

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Frühjahr 2016

Automobilindustrie
Geschäftsmodelle für
den Vertrieb vor
kompletter Neuordnung

Umweltechnologie
Investitionen ins Ausland
seit 2013 stark gestiegen

Steuer
Erfahrungen mit der
Übertragung indirekter
Anteile in der Praxis

Südkorea
Verrechnungspreise und
ihre landesspezifischen
Besonderheiten

China Compass

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Erwartung trotz leichter Aufhellung gedämpft.....	4
„Maßnahmen für den Vertrieb von Fahrzeugen“: weitreichende Folgen für die Automobilindustrie.....	7
Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten im Jahr 2015 und Ausblick auf 2016.....	10
Chinesische Investitionen in ausländische Unternehmen des Sektors Umwelttechnologie	14
Industrie 4.0 für einen chinesischen Ausrüster in der Telekommunikationsindustrie.....	17

Steuern und Recht 22

Wirksame Streitbeilegungsmechanismen im China-Geschäft	22
Vereinfachte Nutzung von Vorteilen durch Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung	25
Besteuerung der indirekten Anteilsübertragung: neue Regelung unter der Lupe	27

Wirtschaftsregion Asien 34

Südkorea: Verrechnungspreise und ihre landesspezifischen Anforderungen	34
Zollrecht: aktuelle Entwicklungen im Japan-Geschäft	37
Swissness 2.0: Vorgaben für Schweizer Produkte ab 2017 ...	41

Veröffentlichungen 46

Vertrauen in die Region Asien-Pazifik leicht gesunken, aber nach wie vor stark	46
Wachsende Bedeutung der Automobilindustrie Südostasiens	46
Industrielles Management von Investitionen im Umbruch.....	47
Singapurs Steuersystem vor Zäsur	47

China Business Group 48

Ansprechpartner	48
WeChat: Ihr zusätzlicher Kanal für die Kommunikation mit der China Business Group.....	49

Impressum..... 50

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

im Frühjahr 2016 steht China vor großen Herausforderungen: Das Wirtschaftswachstum ist auf dem niedrigsten Stand seit 25 Jahren, die Wirtschaft leidet in vielen Bereichen unter hohen Überkapazitäten und die Schulden von Staat und Unternehmen haben Höchststände erreicht. In Beijing trat im März der Nationale Volkskongress zusammen, um die Ziele für die nächsten fünf Jahre zu beschließen. Der neue Fünfjahresplan zeigt: Die chinesische Regierung stellt sich den aktuellen Herausforderungen. Das Bruttoinlandsprodukt soll künftig um mindestens 6,5 Prozent jährlich steigen, 60 Prozent des Wachstums sollen Wissenschaft und Technologie beisteuern. Gestärkt werden soll die Infrastruktur, unter anderem durch den Ausbau des Schienennetzes für Hochgeschwindigkeitszüge, das 30.000 Kilometer umfassen und 80 Prozent der chinesischen Großstädte miteinander verbinden soll. Nach den Plänen werden in absehbarer Zukunft 60 Prozent der Gesamtbevölkerung in Städten leben. Um die derzeitige Arbeitslosenquote von 4,5 Prozent trotzdem stabil zu halten, sollen zehn Millionen neue urbane Arbeitsplätze geschaffen werden. Geplant ist außerdem eine stetige Steigerung von Im- und Export. Weitere Ziele sind der Ausbau der Strukturreformen in den staatlichen Unternehmen, die Sicherung der Stabilität des Lands und die weitere Modernisierung der Landwirtschaft. Reformiert werden soll schließlich auch der Verwaltungsapparat, um die Qualität der staatlichen Administration zu sichern.

Ganz weit oben auf der Agenda steht der Umweltschutz. Die beschlossenen Maßnahmen schaffen Anreize, um Umwelttechnologien zu entwickeln. Wenn China dabei jedoch schneller als bisher vorankommen will, braucht es Know-how aus dem Ausland. Einen detaillierten Einblick in die Materie vermittelt Ihnen der Beitrag „Chinesische Investitionen in ausländische Unternehmen des Sektors Umwelttechnologie“ unseres neuen Kollegen Wang Wei.

Ohne die Automobilindustrie würden die meisten Volkswirtschaften schnell ins Stottern geraten. Aber ihre Funktion als Zugpferd der Wirtschaft schützt sie nicht vor Veränderungen – vor allem, wenn sie wie in China überfällig sind. Das Land hat einen Gesetzentwurf auf den Weg gebracht, der das Verhältnis von Herstellern, Zulieferern und Händlern grundlegend verändern wird. In ihrem Beitrag „Maßnahmen für den Vertrieb von Fahrzeugen: weitreichende Konsequenzen für die Automobilindustrie“ erläutert Ihnen Catherine Shen, unsere Expertin von PwC Legal China, wieso der Entwurf die Position der Händler nachhaltig stärken wird.

Ein Megatrend quer durch alle Branchen ist die vierte industrielle Revolution. Chinas Wirtschaft steht hier gleich zweifach unter Druck, da die Volksrepublik das Label des

Billiglohnländers ein für alle Mal loswerden will. Ein Unternehmen, dessen Produkte den Übergang in die vierte industrielle Revolution erst ermöglichen, hat unser Strategy&-Kollege Dr. Gerd Lanfermann dabei unterstützt, sich auf die kommenden Herausforderungen vorzubereiten. Im Beitrag „Industrie 4.0 für einen chinesischen Ausrüster in der Telekommunikationsindustrie“ erfahren Sie, was Unternehmen beachten sollten, die fit für die Industrie 4.0 werden wollen.

Hilfe beim Umbau des Wirtschaftssystems erhält China von einem Land, das auf den ersten Blick außer hohen Bergen wenig mit der Volksrepublik gemein hat. Unter der Überschrift „Swissness 2.0: Vorgaben für Schweizer Produkte ab 1. Januar 2017“ informieren Sie unsere Schweizer Kollegen Simeon Probst und Saphira Borer-Di Costanzo, welche Maßnahmen die Schweiz unternommen hat, um die Wertschöpfungskette in der Schweiz zu stärken und zu verhindern, dass alle operativen Produktionseinheiten in den Fernen Osten verlegt werden.

Ausländische Investoren ins Land zu holen ist die erklärte Absicht Chinas. Wenn diese dann aber im Land aktiv sind, tun sich immer noch viele Hürden vor ihnen auf. Umstrukturierungen unter Beteiligung von chinesischen Tochtergesellschaften und deren steuerliche Behandlung verursachten bereits in der Vergangenheit erhebliche Schwierigkeiten. Licht am Ende des Tunnels versprach eine Neuregelung, die vor einem Jahr begrüßt werden konnte. Unsere Steuerexperten Lukasz Mehl und Alexander Prautzsch informieren Sie in ihrem Artikel „Besteuerung der indirekten Anteilsübertragung: neue Regelung unter der Lupe“ ausführlich über Erfahrungen, die seitdem gemacht wurden.

Ganz gegen den Trend der Nachrichten aus China, die meist über sinkende Wachstumsraten berichten, haben die Transaktionen mit China-Bezug bemerkenswert zugenommen und wieder höchstes Niveau erreicht. Auf den aktuellen Stand bringen sie Ingo Wahl und Dr. Julia Puschnann im Beitrag „Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten im Jahr 2015 und Ausblick auf 2016“.

In der Kurzinfo „WeChat: Ihr zusätzlicher Kanal für die Kommunikation mit der China Business Group“ erfahren Sie, wie Sie sich für die Kundenplattform der CBG anmelden können. Auf dem WeChat Public Account erwarten Sie Informationen zu wichtigen Themen – zurzeit nur in Chinesisch, bald aber auch in englischer Sprache.

Eine anregende Lektüre aller Beiträge und weiterhin viel Erfolg bei Ihren Unternehmungen.

Thomas Heck

Leiter der China Business Group Deutschland

Felix Sutter

Leiter der Asia Business Group Schweiz

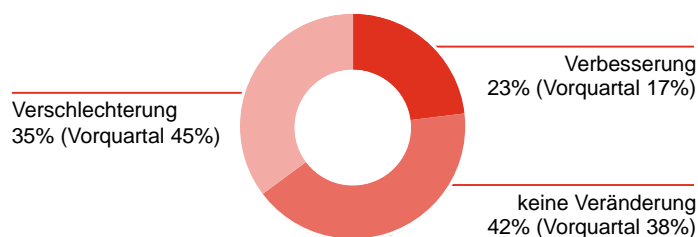
ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Erwartung trotz leichter Aufhellung gedämpft

Deutsche Manager sehen die konjunkturelle Entwicklung Chinas nach wie vor skeptisch. Der Abwärtstrend aus dem vergangenen Quartal setzt sich fort, hat sich allerdings abgeflacht. Das sind zwei Erkenntnisse der aktuellen Befragung, die das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und PwC jedes Quartal durchführen. Ein Lichtblick ist für die Befragten das Erstarren des privaten Konsums. Als bremsend nehmen sie dagegen weiterhin den großen Reformstau in den Bereichen Recht, Umwelt und Marktzugang wahr. Positive Auswirkungen für deutsche Unternehmen erhoffen sich die Manager vom dreizehnten Fünfjahresplan.

Stimmung besser, aber nach wie vor abwartend

Die Konjunktursituation im ersten Quartal 2016 schätzen die deutschen Manager in China zwar deutlich besser ein als im vierten Quartal 2015, aber nur 23 Prozent der Befragten erwarten eine Verbesserung in den nächsten zwölf Monaten. Eine weitere Verschlechterung in diesem Zeitraum erwarten dagegen 35 Prozent von ihnen.

Abb. 1 Einschätzung der Konjunktorentwicklung in den nächsten zwölf Monaten



Quellen: ZEW und PwC

Registrieren Sie sich jetzt!

Sie sind Entscheidungsträger mit China-Kompetenz und wollen 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 für die Umfrage unter survey.zew.de/wiba. 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.

Privater Konsum und private Investitionen als Stützen des Wachstums

Ein Indikator dafür, dass sich die Stimmung verbessert hat, sind die Erwartungen bezüglich der meisten anderen makroökonomischen Indikatoren. Wesentlich positiver als noch vor einem Quartal schätzen die befragten Führungskräfte die Entwicklung des privaten Konsums und der privaten Investitionsausgaben ein. Bei den Konsumausgaben liegen die Gründe hierfür zum einen in einer prognostizierten geringeren Neigung zum Sparen, zum anderen in einem deutlichen Anstieg der Löhne. Die inländische Nachfrage von privaten Haushalten und Unternehmen dürfte in den kommenden sechs Monaten daher zu den zentralen Stützen der chinesischen Konjunktur gehören.

Die Entwicklung der Export- und Importaktivitäten schätzen die Befragten weiterhin negativ ein, allerdings sehen sie die Entwicklung des nächsten halben Jahres positiver als im letzten Quartal. Etwa 38 Prozent der Manager gehen nach wie vor von sinkenden Exporten aus, mehr als 50 Prozent auch von zurückgehenden Importen.

Entwicklung betrieblicher Kenngrößen

Eine positivere Stimmung ist auch bei der Einschätzung der Handelsaktivitäten, der Produktion und des Absatzes deutscher Unternehmen zu erkennen. Etwa 39 Prozent der befragten Manager prognostizieren im nächsten halben Jahr eine Zunahme der Produktion, im vorangegangenen Quartal waren es nur circa 28 Prozent. Noch deutlicher fällt die Prognose zum Absatz aus: Hier erwarten ungefähr 60 Prozent der Entscheidungsträger eine Zunahme, zuletzt teilten nur etwa 35 Prozent diese Erwartung.

Auslandsakquisitionen und Investitionstätigkeit nach Branchen

Die allgemein positivere Stimmung zur Wirtschaftslage macht sich auch bei der Einschätzung der Investitionstätigkeiten für die einzelnen Branchen bemerkbar. Für fast alle Branchen werden erheblich höhere Investitionen in China vorausgesagt. Das trifft vor allem für die konsumnahen Branchen zu, also die Konsumgüterbranche, den Einzelhandel, Dienstleistungen sowie Banken und Versicherungen. Hier sind die Salden durchweg nach oben gegangen.

- Konsum: von 9,5 auf 25,8 Punkte
- Einzelhandel: von minus 5,0 auf 11,8 Punkte
- Dienstleister: von 39,3 auf 51,7 Punkte
- Banken, Versicherungen: von 12,8 auf 35 Punkte

Auch wenn die Gesamteinschätzung noch immer negativ bleibt, ist auch für die Sektoren Fahrzeugbau, Chemie, Maschinenbau, Elektronik und das Baugewerbe eine deutliche Verbesserung zu verzeichnen. Aus der Reihe tanzt der Sektor Stahl/Metalle: Die Befragten stufen die Aussichten der Branche aktuell noch geringer ein als im Vorquartal. Der Wert sinkt von minus 59,9 auf minus 72,7 Punkte und trübt damit die insgesamt positivere Grundstimmung.

Tab. 1 Investitionstätigkeit in China in den nächsten sechs Monaten nach Branchen

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

Quellen: ZEW und PwC

Entwicklung des regulatorischen Umfelds

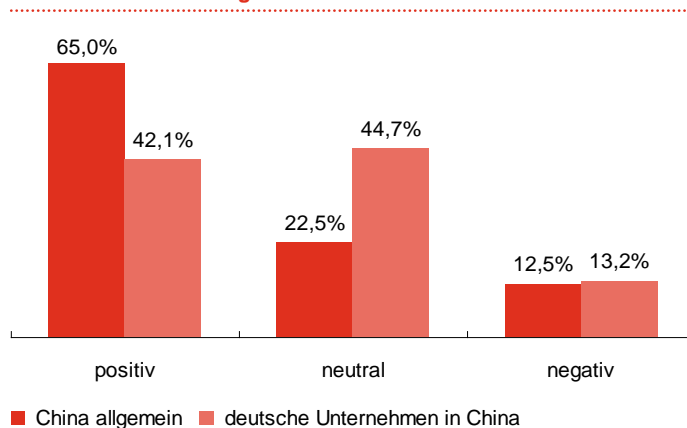
Auf die Frage, wie sie das regulatorische Umfeld einschätzen, fallen die Antworten der befragten Manager in diesem Quartal ebenfalls positiver aus als bei der vorangegangenen Umfrage. Verbesserungen erkennen sie besonders bei den Bedingungen von Finanzierungen sowie den Verfahren bei öffentlichen Ausschreibungen. Auch die Rahmenbedingungen für den Schutz geistigen Eigentums werden im Durchschnitt etwas positiver gesehen.

Impuls durch Fünfjahresplan

Der neue Fünfjahresplan, der im Frühjahr verabschiedet wurde und bis 2020 gilt, gibt unter anderem eine Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts von 6,5 Prozent pro Jahr, industriepolitische Maßnahmen, Infrastrukturinvestitionen, (De-)Regulierungen, zum Beispiel der Finanzmärkte, sowie umweltpolitische Ziele vor.

Zwei Drittel der befragten Manager sind überzeugt, dass die avisierten Maßnahmen für China positive oder sogar sehr positive Effekte haben werden. Nur ein kleiner Teil (12,5 Prozent) befürchtet ungünstige Auswirkungen. Positive oder sehr positive Effekte auf deutsche Unternehmen, die in China aktiv sind, erwarten circa 42 Prozent, 44,7 Prozent erwarten nichts dergleichen.

Abb. 2 Erwarteter Impuls durch neuen Fünfjahresplan für Chinas Wirtschaft allgemein sowie für deutsche Unternehmen



Quellen: ZEW und PwC

Reformstau

Danach befragt, in welchen Bereichen sie mit Blick auf den Erfolg ihres Unternehmens den größten Reformbedarf sehen, gab es die mit Abstand häufigsten Nennungen bei den Themen Rechtssicherheit (25 Prozent), Umweltschutz und Marktzugang (jeweils 16 Prozent).

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

„Maßnahmen für den Vertrieb von Fahrzeugen“: weitreichende Folgen für die Automobilindustrie

Bislang waren die Hersteller von Fahrzeugen beim Vertrieb gegenüber den Händlern eindeutig in der stärkeren Position. Am 6. Januar 2016 veröffentlichte das chinesische Handelsministerium jedoch den Entwurf eines Gesetzes, das die bestehenden Geschäftsmodelle auf den Prüfstand stellt und den Vertrieb von Automobilen sowie die Erbringung von Dienstleistungen gegenüber den Kunden neu ordnet. Wenn dieser Entwurf umgesetzt wird, wird sich das Verhältnis zwischen Herstellern und Vertrieb, aber auch zwischen Herstellern und Zulieferern grundlegend wandeln. Was Unternehmen wissen sollten und wie sie sich auf die veränderte Situation vorbereiten und negativen Konsequenzen vorbeugen können, fasst Catherine Shen, unsere Expertin von PwC Legal China, zusammen.

Die Vorgeschichte

Am 6. Januar 2016 veröffentlichte das Ministerium für Außenhandel und wirtschaftliche Zusammenarbeit (Ministry of Commerce, MOFCOM) den Entwurf von *Staatlichen Maßnahmen für den Vertrieb von Fahrzeugen* („Entwurf“). Stellungnahmen dazu konnten bis zum 6. Februar 2016 abgegeben werden. Der Entwurf wird aller Voraussicht nach bis August dieses Jahres verabschiedet. Durch ihn wird das bisherige „4S“-Modell (*Sales*, Vertrieb; *Service*; *Spare*, Ersatzteile; *Surveys*, Kundenfeedback) komplett überarbeitet, das sich an den bisher geltenden *Implementierungsmaßnahmen für die Regelung des Vertriebs von Automobilmarken* („Maßnahmen für den Vertrieb von Automarken“) orientierte, die die Kommission der chinesischen Staatsverwaltung für Industrie, Handel, nationale Entwicklung und Reform im Februar 2005 entwickelt hatte. Diese Maßnahmen für den Vertrieb von Automarken verschafften den Autoherstellern eine starke Position gegenüber den Händlern, die Kraftfahrzeuge nur dann vertreiben durften, wenn sie von den Herstellern dazu lizenziert worden waren. Folglich hatten die Hersteller ein erhebliches Druckmittel gegenüber den Händlern. Diese Maßnahmen für den Vertrieb von Autos waren in der Vergangenheit Gegenstand heftiger Kritik, weil sie monopolistischen Verhaltensweisen auf dem Automobilsektor Vorschub leisteten. Dass sie überarbeitet werden, ist insofern überfällig und wenig überraschend. Der Entwurf greift die Kritik an der bisherigen Regelung auf und zwingt den Automobilsektor, seine aktuellen Geschäftsmodelle im Hinblick auf den Vertrieb von Kraftfahrzeugen und die Erbringung von Kundendienstleistungen im Automobilsektor zu reformieren.

Themen des Beitrags

- Verkauf von Fahrzeugen durch Händler ohne vorherige Genehmigung des Herstellers
- Zerschlagung des Monopols beim Vertrieb
- Abkopplung der Dienstleistungen im Bereich Reparatur und Instandhaltung vom Verkauf

Konsequenzen für den Vertrieb

Zerschlagung des Monopols

Artikel 9 (2) des Entwurfs ermöglicht es Händlern, einheimische und importierte Fahrzeuge ohne die vorherige Genehmigung der jeweiligen Fahrzeughersteller zu verkaufen, sofern der Händler den Verbraucher hierzu angemessen informiert. Des Weiteren verbietet Artikel 22 (4) des Entwurfs Versuche der Fahrzeughersteller, den Weiterverkauf von Kraftfahrzeugen zwischen lizenzierten Händlern zu verbieten. Überträgt man die Erfahrungen des Pilotprogramms zu Parallelimporten von Fahrzeugen (die nicht vom Hersteller autorisiert wurden) in den Freihandelszonen von Shanghai und Tianjin, ist der genehmigte Verkauf von Fahrzeugen nun nicht mehr das einzig zulässige Vertriebsmodell der Händler. Sie dürfen künftig auch von anderen lizenzierten Händlern Fahrzeuge für den Weiterverkauf erwerben und Fahrzeuge in Form eines Parallelimports ins Land einführen. Das Monopol des Vertriebskanals lizenzierter Fahrzeugverkäufe wird zerschlagen.

Lizenzzeitraum und Haftung der Hersteller bei Verletzungen des Vertrags

Momentan ist es übliche Praxis der Autohersteller, Jahreslizenzen zu erteilen. Falls sie sich (nach alleinigem Ermessen) dazu entscheiden, diese Genehmigungen nicht zu verlängern, erhalten die Händler hierfür keine Entschädigung. Auch wenn die Händler unter bestimmten Umständen Fahrzeuge ohne entsprechende Genehmigung der Fahrzeughersteller vertreiben dürfen, wird der selektive Vertrieb auf dem Automobilssektor auch unter den neuen Maßnahmen die vorherrschende Vertriebsform bleiben. Artikel 19 gewährt den Händlern einen Lizenzzeitraum. Er beträgt mindestens drei Jahre, zu Beginn sogar fünf Jahre (ohne die Zeit, die für die Errichtung der Werkstatt benötigt wird). Die obligatorische Verlängerung des Lizenzzeitraums im Entwurf soll den Schutz der Händler verstärken und ihre Abhängigkeit von den Herstellern verringern.

Das MOFCOM hat den Text des Entwurfs auf seiner Website unter <http://tfs.mofcom.gov.cn/article/as/201601/20160101227922.shtml> veröffentlicht.

Der Entwurf besagt außerdem: Falls eine Vertriebsvereinbarung seitens des Herstellers beendet wird, obwohl keine Vertragsverletzung seitens des Händlers vorliegt, kann dieser Händler vom Hersteller verlangen, sämtliche Geräte und Anlagen, die für Vertrieb, Diagnose und Wartung von Fahrzeugen angeschafft wurden, zu einem von unabhängigen Experten geschätzten Preis zurückzukaufen. Das Gleiche gilt für Kraftfahrzeuge und Ersatzteile, die sich zu diesem Zeitpunkt im Lager des Händlers befinden. Künftig wird es also sehr wichtig sein, etwaige Belege dafür, dass die jeweils andere Partei den Vertrag während der Laufzeit verletzt hat, aufzubewahren und sorgfältig Szenarien zu erarbeiten, um solche Verträge eventuell zu beenden.

Begrenzung der Möglichkeiten, gegen den Willen des Händlers tätig zu werden

Der Entwurf bestätigt: Hersteller von Fahrzeugen können darauf bestehen, dass die Händler Standards erfüllen, die für die Umsetzung von Geschäftsbedürfnissen und die Wahrung des Markenimages erforderlich sind, und dass sie einen separaten Bereich für die Präsentation lizenzierter Fahrzeuge einrichten. Die folgenden Maßnahmen können die Hersteller jedoch nicht gegen den Willen des Händlers durchsetzen. Sie dürfen nicht

- verlangen, dass der Händler sowohl Vertriebs- als auch Kundendienstfunktionen erbringt.
- lizenzierte Händler beim Vertrieb von Produkten anderer Fahrzeughersteller beschränken.
- einseitige Vorgaben darüber machen, welche Fahrzeugtypen oder Ersatzteile sie zu lagern haben.
- dem Händler Vertriebsziele vorgeben, es sei denn, die Parteien haben bei der Unterzeichnung der Lizenzvereinbarung oder der entsprechenden Verlängerungsvereinbarung etwas Anderweitiges vereinbart.
- von den Händlern verlangen, dass sie die Kosten für Werbung, Automessen oder sonstige Maßnahmen zur Förderung des Absatzes tragen, die im Namen des Herstellers umgesetzt werden.
- die Methoden und Medien, die für Werbemaßnahmen genutzt werden, beschränken.
- unangemessene Geschäftsräumlichkeiten verlangen.
- spezifische Marken oder Lieferanten von Designbüros, Bauunternehmen, Baumaterialien, allgemeiner Ausstattung und sonstiger Geschäftsausstattung vorgeben.
- den Vertrieb unbestimmter Kraftfahrzeuge, Ersatz- und Zubehörteile mit anderen Produkten verknüpfen.
- die Arbeit der Personalabteilung, des Rechnungswesens oder sonstige Tätigkeiten, die in den Bereich der Geschäftsautonomie des Händlers fallen, beeinträchtigen.

Eine spürbare Auswirkung dieser Bestimmungen könnte sein, dass die Händler keine so großen Summen mehr investieren müssen, um eine ganzheitliche Infrastruktur für

den Vertrieb von Fahrzeugen und die Erbringung von Dienstleistungen zu errichten. Der Vertrieb von Kraftfahrzeugen wird von der Erbringung von Reparatur- und Wartungsdienstleistungen abgekoppelt. Des Weiteren werden allgemeine Praktiken wie Mindestanforderungen im Hinblick auf die Vorräte sowie die Bündelung von schnell und langsam drehenden Modellen voraussichtlich unzulässig. Die Fahrzeughersteller können ihre eigenen Geschäftsbedürfnisse sowie ihr Markenimage nach wie vor dadurch schützen, dass sie den Händlern bezüglich der Standards des Baus und der Ausstattung ihrer Werkstätten angemessene Vorgaben machen. Ein Hersteller darf jedoch nicht darauf bestehen, dass eine bestimmte Marke oder ein bestimmter Lieferant solcher Produkte und Dienstleistungen für den Bau und die Ausstattung der Werkstätten herangezogen werden muss. Insgesamt zielt der Entwurf darauf ab, das Machtverhältnis zwischen den Herstellern und den Händlern der Fahrzeuge auszugleichen.

Zerschlagung des Monopols bei den Ersatzteilen und Förderung des freien Handels

Der Entwurf gestattet es Lieferanten von Autoteilen, ihre Produkte an jeden Kunden zu verkaufen (es sei denn, Gesetze zum Schutz geistigen Eigentums fordern etwas anderes), also sowohl an unabhängige als auch an lizenzierte Händler und Reparaturwerkstätten. Dadurch soll der freie Handel von Originalersatzteilen zwischen lizenzierten und unabhängigen Händlern sowie Reparaturwerkstätten gefördert werden. Neben den Originalersatzteilen dürfen die Händler auch die sogenannten Ersatzteile vergleichbarer Qualität kaufen oder verkaufen. Zu derartigen Ersatzteilen, die die Hersteller zur Verfügung stellen, gehören jedoch keine Grauzonenimporte, die nicht über die erforderliche China-Zertifizierung (*China Compulsory Certification*, CCC) verfügen. Artikel 16 des Entwurfs besagt: Ersatzteile, die zum CCC-Katalog zählen, können nur dann verkauft oder im Kundendienstbereich eingesetzt werden, wenn sie die CCC-Zertifizierung erhalten haben und ordnungsgemäß mit dem CCC-Zeichen versehen wurden. Mit Blick auf Originalersatzteile sind die exklusiven Liefer- und Beschaffungsmodelle, an denen sich die Hersteller bisher weitgehend orientiert haben, nicht mehr zulässig.

Keine spezifischen Absprachen mit Verbrauchern bezüglich Ersatzteilen und Zubehör

Der Entwurf untersagt es sowohl Herstellern als auch Händlern, ihre Kunden an spezifische Lieferanten und Dienstleister im Zusammenhang mit Ersatzteilen, Zubehör, Finanzierungsprodukten, Versicherungsprodukten und Pannenhilfe zu binden. Eine Ausnahme davon gilt, wenn die Ersatzteile und Dienstleistungen während der gesetzlichen Gewährleistungsfrist oder bei einem Produktrückruf verwendet werden und sofern der Fahrzeughersteller die Kosten trägt. Indem er für mehr Wahlmöglichkeiten sorgt,

versetzt der Entwurf Verbraucher in die Lage, die Marken und Lieferanten für Ersatzteile und Zubehör nach eigenem Ermessen auszuwählen. Dadurch wird sich im Sektor Kundendienst der Automobilbranche nach und nach ein freier Wettbewerb entwickeln.

Unbegrenzte Beschaffung von Ersatzteilen und Dienstleistungen für andere Hersteller

Der Entwurf verbietet den Fahrzeugherstellern, ihre Händler Wettbewerbsklauseln unterzeichnen zu lassen, die es ihnen untersagen, ihren Wettbewerbern Ersatzteile und Kundendienstleistungen anzubieten. In der Praxis bedeutet das: Die Händler von BMW können auch Ersatzteile und Kundendienstleistungen für Mercedes-Benz zur Verfügung stellen. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie viele Händler sich in der Praxis aus Rentabilitäts- und sonstigen Gründen tatsächlich dafür entscheiden, Kundendienstleister für viele Marken zu werden.

Die Strafen

Bei Verstößen gegen diese neuen Regelungen kann das zuständige Handelsministerium Geldstrafen von bis zum Dreifachen der „illegalen Gewinne“ zwischen 10.000 und 30.000 Yuan (maximal also etwa 4.200 Euro) verhängen, sofern keine illegalen Gewinne erzielt wurden. Dieser Betrag erscheint sehr gering. Viel relevanter ist jedoch, dass alle öffentlich gemachten Verstöße den Ruf der Hersteller schädigen, die Effizienz der Complianceprogramme der Hersteller gefährden, Unsicherheit im Hinblick auf die Rechtmäßigkeit und Durchsetzbarkeit der entsprechenden Bestimmungen in Vertriebsvereinbarungen nach sich ziehen und die rechtliche Basis für Händler und Verbraucher schaffen könnten, auf der sie zum Schutz ihrer Rechte und Interessen Klagen gegen die Hersteller einreichen können.

Fazit

Wenn die Maßnahmen wie im Entwurf vorgesehen beschlossen werden, müssen die bisherigen Systeme für den Vertrieb von Fahrzeugen und die entsprechenden Kundendienstleistungen komplett überarbeitet werden. Die Maßnahmen werden zu tief greifenden Änderungen auf dem Automobilssektor führen, besonders im Hinblick auf die Geschäftsbeziehungen zwischen den Herstellern, den Händlern und den Zulieferern. Das Monopol des Vertriebskanals für Kraftfahrzeuge und Ersatzteile wird zerschlagen. Möglicherweise entstehen Werkstätten, die mehrere Marken bedienen. Der Weg wäre auch frei für unabhängige Werkstätten, die Kunden- und Reparaturdienstleistungen anbieten.

Die Hersteller sollten die Entwicklung genau beobachten und bereits im Vorfeld Maßnahmen ergreifen, um auf die

entsprechenden Auswirkungen reagieren zu können. Gut beraten sind die, die ihre bestehenden Vertriebsvereinbarungen und ihre Geschäftspolitik überprüfen, um die vollständige Einhaltung der neuen Vorgaben zu gewährleisten und rechtliche Risiken zu minimieren.

Ihre Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Catherine Shen

Tel.: +86 10 6533-2786

catherine.x.shen@cn.pwclegal.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

PwC Legal China

Die Rechtsanwaltskanzleien Beijing Ruibai und Shanghai Xinbai (jeweils tätig unter dem Marketingnamen „PwC Legal China“) sind in der Volksrepublik China ansässig, beim chinesischen Justizministerium eingetragen und Mitglieder des internationalen Firmennetzwerks von PwC. Die Anwälte unterliegen den gesetzlichen Standards, die für alle Rechtsanwaltskanzleien der Volksrepublik China gelten. Sie verfassen Gutachten und beraten Kunden im Zusammenhang mit Angelegenheiten chinesischen Rechts. Die Geschäftssitze der Kanzleien sind Shanghai und Beijing, die Teams werden jedoch in ganz China eingesetzt, häufig auch bei globalen Projekten.

Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten im Jahr 2015 und Ausblick auf 2016

Die Ausgabe Winter 2015/2016 Ihres „China Compass“ informierte Sie darüber, wie sich chinesische Transaktionen im ersten Halbjahr 2015 entwickelt haben. Im aktuellen Beitrag zeigen Ihnen Ingo Wahl und Julia Puschmann, welche Aktivitäten im Gesamtjahr 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 Gesamtjahr 2015 in zwei Kategorien ein neues Rekordniveau erreicht: erstens innerhalb Chinas (inländisch) und zweitens aus China heraus (outbound). M&A nach China (inbound) entwickelten sich demgegenüber leicht rückläufig. Die Zahl der Transaktionen ist auf 9.420 und damit um 37 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum gestiegen. Die Transaktionswerte erreichten dabei die Rekordmarke von 733,7 Milliarden US-Dollar. Zugelegt haben die Transaktionen in den beiden erstgenannten Kategorien, wobei die inländischen M&A-Transaktionen mit strategischem Ziel nach wie vor den Gesamtmarkt für chinesische Transaktionen wesentlich vorangetrieben haben.

Inländische Aktivitäten: weiterhin Wachstum durch wirtschaftlichen Transformationsprozess bei zunehmender Reife des Markts

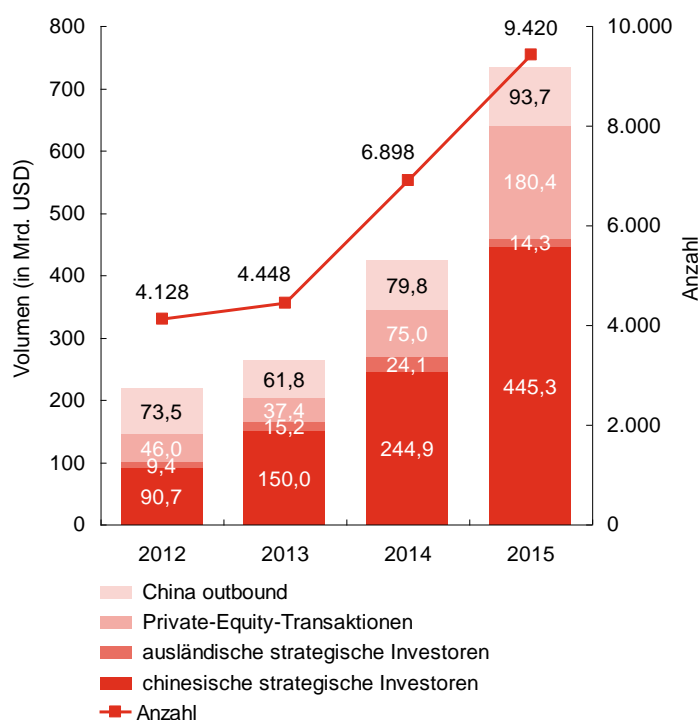
Die chinesischen strategischen Investitionen haben gegenüber 2014 im Gesamtjahr 2015 um über 82 Prozent im Transaktionswert deutlich zugelegt. Vor allem die Werte der Investitionen in den Sektoren Technologie (plus 41,0 Milliarden US-Dollar) und Finanzdienstleistungen (plus 37,3 Milliarden US-Dollar) stiegen beachtlich. Insgesamt waren Technologie und Finanzdienstleistungen mit 77,4 respektive 71,2 Milliarden US-Dollar die beiden Sektoren mit dem größten Transaktionsvolumen, gefolgt von Industrie (58,0 Milliarden US-Dollar) sowie Energie- und Kraftwirtschaft (51,8 Milliarden US-Dollar). Ursache für den Boom im Bereich Technologie ist die Unterstützung dieses Sektors durch die Regierung, die in ihm den Katalysator für den chinesischen Transformationsprozess sieht. Investoren erwarten unter anderem deshalb ein höheres Wachstum für diesen Bereich.

Themen des Beitrags

- starke Zunahme von Transaktionen innerhalb Chinas
- Private-Equity-Transaktionen wieder mit deutlichem Wachstum
- weiterhin hohes Niveau chinesischer Investitionen im Ausland

Manche Transaktionen wie etwa die Akquisition der Internetfernsehen- und Videoplattform Youku Tudou Inc. durch Alibaba Group Holding Limited für 4,3 Milliarden US-Dollar können als Schritte zur Konsolidierung des Technologie-sektors eingestuft werden.

Abb. 1 Chinesische M&A-Aktivitäten



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, Analyse PwC

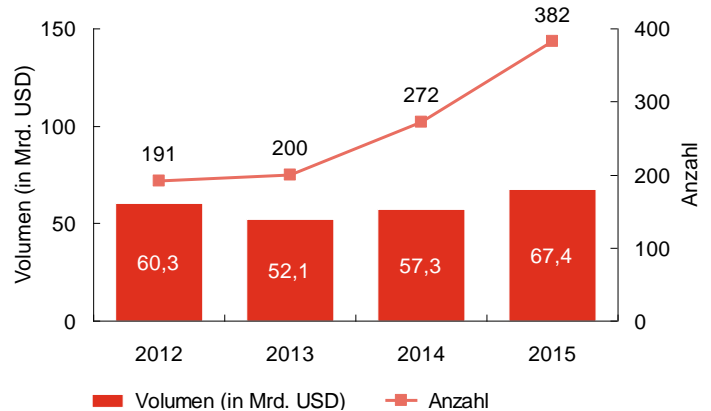
Im Sektor Finanzdienstleistungen entwickelten sich FinTech- und Zahlungsabwicklungsunternehmen mit beachtlichem Tempo. Verdeutlicht wird das zum Beispiel durch Transaktionen wie den Erwerb eines 6,6-prozentigen Anteils an Shanghai Lujiazui International Financial Asset Exchange Co. Ltd. (Serie-B-Finanzierungsrunde) für 1,2 Milliarden US-Dollar durch ein Konsortium aus chinesischen Investoren um Guotai Junan Securities und die Bank of China Group Investment Limited. Durchgängiger Grund für den Anstieg der inländischen strategischen Transaktionen ist nach wie

vor der anhaltende wirtschaftliche Transformationsprozess Chinas, der zu erhöhten M&A-Aktivitäten und dadurch zu (wenn auch erst aufkommenden) Konsolidierungen in der chinesischen Industrie geführt hat und weiter führen wird. Positiv beeinflusst wurden die inländischen strategischen Investitionen zudem durch anorganische Wachstumsstrategien chinesischer Unternehmen. Diese suchten angesichts der zu beobachtenden Konjunkturverlangsamung und des volatilen Aktienmarktumfelds in China besonders im zweiten Halbjahr 2015 nach neuen Wachstumsfeldern. Neben dem starken Zuwachs bei inländischen Transaktionen scheinen ausländische Transaktionen nach China ein stabiles Niveau mit leicht rückläufigem Wachstum erreicht zu haben.

Outboundtransaktionen: Industrieländer nach wie vor favorisiert, aber asiatische Länder von zunehmendem Interesse durch „One Belt, One Road“-Initiative

Die Zahl und das Volumen der Transaktionen vom chinesischen Festland (ohne die Sonderverwaltungsregionen Hongkong und Macao) ins Ausland erreichten im Gesamtjahr 2015 Rekordniveau. So stieg die Zahl der Transaktionen auf 382 (plus 40 Prozent) bei einem Gesamtvolumen von 67,4 Milliarden US-Dollar (plus 21 Prozent). Maßgeblich zum Anstieg der Transaktionszahl trugen erneut Privatunternehmen (*Privately owned Enterprises*, POEs) mit 207 Outboundinvestitionen bei. Darüber hinaus realisierten Staatsunternehmen (*State owned Enterprises*, SOEs) (80 Transaktionen) und Finanzinvestoren (95 Transaktionen) im Gesamtjahr 2015 mehr Investitionen im Ausland als noch im Gesamtjahr 2014. Die durchschnittliche Transaktionsgröße ging insgesamt jedoch zurück. Auch im Gesamtjahr 2015 wurden Investitionen in Technologien, Marken und Know-how im Ausland getätigt, um diese anschließend auf dem heimischen Markt anzubieten und zu nutzen. Outboundinvestitionen ermöglichen chinesischen Unternehmen außerdem zusätzliches anorganisches Wachstum. Ein neuer Trend, wenn derzeit auch noch in einem untergeordneten Ausmaß, sind zudem Investitionen ins Ausland. Sie werden durchgeführt als Mittel zur Risikominimierung durch geografische Portfoliodiversifikation. Ein Beispiel ist die angestrebte Übernahme der KraussMaffei Group GmbH für 1,1 Milliarden US-Dollar durch ein Konsortium um die China National Chemical Corporation sowie die Private-Equity-Firmen AGIC Capital und GUOXIN International Investment Corp. (Januar 2016). Weiterhin sind Industrieländer wie Deutschland und die Schweiz favorisierte Zielländer von Transaktionen chinesischer Unternehmen. Als Folge der „One Belt, One Road“-Initiative der chinesischen Zentralregierung wurden im Gesamtjahr 2015 zunehmend jedoch auch Transaktionen in asiatische Länder umgesetzt.

Abb. 2 Outboundtransaktionen



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, Analyse PwC

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

Private Equity: Anstieg der Transaktionen durch viele besonders aktive inländische Investoren bei generell anspruchsvollerem Umfeld für ausländische Investoren

Die Beschaffung von außerbörslichem Beteiligungskapital (*Private Equity*, PE) in China ist im Gesamtjahr 2015 auf solidem Niveau und nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr geblieben. Der Wert aller PE-Transaktionen erhöhte sich zum vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 169 Prozent auf 192,1 Milliarden US-Dollar bei einem Anstieg der Transaktionszahl auf 1.062 (plus 79 Prozent) jedoch erheblich. Die Entwicklung des PE-Geschäfts wurde durch die große Zahl von Finanzinvestoren vorangetrieben, wobei inländische Investoren besonders aktiv waren. Dadurch wurde das Umfeld auch für ausländische Finanzinvestoren in China im Gesamtjahr 2015 anspruchsvoller. Von den genannten Transaktionen erreichten 27 PE-Transaktionen ein Volumen von über einer Milliarde US-Dollar, was den Trend im PE-Marktsegment hin zu größeren Transaktionsvolumina unterstreicht. Als Beispiel ist die Akquisition der Postal Savings Bank of China Corp. Ltd. durch ein Konsortium um die China Life Insurance Co. Ltd. und die Ant Financial Services Group, einem Spin-off des Finanzsegmentes der Alibaba Group, für 7,0 Milliarden US-Dollar zu nennen. Der Trend von PE-Transaktionen ins Ausland setzte sich im Gesamtjahr 2015 fort, wobei PE- und andere Finanzinvestoren nach Investitionsmöglichkeiten mit China-Bezug suchten.

Tab. 1 Ausgewählte Outboundtransaktionen nach Deutschland und in die Schweiz in den Jahren 2015 und 2016

Käufer	Zielunternehmen	Branche	Datum	Volumen	Weitere Details
Chengdu Techcent Environment Co. Ltd.	Bilfinger Water Technologies GmbH	Industrie	06.02.2016	200 Mio. EUR	vollständige Übernahme, Erwerb von Bilfinger SE
Zhejiang Haers Vacuum Containers Co. Ltd.	SIGG Switzerland AG	Konsumgüter	04.02.2016	16,62 Mio. EUR	vollständige Übernahme, Erwerb von The Riverside Company
China National Chemical Corporation	Syngenta AG, Schweiz	Agrarchemie	03.02.2016	42,085 Mrd. EUR	vollständige Übernahme
Hangzhou Hema Medical Equipment Co. Ltd.	INJEX Pharma AG	Gesundheitswesen	01.02.2016	nicht bekannt	Übernahme nach Insolvenz
China National Chemical Corporation	KraussMaffei Group GmbH	Industrie, Maschinenbau	11.01.2016	925 Mio. EUR	Übernahme der 95-Prozent-Anteile von Onex Corporation
Xiamen Comfort Science & Technology Group Co. Ltd.	Medisana AG	Gesundheitswesen	18.12.2015	31,85 Mio. EUR	vollständige Übernahme
Huapont Life Science Co. Ltd.	Paracelsus Suisse	Gesundheitswesen	30.11.2015	31,07 Mio. EUR	70-Prozent-Anteil, Erwerb von Swiss Bio-Life Technology Holdings Limited
Huapont Life Science Co. Ltd.	Rheintalklinik GmbH & Co. Porten KG	Gesundheitswesen	17.09.2015	5,87 Mio. EUR	vollständige Übernahme
ShangGong ShenBei Co. Ltd.	H. Stoll AG & Co. KG	Maschinenbau	29.08.2015	28,5 Mio. EUR	26-Prozent-Anteil, Erwerb via ShangGong Europe GmbH
Hainan Airlines Co. Ltd.	Swissport International Ltd., Schweiz	Airport-Infrastruktur	30.07.2015	2,58 Mrd. EUR	98-Prozent-Anteil, Erwerb von PAI Partners SAS
Fosun International Ltd.	Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA	Finanzdienstleistungen	08.07.2015	210 Mio. EUR	80-Prozent-Anteil
Lei Shing Hong Ltd.	Mercedes-Benz-Vertriebsgesellschaft mbH	Automobil	19.06.2015	nicht bekannt	15 Autohäuser in Ostdeutschland
Skyworth Digital Holdings Ltd.	Metz-Werke GmbH & Co. KG	Konsumgüter	28.04.2015	nicht bekannt	Übernahme der Assets der TV-Sparte aus Insolvenz
Syndikat aus China Grand Pharmaceutical and Healthcare Holding Ltd. und Shanghai Muyi Investment Management Partnership	Cardionovum GmbH	Pharmazie	21.04.2015	67,87 Mio. EUR	73-Prozent-Anteil, Erwerb von Japan Lifeline Co. Ltd.
Lingyun Industrial Corporation Ltd.	Waldaschaff Automotive GmbH	Automobil	16.04.2015	3,5 Mio. USD	vollständige Übernahme
Weichai Power Co. Ltd.	Kion Group AG	Maschinenbau	27.03.2015	187 Mio. EUR	Erhöhung der Anteile von 5 auf 38 Prozent
Dalian Wanda Group Co. Ltd.	Infront Sports & Media AG, Schweiz	Medien und Werbung	10.02.2015	1,05 Mrd. EUR	68-Prozent-Anteil, Erwerb von Bridgepoint Advisers Limited
Anhui Zhongding Sealing Parts Co. Ltd.	Wegu Holding GmbH	Automobil	04.02.2015	95 Mio. EUR	vollständige Übernahme

Aufgrund der (zeitweise) sehr volatilen Stimmung an den chinesischen Aktienmärkten fanden Desinvestitionen aus PE-Engagements (*Exits*) über Börsengänge (*Initial Public Offerings*, IPOs) im Gesamtjahr 2015 auf Vorjahresniveau und damit weniger als erwartet statt. Nichtsdestotrotz werden IPOs in China weiterhin als der bevorzugte Weg für Exits angesehen.

Hierbei erfreuen sich die Aktienmärkte in Shanghai und Shenzhen (gegenüber Hongkong und den USA) größerer Beliebtheit, da Emittenten mit PE-Hintergrund hier versuchen, höhere Emissionskurse zu erzielen. Für den PE-Sektor wird auch 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 Jahr 2014 hat sich der M&A-Markt im Gesamtjahr 2015 sehr stark entwickelt und Rekordwerte erzielt. Die bestimmenden Faktoren waren wie erwartet inländische Transaktionen von chinesischen strategischen Investoren (plus 82 Prozent) und deutlich verstärkte PE-Transaktionen (plus 169 Prozent). Das Wachstum der chinesischen M&A-Aktivität mit zweistelligen Raten sollte sich in den kommenden Monaten fortsetzen. Wesentliche Triebfedern werden dabei wieder die inländischen strategischen und die ins Ausland gerichteten Transaktionen sowie die starken Investitionsaktivitäten von Finanzinvestoren sein.

Für diese Annahmen spricht eine Reihe von Gründen: Die grundlegenden Treiber inländischer M&A-Aktivitäten – die Transformation der chinesischen Wirtschaft und anorganische Wachstumsstrategien chinesischer Unternehmen – bestehen fort und fördern inländische Transaktionen. Darüber hinaus dürften sich PE-Transaktionen langfristig unter anderem aufgrund des generell hohen Eigenkapitalbedarfs in China sowie zunehmender Übernahme- und Exitmöglichkeiten weiter gut entwickeln. Traditionelle PE-Investoren werden jedoch vermehrt Konkurrenz von anderen direkten Finanzinvestoren wie Versicherungen (und anderen Finanzinstitutionen), diversen Fonds und Investitionsvehikeln vermögender Privatpersonen erfahren. Zudem wird eine nennenswerte Zahl zunehmend erfahrener chinesischer Unternehmen voraussichtlich weiter nach neuen Technologien und Märkten im Ausland Ausschau halten, um anorganisch zu wachsen und ihr Portfolio auch geografisch zu diversifizieren.

Im Zentrum der Aufmerksamkeit stehen weiterhin die Branchen Technologie und Finanzdienstleistungen. So wird die chinesische Regierung den Sektor Technologie als Katalysator des chinesischen Transformationsprozesses weiter unterstützen. Die Konsolidierung dieses Sektors und die Umsetzung anorganischer Wachstumsstrategien werden durch führende Unternehmen dieser Branche wie Baidu, Alibaba und Tencent vorangetrieben. Zudem werden sich PE-Investoren in diesem Sektor, der auch ein dynamisches Umfeld für Start-ups bietet, besonders engagieren. Im Sektor Finanzdienstleistungen wird mit einer starken Outbound-aktivität gerechnet, da chinesische Banken zunehmend die Auslandsaktivitäten ihrer chinesischen Kunden begleiten. Darüber hinaus werden Versicherungen, FinTechs und Dienstleister im Bereich Zahlungsabwicklung versuchen, Unternehmen zur Entwicklung von Finanzprodukten und Marken zu akquirieren. Chinesische Zahlungsabwicklungsunternehmen werden ins Ausland expandieren, um das Zahlungsgeschäft sowohl nach China als auch ins Ausland

abdecken zu können. Die Konsolidierung des lokalen Finanzsektors wird weiterhin durch den hohen Liquiditätsbedarf besonders chinesischer Privatkunden und klein- und mittelständischer Unternehmen (*Small and Medium Enterprises*) motiviert sein.

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

Chinesische Investitionen in ausländische Unternehmen des Sektors Umwelttechnologie

Kurz vor Weihnachten 2015 riefen die Behörden in Chinas Hauptstadt Beijing die höchste Smog-Alarmstufe aus. Der Autoverkehr wurde eingeschränkt, Industrieunternehmen mussten ihren Betrieb einstellen. Schadstoffbelastungen, die den empfohlenen Höchstwert der Weltgesundheitsorganisation um ein Vielfaches überschreiten, sind nur die Spitze eines Problems, das zu einer existenziellen Bedrohung geworden ist. China hat darauf reagiert und mit vielen Maßnahmen Anreize geschaffen, Technologien zu entwickeln, die Abhilfe versprechen. Das Land ist dabei dringend auf Know-how aus dem Ausland angewiesen. Stichwort: Fusionen und Übernahmen. China hat 2014 zum ersten Mal seit Beginn der Reformpolitik mehr ins Ausland investiert als umgekehrt und dieser Trend hat sich 2015 und 2016 fortgesetzt bzw. verstärkt. Wie weit diese Anstrengungen vor dem Hintergrund der chinesischen Investitionswelle im Ausland mittlerweile fortgeschritten sind, fasst unser Kollege Wang Wei für Sie zusammen. Er verstärkt die Transaktionsberatung bei PwC seit August des vergangenen Jahres.

Themen des Beitrags

- Fusionen und Übernahmen von 2012 bis 2015
- ausgewählte Kennzeichen dieser Aktivitäten
- Bedeutung deutscher Umwelttechnologie

Die ernsthaften Umweltprobleme Chinas haben auch die chinesischen Auslandsinvestitionen auf den Umweltsektor gelenkt. Vor allem seit zwei Jahren gibt es immer mehr Übernahmen und Beteiligungen (*Mergers and Acquisitions*, M&A) von beziehungsweise an westlichen Umwelttechnologieunternehmen. Eine Auswahl von Transaktionen in den Jahren 2012 bis 2015 zeigt Ihnen Tabelle 1.

Kennzeichen der Fusionen und Übernahmen

Wertet man die Daten der in Tabelle 1 aufgeführten Transaktionen aus, ergeben sich daraus einige zentrale Erkenntnisse.

Es haben fast ausschließlich große Mischkonzerne (Konglomerate) mit staatlichem Hintergrund (wie Beijing Capital Land, CITIC oder GRAM aus Guangdong) oder börsennotierte Umwelttechnologieunternehmen in ausländische Unternehmen der Sparte Umwelttechnologie investiert. Es gab zwar Versuche abseits von diesem Muster wie von Fosun,

Tab. 1 Übernahmen und Fusionen in der Umwelttechnologie von 2012 bis 2015

Datum	Investor	Ziel	Anteil	Segment	Land	Umfang
Juni 2012	FPI	Bohnen Beheer	75%	VOC Monitoring	Niederlande	4,5 Mio. Euro
März 2013	Beijing Water	Veolia Portugal	100%	Water	Portugal	95 Mio. Euro
August 2013	Sailhero	CES	60%	Metal Monitoring	USA	62 Mio. US-Dollar
November 2013	Interchina Water	Josab	42%	Water Management	Schweden	4,6 Mio. Euro
Dezember 2013	Interchina Water	BioKube	60%	Water Management	Dänemark	10 Mio. Euro
März 2014	Beijing Capital Land	TPI NZ	100%	Solid Waste	Neuseeland	725 Mio. Euro
Juli 2014	TB Heavy Industry	CNP Technology	45%	Water, Biosolids	Deutschland	0,45 Mio. Euro
November 2014	CITIC (mit KKR)	United Envirotech	100%	Water Management	Singapur	1.000 Mio. Euro
Januar 2015	Pret Composites	Wellman	100%	Plastics Recycling	USA	80 Mio. US-Dollar
Mai 2015	TB Heavy Industry	Centrealstate	100%	Separation Engineering	USA	70 Mio. US-Dollar
Mai 2015	Sailhero	Sunset Laboratory	60%	OCEC Analysis	USA	6,6 Mio. US-Dollar
Juni 2015	Zoomlion	LADURNER	100%	Solid Waste, Soil	Italien	75 Mio. Euro
Juni 2015	GRAM/Sino-German Metal Group	ALBA („Green Fuel“)	50%	Waste Incineration	Deutschland	nicht bekannt
Juni 2015	Beijing Capital Land	ECO	100%	Dangerous Waste	Singapur	165 Mio. Euro
August 2015	Yonker	IST	100%	Soil	USA	2 Mio. US-Dollar

einem führenden Finanzkonglomerat, den belgischen Müllverwerter Invader zu erwerben. Die Transaktion scheiterte aber, auch wegen der fehlenden Synergien und Erfahrung auf einem für Fosun fremden Gebiet.

Bisher waren nur große Konglomerate mit staatlichem Hintergrund (Beijing Capital Land, CITIC) in der Lage, Transaktionen deutlich über 100 Millionen Euro abzuschließen. Während diese eher die internationale Diversifizierung des Geschäfts in Blick haben, sind die börsennotierten Privatunternehmen an Technologie, Expertise und Branding interessiert.

Die hohe Zahl der „Wiederholungstäter“ lässt die Vermutung zu, dass die Firmen mit ihren Investitionen generell zufrieden sind. Zu den Erwerbern, die Sie mehrmals in Tabelle 1 finden, gehören Beijing Capital Land, Interchina Water, Sailhero und TB Heavy Industries. Zoomlion hat bereits 2008 ein Unternehmen in Italien, allerdings im Baumaschinensektor, übernommen.

Umwelttechnologie „made in Germany“

Umwelttechnologie aus Deutschland ist bis vor Kurzem kaum als Ziel von Transaktionen aus China hervorgetreten. Als 2014 zwei Unternehmen aus dem Sektor Wasserengineering, die SH+E und der Biogasanlagenpionier MT Energy, in die Insolvenz gingen und einen Investor suchten, waren zwar einige chinesische Unternehmen vor Ort, schreckten aber wohl vor schwierigen Restrukturierungsaufgaben in Deutschland zurück. Angesichts des anhaltenden Interesses aus China an westlichen Umwelttechnologien und Deutschlands gutem Ruf in China ist aber damit zu rechnen, dass in der Zukunft mehr chinesische Investitionen in deutsche Umwelttechnikunternehmen fließen werden. In den Jahren 2010 bis 2015, als 85 Prozent der etwa 180 chinesischen M&A-Projekte in Deutschland anfielen (und rund 20 Übernahmen mit *Deal Size* über 100 Mio. Euro), lag der Anteil der Transaktionen aus der verarbeitenden Industrie stets über 70 Prozent. Dieser Anteil ist 2015 zum ersten Mal unter 50 Prozent gefallen und es ist auch in der Zukunft damit zu rechnen, dass die chinesischen M&A-Investoren sich noch breiter aufstellen werden.

Bilfinger Water Technologies und die ehemalige E.ON-Tochter EEW Energy from Waste („EEW“), die in der zweiten Hälfte 2015 auf den Markt kamen, wurden im Februar 2016 für 200 Millionen Euro bzw. 1,4 Milliarden Euro nach China verkauft, dabei war der EEW-Deal die erste Übernahme eines chinesischen Investors in Deutschland, deren Wert über einer Milliarde liegt – deutlich mehr als beim Erwerb von KraussMaffei durch ChemChina, die im Januar für Schlagzeilen sorgte. Und die „grünen“ Investoren kommen wieder

aus den zwei Gruppen der gelisteten Umweltunternehmen und großer Konglomerate.

Beiträge zum Thema Umwelt und Umwelttechnologie

- Ein Schritt in die ökologische Zukunft, *China Compass*, Winter 2013/2014
- Stand der Energie- und Umwelttechnik: ein Land am Scheideweg, *China Compass*, Winter 2013/2014
- Photovoltaik: China bald größter Markt weltweit, *China Compass*, Frühjahr 2012
- „China Greentech Report 2011“: ein Markt auf der Überholspur, *China Compass*, Winter 2011/2012
- Erneuerbare Energien: Strategien dreier deutscher Unternehmen in China, *China Compass*, Sommer 2010

Deutsche Umwelttechnologiefirmen haben sich zwar schon früh auf dem chinesischen Markt engagiert, bisher aber mit eher bescheidenem Erfolg. Berlinwasser ist zum Beispiel seit Mitte der 90er-Jahre in China tätig, führte in knapp 20 Jahren allerdings nur fünf Wasserprojekte in kleineren Städten in China durch. Die Kontrolle über das ganze Wasserversorgungssystem in einer Großstadt, wie es der französischen Veolia in Lanzhou gelang, erreichte der Berliner Wasserbetrieb nie. Auch andere renommierte Firmen bleiben in China hinter ihren Möglichkeiten zurück.

Ausblick

Es wird sicher weitere chinesische Investitionen in deutsche Unternehmen der Sparte Umwelttechnologie geben. Politisch motivierte Käufe, die eher zur Erhöhung des Renommées dienen als der wirtschaftlichen Vernunft entsprechen, werden dagegen angesichts der anhaltenden Antikorruptionswelle, die viele namhafte Staatsunternehmen bereits getroffen hat, merklich zurückgehen. Früher haben die Staatsunternehmen Vorhaben, deren Absichtserklärungen bei hohen Staatsbesuchen unterzeichnet wurden, mit aller Kraft und ohne Rücksicht auf Wirtschaftlichkeitsüberlegungen durchgezogen. Auch dazu wird es deutlich seltener kommen.

Das Gros der chinesischen Investoren in Deutschland werden private oder marktwirtschaftlich geführte Staatsunternehmen mit Börsennotierung aus dem Bereich Umwelttechnik sein.

Die chinesischen Investoren werden professioneller und selbstbewusster. Sie kennen sich inzwischen mit gängigen Prozessen bei Übernahmen und Fusionen und bei Bewertungspraktiken gut aus und engagieren Berater zur Durchführung von Due-Diligence-Untersuchungen.

M&A-Beratern kommt eine immer wichtigere Rolle dabei zu, chinesisch-deutsche Transaktionen zu initiieren und erfolgreich abzuschließen. In der Vergangenheit investierte meist der chinesische Marktführer in den deutschen Counterpart (wie im Fall von Sany und Putzmeister), heute haben sich die Rahmenbedingungen jedoch grundsätzlich verändert. Viele der Investoren kommen aus der zweiten Reihe der jeweiligen Industrie oder treten mit der Auslandsakquisition gar in eine für sie neue Industrie ein. Auch neu gegründete chinesische Finanzinvestoren spielen eine immer größere Rolle, dabei müssen gerade sie sich Branchenexpertise erarbeiten und sich im Laufe der Zeit spezialisieren – die deutschen M&A-Berater sind mehr denn je als professionelle Mittler gefordert.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Wang Wei

Tel.: +49 69 9585-2626

wang.wei@de.pwc.com

Jiaye You

Tel.: +41 58 792-1473

jia.ye.you@ch.pwc.com

Industrie 4.0 für einen chinesischen Ausrüster in der Telekommunikationsindustrie

Die vierte industrielle Revolution, die in Deutschland die strategische Entwicklung der Unternehmen maßgeblich beeinflusst, wird auch in China mit hoher Aufmerksamkeit verfolgt. Die Wirtschaft steht unter gewaltigem Druck. Will China den Sprung vom Billiglohnland zur führenden Industrienation schaffen, braucht es die Digitalisierung, um die Effizienz und Qualität der Produktion zu erhöhen. China ist dringend auf fortschrittliche Technologie angewiesen. Im Brennpunkt stehen Unternehmen, die durch ihre Produkte erst die Voraussetzungen dafür schaffen, dass das Land überhaupt Industrie-4.0-fähig wird. PwC Strategy& hatte die Gelegenheit, einen chinesischen Telekommunikationsausrüster bei der Bewertung seines digitalen Reifegrads und der Entwicklung einer Industrie-4.0-Strategie entlang der Wertschöpfungskette zu unterstützen. Welche speziellen Herausforderungen dabei zu bewältigen waren und auf welche Weise digitale Maßnahmen entwickelt wurden, fasst unser Experte Dr. Gerd Lanfermann für Sie zusammen.

Wie viele andere Teilbereiche der Wirtschaft stehen auch die Ausrüster der Telekommunikationsbranche unter einem starken Globalisierungsdruck, der die traditionellen Wertschöpfungsstrukturen mit Nachdruck verändert. Für Telekommunikationsausrüster bedeutet das: Sie müssen in der Lage sein, neue regionale Märkte mit der gleichen logistischen Leistungsfähigkeit zu bedienen wie die angestammten etablierten Absatzgebiete. Individuelle Kundenwünsche müssen durch ein Portfolio von Produkten, Modulen und Plattformen umsetzbar sein. Die konfigurierbaren Produkte sollen effizient, möglichst automatisiert und ohne Verzug in Produktionsaufträge transferiert und reibungslos vom Auftragseingang bis zur Auslieferung abgewickelt werden. Nicht zuletzt wünscht der Kunde volle Transparenz in allen Details seines Auftrags – von der prognostizierten Produktionszeit über die Lieferung bis zur Inbetriebnahme –, um die aktuellen Daten mit seiner eigenen Planung abzustimmen.

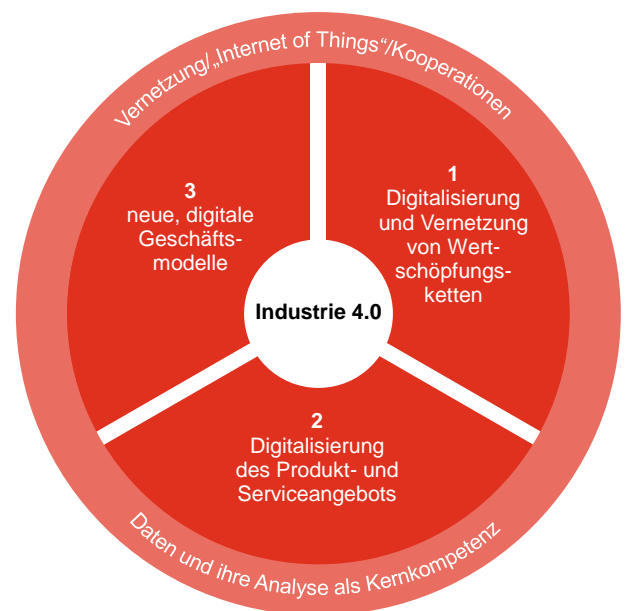
Durch diese Anforderungen werden manuell geprägte traditionelle Prozesse in Bezug auf Geschwindigkeit und Qualität an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit getrieben. Die neuen Anforderungen an Flexibilität, Schnelligkeit, Kosten und Qualität kann eine Strategie des „weiter so, nur schneller“ nicht mehr erfüllen. Ein Beharren darauf würde im Gegenteil dazu führen, dass Prozesse in diesen Grenzbereichen zu unberechenbaren Fehler- und Verzögerungsquellen würden.

Themen des Beitrags

- Bewertung des digitalen Reifegrads
- Dimensionen und Stufen des Assessments von PwC
- Errichtung eines *Control Tower* für alle Informationen

Als Lieferant von Infrastruktur gehört unser Klient zu den wenigen Anbietern, die im Rahmen von Industrie 4.0 ein komplettes Portfolio anbieten, das sowohl die Lösungen für die Telekommunikation als auch das Management und die Analyse der Daten umfasst. Damit kann das Unternehmen an dem enormen Wachstum, das sich durch vernetzte Objekte im Endkundenmarkt, durch Smart Cities, Mobilität und die digitalen Fabriken ergeben wird, direkt partizipieren.

Abb. 1 Daten und ihre Analyse als Kernkompetenz



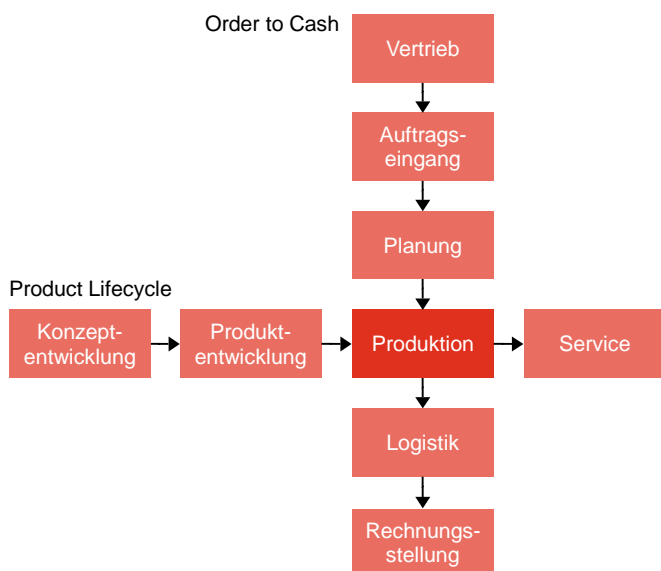
Als Industrie-4.0-Anbieter hat der Telekommunikationsausrüster die Notwendigkeit erkannt, sich auch als Anwender mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen, um die globale Wettbewerbsfähigkeit auszubauen, den technologischen Vorsprung aufrechtzuerhalten und langfristig das hohe Wachstum zu erhalten. Für das Unternehmen sind es drei wesentliche Motivatoren, die für den Einsatz von Industrie-4.0-Lösungen sprechen:

- die Möglichkeit, die Wertschöpfungsketten innerhalb des Unternehmens und entlang der externen Lieferketten besser zu steuern: Digitale Lösungen sollen die Fähigkeit des Unternehmens, seine vertikalen und horizontalen Prozesse einheitlich und konsistent zu gestalten, wesentlich verbessern.

- die Digitalisierung und Vernetzung der eigenen Produkte und Dienstleistungen: Vernetzte Produkte sollen die kundenspezifischen Anforderungen erkennbar machen sowie digitale Mehrwertservices und kundenspezifische Lösungen transportieren. Damit können Produkte und Lösungen zielgenauer auf den Bedarf hin entwickelt werden.
- Daten-basierte Geschäftsmodelle in der Cloud, die dem Kunden dank der auf ihn zugeschnittenen Lösungen einen signifikanten Zusatznutzen bieten: Die innovativen Geschäftsmodelle haben dabei ein enormes Potenzial jenseits eines traditionellen Hardwaregeschäfts. Daten-basierte Lösungen sind ein Garant für zukünftiges Geschäft – auch wenn diese Geschäftsmodelle eine große Herausforderung in der Umsetzung sein können.

Zwei Projekte zum Thema Industrie 4.0 sind gestartet worden, die sich zum einen mit der Digitalisierung entlang des Prozesses von der Bestellung bis zur Bezahlung (*Order-to-Cash*), zum anderen mit der Digitalisierung der Entwicklung und der Herstellprozesse beschäftigen. In den Mittelpunkt der Suche nach Optimierungsmöglichkeiten rückte dabei speziell die Schnittstelle dieser beiden Kernprozesse.

Abb. 2 Prozesse von der Bestellung bis zur Rechnungsstellung



Beide Prozesse sind existenziell für die operative Effizienz und die Fähigkeiten, Produkte schnell und gezielt zu entwickeln. Maximale Kundenzufriedenheit und klare Technologieführerschaft sind dabei die Zielgrößen, die hier direkt beeinflusst werden.

Beitrag zum Thema

Forschung und Entwicklung als Türöffner von Industrie 4.0, *China Compass*, Winter 2015/2016

Eine Vorbedingung für die Identifikation des Optimierungspotenzials durch Digitalisierung war die umfassende Bestandsaufnahme des derzeitigen Digitalisierungsstands mit verschiedenen Detailgraden:

- Wie unterstützen die Bereiche einen barrierefreien Austausch von Information?
- Wie echtzeitfähig sind die eingesetzten Systeme und Ablaufprozesse?
- Wie wird die Präferenz des Kunden für bestimmte Produktfeatures und Konfigurationen verfolgt und bei der Produktentwicklung genutzt?
- Wie werden Produktkonfigurationen für Kunden fehlerfrei, also ohne technische Widersprüche, zusammengestellt und bzgl. ihrer Produktionszeit bewertet?

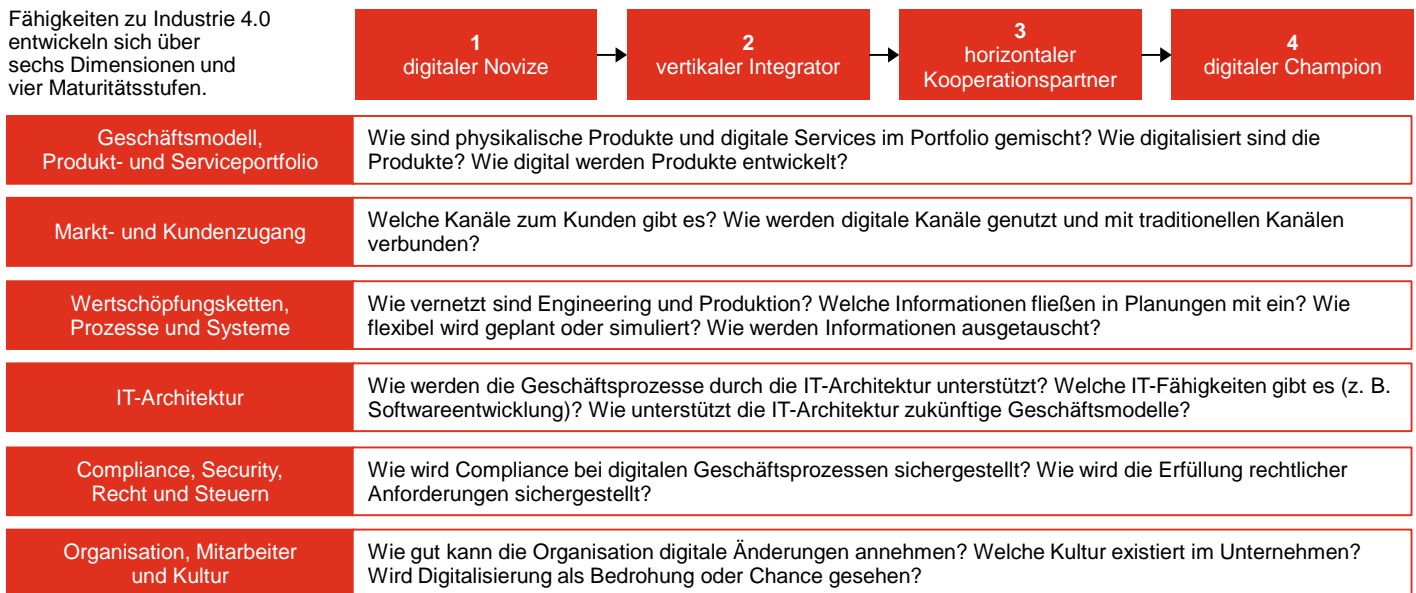
Wer die Fragen genauer betrachtet, erkennt: Einen wesentlichen Einfluss auf die Leistungsfähigkeit der Prozesse hat unter anderem der Verknüpfungsgrad von Informationen entlang der Wertschöpfungskette.

Zusammen mit der Feststellung des digitalen Reifegrads wird auch der Zielzustand entwickelt, den das Unternehmen perspektivisch erreichen möchte: Das können Fähigkeiten zur automatischen Evaluierung und Optimierung einer Modulstrategie in Abhängigkeit von einer sich ändernden Kundennachfrage sein oder die automatische Validierung und Produktionssimulation in Echtzeit während der Konfiguration.

Bewertung des digitalen Reifegrads

Für die Bewertung des Reifegrads der Digitalisierung haben wir in der Projektdurchführung auf das Industrie-4.0-Maturitätsassessment von PwC Strategy& zurückgegriffen. Durch dieses Framework nähert man sich der Digitalisierung über 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

Abb. 3 Die sechs Dimensionen und vier Maturitätsstufen des PwC-Assessments

Jedem dieser Bereiche kann ein spezifischer Reifegrad zugrunde gelegt werden, der bei der Erkennung von Entwicklungsmöglichkeiten und bei der Nutzung der Industriepraxis unterstützt.

- digitaler Novize: Das Unternehmen hat die digitalen Grundlagen gelegt.
- vertikaler Integrator: Das Unternehmen hat seine vertikale Wertschöpfungskette vernetzt und optimiert.
- horizontaler Kooperationspartner: Das Unternehmen operiert komplett integriert mit seinen Wertschöpfungspartnern.
- digitaler Champion: Datengetriebene Produkte und digitale Mehrwertservices werden zum vorherrschenden Geschäftsmodell.

In Interviews mit Managern in Schlüsselfunktionen entlang der Wertschöpfungskette werden die Ansprüche an die Digitalisierung aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet. Durch einen umfangreichen Fragenkatalog wird die jeweilige Ausprägung der Digitalisierung festgestellt, mit der jeweiligen Situation begründet und ein Idealzustand formuliert. Dadurch entsteht eine nachvollziehbare und quantifizierbare Beurteilung des aktuellen und beabsichtigten digitalen Reifegrads. Welchen Reifegrad ein Unternehmen erreichen möchte, hängt von den individuellen Zielen und Geschäftsmodellen ab: Der digitale Champion muss nicht das ultimative Ziel sein, nichtsdestotrotz sollte ein Unternehmen sich aktiv mit der Frage auseinandersetzen, wie es sich in der Industrie 4.0 positionieren möchte, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Das PwC-Industrie-4.0-Modell ist flexibel genug, um sowohl als Grundlage für

strategische Transformationen zu dienen als auch konkrete Optimierungsmaßnahmen zu definieren.

Für unseren Klienten kristallisierten sich im Assessment drei wesentliche Fokusbereiche für Optimierungsmaßnahmen heraus:

Transparente Logistik

Dabei wird die logistische Transparenz durch Track-and-Trace-Lösungen verbessert, zum Beispiel um das Liefermanagement in *Emerging Markets* zu optimieren und die Installationsplanung des Kunden effizienter zu unterstützen.

Einfache Produktkonfiguration

Dabei wird die Konfiguration von Produkten durch automatisiertes Variantenmanagement und selbstständige Validierung während des Konfigurationsprozesses vereinfacht, um falsche Konfigurationen vor der Produktion zu korrigieren und eine Abschätzung des Produktionsaufwands in Echtzeit zu liefern.

Effiziente Entwicklung

Dabei greift die Produktentwicklung durch eine intelligente Vernetzung auf Qualitätsdaten in der Produktion und beim Kunden zurück, um eine kontinuierliche Produktverbesserung zu unterstützen.

Vergleich mit erfolgreicher digitaler Praxis in Europa

Für Unternehmen, die sich mit konkreten Umsetzungen beschäftigen, ist es wichtig zu verstehen, ob andere Unternehmen ähnliche Wege bereits erfolgreich gegangen sind. Über das Industrie-4.0-Maturitätsmodell von PwC können deshalb auch spezifische Digitalisierungsvorschläge abgerufen werden, die in anderen Industriezweigen erfolgreich praktiziert werden. So finden sich in der Transportlogistik zum Beispiel sehr fortschrittliche Track-and-Trace-Lösungen, deren Konzepte auch in der innerbetrieblichen Produktionslogistik genutzt werden können.

Auch wenn solche Lösungen jeweils spezifisch angepasst werden müssen, können auf diese Art neue Inspirationen gewonnen und kann auf die Erfahrung anderer Industriezweige zurückgegriffen werden.

Um die grundsätzlichen Fragen des Telekommunikationsausrüsters zu erfassen, haben wir in verschiedenen Industriebereichen spezifische Digitalisierungskonzepte untersucht:

- Automobilbau
 - Konfigurationsmanagement und digitales Produktdatenmanagement
 - digital vernetzte Entwicklungsumgebungen
 - virtuelle Test- und Validierungsumgebungen
- Maschinenbau
 - digitales Produktionsmanagement mit Optimierung der Anlagenverfügbarkeit
 - intelligente Vernetzung von Produktion und Entwicklung
 - Sensorikstrategien für das Wartungsgeschäft (*Predictive Maintenance*)
- Flugzeugbau
 - Identifizierung und Verfolgung von Komponenten, Modulen und Systemen auf Einzelteilebene
 - Verfolgung von Bauteilen im Logistik- und Herstellungsprozess

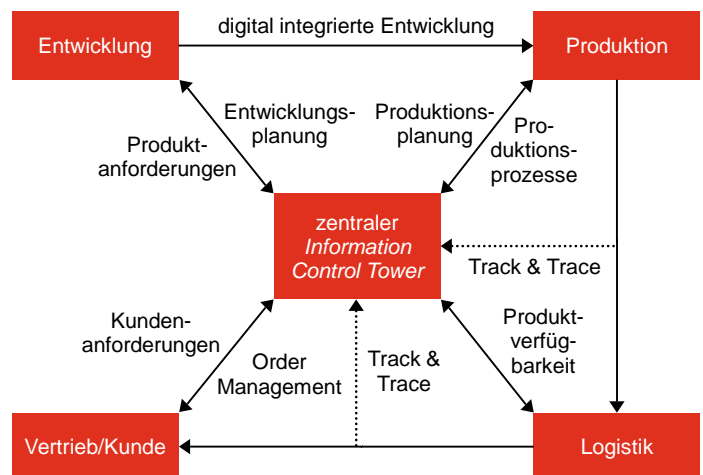
Entwicklung einer Strategie und Roadmap

Der Telekommunikationsausrüster brachte eine in vielen Bereichen – für China nicht gerade typische – hoch entwickelte Automatisierung in der Produktion mit. Dieser Automatisierungsgrad wird in einem kundenspezifischen Ansatz auf die anderen Bereiche der Wertschöpfung sukzessive ausgedehnt. So soll zum Beispiel die Echtzeitfähigkeit in der Produktion auf die bisher manuell durchgeführte Qualitätsdatenanalyse übertragen werden. Auf diese Weise kann die nötige Kompatibilität in den Geschwindigkeiten geschaffen werden, um die beiden Bereiche erfolgreich zu verknüpfen und Analyseergebnisse in Echtzeit in den Entwicklungsprozess einzuspeisen.

Ein zentraler Baustein der intelligenten Vernetzung der verschiedenen Funktionsbereiche wie Entwicklung, Produktion und Logistik ist dabei ein zentraler *Control Tower* für alle Informationen, wie er von vielen Unternehmen im Rahmen von Digitalisierungsmaßnahmen mittlerweile eingesetzt wird. Eine solche zentrale Instanz dient dazu, Informationen zwischen den Teilnehmern effizient auszutauschen, die in einer traditionellen Unternehmensstruktur oft nicht in direktem Kontakt stehen. So erreichen zum Beispiel Produkthanforderungen des Vertriebs oft nur mit Hürden die Entwicklungsprozesse eines Unternehmens.

Charakteristisch für einen *Information Control Tower* ist ferner seine Neutralität bezüglich der verschiedenen Funktionen: Qualitätsdaten werden aus den verschiedenen Bereichen wie Logistik, Vertrieb und Produktion in einem abgestimmten, neutralen Format eingesteuert und stehen dann den relevanten Funktionen für Optimierungsmaßnahmen zur Verfügung: Überwachung der Transportumgebung auf Temperatur und Schock oder robustere Designs können konkrete Maßnahmen sein. So kann die Akzeptanz der Datennutzung erhöht werden.

Abb. 4 Funktion des zentralen *Control Tower*, durch den alle Informationen gehen



Am Ende entsteht durch die zentrale Datenzusammenführung eine neue Art, Informationen zu gewinnen, indem Datensätze korreliert werden, die man in traditionellen Strukturen oft getrennt verwaltet.

Im Rahmen dieses zentralen Informationspools wurden auch konkrete Empfehlungen zur Digitalisierung formuliert: Durch eine zentrale Qualitätsüberwachung können Qualitätstrends frühzeitig identifiziert werden, bevor es zu gravierenderen Auffälligkeiten kommt. Mit solchen

Informationen versorgt, kann die Entwicklung Produktverbesserungen vornehmen und die Produktion die relevanten Herstellschritte überprüfen.

Eine automatische Auswertung der vom Kunden gewählten Konfigurationen kann das Variantenmanagement und die Produktentwicklung wesentlich unterstützen. Automatisierte Analysen des Produktkomplexitätsgrads und der Marktanforderungen geben wertvolle Hinweise auf die Optimierungen in der Produktstruktur.

In China nähern sich Unternehmen dem Thema Digitalisierung sehr pragmatisch

- Das deutsche Konzept der Industrie 4.0 ist in aller Munde und dient als Inspirationsquelle für eine erfolgreiche Umsetzung. Für ein chinesisches Unternehmen ist es wichtig zu sehen, dass eine Einführung von digitalen Systemen erstens gelingen kann und zweitens einen wesentlichen Verbesserungseffekt auf die operative Leistungsfähigkeit des Unternehmens hat.
- Im Vordergrund stehen in China primär die technischen Fähigkeiten und Technologien, die für die Umsetzung von Industrie-4.0-Maßnahmen nötig sind. Die Einbettung in eine umfassende digitale Strategie wird weniger intensiv verfolgt als in Europa.
- Die vom Staatsrat ausgerufene Strategie „Made in China 2015“, die auf dem Konzept der Industrie 4.0 basiert, bietet insbesondere auch deutschen Unternehmen aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau sowie aus der Robotik, Sensorik und der IT vielfältige Chancen.

Ausblick

Das Konzept der Industrie 4.0 verbreitet sich bei chinesischen Firmen rasch. Auch wenn viele Unternehmen den Stand der Industrie 3.0 erst noch konsolidieren müssen – in China entsteht ein signifikanter Markt von Industrie-4.0-Anbietern und -Anwendern, der gerade durch den chinesischen Pragmatismus in der Umsetzung beschleunigt wird.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Gerd Lanfermann

Tel.: +49 211 981-1664

gerd.lanfermann@strategyand.de.pwc.com

Wirksame Streitbeilegungsmechanismen im China-Geschäft

Im Geschäftsleben lassen sich Kontroversen und Auseinandersetzungen leider nicht immer vermeiden. Im Hinblick auf Konflikte mit chinesischen Geschäftspartnern sind einige rechtliche Besonderheiten zu beachten, deren anfängliche Missachtung zu gravierenden Schwierigkeiten führt, wenn sich die Spannungen verhärten. Was Unternehmen beachten sollten, fasst Dr. Heiko Büsing, China-Kenner und Rechtsanwalt bei PwC Legal, für Sie zusammen.

Zu Beginn einer geschäftlichen Beziehung werden wirksame Mechanismen, um einen Streit beizulegen, immer wieder stiefmütterlich behandelt oder sogar vollständig ausgeblendet. Man einigt sich auf die kommerziellen Fragen und vertraut darauf, dass es auch in der Zukunft gut laufen wird.

Häufig stellt sich die Frage nach anwendbaren Mechanismen zur Beilegung eines Streits erst dann, wenn ein Konflikt mit dem chinesischen Kunden, Lieferanten, Vertriebs- oder Joint-Venture-Partner nicht mehr zu leugnen ist oder gar eskaliert.

Eine genaue Durchsicht der vertraglichen Grundlagen ergibt dann regelmäßig drei mögliche Szenarien:

- Die Parteien haben keine explizite Regelung für Mechanismen zur Beilegung eines Streits getroffen. In diesem Fall bleibt es bei der Zuständigkeit der staatlichen Gerichte. Wer gegen ein in China inkorporiertes Unternehmen klagen will, muss sich (ohne wirksame Gerichtsstandsklausel) in den meisten Fällen an ein staatliches chinesisches Gericht wenden. Regelmäßig wird es sich hierbei um das Gericht am Sitz des Beklagten handeln. Bei Exportgeschäften mag es in manchen Fällen gelingen, die Zuständigkeit eines chinesischen Gerichts am Verschiffungshafen zu begründen, um auf diese Weise zumindest eine etwaige „Nähebeziehung“ in der Heimatprovinz des Gegners auszuschließen.
- Es wurde eine wirksame Gerichtsstandsklausel vereinbart, nach der ein deutsches Gericht den Rechtsstreit entscheiden soll. Selbst wenn sich die chinesische Partei auf das Verfahren vor einem deutschen Landgericht einlässt und dann auch ein obsiegendes Urteil erlangt wird, ist materiell nichts gewonnen, wenn die chinesische Seite am Ende der per Urteil auferlegten Zahlungspflicht nicht nachkommt. Deutsche Urteile werden in China praktisch nicht anerkannt und nie vollstreckt. Für die Sonderverwaltungszone Hongkong gelten allerdings Sonderregeln, die eine Vollstreckung unter bestimmten Umständen möglich machen.

Themen des Beitrags

- Wahl der geeigneten Schiedsinstitution
- zentrale Inhalte einer Schiedsvereinbarung
- Vollstreckung eines internationalen Schiedsurteils

- Im Idealfall haben die Parteien eine wirksame Schiedsvereinbarung geschlossen. Der Vorteil der Schiedsgerichtsbarkeit besteht darin, dass Schiedssprüche aufgrund eines völkerrechtlichen Übereinkommens praktisch aller wichtigen Staaten weltweit (besonders auch in China) anerkannt und vollstreckt werden können.

Aus den genannten Szenarien ergibt sich als erste Empfehlung, in Verträgen mit chinesischen Geschäftspartnern auf jeden Fall Schiedsvereinbarungen zu treffen.

Ausgewählte deutsche, internationale und chinesische Schiedsinstitutionen

- Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS)/German Institution for Arbitration, Köln
- ICC International Court of Arbitration/Internationaler Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer (ICC), Paris
- Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce (SCC)/Schiedsgerichtsinstitut der Stockholmer Handelskammer, Stockholm
- Singapore International Arbitration Centre (SIAC), Singapur
- China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC), Beijing
- Hong Kong International Arbitration Centre (HKIAC), Hongkong
- Shanghai International Arbitration Center (SHIAC), Shanghai
- Shenzhen Court of International Arbitration (SCIA), Shenzhen

Zentrale Inhalte einer Schiedsvereinbarung

Es sollte immer Bezug auf eine bestimmte Schiedsinstitution bzw. deren Verfahrensregeln (z. B. DIS, ICC, SCC oder SIAC) genommen werden. Dabei ist darauf zu achten, dass die ausgewählte Schiedsinstitution auch korrekt wiedergegeben wird. Leider finden sich immer wieder sogenannte pathologische Schiedsklauseln, die auf nicht existente Organisationen oder Verfahrensregeln verweisen, wobei häufig Versatzstücke mehrerer Institutionen und Regeln

sprachlich miteinander kombiniert werden. Kommt es dann zum Konfliktfall, wird häufig aufwendig über die Frage gestritten, welche Verfahrensregeln angewandt oder welche Schiedsinstitution denn nun angerufen werden soll.

Von zentraler Bedeutung ist ebenfalls, einen geeigneten Schiedsort im rechtlichen Sinn auszuwählen. Der rechtliche Sitz des Schiedsgerichts hat insoweit große Bedeutung, als er über die subsidiär anwendbaren Verfahrensregeln des jeweiligen Staats, in dem der Schiedsort belegen ist, entscheidet. Bitte beachten Sie: Der völkerrechtlich garantierte internationale Anerkennungs- und Vollstreckungsschutz gilt nur für „ausländische Schiedssprüche“. Liegt der Schiedsort in China, würde es sich um einen „chinesischen Schiedsspruch“ handeln, der den so wichtigen internationalen Vollstreckungsschutz nicht beanspruchen könnte.

Eine entsprechende Vereinbarung sollte immer auch festhalten, in welcher Sprache das Schiedsverfahren geführt werden soll. Um Übersetzungskosten zu sparen, kann es sinnvoll sein, darüber hinaus zu vereinbaren, dass Beweismittel in bestimmten ausgewählten Sprachen zulässig sein sollen.

Weiterhin empfiehlt es sich, die Anzahl der Schiedsrichter genau festzulegen: Soll ein Schiedsrichter oder aber ein Dreierschiedsgericht den Fall entscheiden? Um eine langwierige Auseinandersetzung zu vermeiden, ist es im Rahmen eines kommerziellen Vertrags auch immer sinnvoll, eine ausdrückliche Rechtswahlklausel bezüglich des materiellen Rechts zu treffen.

Besonderheiten für Schiedsverfahren mit China-Bezug

Mit Blick auf das innerchinesische Verfahrensrecht und aus Gründen der anwaltlichen Vorsicht wird immer noch empfohlen, zwingend auf die institutionalisierte Schiedsgerichtsbarkeit zurückzugreifen und keine Ad-hoc-Schiedsgerichte (die an keine Institution angebunden sind) anzurufen. Das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche (*New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards*) gelangt nur zur Anwendung, wenn man einen Schiedsort außerhalb Chinas vereinbart hat. Für internationale Verfahren mit China-Bezug bieten sich vor allem Stockholm (Schweden), die Schweiz und in Asien insbesondere Singapur an.

Im Hinblick auf die Zusammensetzung des Schiedsgerichts ist zunächst die Frage zu beantworten, ob man einen Einzelschiedsrichter oder ein Dreiergremium berufen möchte.

Im Rahmen dieser Entscheidung sind speziell die unterschiedlichen Kostenstrukturen für einen Einzelschiedsrichter oder ein Panel von drei Juristen zu berücksichtigen. Darüber hinaus sollte aber auch gebührend berücksichtigt werden, dass man praktisch nur bei einem Dreierschiedsgericht einen gewissen Einfluss auf die Zusammensetzung des Schiedsgerichts nehmen kann, was bei internationalen Fällen und dementsprechend international besetzten Schiedsgerichten einen nicht zu unterschätzenden Vorteil mit sich bringt. Wenn zumindest ein Schiedsrichter aus dem heimischen Rechts- und Kulturkreis stammt, kann dies eine sachgerechte Würdigung der eigenen Argumente im Verlauf des streitigen Verfahrens befördern.

Ist es nicht möglich, sich mit dem chinesischen Geschäftspartner auf eine internationale Schiedsinstitution (ein Verfahren außerhalb Chinas) zu einigen, wird regelmäßig die Zuständigkeit der China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) vereinbart. Bei der CIETAC mit Hauptsitz in Beijing handelt es sich um die bekannteste chinesische Schiedsinstitution.

Wenn man sich auf ein CIETAC-Schiedsverfahren geeinigt hat, empfehlen wir, in der Schiedsklausel ausdrücklich zu regeln, dass auch Schiedsrichter ernannt werden können, die nicht auf der von der CIETAC unterhaltenen Panelliste aufgeführt sind. Außerdem bietet es sich an, explizite Regelungen zur Nationalität der Schiedsrichter, speziell des Vorsitzenden, zu treffen, um zu verhindern, dass neben dem regelmäßig von der chinesischen Partei benannten chinesischen Schiedsrichter auch der Vorsitzende aus China kommt. Darüber hinaus sollte die Verfahrenssprache festgelegt werden, am besten Englisch. Ohne ausdrückliche Regelung wäre die Verfahrenssprache Chinesisch.

Im Hinblick auf CIETAC-Verfahren ist zu beachten, dass es im Jahr 2012 zu einem CIETAC-internen Streit kam, in dessen Folge sich die ehemaligen CIETAC Sub Commission in Shanghai und Shenzhen spalteten und nun als Shanghai International Arbitration Center (SHIAC) und Shenzhen Court of International Arbitration (SCIA) am Markt unterwegs sind. Gleichzeitig betreibt die CIETAC-Zentrale weiterhin ihre jeweiligen Sub-Commissions in Shanghai und Shenzhen.

Das Oberste Volksgericht Chinas hat 2015 mit einer Entscheidung bezüglich einiger bis dahin ungeklärter Zuständigkeitsfragen für Altfälle geklärt, in welchem Forum ein Rechtsstreit zu führen ist.

Empfehlung: internationale Schiedsinstitutionen

Da die Gestaltungsfreiheit der Parteien bei Schiedsverfahren in China geringer als im internationalen Vergleich ist, ist es ratsam, in den Verhandlungen mit den chinesischen Geschäftspartnern auf die Zuständigkeit einer anerkannten internationalen Schiedsinstitution hinzuwirken. Im China-Geschäft haben sich in den letzten Jahrzehnten besonders das Arbitration Institute der Stockholm Chamber of Commerce (SCC), der ICC International Court of Arbitration mit Sitz in Paris (Außenstellen auch in Asien) sowie das Singapore International Arbitration Centre und das Hong Kong International Arbitration Centre als bewährte Institutionen hervorgetan. Stockholm zeichnet sich durch eine jahrzehntelange Tradition als neutraler Schiedsort insbesondere im Ost-West-Handel aus. Hongkong und Singapur haben den Vorteil der regionalen Nähe einschließlich eines stark chinesisch beeinflussten Kulturraums, sind aber gleichzeitig – auch aufgrund der langjährigen englischen Rechtstradition – dafür bekannt, internationale Standards zu garantieren.

Es empfiehlt sich, für jeden Einzelfall die am besten passende Schiedsinstitution auszuwählen und eine darauf abgestimmte Schiedsklausel zu formulieren. Auch sollte von vornherein der Versuch unternommen werden, die Höhe eines möglichen Streitwerts zu prognostizieren, um auch die durchaus unterschiedlichen Kostenstrukturen der diversen Schiedsinstitutionen angemessen berücksichtigen zu können.

Vollstreckung eines internationalen Schiedsurteils

Nach Erlass eines obsiegenden Schiedsurteils gegen den chinesischen Geschäftspartner wird sich zeitnah erweisen, ob die Gegenseite den festgestellten Zahlungspflichten freiwillig nachkommt oder nicht. Sollte Letzteres der Fall sein, müssen Vollstreckungsmaßnahmen eingeleitet werden, gegebenenfalls auch vor Ort in China, wenn relevante Vermögenswerte des Beklagten nur dort vorliegen.

Der entsprechende Antrag auf Anerkennung und Vollstreckung eines internationalen Schiedsurteils ist an das Mittlere Volksgericht am Sitz des Beklagten oder im Bezirk des Belegungsorts des Vermögens, in das vollstreckt werden soll, zu richten. Um einem in der Vergangenheit gelegentlich anzutreffenden „Lokalprotektionismus“ entgegenzutreten, wurde im chinesischen Verfahrensrecht bestimmt, dass ein Mittleres Volksgericht, das die Vollstreckung ablehnen will, die Sache dem Höheren Volksgericht vorlegen muss. Sollte auch das Höhere Volksgericht eine Vollstreckung ablehnen, wäre die Angelegenheit sodann dem Obersten Volksgericht

zur Kenntnis zu bringen. China hat hier in rechtsstaatlicher Hinsicht Beachtliches zur Förderung der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit geleistet.

Einem internationalen Schiedsurteil kann nur dann die Anerkennung und Vollstreckung verweigert werden, wenn besondere Versagensgründe (schwere rechtsstaatliche Mängel) des New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vorliegen. Der völkerrechtliche Vertrag begrenzt die Möglichkeiten staatlicher Gerichte, einem ausländischen Schiedsspruch im Rahmen des Vollstreckungsverfahrens die Wirksamkeit zu nehmen, indem nur aus einem der aufgeführten Gründe eine Ablehnung zulässig ist. Im Fall eines innerchinesischen Schiedsverfahrens vor der CIETAC oder der SHIAC entfällt allerdings der völkerrechtlich gewährleistete Vollstreckungsschutz. In einem solchen Fall bleibt dann nur das chinesische Verfahrensrecht.

Fazit

Um auf Auseinandersetzungen mit chinesischen Geschäftspartnern optimal vorbereitet zu sein, ist es notwendig, die vertraglichen Weichen von Anfang an richtig zu stellen. Wer böse Überraschungen vermeiden will, sollte auf eine passende Schiedsklausel achten.

Die Experten von PwC Legal stehen allen Unternehmen sowohl bei der Vertragsgestaltung als auch im Rahmen der Vertretung vor Gerichten und Schiedsgerichten gern anwaltlich zur Seite.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Heiko Büsing, LL.M. (UGA)

Tel.: +49 40 6378-2385

heiko.buesing@de.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Vereinfachte Nutzung von Vorteilen durch Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung

Eine Bekanntmachung der nationalen Steuerverwaltung von September 2015 soll den bürokratischen Aufwand reduzieren, den Unternehmen in China betreiben müssen, um Vorteile von Doppelbesteuerungsabkommen zu nutzen. Unser Steuerexperte Ulrich Reuter ordnet den Verwaltungsakt für Sie ein, weist Sie auf zu erwartende Probleme hin und macht Sie mit Änderungen vertraut, die sich durch die Bekanntmachung ergeben haben.

Wer Geschäfte in China macht, weiß: Für vieles, was in Deutschland zum täglichen Geschäft gehört, benötigt man dort besondere staatliche Einzelfallgenehmigungen. Sie wollen ein ausländisch investiertes Unternehmen gründen? Vor Ihnen liegt ein wahrer Hindernislauf durch die Ämter. Sie möchten Überweisungen ins Ausland tätigen? Das können Sie zwar, aber oft nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Behörden zur Steuer- und Kapitalverkehrskontrolle. Mittlerweile hat die chinesische Regierung erkannt, dass der mit den vielen Vorschriften verbundene administrative Aufwand für Unternehmen wie Behörden eine große Belastung ist und die wirtschaftliche Entwicklung des Landes behindert.

Hintergrund

Ein Ziel der neueren chinesischen (Wirtschafts-)Politik ist, ausdrückliche Genehmigungserfordernisse zu reduzieren, gleichzeitig aber die allgemeinen öffentlichen Kontrollmechanismen zu stärken. Prominente Beispiele für diese Entwicklung waren in der jüngeren Vergangenheit die Anpassung des chinesischen Gesellschaftsrechts (siehe „Reform des Gesellschaftsrechts“, *China Compass*, Frühjahr 2014), die Pilotprogramme zur Vereinfachung von Unternehmensgründungen in Freihandelszonen und die formelle Abschaffung des Erfordernisses einer Steuerbescheinigung bei Auslandsüberweisungen laut der öffentlichen Bekanntmachung *Gonggao [2013] Nr. 40* (siehe „Grenzüberschreitende Zahlungen: Registrierung ersetzt Steuerbescheinigung“, *China Compass*, Winter 2013/2014). Ungeachtet aller Fortschritte waren in der Praxis damit weiterhin viele Schwierigkeiten verbunden.

Themen des Beitrags

- Genehmigungen erleichtern, ohne Kontrolle zu schwächen
- Einführung eines Ansässigkeits- und Einkünfteformulars
- kritische Position chinesischer *Withholding Agents*

Neuer Erlass setzt Vorgaben des Staatsrats um

Ein weiterer wichtiger Schritt zur Entbürokratisierung war die Ankündigung des Staatsrats vom Mai des vergangenen Jahres (*Guofa [2015] Nr. 27*), 49 weitere Genehmigungserfordernisse abzuschaffen. Unter den Verfahren, die abgeschafft werden sollen, sind auch 14 steuerlich relevante Prozeduren. Dazu gehört eine ursprünglich im Erlass *Guoshuifa [2009] Nr. 124* (im Folgenden „Erlass [2009] Nr. 124“, siehe auch „Inanspruchnahme von steuerlichen Abkommensvorteilen: kein Selbstläufer“, *China Compass*, Sommer 2011) definierte Verpflichtung für ausländische Unternehmen. Sie hält die Unternehmen dazu an, vor Inanspruchnahme von Begünstigungen aus Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) eine diesbezügliche Genehmigung (generell für passive Einkünfte) einzuholen oder zumindest eine Registrierung (für aktive Einkünfte) vorzunehmen. Zu diesem Thema hat die Nationale Steuerverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) am 11. September 2015 einen Erlass *Gonggao [2015] Nr. 60* (im Folgenden „Bekanntmachung [2015] 60“) veröffentlicht.

Bisherige Praxis

Das Genehmigungserfordernis für die Inanspruchnahme von Vorteilen aus DBAs nach Erlass [2009] Nr. 124 hat in der Praxis große Bedeutung, weil es der chinesischen Finanzverwaltung letztlich ein effektives Mittel an die Hand gegeben hat, die Gewährung von Abkommensvorteilen in China zu kontrollieren und gegebenenfalls zu verweigern. Das bedeutet im Klartext: Wenn entsprechende Rechtsbehelfsverfahren oder zwischenstaatliche Verständigungsverfahren komplex sind, kann es nach wie vor zu einer Doppelbesteuerung kommen, obwohl theoretisch ein steuerlicher Abkommenschutz besteht. Insofern enthält eine Anpassung der entsprechenden Verwaltungsverfahren großes Potenzial, den damit verbundenen Aufwand für die betroffenen Unternehmen zu reduzieren. Dem gegenüber stehen allerdings signifikante Herausforderungen bezüglich der praktischen Umsetzung auf Verwaltungsebene.

Inhalt der Neuregelung

Laut Bekanntmachung [2015] 60 wird die bisher erforderliche Genehmigung der Finanzbehörde durch eine Selbsteinschätzung (*Self-Assessment*) des Steuerpflichtigen ersetzt, verbunden mit weitgehenden Erklärungspflichten im Rahmen der üblichen Steuererklärungen und einer entsprechenden nachgelagerten Kontrolle durch die Finanzbehörden. Die neuen Regelungen gelten ab 1. November 2015 und sind für alle noch offenen Verfahren anzuwenden.

Zum neuen Verfahren führt die Bekanntmachung [2015] 60 zahlreiche neue Formulare ein. Sie bestehen im Regelfall aus einem Ansässigkeitsformular, das detaillierte Informationen zum Antragsteller verlangt, und einem Einkünfteformular, das Fragen zum Hintergrund der Zahlung oder des Abkommensvorteils enthält. Die in den Formularen geforderten Informationen sind teilweise sehr umfangreich, da sie beispielsweise die Finanzverwaltung in die Lage versetzen sollen, die Abkommensberechtigung der Zahlungsempfänger zu untersuchen. Zusätzlich müssen weitere Dokumente und Nachweise beigelegt werden.

Praktische Herausforderungen

Während die Verantwortung für die Korrektheit der Informationen und der rechtlichen Einschätzung ausdrücklich beim ausländischen Steuerpflichtigen liegt, sind auch chinesische Steuerpflichtige, die für ausländische Steuerpflichtige Steuern einbehalten und abführen (*Withholding Agent*), von den Regelungen betroffen. Da hierbei klare Regelungen zu den Rechtsfolgen fehlerhafter Rechtsanwendung durch den ausländischen Steuerpflichtigen oder seinen chinesischen *Withholding Agent* fehlen (besonders bei fehlerhaftem Verzicht auf den Einbehalt der Quellensteuer oder die Zahlung von zu niedrigen Quellensteuern), ist zu befürchten, dass ein chinesischer *Withholding Agent* in der Praxis aus reiner Vorsicht eher zu einer konservativen Auslegung der Abkommensregeln tendieren wird.

Einschätzung und Ausblick

Die Änderung des Verfahrens zur Inanspruchnahme von Abkommensvorteilen nach Bekanntmachung [2015] 60 steht in engem Zusammenhang mit der formellen Abschaffung der Steuerbescheinigung als Voraussetzung grenzüberschreitender Zahlungen nach *Gonggao [2013] Nr. 40*. Diese Entwicklung ist aus Sicht der ausländischen Steuerpflichtigen zu begrüßen, soweit sie in der Praxis tatsächlich zu einer Vereinfachung und Beschleunigung von Zahlungen führt und die Steuerpflichtigen nicht durch zusätzliche Erklärungspflichten und Unsicherheiten belastet. Bisherige

Erfahrungen mit *Gonggao [2013] Nr. 40* legen allerdings nahe, dass es gerade am Anfang noch zu erheblichen Unsicherheiten und Implementierungsschwierigkeiten kommen kann.

Wir werden Sie über die weitere Entwicklung auf dem Laufenden halten.

Ihre Ansprechpartner

Ulrich Reuter

Tel.: +49 89 5790-6561
ulrich.reuter@de.pwc.com

Stefan Schmid

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

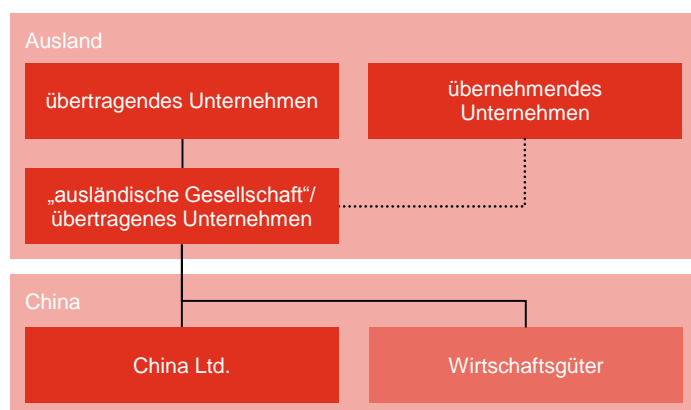
Besteuerung der indirekten Anteilsübertragung: neue Regelung unter der Lupe

Umstrukturierungen unter Beteiligung von chinesischen Tochtergesellschaften und deren steuerliche Behandlung verursachen seit Jahren Schwierigkeiten bei der praktischen Umsetzung. Das gilt auch für die „indirekte“ Übertragung solcher Anteile, d. h. für Transaktionen, bei denen durch die Übertragung von Anteilen an einer ausländischen Gesellschaft „indirekt“ Anteile an einer (darunterhängenden) chinesischen Tochter mitbewegt werden. Einen Überblick über neue Regelungen in diesem Bereich gab Ihnen die Frühjahrsausgabe 2015 Ihres „China Compass“ („Steuerfreie Umstrukturierungen – Licht am Ende des Tunnels?“). In der Zwischenzeit konnten erste Erfahrungen gesammelt werden. Unsere Spezialisten Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl machen Sie mit den Details der neuen Rechtslage vertraut.

Hintergrund

Wenn Ausländer in China Anteile oder Wirtschaftsgüter direkt übertragen, müssen sie dafür Steuern in Höhe von zehn Prozent des steuerlichen Übertragungsgewinns entrichten. China lässt sich dabei zum Beispiel bei qualifizierenden Beteiligungen von mindestens 25 Prozent grundsätzlich nicht von Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerungen (DBA) einschränken und weicht damit erheblich vom Musterabkommen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) ab. Eine Ausnahme ist das kürzlich mit Russland geschlossene DBA.

Abb. 1 Typischer Fall einer indirekten Übertragung



Themen des Beitrags

- Inhalt der Neuregelung zur Übertragung indirekter Anteile
- Konzept der „grünen“ und „roten Zone“
- Interessenkonflikte zwischen den Transaktionsparteien

Die chinesische Steuerverwaltung versucht im Rahmen der Bekämpfung von Missbrauch Fälle aufzugreifen, bei denen im Ausland zwischengeschaltete Holdinggesellschaften veräußert werden, um eine direkte Übertragung von Anteilen und Vermögen und damit eine Besteuerung in China zu vermeiden.

Mit dem Schreiben *Guoshuihan [2009] 698* (Rundschreiben 698, siehe auch Beitrag „Übertragung ausländischer Anteile an chinesischen Gesellschaften“, *China Compass*, Frühjahr 2010) wurden schon in der Vergangenheit Regelungen zur Besteuerung der Übertragung indirekter Anteile und indirekten Vermögens normiert. Die Formulierungen des berühmt-berüchtigten Rundschreibens 698 waren in den betreffenden Passagen allerdings derart knapp, unscharf und doch weitreichend, dass sie viele praktische Schwierigkeiten verursachten – vor allem bei der Anwendung auf gruppeninterne Umstrukturierungen. Im Allgemeinen war eine strenge Auslegung zu beobachten, die nicht nur zur Besteuerung von Missbrauchsfällen führte. Den beteiligten Steuerpflichtigen wiederum fehlte eine klare Richtlinie.

Mit *Gonggao [2015] 7* (Rundschreiben 7) vom 3. Februar 2015 und einer entsprechenden Interpretationshilfe „klärte“ die State Administration of Taxation (SAT) nach eigenen Angaben diverse Unstimmigkeiten des alten Rundschreibens. Tatsächlich regelte sie die Vorgehensweise komplett neu: Rundschreiben 7 wurde als ein höherrangiges Rundschreiben erlassen, ist deutlich ausführlicher als Rundschreiben 698 und nimmt hinsichtlich der Regelungen keinen weiteren Bezug auf das alte Rundschreiben. Die betreffenden Artikel des Rundschreibens 698 werden außer Kraft gesetzt. Zwischenzeitlich wurde Rundschreiben 7 in einigen Teilbereichen des Prozesses durch das *Shuizongfa [2015] 68* (Rundschreiben 68) ergänzt.

Anzuwenden sind die neuen Regelungen für alle Übertragungen ab dem 3. Februar 2015 und alle zu diesem Zeitpunkt noch offenen Fälle.

Regelungsbereich des Rundschreibens 7

Nach Rundschreiben 7 gilt für indirekte Übertragungen kein eigener Besteuerungstatbestand. Vielmehr sind indirekte Übertragungen im Licht der Missbrauchsbekämpfung zu prüfen. Das Rundschreiben fungiert mithin als spezielle Norm zu den allgemeinen Antimissbrauchsregelungen (*General Anti Avoidance Rules*, kurz GAAR, vgl. „Antimissbrauchsregelungen: Neuer Grundlagenerlass stärkt Rechte der Unternehmen ansatzweise“, *China Compass*, Sommer 2015).

Rundschreiben 7 betrifft Fälle, die folgende Bedingungen erfüllen:

- Direkt übertragen werden Anteile an einer ausländischen Gesellschaft.
- Dabei wechseln chinesische Anteile oder Vermögenswerte indirekt den Besitzer.
- Eine direkte Übertragung würde einer Besteuerung in China unterliegen.
- Für die bestehende Struktur oder den gewählten Übertragungsvorgang fehlt ein vernünftiger wirtschaftlicher Grund.
- Als Resultat wird die Besteuerung mit chinesischer Körperschaftsteuer umgangen.

Als indirekte Übertragung gilt dabei jede Art von Transaktion, die als wirtschaftliches Resultat einer direkten Übertragung von Anteilen oder Vermögenswerten in China gleichkommt. Ausdrücklich erfasst werden auch gruppeninterne Umstrukturierungen, die zu einem Wechsel der Anteilseigner der ausländischen Gesellschaft führen. Damit dürften auch Verschmelzungen im Ausland zu einer indirekten Übertragung führen.

Zur Terminologie „ausländische Gesellschaft“

Rundschreiben 7 spricht von „der ausländischen Gesellschaft“ als der Gesellschaft, die übertragen wird und (direkt oder über weitere Beteiligungen) Vermögen oder Anteile in China hält. Der Artikel folgt dieser Terminologie.

Fälle indirekter Übertragung, die alle oben genannten Voraussetzungen erfüllen, sind nach Rundschreiben 7 grundsätzlich als Fälle der direkten Übertragung umzuqualifizieren und als solche nach den allgemeinen Regeln des chinesischen Körperschaftsteuergesetzes zu besteuern.

Rundschreiben 7 befasst sich ausdrücklich nicht nur mit der Übertragung von Anteilen innerhalb Chinas, sondern auch mit derjenigen von in China belegenem steuerpflichtigem Vermögen. Das schließt Vermögen von Betriebsstätten

sowie Grundvermögen mit ein. Der vorliegende Artikel konzentriert sich im Weiteren auf die Frage der Übertragung von Anteilen an chinesischen Gesellschaften.

Für derart umqualifizierte Anteilsübertragungen gilt: Besteuert werden soll nur der auf die chinesische(n) Gesellschaft(en) entfallende Übertragungsgewinn.

Beispiel

Eine deutsche Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) veräußert ihren Anteil an einer Kapitalgesellschaft in Hongkong (HK-Ltd.), die wiederum Holding einer chinesischen Gesellschaft ist.

- Fall 1: Der Übertragungsgewinn ist 100, davon entfallen auf die HK-Ltd. 20 und auf die chinesische Gesellschaft 80. Steuerpflichtiger Übertragungsgewinn in China ist 80.
- Fall 2: Der Übertragungsgewinn ist 100, davon entfallen auf die HK-Ltd. minus 30 und auf die chinesische Gesellschaft 130. Steuerpflichtiger Übertragungsgewinn in China ist 130.

Kernfrage: wirtschaftlicher Grund

Vor dem Hintergrund des dargestellten Prüfschemas wird der wirtschaftliche Grund, also die Substanz, zum entscheidenden Kriterium. Rundschreiben 7 stellt einen Katalog auf, nach dem zu prüfen ist, ob der Struktur oder Übertragung ein vernünftiger wirtschaftlicher Grund zugrunde liegt. Dabei sind sieben Fragen zu beantworten:

- Macht das chinesische steuerpflichtige Vermögen (darunter die Anteile an der chinesischen Gesellschaft) direkt oder indirekt den Hauptteil des Werts der Anteile an der ausländischen Gesellschaft aus?
- Bezieht die ausländische Gesellschaft einen Großteil ihres Einkommens direkt oder indirekt aus China oder besteht das Vermögen der ausländischen Gesellschaft vorwiegend aus direkten oder indirekten Investitionen in China?
- Legen die von der ausländischen Gesellschaft (sowie deren Töchtern mit direktem oder indirektem chinesischem Vermögen) übernommenen Funktionen und Risiken für die gewählte Struktur wirtschaftliche Substanz nahe?
- Wie lange besteht die gewählte Struktur bereits, nach welchem Geschäftsmodell arbeitet die ausländische Gesellschaft und wie spiegelt sich das in der Organisationsstruktur wider?
- Erfolgt eine Besteuerung der indirekten Anteilsübertragung im Ausland?
- Kann die indirekte Investition oder die indirekte Übertragung durch eine direkte Investition oder Übertragung ersetzt werden?

- Sind Vergünstigungen aus DBAs oder Einzelvereinbarungen auf das Einkommen aus der indirekten Übertragung anzuwenden?

Wie in Rundschreiben der SAT üblich ist der Katalog offen für Ergänzungen und enthält dementsprechend noch das Kriterium der „sonstigen relevanten Faktoren“.

Die Interpretationshilfe zum Rundschreiben unterstreicht: Bei der Prüfung des wirtschaftlichen Grundes soll es weder allein auf einen oder einzelne Faktoren ankommen, noch sollen Faktoren gewichtet werden. Vielmehr soll nach dem Prinzip der wirtschaftlichen Betrachtungsweise (Vorrang des Inhalts über die Form, *Substance over Form*) eine Gesamtschau aller Faktoren vorgenommen werden. Als relevante Informationsquellen werden dabei unter anderem genannt:

- Übertragungsverträge
- Jahresabschlüsse der beteiligten Gesellschaften
- Funktions- und Risikoanalysen der beteiligten Gesellschaften
- Organigramme (rechtliche und organisatorische)
- Nachweise zu Steuerzahlungen im Ausland

Es liegt auf der Hand, dass diese Quellen allein nicht genügen, um die genannten sieben Fragen zu beantworten. Hier ist Unternehmen zu raten, für betroffene Transaktionen eine vertiefte Dokumentation wie etwa Analysen zum wirtschaftlichen Hintergrund der Struktur und der Transaktion anzufertigen und bereitzuhalten.

Wer die meist weichen Fragen betrachtet, erkennt: Es verbleibt Spielraum für Interpretationen und eine Beurteilung aller Fragen im Rahmen einer Gesamtschau birgt Unsicherheiten. Die SAT scheint sich dessen bewusst zu sein. Sie benennt daher zum einen zwei Ausnahmefälle, die grundsätzlich als nicht missbräuchlich gelten:

- Sowohl Kauf als auch Verkauf derselben ausländischen Gesellschaft finden über eine öffentliche Börse statt.
- Die direkte Übertragung der chinesischen Gesellschaft wäre in China von der Besteuerung ausgenommen gewesen, etwa unter Anwendung von DBAs.

Zum anderen stellt die SAT zwei Fallgruppen als Auslegungshilfe zum wirtschaftlichen Grund zur Verfügung, in denen er pauschalierend unterstellt oder negiert wird. Sie werden als „rote Zone“ bezeichnet, bei der ein Missbrauch auf jeden Fall vorliegen, beziehungsweise als „grüne Zone“, bei der kein Missbrauch angenommen werden soll.

Die „rote Zone“

Ein Missbrauch ist anzunehmen, wenn bei einer Übertragung die folgenden vier Kriterien kumulativ erfüllt werden:

- Das chinesische steuerpflichtige Vermögen macht 75 Prozent oder mehr des Gesamtwerts der Anteile an der ausländischen Gesellschaft aus.
- Zu einem beliebigen Zeitpunkt im Zeitjahr vor der Übertragung betrug das chinesische Vermögen 90 Prozent oder mehr des Werts des Vermögens der ausländischen Gesellschaft, beziehungsweise 90 Prozent oder mehr des Gesamteinkommens der ausländischen Gesellschaft wurden direkt oder indirekt aus China bezogen.
- Die ausländische Gesellschaft (sowie deren Töchter mit direktem/indirektem chinesischem Vermögen) übernimmt nicht ausreichend Funktionen und Risiken, um wirtschaftliche Substanz nachweisen zu können.
- Die im Ausland zu zahlende Steuer auf den Übertragungsgewinn ist geringer als die bei einer potenziellen direkten Übertragung in China anfallende Steuer.

So sehr das Konzept der „roten Zone“ auch zu begrüßen ist, verpasst die SAT hier die Chance, harte Kriterien als alleiniges Merkmal zu etablieren. So ist die Substanz der beteiligten Holdinggesellschaften zu prüfen. Das ist aufwendig und eröffnet naturgemäß weiteren Interpretationsspielraum. Die Klarheit, die der Grund für die Einführung der „roten Zone“ war, wird damit nicht erreicht.

Die „grüne Zone“

Im Rahmen einer „Safe Harbour“-Regel, die einen geschützten Bereich gewährt, soll ein wirtschaftlicher Grund angenommen und damit ein Missbrauch ausgeschlossen werden, wenn folgende Kriterien kumulativ erfüllt werden:

- Innerhalb der Unternehmensgruppe besteht eine direkte oder indirekte Beteiligung von mindestens 80 Prozent zwischen dem übertragenden und dem übernehmenden Unternehmen oder beide werden direkt oder indirekt zu mindestens 80 Prozent vom gleichen Anteilseigner gehalten.
- Eine potenziell sich anschließende weitere indirekte Übertragung unterliegt nicht einer günstigeren Besteuerung des Übertragungsgewinns als die derzeit vorgenommene (etwa durch Anwendung eines anderen DBAs).
- Eine Gegenleistung für die Übertragung erfolgt nur in Form von Anteilen (ausgenommen Anteile einer börsennotierten Gesellschaft).

Die „grüne Zone“ erfasst offensichtlich nur gruppeninterne Übertragungen. Immerhin handelt es sich um harte Kriterien, sodass die „grüne Zone“ mit einem vergleichsweise hohen Maß an Rechtssicherheit erreicht werden kann.

Dabei verdient ein Kriterium besondere Beachtung: Es kommt nicht auf die Substanz der ausländischen Gesellschaften an! Auch eine Wertbetrachtung ist nicht erforderlich.

Hier lässt sich die Absicht der SAT herauslesen, unternehmensinterne Umstrukturierungen nicht zu behindern. Gleichzeitig eröffnen sich interessante Optionen für vorbereitende Maßnahmen zu Übertragungen auf fremde Dritte.

Der Graubereich zwischen den zwei Zonen ist groß und bisher ist unklar, wie er interpretiert werden soll. Das Konzept der Gesamtschau bietet dabei jedenfalls keine Unterstützung.

Melde- und Zahlungspflichten

Die aus dem Graubereich resultierende Unklarheit wiegt umso schwerer, wenn man den prozessualen Teil des Rundschreibens 7 betrachtet. Im Unterschied zum alten Rundschreiben 698 wird die Beurteilung der Transaktion nämlich in einem ersten Schritt eindeutig den beteiligten Parteien auferlegt, die dann gegebenenfalls in kürzester Zeit chinesische Steuern erklären und bezahlen sollen.

Grundsätzlich haben alle beteiligten Parteien – Verkäufer/übertragendes Unternehmen, Käufer/übernehmendes Unternehmen und das chinesische Unternehmen – zunächst die Möglichkeit, den Vorgang freiwillig der zuständigen Steuerbehörde zu melden. Bei dieser Meldung sind nur grundlegende Dokumente zu übermitteln. Allerdings macht eine solche Meldung die Steuerbehörden auf den Übertragungsvorgang aufmerksam und kann eine Prüfung nach den allgemeinen Missbrauchsvorschriften auslösen. Auf Nachfrage der Steuerbehörde sind dann weitere Dokumente vorzulegen. Diese Pflicht trifft wiederum alle genannten Parteien. Das könnte sowohl das chinesische Unternehmen als auch den Käufer (fremden Dritten) vor Schwierigkeiten stellen, denn die geforderten Dokumente stehen ihnen erfahrungsgemäß nicht zwangsläufig zur Verfügung.

An die Steuerbehörden zu übermittelnde Dokumente

Bei freiwilliger Meldung:

- vertragliche Grundlage der Übertragung
- Organigramm vor und nach der Übertragung
- Jahresabschlüsse der ausländischen Gesellschaft sowie etwaiger zwischengeschalteter Tochtergesellschaften für die letzten zwei Jahre vor Übertragung
- eine Erklärung, warum der Vorgang nicht steuerbar nach Rundschreiben 7 ist

Auf Anforderung des Finanzamts:

- alle Dokumente wie bei einer freiwilligen Meldung (siehe oben)
- Informationen zum Entscheidungs- und Umsetzungsprozess der indirekten Übertragung
- Informationen zu Tätigkeit, Personal, Finanzen und Wirtschaftsgütern der ausländischen Gesellschaft sowie etwaiger zwischengeschalteter Tochtergesellschaften inklusive der dazu relevanten internen und externen Prüfungsunterlagen
- Wertgutachten zur Ermittlung des Übertragspreises
- Informationen zur Besteuerung des Vorgangs im Ausland
- Nachweise, dass ein Ausnahmefall greift oder die „grüne Zone“ einschlägig ist

Trotz dieses „Melderechts“ obliegt den Parteien die Pflicht einer Prüfung des wirtschaftlichen Grundes nach den genannten Kriterien und damit letztlich der Steuerbarkeit des Übertragungsvorgangs. Das ist einer der entscheidenden Unterschiede zur bisherigen Rechtslage, denn Rundschreiben 698 sah noch eine Prüfung und Veranlagung durch die Finanzämter vor.

Abbildung 2 stellt den abgewandelten Prozess dar.

Abb. 2 Vergleich der Rundschreiben 698 und 7



Es werden also spürbar höhere Anforderungen an die beteiligten Unternehmen gestellt. Die Selbstprüfung befreit die Finanzverwaltung von der Verantwortung und bürdet sie den Steuerpflichtigen auf.

Werden mehrere chinesische Gesellschaften indirekt übertragen und sind mehrere Finanzämter zuständig, ist eine gesammelte Erklärung bei nur einem Finanzamt nach Wahl der Parteien möglich.

Ist eine indirekte Übertragung als steuerbar einzuordnen, gilt Folgendes:

- Grundsätzlich hat die übernehmende Partei (unter fremden Dritten der Käufer oder davon abweichend die zahlende Partei) die Pflicht, die Steuer einzubehalten und abzuführen.
- Geschieht das nicht oder nicht in ausreichendem Maß, ist die übertragende Partei (der Verkäufer) verpflichtet, die Übertragung innerhalb von sieben Tagen nach Entstehung der Steuerschuld an die zuständige Steuerbehörde zu melden und die Steuer zu entrichten. Gleichzeitig sind relevante Dokumente zur Berechnung des Übertragungsgewinns und der Steuer zu übermitteln. Die Steuerschuld entsteht dabei, wenn der entsprechende Vertrag in Kraft tritt und die „relevanten Schritte“ zur Übertragung des Eigentums an der ausländischen Gesellschaft vollzogen wurden.
- Falls der Käufer die Steuer nicht einbehält und abführt und der Verkäufer ebenfalls nicht (vollständig) zahlt, wird sich das Finanzamt bezüglich der Steuer vorrangig an den Käufer als den zur Einbehaltung Verpflichteten halten. Ihm drohen zusätzlich Verspätungszuschläge sowie Strafzahlungen. Er kann seine Schuld allerdings verringern oder sogar abwenden, wenn er innerhalb von 30 Tagen nach Unterzeichnung des Übertragungsvertrags der zuständigen Behörde alle notwendigen Dokumente im Rahmen der freiwilligen Meldung übermittelt.
- Falls der Käufer die Steuer nicht einbehält und abführt und der Verkäufer ebenfalls nicht (vollständig) innerhalb von sieben Tagen zahlt, kann sich das Finanzamt auch an den Verkäufer halten. In diesem Fall wird die ausstehende

Steuer mit dem Basissatz der People’s Bank of China (PBOC) plus fünf Prozentpunkte verzinst. Hat der Verkäufer allerdings innerhalb von 30 Tagen nach Unterzeichnung die Meldung vorgenommen, reduziert sich der Zinssatz auf den Basissatz der PBOC.

Die Handlungsoptionen und deren Auswirkungen fasst Tabelle 1 zusammen.

Übertragungen zwischen fremden Dritten

Wie gezeigt bürdet die SAT sowohl dem Verkäufer als auch dem Käufer nahezu ähnliche Pflichten zur Prüfung, Meldung und Zahlung auf. Gleichzeitig besteht zwischen diesen beiden Parteien naturgemäß ein Interessengegensatz oder zumindest eine nicht per se reibungslose Kommunikation.

In Fällen, deren wirtschaftlicher Grund im Graubereich liegt, erinnert die Situation der Parteien an das Gefangenendilemma aus der Spieltheorie: Anreize zur freiwilligen Steuerzahlung oder Meldung sollen dazu beitragen, wechselseitiges Schweigen aufzubrechen.

Das gilt besonders für den Käufer. Er muss die Substanz einer Struktur meist nur im Rahmen einer kurzen Due Diligence beurteilen. Gleichzeitig ist er vorrangig zur Steuerzahlung verpflichtet. Eine Befreiung oder Minderung seiner Pflichten kann er nur durch die kurzfristige Meldung erreichen, die ihn allerdings nicht vollständig vor dem Risiko

Tab. 1 Handlungsoptionen der Übertragungsparteien

Option	Übertragendes Unternehmen	Übernehmendes Unternehmen	Übertragene chinesische Gesellschaft
Steuer zahlen?	<ul style="list-style-type: none"> • Übertragendes Unternehmen ist zur (Teil-)Zahlung verpflichtet, wenn der Käufer die Steuer nicht (vollständig) einbehalten hat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Übernehmendes Unternehmen ist grundsätzlich zum Einbehalt der Steuer verpflichtet. • Ein Step-up für Folgeübertragungen ist nicht explizit geregelt und sollte beim Finanzamt angesprochen werden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Übertragene chinesische Gesellschaft ist grundsätzlich nicht zur Steuerzahlung verpflichtet.
Übertragung melden?	<ul style="list-style-type: none"> • Die Zinsen sind auf PBOC-Rate beschränkt. • Es besteht das Risiko einer vertieften Prüfung durch das Finanzamt. • Im Fall der Nichtsteuerbarkeit ist nicht mit einer offiziellen Bestätigung zu rechnen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Zahlungsverpflichtung kann abbedungen werden oder entfallen. • Es besteht das Risiko einer vertieften Prüfung durch das Finanzamt. • Es gibt keine Bestätigung hinsichtlich der Nichtsteuerbarkeit. • Die infolge der Meldung unter Umständen zu übermittelnden Dokumente sind teilweise nur schwer verfügbar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rundschreiben 7 regelt keinen unmittelbaren Vorteil aus der Meldung.
Auf eine potenzielle Prüfung warten?	<ul style="list-style-type: none"> • Dagegen spricht das allgemeine Prüfungsrisiko. • Dagegen spricht das Risiko, Zinsen in Höhe der PBOC-Rate plus Prozentpunkte zahlen zu müssen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dagegen spricht das allgemeine Prüfungsrisiko. • Dagegen spricht das Risiko, Verspätungszuschläge und Strafzahlungen zahlen zu müssen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Übertragung könnte im Rahmen einer Betriebsprüfung identifiziert werden. • Umfang der Zusammenarbeit mit den Finanzbehörden ist nicht klar geregelt.

etwaiger Zahlungen schützt. Er wird daher zu einer Steuerzahlung tendieren. Dazu kommt: Rundschreiben 7 hat die Unsicherheiten, die hinsichtlich der Bewertung von Anteilen an chinesischen Gesellschaften bestehen (siehe Infobox), nicht beseitigt. Der Käufer wird daher sogar dazu angeregt, „zur Sicherheit“ einen (zu) hohen Steuerbetrag abzuführen.

Bewertung von indirekten Anteilsübertragungen: mehr Fragen als Antworten

Rundschreiben 7 rückt das Wertgutachten als Bestandteil der „erweiterten“ Meldung in den Mittelpunkt. Eine korrekte Ermittlung ist spätestens zur Bestimmung einer etwaigen Steuerhöhe notwendig. Wichtig ist die Bewertung allerdings bereits eine Stufe davor, bei der Ermittlung des wirtschaftlichen Grundes: Wie dargestellt basieren sowohl die „rote Zone“ als auch die allgemeine Prüfung des wirtschaftlichen Grundes auf den Wertverhältnissen der Wirtschaftsgüter.

Rundschreiben 7 macht darüber, wie eine Bewertung vorgenommen werden soll, keinerlei Angaben. Offen bleibt bereits die Frage, ob Buchwerte oder (wie allgemein üblich) der gemeine Wert anzuwenden sind. Auch welcher Prüfungsstandard angewendet werden soll, wird nicht festgelegt. Derzeit akzeptieren chinesische Finanzbeamte nur die „China Valuation Standards“, die allerdings praktisch von den international üblichen „International Valuation Standards“ nicht abweichen. Das Rundschreiben lässt darüber hinaus offen, ob eine einheitliche Bewertung der ausländischen und chinesischen Unternehmen mit demselben Standard zwingend erforderlich ist. Unter Umständen müssen also das ausländische Unternehmen und die beteiligten Tochtergesellschaften inklusive der chinesischen Gesellschaft nach den China Valuation Standards bewertet werden.

Ebenfalls schwierig wird es in der Praxis letztlich sein, den genauen Wert zu „einem beliebigen Zeitpunkt im Zeitjahr vor der Übertragung“ darzustellen. In Grenzfällen müsste dem Wortlaut nach ein taggenauer Nachweis für die Wertverhältnisse im gesamten Jahr vor Übertragung erbracht werden (unter anderem zur Abgrenzung von der „roten Zone“).

Wahrscheinlich wird die Beantwortung der Bewertungsfragen wie in China üblich einer Einzelfallentscheidung durch die jeweils zuständigen Finanzbeamten überlassen bleiben.

Der Verkäufer dagegen kann sich im Zahlungsfall nicht zwingend sicher sein, dass der Käufer die einbehaltene Steuer auch tatsächlich (in voller Höhe) abgeführt hat und damit keine Zahlungspflichten auf ihn übergehen. Ihn trifft damit das Risiko, für Nachzahlungen Zinsen in erheblicher Höhe zahlen zu müssen.

Ist die Übertragung dagegen im Graubereich angesiedelt, entsteht für den Verkäufer eine Unsicherheit dahingehend, ob nicht die andere Partei ihrerseits eine Meldung innerhalb von 30 Tagen vornimmt. Das hätte unter Umständen eine Abwälzung steuerlicher Risiken auf den Verkäufer zur Folge.

Für zusätzlichen Druck bei der Entscheidung sorgen die folgenden Aspekte:

- Nach Rundschreiben 7 muss eine nicht steuerbare Übertragung nach erfolgter Meldung nicht auch als solche beschieden werden. Die Übertragung bleibt damit risikobehaftet.
- Auch nach einer freiwilligen Zahlung kann das Finanzamt eine Prüfung initiieren, um die Höhe der Steuerzahlung zu hinterfragen. Wird eine Unterzahlung festgestellt, drohen Zuschläge für Verspätungen und Zinsen für Nachzahlungen.
- Auf Nummer sicher zu gehen und mehr als wahrscheinlich notwendig zu zahlen (Überzahlung) ist insofern keine Option, als dass der Weg zur Erstattung einmal erfolgter Steuerzahlungen in China erfahrungsgemäß steinig ist und auch Rundschreiben 7 dazu schweigt.
- Völlig unklar ist überdies, wie ausländische Steuerbehörden mit einer „freiwillig“ erfolgten Steuerzahlung in China umgehen. Unter Umständen könnten Unternehmen hier vor der Schwierigkeiten stehen, die in China gezahlte Steuer auf den Übertragungsgewinn im Ausland anzurechnen oder abzuziehen.

Vor diesem Hintergrund und nach der bisherigen Erfahrung empfiehlt sich eine mehrgleisige Strategie. Zum einen sollten sich die Beteiligten einer Übertragung über bestehende Risiken klar werden und entsprechende (Steuer-)Klauseln formulieren. Solche Sondervereinbarungen sollten nicht nur die jeweiligen Pflichten gegenüber dem chinesischen Finanzamt klar benennen. Der Käufer könnte zum Beispiel auf der Herausgabe der umfangreichen Dokumente bestehen, die ihm auf Nachfrage des Finanzamts ermöglichen, die Nichtsteuerbarkeit darzulegen. Diese Klauseln könnten auch eine Kooperation bei Anfragen der Finanzbehörden regeln.

Essenziell ist zum anderen eine enge Abstimmung. Am besten verständigen sich die Parteien bereits bei der Unterzeichnung auf eine gemeinsame Einschätzung der Steuerbarkeit. Als praktikabler Weg hat sich herauskristallisiert, dafür eine unabhängige technische Analyse zugrunde zu legen. Sinnvoll ist eine am besten gemeinsame, zumindest jedoch einheitliche Kommunikation mit den Steuerbehörden.

Wie erste Erfahrungen zeigen, birgt die Formulierung der gegenseitigen Pflichten und des abgestimmten Vorgehens ein nicht unerhebliches Konfliktpotenzial. Ausreichend Zeit zur Auslotung einer für alle Parteien tragbaren Lösung sollte daher unbedingt eingeplant werden. Das gilt umso mehr in

Fällen, in denen aufseiten des Käufers oder Verkäufers mehrere Parteien auftreten.

Gruppeninterne Umstrukturierungen

Interessengegensätze und Abstimmungsbedarf sollten innerhalb einer Unternehmensgruppe nicht oder nur sehr eingeschränkt bestehen. Dafür rückt die korrekte Bewertung umso mehr in den Vordergrund, also die Frage, ob eine Übertragung in die „grüne Zone“ fällt.

Fällt eine Übertragung dagegen in den Graubereich des Rundschreibens 7, bleibt die Schwierigkeit, die richtige Vorgehensweise zu wählen. Klar ist: Steuern, Verspätungszuschläge und Nachzahlungszinsen belasten die Gruppe, egal welches Unternehmen leistet. In der Praxis gibt es keine Musterlösung für das richtige Vorgehen. Jeder Einzelfall muss – auf der Grundlage einer fundierten technischen Analyse – sorgfältig geprüft werden.

Fazit

Mit Rundschreiben 7 kam der lang ersehnte Ersatz für Rundschreiben 698. Auffällig sind die ausführlicheren Regelungen und die Einführung einer „roten“ und einer „grünen Zone“, die nun erlauben, die Steuerbarkeit der indirekten Übertragung mit China-Bezug anhand eines Kriterienkatalogs zu prüfen. Da das Rundschreiben auch für offene Fälle aus der Vergangenheit gilt, sollten Unternehmen bereits durchgeführte Übertragungen gegen diesen Katalog prüfen, um eine größere Rechtssicherheit zu erlangen.

Leider schafft die Neuregelung keine vollständige Klarheit. Besonders das Kriterium des wirtschaftlichen Grundes, mithin der Substanz der Übertragung, bietet Spielraum für Interpretationen. Ein klarer Rückschritt ist sogar das Verfahren zur Beurteilung und Anmeldung der Übertragung: Die SAT wälzt bedeutende Pflichten auf die Parteien der Übertragung ab und bürdet vor allem dem Käufer auf, die Steuerbarkeit einer Übertragung zu beurteilen. Das Ganze wird obendrein verknüpft mit einer Verschärfung der Dokumentationspflichten und der Pflicht, die Quellensteuer einzubehalten.

Vor dem Hintergrund der bei einer Übertragung zwischen fremden Dritten existierenden Interessengegensätze ist eine frühe und gemeinsam getragene Beurteilung der Steuerbarkeit ratsam. Die nötige Transparenz kann dabei die Expertise eines neutralen Dritten schaffen.

Von strategischer Bedeutung sind drei zentrale Faktoren:

- eine klare Formulierung des Übertragungsvertrags
- eine enge Abstimmung des Vorgehens gegenüber den Finanzbehörden
- eine vollständige und nachvollziehbare Dokumentation der Übertragung bei allen Beteiligten

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

Südkorea: Verrechnungspreise und ihre landesspezifischen Anforderungen

Konzerninterne grenzüberschreitende Verrechnungspreise sind nicht erst seit den Richtlinien der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung zur Verhinderung von Aktivitäten, die darauf zielen, steuerliche Bemessungsgrundlagen zu mindern und Gewinne über Grenzen zu verschieben, ein Topthema bei steuerlichen Betriebsprüfungen. Hier macht Südkorea keine Ausnahme. Im aktuellen Beitrag verschafft Ihnen unser Steuerexperte Jens Buslei einen Überblick über die Vorschriften zu Verrechnungspreisen und deren Besonderheiten in Südkorea.

Allgemeines

Die Vorschriften zu Verrechnungspreisen in Südkorea, festgehalten im *Law for the Coordination of International Tax Affairs* (LCITA), folgen grundsätzlich den Richtlinien der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) gegen Aktivitäten zur Verminderung steuerlicher Bemessungsgrundlagen und zum grenzüberschreitendem Verschieben von Gewinnen (*Base Erosion and Profit Shifting*, BEPS), die auf dem Prinzip des Fremdvergleichspreises basieren. Seit der Einführung des LCITA sind Verrechnungspreise zu einem der wichtigsten Themen für in Südkorea tätige multinationale Konzerne geworden. Das ist unter anderem daran auszumachen, dass die koreanische Finanzverwaltung (National Tax Service, NTS) verkündet hat, die Einhaltung der Verrechnungspreisvorschriften einzuhalten habe für sie höchste Priorität.

Was Verrechnungspreise betrifft, werden in steuerlichen Betriebsprüfungen in Südkorea derzeit vor allem die Gebühren für Management-Dienstleistungen (*Management Service Fees*) unter die Lupe genommen. Untersucht wird, ob ein unabhängiges Unternehmen für die entsprechenden Dienstleistungen eine Gebühr zahlen würde. Geprüft wird auch, ob geistiges Eigentum (*Intellectual Property*) vorliegt. Solches Eigentum muss einer Gesellschaft des Konzerns zugeordnet werden und damit in Zusammenhang stehende Lizenzzahlungen müssen offengelegt werden. Bei solchen Zahlungen sind im Übrigen neben Verrechnungspreis- auch Quellensteueraspekte zu berücksichtigen.

Themen des Beitrags

- *Master File* und *Local File*
- *Under-Reporting Penalty* und *Under-Payment Penalty*
- Schema zur Berechnung der steuerlichen Konsequenzen von Verrechnungspreiskorrekturen

Fremdvergleichspreis

Ob Unternehmen für ihre grenzüberschreitenden Transaktionen fremdübliche Preise festgelegt haben, ist durch einen Vergleich mit Transaktionen zwischen unverbundenen Marktteilnehmern – fremden Dritten – herauszufinden. Eine der Herausforderungen dabei besteht darin, Daten zu finden, die mit der betrachteten Transaktion vergleichbar sind, besonders in Bezug auf die Verteilung der Risiken. In Südkorea erwartet die Finanzverwaltung hier vor allem südkoreanische Vergleichsdaten. Begründet wird das mit Besonderheiten des südkoreanischen Markts und der Verfügbarkeit von Daten, die von der Finanzverwaltung grundsätzlich auf www.kisline.com abgerufen werden. Wer Koreanisch beherrscht, findet auf der Website weitere Informationen.

Dokumentation

Allgemeines

Bei der Dokumentation der grenzüberschreitenden Transaktionen kommt es darauf an, die Fremdüblichkeit der gesamten Transaktion – nicht nur des Preises – nachzuweisen. Dazu gehört unter anderem eine rechtlich wirksame Vereinbarung. Dabei handelt es sich in der Regel um unterschriebene Unternehmensverträge. Vor allem bei Dienstleistungen ist – wie weltweit üblich – auch nachzuweisen, dass sie tatsächlich erbracht worden sind und dass sie für die südkoreanische Gesellschaft vorteilhaft waren.

Diese Dokumentationen sind innerhalb von 60 Tagen nach Anforderung von der Finanzverwaltung beizubringen. Einmalig (pro Anforderung) kann die Frist um weitere 60 Tage verlängert werden. In steuerlichen Betriebsprüfungen wird die Dokumentation der Verrechnungspreise jedoch regelmäßig bereits zu Beginn angefordert.

Steuererklärungen

Wenn bestimmte Grenzwerte überschritten werden, sind auch in den südkoreanischen Körperschaftsteuererklärungen Angaben zu den konzerninternen, grenzüberschreitenden Transaktionen zu machen. Das ist dann der Fall, wenn die Transaktionen mit einer ausländischen Konzerngesellschaft bei Warentransaktionen mehr als eine Milliarde Koreanische Won (KRW) und mehr als 200 Millionen KRW bei Dienstleistungen betragen.

Mitte März 2016 war ein Euro rund 1.370 KRW wert.

Bis zum Wirtschaftsjahr 2015 waren in den Formularen zur Steuererklärung lediglich anzugeben:

- eine Zusammenfassung der konzerninternen, grenzüberschreitenden Transaktionen
- die angewandten Verrechnungspreismethoden
- eine Zusammenfassung der Gewinn-und-Verlust-Rechnung der ausländischen Konzerngesellschaften, mit denen Transaktionen durchgeführt wurden

Für ab dem 1. Januar 2016 beginnende Wirtschaftsjahre wird zusätzlich die Abgabe eines sogenannten *Master File* und einer landesspezifischen Dokumentation (*Local File*) verlangt, und zwar in Form eines zusammengefassten Lageberichts über internationale Transaktionen (*Combined Report on International Transactions*, CRIT). Auch hier gelten Grenzwerte: Die in Südkorea tätige Gesellschaft muss einen Jahresumsatz von mehr als 100 Milliarden KRW und gleichzeitig grenzüberschreitende Konzerntransaktionen von mehr als 50 Milliarden KRW im Jahr aufweisen.

In dem in koreanischer Sprache einzureichenden *Local File* sind Angaben über die entsprechende südkoreanische Gesellschaft zu machen. Dazu gehören nähere Angaben zur Organisationsstruktur, zur Geschäftstätigkeit und zu den wichtigsten konzerninternen Transaktionen.

Die ebenfalls in koreanischer Sprache einzureichende Stammdokumentation (*Master File*) soll unter anderem Angaben zur Konzernstruktur sowie einen Überblick über die Geschäftstätigkeit und die Verrechnungspreispolitik enthalten. Dieser *Master File* kann auch in Englisch eingereicht werden, die koreanische Übersetzung ist dann allerdings innerhalb eines Monats nachzureichen. Ein solcher *Master File* ist in der Regel von der Konzernobergesellschaft einzureichen. Sofern diese nicht selbst, zum Beispiel mittels Betriebsstätte, in Südkorea tätig und damit steuererklärungspflichtig ist, ist die südkoreanische Konzerngesellschaft verpflichtet, den *Master File* von der Konzernobergesellschaft anzufordern und beim südkoreanischen Finanzamt einzureichen.

Eine landesspezifische Herausforderung dabei ist die recht kurze Frist zur Erstellung und Abgabe der Körperschaftsteuererklärungen: In Südkorea sind solche Erklärungen innerhalb von drei Monaten nach dem Ende des Wirtschaftsjahrs – bei kalendergleichem Wirtschaftsjahr also bis 31. März – einzureichen. Liegen wichtige Gründe vor, kann das Unternehmen jedoch eine Fristverlängerung von bis zu einem Jahr für die Abgabe des CRIT beantragen. Die Vorschriften definieren als wichtigen Grund unter anderem, „wenn das Sammeln und Aufbereiten der Daten voraussichtlich erhebliche Zeit in Anspruch nimmt“ oder „das Wirtschaftsjahr der ausländischen Konzerngesellschaft noch nicht abgeschlossen ist“. Die Gewährung einer Fristverlängerung hängt vom Einzelfall ab. Eine längere gesetzliche Frist im Ausland zur Aufstellung der entsprechenden Daten fördert in aller Regel eine positive Entscheidung der NTS.

Wer unvollständige oder falsche Angaben in Bezug auf die Verrechnungspreise in den Formularen zur Steuererklärung macht, muss seit 2015 mit einer Strafe von zehn Millionen KRW rechnen. Wer die CRIT nicht oder unvollständig einreicht oder darin falsche Angaben macht, dem droht eine Strafe von 30 Millionen KRW.

Steuerliche Konsequenzen einer Korrektur der Verrechnungspreise in einer Betriebsprüfung

Kommt es im Rahmen einer steuerlichen Betriebsprüfung zu einer Korrektur der Verrechnungspreise, führt das zur Erhebung von Körperschaftsteuer und es fallen Strafen an – besonders dafür, dass das zu versteuernde Einkommen in den Steuererklärungen zu niedrig erklärt wurde (*Under-Reporting Penalty*) – sowie Nachzahlungszinsen (*Under-Payment Penalty*). Außerdem erwartet die südkoreanische Finanzverwaltung, dass die entsprechenden Konzerngesellschaften der südkoreanischen Gesellschaft den Korrekturbetrag erstatten. Andernfalls wird in der Nichterstattung eine verdeckte Gewinnausschüttung gesehen, die – anders als in Deutschland, wo offene und verdeckte Gewinnausschüttungen immer dem Anteilseigner zugerechnet werden – als an den entsprechenden Vertragspartner gezahlt gilt.

Tabelle 1 verdeutlicht das Schema, nach dem berechnet wird, welche steuerlichen Konsequenzen Korrekturen an den Verrechnungspreisen nach sich ziehen. Bei einem angenommenen Quellensteuersatz von 15 Prozent (das ist der gängige Satz in Südkoreas Doppelbesteuerungsabkommen, wenn der wirtschaftliche Empfänger der Dividende nicht der direkte Anteilseigner ist) beträgt der effektive Gesamtsteuersatz auf die Korrektur der Verrechnungspreise

im unmittelbar vorangegangenen Jahr t_{-1} bereits etwa 45 Prozent. Eine Korrektur im ältesten, nicht verjährten Jahr (t_{-5} – Verjährungszeitraum fünf Jahre) führt zu einem effektiven Gesamtsteuersatz von etwa 55 Prozent.

Tab. 1 Schema zur Berechnung der steuerlichen Konsequenzen von Verrechnungspreiskorrekturen

Steuern und Strafen	Steuersatz	Anmerkung
Körperschaftsteuer (a)	22 %	maximaler Satz
Strafe für <i>Under-Reporting</i> (b)	2,2 %	10 % von (a)
Nachzahlungszinsen (c)	2,5 %	10,95 % (p. a.) von (a)
Lokale Steuer/Zuschlag	2,7 %	10 % der Summe von (a), (b), (c)
Quellensteuer auf verdeckte Gewinnausschüttung	5–22 %	abhängig vom jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen
Gesamter effektiver Steuersatz auf Korrektur des Verrechnungspreises	35–50 %	

Die Under-Reporting-Strafe wird nicht erhoben, wenn der Steuerpflichtige zeitnah – innerhalb von 30 Tagen nach Anforderung durch die Steuerbehörden – seine Dokumentation der Verrechnungspreise (speziell die Beschreibung der Geschäftstätigkeiten und der Konzernstruktur sowie die Verrechnungspreisstudie) einreicht. Unternehmen, die verpflichtet sind, für Wirtschaftsjahre ab 2016 einen CRIT mit den Steuererklärungen einzureichen, sollten diese Anforderung erfüllen, wenn sie die Under-Reporting-Strafe bei Korrekturen der Verrechnungspreise vermeiden wollen.

Das „Base Erosion and Profit Shifting“-Projekt

Südkorea unterstützt das BEPS-Projekt der OECD und es ist zu erwarten, dass die Vorschläge der Organisation aus den verschiedenen Aktionspunkten in naher Zukunft in nationales südkoreanisches Recht umgesetzt werden.

Obwohl das Local-/Master-File-Konzept des BEPS-Aktionspunkts 13 wie beschrieben in nationales Recht umgesetzt wurde, betrifft das (noch) nicht das ebenfalls in Aktionspunkt 13 vorgeschlagene *Country by Country-Reporting* (CbCR), das mithilfe von Informationsaustausch allen betroffenen Steuerverwaltungen einen globalen Überblick über die Erträge, Steuerzahlungen und andere Indikatoren des Konzerns verschafft. Es ist jedoch damit zu rechnen, dass das CbCR mit der nächsten Steuerreform im laufenden Jahr in nationales Recht umgesetzt wird.

Fazit

Das Thema Verrechnungspreise ist in Südkorea wie überall auf der Welt eines der Topthemen bei Betriebsprüfungen. Unabhängig davon, ob die Verrechnungspreise fremdüblich sind, führt schon der Verstoß gegen Dokumentations- und Erklärungspflichten zu empfindlichen Strafen. Aufgrund der recht kurzen Frist zur Abgabe der Körperschaftsteuererklärungen in Verbindung mit den damit bereits einzureichenden Informationen über die Verrechnungspreise empfiehlt sich eine zeitnahe Erstellung oder Aktualisierung der *Master* und *Local Files* und einer entsprechenden Verrechnungspreisstudie.

Auch wenn die Informationen zu den Verrechnungspreisen in den Steuererklärungen grundsätzlich keine Auswirkungen auf das zu versteuernde Einkommen haben, sollten Unternehmen die in den entsprechenden Formblättern abgefragten Daten sorgfältig erklären und prüfen, damit sie mit einer (in der Regel) später erstellten Verrechnungspreisstudie übereinstimmen. Das war in der Vergangenheit – vor allem als die Nichtbeachtung der Formblätter noch nicht strafbewehrt war – nicht immer der Fall und führte so zu grundsätzlichen Zweifeln der Finanzverwaltung an der Dokumentation der Verrechnungspreise.

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

Daniel Schoenenberger

Tel.: +41 58 792-4379
daniel.schoenenberger@ch.pwc.com

Zollrecht: aktuelle Entwicklungen im Japan-Geschäft

Nach China ist Japan der zweitgrößte Handelspartner der Europäischen Union im asiatischen Raum. Die Europäische Union und Japan erwirtschaften zusammen knapp über ein Drittel des weltweiten Bruttoinlandsprodukts. Die Warenimporte aus Japan in die Union hatten 2014 einen Wert von 54,6 Milliarden Euro. Japan ist mit rund 160 Milliarden Euro an Direktinvestitionen auf dem europäischen Markt zudem einer der größten Investoren. Weitere Impulse für den Austausch von Waren und Dienstleistungen sind aktuell zu erwarten, wie Ihnen die Zollexperten Jochen Schmidt und Erkan Senel in ihrem Artikel erläutern. Dazu beitragen werden vor allem drei Faktoren: der Abbau bürokratischer Hürden bei der Einfuhr, Handelserleichterungen im Hinblick auf das japanisch-europäische Freihandelsabkommen und die Abschaffung von Zöllen aufgrund massiver Erweiterung des Übereinkommens über den Handel mit Waren der Informationstechnologie.

Gegenseitige Anerkennung des zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten

Jährlich treffen sich hochrangige Vertreter europäischer und japanischer Zollbehörden in einem Ausschuss für Zusammenarbeit (Joint Customs Cooperation Committee, JCCC). Festgelegt wurde dieses jährliche Treffen im Rahmen des Abkommens über Zusammenarbeit und gegenseitige Amtshilfe (*Agreement on Cooperation and Mutual Administrative Assistance in Customs Matters*, CCMAA) bereits am 30. Januar 2008. Das Ziel des CCMAA ist, die länderübergreifende Kooperation zwischen den europäischen und den japanischen Zollbehörden zu stärken, um bei der Zollabwicklung möglichst gleiche und somit faire Bedingungen für die Wirtschaftsbeteiligten in Japan und Europa zu schaffen. Das ist wichtig, denn bürokratische Anforderungen im Rahmen der Zollabfertigung – die zu den sogenannten nicht tarifären Handelshemmnissen gehören – im Handel mit industrialisierten Ländern sind inzwischen weitaus erheblichere Hürden für die Wirtschaftsbeteiligten als die reine Höhe der Zollsätze auf einzelne Waren, die im Handel zwischen der Europäischen Union (EU) und Japan durchschnittlich ca. 1,2 Prozent beträgt. Derartige Handelshürden zu beseitigen ist der Zweck solcher Zollkooperationsabkommen. Die EU hat außer mit Japan noch vergleichbare Abkommen mit Korea, Kanada, Hongkong, den USA, Indien und China abgeschlossen.

Themen des Beitrags

- zugelassene Wirtschaftsbeteiligte
- Freihandelsabkommen zwischen Europäischer Union und Japan
- Übereinkommen über den Handel mit Waren der Informationstechnologie

Ein wesentlicher Schwerpunkt der aktuellen Agenda war, die gegenseitige Anerkennung des „zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“ (*Authorized Economic Operator*, AEO) voranzubringen.

Status des AEO

Am Zollgeschehen beteiligte Unternehmen, die in der EU ansässig sind, können den AEO-Status beantragen. Ihn erhalten allerdings nur nachweislich zuverlässige, zahlungsfähige und zollrechtlich gesetzestreue Unternehmen. Mit dem AEO-Status erhalten solche Unternehmen Privilegien wie die vereinfachte Beantragung von sonstigen zollrechtlichen Bewilligungen (beispielsweise zur Einfuhrabfertigung durch bloße Aufnahme in die Buchhaltung – d. h. ohne Präsentation der Waren beim Zollamt – im sogenannten Anschreibeverfahren) und die Reduzierung von Zollkontrollen, die jeweils mit erheblichen Einsparungen an Verwaltungsaufwand einhergehen.

Die Funktion der Zollbehörden ist nicht darauf beschränkt, lediglich Einfuhrabgaben zu erheben. Sie sind vielmehr mit dafür verantwortlich, den Warenverkehr zu überwachen und kriminelle Aktivitäten in diesem Bereich zu verhindern. Die Weltzollorganisation (World Customs Organization, WCO) hat als Leitfaden dafür den Rahmen für die Standards zur Sicherung und Erleichterung des Welthandels (*Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade*, SAFE) entworfen. Auf der Basis von SAFE und nach den Ereignissen des 11. Septembers 2001 haben die USA die Sicherheitspartnerschaft zwischen Zoll und Wirtschaft zur Bekämpfung des Terrorismus (*Customs Trade Partnership Against Terrorism*, CTPAT) ins Leben gerufen, das US-amerikanische Gegenstück zum AEO. Das CTPAT ist allerdings älter als der AEO und diente dem zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten als Vorbild.

Ab 1. Mai 2016 wird zudem der neue Unionszollkodex das bisherige Zollrecht der Gemeinschaft (Zollkodex) komplett ersetzen. Die neue Gesetzgebung sieht vor, dass der AEO-Status in einigen Fällen die Voraussetzung dafür sein wird, um überhaupt noch in den Genuss von zollrechtlichen Bewilligungen und Vereinfachungen zu kommen. Unternehmen, die am internationalen Warenverkehr teilnehmen,

werden den AEO-Status deshalb in der Regel – wenn nicht vorhanden – beantragen müssen.

Die Zertifizierung von zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten, die verschiedene Staaten eingeführt haben, zielt darauf ab, die gesamte, unter Umständen weltweite Lieferkette eines Unternehmens abzusichern. Jeder Beteiligte in der Lieferkette soll nach der zugrunde liegenden Idealvorstellung im Zollgebiet seines Hauptsitzes zertifiziert sein. Gerade hier gibt es in der Praxis aber oft ein Problem: Ein nicht in der EU ansässiges Unternehmen kann beispielsweise die AEO-Zertifizierung – mangels Ansässigkeit in der EU – in der Regel nicht beantragen. Eine für Vertriebszwecke in Deutschland gegründete Tochtergesellschaft müsste gesondert den aufwendigen Antragsprozess in deutscher Sprache durchlaufen. Viele entwickelte Länder – darunter auch Japan – haben eigene Zertifizierungen eingeführt, die dem AEO ähneln. Basierend auf dem Prinzip der gegenseitigen Anerkennung akzeptiert die EU „AEO-ähnliche“ Zertifizierungen einiger dieser Länder, wenn sie im Gegenzug den europäischen AEO-Status anerkennen: Ist aber in einem internationalen Abkommen zwischen der EU und einem Drittland, in dem ein Unternehmen ansässig ist, die gegenseitige Anerkennung des AEO-Zertifikats und des dortigen Zertifikats geregelt, ist die Ansässigkeit außerhalb der EU unschädlich. Auf diese Weise führt die Zertifizierung im eigenen Land über die gegenseitige Akzeptanz dazu, dass ein Unternehmen in seiner internationalen Handelskette in zwei oder mehr Zollgebieten Vorzugsbehandlung vom Zoll beanspruchen kann. Bisher unterzeichnete die EU solche Abkommen mit der Schweiz, Norwegen, Japan, den USA (Anerkennung des CTPAT) und China. Das Abkommen mit Japan wurde bereits 2010 unterzeichnet – die Durchführung begann am 24. Mai 2011.

Auf der letzten Sitzung des JCCC am 10. Juni 2015 beschlossen die Teilnehmer, für die gegenseitige Anerkennung des AEO ein länderübergreifendes IT-System zu etablieren. Durch den automatisierten Datenaustausch soll es für die europäischen und japanischen Zollbehörden leichter werden, die AEO-Zertifizierungen zu prüfen. Weiterhin bekundeten die Unterzeichner, sie seien bestrebt, für die europäischen und japanischen Ausführer weitere neue Mechanismen zu entwickeln, um die Handelswege zu vereinfachen und zu beschleunigen.

Der *China Compass* wird Sie auf dem Laufenden halten, wie sich die japanisch-europäische Zusammenarbeit auf die künftige Zollabfertigung auswirken wird.

Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Japan

Sämtliche europäischen Einführer japanischer Waren blicken zudem gespannt auf die Verhandlungen über das Freihandelsabkommen (Free Trade Agreement, FTA). Das aus verschiedenen Vereinbarungen bestehende FTA sieht unter anderem vor, die Zölle auf Waren japanischen Ursprungs zu reduzieren oder sogar abzuschaffen. Umgekehrt gilt Gleiches auch für Waren europäischen Ursprungs, die in Japan eingeführt werden sollen.

Präferenzialer Ursprung

Die zollbegünstigte Einfuhr von Waren auf Grundlage eines FTA knüpft an den begünstigten (sog. präferenzialen) Ursprung einer Ware an. Nur Waren, die nachweislich aus einem der beiden Abkommensländer stammen, dürfen in den Genuss einer begünstigten Einfuhr kommen. Der hierfür notwendige Ursprung setzt die gänzliche Gewinnung oder Herstellung in dem Abkommensland oder aber die ausreichende Bearbeitung beziehungsweise Verarbeitung in einem im Abkommen festgelegten Umfang voraus.

Es steht Unternehmen frei zu entscheiden, ob sie hiervon Gebrauch machen möchten. Oft ist mit der Inanspruchnahme einer Präferenz ein erhöhter Verwaltungsaufwand verbunden: Der Einführer muss die strengen Formalien der Nachweisführung und Archivierung von Präferenznachweisen einhalten. Geht es um die gezielte Produktion von Waren in einem Abkommensstaat für den Absatz im anderen Abkommensstaat, ist der Zusatzaufwand noch beträchtlich höher. Ein Hersteller, der sich den begünstigten Zollsatz im Absatzland sichern will, muss alle Vormaterialien auf deren Ursprung hin überwachen und sicherstellen, dass seine eigene Produktion dauerhaft die erwähnte Mindestbearbeitung gewährleistet. Die Voraussetzung dafür ist ein organisiertes Präferenzmanagement, gegebenenfalls mit Unterstützung eines Präferenzberechnungsmoduls.

Der Grundstein zu diesem Freihandelsabkommen wurde bereits am 28. Mai 2011 auf dem EU-Japan-Gipfel gelegt. Die ersten konkreten Verhandlungen fanden vom 15. bis 19. April 2013 in Brüssel statt. Aktuell laufen interne Besprechungen darüber, wie ein Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen einem Investor und einem Staat künftig ablaufen könnte (sog. Investor-Staat-Streitigkeiten). Ein solches Verfahren umfasst einen Schlichtungsmechanismus für Fälle, in denen die Rechte eines Investors

aus einem Abkommen zum Schutz von Investitionen verletzt werden. Das EU-Parlament fordert grundsätzlich, dass Streitigkeiten nicht wie bisher in Investitionsschutzabkommen üblich vor einem privaten Schiedsgericht ausgetragen werden, sondern von öffentlich bestellten und unabhängigen Berufsrichtern. Interessen privater Investoren sollen geltende EU-Rechtsprechung und die Ziele des Gemeinwohls nicht untergraben dürfen. Eine Stärkung des Rechts der Abkommensparteien auf stärkere Regulierung im Interesse berechtigter Gemeinwohlinteressen in diesem Sinne hat bereits Eingang in das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada gefunden.

Die EU und Japan erhoffen sich durch das Freihandelsabkommen einen weiteren Zuwachs der Importe, Exporte und Direktinvestitionen. Cecilia Malmström betonte als EU-Abgesandte für den Handel am 29. Mai 2015 in Tokio außerdem, durch ein FTA sei auf beiden Seiten mit Wirtschaftswachstum und einem Zuwachs an Arbeitsplätzen zu rechnen. Aufgrund des Investitionsschutzabkommens – als Bestandteil des Freihandelsabkommens – werde Japan zudem für europäische Investoren an Attraktivität gewinnen. Während Japan 2013 bereits ca. 160 Milliarden Euro an Direktinvestitionen auf dem europäischen Markt getätigt hat, betragen die Direktinvestitionen sämtlicher EU-Mitgliedsstaaten auf dem japanischen Markt zusammen nur rund 79 Milliarden Euro. Als Grund für diese Diskrepanz wird auch das bisherige Fehlen eines Investitionsschutzabkommens genannt.

Mit der starken Unterstützung des japanischen Premierministers Shinzō Abe war die EU zuversichtlich, noch bis Ende 2015 das FTA verbindlich zu beschließen. Die Verzögerung ist auf Meinungsverschiedenheiten beider Parteien, u. a. hinsichtlich des Marktzugangs bestimmter Waren, der nicht tarifären Handelshemmnisse und des Investitionsschutzabkommens, zurückzuführen. Der neue voraussichtliche Abschluss des FTA wurde seitens der EU nun auf Ende 2016 geschätzt. Vom 29. Februar bis zum 4. März 2016 wird in Brüssel die 15. Runde der EU-Japan-FTA-Verhandlungen stattfinden.

Übereinkommen über den Handel mit Waren der Informationstechnologie

Ab Mitte 2016 sollen überdies weltweit die Zölle auf mehr als 200 IT-Produkte abgeschafft werden – das wurde am 24. Juli 2015 in Genf beschlossen. Nach Auskunft von Angelos Pangratis, bis September 2015 Botschafter der EU bei der Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO), beläuft sich der weltweite Handel mit IT-Produkten auf ein Volumen von mehr als 1,3 Billionen US-Dollar. Die ins Auge gefasste zollfreie Ein- und Ausfuhr von IT-Produkten wird nach Pangratis die Wettbewerbsfähigkeit der

IT-Industrien steigern und dazu beitragen, die weltweiten Lieferketten effizienter zu gestalten.

Die Idee dahinter ist nicht neu, ein Zusammenschluss von ursprünglich 29 Ländern – inklusive der damaligen 15 EU-Mitgliedsstaaten – hatte bereits im Jahr 1996 geplant, die Zölle auf IT-Produkte weitgehend abzuschaffen. Festgehalten wurde dieses Vorhaben im Übereinkommen über den Handel mit Waren der Informationstechnologie (*Information Technology Agreement, ITA*). Geplant war, ab Juli 1997 die Zölle auf IT-Produkte bis zum Jahr 2000 abzuschaffen. Obwohl einige Länder schon damit begonnen hatten, die Zölle allmählich zu reduzieren, verzögerten große Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich der zolltariflichen Einreihung von Halbleiterproduktionsmaschinen, Teilen davon und Computern die Verhandlungen hinsichtlich weiter Teile der ursprünglich angepeilten Warenpalette.

In der Zwischenzeit hat der technische Fortschritt das ITA von 1996 überholt, denn seine Warenpalette entsprach nicht mehr dem aktuellen weltweiten Handel mit IT-Produkten. Nachdem die Verhandlungen jahrelang trotz hohen Einsatzes der WTO nur stockend vorangegangen waren, stimmte am 24. Juli 2015 eine überwiegende Mehrheit der in Genf versammelten 54 ITA-Mitgliedsstaaten für die Fortsetzung und Erweiterung des Abkommens.

Der Vergangenheit angehören sollen in den nächsten Jahren Zölle auf Halbleiter, Leiterplatten, GPS-Navigationssysteme, Digitalkameras, Kopfhörer, Spielekonsolen, LEDs, Druckerpatronen etc. Der Zoll soll spätestens ab 1. Juli 2016 in jährlichen Schritten reduziert werden, spätestens bis zum 1. Juli 2019 sollen dann alle Zölle auf null reduziert sein. Die finalen Zeitpläne für die Zollreduzierungen wurden am 16. Dezember 2015 in Nairobi offiziell festgelegt und können unter docs.wto.org (EU-Zeitplan: G/MA/W/117/Add.7) aufgerufen werden. Die Zölle auf einige IT-Produkte, vor allem Waren, die als Teile und Zubehör gelten, werden von der EU noch in diesem Jahr auf null reduziert.

Vom ITA partizipieren neben der EU unter anderem auch die WTO-Mitglieder China, Japan und die USA. Japan verfolgte beim damaligen Zustandekommen des ITA von 1996 offensive und defensive Interessen. Da Japan keine Freihandelsabkommen mit den USA, der EU und vielen asiatischen Ländern abgeschlossen hat, können IT-Produkte japanischen Ursprungs bislang grundsätzlich nicht zollbegünstigt in diese Absatzmärkte importiert werden. Offensiv wollte Japan also durch das ITA seinen IT-Produkten einen leichteren Zugang zu diesen Märkten verschaffen. Gleichzeitig hat Japan darauf bestanden, seine nicht tarifären Handelshemmnisse (handelspolitische Maßnahmen, Verbote und Beschränkungen) gegenüber

bestimmten Waren und Ländern weiterhin aufrechtzuerhalten. Letztlich konnten sich die Unterzeichner des Abkommens darauf einigen, die nicht tarifären Handelshemmnisse vorerst weiterhin beizubehalten und nur die Zölle auf IT-Produkte zu reduzieren. Von 2011 bis 2013 wurden in der EU durchschnittlich 5,3 Prozent aller IT-Waren aus Japan im Wert von rund 79 Milliarden US-Dollar importiert. Für europäische Importeure von IT-Waren aus einem Hochtechnologieland wie Japan dürfte das ITA somit von größtem Interesse sein.

Durch den gänzlichen Wegfall der Zölle bieten sich für Einführer neue Möglichkeiten, die Kosten zu reduzieren. So könnten Maßnahmen, die aufgrund der Einfuhrabgaben getroffen wurden, etwa die Errichtung eines Zolllagers in der EU oder Verwaltungstätigkeiten im Zusammenhang mit der Inanspruchnahme von Präferenzbegünstigungen, zukünftig nicht mehr erforderlich sein.

Wenn Sie an Details oder an Empfehlungen zur Gestaltung oder der automatisierten Zollabwicklung mittels SAP GTS zum Beispiel in Gestalt einer sog. On-Demand-Lösung im Bereich des Präferenzmanagements interessiert sind, sprechen Sie bitte die Zollexperten von PwC Deutschland an.

Ihre Ansprechpartner

Jochen Schmidt

Tel.: +49 40 6378-1390
jochen.schmidt@de.pwc.com

Erkan Senel

Tel.: +49 40 6378-1573
erkan.senel@de.pwc.com

Simeon Probst

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

Swissness 2.0: Vorgaben für Schweizer Produkte ab 2017

Waren aus der Schweiz genießen international hohes Ansehen, speziell bei den Chinesen. China ist nach der Europäischen Union und den USA der drittgrößte Exportpartner der Alpenrepublik. Während der Handel der Eidgenossen mit dem Rest der Welt zwischen Juli 2014 und Mai 2015 nur leicht zu- oder sogar abnahm, stiegen die Exporte nach China um drei und die Importe von dort um rund vier Prozent. Die Swissness-Regelungen sollen den guten Ruf der Schweizer Produkte – und damit ihren höheren Verkaufswert – sichern. Ihre Verschärfung hat zwei Hauptziele: die Wertschöpfungskette in der Schweiz zu stärken und zu verhindern, dass alle operativen Produktionseinheiten in den Fernen Osten verlegt werden. Alle Waren, die weiterhin das Label „Made in Switzerland“ tragen wollen, müssen die neuen Regelungen beachten. Betroffen sind alle Unternehmen, die ein als schweizerisch ausgelobtes Produkt vertreiben – sowohl schweizerische als auch ausländische, namentlich auch chinesische Unternehmen. Alles Wichtige fassen Simeon Probst und Saphira Borer-Di Costanzo für Sie zusammen.

Im Sommer 2013 hatte das Schweizer Parlament eine neue Swissness-Gesetzgebung verabschiedet mit dem Ziel, den Mehrwert der Klassifikation „Schweiz“ nachhaltig zu sichern. Am 2. September 2015 genehmigte der Bundesrat das Verordnungsrecht zur Swissness-Gesetzgebung und beschloss, das Gesetzgebungspaket ab dem 1. Januar 2017 in Kraft treten zu lassen. Unternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen weiterhin mit Swissness bewerben wollen, müssen nun nachweisen, dass der Anteil der gesetzlich vorgeschriebenen Kriterien für die Schweizer Herkunft ausreicht, um das Label „Schweiz“ verwenden zu dürfen. Das gilt nicht nur für Schweizer, sondern auch für ausländische Unternehmen. Die Höhe des schweizerischen Mindestanteils ist je nach Kategorie (Naturprodukte, Lebensmittel, industrielle/andere Produkte und Dienstleistungen) unterschiedlich.

PwC Schweiz hat im Februar 2014 in den chinesischen Städten Beijing, Shanghai, und Guangzhou eine Roadshow durchgeführt, die speziell bei den einheimischen Unternehmen auf großes Interesse gestoßen ist. Ein zentrales Thema dieser Roadshow war das Freihandelsabkommen zwischen China und der Schweiz. Bei dieser Gelegenheit hat PwC Schweiz bereits auf die geplante Gesetzesrevision im Bereich Swissness hingewiesen.

Themen des Beitrags

- Definition der Herstellungskosten bei Industrieprodukten
- Strafen bei Nichteinhaltung der Swissness-Vorgaben
- Aufteilung zur Berechnung der Kosten

Ziel und Stand der neuen Swissness-Gesetzgebung

Die Revision der Swissness-Gesetzgebung soll die Grundlage dafür schaffen, den Mehrwert des Labels „Schweiz“ langfristig und nachhaltig zu sichern. Revidiert wird das Bundesgesetz über den Schutz von Marken und Herkunftsangaben (sog. Markenschutzgesetz), total revidiert wird das Bundesgesetz zum Schutz öffentlicher Wappen und anderer öffentlicher Zeichen (sog. Wappenschutzgesetz). Diese Maßnahmen hat das Parlament in der Schlussabstimmung vom 21. Juni 2013 verabschiedet. Im Zuge der Umsetzung der Swissness-Revision werden zudem die folgenden vier Ausführungsverordnungen revidiert oder neu ausgearbeitet:

- Markenschutzverordnung
- Verordnung über die Verwendung der Herkunftsangabe „Schweiz“ für Lebensmittel
- Verordnung über das Register für Ursprungsbezeichnungen und geografische Angaben für nicht landwirtschaftliche Erzeugnisse
- Verordnung über den Schutz des Schweizerwappens und anderer öffentlicher Zeichen

Zentraler Bestandteil der Revision ist die Präzisierung der Regelungen über die geografische Herkunft einer Ware oder einer Dienstleistung, die neu bzw. ab dem 1. Januar 2017 im Markenschutzgesetz (MSchG) verankert sind. Heute gibt es keine solche im Gesetz festgeschriebenen Regeln – mit Ausnahme der „Swiss made“-Verordnung für Uhren.

Geltendes Recht und Praxis bis 31. Dezember 2016

Das bisherige Recht, das noch bis einschließlich 31. Dezember 2016 in Kraft ist, stützt sich „lediglich“ auf zwei Entscheide des Handelsgerichts St. Gallen aus den Jahren 1968 und 1992. Nach dieser Rechtsprechung muss für jeden Hinweis auf die Schweizer Herkunft des Produkts sein schweizerischer Wertanteil an den Herstellungskosten (einbezogen sind dabei Rohmaterial, Halbfabrikate, Zubehöre, produktbezogene Löhne und Fabrikationsgemeinkosten unter Ausschluss der Vertriebskosten) mindestens 50 Prozent betragen und der wichtigste Fabrikationsprozess in der Schweiz stattgefunden haben. Die Kosten für

Forschung und Entwicklung (FuE) sowie für Marketing werden nach dieser Praxis nicht miteingerechnet.

Regelung ab 1. Januar 2017

Bei Lebensmitteln müssen nach Artikel 48 b Absatz 2 MSchG mindestens 80 Prozent des Gewichts der Rohstoffe, aus denen sich das Lebensmittel zusammensetzt, aus der Schweiz stammen. Eine Ausnahme sieht das Gesetz unter Absatz 3 nur für Naturprodukte vor, die wegen natürlicher Gegebenheiten nicht in der Schweiz produziert werden können (z. B. Kakao oder Gold) oder die temporär in der Schweiz nicht in genügender Menge verfügbar sind (z. B. wegen schlechter Wetterbedingungen oder Tierseuchen). Bei Milch und Milchprodukten müssen nach gesetzlicher Regelung sogar 100 Prozent des Gewichts des Rohstoffs Milch aus der Schweiz kommen.

Für Industrieprodukte gilt neu nach Artikel 48 c Absatz 1 MSchG ein 60-Prozent-Kriterium, das wie bisher auf die Herstellungskosten als Basis abstellt. Gegenüber der heute geltenden Praxis ist allerdings die Berechnungsgrundlage erweitert worden. Zudem sind verschiedene Ausnahmen geschaffen worden, die zurzeit (noch) nicht mitberücksichtigt werden können. So ist es beispielsweise zukünftig möglich, Rohstoffe, die in der Schweiz nicht vorhanden sind, von der Berechnung auszunehmen (z. B. Edelmetalle). Ebenso müssen Materialien, die in der Schweiz nicht in genügender Menge verfügbar sind, nur anteilmäßig berücksichtigt werden (z. B. Papier, Aluminium). Neben dem 60-Prozent-Kriterium bei den Herstellungskosten hat als zweites Kriterium auch der wichtigste Fabrikationsschritt in der Schweiz stattzufinden.

Artikel 49 MSchG schließlich regelt die Herkunftsangabe für Dienstleistungen neu. Danach müssen sich der Sitz und die tatsächliche Verwaltung des Unternehmens in der Schweiz befinden, damit die von ihm erbrachten Dienstleistungen als schweizerisch bezeichnet werden dürfen.

Mit Blick auf die Verwendung des Schweizerkreuzes sieht die neue Bestimmung unter Artikel 13 Wappenschutzgesetz (WSchG) vor: Das Schweizerkreuz darf nicht nur – wie bisher – für Schweizer Dienstleistungen, sondern auch auf Schweizer Produkten gebraucht werden, wenn sie aus der Schweiz stammen und die Kriterien für die Schweizer Herkunftsangaben erfüllt sind. Hingegen darf das Schweizerwappen (das heißt das Schweizerkreuz in einem wappenähnlichen Schild) zukünftig nur noch von der Eidgenossenschaft verwendet werden. Eine Ausnahme ist nur vorgesehen, wenn ein Unternehmen das Schweizerwappen bereits seit Jahrzehnten für Produkte und Dienstleistungen aus der Schweiz verwendet hat. In solchen Fällen kann das Unternehmen bei berechtigten Interessen beim Eidgenössischen

Justiz- und Polizeidepartement (EJPD) einen Antrag auf Weiterbenutzung des entsprechenden Zeichens stellen.

Definition der Herstellungskosten bei Industrieprodukten

Für die Bestimmung der Herkunft von industriellen Produkten sind nur die Kosten relevant, die im Herstellungsprozess tatsächlich angefallen sind. Deshalb wird mit dem Begriff der Herstellungskosten aus dem finanziellen Rechnungswesen sowie mit den dazugehörigen Komponenten gerechnet. Die Herstellungskosten werden in drei Komponenten unterteilt:

- FuE
- Material
- Fertigung (inklusive Kosten für Qualitätssicherung und Zertifizierung)

Kosten für Forschung und Entwicklung

Die FuE-Kosten werden nach der gesetzlichen Regelung ab 1. Januar 2017 neu in die Berechnung miteinbezogen. Die neue Markenschutzverordnung, die ebenfalls am 1. Januar 2017 in Kraft treten wird, unterscheidet dabei drei Arten von FuE-Kosten:

- nicht produktbezogene Forschung: Die Kosten dafür werden nach einem geeigneten Schlüssel auf die Herstellungskosten der einzelnen Produkte umgelegt.
- produktbezogene Forschung: Die Kosten dafür werden den Herstellungskosten des Produkts direkt zugeordnet.
- Entwicklungskosten: Diese Kosten, die von der Produktidee bis zur Marktreife des Produkts anfallen, umfassen vor allem die Kosten für das Design. Sie können ebenfalls den Herstellungskosten des Produkts direkt zugeordnet werden.

In der Regel werden die FuE-Kosten nach dem Abschreibungszeitraum nicht mehr berücksichtigt. Es kann also sein, dass ein Produkt nach der vollständigen Abschreibung der ursprünglichen FuE-Kosten die erforderlichen Swissness-Grenzwerte bezüglich der Herstellungskosten nicht mehr erreicht. Um zu vermeiden, dass dieses Produkt den Swissness-Status verliert, können die durchschnittlichen jährlichen FuE-Amortisationskosten weiterhin angerechnet werden. Diese Regelung gilt allerdings nur bei den FuE-Kosten und auch nur, um Härtefälle zu vermeiden.

Materialkosten

Die Materialkosten umfassen sowohl die Materialeinzelkosten als auch die Materialgemeinkosten. Als Materialeinzelkosten gelten die Materialkosten, die einem Produkt direkt zugerechnet werden können. Die Materialgemeinkosten hingegen werden mittels geeignetem Schlüssel dem Produkt zugerechnet. In beiden Fällen muss jedoch zwischen den Kosten für schweizerische Materialien und den Kosten für nicht schweizerische Materialien unterschieden werden.

Fertigungskosten

Die Fertigungskosten umfassen die Fertigungseinzel- und die Fertigungsgemeinkosten. Zu den Fertigungskosten zählen speziell die Löhne und die lohnabhängigen Fertigungskosten, die maschinenabhängigen Fertigungskosten sowie die Kosten für gesetzlich vorgeschriebene oder branchenweit nachweislich einheitlich geregelte Qualitätssicherung und Zertifizierung. Dabei können Halbfabrikate voll angerechnet werden, wenn sie ihrerseits die Swissness-Kriterien erfüllen. Alternativ können aber auch die im Halbfabrikat enthaltenen Rohstoffe anteilmäßig angerechnet werden. Bei dieser Berechnungsart wird das Halbfabrikat in seine Bestandteile aufgeschlüsselt.

Kosten, die nicht unmittelbar zur Entstehung des Produkts beigetragen haben, dürfen hingegen nicht in die Kostenberechnung miteinbezogen werden. Dazu gehören alle Kosten, die nicht Teil der Herstellungskosten sind. Das gilt etwa für die Verpackungs- und Transportkosten, die Verwaltungs- und Vertriebskosten sowie die Marketing- und Servicekosten. Nach einem erläuternden Bericht zum Swissness-Ausführungsrecht gehören auch Finanzierungskosten, beispielsweise Zinsen, die für FuE-Projekte anfallen, nicht zu den Herstellungskosten.

Bedeutung und Konsequenzen der neuen Gesetzgebung für die Unternehmen

Bei gewerbsmäßigem Gebrauch unzutreffender Herkunftsangaben sieht das Gesetz eine Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder eine Geldstrafe vor. Zudem kann neuerdings das Eidgenössische Institut für Geistiges Eigentum (IGE) bei einem Gebrauch unzutreffender Herkunftsangaben bei der zuständigen Strafverfolgungsbehörde Anzeige erstatten und im Verfahren die Rechte einer Privatklägerschaft wahrnehmen (vgl. Artikel 64 Absatz 3 MSchG).

Jeder, der in seinem Recht an einer Herkunftsangabe verletzt oder gefährdet wird, kann zudem zivilrechtlich dagegen vorgehen und beim dafür zuständigen Richter eine zivilrechtliche Klage einreichen. Neben betroffenen Privaten bzw. Konsumenten sind auch Berufs- und Wirtschaftsverbände, die statutarisch zur Wahrung der Interessen ihrer Mitglieder befugt sind, sowie Konsumentenschutzorganisationen berechtigt, zivilrechtliche Klagen beim zuständigen Gericht einzureichen. Im Ausland finden die Interventionen in Zusammenarbeit mit den Schweizer Botschaften statt.

Unternehmen, die in ihrem Logo und/oder auf ihren Produkten das Schweizerkreuz, die Bezeichnung „Schweiz“, „Swiss“, „Swiss made“, „Made in Switzerland“ oder ähnliche Bezeichnungen verwenden, ist deshalb dringend eine Überprüfung der Swissness-Kriterien nach dem am 1. Januar 2017 in Kraft tretenden MSchG oder WSchG zu empfehlen. Das

betrifft neben den Schweizer Unternehmen auch alle ausländischen Unternehmen, die ein als schweizerisch ausgelobtes vertreiben, insbesondere auch chinesische Unternehmen. Die Zollverwaltung wird das IGE benachrichtigen, wenn der Verdacht besteht, dass das Verbringen von widerrechtlich mit einer Herkunftsangabe versehenen Waren ins schweizerische oder aus dem schweizerischen Zollgebiet bevorsteht. So kann die Zollbehörde beispielsweise die Durchfuhr von ausländischen Kuckucksuhren, die mit dem Schweizerwappen gekennzeichnet sind, am Zoll blockieren und gleichzeitig das IGE über die blockierte Sendung informieren, damit das Institut beim zuständigen Gericht die notwendigen vorsorglichen Maßnahmen beantragen kann. Produzenten können die Bezeichnung „Schweiz“ bzw. das Schweizerkreuz bei Einhalten der entsprechenden Kriterien unabhängig davon verwenden, ob es sich um ausländische oder inländische Unternehmen handelt. Für beide kann das ein Anreiz sein, Produktions- und Forschungstätigkeiten in die Schweiz zu verlagern oder dort zu belassen.

Obwohl das neue Gesetz eine Übergangsfrist von zwei Jahren vorsieht, ist diese Überprüfung möglichst noch in diesem Jahr vorzunehmen, um allfällige Maßnahmen während der Übergangsfrist in die Wege leiten oder entsprechend umsetzen zu können.

Abb. 1 Aufteilung der Kosten zur Berechnung der Herstellungskosten von Industrieprodukten

Anteil der Herstellungskosten (HKo)			
Spalte 1 Anteil HKo in der Schweiz	Spalte 2 Anteil HKo im Ausland/in der Schweiz erhältlich	Spalte 3 Anteil HKo im Ausland/ in der Schweiz nicht erhältlich	Spalte 4 für Berechnung nicht relevant
...	
Total: ...	Total: ...		
Anteil: ... %	Anteil: ... %		
Swissness-relevante Kosten			

Quelle: Stamm, Szabo, Probst und Borer-Di Costanzo: „Swissness und zollrechtlicher Ursprung. Unterschiede in der Berechnung des massgebenden Wertanteils“, in: *Export Focus*, 9. Dezember 2015.

Zunächst werden die Kosten, die nichts mit der Herstellung des Produkts zu tun haben (wie Zubehör und Ähnliches), vom Rest separiert (Spalte 4).

Die tatsächlichen Herstellungskosten werden in einem zweiten Schritt auf die drei verbleibenden Spalten verteilt:

- Herstellungskosten, die in China oder im Ausland speziell für Rohstoffe und Halbfabrikate anfallen, die in der

Schweiz nachweislich nicht erhältlich sind, stehen in Spalte 3. Solche Bestandteile werden von der Swissness-Berechnung ausgenommen.

- Herstellungskosten, die aus dem Ausland bezogen werden, aber auch in der Schweiz anfallen könnten, gehören in Spalte 2.
- In die Spalte 1 kommen alle Herstellungskosten, die in der Schweiz angefallen sind. Halbfabrikate gelten dann als schweizerisch, wenn sie ihrerseits die Swissness-Kriterien nachweislich erfüllen.

Swissness in der Praxis: Fallbeispiel Kinderwagen

Der Kinderwagen des Modells „Switzerland for you“ wird bei der Muster Baby AG mit Sitz in der Schweiz hergestellt. Sein Verkaufspreis (Ab-Werk-Preis) beträgt 1.200 Schweizer Franken (CHF). In diesem Wert enthalten sind alle Kosten für Entwicklung und Herstellung. Der Wagen wird von der Schweiz nach Deutschland (DE) und China (CN) exportiert. Auf dem Kinderwagen ist ein Schweizerkreuz angebracht. Er trägt zudem das Etikett „Made in Switzerland“. Das Zubehör wird entweder direkt am Kinderwagen montiert oder bei der Muster Baby AG zusammengestellt und dem Wagen beigelegt. Aus welchen Bestandteilen (Teilprodukten) sich der Kinderwagen zusammensetzt und woher diese Bestandteile kommen, zeigt Ihnen Tabelle 1.

Die Fertigungskosten betragen 200 CHF. Die Kosten für Forschung und Entwicklung (FuE) belaufen sich auf 50 und die Kosten für die Qualitätssicherung sowie die Zertifizierung auf 20 CHF. In den restlichen Kosten (465 CHF) sind alle übrigen Kosten (Verwaltung und Vertrieb, Marketing etc.) sowie die Marge (Differenz zwischen Selbstkosten und Verkaufspreis) enthalten.

Beurteilung der Kriterien nach den Swissness-Vorgaben

Anhand der Angaben in Tabelle 2 kann nun überprüft werden, ob der Kinderwagen die Swissness-Kriterien nach dem Herkunftsangabenrecht erfüllt. Dazu müssen – bitte beachten Sie dazu die Ausführungen oben – zunächst die verschiedenen Kostenarten (erste Spalte) auf folgende unterschiedliche Kategorien aufgeteilt werden.

Als Erstes werden die Kosten, die nichts mit der Herstellung des Kinderwagens zu tun haben, vom Rest separiert (Spalte 4).

Im Beispiel umfasst dieser Posten das Zubehör (Decke, Kissen etc. sowie den Sonnenschirm) im Wert von 95 CHF. Selbst wenn diese Bestandteile aus der Schweiz stammten, müssten sie bei der Berechnung der Herstellungskosten des Kinderwagens außer Acht gelassen werden.

Tab. 1 Ursprung und Preis der Bestandteile

Teilprodukt	Preis	Ursprung oder Kommentar
Kinderwagen, komplett	1.200 CHF	Verkaufspreis ab Werk
Zubehör	80 CHF	Bezug aus Indonesien (mit Formular A)
<ul style="list-style-type: none"> • Kissen • Matratze • Flaschenhalter (Kunststoff) • Muff • Netz • Sonnenschirm 	15 CHF	Bezug aus Deutschland (wurde in der Europäischen Union in den zollrechtlich freien Verkehr gebracht), Ursprung China
Aluminiumrohre	170 CHF	Bezug aus Italien mit Präferenznachweis
Räder (Viererset)	60 CHF	Bezug aus Deutschland mit Präferenznachweis
Kunststoffteile (nicht allgemein verwendbar)	90 CHF	Bezug von Lieferanten in der Schweiz und hergestellt nach Zeichnung der Muster Baby AG (mit Inlandbeglaubigung oder Ursprungsdeklaration nach VuB ¹)
Restliche Kosten		
<ul style="list-style-type: none"> • Bremsen • Kabel, Federn, Schrauben 	40 CHF 10 CHF	Bezug von diversen Lieferanten, Ursprung unbestimmt

¹ VuB: Recht der Verbote und Beschränkungen für den grenzüberschreitenden Warenverkehr

Die tatsächlichen Herstellungskosten werden in einem zweiten Schritt auf die drei verbleibenden Spalten verteilt:

- Herstellungskosten, die in China oder anderswo im Ausland speziell für Rohstoffe und Halbfabrikate anfallen, die in der Schweiz nachweislich nicht erhältlich sind, stehen in Spalte 3. Solche Bestandteile werden von der Swissness-Berechnung ausgenommen. In unserem fiktiven Beispiel gehen wir davon aus, dass es in der Schweiz keinen Hersteller für die notwendigen Räder gibt. (Wenn solche Räder zwar in der Schweiz produziert würden, die inländische Nachfrage dadurch aber nur zu einem Drittel befriedigt würde, müssten diese Räder zu einem Drittel in die Berechnung der Herstellungskosten einfließen. Zwei Drittel des Betrags verblieben in Spalte 3, ein Drittel stünde in Spalte 2.)
- Herstellungskosten, die aus dem Ausland bezogen werden, aber auch in der Schweiz anfallen könnten, gehören in Spalte 2. In unserem Beispiel sind das die Kosten für die Aluminiumrohre sowie Kabel, Federn etc., die beide – so die Annahme in diesem Beispiel – auch aus Schweizer Produktion (diese müssen ihrerseits die Swissness-

Tab. 2 Aufteilung der Kosten zur Berechnung der Herstellungskosten (HKo) von Industrieprodukten

	Swissness-relevante Kosten			
	Spalte 1 Anteil HKo in der Schweiz	Spalte 2 Anteil HKo im Ausland/ in der Schweiz erhältlich	Spalte 3 Anteil HKo im Ausland/in der Schweiz nicht erhältlich	Spalte 4 für Berechnung nicht relevant
Aluminiumrohre		170 CHF		
Kunststoffteile	90 CHF			
Bremsen, Kabel, Federn, Schrauben		50 CHF		
Räder			60 CHF	
Zubehör				95 CHF
FuE-Kosten	50 CHF			
Kosten für Qualitätssicherung und Zertifizierung	20 CHF			
Fertigungskosten	200 CHF			
Total	360 CHF	220 CHF	60 CHF	95 CHF
Anteil	62 %	38 %		

Kriterien erfüllen) bezogen werden könnten. Da sie aber aus dem Ausland bezogen werden, gehen sie entsprechend als ausländische Bestandteile in die Berechnung ein.

- In Spalte 1 stehen alle Herstellungskosten, die in der Schweiz angefallen sind. Halbfabrikate gelten dann als schweizerisch, wenn sie ihrerseits die Swissness-Kriterien erfüllen.

Für die Berechnung des 60-Prozent-Kriteriums bei den Herstellungskosten sind die Summen in den Spalten 1 und 2 relevant. Von den 580 CHF (360 und 220) sind 62 Prozent in der Schweiz angefallen, 38 Prozent im Ausland. Der Kinderwagen erfüllt somit das 60-Prozent-Kriterium. Dabei gilt hervorzuheben, dass der Kinderwagen das Swissness-Limit von mindestens 60 Prozent erst durch den Einbezug der Kosten für FuE sowie Qualitätssicherung und Zertifizierung erreicht.

Ob der Kinderwagen tatsächlich mit einem Schweizerkreuz versehen werden darf, hängt zudem davon ab, ob auch der wichtigste Fabrikationsschritt in der Schweiz stattgefunden hat. Wenn das Zusammensetzen der Einzelteile zum fertigen Kinderwagen der wichtigste Fabrikationsschritt ist, wird auch diese Bedingung erfüllt. Hält man die Produktion der Aluminiumrohre, die dem Kinderwagen seine für die Funktion notwendige Form geben, für die Arbeit, die für die Produktion am wichtigsten ist, wäre das Modell „Switzerland for you“ kein Schweizer Kinderwagen nach Herkunftsrecht, auch wenn er die Kriterien bei den Kosten erfüllt. Streiten sich die Fachleute darüber, welches der wichtigste Produktionsschritt bei der Herstellung eines Produkts ist, wird letztlich der Richter diese Frage entscheiden müssen.

Von großer Bedeutung ist auch ein anderer Faktor: Selbst wenn die Kriterien aus Swissness-Sicht erfüllt sind, darf daraus nicht automatisch geschlossen werden, auch die Kennzeichen des Ursprungs Schweiz aus zollrechtlicher Sicht seien damit gegeben. Die Angabe „Schweiz“ darf nicht mit „Ursprung Schweiz“ verwechselt werden, denn für die Bezeichnungen „Swissness“ oder zollrechtlicher „Ursprung Schweiz“ sind verschiedene Kriterien zu erfüllen. Ihnen liegen verschiedene Gesetze zugrunde. Sie unterscheiden sich in der Basis der Berechnung, in der Berechnung selbst und auch im Nachweis der Berechnung oder in der Dokumentation zur Berechnung. Generell kann weder vom zollrechtlichen Ursprung auf Swissness noch von der Swissness auf den zollrechtlichen Ursprung geschlossen werden.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Simeon Probst

Tel.: +41 58 792-5351

simeon.probst@ch.pwc.com

Saphira Borer-Di Costanzo

Tel.: +41 58 792-5553

saphira.borer@ch.pwc.com

Vertrauen in die Region Asien-Pazifik leicht gesunken, aber nach wie vor stark

Der jährliche *PwC 2015 APEC CEO Survey* gibt wieder, wie stark das Vertrauen der CEOs in die Stärke der Wirtschaft in der Region Asien-Pazifik ist. Einerseits ist dieses Zutrauen als Folge der in letzter Zeit auftretenden Schwankungen gesunken, andererseits investiert die Region weiterhin. CEOs sehen vor allem neue Technologien und die Fertigung hochwertiger Produkte als große Chance, um neue Geschäfte in der Region abzuschließen.

Die Region befindet sich einem stetigen Wandel. Die To-do-Liste der CEOs ist lang: Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen, Investition in Fertigungsanlagen, Zunahme der Sharing Economy sowie wachsende Nachfrage nach Dienstleistungen bei sinkender Nachfrage für industrielle Güter aus China. Hinzu kommen gegenwärtig auch noch geopolitische Risiken.

Nur noch 28 Prozent aller CEOs in der Region Asien-Pazifik sind sehr zuversichtlich, was das Umsatzwachstum im Jahr 2016 angeht. Im Rahmen der Studie wurden 800 Führungskräfte der Region befragt. Sie liefert ein aktuelles Bild der Befürchtungen, der Gründe für Optimismus und der Richtung, in die CEOs steuern.

PwC 2015 APEC CEO Survey

Hrsg. von PwC
2015, 20 Seiten, zahlreiche Abbildungen, 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.com/us/en/apec-ceo-summit/2015/apec-ceo-outlook.html

Wachsende Bedeutung der Automobilindustrie Südostasiens

Mit Blick auf die langsamere Entwicklung der Märkte in Brasilien, Russland, Indien und China richten Automobilhersteller ihre Aufmerksamkeit auf neue Wachstumsmärkte in Südostasien. Diese Region verfügt über einen Verbrauchermarkt von über 600 Millionen Menschen, von denen nur wenige ein Kraftfahrzeug besitzen, und gewinnt für die Automobilhersteller und als Exportzentrum zunehmend an Bedeutung.

Die Region Südostasien und ihr Automobilssektor entwickeln sich – was typisch ist für einen Wachstumsmarkt – unvorhersehbar und ungleichmäßig. Zwei der größten Automobilmärkte, Thailand und Indonesien, stagnieren, während die Philippinen und Vietnam kontinuierlich und schnell wachsen. Politische und regulatorische Rahmenbedingungen, die sich ständig ändern, fordern Hersteller, die in die Region investieren und expandieren wollen, heraus. Sie werden einen Plan B brauchen, um das herausfordernde Geschäftsumfeld steuern zu können. Aber sogar in solch schwierigen Zeiten sind Erfolge zu verzeichnen.

Das PwC Growth Market Centre befragte Hersteller der Region. Das Ergebnis ist die Studie *Riding Southeast Asia's automotive highway*. Sie gibt einen Überblick über die Automobilindustrie in Südostasien, beleuchtet Herausforderungen wie Möglichkeiten und schlägt Herstellern sechs Strategien vor, mit denen sie das komplexe und volatile Terrain erfolgreich steuern können.

Riding Southeast Asia's automotive highway

Hrsg. von PwC Singapur
2015, 18 Seiten, zahlreiche Abbildungen, 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.com/gx/en/issues/high-growth-markets/publications/riding-southeast-asias-automotive-highway.html

Industrielles Management von Investitionen im Umbruch

Die Investmentmanagement-Industrie steht an einem Scheideweg. Ein größerer Wechsel mit rapidem Vermögenswachstum in Asien, dem Zuwachs an passiven Akteuren, der Verringerung der operativen Margen sowie zunehmenden Regularien ist in vollem Gange. In diesem hochkomplexen Wettbewerbsumfeld wird die Rolle des *Chief Operating Officer (COO) Investment Management* an Bedeutung gewinnen. Strategische Entscheidungen bezüglich der Bereitstellung von Produktbetreuung, der Schaffung oder Auslagerung größerer operativer Komponenten und der Übernahme von Best Practices werden einen signifikanten Einfluss auf die Unternehmensentwicklung haben.

Um diese Zusammenhänge transparenter zu machen, führt PwC in Zusammenarbeit mit Strategy& jedes Jahr den *Asia Investment Management COO Survey* durch. Das Ziel dieser Bestandsaufnahme ist, nachvollziehen zu können, wo die Industrie hinsichtlich operativer Best Practices steht, welchen Vorzügen und welchen Herausforderungen COOs in Asien gegenüberstehen und welche Trends bei der Auslagerung operativer Prozesse vorherrschen.

Der Survey vermittelt Investmentmanagern Einblick in das Wettbewerbsumfeld, regt sie zum Austausch von Best Practices an und vermittelt Trends, die zu ihrer Optimierung beitragen.

Asia Investment Management COO Survey

Hrsg. von PwC Singapore und Strategy&
2015, 24 Seiten, mit zahlreichen Abbildungen, 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.com/sg/en/publications/asia-investment-management-coo-survey.html

Singapurs Steuersystem vor Zäsur

Das PwC-Weißbuch *Singapore: Sovereignty, Society, Substance, Success* betrachtet die Wettbewerbsfähigkeit des Steuersystems in Singapur und gibt Empfehlungen für dessen Umgestaltung.

Der 50. Geburtstag Singapurs am 9. August 2015 gab Anlass, um die bemerkenswerten Erfolge dieses kleinen Stadtstaats zu reflektieren. Neben einer soliden und verlässlichen Infrastruktur, einer starken Rechtsstaatlichkeit und einer stabilen Regierung sowie einem bis dato wettbewerbsfähigen Steuersystem verfügt Singapur über viele weitere Qualitäten.

Aktuelle globale Entwicklungen zwingen Singapur jedoch, sich neu zu positionieren und das wirtschaftliche Wachstum voranzutreiben. Zu diesen weltweiten Trends, auf die sich der Stadtstaat einstellen muss, gehören der zunehmende Wunsch nach Steuertransparenz und Maßnahmen, die darauf abzielen, härter bezüglich der Gewinnabführungsverfahren (*Base Erosion and Profit Shifting, BEPS*) einiger multinationaler Unternehmen durchzugreifen. Außerdem sollte das Steuersystem Unternehmer unterstützen, ihnen mehr Selbstbestimmung und Selbstkontrolle einräumen und ihre Überwachung reduzieren.

Die Empfehlungen des Weißbuchs sollen dabei unterstützen, die Grundlagen des Steuersystems zu ändern. Entstanden sind diese Vorschläge in Gesprächen und in Zusammenarbeit mit Führungskräften lokaler und multinationaler Unternehmen und als Quintessenz der täglichen Arbeit im internationalen Steuerbereich. Allen Verantwortlichen geben diese Empfehlungen die Chance, sich noch besser auf Singapurs zukünftige Bedürfnisse einzustellen.

Singapore: Sovereignty, Society, Substance, Success

Hrsg. von PwC Singapur
2015, 60 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.com/sg/taxpolicywhitepaper

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
wang.wei@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

WeChat: Ihr zusätzlicher Kanal für die Kommunikation mit der China Business Group



WeChat, der Chatdienst des Anbieters Tencent, ist heute das populärste Instrument für die soziale Kommunikation in China. WeChat, das im Chinesischen so viel wie „kleine Nachricht“ heißt, ist nicht einfach nur eine mobile Anwendung zur Übermittlung von Nachrichten, sondern eine soziale Medienplattform, die Sprach- und Videotelefonie, standortbezogene Dienstleistungen, ein mobiles Zahlungssystem und vieles mehr bereitstellt.

Im Dezember 2015 waren bei WeChat über eine Milliarde Konten eingerichtet. Die Zahl der aktiven Nutzer betrug 650 Millionen, davon 70 Millionen außerhalb Chinas.

WeChat hat nun eine neue Funktion, die WeChat Public Platform, hinzugefügt. Dabei handelt es sich um eine integrale Kommunikationsplattform, die Nutzer ihren Kunden zur Verfügung stellen können.

Um unsere Mandanten, die Interesse an einem Markteintritt in China haben oder ihre Geschäftstätigkeit im Land erweitern möchten, noch besser betreuen und mit ihnen intensiver kommunizieren zu können, hat die China Business Group von PwC einen eigenen WeChat Public Account eingerichtet. Alle Mandanten, die über ein Benutzerkonto verfügen, haben die Möglichkeit, die wichtigsten industrieübergreifenden Themen mit uns zu teilen und wirtschaftliche Fragen im Allgemeinen, Unternehmensvorschriften, die Beschäftigungslage, Formen der Geschäftsausübung, Aspekte der Rechnungslegung oder Wirtschaftsprüfung – und nicht zuletzt Steuerfragen – über diesen Weg mit uns zu besprechen.

WeChat finden Sie in den App-Stores von iOS, Android, Windows und Symbian. Nach der Installation von WeChat können Sie unseren Public Account hinzufügen, indem Sie einfach den beigefügten QR-Code einscannen.

Im Moment stehen Ihnen dort einige chinesische Artikel zur Verfügung. In naher Zukunft werden Sie dort auch Beiträge in Englisch vorfinden. – Wir freuen uns, Sie bald per WeChat zu begrüßen!

Ihr Ansprechpartner

Keane Zhou

Tel.: +49 69 9585-5958

keane.zhou@de.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 August 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

Fritz Schmitz Druck
Krefeld

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.

© April 2016 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.

