

Autorin: Alexandra Buba, Lesezeit: 11 Min.

Grenzgänger

Internationale Fragen betreffen immer mehr Berater – der Auslandsbezug bietet Chancen, erfordert aber auch unternehmerische Sorgfalt



Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter: Zumindest eine dieser Gruppen haben viele Mittelständler außerhalb Deutschlands. Nicht alle Steuerberater können die damit verbundenen Beratungsfragen tatsächlich qualifiziert beantworten und gehen damit Haftungsrisiken ein. Wie lässt sich hier Abhilfe schaffen? Wie lässt sich die Zusammenarbeit mit ausländischen Beratern nachhaltig und effizient organisieren? Und wie gelingt die Beratung von ausländischen Mandanten?

Arne Tödter verliert gelegentlich Mandanten. Wenn das passiert, dann wechseln sie allerdings meistens zu KPMG oder einer der anderen „großen Vier“. Denn der Hamburger Steuerberater ist selbst Spezialist für grenzüberschreitende Beratungsfragen und hat sich gemeinsam mit einer Partnerin vor Jahren auf Gehälter und Controlling im internationalen Kontext spezialisiert. „Manchmal werden die Mandate aber einfach so groß, dass wir sie in der gesamten Vielschichtigkeit nicht mehr abdecken können“, sagt der Berater. Tödter kennt nicht nur die geografischen, sondern auch seine eigenen Grenzen genau – und hält dies für den entscheidenden Aspekt bei der internationalen Beratung.

Sofort einen Partner suchen

„Sie müssen sich sofort einen Partner suchen. Ich mache das konsequent in allen internationalen Belangen“, erklärt er. Die Berater, mit denen Tödter zusammenarbeitet, sitzen in Singapur, Amsterdam und Südamerika. Der Hamburger unterstützt deutsche Konzerne weltweit bei der Entsendung von Mitarbeitern und dem Aufbau eines aussagekräftigen internationalen Controllingsystems. Die größte Herausforderung dabei sei der Aufbau und die Pflege eines tragfähigen Netzwerks. Dies ist nicht nur für den ehemaligen Big-Four-Berater Tödter keineswegs einfach, sondern stellt insbesondere für viele kleine und mittelständische Kanzleien komplettes Neuland dar.

Doch auch diese müssen sich – nolens volens – immer öfter mit internationalen Fragestellungen auseinandersetzen, die ihre Mandanten an sie herantragen. „Die Geschäftsführer wollen vieles meistens im Groben regeln“, sagt Marcin Grzeskowiak, in Warschau ansässiger Steuerberater („doradca podatkowy“). Er hat sich auf Betreuung von deutschsprachigen Mandanten in Polen spezialisiert und kennt die nebulösen Rechtsvorstellungen deutscher Unternehmer und die Nöte ihrer Berater.

Rechtzeitig Vorstellungen kommunizieren

Das größte Problem ist seiner Erfahrung nach die mangelnde Kommunikation im Vorfeld. „Es ist schlichtweg ein Unterschied,

ob eine deutsche GmbH & Co. KG in Polen eine GmbH gründet oder aber eine deutsche GmbH dies tut“, erklärt er. In dem einen Fall greife der polnische Fiskus zu und erhebe Quellensteuer, im anderen nicht. Einer solchen Problematik lässt sich aber nur bekommen, wenn ausländisches Know-how bereits zu dem Zeitpunkt eingeholt wird, wenn die Planungen des Mandanten noch ganz am Anfang stehen.

Die Realität sieht freilich ganz anders aus. In der Regel haben Mandant und deutscher Berater bereits ein fertiges (Gründungs-)konzept in der Tasche, wenn sie sich an einen Berater im Zielland wenden. Diesem bleibt dann die undankbare Aufgabe, auf eventuell nicht bedachte Konsequenzen hinzuweisen und das fertige Modell erneut zur Diskussion zu stellen. Letztlich beschädigt dies aber das professionelle Image des deutschen Beraters bei seinen Mandanten, vom zusätzlichen Aufwand, bei dem unklar ist, wer ihn letztlich zu tragen hat, ganz abgesehen. Die Devise heißt: Frühzeitig den nationalen Horizont erweitern.

Datenbanken und Außenhandelskammern

Ausländische Steuerberater, die willig und fähig sind, deutsche Mandanten im Schulterschluss mit ihrem deutschen Berater zu betreuen, finden sich in der „Datenbank International Office Search“ bei Datev und bei den Außenhandelskammern im jeweiligen Zielland. Letztere sind eine besonders gute Anlaufstelle, da sich hier häufig Berater versammeln, die entweder deutsche Wurzeln oder aber in Deutschland studiert oder gearbeitet haben – man spricht Deutsch.

Das ist insofern von besonderem Belang, da viele Steuerberater zwar über solide Schulenglischkenntnisse verfügen, nicht jedoch des tatsächlich verhandlungssicheren Business-Englischen geschweige denn des einschlägigen steuerrechtlichen Fachvokabulars mächtig sind. Diese Problematik sollte man nicht unterschätzen, auch wenn heute im gesamten europäischen Ausland viel Englisch gesprochen wird.

„Englisch kann manchmal bei Details durchaus schwierig sein“, weiß der polnische Berater Grzeskowiak. Denn selbst wenn beide Partner eine gemeinsam gewählte Kommunikationssprache sehr gut beherrschen, ist manchmal die Klärung



Von links: StB Arne-Tödter aus Hamburg hat sich auf Gehälter und Controlling im internationalen Kontext spezialisiert. Hans-Martin Bauer ist Leiter des Services Internationale Märkte bei der Datev. Die deutsche und österreichische Steuerberaterin Siegrid Rosenauer aus dem oberösterreichischen Attnang-Puchheim ist auch Fachberaterin für Internationales Steuerrecht. Marcin Grzeszkowiak ist polnischer Steuerberater („doradca podatkowy“).

und Vermittlung von juristischen Detailfragen und -wissen bereits schwierig genug. Diese Schwierigkeiten multiplizieren sich aber noch, wenn man sich der englischen Sprache bedient, die für beide nur angelernt ist: Dann ist man nicht so leicht imstande, sich präzise zum Beispiel über die Nuancen der Rückstellungsbildung oder des Herstellungskostenbegriffs in beiden Ländern auszutauschen.

„Nur“ Mitarbeiter entsenden?

Nicht nur, aber auch im Hinblick auf diese Problematik unterstützen deutsche Berater im Idealfall ihre Mandanten aktiv und vor Ort bei der Beratersuche im Ausland. Das ist allerdings mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden. Viele scheuen diesen, wenn es etwa „nur“ um die Entsendung von Mitarbeitern geht. Doch gerade hier ist besondere Vorsicht geboten.

Denn durch die Neuauslegung der Betriebsstättenregelung seitens der OECD aus dem Jahr 2003 entstehen häufig ungewollt und unbewusst Betriebsstätten, wo „nur“ Mitarbeiter entsandt worden sind. Dies ist deshalb so, weil die „feste Einrichtung“, zu der Mitarbeiter Zugang haben müssen, um eine Betriebsstätte zu begründen, nicht länger im Eigentum des entsendenden Unternehmens stehen oder angemietet sein muss. Es reicht aus, dass Mitarbeiter Zugang zu Räumlichkeiten des Kunden haben – das betrifft nicht nur Handwerker, sondern insbesondere auch Unternehmensberater oder IT-Dienstleister.

In der Konsequenz besteuert der ausländische Staat – zum Beispiel Italien – nicht nur Gewinne, sondern auch die Löhne. „Problematisch wird das Ganze durch die unterschiedliche Beurteilung der Sachverhalte durch der einzelnen Staaten“, berichtet Dipl.-Kfm. Prof. Dr. Christian Schmidt, StB, aus Nürnberg, Leiter „Kompetenzzentrum Internationales Steuerrecht Mittel-

stand“ bei PwC und ordentlicher Professor an der Technischen Hochschule Georg Simon Ohm Nürnberg.

Denn während nun der ausländische Staat eine Betriebsstätte annimmt, liegt nach deutschem Steuerrecht keine solche vor. Dadurch kommt es zur Doppelbesteuerung – gelegentlich mit verheerenden Folgen für die Liquidität der Unternehmen bis hin zur Insolvenz. Problematische Länder sind in diesem Zusammenhang insbesondere Polen, Italien, China und Indien.

Blick in die Buchhaltung genügt

Vielen Unternehmern sind diese Zusammenhänge nicht bewusst, auch manche Berater sind überfordert. Generell gilt für beide Gruppen: Jeder Gang ins Ausland birgt immer auch ein Risiko, das es sorgfältig gegen die damit verbundenen Chancen abzuwägen gilt. Dies Unternehmern bewusst zu machen, ist Aufgabe des Beraters.

„Die Steuerberater haben alle wesentlichen Informationen vorliegen, um zu klären, ob bei bestimmten Mandanten Handlungsbedarf besteht – ein Blick in die Buchhaltung genügt“, sagt Hans-Martin Bauer, Leiter Services Internationale Märkte von der Datev eG. Daraus ergebe sich ganz genau, in welchem Umfang Leistungen und Lieferungen mit Auslandsbezug vorhanden sind. „Wenn die Gefahr einer verdeckten Betriebsstätte droht, sollten Berater das umgehend mit einem ausländischen Kollegen prüfen“, so Bauer. Zwar seien die Sanktionen bei Verstößen teilweise nicht dramatisch, es entspreche aber einem „Hygienebedürfnis“ des Mandanten, seine Angelegenheiten rechtskonform zu regeln. Wer als Berater derartige Probleme und mögliche Risiken beim Mandanten aktiv anspricht, erhöht automatisch die Weiterempfehlungsquote.

Das ist nicht nur ein nettes Marketingplus, sondern wirtschaftlich notwendig. Denn erst in dem Moment, in dem ähn-

lich gelagerte Fälle auftauchen, lohnt sich auch die Mühe, die für die Suche nach den richtigen Partnern verwandt wird und die grenzüberschreitende Beratung kann kostendeckend angeboten werden. Unterm Strich bleibt freilich ein erfreulicher Zuwachs an Mandanten.

Zusammenarbeit von Anfang an organisieren

Bei deren Betreuung ist es von zentraler Bedeutung, im Vorfeld ganz klar die Erwartungshaltung an den ausländischen Berater zu klären, insbesondere dann, wenn eine echte Niederlassung gegründet werden soll, die im Ausland buchführungspflichtig ist. „Durch diese Arbeit im Vorfeld wird sichergestellt, dass später genau die richtigen Zahlen und Auswertungen geliefert werden“, sagt Grzeskowiak. Zentral ist dabei die Verständigung auf einen Kontenplan, nach dem die ausländischen Partner buchen sollen.

Denn eines der wichtigsten Beratungsthemen bei ausländischen Tochtergesellschaften ist die Verlässlichkeit und Vergleichbarkeit des Zahlenmaterials, das aus dem Ausland angeliefert wird. „Das ist häufig ganz anders strukturiert als in Deutschland und dadurch überhaupt nicht aussagekräftig“, sagt der Hamburger Berater Tödter.

Abhilfe schaffen kostenintensive, international taugliche Lösungen wie SAP oder Konvertierungstools. Letztere aber funktionieren nur dann, wenn die Sachverhalte entsprechend tief aufgeschlüsselt und auf unterschiedliche Konten gebucht sind. Ist dies der Fall, können nach dem Import der Daten die betriebswirtschaftlichen Auswertungen zentral durch die Muttergesellschaft erstellt werden. Die aktuellen Wechselkurse müssen gegebenenfalls automatisch taggenau eingegeben werden. Ein solches professionelles Konvertierungstool stellt etwa die Datev zur Verfügung. Der Aufwand zur Einrichtung und die laufenden Lizenzgebühren richten sich nach der Anzahl der eingebundenen Länder.

Excel stößt an die Grenzen

Alternativ verwenden Mittelständler gerne Exceltools, die aber nicht nur äußerst unkomfortabel, sondern auch extrem fehleranfällig sind. Das beginnt mit der Nichtberücksichtigung der unterschiedlichen Währungen und endet mit der unterschiedlichen Trennung der Tausender-Stellen, entweder per Punkt oder per Komma, wie in einigen Ländern üblich. Professionelle Beratung ist auf einer solchen Grundlage höchstens eingeschränkt möglich.

Tatsächlich ist die Problematik der unterschiedlichen Softwaresysteme ähnlich schwer zu gewichten wie die sprachlichen Barrieren. Hinzu kommt noch eine dritte Hürde, die Berater nehmen müssen, wenn sie Mandanten bei ihrem Auslandsengagement unterstützen: die organisatorische. Das betrifft nicht nur unterschiedliche Fristen für unterschiedliche Erklä-

rungen und Dokumente im In- und Ausland, sondern schlichtweg die Zusammenarbeit mit einem Partner. Unabhängig davon, wo dieser angesiedelt ist, müssen die Arbeitsweisen zweier Kanzleien aufeinander abgestimmt werden, damit zum Beispiel Informationen zum jeweils erforderlichen Zeitpunkt zur Verfügung stehen.

Enge Zusammenarbeit im Deutsch-Französischen Club

Dass dies nicht nur Mühe machen, sondern auch Erleichterung bringen kann, zeigt das Beispiel des Deutsch-Französischen Steuerberaterclubs, der sich im grenznahen Bereich vor gut sieben Jahren gegründet hat. „In Frankreich sind die Fristen für die Abgabe der Erklärungen wesentlich strikter als in Deutschland. Daher leihen die deutschen Kollegen schon mal Mitarbeiter nach Frankreich aus, wenn es eng wird. Das gilt selbstverständlich auch umgekehrt“, schildert RA Clemens Ranker, Geschäftsführer der Steuerberaterkammer Saarland.

Der Club, der ein Zusammenschluss von rund 150 Steuerberaterinnen und Steuerberatern ist, agiert in Eigenregie mit gelegentlicher Unterstützung durch die jeweiligen Kammern östlich und westlich der Grenze am Rhein. Pflicht ist dabei, die Sprache des jeweils anderen zu beherrschen. Darüber hinaus sind die Strukturen aber eher unbürokratisch. „Uns ist wichtig, ein Grundverständnis für das Recht und die Sprache des anderen zu haben“, erklärt Dr. rer. pol. Dipl.-Kfm., Wirtschaftsprüfer Steuerberater Kurt Rohner von der RWM GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft in Sinzheim.

Rohner hat sich unter anderem auf die Beratung französischer Pensionäre, die auch deutsche Renten beziehen, spezialisiert. „Die bekommen derzeit viel Post von den deutschen Finanzbehörden, mit der die französischen Kollegen überhaupt nichts anfangen können“, erklärt er. „Selbstverständlich schicken die Franzosen diese dann zu uns.“

Ausländische Mandanten zu beraten, funktioniert dann besonders gut, wenn man nicht nur die Sprache des anderen spricht, sondern sich als Kanzlei zudem eine Nische gesucht hat und aufgrund dieser Spezialkenntnisse weiterempfohlen wird – wie etwa im Falle eines Engagements in Österreich.

Auch kleinere Unternehmen arbeiten grenzüberschreitend

Dipl.-Kffr. (Univ.) Wirtschaftstreuhänderin, österreichische und deutsche Steuerberaterin und Fachberaterin für Internationales Steuerrecht, Siegrid Rosenauer, führt gemeinsam mit ihrer Schwester, Dipl.-Kffr. (Univ.) Elke Rosenauer, österreichische Steuerberaterin, ihre Steuerberatungskanzlei im

Für störungsfreie Übertragungen.

Das Standard-Handbuch zu Unternehmens- und Praxisübertragungen.



Das bewährte Handbuch gibt Ihnen praktische Lösungen für alle Fragen an die Hand, die Ihnen bei der Beratung zu Unternehmensnachfolge, Unternehmenskauf und -verkauf sowie Unternehmensübertragungen begegnen.

Diese 8. Auflage ist die zweite des von Wollny begründeten Handbuchs, die von dem neuen Autorenteam aus der beratenden Praxis bearbeitet wurde. Die bewährte Aufteilung in einen zivilrechtlichen und einen steuerrechtlichen Teil wurde grundsätzlich beibehalten. Besonderes Merkmal ist die Unterscheidung zwischen entgeltlichen und unentgeltlichen Übertragungen, die sich als „roter Faden“ durch das gesamte Werk zieht.

Stand: 31.7.2014

**Praxisgerechtes Know-how,
viele Fallbeispiele und Handlungsempfehlungen.**

Unternehmens- und Praxisübertragungen

Wollny
8. Auflage, 2015, Gebunden, Ca. 750 Seiten, € 129,-
ISBN 978-3-482-42458-8
📖 Online-Version inklusive



Online-Version inklusive

Im Buch: Freischaltcode für die digitale Ausgabe in der NWB Datenbank.

Bestellen Sie jetzt unter www.nwb.de/go/shop

Bestellungen über unseren Online-Shop:
Lieferung auf Rechnung, Bücher versandkostenfrei.

NWB versendet Bücher, Zeitschriften und Briefe CO₂-neutral. Mehr über unseren Beitrag zum Umweltschutz unter www.nwb.de/go/nachhaltigkeit

nwb GUTE ANTWORT

grenznahen oberösterreichischen Attnang-Puchheim. Beide begleiten und beraten Unternehmer von der Gründungs- und Wachstumsphase bis zur Reife- und Expansionsphase länderübergreifend. Fragen zu Gesellschaftsgründungen jenseits der Grenze und Gestaltungsmöglichkeiten bei grenzüberschreitenden Investitionen und zur damit verbundenen Umsatzsteuer machen bei ihr einen großen Teil der Beratungsgespräche aus.

Auch Themen wie Wegzugsbesteuerung, Entsendung von Arbeitnehmern, rechtliche Rahmenbedingungen bei der Etablierung wirtschaftlicher Aktivitäten in Österreich, der staatliche österreichische Sozialversicherungsschutz für Arbeitnehmer und Unternehmer, Investitionsförderungen und Finanzierungsarten zählen zum Beratungsumfang für Unternehmen, die eine Niederlassung in Österreich gründen möchten.

„Neben dem unternehmerischen Wagnis werden Flexibilität und Mobilität gefordert wie nie zuvor, sowohl vom Unternehmer als auch vom Arbeitnehmer“, so Rosenauer. Internationale Wirtschaftsbeziehungen würden immer intensiver und auch kleine und mittelständische Unternehmen seien immer öfter bereit, sich länderübergreifend zu engagieren und den Schritt über die Staatsgrenze zu wagen. Daher unterstützt die Kanzlei seit vielen Jahren sowohl deutsche als auch österreichische Unternehmen dabei, Repräsentanzen und Betriebsstätten zu führen, Tochtergesellschaften im Ausland zu etablieren oder grenzüberschreitende Projekte abzuwickeln.

Grenzüberschreitend beraten mit Doppelqualifikation

Nach wie vor herrschen in Deutschland und Österreich sehr unterschiedliche Rechtssysteme, deren Angleichung nur langsam erreicht wird. „Derzeit bewegen wir uns innerhalb der EU in 28 verschiedenen nationalen Steuerrechtsordnungen, obwohl die EuGH-Rechtsprechung gerade im Bereich der Unternehmensbesteuerung zu einer gewissen Vereinheitlichung der Systeme beigetragen hat“, sagt die Beraterin. Eine detaillierte Prüfung der einschlägigen deutschen, österreichischen und internationalen Rechtsnormen und -auslegungen sei daher unumgänglich und notwendig. Siegrid Rosenauer hat in Passau studiert und anschließend das deutsche und österreichische Steuerberaterexamen abgelegt und den Fachberater für Internationales Steuerrecht erworben. Diese seltene Qualifikation für den Beruf in mehr als einem Land ist die Grundvoraussetzung für eine profunde persönliche Beratung an den rechtlichen Schnittstellen.

„Die tägliche Beratungstätigkeit wird aufgrund der vielfältigen Anforderungen zunehmend schwieriger. Nur wenn wir die geplanten Projekte unserer Mandanten rechtzeitig erfahren, können wir zeitnah die steuerlichen und internationalen Rahmenbedingungen aufzeigen und praxisorientierte Entschei-

Steuerberatung Rosenauer OG Attnang, Oberösterreich

Anzahl der Kanzleipartner:	2
Anzahl weiterer Berufsträger:	2
Anzahl Berufsträger insgesamt:	4
Davon: StB	3
Fachberaterqualifikationen:	
Fachberater für Internationales Steuerrecht	1
Vollzeitmitarbeiter*:	8
Gründungsjahr der Kanzlei:	1970
Jahresumsatz in Mio €:	0,75 (Schätzung d. Red.)

www.stb-rosenauer.at

* Erläuterung s. S. 4

Tödter & Partner Steuerberatungsgesellschaft Hamburg

Anzahl der Kanzleipartner:	2
Anzahl weiterer Berufsträger:	3
Anzahl Berufsträger insgesamt:	5
Davon: StB	5
Vollzeitmitarbeiter*:	14
Gründungsjahr der Kanzlei:	2005
Jahresumsatz in Mio €:	2

www.kanzlei-toedter.de

* Erläuterung s. S. 4

RWM GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Sinzheim

Anzahl der Kanzleipartner:	3
Anzahl weiterer Berufsträger:	6
Anzahl Berufsträger insgesamt:	9
Davon: StB	5
RA	1
StB/WP	3
Vollzeitmitarbeiter*:	40
Gründungsjahr der Kanzlei:	1982
Jahresumsatz in Mio €:	3,25

www.rwm-wpg.de

* Erläuterung s. S. 4

dungshilfen für die grenzüberschreitende unternehmerische Aktivität geben“, sagt die Beraterin. Denn egal ob in Österreich oder andernorts: Nicht nur die Spezialkenntnisse des Beraters entscheiden letztlich über den Erfolg eines Auslandsengagements, sondern vor allem die rechtzeitige und saubere Kommunikation zwischen Berater und Mandant. ■