

# Wirtschaft über die Grenze – Was Sie als Unternehmer beachten sollten

Dr. Hansjörg Reichert, Rechtsanwalt und Steuerberater

Fachbeitrag

Für viele Unternehmen hier im Südwesten liegt es nahe, auch die Nachbarmärkte auf der anderen Seite der Grenze zu erobern, zumal Sprachbarrieren kaum ein Problem darstellen. Die EUREGIO Bodensee steht nicht nur als Idee auf Papier, sie wird tatsächlich gelebt. Dies gilt für Hersteller von Produkten, Vertriebsunternehmen und Dienstleister gleichermaßen.

## Die ersten Schritte über die GRENZE – Lieferungen oder Leistungen aus dem Inland

Solange „nur“ ins Ausland geliefert und/oder die Tätigkeiten im Wesentlichen am Unternehmenssitz im Stammland ausgeführt werden, geht es zunächst meist nur um die Frage: Wie erstelle ich eine richtige Rechnung? Leistungen ins Ausland werden zwar vielfach im Herkunftsland steuerfrei gestellt. Fast nirgendwo werden aber so viele Fehler gemacht. Mit zum Teil nicht mehr wieder gut zu machenden Konsequenzen. Fehler in der Umsatzsteuer können schnell zu Millionenschäden führen. Sowohl die deutschen wie auch die Vorschriften des jeweiligen Ziellandes halten hier leider immer noch zahlreiche Fallstricke bereit. Und schon wieder macht der Gesetzgeber den Versuch, die sog. „Gelingenheitsbestätigung“ einzuführen, die fast unzumutbare Nachweisanforderungen an die Unternehmen stellt. Beginnen Sie deshalb Auslandsgeschäfte erst nach einem Besuch bei einem in internationalen Besteuerungsfragen erfahrenen Steuerberater!

## Betriebsstätte oder eigenes Unternehmen im Ausland

Sollten Sie aber im Nachbarland tätig werden, als Dienstleister, für Montagen oder als Baubetrieb, stellt sich unmittelbar die Frage, ob nicht bereits durch diese Fakten eine ausländische Betriebsstätte geschaffen wurde, die zu einer (Ertrags-) Besteuerung im Ausland mit diesen Betriebsstätteneinkünften führen kann. Eine Doppelbesteuerung kann hier durch die zwischen allen europäischen Staaten geschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen vermieden werden. Werden diese Fragen aber nicht im Vorfeld geklärt, kann es leider vorkommen, dass die beteiligten Staaten die Situation unterschiedlich beurteilen. So erleben wir immer wieder, dass die Schweiz eine Dienstleistungstätigkeit als Arbeitsverhältnis beurteilt, Deutschland aber selbständige Einkünfte besteuern will (oder umgekehrt!). Dann kann es teuer werden, weil ein Verständigungsverfahren zwischen den Staaten notwendig wird, das ein mittelständischer Unternehmer sich unter Umständen gar nicht leisten kann. Auch hier gilt deshalb: Vorsorge ist besser als Nachsorge! Lassen Sie sich frühzeitig beraten.

In anderen Fällen wird, z.B. bei Vertriebsunternehmen, auch bewusst ein Auslandsstandort bzw. zumindest eine entspre-

chende Infrastruktur gesucht, um aus dem jeweiligen Zielland als „inländisches“ Unternehmen operieren zu können. So sucht der schweizer Kunde eine schweizer Post- wie auch Internetadresse, einen schweizer Ansprechpartner mit einem Kundendienst in der Schweiz und er hat auch wenig Neigung, seine Rechnung per Auslandsüberweisung anzuweisen. Nicht anders ergeht es dem deutschen oder österreichischen Kunden umgekehrt. In der Regel kann der Nachbarmarkt nur dann professionell erschlossen werden, wenn aus dem Nachbarland heraus direkt operiert wird.

Dies führt zu der Frage: Reicht zunächst eine ausländische Betriebsstätte aus oder soll ein eigenständiges Auslandsunternehmen gegründet werden? Wenn Auslandsunternehmen, dann stellt sich nicht nur die Frage nach der Rechtsform, sondern auch ob Tochter- oder Schwesterunternehmen und ob nicht die Zentrale des Unternehmens ins Ausland verlagert und das deutsche Unternehmen Tochterunternehmen werden soll.

Die ausländische Betriebsstätte hat zunächst den Reiz, dass sie ohne bürokratischen Aufwand zu errichten und zu handhaben ist. Geld für den Unternehmensaufbau kann problemlos innerhalb des noch einheitlichen Unternehmens über die Grenze transferiert werden. So einfach dies von der Abwicklung her ist, so schwierig kann es bei der Umsetzung im Rechnungswesen werden. Nicht vergessen werden sollte dabei auch, dass diese Lösung für die Steuerbehörden der beteiligten Länder absolute Transparenz und Stoff für Verteilungsdiskussionen hinsichtlich der Gewinnbesteuerung liefern kann.

In vielen Fällen wird deshalb die Gründung eines eigenständigen Unternehmens im Ausland der richtige Weg sein. Stellen Sie sich dies nicht zu schwierig vor. Der Schrecken des fremden ausländischen Rechts verliert sich schnell, wenn Sie sich richtig beraten lassen. Es gibt mittlerweile einige Netzwerke von Steuer- und Rechtsberatungskanzleien, die Sie über die Grenze hinweg aus einem Guss beraten und Ihnen Lösungen aufzeigen können.



**Dr. Hansjörg Reichert**

Rechtsanwalt und Steuerberater  
Rechtsanwaltskanzlei  
reichert & reichert