

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Winter 2015/2016

Digitalisierung I

Forschung und
Entwicklung als Türöffner
von Industrie 4.0

Digitalisierung II

Compliance bei der
Besteuerung elektronischer
Dienstleistungen

Digitalisierung III

Vorbereitung auf
die elektronische
Steuerprüfung

**Abkommen zwischen
China und Deutschland**

Beginn der Ratifizierung
und voraussichtlicher
Termin seiner Anwendung

Südkorea

Dos und Don'ts bei der
Jahresabschlussprüfung

China Compass

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Die Stimmung kippt.....	4
Forschung und Entwicklung als Türöffner von Industrie 4.0.....	7
Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2015 und Ausblick auf 2016	12
Immobilieninvestitionen 2015	16
Chinas Entschleunigung: Rückblick auf die letzten vier Quartale.....	20

Steuern und Recht 23

Elektronische Dienstleistungen und ihre zunehmende Besteuerung.....	23
Einsatz von Mitarbeitern: aktuelle Herausforderungen.....	26
Steuerstrafrechtliche Risiken einer Hinzurechnungsbesteuerung am Beispiel von Investitionen in Hongkong	29
Doppelbesteuerungsabkommen China und Deutschland: Prozess der Ratifizierung hat begonnen	32
Elektronische Steuerprüfung: Chinas Finanzämter rüsten auf.....	34

Wirtschaftsregion Asien 36

Jahresabschlussprüfung in Südkorea	36
Lizenzgebühren und Zollwert: Regularien und Verfahrensweisen der Behörden	39

Gastbeitrag 42

Chinas Konsumenten als Trendsetter der Weltwirtschaft....	42
-----------------------------------------------------------	----

Veröffentlichungen 46

Wirtschaftspartner China: Studie befragt Unternehmen und sichtet Potenzial.....	46
Telekommunikation, Medien und Technologie revolutionieren Betriebsmodelle.....	47
Chancen durch neue Entwicklung bei erneuerbarer Energie und sauberen Technologien.....	48
Taiwan eignet sich perfekt als Tor nach Asien.....	48
Die Sicherheit der Lebensmittel effizient managen.....	49
Hongkong auf dem Weg zum Corporate-Treasury-Zentrum.....	49

China Business Group 50

Ansprechpartner	50
-----------------------	----

Impressum..... 51

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Ende Oktober kam die deutsche Bundeskanzlerin mit Wirtschaftsverträgen in zweistelliger Milliardenhöhe aus China zurück. Doch bei aller Freude über die Abschlüsse sollten wir eines nicht aus den Augen lassen: China befindet sich im Umbruch und der wird weder von heute auf morgen noch ohne Reibungen vor sich gehen. Die Abschwächung des Wachstums erhöht den Reformdruck. Die Konsultation für den 13. Fünfjahresplan (2016–2020) laufen auf Hochtouren. Die Kernthemen des neuen Programms werden aller Voraussicht nach die nachhaltige Entwicklung und eine Stärkung der Binnennachfrage sein. Erwartet werden außerdem zunehmende Investitionen in den bisher vernachlässigten Dienstleistungssektor.

Keine andere Branche spürt den Wandel momentan stärker als die Immobilienindustrie. Welche Maßnahmen die Regierung beschlossen hat, um den Markt neu zu beleben, erfahren Sie im Beitrag „Immobilieninvestitionen 2015“ der Experten Dr. Florian Hackelberg und Manuel Eichen.

Die fortschreitende Digitalisierung ist die Voraussetzung für die Globalisierung 2.0 und die Industrie 4.0. Beide sollen für China zum Sprungbrett werden, damit das Land zum „Innovationsweltmeister“ werden kann. Auswirkungen und Folgen des Megatrends analysieren unsere Fachleute für Sie an drei Beispielen.

Digitalisierung verändert nicht nur die industrielle Produktion, sondern auch die Art, wie Unternehmen in Zukunft forschen und entwickeln werden. Die globale, gleichzeitig aber zutiefst chinesische Herausforderung analysieren Dr. Gerhard Nowak und Dr. Patrick Haibach von Strategy& in ihrem Artikel „Forschung und Entwicklung als Türöffner von Industrie 4.0“.

Welche steuerlichen Risiken die digitale Globalisierung für Unternehmen birgt, beleuchten unsere Schweizer Kolleginnen und Kollegen Michaela Merz, Jeannine Haiböck, Michaela Lohmüller und Felix Sutter in ihrem Beitrag „Elektronische Dienstleistungen und ihre zunehmende Besteuerung“.

Im ihrem Artikel „Elektronische Steuerprüfung: Chinas Finanzämter rüsten auf“ zeigen Ihnen unsere Experten Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl: Auch die Finanzverwaltung nutzt die Digitalisierung und beherrscht Big Data dank spezialisierter Prüfungssoftware immer besser.

Einer Dauerbaustelle hat sich unsere neue Autorin Manuela Vickermann angenommen. Ihr Beitrag „Einsatz von Mitarbeitern: aktuelle Herausforderungen“ verschafft Ihnen einen Überblick.

Zur Geduld mahnt uns der Artikel „Doppelbesteuerungsabkommen China und Deutschland: Prozess der Ratifizierung hat begonnen“. Nach Lage der Dinge wird der Vertrag erst zum 1. Januar 2017 angewandt – es sei denn, die beiden Staaten einigen sich auf eine Übergangslösung.

Über ein auf den ersten Blick sehr spezielles Thema, das für Betroffene allerdings eine Menge Zündstoff birgt, informieren Sie Dr. Karsten Ley und Dr. Thorsten Zumwinkel. In ihrem Beitrag „Steuerstrafrechtliche Risiken einer Hinzurechnungsbesteuerung am Beispiel von Investitionen in Hongkong“ erfahren Sie, wie sich Unternehmen wirksam schützen.

Allen Lesern sei zum Schluss der Artikel „Lizenzgebühren und Zollwert: Regularien und Verfahrensweisen der Behörden“ empfohlen. Anhand eines Praxisbeispiels zeigen Ihnen die Schweizer Kollegen Michel Anliker und Simeon Probst, wie sich Unternehmen klug auf zunehmend komplexere zollrechtliche Herausforderungen einstellen können.

Auch in der China Business Group hat es einen Wechsel gegeben: Wir danken Jens-Peter Otto, der sich in den letzten fünf Jahren mit großem Einsatz für die Gruppe und den *China Compass* engagiert hat. Für seine neue Aufgabe im Unternehmen wünschen wir dem gebürtigen Hamburger Mast- und Schotbruch! Die Gesamtleitung der Gruppe übernimmt Thomas Heck, der sich darauf freut, Sie weiterhin tatkräftig dabei zu unterstützen, alle Anforderungen in Zeiten des Umbruchs zu meistern.

Eine anregende Lektüre, eine besinnliche Weihnachtszeit, ein glückliches neues Jahr, Gesundheit und weiterhin viel Erfolg bei Ihren Unternehmungen wünschen Ihnen, auch im Namen der gesamten China Business Group,

Thomas Heck

Leiter der China Business Group Deutschland

Felix Sutter

Leiter der Asia Business Group Schweiz

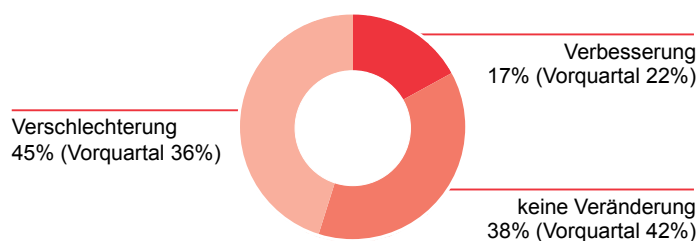
ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Die Stimmung kippt

Die Erwartungen der deutschen Manager an die konjunkturelle Entwicklung im vierten Quartal 2015 sind im Vergleich zu den Ergebnissen des vorangegangenen Vierteljahrs deutlich gesunken: um minus 18,5 Prozentpunkte. Das ist eines der zentralen Resultate der aktuellen Befragung zu China, die das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und PwC jedes Quartal durchführen. Ein zweites Ergebnis weist in die gleiche Richtung: Der Anteil der Führungskräfte, die mit einem weiteren Abflauen der Konjunktur in den kommenden zwölf Monaten rechnen, ist auf 45 Prozent gestiegen.

Mit Staatsausgaben und niedrigeren Zinsen gegen die Wachstumsschwäche

Wie schlecht die Stimmung insgesamt ist, zeigt sich bei einzelnen makroökonomischen Indikatoren. Die Mehrheit der Befragten geht inzwischen von sinkenden Werten aus, sowohl beim Privatkonsum als auch bei den privaten Investitionen. Parallel zum erwarteten geringeren gesamtwirtschaftlichen Wachstum gehen auch die Prognosen zum Import Chinas von einer deutlich niedrigeren Nachfrage aus. Die Differenz aus optimistischen und pessimistischen Einschätzungen der chinesischen Importaktivitäten in den kommenden sechs Monaten sinkt von 6,4 Punkten im Vorquartal auf minus 29,3. Auch bei den Importen aus Deutschland erwarten die Teilnehmer einen Rückgang: Der Saldo sinkt von 6,6 auf minus 16,3 Punkte. Die Hälfte aller befragten deutschen Manager erwartet eine sinkende Nachfrage nach deutschen Waren und Dienstleistungen im kommenden Halbjahr.

Abb. 1 Einschätzung der Konjunktur und Entwicklung in den nächsten zwölf Monaten



Quellen: ZEW und PwC

Registrieren Sie sich jetzt!

Sie sind Entscheidungsträger mit China-Kompetenz und wollen auch am ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China teilnehmen, das alle drei Monate die Stimmungslage deutscher Unternehmen im Hinblick auf Chinas Wirtschaft erfasst? Dann registrieren Sie sich jetzt unter survey.zew.de/wiba für die Umfrage. Als Teilnehmer können Sie die Fragen bequem online am PC oder an Ihrem Tablet beantworten.

Ihr Vorteil: Sie erhalten die Umfrageergebnisse noch vor der Veröffentlichung und sichern sich damit einen Informationsvorsprung. Selbstverständlich anonymisiert das ZEW Ihre Angaben.

Eine Inflation befürchten die Befragten angesichts dieser Prognosen kaum noch. Zugleich erwartet die Mehrheit der Teilnehmer einen weiteren Anstieg der Löhne und der Lohnstückkosten, wenn auch schwächer als im Vorquartal. Für die Unternehmen ist ein schwacher Anstieg der Endverbraucherpreise bei wachsenden Lohnkosten ein Indikator für tendenziell sinkende Margen.

Noch ausdrücklicher als im Vorquartal erwarten die Teilnehmer Anstrengungen der chinesischen Regierung, ihre Politik zur Ankurbelung der Konjunktur zu aktivieren. So prognostizieren gut 70 Prozent der Manager weiter sinkende kurzfristige Zinsen und gut 90 Prozent gehen von einer Erhöhung der öffentlichen Schulden aus. Die Staatsausgaben sind im vierten Quartal der einzige Faktor der Binnen nachfrage, dem eine Zunahme zugetraut wird. Im Umkehrschluss rechnen die Manager offenbar nicht damit, dass die erwarteten Zinssenkungen die private Nachfrage unmittelbar stimulieren können.

Entwicklung betrieblicher Kenngrößen deutscher Unternehmen in China

Die Aussagen zu Handelsaktivitäten, Produktion und Absatz deutscher Unternehmen in China sind deutlich weniger optimistisch als im Vorquartal. Noch halten sich die positiven und negativen Erwartungen in diesem Bereich allerdings die Waage. Deutsche Unternehmen werden sich nach Ansicht der befragten Manager grundsätzlich besser entwickeln als die chinesische Gesamtwirtschaft. Bei der Entwicklung des Personalbestands rechnet jedoch ein höherer Anteil der Befragten mit einem Rückgang (40 Prozent) als mit einem Anstieg (30 Prozent).

Auslandsakquisitionen und Investitionstätigkeit in China nach Branchen

Interessanterweise haben die ungünstigeren makroökonomischen Erwartungen kaum Einfluss auf die Prognosen über die chinesischen Akquisitionen im Ausland. Knapp 80 Prozent der befragten Manager rechnen mit einem weiteren Anstieg im Lauf der kommenden sechs Monate. Von einer wachsenden Bedeutung Deutschlands als Investitionszielland gehen zwei Drittel der Befragten aus. Etwas schwächer als im Vorquartal schätzen die Manager hingegen die Entwicklung bei den Firmenübernahmen und Zusammenschlüssen in China ein. Eine Mehrheit (60 Prozent) vermutet aber auch hier eine weitere Zunahme.

Die gesamtwirtschaftliche Schwäche beeinflusst die Antworten auf die Frage, wie sich die Investitionstätigkeit in China nach Branchen entwickeln wird, massiv. Die Entwicklung fast aller Branchen, besonders Stahl/Metalle, Baugewerbe und Fahrzeugbau sowie Chemie und Maschinenbau, wird deutlich schlechter eingeschätzt. Die Mehrheit der Manager geht von einem Sinken der Investitionstätigkeit im kommenden Halbjahr aus.

Bemerkenswerterweise haben sich die Einschätzungen für die Branchen Dienstleister und Informations-/Telekommunikationstechnologie sowie den Energie- und Bankensektor gegenüber dem Vorquartal leicht verbessert. Hier attestieren die befragten Manager der Investitionstätigkeit offenbar selbst in Zeiten der Konjunkturschwäche weiteres Entwicklungspotenzial.

Abb. 2 Investitionstätigkeit in China in den kommenden sechs Monaten nach Branchen

Branche	Erwartete Investitionstätigkeiten	
Dienstleister	steigend	↑
Information/Kommunikation	steigend	↑
Energie	leicht steigend	↗
Bankwesen/Versicherung	leicht steigend	↗
Konsum	gleichbleibend	→
Einzelhandel	gleichbleibend	→
Elektronik	gleichbleibend	→
Maschinenbau	leicht sinkend	↘
Chemie	leicht sinkend	↘
Fahrzeugbau	sinkend	↓
Baugewerbe	sinkend	↓
Stahl/Metalle	sinkend	↓

Quellen: ZEW und PwC

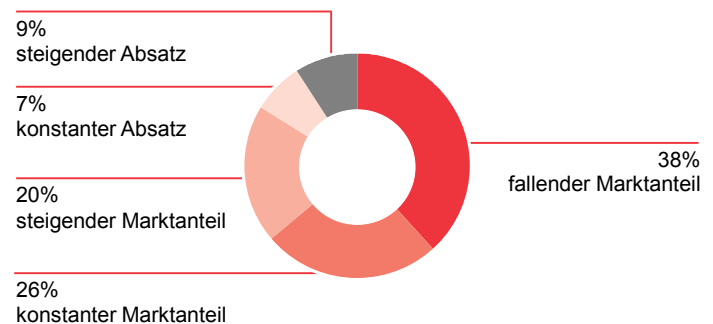
Entwicklung des regulatorischen Umfelds

Beim regulatorischen Umfeld – speziell bei den Bedingungen für Besteuerung, Rechtsschutz, öffentliche Ausschreibungen und geschäftliche Zustimmungserfordernisse – erwarten die Teilnehmer durch die Bank eine leichte Verschlechterung im nächsten halben Jahr. Die befragten Manager rechnen nicht damit, dass die konjunkturelle Schwäche zu einer Optimierung des regulatorischen Umfelds führen wird. Mittelfristig für möglich hält nach wie vor ein großer Teil der Befragten (43 Prozent) lediglich Verbesserungen im Umfeld von Unternehmensfinanzierungen.

Auswirkungen auf die deutsche Automobil- und Zulieferindustrie

Weit auseinander gehen die Antworten der Teilnehmer auf die Frage, wie sich der Absatz deutscher Automobilproduzenten im Vergleich zur Entwicklung des gesamten chinesischen Automobilmarkts – der sich derzeit auf Talfahrt befindet – entwickeln wird.

Abb. 3 Auswirkungen der schwachen chinesischen Konjunktur auf den Absatz deutscher Autoproduzenten



- fallender Marktanteil: Der Absatz wird schrumpfen, aber der Anteil deutscher Autoproduzenten wird stärker zurückgehen als der chinesische Gesamtmarkt.
- konstanter Marktanteil: Der Absatz wird schrumpfen und der Anteil deutscher Autoproduzenten wird genauso stark zurückgehen wie der chinesische Gesamtmarkt.
- steigender Marktanteil: Der Absatz wird schrumpfen, aber der Anteil deutscher Autoproduzenten wird weniger stark zurückgehen als der chinesische Gesamtmarkt.
- konstanter Absatz: Trotz der Talfahrt des chinesischen Automobilmarkts wird der Absatz deutscher Autoproduzenten nahezu konstant bleiben.
- steigender Absatz: Trotz der Talfahrt des chinesischen Automobilmarkts wird der Absatz deutscher Autoproduzenten zunehmen.

Quellen: ZEW und PwC

Das uneinheitliche Stimmungsbild lässt auf eine hohe Unsicherheit bei der Beurteilung der weiteren Entwicklung schließen. So erwarten insgesamt 36 Prozent der befragten Manager eine Ausweitung des relativen Marktanteils deutscher Autobauer. 20 Prozent sind der Meinung, der Absatz deutscher Autobauer werde zwar zurückgehen, jedoch weniger stark als der Gesamtmarkt. Sieben Prozent glauben, der Absatz werde konstant bleiben, neun Prozent rechnen sogar mit steigenden Absätzen. 38 Prozent sehen einen Rückgang des Marktanteils, 26 Prozent der Befragten erwarten keine Veränderung.

Was die deutsche Zulieferindustrie betrifft, sind die Erwartungen verhaltener: 38 Prozent der Befragten erwarten keine signifikante Veränderung bei den Marktanteilen deutscher Zulieferer. Gleich viele Manager sehen einen Rückgang und nur 24 Prozent prognostizieren eine Zunahme.

Eine klare Tendenz bei den Prognosen zum Marktanteil ist folglich nicht zu erkennen. Zu neu ist das Phänomen der Konjunkturschwäche für China und zu unsicher ist die Beurteilung der zukünftigen Entwicklung deutscher Produzenten und Zulieferer im Automobilmarkt.

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266
thomas.l.heck@cn.pwc.com

Markus Löbke

Tel.: +49 40 6378-1178
markus.loebke@de.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Forschung und Entwicklung als Türöffner von Industrie 4.0

Industrielle Forschung und Entwicklung (im engeren Sinn: Produkt- oder Prozessentwicklung) forcierten fortschrittliche Unternehmen in China bereits, als das Land sich selbst noch als die Werkbank der Welt definierte und von den Industrieländern als Billiglohnstandort genutzt wurde. Mittlerweile ist der Bereich Forschung und Entwicklung für Beijing von zentraler Bedeutung, denn ohne gewaltige Anstrengungen auf diesem Gebiet wird das Land den Sprung zum „Innovationsweltmeister“ bis 2025 nicht schaffen. Parallel erobert die Digitalisierung weltweit sämtliche Bereiche der Industrie und birgt neue Risiken. Speziell für China aber sollen Digitalisierung und Industrie 4.0 zum Sprungbrett werden. Industrie 4.0 verändert aber nicht nur die industrielle Produktion, sondern auch die Art, wie in Zukunft geforscht und entwickelt wird. Die auf den ersten Blick globale, in der Zuspitzung aber zutiefst chinesische Herausforderung analysieren Dr. Gerhard Nowak und Dr. Patrick Haibach. Die praxisorientierten Strategen von Strategy& liefern mit ihrem Beitrag das Werkzeug, mit dem Unternehmen ihre Anstrengungen im Bereich Forschung und Entwicklung prüfen und strategisch kalkulieren können.

In verschiedenen Projekten hat Strategy& mit lokalen chinesischen Global Playern Strategien im Bereich Industrie 4.0 ausgearbeitet. Diese sind, ähnlich wie in den westlichen Ländern, zunächst fokussiert auf die Abläufe im gesamten Wertschöpfungsprozess. Für Huawei wurde dabei die Digitalisierung der Supply Chain im Netzwerkgeschäft konzipiert und mit den Best Practices verglichen. Bemerkenswert ist, dass die verwendeten Prozesse und Technologien auf Weltniveau sind und den Anspruch der Regierung und der lokalen Wirtschaftsführer widerspiegeln. Der nächste Schritt ist die Ausweitung der Digitalisierungsaktivitäten in den ganzheitlichen Produktentwicklungsprozess. Die Potenziale einer digitalisierten und auf digitalisierte Produkte ausgerichteten Produktentwicklung in China unterscheiden sich nicht von denen in westlichen Wirtschaftsländern. Die damit verbundenen Herausforderungen und Möglichkeiten sollen in diesem Artikel beleuchtet werden.

Themen des Beitrags

- sechs Dimensionen der Veränderung und fünf prinzipielle Veränderungen
- Innovationsnetzwerke und *Simultaneous Engineering*
- Forschung und Entwicklung als erste Schnittstelle zu neu entstehenden Ökosystemen

Industrie 4.0 ist eine kontinuierliche Entwicklung weg von den traditionellen Geschäftsmodellen und -prozessen hin zu digitalisierten Abläufen, Produkten und Geschäftsmodellen. Die Basis dafür sind die folgenden Veränderungsansätze:

- Digitalisierung und Integration von Wertschöpfungsketten
- Digitalisierung von Produkt- und Dienstleistungsangeboten
- neue digitale Geschäftsmodelle

Wer diese Ansätze betrachtet, erkennt: Sie führen in der Konsequenz zu umfangreichen Veränderungen in Unternehmen und fordern eine strategische Auseinandersetzung mit dem Thema. Die Dimensionen der Veränderungen in der Industrie 4.0 beziehen sich dabei auf sechs Bereiche:

- Geschäftsmodell, Produkt- und Serviceportfolio
- Markt- und Kundenzugang
- Wertschöpfungsketten, Prozesse und Systeme
- IT-Architektur
- Regeltreue (*Compliance*), Sicherheit (*Security*), Recht und Steuern
- Organisation, Mitarbeiter und Kultur

Diese Dimensionen der Veränderungen durch Industrie 4.0 werden von den Nutzern traditionell häufig nur in Verbindung mit den Abläufen in der Produktion gesehen, die eine intelligente Prozesskette der Wertschöpfung in einem *End-to-End-Geschäftsmodell* (vom Kunden zum Kunden) repräsentiert. Typische Beispiele dafür sind folgende Anwendungen:

- direkte Erfassung der Kundenaufträge über das Internet und Einlastung (*Dispatch*) in den Produktionsprozess
- Optimierung der Anlagenverfügbarkeit durch intelligente Sensoren und verbundene Algorithmen, um mögliche Fehlfunktionen zu prognostizieren und entsprechend vorher mit dem Austausch der entsprechenden Bauteile reagieren zu können
- Optimierung der Instandhaltungsabläufe und der Serviceeinsätze durch intelligente Vorausplanungen aufgrund erfasster Maschinendaten
- Verfolgung (*Tracking*) von Bauteilen im Logistikprozess, um das Eintreffen im Werk besser voraussagen und damit die Pufferbestände optimieren zu können

Demgegenüber wird dem Bereich Forschung und Entwicklung (FuE) im Zusammenhang mit Industrie 4.0 erst nach und nach entsprechende Beachtung geschenkt. Dieses Defizit ist kritisch im Hinblick auf die Herausforderungen, die auf Unternehmen unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Veränderungsdimensionen zukommen. FuE kann und muss letztendlich seinen Beitrag zur Digitalisierung im Unternehmen leisten.

Zum einen müssen die richtigen Produkte und Dienstleistungen entwickelt werden, um die Zukunftsfähigkeit zu sichern. Im Zeitalter von disruptiven Entwicklungen (z. B. dem Wandel von der Glühbirne über die Energiesparlampe zu den LED-Leuchten) ist in vielen Industrien ein dramatischer Wandel zu beobachten, auf den Unternehmen noch keine passenden Antworten finden. Zum anderen ändert sich die Arbeitsweise innerhalb von FuE in ähnlicher Weise. Neue Technologien (z. B. Virtual Reality, Simulation, 3-D-Druck) ermöglichen eine signifikante Beschleunigung der Entwicklungs- und Validierungsprozesse und helfen dabei, neue Produkte schneller auf den Markt zu bringen.

Drei wesentliche Fragen gilt es in diesem Zusammenhang zu beantworten:

- Welche neuen Möglichkeiten und Ressourcen der Industrie 4.0 stehen Innovations- und Produktentwicklungsverfahren zur Verfügung?
- Welche Anforderungen müssen durch FuE erfüllt werden, um den Industrie-4.0-Bedürfnissen gerecht zu werden?
- Was kann FuE dazu beitragen, um eine erfolgreiche Transformation in Richtung digitaler Weltmeister umzusetzen?

Diese Themenkomplexe werden anschließend im Einzelnen behandelt und dienen Unternehmen als Check-up, um die eigene Leistungsfähigkeit in diesem Bereich zu hinterfragen:

Industrie 4.0 in Forschung und Entwicklung

Produkte in einem angemessenen Zeitraum, mit den richtigen Eigenschaften und einer möglichst geringen Kostenstruktur zu entwickeln und dabei das Entwicklungsbudget einzuhalten ist eine wesentliche Aufgabe der FuE im Unternehmen. An dieser Aufgabenstellung wird sich wohl auch im Zeitalter von Industrie 4.0 nichts Wesentliches ändern. Unterscheiden werden sich diese Prozesse aber in den zur Verfügung stehenden Hilfsmitteln und Methoden. Sie werden im Wesentlichen auf folgende Anforderungen Einfluss nehmen:

- Steigerung der Effizienz in FuE
- Minimierung der Risiken in FuE
- Verbesserung der Engineeringfähigkeiten

In der Industrie 4.0 müssen sich die Zykluszeiten und somit die zur Verfügung stehenden Entwicklungszeiten deutlich reduzieren, damit sie den sich wandelnden Kundenanforderungen Rechnung tragen können. Dabei werden unterschiedliche Ansätze angewandt werden. Einen entscheidenden Beitrag kann dabei die Entwicklung in offenen Innovationsnetzwerken liefern. Eine Beschleunigung ist möglich, wenn verschiedene Systempartner parallel forschen und entwickeln.

Abb. 1 FuE im Gesamtkontext Industrie 4.0



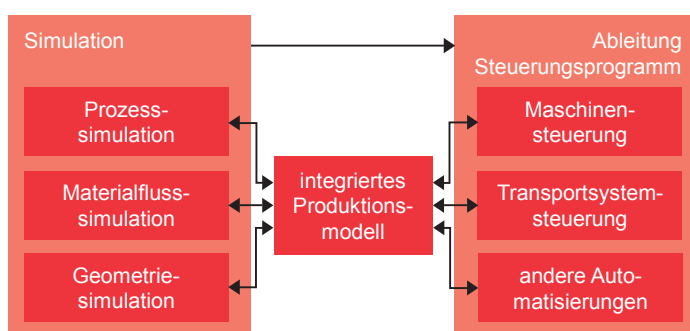
FuE als Türöffner für Industrie-4.0-Bereitschaft

Was kann FuE dazu beitragen, eine erfolgreiche Transformation in Richtung digitaler Weltmeister umzusetzen?

Verstärkt wird dieser Effekt noch durch die Organisation in einem globalen Entwicklungsnetzwerk, das die Möglichkeit bietet, den pro Tag zur Verfügung stehenden Zeitraum von den klassischen acht auf 24 Stunden auszudehnen. Das erfordert aber eine stringente Organisation der Schnittstellen im Entwicklungsprozess und eine entsprechende Koordination der Entwicklungspartner. Verschiedene Industrieanwendungen haben diese Möglichkeiten schon umgesetzt und profitieren nun davon.

Die Validierungsprozesse im Entwicklungsablauf sind oftmals sehr aufwendig, da zunächst teure Prototypen oder Vorserienmodelle zeitintensiv angefertigt werden müssen. Ein veritabler Ansatz zur virtuellen Produktvalidierung ist die Kombination von Systemen für das rechnergestützte Konstruieren (CAD) mit intelligenten Softwaresystemen. Während noch vor wenigen Jahren Großcomputer – mit dann trotzdem beschränkter Leistungsfähigkeit – zum Einsatz kamen, können moderne Programme auf normalen PCs laufen und liefern beeindruckende Ergebnisse unter anderem zur Lösung partieller Differentialgleichungen (Finite-Elemente-Methode, FEM), bei Verformungsversuchen und zur Überprüfung der Herstellbarkeit oder Montierbarkeit der entwickelten Produkte. Durch die Anbindung der Entwicklungsan an die Montageplanungsprozesse unter dem Schlagwort *Simultaneous Engineering* kann ein integriertes Produktionsmodell aufgebaut werden, das eine unmittelbare Umsetzung der Planung in die Realität ermöglicht und auf spätere Produkt- und Prozessänderungen flexibel reagieren kann.

Abb. 2 Synchronisation von FuE und Produktion



Die Kombination von virtuellen Validierungsverfahren mit modernen Technologien zur Erstellung von Prototypen über additive Verfahren wie dem 3-D-Druck liefert einen weiteren Beitrag zur Verbesserung der Engineeringfähigkeiten im Unternehmen. Die rasante Entwicklung dieser Technologien führt zu immer neuen Anwendungsfällen im Produktentwicklungsprozess. Die Herausforderung für die FuE-Abteilungen ist dabei, die richtigen Verfahren zu selektieren und im eigenen Prozess einzusetzen. Die Innovationsgeschwindigkeit dieser Technologien zur schnellen Erstellung von Prototypen

erfordert vom Unternehmen, den Markt ständig zu beobachten, um die geeigneten Hilfsmittel rechtzeitig auszuwählen und in den eigenen Prozess zu integrieren.

Unternehmen werden sich auf diese neuen Herausforderungen einstellen müssen, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit nicht zu gefährden. Dem Faktor *Time-to-Market* wird unter Industrie 4.0 eine noch stärkere Bedeutung zukommen und dafür müssen die adäquaten Hilfsmittel im Entwicklungsprozess eingesetzt werden. Unternehmen, die das rechtzeitig erkennen und die notwendigen Maßnahmen zur Optimierung der Entwicklungsprozesse ergreifen, werden sich dadurch einen entscheidenden Vorteil erarbeiten können.

Beiträge zum Thema Forschung und Entwicklung

- Forschung und Entwicklung, *China Compass*, Frühjahr 2015
- China Innovation Survey 2014, *China Compass*, Winter 2014/2015
- China: Forschungslabor der globalen Pharmaindustrie, *China Compass*, Winter 2009/2010

Forschung und Entwicklung in Industrie 4.0

Neben den Einflüssen aus den zur Verfügung stehenden Methoden und Hilfsmitteln in Industrie 4.0 werden weitere Anforderungen an FuE gestellt werden, um den Bedürfnissen der Industrie 4.0 gegenüber den zu entwickelnden Produkt- und Dienstleistungsangeboten gerecht zu werden. Dabei ist von folgenden hochintegrativen Bereichen auszugehen:

- Ändern oder Anpassen des Produktportfolios
- kürzere Produkteinführungszeit
- digitale Fertigkeiten

Industrie 4.0 bietet in verschiedenen Industrien imposante Möglichkeiten zum Aufbau neuer Geschäftsmodelle in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen. Einen besonderen Einfluss darauf haben die damit verbundenen Technologietrends. Das Beispiel Automatisierungstechnik soll das verdeutlichen. Die Untersuchungen von Strategy& haben dabei sieben Trends identifiziert, die von Modularisierung über Vernetzung bis hin zu Mechatronik sowie Engineering und Simulation gehen.

Tab. 1 Technologietrends am Beispiel Automatisierungstechnik

Technologietrend	Auswirkung auf Produktportfolio
Modularisierung	modulares Steuerungs- und Antriebsprogramm
skalierbare Leistung	skalierbares Programm bzgl. Funktionen und Leistung
integrierte Plattformen	horizontaler und vertikaler Informationsaustausch auf allen Ebenen der Automationspyramide
Vernetzung	Vernetzung und internationale Standards
Internet	Konnektivität für internetbasierte Dienste
Mechatronik	Konvergenz von Mechanik, Elektronik, Software
Engineering und Simulation	effiziente Engineering- und Simulationstools

Daraus lassen sich nun konkrete Auswirkungen auf das Produktportfolio identifizieren. Diese müssen in modulare und skalierbare Automatisierungskomponenten umgesetzt werden, die zudem eine horizontale und vertikale Vernetzung mit entsprechendem Informationsaustausch unterstützen. Geeignete Lösungen zur Anbindung und spezifischen Auswertung der Daten, um die Leistung des Gesamtsystems zu steigern, müssen von diesem neuen Produktportfolio ebenso angeboten werden. Eine weitere Anforderung, die im Engineeringprozess von FuE abgedeckt werden muss, ist die Integration dieser Systeme in effiziente Engineering- und Simulationstools. Erst durch sie wird der beschriebene Validierungsprozess in Bezug auf Herstellbarkeit und Montierbarkeit der darauf zu fertigenden Produkte möglich.

Um dieses Leistungsspektrum für die Entwicklung eines neuen digitalisierten Produktportfolios abdecken zu können, sind nicht nur innovative Prozesse notwendig, anders vorgehen müssen auch die Teilnehmer am FuE-Prozess. Solche Kapazitäten und Qualifikationen können nun vom Unternehmen selbst aufgebaut oder über Kooperation oder Innovationsnetzwerke von Fall zu Fall hinzugezogen werden. Im Hinblick auf die eingangs beschriebene Steigerung der Markteintrittsgeschwindigkeit ist in vielen Fällen die zweite Option zu bevorzugen. Auch besteht dabei eine höhere Flexibilität bei zu erwartenden Änderungen.

Die Integration von externen Spezialisten ist dabei auch ein probates Mittel, um disruptiven Trends in Bezug auf das eigene Produkt- und Dienstleistungsportfolio frühzeitig begegnen zu können. Der typische Inside-out-Blick ist vielfach zu eng und lässt dramatische Veränderungen überhaupt nicht, zu spät oder nur mit beschränkter Einsicht der Tragweite erkennen.

Das Beispiel „Automatisierungstechnik“ kann auf weitere Anwendungsfelder und Industrien mit ähnlichem Ergebnis übertragen werden. Die Veränderungen durch Industrie 4.0

zeigen: Durch die technologischen Trends in den jeweiligen Industrien kommen massive Veränderungen auf die Unternehmen und im Speziellen auf die FuE zu, die berücksichtigt werden müssen. Ein notwendiger Schritt dazu ist die frühzeitige Anpassung an Prozesse und Fähigkeiten, die auch externe Kapazitäten und Qualifikationen einbeziehen – zum Beispiel über Innovationsnetzwerke.

Forschung und Entwicklung als Türöffner für die Bereitschaft zu Industrie 4.0

Die ersten Abschnitte gingen auf Industrie 4.0 in FuE sowie auf FuE in Industrie 4.0 ein. Zusammenfassend kann festgestellt werden: FuE kann einen entscheidenden Beitrag liefern, die Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens für Industrie 4.0 und die Anforderungen des Markts fit zu machen.

Im Einzelnen lassen sich dabei in einem klassischen FuE-Ökosystem fünf prinzipielle Veränderungen erkennen:

1. Ökosysteme

Wettbewerb findet zwischen den einzelnen Ökosystemen und nicht den Unternehmen statt, z. B. Apple vs. Google, Arm vs. Intel.

2. Offene Innovationssysteme

Kunden und Partner werden über eine Reihe offener Systeme dazu beitragen, Produkte und Dienstleistungen mit zu entwickeln.

3. Modulare Plattformen/Engineer-to-order (getrennte Anfertigung einzelner Teile)

Gemeinsame Komponenten sowie Ingenieure stellen komplementäre Fähigkeiten bereit, um kundenspezifische Produkte zu schaffen.

4. Integration mit Wertschöpfungskette

FuE-Prozesse und -Techniken werden eine engere Integration in die Wertschöpfungskette ermöglichen.

5. Datenintensive Produkte/Dienstleistungen

Produkte werden Daten und Intelligenz integriert haben, um Herstellung, Lieferung und Dienstleistung zu unterstützen.

In Zukunft wird es allem Anschein nach auch eine andere Art von Wettbewerbssituation auf dem Markt geben. Konkurrieren werden nicht mehr nur die Unternehmen, sondern die Ökosysteme, die für ein bestimmtes Produkt- und Dienstleistungsangebot stehen. Die Führerschaft oder Integratorfunktion in einem Ökosystem kann auch ein einzelnes Unternehmen übernehmen.

Offene Innovationssysteme oder -netzwerke sind der Ausgangspunkt für diese neuartigen Ökosysteme und bieten den großen Vorteil, durch die Netzwerkstruktur Produkte umfassender und schneller entwickeln zu können.

FuE ist also die erste Schnittstelle zu neu entstehenden Ökosystemen. Über die kooperativen Entwicklungstätigkeiten erhalten Unternehmen frühe Hinweise über sich anbahnende disruptive Veränderungen, die weit über die ursprünglichen Kernbereiche hinausgehen. Ein aktuelles Beispiel sind die Veränderungen in der Elektronikindustrie. Durch das *Internet of Things* wird der Trend zur Miniaturisierung und funktionalen Integration weiter beschleunigt. Dadurch werden sich die Grenzen zwischen den Marktsegmenten auflösen und sogar ganze Wertschöpfungsstufen entfallen. Die Markteinführung der Apple Watch ist ein solcher Fall, in dem alle funktionalen elektronischen Bauelemente in ein *System in Package* integriert wurden. Die klassische Leiterplatte und die entsprechenden Montageschritte entfallen damit vollständig. Die Voraussetzungen für diese radikale konzeptionelle Änderung sind innovative Methoden in Fertigung und Schaltungsdesign, die durch die intensive Kooperation verschiedener Marktteilnehmer in benachbarten Industriebereichen vorangetrieben wurden. Die frühe Kenntnis über die erweiterten Möglichkeiten auch in benachbarten Segmenten ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, denn sie ermöglicht den Unternehmen, frühzeitig eine eigene technologische Positionierung vorzunehmen. Den FuE-Abteilungen kommt hierbei die zentrale Rolle bei der Wahrnehmung und der Übersetzung strategisch relevanter Veränderungen im Ökosystem zu, und zwar nicht nur im Sinn langfristiger Technologieroadmaps, sondern auch hinsichtlich mittel- und kurzfristiger Verschiebungen in der Wertschöpfungslandschaft.

Die Geschwindigkeit, mit der sich diese Veränderungen vollziehen, erfordert Produktgestaltungen, die innerhalb kurzer Entwicklungszyklen realisiert werden können. Der Aufbau modularer Plattformen ist im Hinblick auf einen steigenden Trend zur kundenindividuelleren Produktgestaltung essenziell, auch um die damit verbundene Zunahme der Komplexität zu beherrschen. Die Entwicklung wird dabei vermehrt in Richtung elektronik- oder softwaregestützter Realisierung der Individualisierung gehen. Ziel ist dabei auch die Ablösung von vormals mechanischen Lösungen durch den Einsatz von intelligenten Sensoren und entsprechender Elektronik, die auch deutlich einfacher individualisiert werden können.

Die Integration von Entwicklungstätigkeiten in die Wertschöpfungsketten im Produktionsprozess wird ein entscheidender Faktor in der Umsetzung von Kundenanforderungen in entsprechende digitalisierte Produkte sein. Virtuelle Validierung und Simulation sind geeignete Tools,

die im Neuentwicklungs-, aber auch im Änderungsprozess integrativ eingesetzt werden können.

Der Trend zur weiteren Generierung von Daten in Bezug auf Produkt- und Prozessparameter im Herstellungsprozess hat auch Auswirkungen auf die Entwicklung von digitalisierten Produkten und Dienstleistungen. Dabei wird es nicht nur um die eigentlichen Produkte gehen, sondern auch um die Komponenten und Systeme zu deren Herstellung. Interaktionen zwischen Produkt und Prozess werden notwendig sein, um zum Beispiel die Produktqualität zu optimieren oder den Produktionsprozess zu flexibilisieren.

Fazit

Industrie 4.0 ist eine umfassende Herausforderung für Unternehmen. Die Anpassung des Gesamtsystems FuE hin zu einem neuartigen Ökosystem mit den notwendigen Fähigkeiten ist eine wesentliche Voraussetzung, um zukunftsweisende Geschäftsmodelle auch in einem disruptiven Technologieumfeld entwickeln zu können. Der Einsatz innovativer Technologien im Entwicklungsprozess in Verbindung mit Innovationsnetzwerken ist ein geeigneter Weg, um den Voraussetzungen begegnen zu können. FuE ist der Türöffner ins Industrie-4.0-Umfeld.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Gerhard Nowak

Tel.: +49 89 54525-530

gerhard.nowak@strategyand.de.pwc.com

Dr. Patrick Haibach

Tel.: +49 69 97167-588

patrick.haibach@strategyand.de.pwc.com

Roger Müller

Tel.: +41 58 792-1637

roger.mueller@ch.pwc.com

Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2015 und Ausblick auf 2016

Die Ausgabe Frühjahr 2015 Ihres „China Compass“ informierte Sie darüber, wie sich chinesische Transaktionen im Gesamtjahr 2014 entwickelt hatten. Im aktuellen Beitrag zeigen Ihnen Ingo Wahl und Julia Puschmann, welche Aktivitäten im ersten Halbjahr 2015 zu beobachten waren, und skizzieren gleichzeitig die Erwartungen für die kommenden Monate. Dabei fassen die Autoren für Sie wie immer die wichtigsten Informationen über Fusionen und Übernahmen inner- wie außerhalb Chinas zusammen.

Gesamtmarkt für chinesische Transaktionen

Nach dem deutlichen Anstieg im Jahr 2014 haben Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) im ersten Halbjahr 2015 in drei Kategorien ein neues Rekordniveau erreicht: erstens innerhalb Chinas (inländisch), zweitens nach China (*inbound*) und drittens aus China heraus (*outbound*). Die Anzahl der Transaktionen ist auf 4.559 und damit um über 57 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum gestiegen. Die Transaktionswerte erreichten dabei die Rekordmarke von 351,5 Milliarden US-Dollar. Zugelegt haben die Transaktionen in allen drei genannten Kategorien, wobei die inländischen M&A-Transaktionen mit strategischem Ziel weiterhin den Gesamtmarkt für chinesische Transaktionen wesentlich vorangetrieben haben.

Die Entwicklung des Volumens der chinesischen M&A-Aktivitäten und die Anzahl der Transaktionen in den letzten Jahren zeigt Ihnen Abbildung 1 im Überblick.

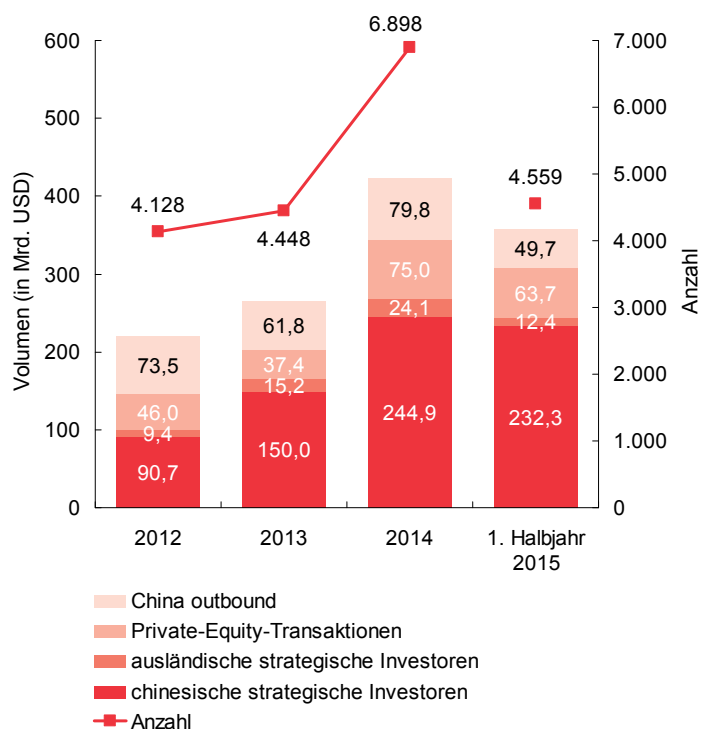
Inländische M&A-Aktivitäten: weiterhin Wachstum

Die chinesischen strategischen Investitionen haben gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum im ersten Halbjahr 2015 um über 132 Prozent im Transaktionswert deutlich zugelegt. Vor allem die Werte der Investitionen in die Sektoren Technologie (plus 22,9 Milliarden US-Dollar) und Finanzdienstleistungen (plus 23,1 Milliarden US-Dollar) legten beachtlich zu.

Themen des Beitrags

- Transaktionen mit China-Bezug im ersten Halbjahr 2015 erneut auf Rekordwert
- weiterhin hohes Niveau chinesischer Investitionen im Ausland
- Private-Equity-Transaktionen wieder mit deutlichem Wachstum

Abb. 1 Chinesische M&A-Aktivitäten



Quellen: Thomson Reuters; China Venture; PwC-Analyse

Obwohl der Sektor Immobilien (Real Estate) mit einem Transaktionsvolumen von 30,9 Milliarden US-Dollar im ersten Halbjahr 2015 an den Rekordwert aus dem ersten Halbjahr 2014 anknüpfen konnte, waren die beiden Sektoren Technologie und Finanzdienstleistungen mit 38,9 respektive 37,1 Milliarden US-Dollar die Sektoren mit dem größten Transaktionsvolumen. Ursache für den Boom im Bereich Technologie ist die Unterstützung dieses Sektors durch die chinesische Regierung, die in ihm den Katalysator für den Transformationsprozess des Landes sieht. Im Sektor Finanzdienstleistungen konnten Transaktionen im Marktsegment Konsumenten (Retail) beobachtet werden, die durch den zunehmenden Liquiditätsbedarf chinesischer Privatkunden wie auch klein- und mittelständischer Unternehmen (*Small and Medium Enterprises, SMEs*) motiviert waren. Genereller

Grund für den Anstieg der inländischen strategischen Transaktionen ist nach wie vor die anhaltende Reform der Staatsunternehmen (*State owned Enterprises, SOEs*), die zu erhöhten M&A-Aktivitäten und dadurch zu Konsolidierungen in der chinesischen Industrie geführt hat und weiter führen wird. Positiv beeinflusst wurden die inländischen strategischen Investitionen zudem durch das im ersten Halbjahr 2015 (zunächst) positive Aktienmarktumfeld in China. Neben den inländischen haben auch ausländische Investoren unter anderem mit strategischen Transaktionen im Finanzsektor im ersten Halbjahr 2015 vergleichsweise hohe Investitionen getätigt.

Outboundtransaktionen: nach wie vor auf hohem Niveau

Die Zahl der Transaktionen aus dem chinesischen Festland (ohne die Sonderverwaltungsregionen Hongkong und Macao) ins Ausland war im ersten Halbjahr 2015 auf Rekordniveau. Das Investitionsvolumen erreichte hingegen nicht ganz den hohen Wert des vergleichbaren Vorjahreszeitraums. So stieg die Transaktionsanzahl auf 174 (plus 41 Prozent) bei einem Gesamtvolumen von 27,2 Milliarden US-Dollar (minus 23 Prozent). Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2014 lässt sich jedoch sowohl ein Anstieg der Transaktionszahl

(plus 17 Prozent) als auch des Transaktionsvolumens (plus 24 Prozent) erkennen.

Maßgeblich zum Anstieg der Transaktionszahl trugen Privatunternehmen (*Private owned Enterprises, POEs*) mit 105 Outboundinvestitionen bei. Darüber hinaus realisierten SOEs (40 Transaktionen) und Finanzinvestoren (29 Transaktionen) im ersten Halbjahr 2015 mehr Investitionen im Ausland als noch im ersten Halbjahr 2014. Die durchschnittliche Größe der einzelnen Transaktionen ist jedoch bei allen Investmentkategorien zurückgegangen.

Die POE-Transaktionen konzentrieren sich auf Investitionen in innovative Produkte und Technologien sowie industrielle Weiterentwicklungen aus den USA und Europa. Solche Produkte und Technologien sollen auf dem zunehmend verbraucherorientierten heimischen Markt angeboten beziehungsweise genutzt werden. Outboundinvestitionen ermöglichen POEs außerdem zusätzliches Wachstum durch die Expansion ins Ausland. Der Schwerpunkt der SOE-Transaktionen liegt weiterhin auf den strategisch bedeutenden Industriesektoren sowie Rohstoffen und Energie.

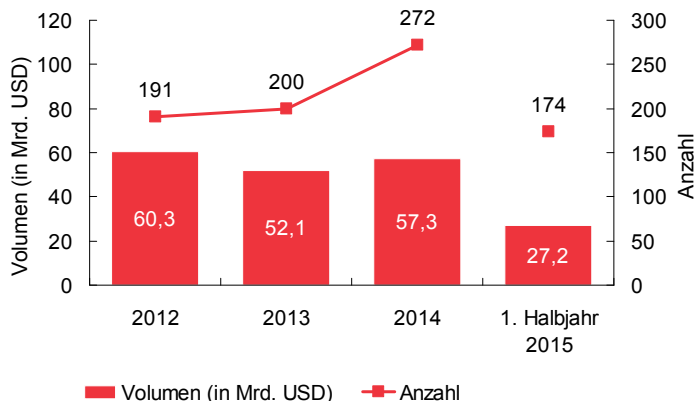
Unter den Outboundtransaktionen nach Deutschland und in die Schweiz sind die in Tabelle 1 aufgeführten besonders zu erwähnen.

Tab. 1 Ausgewählte Outboundtransaktionen nach Deutschland und in die Schweiz

Käufer	Zielunternehmen	Branche	Volumen	weitere Details
Fosun International Ltd.	Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA	Finanzdienstleistungen	210 Mio. EUR	vollständige Übernahme angestrebt
Lingyun Industrial Corporation Ltd.	Waldaschaff Automotive GmbH	Automobil	3,5 Mio. USD	vollständige Übernahme
Huapont Life Science Co. Ltd.	Rheintalklinik GmbH & Co. Porten KG	Gesundheitswesen	5,87 Mio. EUR	vollständige Übernahme
Skyworth Digital Holdings Ltd.	Metz-Werke GmbH & Co. KG	Konsumgüter	nicht bekannt	Übernahme der Assets der TV-Sparte aus Insolvenz
Anhui Zhongding Sealing Parts Co. Ltd.	Wegu Holding GmbH	Automobil	95 Mio. EUR	vollständige Übernahme
Lei Shing Hong Ltd.	Mercedes-Benz Vertriebsgesellschaft mbH	Automobil	nicht bekannt	15 Autohäuser in Ostdeutschland
Fosun International Ltd.	BHF Kleinwort Benson Group SA	Finanzdienstleistungen	493 Mio. EUR	vollständige Übernahme geplant
Hainan Airlines Co. Ltd.	Swissport International Ltd., Schweiz	Airport-Infrastruktur	2,58 Mio. EUR	Weiterverkauf an Aviator LGW Ltd. angekündigt
Weichai Power Co. Ltd.	Linde Hydraulics GmbH & Co. KG	Transportanlagen	77,43 Mio. EUR	20-Prozent-Anteil, Erwerb von Linde Material Handling GmbH
Syndikat aus China Grand Pharmaceutical and Healthcare Holdings Ltd. und Shanghai Muye Investment Management Partnership	Cardionovum GmbH	Pharmazie	67,87 Mio. EUR	73-Prozent-Anteil, Erwerb von Japan Lifeline Co. Ltd.
Dalian Wanda Group Co. Ltd.	Infront Sports & Media AG, Schweiz	Medien und Werbung	1,05 Mrd. EUR	vollständige Übernahme, Erwerb von Bridgepoint Advisers Ltd.

Die Entwicklung des Volumens der chinesischen Auslandsinvestitionen und die Anzahl der Transaktionen in den letzten Jahren zeigt Ihnen Abbildung 2 im Überblick.

Abb. 2 Outboundtransaktionen



Quellen: Thomson Reuters; China Venture; Analyse PwC

Private Equity: Wiederanstieg der Transaktionen

Die Beschaffung von außerbörslichem Beteiligungskapital (*Private Equity*, PE) in China, speziell in Yuan (CNY), ist im ersten Halbjahr 2015 wieder gestiegen. Der Wert aller Transaktionen erhöhte sich zum vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 59 Prozent auf 68,9 Milliarden US-Dollar bei einem Anstieg der Transaktionszahl auf 454 (plus 98 Prozent). Die Entwicklung des PE-Geschäfts wurde vorangetrieben durch den Wiederanstieg der Mittelbeschaffung in CNY, die wiederum von der (zeitweisen) positiven Stimmung an den chinesischen Aktienmärkten profitierte. So werden die chinesischen Aktienmärkte als der traditionell bevorzugte Weg für zukünftige Desinvestitionen aus PE-Engagements (Exits) angesehen. Wie bereits 2014 wiesen auch PE-Outboundtransaktionen im ersten Halbjahr 2015 mit 6,5 Milliarden US-Dollar eine nennenswerte Größe auf.

Konzentriert haben sich die PE-Aktivitäten im ersten Halbjahr 2015 auf den Sektor Technologie und hierbei besonders auf den Bereich Internet. Dieser Sektor wird als strategisch wichtig für China angesehen, ist zunehmend ausgereift und zieht in späteren Runden der Mittelbeschaffung PE in größerem Stil an.

Wie bereits im Vorjahr erzielten auch die PE-Exits im ersten Halbjahr 2015 Rekordniveau. Exits über Börsengänge (*Initial Public Offerings*, IPOs) in China (Shenzhen und Shanghai) sind im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014 weiter deutlich gestiegen. Demgegenüber fand lediglich ein IPO in den USA

statt. Das positive Aktienmarktumfeld in China im ersten Halbjahr 2015 bot ein – wenn auch nur kurzes – Zeitfenster für Exits. Auch aufgrund der jüngsten, negativen Aktienmarktentwicklung in China wird für den PE-Sektor in Zukunft der bereits seit Jahren anhaltende Überhang von neuen Investitionen im Vergleich zu wenigen Exits die größte Herausforderung bleiben.

Ausblick

Nach einem bereits guten Ergebnis im ersten Halbjahr 2014 hat sich der M&A-Markt im ersten Halbjahr 2015 sehr stark entwickelt und Rekordwerte erzielt. Die bestimmenden Faktoren waren wie erwartet inländische Transaktionen von chinesischen strategischen Investoren (plus 132 Prozent) und verstärkte PE-Transaktionen (plus 59 Prozent). Dieser Trend sollte sich in den kommenden Monaten aufgrund der Turbulenzen an den Aktienmärkten in China verlangsamen. Zudem ist die Schnäppchenzeit der letzten Monate für Outboundtransaktionen durch die Abwertung des CNY derzeit vorbei. Nichtsdestotrotz wird das Gesamtjahr 2015 voraussichtlich ein weiteres Rekordjahr chinesischer M&A-Aktivitäten.

Dafür spricht eine Reihe von Gründen: Die grundsätzlichen Treiber inländischer M&A-Aktivitäten – die Reformen der SOEs und die Sektorkonsolidierung sowie anorganische Wachstumsstrategien chinesischer Unternehmen – bestehen fort und fördern inländische Transaktionen. Darüber hinaus dürften sich PE-Transaktionen langfristig unter anderem aufgrund des generell hohen Kapitalbedarfs in China, zunehmender Übernahmefähigkeiten und Exits weiter gut entwickeln. Zudem wird eine nennenswerte Zahl zunehmend erfahrener chinesischer Unternehmen voraussichtlich weiter nach neuen Technologien und Märkten im Ausland Ausschau halten, um ihr Portfolio zu diversifizieren und anorganisch zu wachsen.

Im Zentrum der Aufmerksamkeit stehen vor allem die Branchen Technologie (Internet, E-Commerce, Mobile Services) und Finanzdienstleistungen (Banken, aber auch Versicherungen und Leasing). Außerdem wird die chinesische Regierung den Sektor Technologie als Katalysator des chinesischen Transformationsprozesses weiter unterstützen. Die Konsolidierung dieses Sektors wird durch führende Unternehmen dieser Branche wie Baidu, Alibaba und Tencent getrieben. Im Sektor Finanzdienstleistungen wird mit einer starken Outboundaktivität gerechnet, da chinesische Banken zunehmend die Auslandsaktivitäten ihrer chinesischen Kunden begleiten. Die Konsolidierung des lokalen Finanzsektors wird weiterhin durch den hohen Liquiditätsbedarf chinesischer Privatkunden und SMEs motiviert sein. Darüber hinaus sollten Transaktionen im Sektor Gesundheitswesen aufgrund von

Nachholeffekten in China langfristig überdurchschnittlich zulegen.

***Ihr Ansprechpartner und Ihre
Ansprechpartnerinnen***

Ingo Wahl

Tel.: +49 711 25034-5319
ingo.wahl@de.pwc.com

Dr. Julia Puschmann

Tel.: +86 21 2323-3237
julia.puschmann@cn.pwc.com

Jiaye You

Tel.: +41 58 792-1473
jia.ye.you@ch.pwc.com

Immobilieninvestitionen 2015

Das Marktumfeld für Immobilieninvestitionen in China ist 2015 im Umbruch. Der lange als überhitzt geltende Markt hat sich in den vergangenen Jahren vielerorts deutlich abgekühlt. Um ausländisches Kapital in den Markt zu bringen, lockerte die chinesische Regierung in ihrer jährlichen Plenarsitzung im März die Auflagen für ausländische Immobilieninvestitionen. Viele Herausforderungen für Investoren bestehen allerdings nach wie vor. Das betrifft neben den regulatorischen Hürden auch die verlangsamte Entwicklung der chinesischen Wirtschaft. Im folgenden Artikel vermitteln Ihnen unsere Immobilienexperten Florian Hackelberg und Manuel Eichen einen Überblick über Änderungen im regulierenden Umfeld und machen Sie mit wichtigen Entwicklungen auf dem chinesischen Immobilienmarkt vertraut.

Regulatorische Änderungen

Um den sich aufheizenden Markt abzukühlen, begannen chinesische Regulierungsbehörden bereits vor neun Jahren mit der Einführung von Einschränkungen für ausländische Immobilieninvestitionen. Der damals eingeführte *Investment Catalogue* nennt in diesem Zusammenhang die Bereiche und den Umfang, in denen ausländische Investoren tätig sein dürfen. Der Katalog unterscheidet zwischen „geförderten“, „eingeschränkten“ und „verbotenen“ Bereichen, wobei in Bereiche, die nicht im Katalog aufgeführt werden, grundsätzlich investiert werden darf. Einschränkungen galten demnach bisher für Immobilieninvestitionen und insbesondere Immobilienentwicklungen ausländischer Investoren.

Geförderte Investitionen

Geförderte Investitionen können Investoren eine Reihe von Vorteilen bringen. Die chinesische Regierung setzt in der Regel steuerliche Anreize, gewährt Subventionen oder vereinfacht das Genehmigungsverfahren. Der genaue Umfang ist von Fall zu Fall zu prüfen.

Im März 2015 stellte die chinesische Regierung einen überarbeiteten Investitionskatalog vor, der zum 10. April 2015 in Kraft getreten ist. Die Investitionsbereiche aus dem im Jahr 2011 vorgestellten und bis dato gültigen Investitionskatalog wurden überschrieben, was besonders im Immobilienbereich wesentliche Veränderungen nach sich zieht.

Themen des Beitrags

- regulatorische Änderungen für ausländische Immobilieninvestitionen
- Entwicklung des Marktumfelds in den Kernstädten Chinas im ersten Halbjahr 2015
- Investmentperspektiven 2015 und 2016

Tab. 1 Vergleich der Investitionskataloge 2011 und 2015

	Investitionskatalog 2011	Investitionskatalog 2015
gefördert	Bau und Betrieb von städtischen Bahnen, <i>Light Railway</i> und anderen Schienentransportmitteln (chinesischer Partner als <i>Controlling Shareholder</i>)	Bau und Betrieb von städtischen Bahnen, <i>Light Railway</i> und anderen Schienentransportmitteln
	–	Bau und Betrieb von Stromnetzen (chinesischer Partner als <i>Controlling Shareholder</i>) ¹
eingeschränkt	Projektentwicklung von unbebautem Land (nur als Joint Venture mit chinesischem Partner)	–
	Projektentwicklung und Betrieb von High-End-Hotels, Bürogebäuden und internationalen Konferenzzentren	–
	Immobilienvermarktung und -vermittlung sowie Handel mit bestehenden Immobilien	–
	Bau und Betrieb von Stromnetzen (chinesischer Partner als <i>Controlling Shareholder</i>)	–
	Projektentwicklung und Betrieb von größeren Vergnügungsparks	–
verboten	Projektentwicklung und Betrieb von Golfplätzen und Villen	Projektentwicklung von Golfplätzen und Villen

¹ Die Förderung für den Bau und Betrieb von Stromnetzen durch ausländische Investoren war zuvor als „eingeschränkte“ Investition eingestuft worden.

Der Umfang der Änderungen lässt grundsätzlich eine Erweiterung der Möglichkeiten ausländischer Immobilieninvestoren auf dem chinesischen Markt erwarten. Gleichwohl gelten viele der vormals bestehenden rechtlichen Einschränkungen für ausländische Investoren weiterhin.

Insbesondere bleibt bei gewerblichen Immobilieninvestitionen derzeit Folgendes zu beachten:

- Für die Entwicklung oder den Betrieb von Immobilien ist die Gründung einer in China ansässigen *Foreign-invested Real Estate Enterprise* (FIREE) notwendig.
- Die Gründung einer FIREE ist beim Handelsministerium (Ministry of Commerce, MOFCOM) zu registrieren. Seit 2014 ist das auch bei der regional zuständigen Vertretung des Ministeriums möglich.
- FIREEs sind hinsichtlich der Finanzierungsmöglichkeiten eingeschränkt, da
 - Fremdkapital nicht außerhalb Chinas beschafft werden darf (*Offshore Loans*) und
 - Fremdkapital nur aufgenommen werden darf, wenn für das zu entwickelnde Grundstück ein *Land Use Certificate* eingeholt wurde und der Investor bereits 35 Prozent des gesamten Investitionsvolumens der Projektentwicklung gestellt hat.

Hinweis

Bei den Angaben wird ein gewerblicher Zweck unterstellt. Erwerben ausländische Staatsbürger (privat) Immobilien, sind hiervon abweichende Regulierungen maßgeblich.

Eine erste Erleichterung für ausländische Immobilieninvestoren wurde mit der Veröffentlichung des *Circular 122* im August 2015 geschaffen. Die chinesischen Regierungsbehörden, darunter das MOFCOM, heben darin einzelne Restriktionen zur Finanzierung von FIREEs auf. Namentlich können FIREEs nun mehr Fremd- als Eigenkapital aufnehmen und dürfen Fremdkapital erhalten, bevor das registrierte Kapital der FIREE nachgewiesen wurde.

Diese Änderungen wurden mit der Veröffentlichung des *Circular 122* wirksam, sodass die vorher geltenden Regelungen für Immobilieninvestoren grundsätzlich nicht mehr maßgeblich sind. Gleichwohl bleibt abzuwarten, inwiefern Banken und Behörden speziell die mögliche Umsetzung einer höheren Fremdkapitalquote bei FIREEs mittragen. Gegebenenfalls bleiben interne Restriktionen chinesischer Banken weiterhin eine Herausforderung für ausländische Investoren.

Dennoch hat das *Circular 122* erstmals ein Signal gesetzt, die Restriktionen für ausländische Immobilieninvestoren grundsätzlich zu lockern. Welchen Umfang solche Lockerungen letztlich haben werden, bleibt abzuwarten.

Umfeld des Immobilienmarkts 2015

Die Entwicklung der chinesischen Wirtschaft und Berichte über ein Sinken der Preise vor allem für Wohnimmobilien haben das Vertrauen in den Markt getrübt. Die Zweifel scheinen grundsätzlich nicht unbegründet, denn der chinesische Hauspreisindex ging zwischen dem ersten Quartal 2014 und dem dritten Quartal 2015 um rund 5,0 Prozent zurück. Obwohl sich die Preisentwicklung nach diesem Rückgang stabilisiert hat, bleiben Zweifel an der künftigen Marktentwicklung, die auch für den gewerblichen Bereich fortbestehen.

Grundsätzlich bleibt zu beachten, dass dem Rückgang in Immobilienpreisen ein starker Anstieg vorausgegangen war. Die vor dem Rückgang bestehende Erwartung steigender Preise hat jedoch auch zu einem Anstieg der Bauaktivitäten und somit zu einem Überangebot in einzelnen Städten geführt. Das gilt besonders im gewerblichen Bereich chinesischer Städte, die nach wirtschaftlichen Maßstäben üblicherweise als „2nd-Tier-“ und „3rd-Tier-Städte“ eingestuft werden. Doch auch ehemals begehrte Immobilienmärkte bergen neue Herausforderungen.

In der Studie *Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2015* schätzen die befragten Immobilienexperten die Chancen für Investitionen wie für Projektentwicklungen in chinesischen Städten als vergleichsweise geringer ein als noch im Vorjahr. Im Ranking mit anderen asiatischen Großstädten ist Shanghai vom zweiten auf den sechsten Platz gefallen, Beijing rangiert 2015 auf Platz zehn, Shenzhen und Guangzhou sind aus dem Mittelfeld auf den viertletzten Platz gefallen und Chinas „2nd-Tier-Städte“ bilden das Schlusslicht.

Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2015 reflektiert die Ansichten von 385 Industrieexperten, die an den Umfragen und Interviews von PwC und dem Urban Land Institute teilgenommen haben. Die Befragten repräsentieren eine große Gruppe von Investoren, Fondsmanagern, Immobilienentwicklern und -unternehmen, Maklern, Bankern und Beratern. Die Studie wird jährlich veröffentlicht. Aktuelle Ergebnisse finden Sie unter www.pwc.com/sg/en/publications/aprealestemerging.html.

Aus den fundamentalen Daten zu Büroimmobilien im Kernsegment, zu denen Transaktionsdaten verfügbar sind, lässt sich die in den „Emerging Trends“ erhobene Erwartungshaltung nur bedingt ableiten. In den großen Investmentzentren deutet die Flächenentwicklung nur fallweise auf eine

Überkapazität hin. Auch die Entwicklung der Leerstands-
raten ist grundsätzlich positiv zu werten. Abbildung 1 fasst
die Entwicklung für einzelne Städte zusammen.

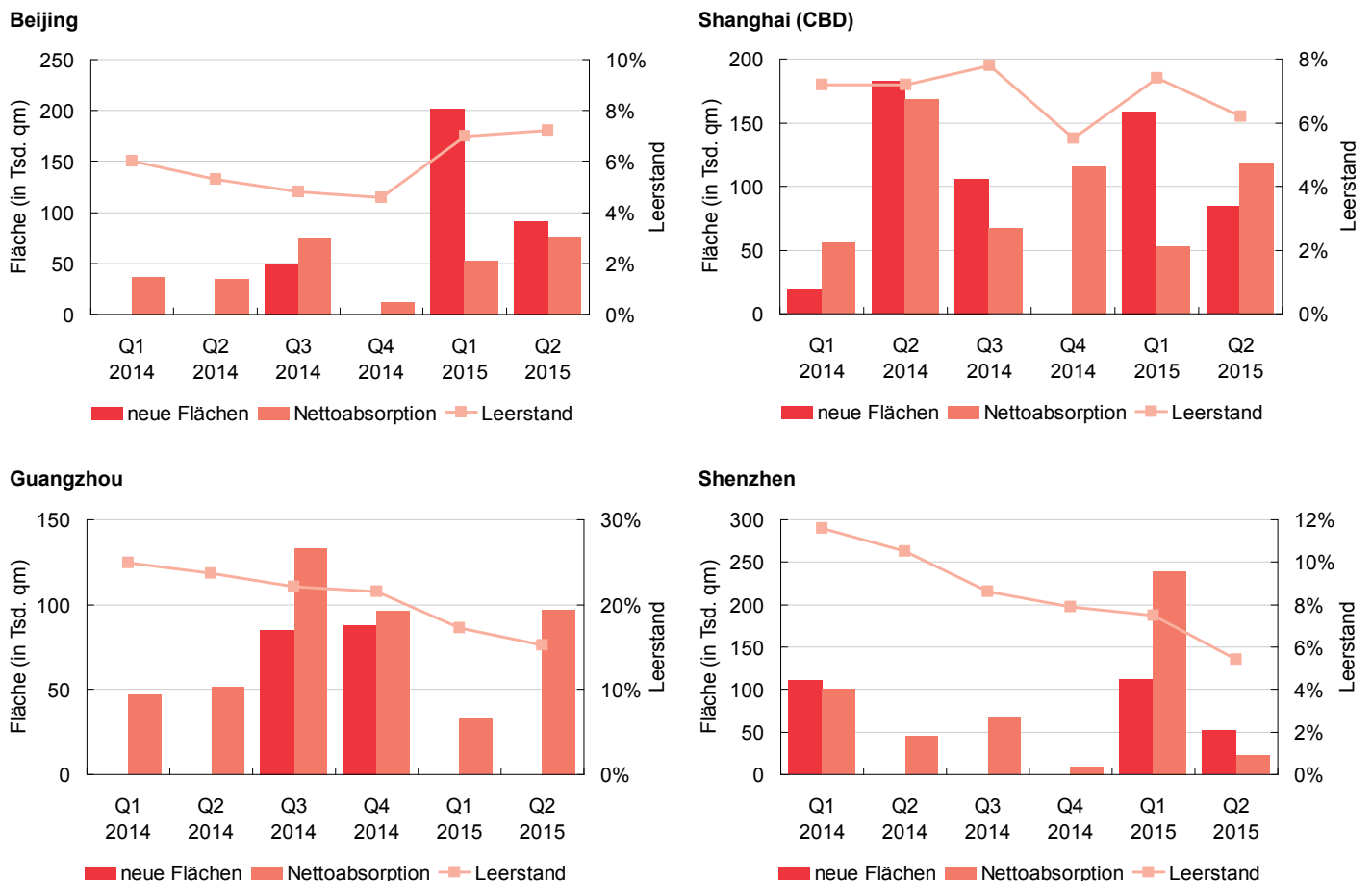
Die Datenlage deutet nicht zwingend auf das Risiko eines
Flächenüberangebots, das sich aus derzeit aktiven Projekt-
entwicklungen fallweise ergibt. Die in der Studie befragten
Immobilienexperten sehen dieses Risiko jedoch besonders
für Guangzhou und Shenzhen – entgegen der dargestellten
Entwicklung im Kernsegment.

Guangzhou weist eine historisch hohe Leerstandsrate auf,
wozu die Entwicklung hochvolumiger Projekte in der
Vergangenheit beigetragen hat. Im Vergleich zu Shanghai
und Beijing konnte Guangzhou mit 0,9 und 0,2 Prozent
gegenüber 2014 nur geringe Miet- und Wertzuwächse im
Bürosegment verzeichnen. Gleichzeitig werden für 2015
und 2016 neue Flächen erwartet, sodass der Druck auf
bestehende Mieten steigt.

Die derzeitige Marktentwicklung in Shenzhen reflektiert das
geringe Angebot hochwertiger Büroflächen. Nichtsdestotrotz
werden derzeit größere Büroflächen (mit einem Gesamtum-
fang von rund 282.000 Quadratmetern) entwickelt, die
2015/2016 auf den Markt kommen sollen. Erwartungsgemäß
wird ein Großteil dieser Flächen an bereits in Shenzhen
ansässige Firmen vermietet werden. Damit einhergehend
rechnen Investoren mit einem generell sinkenden Miet-
niveau.

Demgegenüber haben die zwischenzeitlich etablierten
Immobilienmärkte in Shanghai und Beijing sowohl bei den
Mieten als auch bei den Immobilienwerten zugelegt. So
stiegen nach Angaben des Maklerhauses Jones Lang LaSalle
die Büromieten und -immobilienwerte in Shanghais Büro-
Spitzenlagen (*Central Business District, CBD*) gegenüber
dem zweiten Quartal 2014 um 5,3 und 5,9 Prozent; in Beijing
(CBD) betrug der Anstieg für den gleichen Zeitraum nur
jeweils 2,9 Prozent.

Abb. 1 Entwicklung erstklassiger Büroflächen in Chinas „1st-Tier-Städten“



Quellen: Colliers International, PwC-Analyse

Wenngleich auch für diese Städte künftig eine Zunahme des Angebots von derzeit im Bau befindlichen Büroflächen zu erwarten ist, gehen die Immobilienexperten in der Umfrage dennoch davon aus, dass diese Flächen von der bestehenden Nachfrage absorbiert werden können. Jedoch sehen die Marktteilnehmer zumindest für Investitionen in Shanghai eine andere Entwicklung: So weisen sie auf die zunehmende Konkurrenz durch chinesische Versicherungsgesellschaften hin, die die Renditen im Kernsegment maßgeblich senken. Investitionen in diesem Bereich seien in der Folge in Shanghai weniger attraktiv als in anderen asiatischen Städten.

Auf dem Markt für Büroimmobilien bietet China auch in den etablierten Städten somit geringere Sicherheiten für Investoren. Maßgeblich ist dabei auch das von Projektentwicklern geschaffene Flächenangebot. Gleichzeitig tun sich gerade deswegen neue Möglichkeiten für Investoren auf, da auch größere chinesische Projektentwickler derzeit Finanzierungsprobleme haben, die aus fallenden Transaktionsvolumen und der zurückhaltenden Kreditvergabe chinesischer Banken resultieren. Für ausländische Investoren steigt dadurch die Möglichkeit, auf Immobilien- oder Unternehmensebene Partnerschaften mit zumindest mittelständischen chinesischen Entwicklern einzugehen. Die derzeit komplizierte Situation auf dem chinesischen Immobilienmarkt macht es jedoch erforderlich, zuvor die Risiken der Projekte des chinesischen Unternehmens mit entsprechender (Immobilien-)Marktextpertise sorgfältig einzuschätzen.

Es ist davon auszugehen, dass die eingangs beschriebenen regulatorischen Lockerungen eine Trendwende in der Politik der chinesischen Regierung einleiten. Der jahrelange Boom und die darauf folgende Überhitzung des chinesischen Immobilienmarkts haben Beijing zu restriktiven Einschränkungen gegenüber ausländischem Kapital bewogen. Im Lichte schwächelnder Märkte und eines verlangsamten Wirtschaftswachstums scheint sich dies nun zu ändern.

Ihre Ansprechpartner

Dirk Hennig

Tel.: +49 30 2636-1162
dirk.hennig@de.pwc.com

Dr. Florian Hackelberg

Tel.: +49 30 2636-1118
florian.hackelberg@de.pwc.com

Manuel Eichen

Tel.: +49 211 981-1403
manuel.eichen@de.pwc.com

Sascha Beer

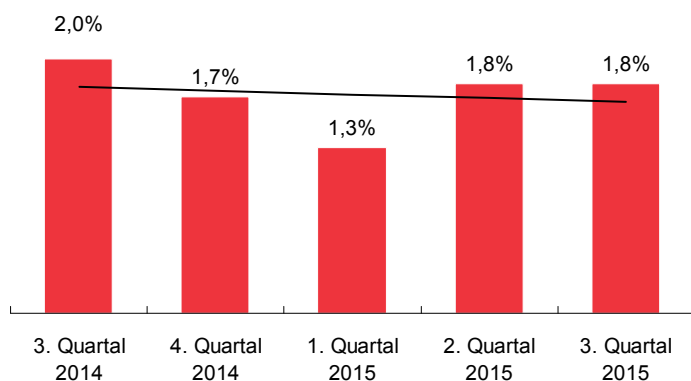
Tel.: +41 58 792-1539
sascha.beer@ch.pwc.com

Chinas Entschleunigung: Rückblick auf die letzten vier Quartale

Das chinesische Wirtschaftswachstum sinkt und dürfte Prognosen von internationalen Institutionen zufolge für das laufende Wirtschaftsjahr noch auf etwa 6,7 Prozent kommen. Das Land, das seit 2010 die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt ist, seit 2014 in Kaufkraft gemessen sogar die größte, verändert langsam sein Geschäftsmodell. Zu meistern sind gravierende ökologische und soziale Herausforderungen. Das Wachstum soll nachhaltiger werden. Zentrale volkswirtschaftliche Daten der letzten vier Quartale fassen unsere Experten Herwig Maaßen und Markus Löbke zusammen.

China gelang es über viele Jahre hinweg, preiswert hergestellte Waren in nahezu alle Länder der Welt zu exportieren und dadurch enorme Überschüsse in seiner Handelsbilanz zu erzielen. Auf Kosten des chinesischen Konsums trieben staatliche Programme lange Zeit Investitionen in Infrastruktur und Immobilien an. Diese Investitionen waren möglich durch niedrige Zinsen, die wiederum auf die hohen Rücklagen der chinesischen Sparer drückten. Das Ergebnis waren anhaltend hohe Wachstumsraten. Für das laufende Jahr rechnet China mit einem deutlich niedrigeren Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von unter sieben Prozent. Was für europäische Staaten aktuell unerreichbar scheint, wird für das Reich der Mitte das niedrigste Wachstum seit 25 Jahren sein.

Abb. 1 Wachstum des Bruttoinlandsprodukts pro Quartal



Quelle: National Bureau of Statistics of China

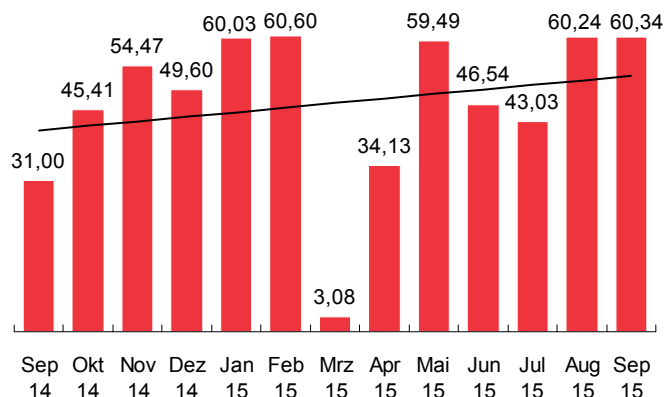
Das Sinken des Wachstums ist nach Aussagen der chinesischen Regierung gewollt, um das bisherige export- und investitionslastige Geschäftsmodell des Landes stärker auf den jahrelang vernachlässigten Binnenkonsum auszurichten.

Themen des Beitrags

- Entwicklungen bei Import und Export
- nach wie vor hohe Attraktivität für ausländische Investitionen
- umfassender Schutz für deutsche Exporte und Investitionsvorhaben

Offen bleibt allerdings, ob die chinesische Regierung hierfür noch über die gleichen – auch geldpolitischen – Instrumente verfügt wie noch vor einigen Jahren.

Abb. 2 Überschuss oder Defizit der Handelsbilanz



Werte in Mrd. CNY

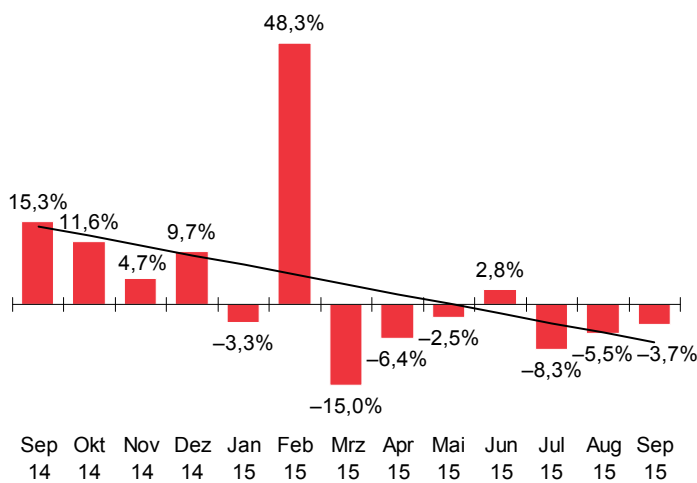
Quelle: National Bureau of Statistics of China

Mit einem riesigen Staatssektor, einer abhängigen Zentralbank, der Kontrolle über die eigene Landeswährung bei gleichzeitig geringer Staatsverschuldung und hohen Devisenbeständen verfügte Beijing zuletzt über den entsprechenden Spielraum, um Einfluss auf die eigene Wirtschaft zu nehmen. Mithilfe dieses Einflusses erzielte die Regierung von 2009 bis 2013 zwar die erwünschten Wachstumseffekte, allerdings auf Kosten einer steigenden Verschuldung – sowohl des Staats als auch staatlicher Unternehmen und der Privatwirtschaft. Im Zuge einer schwächelnden Nachfrage aus dem Ausland erfolgte im Sommer dieses Jahres eine Abwertung des Renminbi gegenüber dem US-Dollar um ca. 4 Prozent durch die Zentralbank. Europas Käufer – neben den USA wichtigste Abnehmer chinesischer Waren – halten sich trotz der vermeintlich günstigeren Einkaufspreise zurück. Statistiken der chinesischen Zentralbank zufolge sind durch die Abwertung allein im August 100 Milliarden US-Dollar aus dem Land geflossen. Premier Li Keqiang lässt jedoch keinen Zweifel am Kurs aufkommen und bekräftigt, man habe auch weiterhin alle Instrumente zur Verfügung, um China auf

genau dem Weg zu halten, den die Regierung für den besten hält.

Ein Blick auf die Ex- und Importe des Landes zeigt, dass die Exporte im Durchschnitt über die letzten zwölf Monate leicht rückläufig sind. Die Nachfrage nach ausländischen Gütern hingegen ist in den einzelnen Monaten vielfach im zweistelligen Bereich eingebrochen. Der daraus resultierende Handelsbilanzüberschuss bleibt zwar weiter dem bekannten Muster treu, allerdings mit mittlerweile umgekehrten Vorzeichen.

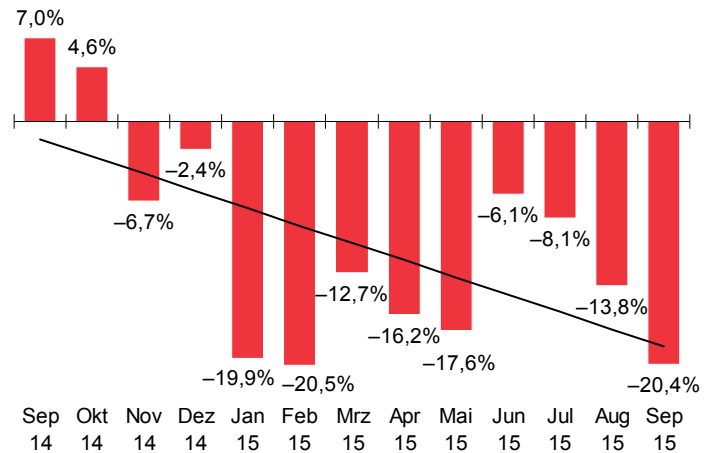
Abb. 3 Entwicklung der Exporte auf Basis des Renminbi



Quelle: National Bureau of Statistics of China

Stieg der Export im letzten Jahr noch, sind die Werte für 2015 insgesamt rückläufig. Der herausstechende Effekt im Februar dieses Jahres mit einem Anstieg der Werte um knapp 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr ist vor allem auf das Neujahrsfest zurückzuführen, das dieses Jahr in den Februar fiel. Viele chinesische Exporteure arbeiteten ihre Auslandsbestellungen in der ersten Hälfte des Februars ab, bevor die Feierlichkeiten und Ferientage begannen. Chinas Importe sanken bereits 2014, allerdings weit verhaltener, als sich das für 2015 abzeichnet. War der Wert, um den die Importe im Vergleich zum Vorjahr zurückgingen, nur im April 2014 zweistellig, blieb er es 2015 fast durchgehend. In den letzten elf Monaten sind die Einkäufe Chinas in anderen Ländern stets unter dem Vorjahreswert geblieben. Das trifft vor allem solche Länder hart, die Chinas Wachstum als Rohstofflieferant bedienen. Chinas sinkende Nachfrage nach Rohstoffen ist auch ein wesentlicher Grund für den Preisverfall an den Rohstoffmärkten. Daran dürfte sich in naher Zukunft wenig ändern, denn die Zurückhaltung chinesischer Unternehmen, in neue Anlagen und Technik zu investieren und Rohstoffe aus dem Ausland zu beziehen, scheint unverändert.

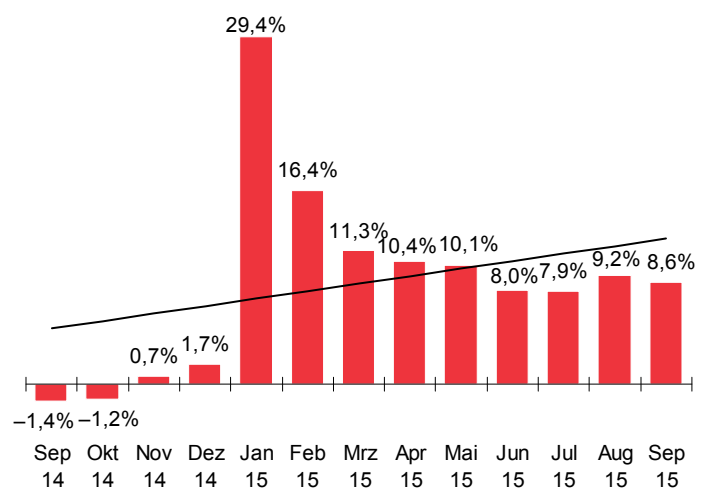
Abb. 4 Entwicklung des Imports auf Basis des Renminbi



Quelle: National Bureau of Statistics of China

Die Summe an Investitionen im Reich der Mitte, die mit ausländischem Kapital finanziert wurden, lag 2014 bei 129 Milliarden US-Dollar. Damit wurde in diesem Jahr erstmals mehr Kapital in Projekte in China investiert als in den USA. China bleibt damit speziell bei Direktinvestitionen weiterhin attraktiv für ausländische Investoren, obwohl vermehrt Stimmen laut werden, die über einen stärkeren Wettbewerbsdruck im Land durch lokale Konkurrenten berichten. Die Bedingungen werden insgesamt schwieriger. „Made in China 2025“ soll für mehr innovative Produkte stehen, die im Reich der Mitte in den nächsten zehn Jahren entwickelt werden sollen.

Abb. 5 Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen auf Basis des Renminbi



Quelle: Ministry of Commerce

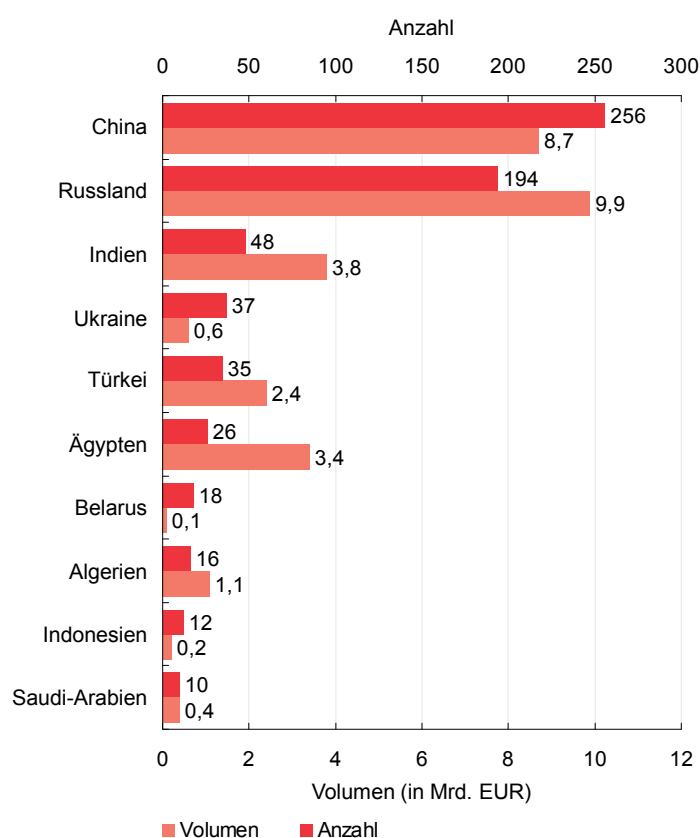
Durch den Zwang in vielen Investitionsbereichen, Joint Ventures und Technologiepartnerschaften einzugehen, holen lokale Produzenten immer stärker auf. Der Druck auf den Wettbewerb wird sich vor dem Hintergrund einer nachlassenden Konjunktur deshalb zumindest gefühlt noch verstärken. Gleichwohl bleibt der Markt für eine Vielzahl von ausländischen Unternehmen attraktiv. Aufgrund des weiterhin hohen Nachholbedarfs für Produkte pro Kopf und der im internationalen Vergleich weiterhin hohen Wachstumszahlen darf auch zukünftig von überdurchschnittlich hohen Investitionen ausgegangen werden.

Investitionsgarantien bieten politischen Schutz deutscher Auslandsinvestitionen

Deutschland hat die wirtschaftliche Entwicklung Chinas in den letzten Jahren dafür genutzt, den Handel beider Länder und die gegenseitigen Investitionen zu vertiefen. Keinem anderen Land der Europäischen Union ist es gelungen, seine Beziehungen schneller und intensiver auszubauen als Deutschland. Der chinesische Markt birgt nach wie vor großes Potenzial. Wo Chancen bestehen, lauern jedoch auch Risiken. Daher greifen viele deutsche Unternehmen auf staatliche Bundesgarantien zurück, um ihre Geschäfte im Reich der Mitte gegen wirtschaftliche und politische Risiken abzusichern und dabei auch die Finanzierung der Projekte optimal zu gestalten. Staatliche Exportkreditgarantien bieten Schutz vor Zahlungsausfall aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen und werden in erheblichem Umfang – aktuell vor allem für kurzfristige Liefergeschäfte – von der deutschen Wirtschaft auch für China nachgefragt. Mit der Beratung zur Absicherung deutscher Export- und Investitionsvorhaben durch diese staatlichen Garantien hat die Bundesregierung die Euler Hermes Aktiengesellschaft und PwC beauftragt. Die Bundesregierung bietet deutschen Unternehmen zudem bei Direktinvestitionen in China auch langfristig flankierenden Schutz, indem sie auf Basis des deutsch-chinesischen Investitionsförderungs- und -schutzvertrags Investitionsgarantien zur Absicherung von Direktinvestitionen gegen politische Risiken zur Verfügung stellt. Diese Investitionsgarantien haben sich in den letzten beiden Jahrzehnten zu einem zentralen Baustein des Risikomanagements bei vielen Unternehmen – besonders bei China-Investitionen – entwickelt. Als Element der Besicherung erleichtern sie zugleich die Kreditaufnahme bei Banken zur Refinanzierung der Investition. Auch in Krisensituationen sind Unternehmer daran interessiert, an ihren Auslandsengagements festzuhalten. Die Investitionsgarantien setzen daher weit vor dem Eintritt eines drohenden politischen Schadensfalls an, indem die Bundesregierung zugunsten des deutschen Investors im Ausland interveniert. Auch in China war die Bundesregierung bereits schadensvermeidend aktiv. Das ist eine wirksame Möglichkeit, um Verluste zu vermeiden oder zu begrenzen. Das politische

Flankieren deutscher Auslandsvorhaben ist daher ein wesentlicher Wert der Investitionsgarantien. Bereits bei der Planung einer Auslandsinvestition (Geschäftsidee, Standortwahl, Teilnahme an Ausschreibung) sollten Unternehmen speziell bei komplexen Projektstrukturen vor Antragstellung eine grundsätzliche Einschätzung der Deckungsfähigkeit bei PwC einholen. Investitionsgarantien für China werden stark nachgefragt. Mit insgesamt 8,7 Milliarden Euro betrug der Anteil des auf China entfallenden Garantiebestands über ein Viertel des Gesamtvolumens von 36,4 Milliarden Euro Ende des zweiten Quartals 2015 (Quelle: www.agaportal.de). Die Garantien nutzen Unternehmen aus zahlreichen Wirtschaftssektoren.

Abb. 6 Top Ten der Länder bei staatlichen Investitionsgarantien



Quelle: agaportal.de

Ihre Ansprechpartner

Herwig Maassen

Tel.: +49 40 6378-2066

herwig.maassen@de.pwc.com

Markus Löbke

Tel.: +49 40 6378-1178

markus.loebke@de.pwc.com

Elektronische Dienstleistungen und ihre zunehmende Besteuerung

Unser Leben wird vom Internet beherrscht. Täglich werden neue IT-Start-ups gegründet und neue Produkte auf den Markt gebracht. Die Globalisierung geht ihren Weg, Endverbrauchern weltweit stehen alle Märkte zur Verfügung. Wo der Endkonsument letztendlich sitzt, ist bisher nicht wichtig. Diese Entwicklung stellt die Länder weltweit vor steuerliche Herausforderungen im Bereich der indirekten Steuern. Eine Bestandsaufnahme und einen Ausblick wagen unsere Schweizer Kollegen Michaela Merz, Jeannine Haiböck, Felix Sutter und Michaela Lohmüller.

Die lokalen Steuersysteme werden laufend angepasst, besonders auch aufgrund zunehmender Bestrebungen der Konzerne, steuerliche Bemessungsgrundlagen zu minimieren und Gewinne grenzüberschreitend zu verschieben (*Base Erosion and Profit Shifting*, BEPS). Ein Treiber für diese Entwicklung sind die Vorschläge der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit (OECD), die sie in den Prinzipien der internationalen Mehrwertsteuer (*Value added Tax*, VAT) beziehungsweise der internationalen Steuer auf Waren und Dienstleistungen (*Goods and Services Tax*, GST) niedergelegt hat (*VAT/GST Guidelines*). Viele Länder sind gerade dabei, die Besteuerung von elektronischen Dienstleistungen neu zu definieren.

Die Besteuerung im Bereich der indirekten Steuern findet dort statt, wo die elektronischen Dienstleistungen konsumiert werden. Mit anderen Worten: Die Dienstleistungen werden prinzipiell dort besteuert, wo der Endverbraucher ansässig ist.

Insbesondere in China boomt das Geschäft mit den elektronischen Dienstleistungen. Das bedeutet für global tätige Unternehmen mit Sitz in China: Sie müssen sich über die geltenden Steuersysteme, in denen ihre Endverbraucher ansässig sind, informieren und tätig werden.

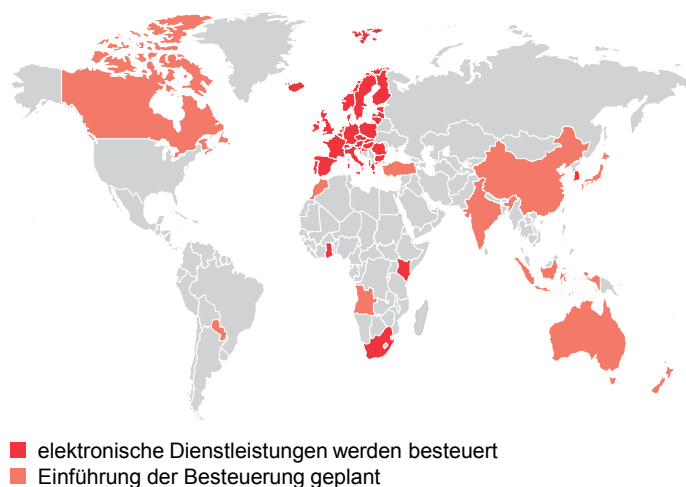
Abbildung 1 gibt Ihnen einen Überblick darüber, welche Länder im Rahmen der indirekten Steuern bereits Abgaben auf elektronische Dienstleistungen an Endverbraucher erheben oder planen, eine solche Besteuerung einzuführen. Aufgrund der BEPS Action 1 der OECD – wenn auch nur als Empfehlung – ist davon auszugehen, dass sich weitere Länder dazu entschließen werden.

In der Schweiz und im restlichen Europa findet die Besteuerung von elektronischen Dienstleistungen dort statt, wo der Endverbraucher ansässig ist.

Themen des Beitrags

- Treiber, digitale Dienstleistungen global zu besteuern
- Definition
- Schritte, um Compliance herzustellen

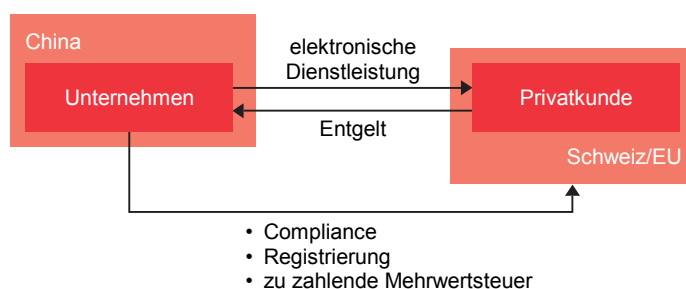
Abb. 1 Länder, die elektronische Dienstleistungen besteuern oder entsprechende Pläne hegen



Bedeutende Aspekte sind hier, dass die Leistungen an einen Endverbraucher gegen Entgelt erbracht werden müssen. Kostenlos erbrachte Dienstleistungen bleiben grundsätzlich unberücksichtigt, da sie mangels Entgelt in der Regel nicht der Besteuerung unterliegen. Die Endverbraucher sind Kunden, die die Dienstleistungen zu privaten Zwecken über das Internet oder sonstige elektronische Medien beziehen.

Beispiel: Ein in der Schweiz (CH) oder der Europäischen Union (EU) wohnhafter Endverbraucher bezieht seine Spiele von einem in China ansässigen Unternehmen gegen Entgelt. Anschließend spielt er diese Spiele auf der Plattform des chinesischen Unternehmens oder lädt das Spiel gegen Entgelt von der Plattform des chinesischen Unternehmens herunter.

Abb. 2 Leistungskette



Folgen: Das Spielen auf der Plattform des chinesischen Unternehmens und der Download von Spielen von der Plattform des chinesischen Unternehmens gegen Entgelt sind aus Sicht der Schweiz und der EU eine elektronische Dienstleistung, die dort der Besteuerung unterliegt, wo der private Endverbraucher ansässig ist (im Beispiel in der Schweiz oder der EU). Die elektronische Dienstleistung ist der jeweiligen Mehrwertsteuer in der Schweiz (acht Prozent) oder der lokalen Mehrwertsteuer in der EU (je nach Mitgliedsstaat 15 bis 27 Prozent) zu unterwerfen. Das führt im Grundsatz zu einer mehrwertsteuerlichen Registrierungspflicht des chinesischen Leistungsanbieters in der Schweiz oder der EU. Die Mehrwertsteuer schuldet der chinesische Leistungsanbieter dem entsprechenden Staat. Dieser wiederum muss seinen mehrwertsteuerlichen Compliancepflichten nachkommen.

Elektronische Dienstleistungen

Was alles unter den Begriff elektronische Dienstleistungen fällt, variiert von Land zu Land. Wir fassen darunter alle Dienstleistungen zusammen, die über das Internet oder ein ähnliches elektronisches Netz erbracht werden, deren Erbringung aufgrund ihrer Art im Wesentlichen automatisiert und nur mit minimaler menschlicher Beteiligung erfolgt und ohne Informationstechnologie nicht möglich wäre. Darunter fallen vor allem die Überlassung und das Zurverfügungstellen von Plattformen und Webhostings sowie Fernwartungen und Softwaredienstleistungen aller Art. Dazu zählen aber auch digitaler Content (z. B. Fotos, Bilder, Musik, E-Books, Onlinezeitschriften, Spiele, Datenbanken) und digitale Weiterbildungs- und Informationsplattformen wie zum Beispiel Onlineseminare.

Risiken bei mangelnder Regeltreue

Algirdas Semeta, der ehemalige EU-Kommissar für Steuern, forderte während seiner Amtszeit: „*We must also ensure that the digital sector plays fair and pays fair*“, und auch Andrew Webb, leitender Richtlinienmanager bei HMRC, stellte im Juni 2015 auf der EU-VAT-Konferenz fest: „*Anyone that wants to supply an eservice has to do so over the Internet. There are web bots – programs and things that can identify supplier of services on the internet – that can trawl it automatically. We can then approach things on a risk basis, depending on what we find out from those searches.*“ Die beiden Statements zeigen: Die EU denkt stark darüber nach, wie ausländische Unternehmen dazu veranlasst werden können, ihren mehrwertsteuerlichen Pflichten in der EU nachzukommen. Das Gleiche tut auch die Schweiz.

Einzelne Staaten sind bereits dabei, Lösungen zu entwickeln. Sie sollen ausländische Unternehmen ausfindig machen, die ihren mehrwertsteuerlichen Pflichten im Land der Endverbraucher nicht nachkommen. Eine mögliche Konsequenz

daraus könnte sein, dass gewisse Länder die Websites von Unternehmen, die sich nicht an die mehrwertsteuerliche Ländergesetzgebung halten, sperren. Das kann zu einem Verlust an Einnahmen und zu einem Reputationsschaden führen, ganz abgesehen davon, dass nachträglich „erzwungene“ mehrwertsteuerliche Registrierungen in vielen Fällen sehr kostspielig und langwierig sind.

To-dos

Ausländische Unternehmen müssen prüfen, ob ihre Dienstleistungen elektronische Dienstleistungen im Ansässigkeitsstaat der Endverbraucher sind und welche mehrwertsteuerlichen Anforderungen der Ansässigkeitsstaat der Endverbraucher stellt. Es empfiehlt sich, alle dazu notwendigen Maßnahmen in vier Schritten vorzubereiten.

Schritt 1: Steuerpflicht prüfen

Um sich Klarheit zu verschaffen, sollten Anbieter als Erstes die folgenden Fragen beantworten:

- Welche Art von Dienstleistung wird angeboten – handelt es sich dabei um elektronische Dienstleistungen?
- An wen werden diese Dienstleistungen erbracht – Endverbraucher oder andere Unternehmer?
- Wo sind die Endverbraucher ansässig, welche Länder sind betroffen?
- Führt das zur Steuerpflicht in den jeweiligen Ländern und besteht eine Registrierungspflicht?
- Wie hoch ist die abzuführende Mehrwertsteuer?

Schritt 2: Preise, allgemeine Geschäftsbedingungen und Verträge prüfen

Da in den einzelnen Ländern unterschiedlich hohe Mehrwertsteuersätze erhoben werden, muss der korrekte Mehrwertsteuersatz in die Preise an die Endverbraucher einkalkuliert werden. Wenn das nicht von Anfang an geschieht, kann es zu Margenverlusten und im schlimmsten Fall sogar zu einem Verlust aus dem Geschäft selbst kommen. Zusätzlich drohen Strafen und Nachbesteuerungen inklusive Zinsen bei nicht rechtzeitiger mehrwertsteuerlicher Registrierung oder nicht korrekter Handhabung der Mehrwertsteuer im Land des Endverbraucher.

Beispiel für eine Berechnung: Unternehmer Yang aus China bietet übers Internet E-Books und andere Downloads an private Endverbraucher in der Schweiz, Österreich, Spanien und Deutschland an. Der Bruttopreis des Produkts beträgt 100 Euro oder 100 Schweizer Franken, die Kosten liegen bei 60 Euro oder 60 Schweizer Franken.

Die zu zahlende Mehrwertsteuer muss im Preis mit einkalkuliert sein. In den meisten Fällen kann sie der Verkäufer im Nachhinein nicht mehr auf die Endverbraucher überwälzen.

Tab. 1 Gewinn nach Abzug der jeweiligen Mehrwertsteuer

Verkauf an Privatpersonen	Bruttopreis	Nettopreis	Umsatz- oder Mehrwertsteuer		Gewinn
in der Schweiz	100 CHF	92,59 CHF	7,41 CHF	8 %	32,59 CHF
in Österreich	100 EUR	83,33 EUR	16,67 EUR	20 %	23,33 EUR
in Spanien	100 EUR	82,64 EUR	17,36 EUR	21 %	22,64 EUR
in Deutschland	100 EUR	84,03 EUR	15,97 EUR	19 %	24,03 EUR

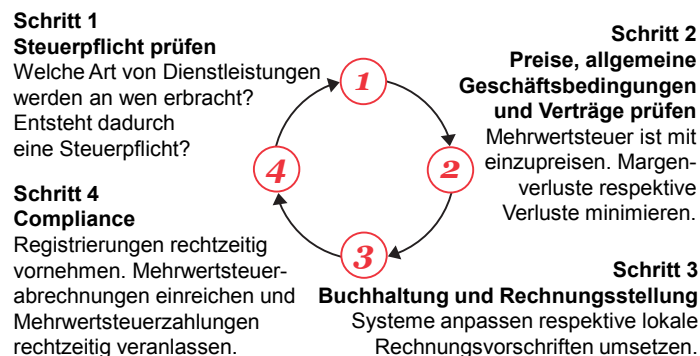
Es ist jedoch empfehlenswert, in allen Ländern die gleichen Preise anzubieten, damit in allen Ländern die gleichen Leistungen zu den gleichen Preisen publiziert werden können. Wichtig ist zusätzlich, die allgemeinen Geschäftsbedingungen korrekt abzufassen und sich mit den jeweiligen Verbraucherschutzgesetzen der Ansässigkeitsstaaten der Endverbraucher auseinanderzusetzen. Sollten Verträge abgeschlossen werden, müssen diese ebenfalls überprüft und korrekt abgefasst werden.

Schritt 3: Buchhaltung und Rechnungsstellung

In vielen Fällen werden für elektronisch erbrachte Dienstleistungen keine Rechnungen an die Endverbraucher ausgestellt, da das geradezu zur Geschäftspraxis der elektronischen Dienstleistungen gehört. Damit muss die Ansässigkeit der Endverbraucher mittels IT-System bestimmt werden. Das bedeutet: Im IT-System müssen komplexe Anforderungen implementiert werden, um nachweisen zu können, in welchem Land der Endverbraucher ansässig ist. Des Weiteren muss das IT-System in der Lage sein, die verschiedenen Mehrwertsteuersätze und sonstigen Anforderungen der einzelnen Länder umzusetzen.

Schritt 4: Compliance

Bei elektronisch erbrachten Dienstleistungen an Endverbraucher hat die Mehrwertsteuer grundsätzlich der leistende Unternehmer an die jeweiligen Behörden abzuführen. Dazu ist die Registrierung für die Zwecke der Mehrwertsteuer notwendig. Das bedeutet: Der leistende Unternehmer muss sich rechtzeitig bei den Behörden des Ansässigkeitsstaats der Endverbraucher für die Mehrwertsteuer anmelden und seinen mehrwertsteuerlichen Compliancepflichten nachkommen. Registrierungen und daraus folgende Complianceverpflichtungen sind in der Regel mit administrativem Aufwand und entsprechenden Kosten verbunden. In der EU besteht eine Vereinfachungsregelung (sogenannte *Mini-one-Stop Shop Regelung*, MOSS). Diese Vereinfachung erlaubt, dass unter bestimmten Voraussetzungen lediglich eine Registrierung in der EU notwendig ist und die Mehrwertsteuerpflichten für alle EU-Länder in diesem einen Land erfüllt werden können.

Abb. 3 In vier Schritten zur Klarheit

Die Schweiz – ein Vorreiter in Sachen Mehrwertsteuer

Was macht die Schweiz so attraktiv für chinesische Unternehmen, speziell im Bereich der elektronischen Dienstleistungen? Die Tatsache, dass die Schweiz mitten in Europa liegt, die Dynamik des Technologiesektors, die Fachkompetenz dank erstklassiger Institutionen wie dem International Institute for Management Development in Lausanne und der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich sowie das Freihandelsabkommen mit China machen die Schweiz für China zu einem starken Partner. Des Weiteren sind die Mehrwertsteuerregeln zur Besteuerung elektronischer Dienstleistungen im Ansässigkeitsstaat der Endverbraucher in der Schweiz seit 2010 gültig. Die Schweiz spielte aus diesem Grund auch eine zentrale Rolle beim Zustandekommen der seit dem 1. Januar 2015 in Kraft getretenen Regelungen in der EU. Sie ist den übrigen Ländern bei der Implementierung der korrekten mehrwertsteuerlichen Anforderungen im Bereich der elektronischen Dienstleistungen weit voraus. Das Land hat sich seit 2010 damit beschäftigt und verfügt über eine solide Ruling-Praxis. „Swiss-made“ ist im Bereich der Mehrwertsteuer und der elektronisch erbrachten Dienstleistung ein Stichwort, das für Kompetenz, Sicherheit, Vertrauen und die richtige Anwendung steht.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Michaela Merz

Tel.: +41 58 792-4429
michaela.merz@ch.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266
thomas.l.heck@cn.pwc.com

Einsatz von Mitarbeitern: aktuelle Herausforderungen

Über den internationalen Erfolg der Unternehmen entscheidet auch die internationale Präsenz der Mitarbeiter. Für deutsche Unternehmen, die ihre Mitarbeiter nach China entsenden, sind die dortigen steuerlichen Regelungen zur Besteuerung des Einkommens schwer zu überblicken. Im folgenden Beitrag bietet Ihnen unsere Global-Mobility-Expertin Manuela Vickermann einen Überblick über Besonderheiten, die bei der Besteuerung von Einkommen zu beachten sind. Besonders berücksichtigt sie dabei die durch Abkommen entstandenen rechtlichen Regelungen. Darüber hinaus bietet ihr Beitrag einen Einblick in Probleme, mit denen Unternehmen beim Einsatz von Mitarbeitern in China aktuell konfrontiert werden.

Nationales Steuerrecht

Der Status der Ansässigkeit von ausländischen natürlichen Personen hängt nach nationalem chinesischem Recht von ihrer Aufenthaltsdauer in der Volksrepublik China (People's Republic of China, PRC) ab. Eine ausländische Person gilt erst nach einem Aufenthalt von mehr als fünf zusammenhängenden vollen Kalenderjahren ohne Unterbrechung als in China ansässig (*PRC domiciled*). Hiervon zu unterscheiden ist die steuerliche Ansässigkeit (*PRC Tax Resident*), die die Person bereits begründet, wenn sie sich für mindestens ein Kalenderjahr ohne wesentliche Unterbrechung in China aufhält. Eine wesentliche Unter- und damit Durchbrechung der (steuerlichen) Ansässigkeit liegt vor, wenn der Aufenthalt in China an mindestens 30 aufeinanderfolgenden Tagen unterbrochen wurde oder der Steuerpflichtige mindestens 90 Tage im Kalenderjahr außerhalb Chinas verbracht hat. Ist eine der Voraussetzungen erfüllt, beginnt die Fünfjahresfrist von Neuem. Bei einem kürzeren Aufenthalt als einem Jahr wird der Arbeitnehmer grundsätzlich als sogenannter *Non PRC Tax Resident* betrachtet.

Umfang der Steuerpflicht

Das chinesische Steuerrecht sieht für Arbeitnehmer, die in China tätig sind, eine vierstufige Unterteilung der Steuerpflicht vor, abhängig von der zeitlichen Dauer des Aufenthalts.

Bis 90 Tage

Das nationale chinesische Recht gewährt den entsandten Arbeitnehmern, deren Aufenthalt 90 Tage im Kalenderjahr nicht überschreitet, Steuerfreiheit, soweit die Vergütungen von einem Unternehmen gezahlt oder getragen werden, das

Themen des Beitrags

- Gestaltung des nationalen Steuerrechts
- Voraussetzungen, um eine Doppelbesteuerung der Einkünfte zu vermeiden
- Herausforderungen im Zuge deutsch-chinesischer Abkommen

nicht in China ansässig ist und auch nicht einer Betriebsstätte oder festen Einrichtung in China zugerechnet wird. Speziell letzteres Kriterium ist in der Praxis häufig ein Grund, warum eine Einkommensteuerpflicht bereits bei einem Aufenthalt von unter 91 Tagen entsteht.

90 Tage bis ein Jahr

Dauert der Aufenthalt in China länger als 90 Tage, aber weniger als ein Jahr, gilt der Arbeitnehmer als nicht steuerlich ansässig. Er ist damit nur mit seinen chinesischen Arbeitseinkünften für eine in China ausgeübte Tätigkeit steuerpflichtig, unabhängig davon, wer das Gehalt trägt.

Das ist besonders für Arbeitnehmer relevant, die im Rahmen von Geschäftsreisen insgesamt über 90 Tage im Kalenderjahr im Land sind und aufgrund der Aufenthaltsdauer von über 90 Tagen nach nationalem Recht eine Steuerpflicht in China begründen – meist ohne dass dies vom Arbeitnehmer oder vom Arbeitgeber bedacht wird. Diese oftmals nicht beabsichtigte Überschreitung der 90-Tage-Grenze hat vor allem Einfluss auf den weiter unten geschilderten Registrierungsantrag in China, mit dessen Hilfe Einkünfte außerhalb Chinas von der Besteuerung freigestellt werden können. Sofern die Voraussetzungen nach Artikel 15 Absatz 2 des Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) mit China (183-Tage-Klausel) erfüllt sind (detailliertere Ausführungen dazu im weiteren Verlauf), kann der Arbeitnehmer nach dem DBA von der Steuerpflicht in China befreit werden.

In diesem Zusammenhang ist der am 1. Oktober 2009 in Kraft getretene Erlass 124 nach dem *Guoshuifa 2009* (Rundschreiben) zu beachten. Danach wird die Steuerfreistellung von Einkünften bei einem Aufenthalt von mehr als 90 Tagen nicht mehr automatisch gewährt, sondern ist an einen Antrag geknüpft. Für die Umsetzung des Erlasses hat die Steuerverwaltung zwei Verfahren entwickelt: das Antrags- und das Registrierungsverfahren. Für Einkünfte aus nicht selbstständiger Arbeit ist das Registrierungsverfahren von Bedeutung. Zunächst ist der chinesische Arbeitgeber dazu verpflichtet, den Arbeitnehmer innerhalb von 90 Tagen nach Ankunft in China bei der zuständigen Behörde unter Angabe des vollständigen Gehalts zu registrieren. Sofern Einkünfte nach chinesischem Steuerrecht oder nach einem Doppelbesteuerungsabkommen freigestellt werden sollen, ist das im Rahmen des Registrierungsprozesses bei der zuständigen

Steuerbehörde, dem staatlichen Steueramt (State Administration of Taxation, SAT), zu beantragen (*Record Filing Procedure*). Besteht die unbeschränkte Steuerpflicht in Deutschland weiter und die Registrierung unterbleibt, kommt es zu einer Doppelbesteuerung.

Ein Jahr bis fünf Jahre

Soweit sich ein Arbeitnehmer mindestens ein Jahr, aber weniger als fünf Jahre in China aufhält, gilt er als *PRC Tax Resident*. In diesem Fall sind zusätzlich zu den Arbeitseinkünften für Tätigkeiten in China auch Arbeitseinkünfte außerhalb Chinas steuerpflichtig. Auf Antrag bei der SAT können bei Vorliegen der Voraussetzungen anstatt der gesamten Einkünfte nur die Einkünfte für Arbeitstage in China besteuert werden.

Mehr als fünf Jahre

Bei einem Aufenthalt von mehr als fünf zusammenhängenden Jahren sind die Voraussetzungen der Ansässigkeit und somit auch der unbeschränkten Steuerpflicht erfüllt. Ab diesem Zeitpunkt ist der Arbeitnehmer mit seinem gesamten Welt-einkommen in China steuerpflichtig.

Steuererhebung

Das chinesische Steuerjahr entspricht weitgehend dem Kalenderjahr. Der Arbeitgeber ist verpflichtet, die Steuererklärungen für seinen Arbeitnehmer auf monatlicher Basis im Rahmen der *Individual Income Tax Filings* zu erstellen. Anders als in Deutschland müssen sich ausländische Arbeitnehmer, die der chinesischen Steuerpflicht unterliegen, bei der örtlichen Steuerbehörde registrieren. Die monatliche Einkommensteuer ist vom Arbeitgeber einzubehalten und für den Arbeitnehmer an die zuständige Finanzbehörde abzuführen (Abzugsverfahren). Geht die Zahlung zu spät ein, wird ein Verspätungszuschlag in Höhe von 0,05 Prozent der Steuer pro Tag fällig.

Darüber hinaus ist der als steuerlich ansässig geltende Arbeitnehmer dazu verpflichtet, eine Jahreseinkommensteuererklärung zu erstellen, wenn das Jahreseinkommen 120.000 Yuan (rund 16.700 Euro) übersteigt, der Arbeitslohn von mehreren Arbeitgebern bezogen wird sowie ausländische Einkünfte vorliegen, von denen kein Steuerabzug vorgenommen wurde, falls diese in China steuerpflichtig sind.

Doppelbesteuerungsabkommen

Wenn Einkünfte speziell aus nicht selbstständiger Tätigkeit nach nationalem Recht sowohl in Deutschland als auch in China steuerpflichtig sind, kommt es zu einer Doppelbesteuerung. Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und Vermögen

wirkt zwischen Deutschland und China (ausgenommen Hongkong und Macau) das DBA aus dem Jahr 1985.

Nach langjährigen Verhandlungen wurde im Jahr 2014 ein neues DBA (DBA 2014) unterzeichnet, das aufgrund der noch ausstehenden Ratifikation noch nicht in Kraft getreten ist. Das DBA 2014 wird im Einklang mit der neueren deutschen Abkommenspolitik dahingehend geändert, dass der für die sogenannte 183-Tage-Klausel relevante Zeitraum vom Kalenderjahr auf einen Zeitraum von zwölf Monaten angepasst wird.

Das Besteuerungsrecht auf Einkünfte aus nicht selbstständiger Arbeit wird nach Artikel 15 Absatz 1 DBA 2014 dem Staat zugewiesen, in dem der Arbeitnehmer steuerrechtlich ansässig ist, soweit die Voraussetzungen nach Artikel 15 Absatz 2 DBA 2014 kumulativ erfüllt sind (Territorialitätsprinzip). Der Status als *PRC Tax Resident* reicht dazu aus. Der Arbeitnehmer kann nach Artikel 15 Absatz 2 DBA 2014 (183-Tage-Klausel) von der Steuerpflicht im Tätigkeitsstaat befreit werden, wenn

- die Aufenthaltsdauer im Tätigkeitsstaat 183 Tage im Kalenderjahr nicht überschreitet (im DBA 2014 gilt ein Zeitraum von zwölf Monaten) und
- die Vergütungen nicht von einem oder für einen Arbeitgeber gezahlt werden, der im Tätigkeitsstaat ansässig ist, und
- die Vergütungen nicht von einer Betriebsstätte oder festen Einrichtung im Tätigkeitsstaat getragen werden.

Sind die Voraussetzungen des Artikels 15 Absatz 2 DBA nicht erfüllt, wird das Besteuerungsrecht dem Tätigkeitsstaat zugewiesen. Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung wird in Deutschland die Freistellung der Einkünfte unter Progressionsvorbehalt angewandt (Artikel 23 Absatz 2 DBA China), das Gleiche tut China. Hier ist jedoch zu beachten, dass die Freistellung im Rahmen des Registrierungsverfahrens beantragt wird und dieses auch bei der Unterschreitung von 183 Tagen in China innerhalb der ersten 90 Tage des Aufenthalts in China zu erfolgen hat.

Behält der Arbeitnehmer die unbeschränkte Steuerpflicht in Deutschland bei und gilt als im Inland ansässig, behält sich Deutschland das Besteuerungsrecht auf Arbeitstage in Deutschland und in Drittländern vor. Werden jedoch die Gehaltskosten von einer chinesischen Gesellschaft oder einer in China belegenen Betriebsstätte getragen, besteuert China grundsätzlich das gesamte aus China beziehungsweise von einer chinesischen Gesellschaft gezahlte Gehalt. Dann kommt es zu einer Doppelbesteuerung, die nur durch ein langwieriges Verständigungsverfahren vermieden werden kann.

Ferner sieht das neue DBA Änderungen im Bereich der Dienstleistungsbetriebsstätte vor. Die Begründung respektive Vermeidung einer Dienstleistungsbetriebsstätte birgt im Rahmen des Einsatzes von Mitarbeitern in China Herausforderungen für Unternehmen, die in bereits veröffentlichten Beiträgen thematisiert wurden. Speziell die Auslegung des Sechsmonatszeitraums und unterschiedliche Handhabungen auf deutscher und auf chinesischer Seite haben immer wieder zu Qualifikationskonflikten bei Mitarbeiterinsätzen geführt. Nach dem bestehenden DBA wird nach Artikel 5 Absatz 3 b eine Dienstleistungsbetriebsstätte begründet, wenn die Tätigkeit länger als sechs Monate andauert. Das DBA 2014 benennt dagegen einen Zeitraum von 183 Tagen. Die tagessgenaue Bestimmung des relevanten Zeitraums wird das Problem in Zukunft sicher abmildern.

Informationsaustausch über Finanzkonten

Zunehmend rückt auch die grenzüberschreitende Steuerhinterziehung in den Fokus der Staaten, die mithilfe ihrer DBAs und im Rahmen von zusätzlichen zwischenstaatlichen Vereinbarungen den steuerlichen Informationsaustausch fördern und der fehlenden steuerlichen Transparenz entgegenwirken wollen. China hat am 27. August 2013 das „Übereinkommen über die gegenseitige Amtshilfe in Steuer-sachen“ (*Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters*) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sowie am 6. Mai 2014 eine Erklärung zur Implementierung des „Globalen Standards für den automatischen Informationsaustausch zu Finanzkonten“ (*New Global Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information*) der OECD unterzeichnet.

Zurzeit besteht die Möglichkeit, über sogenannte Spontan-auskünfte im Rahmen der „kleinen Auskunftsklausel“ nach Artikel 27 Absatz 1 DBA China Informationen auszutauschen, die im Rahmen der Anwendung des DBA erforderlich sind. Die OECD entwickelte den *Global Reporting Standard (Automatic Exchange of Information, AEOI)*, der die Grundlage für zwei am 15. Juli 2015 von der Bundesregierung beschlossene Gesetzesentwürfe ist. Das Ziel dieser Gesetzesentwürfe ist, die Wirksamkeit des automatischen Informationsaustauschs über Finanzkonten in Steuersachen mit den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union (EU) und Drittstaaten ab 2017 zu gewährleisten.

Im Vergleich zur „kleinen Auskunftsklausel“ umfasst der Entwurf zur „mehrseitigen Vereinbarung“ als auch der Entwurf zum Gesetz zum automatischen Austausch von Informationen über Finanzkonten in Steuersachen und zur Änderung weiterer Gesetze weitergehende steuerrechtliche Informationen wie Erträge und Veräußerungsgewinne aus

Kapitalanlagen sowie Kontostände. Dieser Prozess besticht vor allem durch eine jährliche elektronische Datenübermittlung zwischen dem Bundeszentralamt für Steuern und den Finanzinstituten der EU-Mitglieds- oder der Drittstaaten.

Auch China signalisierte, die Übereinkunft unterzeichnen zu wollen, und wird sich voraussichtlich ab 2018 im Rahmen des globalen Meldestandards AEOI am Informationsaustausch beteiligen.

Fazit

Die mit einem Mitarbeiterinsatz in China einhergehenden Herausforderungen sind vielfältig. Das betrifft Mitarbeiter wie verantwortliches Unternehmen. Neben den Mitarbeitern, die im Rahmen einer klassischen Entsendung im Ausland tätig sind, prüft die Finanzverwaltung zunehmend auch Geschäftsreisende. Auch die chinesischen Regelungen sehen Registrierungsvorschriften und steuerliche Auswirkungen für eine Gruppe von Mitarbeitern vor, für die nur wenige Unternehmen bereits Prozesse installiert haben, um die Einhaltung dieser Regelungen zu überwachen. Darüber hinaus werden sich die internationalen Finanzverwaltungen durch Abkommen zum steuerlichen Informationsaustausch zunehmend besser vernetzen. Um eine rechtssichere Gestaltung des internationalen Mitarbeiterinsatzes auch in Zukunft zu gewährleisten, wird es immer wichtiger, sich frühzeitig über die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen zu informieren und aktuelle Herausforderungen zu identifizieren. Durch eine solche Vorgehensweise können Unternehmen alle individuellen Umstände würdigen und gewährleisten, dass der Einsatz von Mitarbeitern in China auch in Zukunft rechtssicher ist. Die PwC-Experten im Bereich Global Mobility beraten Sie dabei gern.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihr Ansprechpartner

Manuela Vickermann

Tel.: +49 40 6378-2396

manuela.vickermann@de.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Steuerstrafrechtliche Risiken einer Hinzurechnungsbesteuerung am Beispiel von Investitionen in Hongkong

Deutsche Unternehmen haben in den letzten Jahren verstärkt Internationalisierungsstrategien entwickelt, die zunehmend geschäftliche Tätigkeiten in verschiedensten Ländern, Wirtschaftsregionen und Rechtsordnungen mit sich bringen. Hierzu gehört nicht zuletzt Hongkong, das mit seiner international ausgerichteten Infrastruktur und mit seiner attraktiven Steuergesetzgebung für eine Vielzahl von Unternehmen ein wichtiger Standort in Asien geworden ist. Aufgrund des vergleichsweise niedrigen Körperschaftsteuersatzes von aktuell 16,5 Prozent in Hongkong sind bei entsprechenden Investitionen deutscher Unternehmen die Regelungen zur Hinzurechnungsbesteuerung im Außensteuergesetz (AStG) zu prüfen, sofern maßgebliche Anteile oder Stimmrechte von mehr als 50 Prozent von Inländern gehalten werden. Die im Zusammenhang mit einer Hinzurechnungsbesteuerung stehenden steuerlichen und steuerstrafrechtlichen Konsequenzen werden nachfolgend von Dr. Karsten Ley und Dr. Thorsten Zumwinkel dargelegt und erläutert.

Was ist unter Hinzurechnungsbesteuerung zu verstehen?

Unter dem Begriff der Hinzurechnungsbesteuerung versteht man die Besteuerung von Einkünften ausländischer (Tochter-)Gesellschaften bei einem – gegebenenfalls auch mittelbaren – inländischen Gesellschafter. Sie wurde in Deutschland im Jahre 1972 mit der Einführung des Außensteuergesetzes (AStG) grundsätzlich geregelt. Im Kern bedeutet Hinzurechnungsbesteuerung, dass Einkünfte ausländischer Gesellschaften auch ohne Ausschüttung bei einem inländischen Anteilseigner besteuert werden können.

Der deutsche Gesetzgeber möchte mit dieser Regelung steueraversen Gestaltungen begegnen. Es sollen Fälle erfasst werden, in denen ein in Deutschland unbeschränkt Steuerpflichtiger (in unserem Beispiel das Stammhaus) seine im Ausland erzielten Einkünfte auf ein ausländisches Steuersubjekt, das seinen Sitz in einem Niedrigsteuerland (in unserem Beispiel Hongkong) hat, „verlagert“ und dadurch Steuervorteile erzielt beziehungsweise missbräuchlich erzielt.

Themen des Beitrags

- Investitionen in Hongkong können eine Hinzurechnungsbesteuerung auslösen
- Definition und Konsequenzen der deutschen Hinzurechnungsbesteuerung
- strafrechtliche Konsequenzen im Zusammenhang mit der Hinzurechnungsbesteuerung

Die Regelungen der Hinzurechnungsbesteuerung (§§ 7 ff. AStG) erfassen unter weiteren Voraussetzungen die dem deutschen Fiskus im Ausland „vorenthaltenen“ Einkünfte. Das geschieht dadurch, dass sogenannte passive Einkünfte (§ 8 AStG) der ausländischen Gesellschaft unabhängig von der Art der Gewinnverwendung unmittelbar dem steuerpflichtigen Einkommen des deutschen (inländischen) Anteilseigners hinzugerechnet werden. Durch diese Hinzurechnung wird die grundsätzliche Abschirmwirkung der ausländischen Gesellschaft beseitigt, und die Einkünfte werden der nationalen Besteuerung in Deutschland unterworfen.

Wie funktioniert die Hinzurechnungsbesteuerung?

Die Hinzurechnungsbesteuerung der ausländischen Einkünfte ist vorzunehmen, wenn grundsätzlich vier Tatbestandsvoraussetzungen erfüllt sind:

1. Es muss sich um eine ausländische Gesellschaft (konkret Körperschaft, Personenvereinigung, Vermögensmasse) handeln.
2. Die ausländische Gesellschaft muss durch inländische Gesellschafter – gegebenenfalls auch mittelbar – beherrscht werden.
3. Die ausländische Gesellschaft muss Einkünfte aus passivem Erwerb erzielen.
4. Die passiven Einkünfte müssen niedrig besteuert werden.

Diese Voraussetzungen sollen an unserem nachfolgenden Beispiel kurz verdeutlicht werden:

Ein deutsches Softwareunternehmen – das Stammhaus – hat ein Tochterunternehmen in Hongkong gegründet. Hierbei wird, nicht nur aus Sicht des deutschen AStG, das Tochterunternehmen „zwischen“ den Markt in Hongkong und das Stammhaus geschaltet. Das Tochterunternehmen tritt selbst am Markt in Hongkong auf, erbringt vor Ort – jedenfalls im Außenverhältnis gegenüber den Kunden – Dienstleistungen in Form von Softwaresupport und erzielt hierdurch Einkünfte. Im Innenverhältnis lässt das Tochterunternehmen die Arbeiten jedoch von seinem einzigen Gesellschafter, also aus dem Stammhaus heraus, „erledigen“.

Allein schon diese simple Gestaltung kann unterschiedlichste steuerliche Besonderheiten aufweisen, an die sich Erklärungsspflichten anknüpfen, deren Missachtung leicht auch steuerstrafrechtliche Konsequenzen haben kann. Demnach müssen folgende Voraussetzungen vorliegen, damit eine Hinzurechnungsbesteuerung anwendbar ist:

Zu 1: Es handelt sich um eine in Hongkong ansässige Gesellschaft, zum Beispiel in Form einer Limited (Ltd., aus deutscher Sicht also einer Körperschaft). Diese Gesellschaft hat weder ihren Sitz noch ihre Geschäftsleitung in einem Mitgliedsstaat der Europäischen Union beziehungsweise in einem Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), sodass hier die Ausnahme des § 8 Absatz 2 AStG nicht greift.

Zu 2: Das deutsche Stammhaus hält unmittelbar (oder gegebenenfalls auch mittelbar) mehr als 50 Prozent der Anteile an der Gesellschaft in Hongkong, hier 100 Prozent. Sie ist damit beherrscht von einem Steuerinländer, dem Stammhaus.

Zu 3: Die Gesellschaft erzielt passive Einkünfte im Sinne des § 8 Absatz 1 AStG. Diese Vorschrift regelt abschließend alle aktiven, also unschädlichen Einkünfte. Einkünfte, die nicht unter diese Vorschrift zu subsumieren sind, sind demnach solche aus passivem Erwerb (sog. Zwischeneinkünfte). Das ist hier der Fall. Es ist der Tatbestand des § 8 Absatz 1 Nummer 5 Buchstabe a AStG gegeben. Das ausländische Unternehmen bedient sich im Rahmen der Leistungserbringung vor Ort des deutschen Stammhauses, wenn auch im Innenverhältnis. Eben dies nimmt der deutsche Gesetzgeber zum Anlass für die Hinzurechnungsbesteuerung. Da ein Großteil der Wertschöpfung aus dem Inland stammt, würde diese dort jedoch steuerlich ohne die Spezialregelungen des AStG nicht erfasst werden können. Auf weitere Besonderheiten in diesem Bereich soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden.

Zu 4: Diese passiven Einkünfte unterliegen vor Ort einer Besteuerung von weniger als 25 Prozent. Dies trifft auf den Standort Hongkong mit einem Körperschaftsteuersatz von 16,5 Prozent zu.

Sind die vorgenannten Tatbestandsmerkmale erfüllt, sind die erzielten passiven Einkünfte im Inland zu besteuern und werden den Einkünften des deutschen Stammhauses schlicht hinzugerechnet. Der durch die Tochtergesellschaft in Hongkong erzielte Steuervorteil durch die – im Vergleich zu Deutschland – niedrigere Besteuerung geht nicht nur verloren (allerdings sind spätere Ausschüttungen zeitweise steuerfrei, da ja insoweit bereits eine Besteuerung stattgefunden hat). Es kommen auch administrative Abläufe hinzu, die nicht unterschätzt werden dürfen.

Welche Folgen treten auf bei einer Hinzurechnungsbesteuerung?

Es wird deutlich: Die Hinzurechnungsbesteuerung im Inland kann vermeintliche Steuervorteile durch Gesellschaftsgründung im Ausland schnell konterkarieren. Neben der rein steuerlichen Konsequenz der Hinzurechnungsbesteuerung als solche bringt diese auch eine Steuererklärungspflicht beziehungsweise eine Pflicht zur Prüfung, ob eine steuerliche Erklärungspflicht vorliegt, mit sich.

Gemäß § 18 Absatz 3 Satz 1 AStG hat jeder an einer solchen Auslandsgesellschaft beteiligte, in Deutschland unbeschränkt Steuerpflichtige eine eigene Steuererklärungspflicht. Demnach ist eine Erklärung zur gesonderten Feststellung für Zwecke der Hinzurechnungsbesteuerung abzugeben. Der Gesetzgeber verknüpft hiermit die Absicht, durch diese Erklärung die Prüfung der formalen wie materiellen Voraussetzungen der Hinzurechnungsbesteuerung gleichsam auf den Steuerpflichtigen „zu verlagern“. Die möglichen Abgabeverpflichtungen sind jeweils im Einzelfall zu würdigen. Pauschale Aussagen sind in diesem Bereich nahezu unmöglich. Wann genau und mit welchem Inhalt eine Pflicht zur Abgabe einer Feststellungserklärung entsteht, sollte daher stets von einem Experten beurteilt werden.

Festzuhalten ist aber: Es besteht bei der Beteiligung an einer „Auslandsgesellschaft“ grundsätzlich immer eine Erklärungs-, zumindest aber eine Anzeigepflicht – und dies unabhängig von den Voraussetzungen des AStG. Das wird in der Praxis oft verkannt. Hieraus können sich wesentliche steuerstrafrechtliche Risiken, aber auch Konsequenzen im Bereich des Ordnungswidrigkeitenrechts ergeben.

Steuerstrafrechtliche Konsequenzen

Bei Nichtabgabe der steuerlichen Erklärung zur Hinzurechnungsbesteuerung bei bestehender Erklärungspflicht droht, gerade in den heutigen Zeiten der stetig schärfer werdenden Verfolgung von Steuerdelikten, schnell die Eröffnung eines steuerstrafrechtlichen Ermittlungsverfahrens. Allein schon die Fristversäumnis kann als Verstoß gegen die Erklärungspflicht gewertet werden. Mögliche Verfehlungen liegen in den Bereichen der – leichtfertigen – Steuerverkürzung (§ 378 Abgabenordnung, AO) sowie der – vorsätzlichen – Steuerhinterziehung (§ 370 AO). Dann drohen schnell Geldbußen bis zu 50.000 Euro oder in dem Kontext der Steuerhinterziehung neben Geldstrafen auch Freiheitsstrafen.

Gefahr der Steuerverfährdung

Selbst wenn der Verdacht einer Steuerstraftat in dem Bereich des AStG oft entkräftet werden kann, verbleibt noch eine weitere mögliche Sanktionsmöglichkeit in dem Bereich des Ordnungswidrigkeitenrechts. Oft unbeachtet: Die Gründung von Auslandsgesellschaften beziehungsweise die Beteiligung hieran ist, sofern bereits wenigstens eine Beteiligungshöhe von zehn Prozent erreicht wird, gemäß § 138 Absatz 2 AO von dem Steuerpflichtigen dem für die Ertragsbesteuerung zuständigen Finanzamt anzuzeigen.

Bei unterlassenen, nicht vollständigen oder nicht rechtzeitigen Meldungen wird in der jüngeren Vergangenheit deutlich schneller als früher von den Finanzämtern ein Vermerk an die Bußgeld- und Strafsachenstelle geleitet, die prüft, ob ein Fall von Steuerverfährdung nach § 379 Absatz 2 Nummer 1 AO vorliegt. Hiernach kann je Beteiligung ein Bußgeld von bis zu 5.000 Euro drohen.

Fazit

Gerade in sich stetig wandelnden Zeiten – zudem mit Blick auf Auslandsinvestments – treten bei der Rechtsanwendung oft Situationen auf, in denen steuerliche wie steuerstrafrechtliche Risiken nicht ohne Weiteres abgeschätzt werden können.

Zudem findet auf multilateraler Ebene (insbesondere aufseiten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, OECD) zunehmend eine Verständigung hinsichtlich der Bekämpfung der Verschiebung von Besteuerungssubstrat in Niedrigsteuerländer statt. Erst am 5. Oktober 2015 wurde der jüngste OECD-Aktionsplan zur Besteuerung der digitalen Wirtschaft veröffentlicht, der ein konsequentes Vorgehen gegen die Verlagerung von Besteuerungssubstrat in das Ausland deutlich werden lässt. Dies lässt im Übrigen vermuten, dass auch multinationale, behördliche Ermittlungsaktivitäten in diesem Bereich weiter intensiviert werden sollen.

Die Thematik der Hinzurechnungsbesteuerung ist besonders in den Bereichen der strategischen Steueroptimierung – mit denen man sich aktuell maßgeblich auf OECD-Ebene befasst – und den entsprechenden Gestaltungsmodellen wachsam im Auge zu behalten. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Finanzverwaltung steuerliche Themen auch immer stärker „aus der strafrechtlichen Brille heraus“ sieht. Die Experten der China Business Group unterstützen und beraten Sie gern.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Karsten Ley

Tel.: +49 211 981-1155
karsten.ley@de.pwc.com

Dr. Thorsten Zumwinkel

Tel.: +49 211 981-4843
thorsten.zumwinkel@de.pwc.com

Doppelbesteuerungsabkommen China und Deutschland: Prozess der Ratifizierung hat begonnen

In der Ausgabe Sommer 2014 informierte Sie Ihr „China Compass“ über den Inhalt eines neuen Abkommens zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung zwischen der Volksrepublik China und der Bundesrepublik Deutschland. Das lang erwartete neue Abkommen war nach langjährigen Verhandlungen am 28. März 2014 unterzeichnet worden. In der Zwischenzeit hat der Prozess begonnen, an dessen Ende der Vertrag zur Anwendung gelangt. Auf den neuesten Stand bringen Sie Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl.

Das neue Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) soll das alte aus dem Jahr 1985 ersetzen. Die wichtigsten Änderungen stellt Tabelle 1 im Überblick dar.

Stand der Ratifizierung bei Redaktionschluss des China Compass

Bevor das neue DBA angewandt werden kann, sind folgende vier Schritte zu absolvieren:

- Der Ratifizierungsprozess muss in beiden Ländern abgeschlossen werden.
- Beide Länder müssen sich gegenseitig über den Abschluss der Ratifizierung benachrichtigen.

Themen des Beitrags

- Vergleich des geltenden mit dem neuen Abkommen
- Stand der Ratifizierung in Deutschland und China
- Ausblick auf voraussichtliches Inkrafttreten und voraussichtliche Anwendung

- 30 Tage nach erfolgter Benachrichtigung tritt das DBA dem Wortlaut nach „in Kraft“ – was jedoch noch nicht „Anwendbarkeit“ bedeutet.
- Am 1. Januar des dann folgenden Kalenderjahrs findet das DBA dem Wortlaut nach „Anwendung“.

Deutschland

In Deutschland wurde der Prozess der Ratifizierung, der dem eines Gesetzgebungsverfahrens entspricht, nun angestoßen: In seiner Sitzung am 2. September stimmte das Bundeskabinett dem Entwurf des Gesetzes zum DBA zu. Das Bundesfinanzministerium hat daraufhin dem Bundesrat eine Beschlussvorlage zukommen lassen. Die Länderkammer behandelte den Entwurf des Gesetzes zum DBA am 16. Oktober in erster Lesung. Die Tagesordnung von Bundestag und Bundesrat sieht einen Abschluss des Gesetzgebungsverfahrens erst am 18. Dezember 2015 vor. Da für eine Anwendung des neuen DBA ab dem 1. Januar 2016 eine gegenseitige Benachrichtigung bis spätestens 1. Dezember 2015 notwendig wäre, ist aktuell mit einer Anwendung des neuen DBA erst ab dem 1. Januar 2017 zu rechnen.

Tab. 1 Vergleich geltendes und neues DBA

Thema	Geltendes DBA 1985	Neues DBA
Montage-Betriebsstätte: Begründung ab einer Tätigkeitsdauer von mehr als	6 Monaten	12 Monaten
Dienstleistungs-Betriebsstätte: Begründung ab einer Tätigkeitsdauer von mehr als	6 Monaten	183 Tagen
Quellensteuer auf Dividenden bei Beteiligung von qualifizierten Kapitalgesellschaften	10 %	5 %
Quellensteuer auf Lizenzgebühren:		
• grundsätzlich	10 %	10 %
• bei Zahlungen für die Benutzung von Ausrüstung	7 %	6 %
Quellensteuer auf Zinsen:		
• grundsätzlich	10 %	10 %
• bei Verkauf von Ausrüstung auf Ziel	10 %	keine
Zuweisung des Besteuerungsrechts von Gewinnen aus der Veräußerung von Grundstücksgesellschaften	keine gesonderte Regelung für Grundstücksgesellschaften	bei Gesellschaften mit mehr als 50 % unbeweglichem Vermögen: auch beim Belegenheitsstaat
Zuweisung des Besteuerungsrechts von Gewinnen aus der Veräußerung von Gesellschaften: Besteuerungsrecht im Belegenheitsstaat	immer	ab 25 % Beteiligung innerhalb der vorangegangenen 12 Monate
persönliche Einkommensteuerpflicht durch gewöhnlichen Aufenthalt: ab Aufenthalt von mehr als	183 Tagen im Kalenderjahr	183 Tagen innerhalb eines beliebigen Zwölfmonatszeitraums
Artikel zur Vermeidung von Missbrauch	nicht vorhanden	vorhanden

China

Wesentlich schlanker als in Deutschland verläuft der Prozess in China: Für die Ratifizierung ist das Außenministerium zuständig, das in einem internen Prozess dem DBA zustimmen muss. Der Prozessstand wird nicht veröffentlicht. Aus der Erfahrung mit anderen Doppelbesteuerungsabkommen kann davon ausgegangen werden, dass die Ratifikation bereits stattgefunden hat und die Benachrichtigung erfolgt ist.

Ausblick

Vor diesem Hintergrund ist ein Inkrafttreten des DBA seinem Wortlaut nach erst im Januar 2016, seine Anwendung erst ab 1. Januar 2017 wahrscheinlich.

Offen bleibt die Frage, ob Deutschland und China in einem solchen Fall zu einer informellen Lösung gelangen werden. Orientieren könnten sie sich dabei am neuen Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Belgien und China, das erst Anfang Januar 2014 in Kraft getreten ist. Obwohl dem (mit dem neuen deutschen DBA identischen) Wortlaut nach eine Anwendung des Abkommens damit erst zum 1. Januar 2015 infrage gekommen wäre, einigten sich beide Staaten abweichend dazu und auf Initiative der belgischen Seite darauf, das Abkommen bereits ab dem 1. Januar 2014 anzuwenden.

Eine derartige Entscheidung wäre, falls sie notwendig würde, sicher zu begrüßen. Absehbar ist sie derzeit nicht. So oder so: Ihr *China Compass* wird Sie über die weitere Entwicklung zeitnah informieren.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Lukasz Mehl

Tel.: +86 21 2323-1083

lukasz.mehl@cn.pwc.com

Elektronische Steuerprüfung: Chinas Finanzämter rüsten auf

Das Wirtschaftswachstum Chinas verlangsamt sich. Gleichzeitig werden für die öffentlichen Haushalte unverdrossen Steuermehreinnahmen budgetiert. Das Problem versuchen Chinas Steuerbehörden zunehmend durch steuerliche Betriebsprüfungen zu lösen. So haben die Finanzämter in China in den vergangenen Jahren durch häufigere und detailliertere Prüfungen stetig Mehreinnahmen erzielen können. Im Zuge der Digitalisierung nutzt die Finanzverwaltung dabei seit Kurzem auch spezialisierte Prüfungssoftware. Unsere Steuerexperten Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl erläutern im aktuellen Beitrag, womit Steuerpflichtige in China rechnen sollten.

Elektronische Steuerprüfung

Die chinesische Finanzverwaltung investiert seit einigen Jahren erhebliche Ressourcen, um sich auf Big Data vorzubereiten. Formulare online auszufüllen und zu übermitteln verbreitet sich zum Beispiel immer mehr. Parallel dazu stieg auch die Datenmenge, die im Rahmen von Steuererklärungen angefordert wird, zuletzt stark.

Als neueste Entwicklung hat die Steuerverwaltung nun eine Software zur Unterstützung eingeführt und bei ersten steuerlichen Betriebsprüfungen bereits eingesetzt. Die Vorteile für die Finanzbehörde liegen auf der Hand: Die Software gewährleistet höhere Effizienz, da sie die von den Unternehmen vorgehaltenen großen Mengen an Daten schnell filtert. Wo die Beamten bislang viel Zeit für oberflächliche Prüfungen aufwandten, um kritische Prüffelder mehr oder weniger zufällig zu entdecken, identifiziert die Software Prüfungsschwerpunkte nun automatisch. Auch unerfahrene Finanzbeamte können ihre Zeit so auf „ertragreiche“ Felder konzentrieren. Dabei werden sämtliche Daten in den vom Unternehmen genutzten Enterprise-Resource-Planning-Systemen (ERP) herangezogen und bei Bedarf auch zwischen verschiedenen Finanzbehörden ausgetauscht. Zeitgleich mit der Einführung der Software werden die Finanzbeamten nach und nach in der Anwendung geschult.

Anwendungsbereich der sogenannten elektronischen Steuerprüfung sind zurzeit Prüfungen bei Konzernen, Routineprüfungen bei großen Unternehmen sowie Spezialprüfungen bei Unternehmen mit einem hohen Steueraufkommen.

Themen des Beitrags

- Veränderung der steuerlichen Betriebsprüfung durch den Einsatz von Software
- Einschätzung der Prüfungswahrscheinlichkeit
- sinnvolle Vorbereitungen aufseiten der Unternehmen

Aufgaben

Für Steuerpflichtige bringt diese Entwicklung gleich mehrere Herausforderungen mit sich. Sie ähneln denen in Deutschland, wo die Finanzämter nach § 147 Absatz 6 der Abgabenordnung bereits seit 2001 ein Zugriffsrecht auf elektronische Daten haben. Geregelt ist das in der Verwaltungsanweisung des Bundesfinanzministeriums über die „Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU)“.

Typische Themen automatisierter Prüfungen sind:

Bereitstellung von Daten

Steuerpflichtige haben die Daten nach Aufforderung der Finanzbehörden zugänglich zu machen. „Zugänglich“ bedeutet dabei: Die Daten müssen in einer für die Behörden maschinell lesbaren Form vorliegen. Die Frist dafür beträgt mitunter nur wenige Tage. Erfahrungsgemäß tun sich überraschend viele Unternehmen schwer mit dieser Anforderung und müssen oft kurzfristig programmtechnische Anpassungen vornehmen. Das gilt zumindest dann, wenn sich nicht alle angeforderten Informationen aus dem ERP-System ergeben.

Abgrenzung relevanter Daten

Grundsätzlich sind Steuerpflichtige verpflichtet, Informationen zur finanziellen Situation und „zur operativen Tätigkeit“ zugänglich zu machen – das betrifft in der Mehrzahl der Fälle das ERP-System. Viele ERP-Systeme enthalten darüber hinaus allerdings weitaus mehr Informationen (z. B. E-Mails, Non-Finance-Module), die den Beamten unnötige Angriffspunkte liefern können. Eine Abgrenzung solcher nicht relevanten Daten im Vorgriff auf eine Herausgabe der Daten ist erfahrungsgemäß aufwendig und zeitintensiv. Nicht selten unterbleibt sie daher in den Fällen, in denen die Daten bereits angefordert wurden – zum Nachteil des Steuerpflichtigen.

Unbekannte Schwachstellen

Den Verantwortlichen sind steuerlich relevante Sachverhalte, die durch die Software offengelegt werden können, nicht bewusst. Es ist ihnen deshalb nicht möglich, das Risiko einer Steuerprüfung akkurat einzuschätzen.

Unzureichende Dokumentation in Prüfungsschwerpunkten

Die Dokumentation zur Verteidigung von Sachverhalten, die durch die Software identifiziert wurden, kann unzureichend sein. Die Dokumentation muss dann, häufig Jahre später, unter Zeitdruck im Rahmen der Prüfung nachgeholt werden.

Ergänzung üblicher „steuerlicher Gesundheitschecks“ um digitale Komponenten

Die zurzeit üblichen internen Prüfungen in Form von *Tax Health Checks* verraten den Verantwortlichen nicht mehr zwingend alle Schwachstellen. Der Ansatz dieser Prüfungen orientiert sich dafür zu sehr an den traditionellen Vorgehensweisen der Finanzbeamten und sollte durch den Einsatz von Software ergänzt werden.

Lösungen

Klarheit über die Relevanz der genannten Themen kann zum Beispiel eine „Schattenprüfung“ verschaffen. Ein Testlauf auf dem eigenen System sollte mit einer Software erfolgen, die der Software des Finanzamts möglichst nahekommt. Dabei sollten Spezialisten bestenfalls sowohl die Anwendung der Software als auch die Interpretation der Daten übernehmen. Neben ERP-Spezialisten bieten sich dazu in China ehemalige Finanzbeamte an, die bereits auf der Software geschult worden sind.

So kann der Steuerpflichtige bereits im Vorfeld Schwachstellen und mögliche künftige Prüfungsfelder identifizieren. Unternehmen werden so in die Lage versetzt, notwendige Anpassungen am ERP-System lange vor einer Prüfungsaufforderung vorzunehmen. Auch eine vertiefte Dokumentation kritischer Bereiche wird so zeitnah möglich.

Alles in allem bietet eine derartige „Schattenprüfung“ den Verantwortlichen einen Überblick über das Risikoniveau künftiger Prüfungen mit Blick auf Themen und Steuerbeträge. Nicht zuletzt bei der in China üblichen Praxis der behördlich angestoßenen Selbstprüfung (*Self Inspection*) können die so gewonnenen Erkenntnisse nützlich sein.

Eine Frage des Ob und des Wann

Die Brisanz dieses Themas enorm verschärft hat ein neues Rundschreiben der zentralen Steuerbehörde des Landes, der State Administration of Taxation (SAT). Mit *Shuizongfa [2015] 104* (Rundschreiben 104) wendet sich die SAT an die lokalen Steuerbehörden und gibt Hinweise für die steuerlichen Betriebsprüfungen. Behandelt werden die Auswahl von Unternehmen und Betriebsprüfern, Prüfungsquoten, Details zu Speicherung der Berichte und interne Meldepflichten.

Besondere Beachtung verdienen zwei Aussagen des Rundschreibens 104:

- 20 Prozent der großen und bedeutenden Steuerzahler (*Key Tax Payer*) sind jährlich zu prüfen. Angestrebt wird, diese Steuerpflichtigen innerhalb von fünf Jahren lückenlos zu prüfen! Unternehmen sind gut beraten, zusammen mit ihrem zuständigen Finanzbeamten abzuklären, ob sie zu dieser Gruppe zählen.
- Für jede Prüfung sollen zwei in der jeweiligen Branche und für den jeweiligen Sachverhalt spezialisierte Betriebsprüfer zufällig ausgewählt werden. Dabei darf zwischen den Betriebsprüfern und dem geprüften Unternehmen keine Beziehung bestehen. Die in China häufig gut gepflegte Beziehung zum jeweils zuständigen Finanzbeamten tritt dabei also in den Hintergrund.

Ausblick

China beginnt mit der Nutzung von Software im Rahmen von steuerlichen Betriebsprüfungen 15 Jahre später als Deutschland. Es ist zu erwarten, dass dieser Prozess von ähnlichen Startschwierigkeiten begleitet sein wird, wie er es in Deutschland war. Unerfahrene Finanzbeamte sowie eine möglicherweise noch nicht voll ausgereifte Software könnten die Effektivität anfänglich begrenzen.

Dennoch sollten Steuerpflichtige die Entwicklung sehr ernst nehmen. Die SAT zeigt klaren Willen, die elektronische Steuerprüfung zum Standard zu machen. Gleichzeitig haben zumindest die als *Key Tax Payer* geltenden Unternehmen mit einer Prüfung innerhalb der nächsten fünf Jahre zu rechnen.

Die besondere Herausforderung für die betroffenen Unternehmen ist dabei, sich der eigenen Schwachstellen bewusst zu werden und die Risiken adäquat einzuschätzen. Die technischen Möglichkeiten dafür sind vorhanden. Ihre Fragen dazu beantworten die Mitglieder der German Business Group gern.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375
alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Lukasz Mehl

Tel.: +86 21 2323-1083
lukasz.mehl@cn.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482
stefan.schmid@ch.pwc.com

Jahresabschlussprüfung in Südkorea

Die Artikel zu Südkorea in den vergangenen Ausgaben des „China Compass“ behandelten vor allem steuerliche Themen. Im aktuellen Beitrag befasst sich unser Südkorea-Experte Jens Buslei mit der Prüfung des koreanischen Jahresabschlusses. Dabei skizziert er koreanische Regelungen zur Rechnungslegung sowie zum Jahresabschluss und zu seiner Prüfung, die deutsche Investoren und Konzerne kennen sollten.

Rechtsformen

Die beiden wichtigsten Kapitalgesellschaftsformen in Südkorea sind:

- die *Chusik Hoesa* (CH, eine Aktiengesellschaft)
- die *Yuhan Hoesa* (YH, der Gesellschaft mit beschränkter Haftung [GmbH] vergleichbar)

Personengesellschaften werden in Südkorea überwiegend für Investmentstrukturen genutzt; aktiv (gewerblich) tätige Personengesellschaften kommen in der Praxis kaum vor. Aus diesem Grund geht dieser Beitrag nicht näher auf Personengesellschaften ein.

Die englischen Bezeichnungen von Gesellschaften – zum Beispiel *Limited Company* (Ltd.) oder *Incorporated* (Inc.) – sind rechtlich irrelevant, weshalb es vorkommt, dass sowohl eine CH als auch eine YH in der englischen Übersetzung als „Ltd.“ firmieren oder eine Personengesellschaft als „Inc.“.

Rechnungslegung und Jahresabschluss

In Südkorea sind zwei Standards der Rechnungslegung anzuwenden:

- Nach den *Korean International Financial Reporting Standards* (K-IFRS) müssen börsennotierte Unternehmen, Finanzdienstleister sowie staatliche Unternehmen bilanzieren. Andere Unternehmen können die K-IFRS freiwillig anwenden. K-IFRS sind im Wesentlichen die in die koreanische Sprache übersetzten *International Accounting Standards* (IAS) oder *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Unterschiede gibt es bei der Nummerierung der Standards und eventuell bei den Anwendungszeitpunkten neuer Standards.
- Die *Korean General Accepted Accounting Principles* (K-GAAP) gelten für alle anderen Unternehmen, die IFRS nicht (auch nicht freiwillig) anwenden. Die K-GAAP folgen, ähnlich dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB), einem Vorsichtsprinzip. Bewertungsobergrenze sind die (fortgeführten) Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Themen des Beitrags

- Prüfungspflicht
- Dos und Don'ts der Wirtschaftsprüfung
- Strafen, die auf Verstöße stehen

Zur Veröffentlichung des Jahres- oder Konzernabschlusses verpflichtet sind nur prüfungspflichtige Gesellschaften (Näheres dazu im folgenden Abschnitt). Der Jahres- oder Konzernabschluss ist spätestens eine Woche (börsennotierte Unternehmen: zwei Wochen) vor der Generalversammlung zu veröffentlichen. Die Generalversammlung soll in den ersten drei Monaten nach Geschäftsjahresende abgehalten werden.

Mehr zu Südkorea

- Ausländische Direktinvestitionen, *China Compass*, Sommer 2014
- Besteuerung entsandter Arbeitnehmer, *China Compass*, Frühjahr 2015
- Aktuelle Änderungen im Zollrecht, *China Compass*, Sommer 2015

Prüfungspflicht

Eine CH ist prüfungspflichtig, wenn sie mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllt. Soweit nichts anderes angegeben ist, beziehen sich die Kriterien auf den Schluss des vorangegangenen Geschäftsjahrs:

- Die Summe der Aktiva muss mindestens 12 Milliarden südkoreanische Won (KRW) betragen (ca. 9,1 Millionen Euro; Anfang Oktober 2015 war ein Euro rund 1.344 KRW wert).
- Das Unternehmen muss börsennotiert sein oder einen Börsengang im laufenden oder kommenden Geschäftsjahr planen.
- Die Gesamtverbindlichkeiten und die Summe der Aktiva müssen jeweils mindestens 7 Milliarden KRW betragen (ca. 5,3 Millionen Euro).
- Das Unternehmen muss mindestens 300 Mitarbeiter haben und gleichzeitig muss die Summe der Aktiva mindestens 7 Milliarden KRW betragen (ca. 5,3 Millionen Euro).

Eine YH hingegen ist nicht prüfungspflichtig – selbst wenn sie die angegebenen Grenzen überschreiten sollte. Die koreanische Finanzaufsichtsbehörde Financial Services Commission (FSC) hat jedoch verlauten lassen, dass YHs, die bestimmte Größenkriterien (z. B. Bilanzsumme) überschreiten, ebenfalls prüfungspflichtig werden sollen.

Es ist anzunehmen, dass YHs früher oder später auch der Prüfungspflicht unterliegen.

Gesellschaften, die die genannten Kriterien nicht erfüllen, steht es frei, den Jahresabschluss auf freiwilliger Basis prüfen zu lassen.

Wirtschaftsprüfer

Die Begriffe „Wirtschaftsprüfer“ und „Wirtschaftsprüfungsgesellschaft“ werden im Folgenden synonym verwendet.

Beauftragung

Jede prüfungspflichtige Gesellschaft muss innerhalb der ersten vier Monate des nächsten Geschäftsjahrs einen schriftlichen Vertrag mit einem Wirtschaftsprüfer/einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft unterzeichnen und innerhalb von zwei Wochen nach Unterzeichnung der Securities & Futures Commission (SFC; einer Unterbehörde der obersten Finanzaufsicht in Südkorea, der FSC) melden. Wird innerhalb dieser Frist kein Wirtschaftsprüfer angemeldet, bestimmt ihn die SFC.

Ein Wechsel des Wirtschaftsprüfers nach Anmeldung bei der Behörde ist ausschließlich möglich, wenn

- die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft aufgrund Insolvenz aufgelöst wurde;
- die Lizenz der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft von der Regierung widerrufen wurde;
- die Regierung die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft anweist, ihre Prüfung auszusetzen.

Auf der anderen Seite kann die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft das Mandat niederlegen, wenn

- die Unabhängigkeit gefährdet scheint;
- die zu prüfende Gesellschaft sich in finanziellen Schwierigkeiten befindet und daher nicht in der Lage ist, die vereinbarten Prüfhonorare zu zahlen.

Unternehmen, die nach koreanischen Vorschriften nicht prüfungspflichtig sind, sich aber freiwillig prüfen lassen, sind an die vorstehenden Vorschriften zur Beauftragung (und Anmeldung) nicht gebunden.

Unabhängigkeit

Der Wirtschaftsprüfer ist – wie auch in anderen Staaten – zur Unabhängigkeit verpflichtet und darf unter anderem nicht bei der Erstellung des Jahresabschlusses assistieren. In der Vergangenheit kam es in Südkorea zum Teil vor, dass Wirtschaftsprüfer etwa bei der Überleitung zu den K-GAAP oder der Erstellung der Liquiditätsrechnung oder des Anhangs unterstützten.

Dieses im „dunkelgrauen Bereich“ angesiedelte Vorgehen soll unterbunden werden. Im Zuge einer Gesetzesreform wird nun die Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfer stärker überwacht und Verstöße stehen unter Strafe (Näheres dazu im Abschnitt unten).

Rotation

Es gibt derzeit in Südkorea keine verpflichtende Prüferrotation.

Durchführung der Prüfung

Gesellschaften mit einer Bilanzsumme von über 100 Milliarden KRW (ca. 76 Millionen Euro) haben mindestens sechs Wochen (vier Wochen bei konsolidierten Abschlüssen) vor der ordentlichen Gesellschafterversammlung ihren Wirtschaftsprüfern den zu prüfenden Entwurf des Jahresabschlusses vorzulegen. Zudem sind sie spätestens seit dem 1. Juli 2015 (börsennotierte Unternehmen bereits seit dem 1. Juli 2014) verpflichtet, der SFC diesen Entwurf des Jahresabschlusses ebenfalls zuzusenden.

Überwachung und Risiken

Die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers und damit das Vertrauen in koreanische Finanzberichte soll durch die Übermittlung des Jahresabschlussentwurfs an die SFC gestärkt werden. Es ist zu erwarten, dass die oberste Finanzregulierungsbehörde den finalen Abschluss mit dem Entwurf abgleicht und hierzu auch die seit 2014 im Anhang anzugebende Anzahl der vom Wirtschaftsprüfer benötigten Stunden heranzieht.

Zudem wurde eine Whistleblower-Hotline eingerichtet, bei der Verstöße anonym gemeldet werden können, etwa von Mitarbeitern des Buchhaltungs- oder Finanzbereichs, von Konkurrenten oder auch von Mitgliedern des Prüfungsteams.

Bei Verstößen gegen die „eigenständige Aufstellung eines Jahresabschlusses“ (das umfasst auch die Übermittlung des Jahresabschlussentwurfs an die SFC) drohen folgende Konsequenzen:

- bis zu drei Jahre Haft und bis zu 30 Millionen KRW (ca. 23.000 Euro) Geldstrafe für verantwortliche Personen
- verpflichtender Wechsel des Wirtschaftsprüfers (der neue kann unter Umständen von der Aufsichtsbehörde benannt werden)
- Reputationsverlust
- Verlust des Vertrauens in die Kompetenz der Finanzabteilung und die Verlässlichkeit der historischen (geprüften) Abschlüsse

In Bezug auf die Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung und Transparenz der Buchhaltung steht Südkorea nach *The Global Competitiveness Report 2013–2014* des Weltwirtschaftsforums unter 148 geprüften Staaten auf Platz 91 (www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf).

Fazit

Unternehmen mit einer koreanischen Tochtergesellschaft sollten prüfen, ob eine lokale Prüfungspflicht des Jahresabschlusses in Südkorea besteht und ob darüber hinaus ein Entwurf des Jahresabschlusses an die Aufsichtsbehörde zu übermitteln ist.

Ist das der Fall, sollte analysiert werden, ob die Finanzabteilung der Tochtergesellschaft technisch, fachlich und personell in der Lage ist, einen kompletten Jahresabschluss innerhalb der gesetzlichen Frist, faktisch innerhalb der ersten etwa sechs Wochen des folgenden Geschäftsjahrs, aufzustellen. PwC Korea kann, sofern PwC nicht als Abschlussprüfer beauftragt ist, die Finanzabteilung dabei unterstützen. Die Art und Intensität der Unterstützung kann den Anforderungen und Gegebenheiten des Unternehmens individuell angepasst werden.

Zudem sollte ein einheitlicher Prüfer des Konzernabschlusses möglichst frühzeitig, am besten innerhalb der ersten vier Monate des Geschäftsjahrs, beauftragt werden, da ein Wechsel eines bereits angemeldeten Prüfers in der Praxis nahezu ausgeschlossen ist.

Ihre Ansprechpartner

Gerth Wächter

Tel.: +49 69 9585-6151
gerth.waechter@de.pwc.com

Jens Buslei

Tel.: +82 2 3781-9827
buslei.jens@kr.pwc.com

Jochen Richner

Tel.: +41 58 792-5755
jochen.richner@ch.pwc.com

Lizenzgebühren und Zollwert: Regularien und Verfahrensweisen der Behörden

In grenzüberschreitenden Transaktionen, besonders von nahestehenden Personen, ist die Verrechnung von Lizenzgebühren gängige Praxis. Aspekte der direkten Steuer sowie der Verrechnungspreise sind für die kommerzielle Planung und vertragliche Gestaltung von Geschäftsbeziehungen von großer Bedeutung. Meinungsverschiedenheiten mit Zollbehörden entstehen oft, wenn die Behörde die Lizenzgebühr als Bestandteil des Einfuhrpreises auffasst und diese somit Zollabgaben und der Einfuhrumsatzsteuer unterliegt. Im aktuellen Artikel machen Sie unsere Schweizer Autoren Michel Anliker und Simeon Probst damit vertraut, welche Regularien das Handeln der chinesischen Zollbehörden bestimmen und wie sie in der Praxis vorgehen. Anhand eines aktuellen Falls geben die beiden Zollexperten Empfehlungen, welche Strategien bei den Verhandlungen mit den Behörden Erfolg versprechen.

Gesetzliche Grundlagen und Definition

Der Käufer einer einzuführenden Ware hat nach den Bestimmungen der chinesischen Zollbehörden dem Lizenzgeber (Inhaber eines geschützten Rechts/geistigen Eigentums) eine Lizenzgebühr (*Royalty*) für ein Patent, ein Markenrecht, einen Markenschutz, ein Urheberrecht, ein Vertriebsrecht oder das Recht, die erwähnten Rechte zu transferieren, zu zahlen.

Artikel 53 des Zollgesetzes der Volksrepublik China bestimmt: „Zölle sollen durch die Zollbehörden gemäß Gesetz erhoben werden.“ Artikel 20 der einstweiligen Verordnung zur Umsatzsteuer besagt: „Die Umsatzsteuer auf die Einfuhr von Waren muss durch die Zollbehörden im Namen der Steuerbehörden erhoben werden.“ Das Steuerobjekt für Zollabgaben und Umsatzsteuer sind somit die Waren und Produkte. Die Zollbehörde berechnet den Umfang der Zollabgaben und der Umsatzsteuer nach dem Zollwert und dem entsprechend anzuwendenden Zoll- und Umsatzsteuersatz. Der Zollwert ist Gegenstand dreier Regularien:

- des Zollgesetzes
- der Verordnung über Einfuhr- und Ausfuhrabgaben
- einer Anweisung über die „Maßnahmen der Zollbehörden zur Bewertung und Bestimmung des zu versteuernden Werts der eingeführten und ausgeführten Waren“ (*General Administration of Customs, GAC-Weisung 213*)

Themen des Beitrags

- Regularien
- Verfahrensweisen der Zollbehörden
- ein Fall aus der Praxis und die Lehren daraus

Berechnet wird der Zollwert anhand des Transaktionswerts der eingeführten Ware, der von der Zollbehörde bestimmt wird (Artikel 5 GAC-Weisung 213). Der Transaktionswert errechnet sich aus dem (falls notwendig) berichtigten Gesamtbetrag des gezahlten oder zu zahlenden Werts der eingeführten Ware, den der Käufer dem Verkäufer in China zu zahlen hätte. Direkte und indirekte Zahlungen des Käufers müssen berücksichtigt werden (Artikel 7 GAC-Weisung 213). Direkt oder indirekt vom Käufer zu zahlende Lizenzgebühren an den Verkäufer müssen nicht dem zu deklarierenden Zollwert hinzugerechnet werden, wenn eines der folgenden Kriterien erfüllt ist (Artikel 11 GAC-Weisung 213):

- Die Lizenzgebühr ist unabhängig von der eingeführten Ware geschuldet.
- Die Zahlung von Lizenzgebühren ist keine Bedingung für den Verkauf der Ware.

Die Zollschild ist also auf den Zollwert (Transaktionswert) der Ware und der Lizenzgebühren zu zahlen – wenn keines der oben genannten Kriterien erfüllt ist. Die Bestimmungen über die Lizenzgebühren stehen im Einklang mit dem Zollwertübereinkommen der Welthandelsorganisation.

Verfahrensweisen

Ob Lizenzgebühren der Zollpflicht unterliegen und ob der deklarierte Zollwert anerkannt wird, wird in China in zwei unterschiedlichen Verfahren entschieden:

- bei der Überprüfung der Zollwerte im Einfuhrzollverfahren
- bei einer Nachprüfung (Audit) der Zollbehörden nach der Einfuhr der Waren

Bei der Überprüfung der Zollwerte im Einfuhrzollverfahren geht es den Zollbehörden darum, Zweifel an der Vollständigkeit und Echtheit der deklarierten Werte auszuräumen. Zu diesem Zweck wird die Behörde vom Einführer sämtliche relevanten Dokumente verlangen, die mit dem Kaufgeschäft in Verbindung stehen. Durch diese Überprüfung soll herausgefunden werden, ob Vertrags- oder andere Dokumentationswerke darauf hinweisen, dass nicht deklarierte Lizenzgebühren Gegenstand eines Verkaufsgeschäfts sind. Kommt die Zollbehörde zu dieser Auffassung, erkennt sie den deklarierten Transaktionswert nicht an und bestimmt aufgrund der Alternativmethoden des Zollwertrechts einen neuen Wert, der die Lizenzgebühren hinzurechnet.

Die Zollbehörde hat das Recht, innerhalb von drei Jahren nach der Anmeldung der Ware in den freien Verkehr eine Nachprüfung anzuordnen. In einer solchen Nachprüfung werden die finanzrelevanten Bücher (Buchhaltung), die gesamte Zolldokumentation (Zollveranlagung etc.) sowie die Waren und die Tätigkeit des Einführers analysiert. In diesem Verfahren konzentriert sich die Zollbehörde auf Lizenzvertragswerke und auf Zahlungen in ausländischer Währung, die nicht in direktem Zusammenhang mit dem Warenhandel stehen. Gleichzeitig müssen Unternehmen in über 70 Prozent der beobachteten Fälle (Tendenz steigend) die Dokumentation der Verrechnungspreise (Dokumentation der Transferpreise) bei der Zollbehörde vorlegen. Dementsprechend ist die Zollbehörde bestens über übliche Transaktionen, die zwischen verbundenen Unternehmen stattfinden, informiert.

Ein Fall aus der Praxis veranschaulicht die Vorgehensweise und zeigt gleichzeitig, wie Unternehmen vorgehen sollten, falls es zu einem Streitfall mit der Zollbehörde kommt.

Praxisbeispiel

Eine in China ansässige Tochtergesellschaft einer ausländischen Muttergesellschaft ist in der Kommunikations- und Informationstechnologie tätig. Die Tochtergesellschaft produziert Einzelteile, die für den Verkauf im lokalen chinesischen Markt bestimmt sind. Für diese Tätigkeit stellt die ausländische Mutter- der Tochtergesellschaft gewisse immaterielle Rechte zur Verfügung. Zu diesem Zweck schlossen die Muttergesellschaft und die verschiedenen Tochtergesellschaften vor einigen Jahren einen Lizenzvertrag, aufgrund dessen die Tochtergesellschaften der Muttergesellschaft jährliche Lizenzgebühren für die Nutzung der immateriellen Rechte zu zahlen haben.

Die chinesische Tochtergesellschaft führt ebenfalls Rohmaterialien und Halbfertigerzeugnisse ein, die von der Muttergesellschaft zwecks Produktion in China eingekauft werden. Die Halbfertigerzeugnisse werden in China in den freien Verkehr überführt, was die Zahlung von Einfuhrzöllen sowie Einfuhrumsatzsteuer zur Folge hat.

Als die Zollbehörde aufgrund einer Nachprüfung auf den Lizenzvertrag der Tochtergesellschaft stieß, qualifizierte der Zollbeamte die infrage stehende Lizenzgebühr als eine vom Zollgesetz erfasste Lizenzgebühr, auf die Zollabgaben zu leisten sowie Umsatzsteuer zu zahlen waren. Zollabgaben und Umsatzsteuer mussten rückwirkend bezahlt werden.

Im geschilderten Fall gab es ein grundsätzliches Missverständnis zwischen dem gerade erst eingesetzten westlichen Management und der Zollbehörde, das die Kommunikation zu Beginn erschwerte. Da die Steuerbehörde

regelmäßig die Verrechnungssteuer eingefordert hatte, war die Tochtergesellschaft irritiert und verstand das Vorgehen der Zollbehörde nicht. Was das Management nicht wusste: In China darf nicht erwartet werden, dass die involvierten Behörden sich austauschen. Nicht selten werden Streitigkeiten durch offene Gespräche und Verhandlungen beigelegt.

Welche Möglichkeiten standen der Tochtergesellschaft offen? Im vorliegenden Fall war es vor allem wichtig, eine klare Strategie zur Lösung des Falls zu entwickeln. Als Erstes musste eine Person identifiziert werden, die die Kommunikation mit den Zollbehörden sicherstellen konnte. Als Nächstes musste eine Strategie für die Argumentation entwickelt werden. Sie sollte nicht nur das Zollwertrecht juristisch korrekt darlegen, sondern auch die kommerzielle Realität berücksichtigen. Die Zollbehörde erwartet zum Beispiel, dass ein Mitglied des Managements an den Verhandlungen teilnimmt, und zwar jemand, der sich in der komplexen Materie des Zollwerts auskennt. Dadurch, dass die Tochtergesellschaft dieser Erwartung entsprach, und dank einer sorgfältigen Planung war es möglich, die Gespräche in die richtige Richtung zu lenken und den Fall effizient zu lösen.

Der Zollbehörde konnte schließlich dargelegt werden, dass nur ein gewisser prozentualer Anteil der Lizenzgebühren in direktem Zusammenhang mit der eingeführten Ware stand. Das musste in Gesprächen ausgehandelt und anhand entsprechender Analysen und Dokumente bewiesen werden. Die Zollbehörde hatte in ihrer Analyse interne Vergleichbarkeitsanalysen (*Benchmarkings*) derselben Industrie angewandt, die allerdings nicht mit dem Geschäftsmodell der betroffenen Tochtergesellschaft übereinstimmten. Maßgebende Argumente waren unter anderem, dass die Tochtergesellschaft für die Industrie unübliche Risiken tragen und Funktionen ausüben musste, was die angewandte Vergleichbarkeitsanalyse der Zollbehörde entkräftete. Der Behörde konnte dargelegt werden, dass die wirtschaftliche Situation der Tochtergesellschaft von vergleichbaren Unternehmen abwich und daher anders qualifiziert werden musste. Schließlich legte das Tochterunternehmen der Zollbehörde eine robuste sowie durch Zahlenmaterial gestützte juristische Argumentation vor und schlug eine eigene Berechnung vor, um die Lizenzgebühr im Zollwert anteilmäßig zu berücksichtigen.

Die Zollbehörde akzeptierte das vorgelegte Kalkulationsmodell und die Tochtergesellschaft musste nur einen Bruchteil des zuerst veranschlagten Betrags an Zoll- und Umsatzsteuerabgaben entrichten. Unternehmen und Behörde fanden eine Lösung, mit der beide Seiten zufrieden waren.

Aktuelle Informationen zum Thema Zoll

- www.pwccustoms.com
- www.custom-ised.com

Praxishinweis

Das Zollwertrecht ist eine komplexe Materie. Das gilt unabhängig davon, ob Unternehmen in China, in der Europäischen Union oder in den USA aktiv sind. Bei Streitigkeiten mit Zollbehörden ist es immer ratsam, sich über lokale Regeln und Verfahrensweisen zu informieren und entsprechend zu handeln. Schließlich ist es wichtig, die Fakten und Umstände genauestens zu kennen, um eine wirtschaftlich wie auch juristisch überzeugende Argumentation erstellen zu können. Wir empfehlen Unternehmen, eine zollwertrechtliche Dokumentation in Anlehnung an die Verrechnungspreisdokumentation zu erstellen. Diese Dokumentation und Argumentation soll betroffenen Unternehmen als solide Basis für zukünftige Zollwertfragestellungen dienen.

Ihre Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Simeon Probst

Tel.: +41 58 792-5351
simeon.probst@ch.pwc.com

Michel Anliker

Tel.: +41 58 792-5135
michel.anliker@ch.pwc.com

Eva Rehberg

Tel.: +49 40 6378-1496
eva.rehberg@de.pwc.com

Chinas Konsumenten als Trendsetter der Weltwirtschaft

Aktuelle Studien und Prognosen der Weltbank, des IWF und der OECD sehen in der asiatisch-pazifischen Region, mit China im Zentrum, einen der weltweit wichtigsten wirtschaftlichen Wachstumsmotoren. Zusätzlich zeigt sich, dass in jüngster Vergangenheit asiatische und speziell chinesische Konsumenten aufgrund ihrer Konsumfreude stärker in den Mittelpunkt strategischer Überlegungen rücken und damit Einfluss auf Unternehmen und Konsumenten weltweit ausüben. Initiiert durch das positive Wirtschafts- und Konsumklima steigt nicht nur die Innovativität, vielmehr ist die Region dabei, ihr negatives Made-in-Image zu überholen, um den wachsenden Ansprüchen im Heimatmarkt und im Ausland zukünftig gerecht zu werden. Verstärken sich derartige Entwicklungen, könnte Asien die Trends und damit die Konsumkultur von morgen definieren. Das allein sollte Grund genug für Unternehmen sein, solche Entwicklungen zu analysieren, um sich über die eigene Rolle klar zu werden.

Von der Peripherie zum Gravitationszentrum – veränderte Rahmenbedingungen

Wohlstand

Mit der zunehmenden Industrialisierung Chinas und dem damit verbundenen Wandel von einer agrarisch zu einer industriell geprägten Gesellschaft legte das Land in der Vergangenheit eine zentrale Grundlage zur Etablierung einer Mittelschicht. Wie Studien der OECD und Weltbank belegen, wird diese Mittelschicht in China zukünftig stark wachsen. Der wachsende Wohlstand ist die Grundlage für einen der attraktivsten Absatzmärkte weltweit. Dank des Wohlstands kann sich mittlerweile eine immer höhere Zahl von Chinesen westliche Marken leisten. Diese Marken sind in China nach wie vor ein Symbol für Luxus und Reichtum und unterstreichen die eigene Position in der Gesellschaft. Parallel dazu werden die chinesische Mittel- und Oberschicht zukünftig vermehrt asiatische Marken konsumieren. Gründe dafür sind deren steigende Qualität und Innovationskraft, aber auch der Wunsch nach einem individuelleren Konsum. Dadurch werden chinesische Marken gegenüber westlichen Marken an Attraktivität gewinnen.

Die Autoren

In der Studie *Marketing Shift towards Asia. Wie Asiens Aufstieg westliche Wettbewerbsstrategien beeinflusst* hat das Institut für Handel & Internationales Marketing an der Universität des Saarlandes untersucht, wie sich die steigende Bedeutung des asiatisch-pazifischen Raums auf die Wettbewerbsstrategien westlicher Unternehmen auswirkt. In ihrem Gastbeitrag für den *China Compass* fassen Univ.-Prof. Dr. h. c. Joachim Zentes, Dipl.-Kffr. Victoria Lonnes und M. Sc. Dominik Meiser zentrale Ergebnisse der Studie für Sie zusammen.

Bevölkerungsreichtum

Die schiere Masse der Konsumenten ist Grund genug, die Wünsche und Bedürfnisse chinesischer Konsumenten sehr ernst zu nehmen. China war nach Angaben des Internationalen Währungsfonds im Jahr 2014 mit rund 1,4 Milliarden Menschen das bevölkerungsreichste Land der Welt.

Urbanisierung

Ein weiterer wichtiger Grund für die Bedeutung Chinas als Trendsetter sind die landesweit entstandenen Ballungszentren. So liegen zwei der zehn bevölkerungsreichsten Städte der Welt im Jahr 2015 in China. Zu ihnen gehören Shanghai (Platz 3) und Beijing (Platz 7). Der Urbanisierungsgrad wird weiter steigen, die Zahl der Einwohner Beijings soll sich bis zum Jahr 2030 um weitere acht Millionen erhöhen.

Solche Megacities sind Wachstumsmotoren für die regionale wie die globale Wirtschaft. Sie sind Wissenszentren, Schmelztiegel unterschiedlicher Kulturen und ziehen Unternehmen aus Handel und Industrie an. Die Attraktivität der Ballungszentren beruht vor allem auf ihrem immensen Marktvolumen. Speziell in spezifischen Konsumgüterbranchen erzielt die Wirtschaft in derartigen Ballungszentren mehr Umsatz als in manchen Ländern Europas.

Asiens Aufstieg – ein Paradigmenwechsel

Globalisierung beschränkt sich nicht auf die Annäherung wirtschaftlicher Akteure, sondern lässt auch eine gewisse Form der Annäherung zwischen westlichen und asiatischen Konsumenten erkennen. Wissenschaft und Wirtschaft fokussieren sich bis heute stärker auf den westlichen, industrialisierten und demokratischen Konsumenten. In Zukunft wird der westliche Konsument laut Annahme des Instituts für Handel & Internationales Marketing in seiner Funktion als Dreh- und Angelpunkt des globalen Konsums deutlich an Bedeutung verlieren.

Die Gründe, warum der asiatische Konsument an Bedeutung gewinnt, sind makroökonomischer und soziodemografischer Art. In einigen Branchen, so in der Modeindustrie, sind diese Auswirkungen bereits heute spürbar. Während früher westliche Mode Asien eroberte, ist heute Asien ebenfalls Trendsetter. Einige neue Designer stammen aus Asien, so Alexander Wang oder Jason Wu. Diese Entwicklung beschränkt sich nicht auf die Mode selbst, sondern auch auf die Models, die diese Mode präsentieren. So setzt die Modeindustrie auch in Werbekampagnen für westliche Konsumenten zunehmend asiatische Models ein und trägt damit zu einem Wandel des Schönheitsideals westlicher Konsumenten bei. Das Model Liu Wen wurde bereits für mehrere H&M-Kampagnen sowie Kampagnen für Esprit und Roberto Cavalli eingesetzt und lief u. a. Shows für Victoria's Secret.

Für die in einer Studie des Instituts für Handel & Internationales Marketing weltweit befragten Experten aus den Bereichen Wissenschaft (internationales Management und Marketing), Beratung und Journalismus zeigt sich folgendes Bild:

Gestützt auf ihre Zahl und ihre Kaufkraft werden asiatische Kunden zunehmend die Trends mitbestimmen und indirekt entscheiden, was Europäer zukünftig konsumieren werden.

Vor allem die nordamerikanischen Experten unterstreichen die oben genannte These. 8,3 Prozent von ihnen halten es für „sehr wahrscheinlich“, dass der asiatische Konsument im Jahr 2030 die Trends von morgen setzen wird. Für rund 67 Prozent ist es „relativ wahrscheinlich“, dass ein solches Szenario eintritt

Weitergedacht könnte die Ausgangsthese sogar so weit führen, dass die asiatischen Konsumenten die westlichen als Referenz für Innovationen und Geschmacksmuster ablösen. Insgesamt wird dieses Zukunftsszenario verhaltener bewertet. Vor allem asiatische Experten halten diese Entwicklung für möglich. Insgesamt ziehen 9,1 Prozent ein derartiges Szenario in Betracht und immerhin 63,7 Prozent sehen es als wahrscheinlich an. Die nordamerikanischen und europäischen Experten sind zwar nicht gänzlich abgeneigt, aber verhaltener in ihrer Bewertung.

Obwohl es sich um ein Zukunftsszenario handelt, ist der Wandel bereits heute spürbar. Bekanntlich verfügten westliche Marken in China in der Vergangenheit über einen besonderen Status, von dem unter anderem westliche Konsumgüterhersteller profitierten. Der westliche Lifestyle ist auch heute noch populär und eine beliebte Möglichkeit, den eigenen Status zu unterstreichen. Allerdings ist ein gewisser Trend, wie im folgenden Abschnitt näher erläutert wird, in Richtung Asien erkennbar.

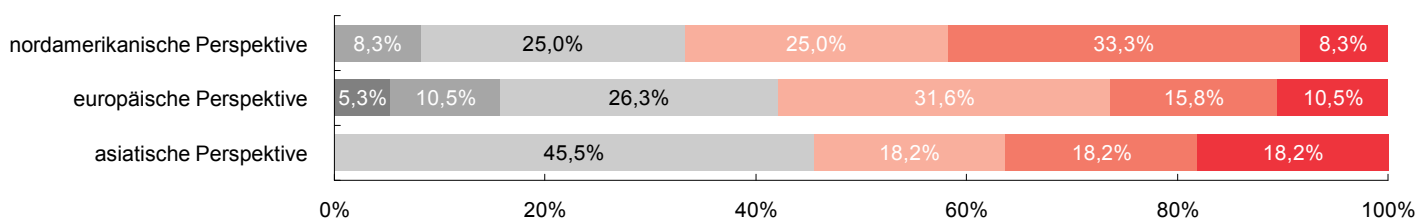
China: ein neues Konsumpanorama

Dienstleistungsbranche

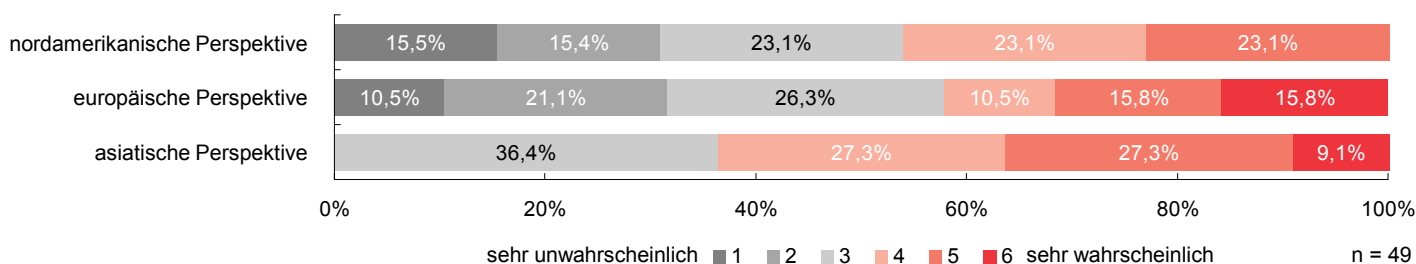
Im Dienstleistungssektor gibt es bereits einige Unternehmen, die chinesische bzw. asiatische Serviceansprüche von Asien in den Westen transferieren. Die Hotelkette Shangri-La ist der Inbegriff eines Luxusresorts und sein Angebot übertrifft das einiger westlicher Luxushotels. Singapore Airlines steht für einen sehr hohen Servicestandard sowie umfassende Betreuung und liegt in den Rankings weit vor seinen westlichen Kontrahenten. Es zeigt sich: Mit Blick auf ihren

Paradigmenwechsel: Asiatische Konsumenten werden 2030 zu Trendsettern

Der asiatische Konsument wird im Jahr 2030 die aktuellen Trends setzen.



Der asiatische Konsument wird im Jahr 2030 den europäischen Konsumenten als Referenz ablösen.



Qualitätsanspruch agieren einige chinesisch-asiatische Anbieter sehr erfolgreich – auch international. Gleichzeitig sind die asiatischen Wurzeln der Unternehmen unverkennbar und Attribute ihres Markenauftritts.

Konsumgüterindustrie

Neben der Dienstleistungsbranche ist die Konsumgüterindustrie der Sektor, der seine Qualität vor allem in den letzten Jahren steigern und damit viele chinesische Kunden gewinnen konnte. Der chinesische Automobilhersteller Geely produziert beispielsweise nach dem Kauf von Volvo in China eine viertürige Limousine, die in den USA als Volvo S60 verkauft wird. Marken wie Huawei und Lenovo sind im Bereich der Konsumgüter internationale Größen. Aber auch kleinere Unternehmen wie Xiaomi konnten sich in der Start-up-Szene etablieren. Ihr Erfolg im eigenen Land gibt diesen Unternehmen eine gewisse Stärke, die sich nicht zuletzt auch in ihrer internationalen Expansion bemerkbar macht. Neue Marken stehen in den Startlöchern und gewinnen zunehmend Marktanteile, unter anderem weil sie den chinesischen Konsumenten besser verstehen und kennen sowie das Nutzenversprechen (die *Value Proposition*) ihres Geschäftsmodells besser an die Bedürfnisse chinesischer Konsumenten angepasst haben.

Handel

Sogar das Handelspanorama ändert sich und orientiert sich neu. Früher standen die imposantesten Shoppingmalls in den USA und waren durch ihre Größe der Inbegriff dieser Konsumnation. Heute stehen viele amerikanische Kleinstadtmalls vor dem Bankrott. In China hingegen werden vielerorts neue, riesige Einkaufszentren gebaut. Im Jahr 2014 entstand in Tianjin, einem Ballungszentrum Chinas, einer der größten Konsumtempel weltweit.

Daneben prägen innovative Storekonzepte und Vorzeigeläden (*Flagship Stores*) Chinas Metropolen. Die Veränderungen des Handels und die Bedeutungszunahme Chinas zeigen sich unter anderem am Beispiel der Marke Shang Xia von Hermès. Initiiert, um asiatische Kunden im Luxussegment auf dem chinesischen Markt anzusprechen, hat sie im Jahr 2013 in Paris ihren ersten Store eröffnet und bedient dort vorwiegend westliche Kunden. Das Konzept: Shang Xia verknüpft das „Made in China“ erfolgreich mit chinesischer Handwerkskunst.

China ist dabei, sein negatives Image als Werkbank der Welt für Billigprodukte abzulegen. Neue innovative Unternehmen und die Rückbesinnung der chinesischen Bevölkerung verschaffen ganz unterschiedlichen Marken die Möglichkeit, in die ganze Welt zu expandieren und damit auch westliche Konsumkulturen zu beeinflussen. Der Anspruch der chinesischen Konsumenten wächst und mit ihm vermehren sich die chinesischen Trends und Unternehmen.

Konsequenzen für westliche Unternehmen

Unterschiede akzeptieren und verstehen

Unterschiede im Verhalten westlicher und chinesischer Konsumentengruppen lassen sich nicht nur im Rahmen der Markenwahl erkennen. Der kulturelle Unterschied beeinflusst bereits die Akzeptanz und Präferenz von Werbebotschaften und deren Inhalt.

Für international agierende Unternehmen ist es zwingend erforderlich, sich Kenntnisse darüber anzueignen, wie sie ihre Produkte oder Dienstleistungen auf dem asiatischen Markt vermarkten, verkaufen und distribuieren können. Sie müssen nicht nur die chinesischen Konsumenten analysieren und verstehen, sondern auch die Entwicklung ihres Konsums sowie ihre wachsenden Bedürfnisse verstehen und berücksichtigen.

Infolge der Globalisierung haben sich die Konsumenten weltweit verändert. Immer mehr junge Leute streben nach individuellen Lebensstilen, in denen sie sich verwirklichen möchten. Vorangegangene Lebensmodelle werden damit zunehmend obsolet. Nicht nur der amerikanische Way of Life verändert sich. Deshalb müssen sich Unternehmen anpassen. Nur die, die wichtige Trends frühzeitig antizipieren, haben eine Chance, den künftigen Ansprüchen gerecht zu werden. China formt die Konsumnationen von morgen mit. Folglich sollten westliche Unternehmen sich damit auseinandersetzen, wie sie deren Bedürfnisse stillen können. Sie sollten die Möglichkeit in Betracht ziehen, dass die zukünftigen Konsumenten nicht mehr nur durch die USA geprägt werden, sondern dass Asien und hier besonders China eine ebenso wichtige Rolle spielen wird.

Proaktive Marketingstrategien

Diese exogenen Einflüsse können weitreichende Auswirkungen auf Produkt- und Marktstrategien haben. Folglich ist es sinnvoll, diesen Veränderungen nicht reaktiv, sondern proaktiv gegenüberzutreten. Ein Lösungsansatz bietet das Umfeldmanagement (*Issue Management*), das potenzielle Veränderungen antizipieren, Wettbewerbsvorteile generieren und einen langfristigen Erfolg ermöglichen kann.

Der Aufbau eines *Issue Managements* (strategische Frühaufklärung) ist von Vorteil, um die Ansprüche von morgen zu antizipieren und frühzeitig darauf reagieren zu können. Ebenso dienen die Szenarioanalyse, Trendforschung und SWOT-Analyse als hilfreiche Instrumente, um strategisch relevante Umfeld- und Marktentwicklungen zu identifizieren und zu analysieren. Das Management sollte eng mit Marktanalysten zusammenarbeiten, am besten solchen, die den chinesischen Markt kennen und direkt vor Ort analysieren.

Insgesamt sollten westliche Unternehmen den Bedeutungswandel des asiatischen Konsumenten sowie seine zunehmenden Ansprüche sehr aufmerksam verfolgen und sich frühzeitig mit chinesischen Trends und deren Tragweite beschäftigen.

Ihre Autoren und Ihre Autorin

Univ.-Prof. Dr. Dr. h. c. Joachim Zentes

Tel.: +49 681 302-4477

hima@mx.uni-saarland.de

Dipl.-Kffr. Victoria Lonnes

Tel.: +49 681 302-4479

v.lonnes@mx.uni-saarland.de

M. Sc. Dominik Meiser

Tel.: +49 681 302-4830

dominik.meiser@uni-saarland.de

Wirtschaftspartner China: Studie befragt Unternehmen und sichtet Potenzial

Während ihrer Arbeit erfahren unsere Kollegen vor Ort, welche Fragen unsere Mandanten in China haben und welche Herausforderungen sich ihnen dort stellen. Wir wollten wissen: Wie repräsentativ sind diese Erfahrungen und wie zufrieden sind eigentlich die deutschen Unternehmen mit China als Wirtschaftspartner? Um Antworten auf diese Fragen zu erhalten, befragte TNS Emnid im Auftrag von PwC 200 Unternehmen nach ihrem Absatz sowie ihren Wettbewerbs-, Liefer- und Produktionsbeziehungen.

2014 wurden im Handel zwischen China und Deutschland Waren und Dienstleistungen im Wert von 154 Milliarden Euro umgesetzt. China war damit die dritt wichtigste Handelsnation für Deutschland.

Absatzmarkt

Deutsche Unternehmen vertreiben im Schnitt bereits rund ein Zwölftel ihrer Produkte auf dem chinesischen Markt. Gut jeder Dritte der Befragten findet das eigene China-Geschäft profitabel, zumindest hinlänglich. Kaum einer der Manager beurteilt es negativ.

Im Vertrieb arbeitet knapp die Hälfte der Befragten mit chinesischen Agenten und Distributoren oder Vertriebs- und Produktionsgesellschaften zusammen. Digitale Vertriebswege in China sind für die deutschen Unternehmen erstaunlicherweise bisher kaum eine Option.

Zur Akquise chinesischer Kunden eignet sich aus Sicht der Befragten vor allem die unmittelbare Ansprache, etwa über Messen oder den Großhandel. Wichtig sind auch Empfehlungen. Im Vordergrund steht für den chinesischen Konsumenten die Marke, daneben ist für ihn der Preis wichtig und die Markenkommunikation.

Für die Studie befragte TNS Emnid im Auftrag von PwC vom 8. Juli bis zum 7. August 2015 insgesamt 200 Manager telefonisch. Zielgruppe waren Unternehmen ab 500 Mitarbeitern mit direkter wirtschaftlicher Beziehung zu China, Zielpersonen waren hochrangige Entscheider.

Produktionsstandort

China ist nach wie vor beliebt als Produktionsstandort, obwohl die Kosten vor Ort steigen. Vor allem die Unternehmen, die bereits dort produzieren, sind zumeist voll und ganz von ihrer Standortwahl überzeugt. Ein Abzug der Produktion ist für die meisten Teilnehmer an der Studie undenkbar.

Chinas Vorteil besteht – trotz tendenzieller Steigerungen – nach wie vor in den geringen Kosten. Ein anderer Pluspunkt ist die geografische Nähe zum Absatzmarkt. Was Flexibilität und Termintreue angeht, erhält China ebenfalls gute Noten. Weniger gut beurteilen die Teilnehmer die chinesische Innovationskraft sowie chinesische Marken und Designs.

Deutsche Arbeitsplätze sehen die meisten Entscheider durch die Produktion in China nicht bedroht. Einige vermuten sogar positive Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in Deutschland.

Wachsende Konkurrenz und Angst vor Diebstahl geistigen Eigentums

Mit chinesischer Konkurrenz haben drei von vier Unternehmen bereits jetzt zu kämpfen. Durch Chinas ehrgeizigen Versuch, bis zum Jahr 2025 eine „innovative Volkswirtschaft“ zu werden, wird sich diese Herausforderung weiter verschärfen. Bisher können chinesische Wettbewerber noch nicht mit den deutschen Unternehmen mithalten. Weit über die Hälfte der Befragten rechnet allerdings damit, dass der Vorsprung in den nächsten fünf Jahren deutlich schrumpfen wird.

Chinesische Lieferanten sind deutschen in beinahe allen Disziplinen unterlegen. Sie können sich nur über den Preis durchsetzen. Die Angst, chinesische Lieferanten könnten das geistige Eigentum gefährden, hält deutsche Unternehmen nicht von der Zusammenarbeit mit ihnen ab. Allerdings machen sich 43 Prozent von ihnen Sorgen wegen Diebstahls geistigen Eigentums.

Handlungsbedarf

Wollen die deutschen Unternehmen ihren Vorsprung vor den chinesischen Wettbewerbern behalten, müssen sie massive Anstrengungen unternehmen.

Das Gleiche gilt für die Profitabilität. Hier sind alle deutschen Anbieter gut beraten, Potenziale für deren Steigerung zu identifizieren. Vor dem Hintergrund steigender Lohn- und Produktionskosten gilt es gerade in China, die Chancen der Automatisierung und der Industrie 4.0 zu nutzen.

Deutsche Marken sind immer noch erheblich stärker als die Marken ihrer chinesischen Wettbewerber. Das verschafft deutschen Unternehmen große Vorteile auf dem Markt der markenorientierten Chinesen. Die deutschen Unternehmen müssen diese Chance jedoch besser verwerten. Gefragt sind Ideen, diese Markenstärke ökonomisch zu nutzen.

Digitale Vertriebswege sind überall auf der Welt stark im Kommen, speziell in China. Wenn deutsche Unternehmen den Trend zur Digitalisierung nutzen wollen, ist es jetzt höchste Zeit für sie, sich entsprechend aufzustellen.

Wirtschaftspartner China. Die Zusammenarbeit aus Sicht deutscher Unternehmen

Hrsg. von PwC Deutschland

Dezember 2015, 42 Seiten, Hardcover

Ihre Ansprechpartner

Jens-Peter Otto

Tel.: +49 69 9585-6040

jens-peter.otto@de.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Download

www.pwc-wissen.de

Telekommunikation, Medien und Technologie revolutionieren Betriebsmodelle

Mit dem *MoneyTree™ China TMT Report* analysiert PwC China vierteljährlich die Entwicklung der Industrien Telekommunikation, Medien und Technologie (TMT). Die aktuelle Ausgabe verschafft dem Leser einen Überblick über die Investitionen von *Private Equity* (PE) und *Venture Capital* (VC) sowie die entsprechenden Exits. Der Bericht vergleicht die Entwicklung des ersten und zweiten Quartals 2015 mit den Vorjahren.

TMT ist eine der am schnellsten wachsenden Industrien Chinas. Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2014 stiegen die Investitionen im ersten Halbjahr 2015 um 44 Prozent und erzielten damit den höchsten Stand in den Kriterien Transaktionswert und -volumen seit 2012. Das Gleiche gilt für die Börsengänge (*Initial Public Offerings*, IPOs) und die chinesischen A-Aktien. Kleiner Wermutstropfen: Fluktuationen im Kapitalmarkt erschweren seit Sommer 2015 Exits durch IPOs zunehmend.

Durch die ständige Veränderung der Lebensweise und die Steigerung der Arbeitseffizienz revolutioniert die TMT-Industrie die operativen Modelle der Unternehmen. So haben sich die Tätigkeitsfelder durch den Einsatz von Smartphones grundlegend verändert, während sich viele traditionelle Industrien zunehmend mit der TMT-Industrie vernetzen.

Der Bericht vermittelt nicht nur Fakten über PE- und VE-Transaktionen sowie Informationen über Exitstrategien in der TMT-Industrie und ihren einzelnen Sektoren, sondern zeigt auch potenzielle Trends im Markt auf, auf die sich Wirtschaftsbeteiligte einstellen sollten.

MoneyTree™ China TMT Report. Q1/Q2 2015

Hrsg. von PwC China

Oktober 2015, 44 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

pwccn.com/home/eng/moneytree_q1q2_2015.html

Chancen durch neue Entwicklung bei erneuerbarer Energie und sauberen Technologien

Der *MoneyTree™ China Renewable and Cleantech Investment Report* von PwC China berichtet über aktuelle Entwicklungen in den Bereichen erneuerbare Energie und saubere Technologien im zweiten Quartal 2015. Er enthält detaillierte Analysen zu Investitionen von *Private Equity* (PE) und *Venture Capital* (VC), zu Transaktionen im Bereich Fusionen und Zusammenschlüssen (*Mergers and Acquisitions*, M&A) sowie zu Börsengängen (*Initial Public Offerings*).

Im betrachteten Quartal wurden 37 Transaktionen getätigt. Das zweite Quartal 2015 ist damit das stärkste seit 2014. Im Vergleich zum ersten Quartal 2015 stiegen sowohl die Zahl und der Wert der M&A-Transaktionen als auch das Volumen und die Zahl der Börsengänge.

Der Report erläutert die Auswirkungen der 2015 neu erlassenen Regularien für Investitionen. Dazu zählen vor allem der nationale Wasserwirtschaftsplan (*The Water Plan*) und der Entwurf für einen Internet- und Aktionsplan Energie (*Energy Internet+Action Plan Outline*). Die Implementierung des Wasserwirtschaftsplans, der vor allem zu einer systematischen Kontrolle der Wasserverschmutzung führen soll, wird nach Ansicht der Studie die Investitionen der Regierung und der allgemeinen Öffentlichkeit in die Wasserkontrolle und das allgemeine Wasserumweltmanagement vorantreiben.

MoneyTree™ China Renewable and Cleantech Investment Report. Q2 2015

Hrsg. von PwC China
Oktober 2015, 8 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck
Tel.: +86 21 2323-2266
thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter
Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Download
www.pwccn.com/home/eng/moneytree_cleantech_jun2015.html

Taiwan eignet sich perfekt als Tor nach Asien

Im Zentrum der Asien-Pazifik-Region gelegen ist Taiwan einer der wettbewerbsfähigsten Plätze der Region und zudem ein wichtiger Zugang in die asiatischen Märkte, speziell nach China.

Taiwan ist zum einen Weltmarktführer in der Technologiebranche und somit wichtiger Anknüpfungspunkt in der globalen Wertschöpfungskette von elektronischen Produkten. Zum anderen verfügt es über ein Netzwerk gewerblicher Cluster sowie über gut ausgebildete Arbeitskräfte. Damit bietet es sich multinationalen Unternehmen geradezu an, dort vor Ort Herstellungsbetriebe oder Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen aufzubauen, um ihre operativen Tätigkeiten zu optimieren.

Weitere Vorteile, die Taiwan Unternehmen bietet, sind intakte gesetzliche Rahmenbedingungen und niedrige Körperschaftsteuern. Zudem ist Taiwans Regierung bestrebt, ein offeneres Geschäftsumfeld zu schaffen und auch zukünftig Hindernisse zu reduzieren, um mehr ausländische Direktinvestitionen zu generieren.

Das PwC-Handbuch *Gateway to Asia. Doing business in Taiwan* gibt ausländischen Investoren und Unternehmen, die nach Taiwan expandieren oder sich vor Ort niederlassen möchten, einen umfassenden Überblick über die lokale Wirtschaft, das Investitionsumfeld sowie regulatorische und steuerliche Aspekte.

Gateway to Asia. Doing business in Taiwan

Hrsg. von PwC Taiwan
September 2015, 90 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck
Tel.: +86 21 2323-2266
thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter
Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Download
www.pwc.tw/en/publications/assets/doing-business-in-taiwan.pdf

Die Sicherheit der Lebensmittel effizient managen

Der Agrarsektor konfrontiert in China tätige Unternehmen aufgrund seiner heterogenen Struktur und seiner rapiden Veränderung mit enormen Herausforderungen in Bezug auf die Sicherheit der hergestellten Lebensmittel. Bei etwa 190 Millionen landwirtschaftlichen Betrieben, die Chinas Getreide, Fleisch und Milch produzieren, ist es schwierig, die Verwendung von chemischen Materialien und Tiermedikamenten sowie die Hygiene und die Kontrolle der Temperatur in jedem Abschnitt der Lieferkette zu überwachen.

Um die Sicherheit ihrer Lebensmittel zu gewährleisten, müssen sich die in China tätigen Unternehmen der Risiken, die sich aus dem ungewöhnlichen Charakter der Agrarindustrie ergeben, bewusst sein und wirksame Maßnahmen dagegen ergreifen. Eine solche Gewährleistung ist mit zusätzlichen Kosten verbunden und erfordert eine intensive Pflege der Lieferantenbeziehungen.

Der Bericht vergleicht die Industriestruktur des chinesischen Agrarsektors mit dem amerikanischen, beschreibt die Risiken in Bezug auf Lebensmittelsicherheit und veranschaulicht die Gefahren an Beispielen. Im letzten Teil erhält der Leser Vorschläge, wie er sich systematisch mit den Risiken auseinandersetzen kann.

Managing Upstream Risks in China's Food Supply Chain

Hrsg. von PwC China

Oktober 2015, 16 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/food_supply_chain_risk_aug2015.html

Hongkong auf dem Weg zum Corporate-Treasury-Zentrum

Der aktuelle Treasury-Consulting-Bericht von PwC beleuchtet die Entwicklung Hongkongs zum Corporate-Treasury-Zentrum durch die Schaffung neuer Richtlinien und Anreize.

Asien hat weltweit bereits an Bedeutung gewonnen, da internationale Unternehmen zunehmend daran interessiert sind, sich vor Ort niederzulassen. Nun erweitern auch asiatische Unternehmen, besonders chinesische Staatsbetriebe (*State owned Enterprises, SOEs*), aber auch Privatbetriebe (*Private owned Enterprises, POEs*) ihre Geschäfte nach Übersee. Die Unternehmen auf dem Festland werden vor allem durch die von der chinesischen Zentralregierung betriebene Politik der Neuen Seidenstraße (*One Belt, One Road*), einer zunehmenden Liberalisierung des Kapitalverkehrs und der Internationalisierung des Renminbi gefördert.

Corporate Treasury ist ein überaus wichtiger Faktor, um die genannten Expansionen zu unterstützen. Die Einführung eines *Corporate Treasury Centre (CTC)* bringt viele Vorteile für Unternehmen mit sich. Hongkong ist einer der führenden Standorte, die für ein regionales CTC ausgewählt wurden. Nachdem das Image des Standorts Hongkong in den vergangenen Jahren aufgrund steuerlicher Regelungen Schaden genommen hatte, wurden für 2015/2016 positive Änderungen angekündigt.

Hong Kong drives to become a Corporate Treasury hub with new policies and incentives

Hrsg. von PwC China

September 2015, 7 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/corporate_treasury_hub_sep2015.html

China Business Group

Ansprechpartner



WP Thomas Heck
Leiter China Business Group
Partner Assurance
Tel.: +86 21 2323-2266
thomas.l.heck@cn.pwc.com



Felix Sutter
Leiter Asia Business Group
Partner Assurance
Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com



Dr. Katja Banik
Redaktionsleitung
Tel.: +49 40 6378-1337
katja.banik@de.pwc.com

China Business Group Deutschland

Weitere Ansprechpartner in China

StB Alexander Prautzsch
Director Tax
Tel.: +86 21 2323-3375
alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Simon D. Strom
Partner Consulting
Tel.: +86 10 6533-2356
simon.d.strom@cn.pwc.com

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

WP StB Jens-Peter Otto
Partner Assurance
Tel.: +49 69 9585-6040
jens-peter.otto@de.pwc.com

WP Roman Wollscheid
Partner Advisory
Tel.: +49 211 981-4901
roman.wollscheid@de.pwc.com

Wang Wei
Partner Transaction Services
Tel.: +49 69 9585-2626
wei.wang@de.pwc.com

Dr. Gerhard Nowak
Partner Strategy&
Tel.: +49 89 54525-530
gerhard.nowak@strategyand.pwc.com

StB Dr. Huili Wang
Partnerin Tax
Tel.: +49 89 5790-6214
huili.t.wang@de.pwc.com

StB Dr. Karsten Ley
Director Tax
Tel.: +49 211 981-1155
karsten.ley@de.pwc.com

Asia Business Group Schweiz

Stefan Schmid
Partner Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-4482
stefan.schmid@ch.pwc.com

Martin James
Partner Advisory
Tel.: +41 58 792-1403
martin.james@ch.pwc.com

Jiaye You
Senior Manager Transaction Services
Tel.: +41 58 792-1473
jia.ye.you@ch.pwc.com

Daniela Honegger
Manager Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@ch.pwc.com

Impressum

Herausgeber

PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37
60327 Frankfurt am Main
www.pwc.de

Redaktionsleitung

Dr. Katja Banik
Tel.: +49 40 6378-1337
katja.banik@de.pwc.com
www.pwc.de/china

Erscheinungsweise

3-mal jährlich, als Printausgabe und E-Paper/PDF
Die nächste Ausgabe erscheint im April 2016.

Abonnement und Adressmanagement

Andreas Schweizer
china.compass@ch.pwc.com
Fax: +41 58 792-1865

Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Gebo Druck AG
Zürich

Die Beiträge dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© Dezember 2015 PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Alle Rechte vorbehalten.

„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

