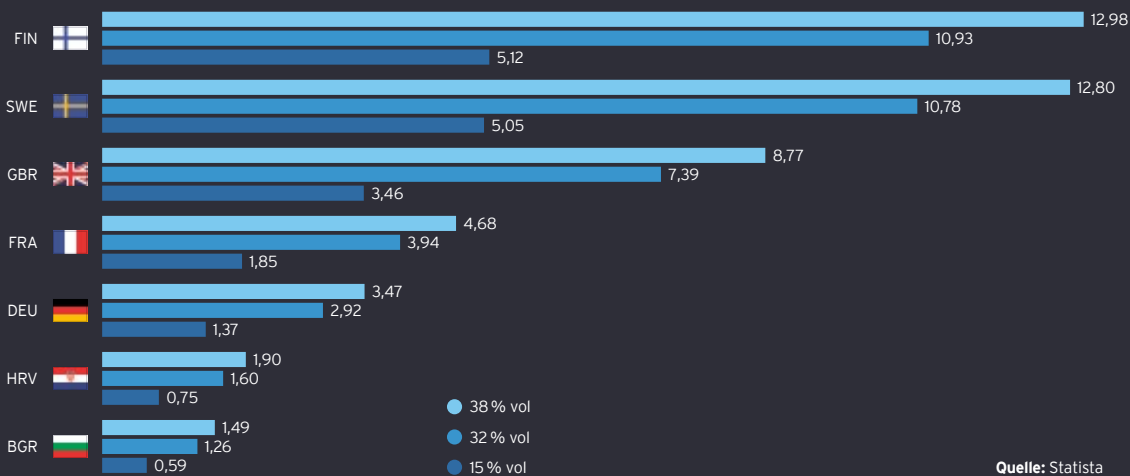
nachzahlungen sowie von Straf- und Bußgeldmaßnahmen aus. Wer Genussmittel im Onlinehandel vertreiben möchte, sollte sich daher im Vorfeld eingehend über verbrauchsteuerrechtliche Auswirkungen informieren. Neben der Produktauswahl ist insbesondere die Festlegung des Kundenkreises und auch des Liefergebietes maßgeblich.

Nationale Unterschiede

Die Besteuerung von Genussmitteln ist in der EU weitgehend harmonisiert. Für Alkohol, Bier, Schaumwein und Zwischenerzeugnisse, Wein und Tabakwaren gibt es eine gemeinsame Steuersystematik, die durch die Mitgliedstaaten in nationales Recht umgesetzt wurde. Dennoch bestehen nationale Unterschiede bei den Steuersätzen und Steuerverfahren. Darüber hinaus kennen die einzelnen Mitgliedstaaten auch nicht harmonisierte, rein nationale Verbrauchsteuern. In Deutschland unterliegen zum Beispiel Kaffee und Alkopops einer Verbrauchs- →

Steuersätze für Spirituosen in der EU 2019

je 0,7-Liter-Flasche, Angaben in Euro, Auswahl



besteuerung, wohingegen andere Mitgliedstaaten wie Belgien oder Dänemark gewisse zuckerhaltige Waren mit einer Verbrauchsteuer belegen. Bei der Auswahl der Produkte, die man online anbieten will, sollte man sich folglich damit vertraut machen, ob diese im Abgangs-, Durchfuhr- oder Empfangsland einer Verbrauchsteuer unterliegen. Einen ersten Überblick bietet die im Internet abrufbare Datenbank der Europäischen Kommission („Taxes in Europe Database“).

B2B oder B2C?

Die verbrauchsteuerrechtliche Behandlung knüpft unter anderem an die Rolle des Empfängers an. Wer ins Onlinegeschäft einsteigt, sollte deshalb auch die Auswahl des Kundenkreises bewusst treffen. Tritt der Kunde mit einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID) auf, handelt es sich im verbrauchsteuerrecht-

lichen Sinne um einen Unternehmer (B2B-Szenario). Wird auf die Verwendung einer USt-ID verzichtet, ist zunächst von einem privaten Endabnehmer auszugehen (B2C-Szenario). Für den Onlinehändler ist dies relevant, weil davon abhängt, ob eine Ware unversteuert (und somit auch preiswerter) oder ausschließlich versteuert an einen Kunden geliefert werden darf. Während in einem B2B-Szenario verschiedene Liefermodelle denkbar sind (z. B. Verwendung des Steueraussetzungsverfahrens EMCS), können private Endabnehmer ausschließlich mit versteuerten Waren beliefert werden. Abhängig von der Lieferkonstellation gestalten sich also die verbrauchsteuerrechtlichen Pflichten unterschiedlich.

Liefergebiete definieren

Je internationaler das Liefergebiet, desto komplexer gestaltet sich die verbrauch-

steuerrechtliche Behandlung. Soll über die nationale Grenze hinaus geliefert werden, sind jeweils die verbrauchsteuerrechtlichen Regelungen im Abgangs-, im Durchfuhr- und im Empfangsland zu beachten. Eine klare Begrenzung des Liefergebiets ist daher von zentraler Bedeutung. Mit Inkrafttreten der EU-Geoblocking-Verordnung muss ein Onlineshop zwar allen europäischen Kunden den gleichen Zugang zu seinen Angeboten gestatten, jedoch kann er seine Liefergebiete eigenständig festlegen. Insbesondere die grenzüberschreitende, direkte Belieferung von privaten Endabnehmern unterliegt speziellen Regelungen. In diesen Fällen hat der Versender regelmäßig sicherzustellen, dass eine Besteuerung im Zielland erfolgt. Sind Onlinehändler und Kunde in verschiedenen Mitgliedstaaten der EU ansässig, können Vereinfachungsregelungen greifen, deren



Verbrauchsteuerlager

unversteuert



Verbrauchsteuerlager/
registrierter Empfänger

B2B

versteuert



Unternehmer oder
Privatabnehmer?

B2B oder B2C



Anwendung allerdings aufgrund ihrer länder-spezifischen Ausgestaltung stets im Einzelfall zu prüfen ist.

Aus deutscher Perspektive werden die Herausforderungen jedoch bereits deutlich: Versandhandel im Sinne des deutschen Verbrauchsteuerrechts betreibt, wer als Versandhändler mit Sitz in einem anderem EU-Mitgliedstaat Genussmittel in das deutsche Steuergebiet liefern möchte. Dies ist dem zuständigen Hauptzollamt vorher anzuzeigen. Zudem muss eine im deutschen Steuergebiet ansässige Person (sog. Versandhandelsvertreter) benannt werden, die für die steuerlichen Pflichten eintritt. Hierzu bedarf es einer entsprechenden Erlaubnis durch die Zollbehörde. In der Praxis fehlt es oft an einem solchen Vertreter – nicht nur aufgrund von Unwissenheit, sondern auch dadurch bedingt, dass der Eintritt in die steuerlichen Pflichten mit einem hohen Risiko verbunden ist und nur zurückhaltend durch fremde Dritte gegen ein hohes Dienstleistungsentgelt übernommen wird.

Vergleichbare Regelungen und damit einhergehende Risiken existieren gleichwohl auch für deutsche Onlinehändler, die an private Endabnehmer in einem anderen EU-Land liefern wollen.

Dienstleister einbinden

Aufgrund der nationalen Besonderheiten ist ein einheitliches Set-up des Versandhandels bei der Lieferung in verschiedene EU-Länder regelmäßig nicht möglich. Dies gilt spätestens dann, wenn der Versandhändler sein Lager



im Ausland hat, er selbst jedoch im Inland ansässig ist und die Belieferung somit grenzüberschreitend erfolgt. In diesen Fällen werden die gesetzlichen Voraussetzungen (Sitz in einem anderen Mitgliedstaat) schlichtweg nicht erfüllt, sodass eine Anwendung der Versandhandelsregelung ausgeschlossen ist. Alternative Lieferketten sind aber möglich und lassen sich oftmals über die Einbindung eines Dienstleisters im jeweiligen Empfangsland abwickeln. Welches Set-up sinnvoll ist, ist im Einzelfall abzuwägen.

Zollrecht und weitere Besonderheiten

Bei Lieferungen in Drittländer ist zu beachten, dass auch eine zollrechtliche Abwicklung notwendig werden kann. Dies gilt wegen des Brexits demnächst möglicherweise auch für Lieferungen in das Vereinigte Königreich. Hier ist künftig zu unterscheiden, ob die Ware aus der EU nach Großbritannien oder nach

Nordirland geliefert wird. Während Lieferungen, die nach Ablauf der Übergangsfrist ab dem 1. Januar 2021 nach Großbritannien erfolgen sollen, wie eine Lieferung in ein Drittland behandelt werden, finden für Lieferungen nach Nordirland weiterhin EU-Regelungen Anwendung. Zu alledem sind beim Vertrieb von Genussmitteln über einen Online-shop über die verbrauchssteuer- und zollrechtlichen Auswirkungen hinaus weitere Risiken zu berücksichtigen. Dazu zählen neben umsatzsteuerrechtlichen Herausforderungen andere rechtliche Rahmenbedingungen wie z. B. Mindestangaben, Altersberechtigungen oder Kennzeichnungspflichten.

Ansprechpartner

Robert Böhm
robert.boehm@de.ey.com

Sabrina Klages
sabrina.klages@de.ey.com

REAL ESTATE

Ein Plan für das Hotel- und Gastgewerbe

Die schwer getroffene Branche muss sich zum Teil neu erfinden und braucht noch mehr staatliche Zuwendung.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie für das Hotel- und Gastgewerbe sowie für die Reiseveranstalter sind verheerend. Reiseeinschränkungen, Absagen von Messen, Veranstaltungen sowie Geschäftsreisen und insbesondere behördliche Auflagen haben dazu geführt, dass das Gastgewerbe weitgehend zum Erliegen gekommen war. Unzählige Hotelbetriebe mussten vorübergehend schließen, ein großer Teil der Mitarbeiter ist von Kurzarbeit betroffen. Nie da gewesenen Umsatzausfällen stehen weiterlaufende Fixkosten gegenüber. Die bisherigen Stützungsmaßnahmen des Bundes und der Länder konnten dazu beitragen, kurzfristig die Liquidität der Hotellerie und Gastronomie zu erhalten. Als langjähriger Partner unserer Mandanten in dieser Branche wurden wir in der Krise um Unterstützung gebeten und konnten mit der gebildeten Hotel Task Force schnell unternehmensspezifische Maßnahmen einleiten, um Liquiditätsengpässe abzufedern. Doch grundsätzlich wird sich die gesamte Hotelbranche in einer neuen Geschäftswelt wieder- und neu erfinden.

Veränderte Rahmenbedingungen

Die ersten Lockerungen und angekündigten Aufhebungen von Reiseeinschränkungen machen Hoffnung. Die Branche steht nun vor der Herausforderung, aus den Erkenntnissen dieser außergewöhnlichen Krise die Weichen für die Zukunft zu stellen. Vor dem Hintergrund, dass entgangene Umsätze in der Hotel- und Gastronomiebranche kaum nachgeholt werden können, dass die Krise durch behördliche Belegungsgrenzen und strikte Auflagen nachwirkt und dass sich das Reiseverhalten massiv ändert, sollte auch der Gesetzgeber geeignete branchenspezifische Maßnahmen finden, um die Zukunft der Branche zu stützen und Arbeitsplätze zu sichern. Mit dem am 3. Juni 2020 angekündigten Eckpunkteplan des Koalitionsausschusses über ein weiteres Konjunkturpaket hat der Gesetzgeber bereits reagiert und zumindest einige zusätzliche Erleichterungen vor-

gesehen, um auch der Tourismusbranche durch die Krise zu helfen. Die folgenden Hinweise geben einen Einblick, wie Gastgeber steuerlich auf Kriseneffekte reagieren können und wie der Gesetzgeber helfen kann.

Gewerbsteuerliche Hinzurechnung von Pachten

Seit vielen Jahren wird die Hotelbranche ganz erheblich durch die gewerbsteuerlichen Hinzurechnungen von Miet- und Pacht aufwendungen belastet. Im Gegensatz zu vielen anderen Branchen stellen diese Aufwendungen für Hotelbetreiber den ganz wesentlichen Kostenfaktor dar und machen häufig rund 30 Prozent des Umsatzes aus. Für Pachtbetriebe in der Rechtsform einer Körperschaft treibt diese Regelung die effektive Steuerbelastung oft sogar in Richtung 40 Prozent. International sorgt diese Belastung für ungläubiges Kopfschütteln und hemmt die Investitionsbereitschaft. Für Pachtbetriebe bleibt es auch aufgrund dieser enormen Belastung dauerhaft schwierig, die in der Krise aufgelaufenen Kosten und Kredite zurückzuzahlen. Wünschenswert wäre eine steuerliche Sonderregelung für Hotelbetriebe und andere Geschäftsmodelle, in denen Umsätze letztlich mit der Weitervermietung des Pachtobjekts bzw. der kurzfristigen Beherbergung erzielt werden.

Die dramatischen Auswirkungen der Pandemie zeigen, dass Investoren und Betreiber nur gemeinsam eine solche Krise meistern können. Entsprechend sollten künftig Pachtverträge, aber auch Franchise- und Managementverträge ausgestaltet werden. Im Hinblick auf die Risikoverteilung und mögliche Regelungen zu Gebührenstundungen und -reduzierungen in Krisenzeiten gilt es, eine auch steuerlich adäquate Ausgestaltung vorzunehmen, um unbeabsichtigte ertrag- und umsatzsteuerliche Risiken zu vermeiden.

Absenkung des Mehrwertsteuersatzes

Die bereits beschlossene Anwendung des reduzierten Mehrwertsteuersatzes für Speisen in Gastronomiebetrieben ist sehr zu begrüßen. Leider gilt die Maßnahme nicht für Getränke, was zu neuen Unsicherheiten bei der Bestimmung der umsatzsteuerlichen Preisaufteilung zum Beispiel beim Frühstück im Hotel führt. Die Befristung auf den Zeitraum vom 1. Juli 2020 bis zum 30. Juni 2021 sorgt zudem dafür, dass der erforder-



liche Implementierungsaufwand der Regelung mehrfach anfällt.

Wünschenswert wäre eine einheitliche, dauerhafte Regelung für Speisen und Getränke oder zumindest eine Erleichterungsregelung zur Aufteilung der umsatzsteuerlichen Preise, damit aus der gut gemeinten Maßnahme später keine nachteilige Nachbelastung von Steuern in einer Betriebsprüfung wird. Das Zweite Corona-Steuerhilfegesetz sieht darüber hinaus vor, dass die Mehrwertsteuersätze für den Zeitraum vom 1. Juli 2020 bis 31. Dezember 2020 von 19 auf 16 Prozent und beim ermäßigten Satz von 7 auf 5 Prozent sinken. Das ist eine sehr gute Nachricht für die Branche, auch wenn sich noch zeigen muss, wie sehr sie dadurch entlastet wird.

Hilfspakete

Hilfreich für die Branche sind die im Eckpunkteplan vom 3. Juni 2020 angekündigten weiteren finanziellen Hilfen des Bundes. Zuschüsse sollen, wie bereits in anderen EU-Ländern umgesetzt, als Erstattung von 40 bis

80 Prozent der Fixkosten erfolgen, wobei die maximale Zuschusshöhe leider stark begrenzt wird. Da die Maßnahme nur kleinen und mittleren Unternehmen helfen soll, werden viele Hotelbetriebe jedoch nur aufgrund der Unternehmensstruktur und des jeweiligen Geschäftsmodells unberücksichtigt bleiben, sollte nicht nachgebessert werden.

Nutzung von Verlusten

Durch die Möglichkeit eines pauschalen Verlustrücktrags zur Minderung von Steuervorauszahlungen für 2019 hat das Bundesfinanzministerium bereits die Möglichkeit einer kleinen Liquiditätsentlastung geschaffen. Das Zweite Corona-Steuerhilfegesetz sieht weitere Verbesserungen vor, auch wenn sich die Bundesregierung nicht dazu durchringen konnte, die zeitliche und betragliche Begrenzung von Verlustrückträgen ganz aufzuheben. Betreiber sollten dennoch die angekündigten Maßnahmen so bald wie möglich nutzen, um sich Liquidität zu sichern. Weitere Maßnahmen zur zeitnahen unbeschränkten Verlustnutzung in der Zukunft wären hier sehr willkommen. Zu begrüßen wären darüber →

hinaus auch Sonderregelungen für die Verlusterhaltung im Falle eines Gesellschafterwechsels in den zwei Folgejahren nach der Krise. Dies würde Anreize in der Branche schaffen, durch Übernahmen eine Konsolidierung zu erreichen und damit auch Arbeitsplätze zu sichern. Angesichts der völlig veränderten Verlustsituation und eines neuen Finanzierungsbedarfs sollten sich Unternehmensgruppen auch zeitnah Gedanken machen, ob die bisherige Gruppenstruktur noch steuerlich effizient ist – oder ob durch Umstrukturierungen und Organschaften steuerliche Liquiditätsvorteile entstehen können.

Zukunftskonzepte

Die Auswirkungen der Corona-Krise werden das Gastgewerbe dauerhaft beschäftigen. Auf Messegäste, Großveranstaltungen oder größere Reisegruppen können die Stadthotels lange nicht setzen. Geschäftsreisen werden möglicherweise dauerhaft weniger stattfinden. Daher müssen neue Konzepte erarbeitet werden, um bei eingeschränktem Betrieb durch die Krise zu kommen und neue Zielgruppen anzusprechen. Flughafen- und Stadthotels könnten zum Beispiel die veränderte Arbeitswelt nutzen. Arbeit im Homeoffice wird auch künftig an der Tagesordnung bleiben, vielen Beschäftigten fehlt es aber an einem entsprechenden Arbeitsplatz im eigenen Heim. Ein Angebot zur Anmietung eines Kontingents an Tagungsräumen und Arbeitszimmern in Hotels könnte für viele Unternehmen attraktiver sein als die dauerhafte Anmietung von Bürokomplexen. Ein erweiterter Steuerabzug für die Kosten zur Nutzung externer Homeoffices könnte hier den entsprechenden Anreiz bieten.

Flexibilisierung von Verrechnungspreisen

Internationale Konzerne sollten über flexible Verrechnungspreismodelle nachdenken, die Krisen- und Verlustsituationen reflektieren. Derartige Überlegungen erfordern eine sorgfältige Prüfung und Analyse unter Berücksichtigung der landesspezifischen Verrechnungspreisregelungen. Betroffen sind aber nicht nur internationale Konzernstrukturen, die häufig auf umsatzbezogenen Franchisekonzepten aufbauen, sondern auch nationale Konzerne mit ihren internen Pacht- oder Managementgebühren.

Ausgabe von Gutscheinen

Auch für die nächsten Monate ist mit Absagen von Messen, Veranstaltungen und (Geschäfts-)Reisen und mit damit einhergehenden Stornierungen zu rechnen. Wenn hierfür bereits Anzahlungen geleistet wurden, kommt als Option in Betracht, Kunden und Gästen Gutscheine anzubieten. Die rechtlichen Vorgaben sind dabei genau zu untersuchen. Wenn Gutscheine steuer-

lich zutreffend ausgestaltet werden, könnte hierdurch nicht nur der Liquiditätsabfluss durch die Rückzahlung der Anzahlungen vermieden, sondern auch die bereits abgeführte Umsatzsteuer erstattet werden und erst dann anfallen, wenn die Leistung letztlich in Anspruch genommen wird.

Anträge bündeln

Größere Managementgesellschaften und/oder Franchisegeber können sich angesichts der Vielzahl unterschiedlicher Corona-Liquiditätshilfen von Bund und Ländern überlegen, wie sie gegebenenfalls kleinere Vertragspartner im Dschungel der verschiedenen Regelungen unterstützen, um das Geschäft für die Zukunft zu sichern. Es kann durchaus sinnvoll sein, das Know-how zur Prüfung von Voraussetzungen und zur Antragstellung zentral zu bündeln und für diese Branche die formalen Voraussetzungen zur Stellung der Anträge zu vereinfachen. Denn es liegt auch ohne komplizierten Nachweis auf der Hand, dass die durch die Schließungen entstandenen Liquiditätsengpässe ihre Ursache in der Corona-Krise haben. Beschleunigt würde die Bereitstellung von Hilfgeldern auch, wenn der Umweg über die Hausbanken entfiel und die Behörden sich bei der Antragsbearbeitung durch externe Beraterteams unterstützen ließen.

Attraktivität von Hotelinvestments

Der Wert einer Hotelimmobilie steht und fällt mit dem Erfolg des Hotelbetreibers; nachhaltige und zukunftsfähige Betreiberkonzepte sind daher für die Attraktivität eines Hotelinvestments entscheidend. In der Krise hat sich auch gezeigt, wie gut Hotelbetreiber und Eigentümer zusammenarbeiten und eine schwierige Situation gemeinsam meistern können. Eine zu erwartende Konsolidierung der Hotelbranche wird auch Investoren in Hotelimmobilien Chancen bieten. Damit Hotelimmobilien attraktive Investitionsobjekte bleiben, bedarf es auch steuerlicher Anreize, z. B. Erleichterungen bei der geplanten Grunderwerbsteuerreform oder der Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen, die sich positiv auf Hotelinvestitionen auswirken können.

Ansprechpartner

Jürgen Bauderer
juergen.bauderer@de.ey.com

Christiane Flack
christiane.flack@de.ey.com

Christian Raddatz
christian.raddatz@de.ey.com



Podcast-Serie | Out now!



Vorsprung auf die Ohren: Zwei Podcasts, die Sie kennen sollten

Das Neueste aus Steuern, Recht und Welthandel:
Jetzt in unseren Podcasts **Flurfunk Tax & Law** und
Global Customs Talks.

Einfach abonnieren oder über die EY Tax & Law DE
News App anhören.

ey.com/de_de/podcasts

Vertrags- und Gesellschaftsrecht im Krisenmodus

Auch in der größten Krise mit erschwerten Kontaktmöglichkeiten müssen Unternehmenslenker handlungsfähig bleiben. Gleichwohl müssen sie die verschiedensten Rechtsfragen beachten – neben arbeitsrechtlichen Themen insbesondere Aspekte aus der Vertrags- und Gesellschaftsrechtspraxis. In diesem Zusammenhang hat die Bundesregierung Ende März das „Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht“ (COVID-19-Abmilderungsgesetz) sowie das „Gesetz zur Errichtung eines Wirtschaftsstabilisierungsfonds“ (WStFG) erlassen. Die beiden Gesetze sollen es den Unternehmen erleichtern, in der Corona-Krise rasch Maßnahmen zur wirtschaftlichen Stabilisierung zu ergreifen.

Leistungsverweigerungsrechte

Das COVID-19-Abmilderungsgesetz enthält unter anderem bis zum 30. September 2020

befristete zivilrechtliche Leistungsverweigerungsrechte. Die Moratorien gelten für Ansprüche aus Verträgen, die vor dem 8. März 2020 begründet wurden und wegen der Folgen der COVID-19-Pandemie nicht erfüllt werden können. Im gleichen Gesetz wird das Kündigungsrecht von Vermietern aufgrund von Mietschulden im Zeitraum vom 1. April 2020 bis zum 30. September 2020 eingeschränkt. Für Zahlungsschwierigkeiten im Zusammenhang mit Gelddarlehensverträgen gilt eine gesetzliche Stundungsregelung nebst Kündigungsschutz.

Virtuelle Hauptversammlungen

Das COVID-19-Abmilderungsgesetz enthält außerdem gesellschaftsrechtliche Erleichterungen bei der Durchführung von Hauptversammlungen bei Aktiengesellschaften (AG), Kommanditgesellschaften auf Aktien (KGaA) und Europäischen Gesellschaften (SE) sowie bei Mitgliederversammlungen von Genossenschaften und Vereinen,

um deren Beschlussfähigkeit sicherzustellen. Die Regelungen sind zunächst auf das Jahr 2020 befristet, können jedoch durch Rechtsverordnung bis zum 31. Dezember 2021 verlängert werden. Nach der bisherigen aktienrechtlichen Grundkonzeption ist die Hauptversammlung eine Präsenzversammlung. Das ist in Pandemiezeiten naturgemäß ein Problem. Die Online-Teilnahme oder die Stimmrechtsausübung durch Briefwahl waren bisher aber nur bei entsprechender Satzungsregelung zulässig. Gleichmaßen bedurfte es einer satzungsmäßigen Regelung für eine Zuschaltung der Aufsichtsratsmitglieder bzw. für die Zulässigkeit einer Bild- und Tonübertragung der Hauptversammlung. Nun kann der Vorstand diese Durchführungserleichterungen auch ohne Satzungsregelungen anordnen.

Auskunftsrecht der Aktionäre

Das in der Hauptversammlung grundsätzlich bestehende Auskunftsrecht der Aktionäre ist dahin gehend modifiziert, dass Fragemöglich-

Ob für Hauptversammlungen, Insolvenzpflichten oder Kapitalerhöhungen – der Gesetzgeber hat vorübergehend Sonderregeln beschlossen.

keiten im Wege elektronischer Kommunikation bereitzustellen sind. Über die Zulassung und Beantwortung von Fragen entscheidet der Vorstand allein nach pflichtgemäßem, freiem Ermessen. Das Gesetz sieht dabei ausdrücklich eine bevorzugte Beantwortung der Fragen institutioneller Investoren mit bedeutenden Stimmrechtsanteilen bzw. von Aktionärsvereinbarungen vor. Um Verzögerungen bei der Dividendenausschüttung zu vermeiden – diese erfordert grundsätzlich einen Gewinnverwendungsbeschluss der Hauptversammlung –, erlaubt das Abmilderungsgesetz Abschlagszahlungen auf den Bilanzgewinn auch ohne entsprechende Satzungsregelung.

Organpflichten bei Insolvenzreife

Nach dem Abmilderungsgesetz wird zudem die dreiwöchige Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit bis zum 30. September 2020 partiell ausgesetzt. Voraussetzung dafür ist, dass die Insolvenzreife auf den Folgen der COVID-19-Pandemie

beruht und Aussichten auf eine Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit bestehen. Das klingt zunächst etwas vage, aber es besteht eine gesetzliche Vermutungsregel, wenn der Schuldner am 31. Dezember 2019 noch nicht zahlungsunfähig war. Ist die Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags ausgesetzt, gelten Zahlungen, die im ordnungsgemäßen Geschäftsgang erfolgen, als mit der Sorgfalt eines „ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters“ vereinbar.

Hilfen des Wirtschaftsstabilisierungsfonds

Der Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) soll größere Unternehmen der Realwirtschaft (keine Finanzinstitute) für einen begrenzten Zeitraum bei der Überwindung von Liquiditätseingpässen und zur Stärkung der Eigenkapitalbasis finanziell unterstützen. Von dem WStFG-Gesamtvolumen in Höhe von rund 600 Milliarden Euro sind 100 Milliarden Euro für direkte Rekapitalisierungsmaßnahmen vorgesehen. Diese umfassen den Erwerb von

nachrangigen Schuldtiteln, Hybridanleihen, Genussrechten, stillen Beteiligungen, Wandelanleihen und Anteilen an Unternehmen sowie die Übernahme sonstiger Bestandteile des Eigenkapitals betroffener Unternehmen.

Erleichterte Kapitalerhöhungen

Um antragsberechtigten Unternehmen die schnelle Umsetzung von Stabilisierungsmaßnahmen zu ermöglichen, sieht das WStFG diverse gesellschaftsrechtliche Änderungen vor. Hierzu zählen Erleichterungen bei Kapitalmaßnahmen (insbesondere Kapitalerhöhungen) von AGs, SEs und KGaAs, u. a. für

- ▶ Beschlussfassungen der Hauptversammlung zur Durchführung einer Kapitalerhöhung gegen Einlagen und zur Schaffung eines genehmigten Kapitals (Mehrheitserfordernisse und Wirksamkeitsvoraussetzungen),
- ▶ die besondere Ausgestaltung neuer Aktien (u. a. Gewinnvortrag) und deren Rückumwandlung in einfache Stammaktien sowie
- ▶ einen vereinfachten Bezugsrechtsabschluss.

Für die Beschlussfassung von Unternehmen in Form einer GmbH, GmbH & Co. KG oder KG sind gleichermaßen Erleichterungen vorgesehen. Zudem können die GmbH-Gesellschafter mit einer Mehrheit von 75 Prozent der anwesenden Stimmen den Ausschluss von Mitgesellschaftern gegen Barabfindung beschließen, wenn dies für den Erfolg der Stabilisierungsmaßnahme notwendig ist.

Kollaterale Änderungen

Weitere Erleichterungen sind für die Errichtung stiller Gesellschaften sowie für die Ausgabe von Genussrechten und Schuldverschreibungen an den WSF vorgesehen. Zu beachten ist, dass die Gewährung von Stabilisierungsmaßnahmen an Auflagen geknüpft sein kann, beispielsweise an die Höhe der Organvergütung und von Dividendenausschüttungen. Die Einzelheiten sollen durch Rechtsverordnung geregelt werden. Schließlich tangiert das WStFG auch andere rechtliche Regelungen – Stichworte sind etwa der Ausschluss von Informations-, Mitteilungs- und Anzeigepflichten nach BetrVG, KWG und WpHG, die Befreiung von bestimmten WpÜG-Pflichten und der Verzicht auf eine unmittelbare Börsenzulassung neu emittierter Aktien.

Ansprechpartner

Thorsten Ehrhard
thorsten.ehrhard@de.ey.com

Kommt das Unternehmensstrafrecht?

Die Bundesjustizministerin Christine Lambrecht hat ihr Vorhaben leicht überarbeitet. Es heißt nun „Gesetz zur Stärkung der Integrität in der Wirtschaft“. Auch hier hagelt es Kritik.

Lange war es ruhig geworden um den Entwurf eines „Gesetzes zur Bekämpfung der Unternehmenskriminalität“, der sich seit dem Spätsommer 2019 in der Ressortabstimmung der Ministerien befand. Ziel ist eine Ausweitung und Verschärfung strafrechtlicher Sanktionsmöglichkeiten für wirtschaftlich tätige Verbände und Unternehmen. Nun hat die federführende Bundesjustizministerin Christine Lambrecht (SPD) das Vorhaben leicht überarbeitet und mit einem neuen Namen versehen. Der Entwurf für ein „Gesetz zur Stärkung der Integrität in der Wirtschaft“ wurde trotz COVID-19 Krise als Regierungsentwurf beschlossen und noch vor der parlamentarischen Sommerpause in das Gesetzgebungsverfahren gegeben. Sonderliche Änderungen gegenüber der ursprünglichen Fassung aus dem vorigen Jahr gibt es trotz vielstimmiger Kritik nicht. Lediglich die ultimative Sanktion einer Verbandsauflösung („Todesstrafe für Unternehmen“) ist aus dem Gesetzentwurf verschwunden. Scharfe Kritik kommt insbesondere von den großen Wirtschaftsverbänden. Ein derartiges Gesetz, heißt es in einer Stellungnahme, „führt zu unangemessenen Belastungen gerade auch der rechtstreuen Unternehmen und schafft erhebliche Rechtsunsicherheit in einer Zeit, in der die Unternehmen vom Staat Klarheit und Verlässlichkeit erwarten“. Gleichwohl kann sich Bundesjustizministerin Lambrecht auf eine klare Vorgabe im Koalitionsvertrag berufen.

Mehr als nur Ordnungswidrigkeiten

Zentrales Element des Regierungsentwurfs, der Änderungen in einer Vielzahl von Gesetzen vorsieht, ist die Schaffung eines Verbandssanktionengesetzes, mit dem das als unzureichend empfundene Instrumentarium des Ordnungswidrigkeitengesetzes (OWiG) durch eine neue Regelung ergänzt wird. Der Gesetzentwurf will erstmals eine originär im Strafrecht angesiedelte Sanktionierung von Unternehmen ermöglichen. Die entsprechenden Straftaten müssen entweder auf eine verbandsbezogene Pflichtverletzung zurückzuführen sein oder dem Verband einen finanziellen Vorteil verschaffen. Als Verband gelten neben klassischen Kapital- und Personengesellschaften auch Vereine, wobei nach dem überarbeiteten Wortlaut nur solche Verbände in den Anwendungsbereich des Gesetzes fallen, deren Zweck auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet ist. Anknüpfungspunkt ist entweder der Pflichtverstoß einer Leitungsperson oder das Unterlassen angemessener Aufsichtsmaßnahmen, durch die ein Compliance-Verstoß verhindert oder wesentlich erschwert worden wäre. Dabei ist der Begriff der Verbandsstraftat nicht auf bestimmte Deliktgruppen wie Vermögens- oder Steuerdelikte beschränkt, sondern umfasst sämtliche unternehmensbezogenen Straftaten bis hin zu Menschenrechts- oder Umweltverstößen. In steuerlicher Hinsicht relevant ist insbesondere die Steuerhinterziehung, nicht jedoch steuerliche Bußgeldtatbestände.

Bis zu 10 Prozent des Konzernumsatzes

Wesentlicher Kritikpunkt am Gesetzentwurf ist und bleibt die hohe Verbandsgeldsanktion. Auch wenn im Grundsatz die bereits in § 30 OWiG vorgesehenen Höchstgrenzen von 10 Millionen Euro bei einer vorsätzlichen und von 5 Millionen Euro bei einer fahrlässigen Verbandsstraftat fortgeschrieben werden, sollen Unternehmen, deren durchschnittlicher Jahresumsatz mehr als 100 Millionen

Euro beträgt, mit deutlich höheren Sanktionen belegt werden können. Anknüpfend an Regelungen des Kartellrechts können im Falle einer vorsätzlichen Verbandsstraftat bis zu 10 Prozent und bei Fahrlässigkeit bis zu fünf Prozent des durchschnittlichen Jahresumsatzes verhängt werden. Als Bemessungsgrundlage ist bei konzernverbundenen Unternehmen, die als wirtschaftliche Einheit operieren, der weltweite Konzernumsatz zu berücksichtigen.

Auch KMU betroffen

In den Anwendungsbereich der erhöhten Sanktion fallen neben multinationalen Konzernen auch viele kleine und mittlere Unternehmen, die sicherlich nicht zur primären Zielgruppe des Gesetzentwurfs zählen. Als in besonderer Weise problematisch erweist sich das Anknüpfen an die Maßgröße Umsatz, insbesondere bei einem Geschäftsmodell mit niedriger Marge. Dass sich im überarbeiteten Regierungsentwurf eine neue Regelung findet, nach der – neben weiteren Kriterien – auch „die wirtschaftlichen Verhältnisse des Verbandes“ zu berücksichtigen sind, ändert nichts an der problematischen Grundkonzeption der Norm.

Weniger Spielraum, mehr Verfahren

Als weitere wesentliche Verschärfung der Rechtslage ist geplant, dass Staatsanwaltschaften und sonstige Verfolgungsbehörden nach dem Legalitätsprinzip eine zwingende Verpflichtung zur Eröffnung von Ermittlungsverfahren gegen Unternehmen haben. Anders als im Bußgeldrecht soll die Verhängung von Verbandssanktionen nicht mehr im grundsätzlichen Ermessen der Verfolgungsbehörde stehen. Dass damit einer laut Gesetzesbegründung bestehenden „uneinheitlichen Verfolgungspraxis“ entgegengewirkt wird oder „regionale Besonderheiten“ beseitigt werden, darf jedenfalls für den Steuerbereich bezweifelt werden. Die Verhängung von Bußgeldern nach dem Ordnungswidrigkeiten-

gesetz, insbesondere anknüpfend an eine Verletzung der Aufsichtspflicht (§ 30, 130 OWiG), ist bei Steuerdelikten seit Jahren geübte Praxis der Behörden. Die besondere Relevanz der Einführung des Legalitätsprinzips zeigt sich auch daran, dass das Bundesjustizministerium nicht weniger als 15.000 Ermittlungsverfahren pro Jahr erwartet. Es wird also eine gewisse Erwartungshaltung formuliert, der die Strafverfolgungsbehörden nachkommen sollen.

Strafminderungskatalog

Ebenfalls eingeflossen in den umfangreichen Gesetzentwurf sind Regelungen zu verbandsinternen Untersuchungen (Internal Investigations). Ziel soll die Schaffung eines verlässlichen Rechtsrahmens sein, dem dann Strafverfolger, betroffene Unternehmen, ihre Berater und auch die Mitarbeiter ihre Rechte und Pflichten entnehmen können. Dabei ist eine Strafmilderung auf die Hälfte des gesetzlichen Höchstmaßes vorgesehen. Auch wenn diese Strafmilderung nach Überarbeitung des Gesetzentwurfs nunmehr obligatorisch und nicht nur fakultativ greifen soll („soll“ statt „kann“), ist sie gleichwohl an einen umfangreichen und nicht immer klar definierten Katalog von Voraussetzungen geknüpft. Dass die Regelung im aktuellen Entwurf um ein zusätzliches weiches Kriterium ergänzt wurde, wonach Art und Umfang der offenbarten Tatsachen, der Zeitpunkt der Offenbarung sowie das Ausmaß der Unterstützung von Strafverfolgungsbehörden Berücksichtigung finden, schafft für eine Strafmilderung zwar zusätzliche Spielräume, trägt aber nicht zur Rechtsklarheit bei.

Compliance-Maßnahmen

Grundsätzlich positiv zu bewerten ist, dass neben Internal Investigations auch Compliance-Maßnahmen eines Unternehmens als eigenständiges Kriterium bei der Strafzumessung zu berücksichtigen sind. Dabei handelt es sich, soweit ersichtlich, um die erste gesetzliche Regelung in Deutschland, die mit einem eher breit angelegten Anwendungsbereich Compliance-Bemühungen von Unternehmen privilegiert. Für die Bemessung einer Geldbuße ist es danach von Bedeutung, inwieweit das Unternehmen seiner Pflicht, Rechtsverletzungen in seiner Sphäre zu unterbinden, nachgekommen ist und ein effizientes Compliance-Management installiert hat. Angesichts der erheblichen finanziellen Risiken für Unternehmen, die mit dem Verbandsanktionengesetz einhergehen, hätte die gesetzgeberische Wertschätzung von Compliance-Maßnahmen allerdings deutlich höher ausfallen können und müssen. Im gegen-



wärtigen Entwurf verlieren sich Compliance-Maßnahmen in einem Katalog von insgesamt acht Kriterien bei der Strafzumessung. Da professionelle Compliance-Systeme erhebliche finanzielle und personelle Ressourcen erfordern, wäre es geboten, deren strafmildernde Wirkung erheblich stärker gesetzlich vorzuprägen.

BGH-Rechtsprechung

Die Berücksichtigung von Compliance-Maßnahmen als eigenständiges Kriterium im Rahmen der Strafzumessung steht im Einklang mit der jüngeren Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (Urteil vom 9. Mai 2017, 1 StR 265/16) und zeigt, welche hohe Bedeutung die Einführung und Verbesserung von Compliance-Systemen hat. In der Unternehmenspraxis hat dieses Thema in den letzten Jahren hohe praktische Relevanz gewonnen, insbesondere angesichts der Möglichkeit, ein Compliance-Management-System (CMS) an einem anerkannten Prüfungsstandard des IDW (PS 980) auszurichten. Dies gilt vor allem für den steuerlichen Bereich.

Fazit: Auch unter Berücksichtigung der aktuellen Anpassungen erscheint der Referentenentwurf eines Gesetzes zur Stärkung der Integrität in der Wirtschaft in seinen Conse-

quenzen weiterhin unausgewogen und in seinen negativen Konsequenzen für die Wirtschaft überschießend. Die finanziellen Sanktionen dürften trotz des zusätzlichen Kriteriums der wirtschaftlichen Verhältnisse für viele Unternehmen existenzbedrohend sein. Die einzige Möglichkeit für Unternehmen, sich auf die zu erwartenden neuen Rahmenbedingungen einzustellen, besteht darin, ihre Compliance-Systeme auszubauen und zu verbessern. Die gilt sowohl in steuerlicher Hinsicht (Tax CMS) als auch für den nicht weniger relevanten Bereich der Legal Compliance. Hinsichtlich des weiteren Fahrplans ist angesichts der völlig unterbliebenen Reaktion auf Kritik der Wirtschaft davon auszugehen, dass eine Umsetzung in der zweiten Jahreshälfte angestrebt wird. Es bleibt zu hoffen, dass der Referentenentwurf im Interesse der redlichen Unternehmen noch Anpassungen erfährt. Neben offensichtlichen konzeptionellen Schwächen muss vor allem Compliance-Maßnahmen ein deutlich höheres Gewicht eingeräumt werden. Die geäußerte Kritik der Verbände ist mehr als berechtigt und wird im weiteren Gesetzgebungsverfahren hoffentlich berücksichtigt werden.

Ansprechpartner

Dr. Marcus Geuenich
marcus.geuenich@de.ey.com

Mehr Fairness auf Plattformen



Online-Vermittlungsdienste müssen ihre Anbieter-Rankings offenlegen und ein Beschwerdemanagementsystem einrichten.

Der Online-Handel boomt und ist für viele Unternehmen überlebenswichtig geworden. Sie sind von Plattformbetreibern wie Amazon, Ebay und Alibaba abhängig, die beispielsweise darüber entscheiden, welcher Anbieter bei Suchanfragen an welcher Stelle platziert wird. Die EU stärkt nun mit der „Verordnung zur Förderung von Fairness und Transparenz für gewerbliche Nutzer von Online-Vermittlungsdiensten“ (im Folgenden „P2B-Verordnung“, VO EU 2019/1150) die Position der gewerblichen Anbieter. Ab dem 12. Juli 2020 gilt die P2B-Verordnung der EU unmittelbar in Deutschland, es bedarf keines Umsetzungsaktes durch den deutschen Gesetzgeber. Spätestens zu diesem Zeitpunkt sollten alle Plattformbetreiber ihre Ranking-Methoden offengelegt, die AGB aktualisiert, mindestens zwei Mediatoren ausgesucht und ein internes Beschwerdemanagementsystem implementiert haben.

Betroffene Plattformen

Die P2B-Verordnung gilt für Online-Vermittlungsdienste, und zwar insbesondere für:

- ▶ Online-Marktplätze wie Amazon oder Ebay,
- ▶ verschiedene Hotel- oder Flugbuchungsportale wie Booking.com, HRS, Expedia,
- ▶ Preisvergleichsportale wie Check24,
- ▶ App-Stores wie Google Play oder Apple App Store und
- ▶ sonstige Buchungsportale wie das Ärzteportal jameda.de.

In den Anwendungsbereich der P2B-Verordnung fallen Plattformen, deren gewerbliche Anbieter ihre Niederlassung in der EU

haben und Waren oder Dienstleistungen an Verbraucher in der EU anbieten. Einige der Verpflichtungen gelten aber nicht für kleine Unternehmen, die weniger als 50 Beschäftigte haben und deren Jahresumsatz/Jahresbilanz zehn Millionen Euro nicht übersteigt.

Rankings erklären und AGB anpassen

Plattformbetreiber werden verpflichtet, die Funktionsweise von Rankings einschließlich der Hervorhebung von Angeboten in ihren allgemeinen Geschäftsbedingungen offenzulegen. Dazu gehört, die das Ranking bestimmenden Hauptparameter und die Gründe für die Gewichtung gegenüber anderen Parametern darzustellen. Ebenfalls transparent darzustellen ist eine möglicherweise differenzierte Behandlung von Waren und Dienstleistungen der gewerblichen Anbieter und der Plattformbetreiber. Die P2B-Verordnung enthält weitere Vorgaben an AGB; werden diese nicht eingehalten, sind die entsprechenden Klauseln nichtig.

Beschwerdemanagement und Mediatoren

Plattformbetreiber müssen ein internes System für die Bearbeitung von Beschwerden einrichten, das für die gewerblichen Anbieter leicht zugänglich und kostenfrei ist. Beschwerden sind zügig zu bearbeiten und zu beantworten. Es gibt eine Art Reportingpflicht, bei der die Plattformbetreiber zum Beispiel Anzahl und Art der Beschwerden, die durchschnittliche Bearbeitungsdauer und aggregierte Ergebnisse veröffentlichen müssen. Auch gibt es Vorgaben, wie die Plattformbetreiber mit gewerblichen Nutzern umzugehen haben, denen beispielsweise Markenrechtsverletzungen vorgeworfen werden. Darüber hinaus müssen Plattformbetreiber in ihren AGB mindestens zwei Mediatoren angeben, die

sie für eine außergerichtliche Beilegung von Streitigkeiten mit gewerblichen Anbietern akzeptieren.

Fazit: Rechtsentwicklungen einpflegen

Die P2B-Verordnung betrifft auch kleinere Plattformen und enthält eine große Anzahl neuer Anforderungen. Händler erhalten künftig stärkere Transparenz und Beschwerderechte, das Machtgefälle zwischen Plattform und Händler wird dadurch aber wohl eher nicht substanziell beeinflusst. Bei fehlender Umsetzung drohen kostenpflichtige Abmahnungen durch Wettbewerber oder Verbände und die Klauseln, die der P2B-Verordnung widersprechen, sind nichtig. Unternehmen sollten die P2B-Verordnung zum Anlass nehmen, ihre AGB grundlegend zu überprüfen, da erfahrungsgemäß eine lediglich oberflächliche Anpassung oftmals später erneute Änderungen erfordert, was insgesamt meist aufwendiger und teurer ist.

*Auf die Betreiber vieler Plattformen kommen neue Pflichten zu. EY Law hat insgesamt 38 Anforderungen identifiziert, die umgesetzt werden müssen. Wir haben ein **Tool** entwickelt, das transparent und nachvollziehbar die Umsetzung dokumentiert. Das dient auch der Compliance. Wer die P2B-Verordnung nicht umfassend erfüllt, kann ab dem 12. Juli 2020 abgemahnt werden. Umgekehrt bieten sich Plattformbetreibern Chancen, indem sie die Vertrauensbeziehung zu gewerblichen Anbietern stärken und aufwendige Rechtsstreitigkeiten vermeiden.*

Ansprechpartner

Dr. iur. Tomas Chmelik, LL.M.
tomas.chmelik@de.ey.com

Verkäufer haften nicht für Bewertungen

Im Internet sind Händler für irreführende Kundeneinträge (unter bestimmten Umständen) nicht verantwortlich, urteilt der BGH.

Ein Händler bot auf einer großen Online-Plattform ein Medizinprodukt an. Dazu gaben Kunden insoweit irreführende Bewertungen ab, als dort von einer schmerzlindernden Eigenschaft des Produkts die Rede war, die jedoch medizinisch nicht gesichert war. Daher verlangte ein Wettbewerbsverein die Unterlassung dieser irreführenden Angaben von dem Händler. Der Fall ging bis zum Bundesgerichtshof, der – ebenso wie die Vorinstanzen – die Klage des Vereins abwies (BGH-Entscheidung vom 20. Februar 2020, I ZR 193/18). Die Karlsruher Richter bestätigten zwar, dass die vom Wettbewerbsverein beanstandeten Kundenbewertungen irreführend sind, verneinten aber zugleich jegliche Ansprüche gegen den Händler in diesem Zusammenhang.

Auf Distanz

Insbesondere besteht nach Ansicht des BGH kein Unterlassungsanspruch, weil der Händler mit den Kundenbewertungen weder geworben noch sonst den Anschein erweckt habe, er identifiziere sich mit diesen. Diese seien vielmehr als Meinungsäußerungen von Kunden gekennzeichnet und fänden sich auf der Online-Handelsplattform getrennt vom Angebot des Händlers. Damit sei für Kaufinteressenten erkennbar, dass es sich bei den Bewertungen ausschließlich um die persönliche Einschätzung anderer Kunden handle.

Gesellschaftlich erwünscht

Ferner betont der BGH, dass Kundenbewertungssysteme gesellschaftlich erwünscht sind und unter den Schutz der Presse- und

Meinungsfreiheit fallen. Es bestehe einerseits ein Interesse von Verbrauchern, sich zu Produkten zu äußern, und andererseits ein Interesse von Kaufinteressenten, sich vor dem Erwerb über Eigenschaften, Vorzüge und Nachteile eines Produkts aus verschiedenen Quellen zu informieren. Eine Grenze der Meinungs- und Informationsfreiheit sieht der BGH jedoch dann als überschritten an, falls durch irreführende Kundenbewertungen die öffentliche Gesundheit gefährdet würde; in einem solchen Fall könne eine Pflicht des Händlers zum aktiven Vorgehen gegen die Bewertungen begründet werden. Dies sei im vorliegenden Fall jedoch nicht gegeben gewesen.

Fazit: Das BGH-Urteil unterscheidet sich von Entscheidungen zu nicht mehr gültigen Herstellerpreisempfehlungen auf Internet-

plattformen und Angebotsmanipulationen, bei denen die Richter eine Überwachungs- und Prüfungspflicht des Händlers sehen. Für irreführende bzw. falsche Kundenbewertungen ist ein Händler dagegen grundsätzlich nicht verantwortlich. Daher kann er für diese nicht haftbar gemacht werden und ist auch nicht verpflichtet, sie zu verhindern oder löschen zu lassen. Wichtig ist aber, dass der Händler die irreführenden Kundenbewertungen weder veranlasst hat noch sich diese in irgendeiner Form zu eigen macht.

Ansprechpartner

Jörg Leißner

joerg.leissner@de.ey.com



Für den Notfall rüsten

Ein Vorsorge- und Nachfolgeplan ist wichtig. Sonst bestimmen im Todesfall Gesetz und Gerichte, was mit dem Unternehmen und den Vermögenswerten geschieht.

Man muss nicht gleich an Corona denken, um sich der eigenen Verwundbarkeit und Endlichkeit bewusst zu werden. Ein Unfall, eine schwere Erkrankung, und plötzlich stellt sich die Frage, wer das Unternehmen weiterführt und welche Vermögenswerte an wen gehen. Sind Vorsorge, Nach- und Erbfolge nicht geregelt, treten die gesetzlichen Vorschriften ein. Diese stimmen aber selten mit den Bedürfnissen und Interessen des Einzelnen überein. Liegt man zum Beispiel nach einem Unfall für längere Zeit im Koma, setzt das zuständige Gericht einen Betreuer ein, der einen in sämtlichen Angelegenheiten vertritt. Eine automatische Übertragung der Entscheidungs- und Handlungsbefugnis auf Ehegatten oder Eltern von volljährigen Kindern schließt das Gesetz aus. Vielmehr kann das Gericht auch Fremde oder unliebsame Angehörige als Betreuer einsetzen. Im Todesfall kann es – falls keine Nachfolge bestimmt wurde – dazu kommen, dass eine (streitanfällige) Erben-gemeinschaft, die bei mehreren Erben automatisch entsteht, gebildet wird, was die Fortführung des Unternehmens erschwert. Auch die steuerrechtlichen Folgen eines Erbfalls sind nicht zu unterschätzen. Belastungen können durch eine geschickte Planung – wie zum Beispiel durch eine mit Auflagen verbundene lebzeitige Übertragung einzelner Vermögensgegenstände oder durch Umstrukturierung von Gesellschaften – vermieden werden.

Konkrete Fragen

Um die genannten Missstände zu verhindern,

sollte man frühzeitig planen und insbesondere auf folgende Fragen Antworten finden: Wer kümmert sich im Notfall um meine Finanzen, um meine Familie und um meine Geschäfte? Wer trifft für mich Entscheidungen, wenn ich dazu nicht mehr in der Lage bin? Wie kann ich meine Interessen, meine Wünsche, meine Bedürfnisse und einen reibungslosen Ablauf in meinem Unternehmen sicherstellen? Wem will ich wann was vermachen? Wer soll über meinen Zustand Bescheid wissen? Wie kann eine steuerliche Belastung minimiert werden? Die (Unternehmens-)Nachfolge kann, je nach Lebensphase, Familiensituation, Zielvorstellung des Erblassers und Vorstellungen der gewünschten Erben, sehr unterschiedliche Gestaltungsformen annehmen. Die Vorsorge- und Nachfolgeplanung benötigt daher eine gute Beratung mit einer Vorlaufzeit von mehreren Jahren. Selbst ein bestehendes Konzept bedarf einer regelmäßigen Überprüfung der Lebenssituation und einer Anpassung der rechtlichen und steuerlichen Vorgänge an aktuelle Gegebenheiten. Folglich ist eine Wiedervorlage auch ohne konkreten Anlass alle drei bis fünf Jahre ratsam.

Notfallkoffer packen

Um auch auf unerwartete Ereignisse vorbereitet zu sein, sollte sich jeder einen Notfallkoffer zusammenstellen. Dort sollten, für den Notfall schnell erreichbar, alle wichtigen Informationen und Dokumente verwahrt werden, die die Vertrauensperson(en) benötigt (benötigen). Dieser kann als Ordner, als Umschlag und/oder in digitaler Form an einem sicheren und bekannten Ort aufbewahrt werden. Der Notfallkoffer sollte zumindest folgende Inhalte abdecken:

1. Wichtige Informationen, Unterlagen, Verträge

Dazu zählt die Auflistung aller Kontakte, die im Notfall umgehend oder zeitnah benachrichtigt werden sollen. Dies sind neben Angehörigen

und Freunden etwa auch Steuerberater, Rechtsanwalt, Notar, Versicherungsmakler oder der persönliche Bankberater. Zudem sollten dem Notfallkoffer persönliche und behördliche Unterlagen (z. B. Geburtsurkunde) und alle Verträge, aus denen Rechte oder Pflichten resultieren (Darlehensverträge, Bürgschaften oder Versicherungspolice), in Kopie mit Hinweis zum Ablageort der Originale beigefügt oder zumindest aufgezählt werden. Alle relevanten Zugangsinformationen wie Benutzernamen, Passwörter und die Ablage aller Schlüssel sollten umfassend dokumentiert werden. In diese Zusammenstellung sollten auch nicht allgemein bekannte Vermögenswerte wie zum Beispiel ein ausländisches Bankkonto oder der Familienschmuck im Schließfach aufgenommen werden.

2. General- und Vorsorgevollmacht

Um die Bestellung eines gerichtlichen Betreuers zu vermeiden, sollte man in einer General- und Vorsorgevollmacht eine oder mehrere Personen bevollmächtigen, die im Fall einer Geschäfts- und Handlungsunfähigkeit für den Betroffenen rechtsverbindliche Entscheidungen treffen können. Eine solche Vertrauensperson kann dann in vermögensrechtlichen, gesundheitlichen und persönlichen Angelegenheiten den Vollmachtgeber überall gerichtlich und außergerichtlich vertreten. Dabei kann es sich um die Einwilligung in eine ärztliche Behandlung, das Tätigen von Banküberweisungen oder auch die Übernahme von unternehmerischen Entscheidungen handeln.

Die Ausgestaltung der General- und Vorsorgevollmacht sollte im Außenverhältnis (nach dem rechtlichen „Können“ gegenüber Dritten) für einen reibungslosen Umgang und in vollem Umfang, erteilt werden. Die Wirkung kann zum Beispiel von der Vorlage der Originalurkunde abhängig gemacht

werden, die unter bestimmten Vorgaben vom Notar verwahrt wird. Konkrete Bestimmungen und Beschränkungen können im Innenverhältnis (dem rechtlichen „Dürfen“) zwischen dem Vollmachtgeber und dem Vollmachtnehmer festgehalten werden. Dies sollte in einem von der im Außenverhältnis erteilten Vollmacht getrennten Dokument geregelt werden.

Die widerrufliche General- bzw. Vorsorgevollmacht bedarf nur der einfachen Schriftform. Um jedoch die problemlose Verwendbarkeit und Anerkennung der Vollmacht zu sichern, ist eine notarielle Beurkundung anzuraten. Daneben sollte mit dem Bankberater abgeklärt werden, ob für Bankgeschäfte eine separate Kontovollmacht erforderlich ist. Denn manche Banken erkennen die General- und Vorsorgevollmacht erst nach zeitintensiver Prüfung an.

3. Patientenverfügung

Die Patientenverfügung begründet keine Vollmacht, sondern soll beim Verlust der eigenen Äußerungsfähigkeit die individuelle Selbstbestimmung für einen würdevollen Umgang bei medizinischen Behandlungen aufrechterhalten. In der Patientenverfügung werden im Vorhinein nach den eigenen Wünschen und Vorstellungen Vorgaben zur Gestattung oder Untersagung von konkreten Heilbehandlungen, Untersuchungen und ärztlichen Eingriffen dokumentiert. Diese schriftliche und unterschriebene Willensentscheidung ist später für die Entscheidungen und Handlungen von Ärzten sowie des Betreuers/Bevollmächtigten verbindlich, es sei denn, sie wurde zuvor mündlich oder schriftlich widerrufen.

4. Testament

Soweit man von der gesetzlichen Erbfolge abweichen oder besondere Vorstellungen für den Umgang mit dem Nachlassvermögen

berücksichtigt haben möchte, gehört in den Notfallkoffer auch ein Testament oder eine andere Form einer letztwilligen Verfügung. Die Bestimmung von Begünstigten und die inhaltlichen Ausgestaltungsmöglichkeiten sind vielfältig. So kann zum Beispiel bestimmt werden, dass der eigene Nachlass erst auf den Ehegatten und anschließend auf die Kinder übergeht. Oder es kann festgelegt werden, dass bestimmte Gegenstände nur einzelnen Personen zugutekommen sollen. Das Testament ist entweder handschriftlich zu verfassen und zu unterschreiben oder vom Notar abzufassen. Die zuletzt erstellte Fassung des Testaments zählt, daher sind frühere und damit veraltete Versionen zu vernichten oder zumindest stets in der aktuellsten Version zu erwähnen und aufzuheben.



Ansprechpartner

Sven Oberle
sven.oberle@de.ey.com

Christian Roth
christian.f.roth@de.ey.com

Christine Pauly
christine.pauly@de.ey.com



Illustrationen: Jan Pieper

Wie Deutschland den Unternehmen jetzt helfen muss

Der Ökonom **Clemens Fuest** und der Steuerrechtler **Wolfgang Schön** sprechen über die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise und erforderliche Maßnahmen, über die Rolle der EU und die schwieriger werdende Besteuerung von Digitalunternehmen.

Beginnen wir mit der Frage, wie lange die Corona-Krise unser Wirtschaftsleben noch belasten wird. Haben wir es mit einem kurzen Einbruch mit V-Verlauf oder mit einem längeren, U-förmigen zu tun?

Fuest: Das V dürfte inzwischen vom Tisch sein. Ich sage das als medizinischer Laie mit aller Vorsicht, weil deutlich wird, dass es dauern dürfte, bis das Virus unter Kontrolle ist. Aber ich glaube mittlerweile gelernt zu haben, dass eine flächendeckende Impfung vorerst keine Lösung sein wird. Nicht heute, auch nicht im nächsten Jahr. Deshalb sind die größeren Hoffnungen auf Medikamente gerichtet. Allerdings gibt es Medikamente für chronische Virenkrankheiten, aber nicht für akute. Vielleicht ändert die intensive Forschung etwas daran. Aber das Gesamtbild scheint doch so zu sein, dass dieses Virus sehr lange da sein wird. Ich fürchte auch, dass wir nach der Erholung auf einem niedrigeren wirtschaftlichen Niveau landen werden. Der Economist spricht von einer 90-Prozent-Ökonomie. Last, but not least müssen wir mit einer zweiten Welle rechnen. Doch alle Prognosen sind, wie gesagt, mit großen Unsicherheiten verbunden.

Die nationalen Regierungen halten mit Sofortmaßnahmen massiv dagegen, während gleichzeitig die Steuereinnahmen wegbrechen. Allein in Deutschland wird 2020 ein Minus von rund 100 Milliarden Euro erwartet. Können wir uns die Hilfsmaßnahmen überhaupt leisten?

Schön: Das ist mehr eine ökonomische als eine juristische Frage. Aber wenn Sie meine Einschätzung hören möchten: Deutschland hat seine Staatsverschuldung in den letzten Jahren in beeindruckender Weise zurückgeführt und sich so Spielraum verschafft. Neue Schulden sind im Moment sogar mit negativen Zinssätzen möglich. Das heißt, die laufenden Staatshaushalte werden dadurch nicht belastet. Deshalb ist in Deutschland jetzt auch eine Debatte zur Erhöhung von Steuern fehl am Platz.

Herr Professor Fuest, stimmen Sie als Ökonom zu?

Fuest: Ja. In dieser außerordentlichen Krise sollte sich der Staat zunächst darauf konzentrieren, die Wirtschaft zu stabilisieren. Natürlich muss man die Schulden →



Prof. Dr. Dr. h. c. Wolfgang Schön, Jahrgang 1961, ist seit 2002 Direktor des Max-Planck-Instituts für Steuerrecht und Öffentliche Finanzen in München. Der Steuerrechtler ist unter anderem Vizepräsident der Deutschen Forschungsgemeinschaft und Mitglied der Nationalen Akademie der Wissenschaften, Leopoldina.

irgendwann zurückführen. Aber viele Beträge erscheinen auch höher, als sie wirklich sind, weil es um Garantien geht und um Kredite, also Geld, das zurückfließt. Trotzdem sollte man prüfen: Was ist effektiv, was erreicht die richtigen Leute – und was nicht? Diese große Ausgabenorgie momentan ist schließlich auch die Stunde von Lobbygruppen.

Welche Maßnahme halten Sie für besonders wichtig und richtig?

Schön: Die Verlustverrechnung sollten wir in sehr viel stärkerer Weise zulassen, und zwar dauerhaft. Die Corona-Krise zeigt jetzt nur exemplarisch, in welche Schwierigkeiten Unternehmen geraten, bei denen sich Gewinne und Verluste von Jahr zu Jahr volatil ändern. Sie laufen im Grunde in eine Substanzbesteuerung hinein.

Haben Sie ein konkretes Beispiel vor Augen?

Schön: Die Lufthansa liegt am Boden, sie bedarf erheblicher Milliardenbeträge. Sie hat in den vergangenen Jahren aber sehr hohe Gewinne erwirtschaftet. Wenn es ihr erlaubt wäre, die akuten, sehr hohen Verluste umfassend mit den früheren Gewinnen zu verrechnen, wäre ein Teil des Liquiditäts- und Überschuldungsproblems gelöst. Ansonsten muss die Lufthansa in demselben Umfang Staatshilfe beantragen. Das geht dann einher mit Mitspracherechten des Staates, mit Beihilfenkontrolle durch die EU-Kommission.

Fuest: Ich kann dem nur zustimmen. Eine großzügigere Verlustverrechnung halte ich auch für extrem wichtig und übrigens für eine Frage der Fairness. Es ist nicht fair, dass der Staat sich erst am Gewinn beteiligt, aber später nicht an Verlusten. Da muss man halt das Prinzip durchbrechen, im Steuerrecht immer nur ein Jahr zu betrachten. Und es ist eine Unkultur, die in Deutschland eingezogen ist, Verlustverrechnungen immer gleich als Steuerprivileg zu bezeichnen.

In der Politik gibt es die Tendenz, Rettungsmaßnahmen für Unternehmen mit Auflagen zu verknüpfen, etwa mit dem Verzicht auf Dividenden oder Boni. Finden Sie das richtig oder greift der Staat da zu sehr in die Marktwirtschaft ein?

Fuest: In der Marktwirtschaft gilt der Grundsatz, dass das unternehmerische Risiko bei den Unternehmern liegt. Insofern sind staatliche Rettungspakete immer problematisch. Ich habe hier ein gewisses Verständnis dafür, dass der Staat, wenn er sich an Unternehmen beteiligt, mitsprechen will: über Ausschüttungen, vielleicht über Managergehälter. Ich fürchte, dass es sonst in der Bevölkerung nicht vermittelbar ist.

“

Eine Debatte zur Erhöhung von Steuern ist jetzt fehl am Platz.

Wolfgang Schön

Steuern wir womöglich auf eine Krise der Marktwirtschaft zu?

Schön: Die Corona-Krise ist weder eine Krise des Kapitalismus oder der liberalen Marktwirtschaft noch eine Bestätigung des Staates. Sie ist eine Gesundheitskrise, auf die unser gemischt staatlich-privates Staats- und Wirtschaftssystem ziemlich gut reagiert. Es besteht also überhaupt kein Anlass, Forderungen nach mehr Staatseinfluss auf die Wirtschaft zuzulassen. Ich finde es ohnehin problematisch, wie etwa aus dem Bundeswirtschaftsministerium seit einiger Zeit die Meinung sichtbar wird, der Staat sei eigentlich der beste Unternehmer. Das ist er nicht.

Nicht nur Unternehmen wird geholfen, sondern auch Kurzarbeitern oder Eltern. Sorgt das nicht für soziale Ausgewogenheit in der Krise?

Fuest: Das ist ein wichtiger Punkt, der mich zu der grundsätzlichen Frage bringt: Wie funktioniert eigentlich unser Sozialstaat? Wenn jetzt Selbstständige Hilfen bekommen, obwohl sie nicht in die sozialen Sicherungssysteme einzahlen, gibt es zwar eine gewisse Rechtfertigung, weil hier gesundheitspolitische Maßnahmen große wirtschaftliche Belastungen mit sich bringen. Aber man kann schon die Frage stellen, ob es fair ist, dass Beschäftigte ihre Beiträge in die Pflichtsozialversicherungen einzahlen und jetzt dafür Kurzarbeitergeld zurückgezahlt bekommen, während Selbstständige nie eingezahlt haben. Es wäre gut, in Zukunft vorher über Regelungen in solchen Fällen nachzudenken. Wie weit geht die Versicherungsfunktion des Staates und wie weit wird sie ad hoc in Krisen ausgedehnt?

“

Es ist nicht fair,
dass der Staat sich
erst am Gewinn
beteiligt, aber später
nicht an Verlusten.

Clemens Fuest

Inzwischen gibt es eine lebhafte Debatte um ein Konjunkturprogramm. Was ist richtig, was sind die falschen Ansätze?

Fuest: Konjunkturpolitische Maßnahmen müssen zielgenau sein, sie müssen wirken. Und sie müssen der jeweiligen Phase gerecht werden, in der wir uns während der Krise befinden. Solange der „Lockdown“ gilt, kann breite Konjunkturstimulierung nicht das Ziel sein. Wir wollen ja nicht, dass die Leute jetzt in die Läden strömen.

Sind Sie auch gegen eine Art erneuter Abwrackprämie, um wenigstens die Konjunktur in der automobilen Leitbranche anzukurbeln?

Fuest: Wir haben Erfahrung mit Abwrackprämien bei uns und aus anderen Ländern. Wenn man sich die Effekte anguckt, dann stellt man wenig überraschend fest, dass



Prof. Dr. Dr. h. c. Clemens Fuest, Jahrgang 1968, ist seit 2016 Präsident des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung und Direktor des Center for Economic Studies an der Universität München. Der Volkswirt ist unter anderem Mitglied in verschiedenen wissenschaftlichen Beiräten, etwa beim Bundesfinanzministerium und bei EY.

es zu einer zeitlichen Vorverlagerung der Autokäufe gekommen ist, aber nicht insgesamt zu mehr Autokäufen. Es wäre so eine Art Lagerräumungsprämie und der Konjunkturreffekt ist begrenzt. Es ist auch gar nicht klar, ob die großen Autofirmen das wirklich brauchen, um die Krise überstehen zu können. Ob dabei irgendetwas bei den Zulieferern landet, ist unklar. Insofern würde ich sagen, wir sollten die Finger von einer Abwrackprämie lassen.

Für die Gastronomie soll die Mehrwertsteuer auf Speisen ermäßigt werden.

Fuest: Davon sollte man genauso die Finger lassen. Letztlich ist der ermäßigte Umsatzsteuersatz nicht das richtige Instrument, um Konjunkturpolitik zu machen. Ich halte gezieltere Maßnahmen für den richtigen Weg, den Verlustrücktrag, über den wir eben diskutiert haben, vielleicht auch Sofortabschreibungen. Sonst gibt es auch Instrumente auf der Ausgabenseite, im Bereich der öffentlichen Investitionen, die konjunkturpolitisch mehr bringen.

Herr Professor Schön, was würden Sie der Politik raten?

Schön: Zunächst einmal muss ich die Politik loben. Sie hat sehr schnell verstanden, dass die Liquiditätssicherung der Unternehmen im Jahr 2020 die Hauptaufgabe ist. Da ist sehr viel geschehen, ob es sich um Soforthilfemaßnahmen für kleinere und mittlere →

Unternehmen, für Solo-Selbstständige oder für andere gehandelt hat. Das mag alles nicht ausreichen, vor allem dann nicht, wenn wir im Herbst in eine zweite Viruswelle hineinlaufen. Das wird dann noch mal richtig schlimm. Aber es kann jetzt nicht darum gehen, da gebe ich Herrn Fuest recht, in der aktuellen Situation den Konsum anzuheizen.

Was empfehlen Sie für die Zeit danach?

Schön: Längerfristig erforderlich ist zunächst einmal der Verzicht auf Steuererhöhungen. Man sollte auf Verteilungskämpfe verzichten, etwa auf größere Vermögensabgaben oder einen Corona-Soli. Es ist nicht so einfach

zu sagen, welche Maßnahmen die richtigen sind, um mittel- und langfristig wieder die Wirtschaft in Schwung zu bringen. Mein persönlicher Eindruck ist übrigens der, und da spreche ich ganz gegen mein eigenes Fach, dass die allergrößten Schwierigkeiten, die die Wirtschaft in Deutschland hat, nicht die steuerlichen sind, sondern dass man umgeben ist von einem Regulierungsstaat, der an so vielen Ecken und Kanten Investitionen belastet, dass die Frage, ob ich am Ende noch einen Gewinn habe und ob ich auf diesen Gewinn dann 23, 25 oder 28 Prozent Steuern zahle, gar nicht mehr so wichtig ist.

“

Die Corona-Krise ist weder eine Krise des Kapitalismus oder der liberalen Marktwirtschaft noch eine Bestätigung des Staates.

Wolfgang Schön

Brauchen wir nicht eine Unternehmenssteuerreform?

Schön: Eine Unternehmenssteuerreform, die etwa Wahlrechte zwischen Personen- und Kapitalgesellschaftsbesteuerung vorsieht, wäre sicherlich eine gute Sache. Das Thema Verlustverrechnung hatten wir schon besprochen. Auch Sofortabschreibungen können gelegentlich sinnvoll sein. Gerade vor dem Hintergrund des Brexits und eines Deregulierungswettbewerbs mit dem Vereinigten Königreich, den USA und anderen Standorten sollten wir unser Außensteuerrecht attraktiv für Investoren machen, natürlich auch für die zunehmend wichtigen mobilen Arbeitnehmer.

Sollten wir Maßnahmen gegen die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise mit anderen Themen wie Ökologie und Digitalisierung verknüpfen?

Fuest: Bei der Digitalisierung von Behörden und Schulen spüren wir im Moment, dass es da Defizite gibt. Derzeit fallen sowohl in der Bauindustrie als auch in der IT-Branche viele private Aufträge weg; deshalb sollte man aus meiner Sicht diese Krise jetzt nutzen, um diese Dinge wirklich voranzutreiben, das heißt umzubauen, Infrastruktur zu schaffen. Vor allem ist jetzt die Zeit, um in Humankapital zu investieren.

Gibt es nicht schon viele Programme zur Digitalisierung?

Fuest: Ja, wir haben da eine ganze Menge. Auch staatliche Förderprogramme für die Einführung digitaler Technik. Was wir aber ein bisschen vernachlässigt haben, ist die Frage: Wie bekommen wir es eigentlich hin, dass breite Schichten der Bevölkerung auch wirklich von dieser Digitalisierung profitieren und sich nicht eine verstärkte Polarisierung ergibt. Und der Weg dahin ist für mich die Qualifikation der Beschäftigten zum Umgang mit digitalen Techniken. Wir wissen aus Untersuchungen, dass digitale Fähigkeiten sehr wichtig sind für das Einkommen, für die Produktivität der Beschäftigten.

Schön: Ich möchte noch etwas zur Ökologisierung sagen. Es gibt konkrete Vorstellungen für einen EU Green Deal. Es gibt Rufe nach dem Motto: „Der Wiederaufbau der Wirtschaft muss von vornherein ein grüner Wiederaufbau sein.“ Wir sollten uns aber darüber im Klaren sein, dass dies mit einer gewissen antiglobalisierenden Tendenz einhergehen müsste.

Ökologisierung contra Globalisierung?

Schön: Die Vernachlässigung von Umweltauforderungen ist ja nicht zuletzt dem Umstand geschuldet, dass wir einen weltweiten Markt haben. Wer Waren mit teuren Umweltstandards produziert, hat beim globalen Verbraucher weniger Chancen. Es sei denn, man schafft etwa in der EU einen regulierten Markt, in dem für alle die gleichen Regeln gelten. Das führt bis zur Frage, ob wir im Fall einer substanziellen CO₂-Besteuerung an den EU-Grenzen Importwaren mit Zusatzabgaben auf deren impliziten Energieverbrauch und Emissionen belasten. Das bedeutet aber auch, dass eine starke Ökologisierung der Wirtschafts- und Steuerordnung in Europa am Ende zu einer gewissen Abschottung führen dürfte.

Wäre das für Deutschland, das vom Außenhandel mehr als andere lebt, nicht heikel?

Schön: Gewiss. Eine ökologische Abschottung kann zur ökonomischen Abkopplung führen, wenn man die eigenen Standards nicht global durchsetzen kann. Das ist eine riskante Wette. Bisher war immer die Aus-

sage die: Wir brauchen eine sehr gut laufende Wirtschaft, die Gewinne erzielt, die man dann in die Ökologie investieren kann. Jetzt will man gleichzeitig die Wirtschaft wieder nach oben fahren und ökologische Ansprüche an sie stellen. Ich weiß nicht, ob das funktionieren wird.

Das bringt uns zum nächsten Teil unseres Gesprächs und zur Frage, welche Rolle die Europäische Union in der Corona-Krise neben den Nationalstaaten spielen soll. Bisher sah es eher danach aus, dass die EU am Spielfeldrand steht, nun aber scheinen Deutschland und Frankreich verstärkt auf ein gemeinsames Handeln zu setzen. Was halten Sie davon?

Fuest: Auf einer technischen Ebene ist ein europäisches Vorgehen völlig richtig, denn das Virus macht nicht an der Grenze halt. Wir müssen aber bedenken, dass es nicht nur die technische Frage gibt, sondern auch die Frage der Legitimität. Wir sehen, dass die Institutionen, denen die Menschen vertrauen, doch eher nationale oder sogar lokale Regierungen sind. Legitimität spielt

“

Die Krise trifft uns in Europa ziemlich gleichmäßig, was den wirtschaftlichen Einbruch angeht – überall ungefähr minus sieben bis acht Prozent.

Clemens Fuest

hier, glaube ich, eine besondere Rolle, weil es buchstäblich um Leben und Tod geht. Und da haben wir das Problem, dass die EU sehr weit von den Bürgern weg ist.

Schön: Es kann doch wirklich nicht die Lösung sein, in europäische Kleinstaaterei zu verfallen und zuzusehen, wie die Landung von chinesischen Maskenflugzeugen in Italien mit Pomp aufgeführt wird. Wir brauchen auch

“

Die OECD hat einen großen Fehler gemacht, als sie Vorschläge zur Mindestbesteuerung aus dem Hut zauberte.

Wolfgang Schön

in der Krise europäische Solidarität, wir müssen Europa gegenüber Großmächten wie China und den USA stark machen. Aber man kann auch nicht unter dem Motto „Mehr Europa“ schlechthin alles tun und verlangen.

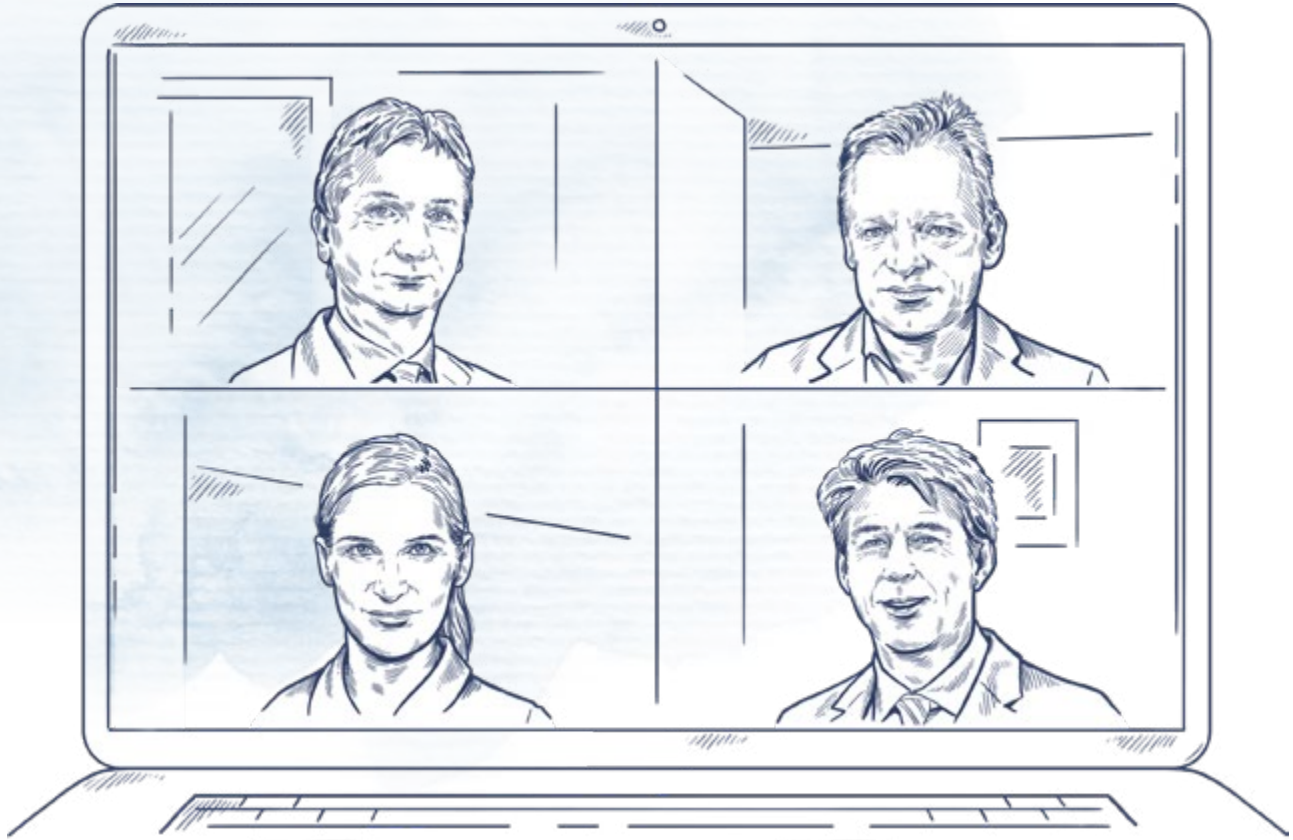
Solidarität muss ja nicht immer mehr Geld ausgeben bedeuten.

Schön: Korrekt. Es ist sicherlich unter dem Thema Solidarität ein Problem gewesen, dass viele europäische Staaten, wie auch Deutschland, Norditalien nicht früh genug medizinische Hilfe angeboten haben. Aber es ist sicherlich kein Zeichen fehlender Solidarität, nicht sofort in Corona-Bonds einzuwilligen. Ich habe den Eindruck, dass unsere Bundesregierung hier zurzeit relativ klug handelt.

Fuest: Solidarität heißt nicht unbedingt, es muss Umverteilung stattfinden oder der Reiche muss dem Armen etwas geben. Es gibt ein Interesse aller Europäer, diese Pandemie gemeinsam zu bekämpfen und auf künftige Pandemien besser vorbereitet zu sein. Ein Beispiel: Wir können natürlich in jedem Mitgliedstaat künftig mehr Intensivkapazitäten in den Krankenhäusern vorhalten, aber es wäre für uns alle besser, wenn wir einen europäischen Pandemieplan für eine medizinische Zusammenarbeit hätten und uns gegenseitig Kapazitäten zur Verfügung stellen würden. Wenn man das vorher überlegt hätte, dann hätte man vielleicht nicht alle Grenzen geschlossen.

Wie europäisch soll der Wiederaufbau der Wirtschaft nach der Krise sein?

Fuest: Die Krise trifft uns in Europa ziemlich gleichmäßig, was den wirtschaftlichen Einbruch angeht – überall ungefähr minus sieben bis acht Prozent. Für Deutschland könnte es sogar noch schlimmer kommen, weil wir so stark in die Weltwirtschaft integriert sind. Ökonomisch kann man eigentlich nur auf diese Krise reagieren, indem man sich heute Geld leiht, den Schaden auffängt und die Schulden in der Zukunft abträgt. Und das erschwert ein bisschen die Idee der europäischen →



Social Distancing war auch bei diesem Interview selbstverständlich Pflicht: Das Gespräch führten **Cornelia Kindler** und **Hermann Gauß** im Mai 2020 digital per Videokonferenz

Solidarität. Wie soll das gehen? Am besten in dem Sinne, dass jedes Land sich zu erträglichen Zinsen Geld leihen kann.

Und wie? Mit gemeinsamen Bonds?

Fuest: Wir haben den ESM, der im Zuge der Finanzkrise vor zehn Jahren geschaffen wurde. Trotzdem favorisieren die Südländer Corona-Bonds. Wobei gar nicht so richtig klar war, worum es sich dabei handelt. Es soll etwas zu tun haben mit gemeinsamer Haftung.

Schön: Wir haben uns im Max-Planck-Institut angesehen, worin eigentlich die juristischen Unterschiede zwischen Corona-Bonds und einer ESM-Finanzierung liegen würden. Die sind gar nicht so gewaltig. Sie brauchen für die Corona-Bonds auch ein gemeinsames Vehikel, über das die Kredite aufgenommen und verteilt werden. Dafür haben wir aber schon den ESM. Wir haben im ESM vielleicht eine kurzfristigere Finanzierung im Vergleich zu Corona-Bonds. Das kann man aber arrangieren.

Fuest: Schon der Umstand, dass man in einem offenen Brief Corona-Bonds verlangt, zeigt für mich, dass die Forderung sehr stark innenpolitisch motiviert ist. Wenn es wirklich um die Sache ginge, dann hätte man erst

mal miteinander geredet, wäre womöglich zu einem gemeinsamen Ergebnis gekommen und dann an die Öffentlichkeit gegangen.

Einige Staaten suchen einen Sündenbock?

Fuest: Wir laufen auf Riesenspannungen zu. Insbesondere Italien wird mit sehr hohen Schulden aus dieser Krise herauskommen, die Quote steigt von 133 auf 155 Prozent des Bruttoinlandsprodukts, so die meisten Prognosen. Kann Italien diese Schuldenquote stabilisieren und langsam wieder herunterbringen? Wenn es so weitergeht wie in den letzten zehn Jahren, funktioniert das nicht. Die Versuchung ist da groß, die Verantwortung weiterzureichen.

Deutschland übt im zweiten Halbjahr 2020 die EU-Ratspräsidentschaft aus. Welche steuerpolitischen Erwartungen knüpfen Sie daran?

Schön: Der Bundesfinanzminister hat sich ja bestimmte Themen auf die Fahne geschrieben, die Finanztransaktionssteuer vor allem, die von Juristen und Ökonomen aber überwiegend als dysfunktional abgelehnt wird. Von der ursprünglichen Idee vor zehn Jahren, Spekulations-

geschäfte an den Finanzmärkten zu besteuern und damit ein wenig einzudämmen, bleibt nicht mehr viel übrig. Es soll nun eine Art Börsenumsatzsteuer alter Prägung geben, die aber nicht die Richtigen trifft.

Fuest: Wenn wir bei den Corona-Bonds von Symbolpolitik sprechen, dann handelt es sich bei der Finanzmarkttransaktionssteuer um Symbolpolitik par excellence. Das richtet mehr Schaden als Nutzen an.

Schön: Ich hoffe ja, dass die Bundesregierung weniger die alten Projekte in den Vordergrund stellt und stattdessen über die Entscheidungsmechanismen in der EU nachdenkt. Wir brauchen da Flexibilität, aber nicht im Sinne eines Mehrheitsprinzips, wie es die Brüsseler Kommission fordert, sondern im Sinne von Opt-out-Lösungen, im Sinne von Sunset Clauses bei neuen Instrumenten, meinestwegen auch bei der Finanztransaktionssteuer.

Das dritte und letzte Thema unseres Gesprächs ist die internationale Steuerpolitik, genauer gesagt die Bemühungen der OECD um eine Neuordnung der nationalen Besteuerungsrechte und eine Besteuerung digitaler Dienstleistungen. Wie steht es um dieses Mega-Projekt im Angesicht der Corona-Krise, wenn sich doch die USA gerade aus den Verhandlungen verabschiedet haben?

Fuest: Die US-Regierung will meines Erachtens Druck aufbauen, damit die unilateral eingeführten Digitalsteuern wieder abgeschafft werden. Ich könnte mir vorstellen, dass die USA an den Verhandlungstisch zurückkehren, wenn da etwas passiert.

Man könnte die großen Digitalkonzerne – Stichworte Onlinehandel, Videokonferenzen – fast als Retter in der Krise sehen und nicht mehr als die Buhmänner.

Fuest: Das ist die Frage. Natürlich können wir nur froh sein, dass wir diese digitalen Techniken haben. Trotzdem wird eine Debatte losgehen, dass die Profiteure der Krise auch zur Kasse gebeten werden.

Sehen Sie konkreten Anpassungsbedarf bei den Besteuerungsvorschlägen der OECD?

Schön: Ich würde zunächst einen allgemeinen Punkt machen wollen. Das erste BEPS-Projekt gegen unlautere Gewinnverschiebungen und Steuervermeidung unter der Leitung von OECD und G20 war ungeheuer erfolgreich und wurde 2015 abgeschlossen. Dann kamen 2016 die Brexit-Entscheidung und die Wahl Donald Trumps und damit der Durchbruch für einen neuen Unilateralismus in der internationalen Politik. Die Frage, ob BEPS 2 in Bezug auf eine Neuordnung der Besteuerungsrechte einschließlich einer Digitalsteuer gelingt, hängt auch davon ab, ob man diesen zentrifugalen Tendenzen ein koordinierendes Gemeinschaftsverständnis entgegensetzen kann.

“

Wenn wir bei den Corona-Bonds von Symbolpolitik sprechen, dann handelt es sich bei der Finanzmarkttransaktionssteuer um Symbolpolitik par excellence.

Clemens Fuest

Und sehen Sie Chancen dafür?

Schön: Da konnte man schon immer pessimistisch sein. Jetzt haben wir eine Krise, die erkennbar zu einer Kräftigung der nationalstaatlichen Eigeninteressen führt. Außerdem stehen in den USA Wahlen im November an. Vorher wird wohl kein weiterer Fortschritt möglich sein.

Ist BEPS 2 dann überhaupt noch zu retten?

Schön: Eine schwierige Frage. Zumal die OECD meines Erachtens einen großen Fehler gemacht hat, als sie im letzten Oktober Vorschläge zur Digitalbesteuerung aus dem Hut zauberte. Das ist auf massive Kritik gestoßen. Es ist interessant, jetzt zu hören, man wolle zu einem Modell zurückkehren, das sich auf die Digitalunternehmen fixiert. Das wiederum steht, und da gebe ich Clemens Fuest völlig recht, in einem gewissen Gegensatz dazu, dass diese Digitalunternehmen im Moment politisch im Aufwind sind.

Ist eine Einigung ohne die USA überhaupt noch werthaltig oder sinnvoll?

Schön: Der Rückzug der USA aus den Beratungen muss für uns nicht einmal schlecht sein. Denn eine weitgehende Besteuerung von Unternehmen im Verbrauchs- oder Marktstaat würde uns als Exportland treffen. Die Corona-Krise gibt uns die Möglichkeit, noch einmal nachzudenken, ob es nicht eine für Deutschland günstigere Lösung bei den internationalen Besteuerungsrechten gibt.

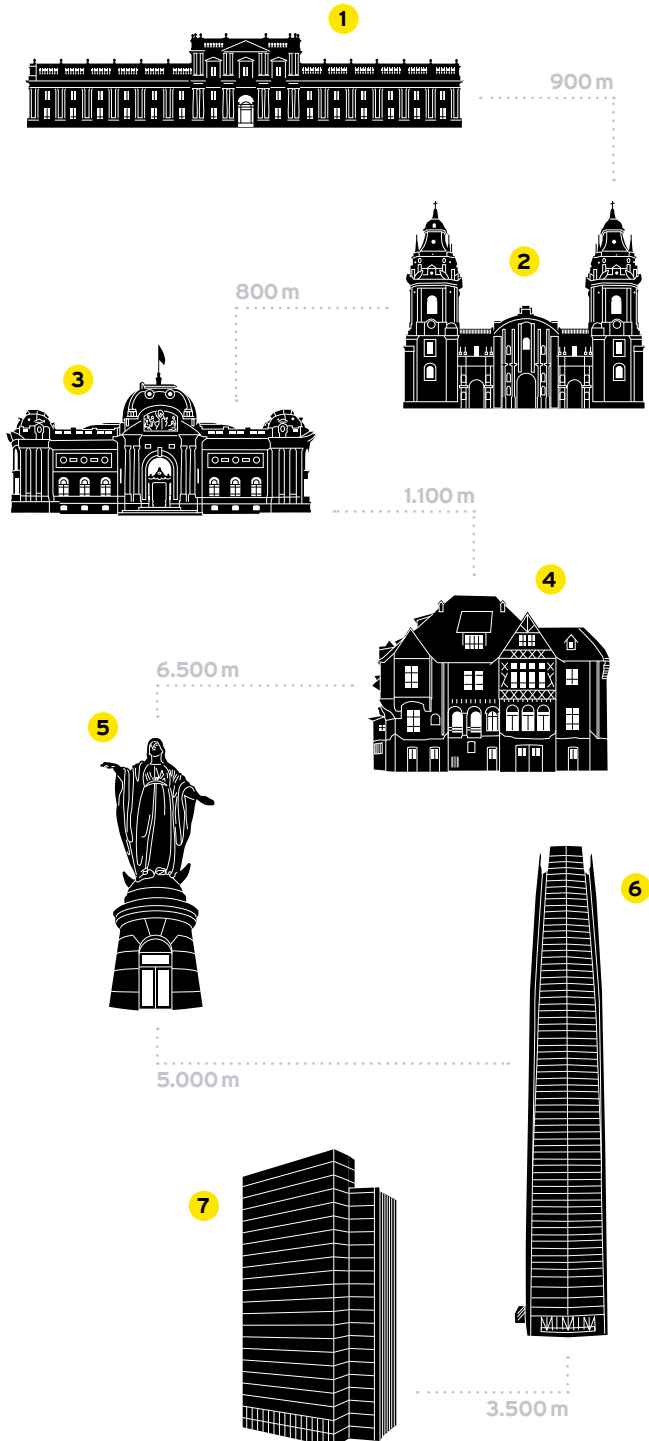
Das Gespräch führten **Hermann Gauß** und **Dr. Cornelia Kindler**

Mein Santiago



Ein Stadtrundgang mit **Chris Heidrich**, Assurance Partner in Chile und FAAS Leader für die Latin America South Region. Er lebt seit 15 Jahren in Chile.

chris.heidrich@cl.ey.com



Am besten verlässt man die Metro an der Station La Moneda. Die Treppen hoch, und schon steht man vor dem Präsidentenpalast mitten im hektischen Treiben der Millionenmetropole. In dem klassizistischen **1 Palacio de la Moneda** aus dem 18. Jahrhundert war ursprünglich die Münzstätte des Landes untergebracht; hier nahm sich 1973 der damalige Präsident Salvador Allende das Leben, als das Militär putschte.

Ein paar Schritte nach Osten gelangt man zum Paseo Ahumada, einer belebten Fußgängerzone und von zahlreichen Cafés gesäumten Einkaufsstraße, die direkt zur **2 Plaza de Armas** führt. Dieser Platz bildet Kilometer null des chilenischen Teils der Panamericana, die von Alaska bis Feuerland führt. Seit Gründung der Stadt im Jahr 1541 ist die Plaza de Armas das traditionelle Zentrum der Stadt, der Blick schweift über die Kathedrale und andere historische Bauten.

Das mediterran anmutende Klima verleitet gerade im trocken-heißen südamerikanischen Sommer zum Schlendern durch den Parque Forestal. Alternativ kann man sich im Szeneviertel Barrio Bellas Artes dem bunten Treiben hingeben. Cafés und Museen bilden eine kulturelle Melange.

Das Museum der schönen Künste befindet sich im **3 Palacio de Bellas Artes**, einem neoklassizistischen Bau, der im Jahr 1910 im Zuge von Chiles Hundertjahrfeierlichkeiten errichtet wurde.

Nach einem kurzen Marsch kommt man zum **4 Barrio Bellavista**, einem historischen Wohngebiet, das sich zum pittoresken Künstler- und Vergnügungsviertel gemauert hat. In einem der zahlreichen Restaurants, die gleichzeitig als Bars dienen, lässt sich stilvoll der traditionelle Aperitif Pisco Sour genießen, ein Cocktail aus Traubenschnaps (Pisco), Zitronensaft und Zucker auf Eis.

Frisch gestärkt geht es zur Standseilbahn, die uns zum Gipfel zum Parque Metropolitano bringt, besser bekannt als **5 Cerro San Cristóbal**. Zu Füßen der 14 Meter hohen, schneeweißen Marienstatue hielt Papst Johannes Paul II. im Jahr 1984 eine Messe unter freiem Himmel.

Zurück im Tal kommen wir zum **6 Costanera Center**. Dieser 300 Meter hohe Komplex, erbaut vom deutschen Einwanderer Horst Paulmann, beherbergt ein Einkaufszentrum mit einer Aussichtsplattform, von der man einen atemberaubenden Blick über die Stadt und die angrenzenden Anden hat. Wer ein gutes Auge hat, kann das **7 EY-Gebäude** im Stadtteil Las Condes neben einem der zahlreichen Parks in Santiago entdecken.

NSK digital

Nationale Steuerkonferenz 2020
Sie. Steuern. Unternehmen.

#NSK2020 #NSKdigital

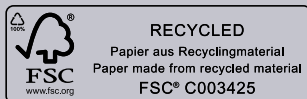
Fragen an NSK@de.ey.com

EY | Assurance | Tax | Strategy and Transactions | Consulting

© 2020 Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

GSA Agency
FWE 0720-039
ED 01.07.2022

ey.com/de



EY ist bestrebt, die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten. Diese Publikation wurde CO₂-neutral und auf FSC®-zertifiziertem Papier gedruckt, das zu 100 % aus Recycling-Fasern besteht.

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

Impressum

Herausgeber

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Ernst & Young Law GmbH Rechtsanwalts-gesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Flughafenstraße 61
70629 Stuttgart

T +49 711 9881 15572
TLM@de.ey.com

Redaktion

Dr. Henrik Ahlers, Dr. Andreas Bolik, Hermann Ottmar Gauß,
Daniel Käshammer, Tobias Lüpke, Nico Schönberg,
Sophia Schuhmann

Redaktionsschluss

30. Juni 2020

Gestaltung

Fuenfwerken Design AG, Wiesbaden/Berlin

Druck

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main

Das nächste Tax & Law Magazine erscheint im Oktober 2020

ERNST & YOUNG

7×5 Sterne

Platz 1 im JUVE-Ranking

