

Steuerfragen bei der Expansion von KMU ins Ausland

In den letzten Jahren haben vermehrt auch Ostschweizer Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit ins Ausland ausgedehnt. Dieser Trend wird im Zug der Öffnung und Internationalisierung der Märkte und der bilateralen Verträge 2 weiter zunehmen. Bei der Expansion ins Ausland stellen sich für die betroffenen Unternehmen immer auch verschiedene Steuerfragen. Leader hat im Gespräch mit Dr. Mathias Oertli und Thomas Christen, beide geschäftsführende Partner der Steuer Partner AG, St. Gallen, über die sich dabei stellenden Steuerprobleme gesprochen.

Leader:

Auf welche Arten können Schweizer Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit im Ausland ausüben?

Dr. Mathias Oertli:

Grundsätzlich können Schweizer Unternehmen ihre Auslandstätigkeit wie folgt organisieren:

- Direktvertrieb aus der Schweiz
- Vertrieb im Ausland über selbständige oder unselbständige Vertreter
- Errichten einer eigenen Betriebsstätte
- Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft
- Aufbau eines Franchising-Systems

Leader:

Welche speziellen Steuerfragen stellen sich beim Direktvertrieb?

Thomas Christen:

Beim Direktvertrieb exportiert das Schweizer Unternehmen ins Ausland. Steuerprobleme ergeben sich insbesondere bei der Umsatzsteuer. Der Schweizer Verkäufer tätigt bei der schweizerischen Mehrwertsteuer einen steuerbefreiten Export, während der ausländische Käufer in der Regel die Ware einführt und die ausländische Einfuhrumsatzsteuer abrechnet. Liefert dagegen das Schweizer Unternehmen, bspw. nach Deutschland, zu den Konditionen «verzollt und versteuert» löst dies die deutsche Umsatzsteuerpflicht aus. Ohne entsprechende Registrierung kann die am Zoll entrichtete ausländische Umsatzsteuer nicht zurückgefordert werden. Der Ausgestaltung von Lieferbedingungen ist daher grösste Beachtung zu schenken.



Mathias Oertli, Dr. iur. et lic. rer. pol., Partner, Steuer Partner AG, St. Gallen



Thomas Christen, lic. oec. HSG, dipl. Steuerexperte, Partner, Steuer Partner AG, St. Gallen

Leader:

Welche speziellen Fragen stellen sich, wenn ein Schweizer Unternehmen im Ausland eine Betriebsstätte errichtet?

Dr. Mathias Oertli:

Mit einer Betriebsstätte begründet das Schweizer Unternehmen im Ausland für den dort erzielten Gewinn eine Steuerpflicht. Die Schweiz stellt den ausländischen Gewinn unter Progressionsvorbehalt frei.

Weil bei einer Betriebsstätte der schweizerische und der ausländische Bereich rechtlich eine Einheit bilden, sind die Geschäftsbücher des gesamten Unternehmens sowohl gegenüber dem schweizerischen als auch gegenüber dem ausländischen Fiskus offen zu legen.

Die ausländische Betriebsstätte wird im Ausland ebenfalls umsatzsteuerpflichtig.

Wird der Vertrieb im Ausland mittels eines unselbständigen Vertreters mit Abschlussvollmacht für das Schweizer Unternehmen vorgenommen, wird im Ausland ebenfalls eine Betriebsstätte begründet.

Leader:

Was ist bei der Errichtung von Tochtergesellschaften im Ausland speziell zu beachten?

Thomas Christen:

Die Tochtergesellschaft ist mit eigener Rechtspersönlichkeit ausgestattet und bildet im Ausland ein eigenes Steuersubjekt. Rechtsgeschäfte zwi-

schen Mutter- und Tochtergesellschaft sind zu Konditionen wie zwischen unabhängigen Dritten abzuwickeln. Ansonsten besteht das Risiko, dass ein Land steuerliche Aufrechnungen vornimmt, die im anderen Staat nur mit grossem Aufwand oder gar nicht gegenberichtigt werden können. Die Abgeltung von internen Leistungen durch so genannte Management Fees müssen ebenfalls geschäftsmässig begründet sein, damit sie vom Fiskus anerkannt werden.

Quellensteuern auf Dividenden und Lizenzzahlungen können in der Regel zurückgefordert bzw. angerechnet werden.

Leader:

Welche Unterstützung kann die Steuer Partner AG bei der Expansion von Unternehmen ins Ausland bieten?

Dr. Mathias Oertli:

Eine Expansion der Geschäftstätigkeit ins Ausland sollte sorgfältig geplant werden. Die Steuer Partner AG erstellt in solchen Fällen für Unternehmen ein Konzept, welches die steuerlichen Auswirkungen aus schweizerischer und ausländischer Sicht aufzeigt. Dabei ist die Steuer Partner AG schwergewichtig auf die angrenzenden Länder und die EU Mitgliedstaaten spezialisiert und nutzt ihre Beziehungen zu ausländischen Partnerunternehmen.

Ist der Entscheid gefallen, können Kunden auch bei der Umsatzsteueranmeldung, deren Abwicklung sowie der Koordination der übrigen steuerlichen Angelegenheiten im EU-Raum unterstützt werden.