

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Winter 2014/2015

Vernetzte Fahrzeuge

Marktvolumen wird
sich vervierfachen

„Race to the Bottom“

Automobilmarkt soll
sich konsolidieren

Der China-Bond

Londons Signal an Beijing

Zollrecht

Herausforderung für
die Pharmaindustrie

Bio boomt in Asien

Chancen für
die europäische
Lebensmittelindustrie

**Europäische Union
und Vietnam**

Freihandelsabkommen
kurz vor dem Abschluss

China Compass

Editorial	3	China Business Group	64
Investition und Finanzierung	4	Ansprechpartner	64
ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer: Manager fühlen sich weiterhin willkommen	4	Im Porträt: Dr. Gerhard Nowak.....	65
Risiken bei der Durchführung von Bewertungen	6	Impressum.....	66
Das „Race to the Bottom“ auf dem Automobilmarkt.....	10		
Zukunft des vernetzten Autos: Marktvolumen vervierfacht sich bis 2020	12		
China Innovation Survey 2014.....	14		
Steigerung der Produktivität: ein Weg aus der Lohnsteigerungsspirale	16		
Weiterhin auf Wachstumskurs: ein makroökonomischer Rückblick	21		
Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2014	24		
Finanzierung von Tochtergesellschaften in China: Gestaltungsmöglichkeiten unter steuerlichen Gesichtspunkten.....	27		
Bio boomt in Asien: Chancen für die Lebensmittelindustrie in der Schweiz und Europa.....	32		
Steuern und Recht	36		
Neue Vorschriften der Steuerbehörde: Ein Pranger für Steuersünder?	36		
Mitarbeiterentsendungen: praktische Überlegungen zur Strukturierung.....	38		
Konzerninterne Dienstleistungen und ihre Gebühren: Stellungnahme der SAT.....	43		
Besteuerung von Kapitalgewinnen: Vorgehen der chinesischen Steuerbehörden	45		
Wirtschaftsregion Asien.....	47		
Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Vietnam.....	47		
Zollrechtliche Herausforderungen für die Pharmaindustrie in Südostasien – eine Diagnose	51		
In eigener Sache	55		
Steuerchinesisch – eine kurze Einführung in die Welt der chinesischen Steuervorschriften.....	55		
Gastbeitrag.....	59		
Der China-Bond: Londons Signal an Beijing.....	59		
Veröffentlichungen.....	62		
China Greentech Report 2014.....	62		
Autofinanzierung in Städten	62		
Weltmeister im Onlineshopping	63		

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Chinas Wirtschaft bleibt auf Wachstumskurs. Das zeigen unter anderem die aktuellen Zahlen der Automobil- und IT-Industrie. Was für jeden der beiden Märkte gilt, potenziert sich geradezu, wenn man den Markt in den Blick nimmt, der Automobile mit dem Internet verbindet: Sein Produkt ist das Auto, das mit seiner Umwelt kommuniziert. In ihrem Beitrag „Zukunft des vernetzten Autos: Marktvolumen vervierfacht sich bis 2020“ stellen Ihnen Brigitte Wolff und Thomas Heck ab Seite 12 die Ergebnisse der aktuellen Studie *Connected C@r* vor.

Wachsen wird die gesamte Automobilindustrie sicher auch in den nächsten Jahren, insgesamt aber beginnt sich der Markt bereits zu konsolidieren. Warum die Tage der spektakulären Wachstumsraten vorbei sind und die Autobauer sich dringend mit dem Niedrigpreissegment befassen sollten, erfahren Sie im Beitrag „Das ‚Race to the Bottom‘ auf dem Automobilmarkt“ von John Jullens und Thomas Heck ab Seite 10.

Seit Jahren versucht sich China von seinem Image zu befreien, die Werkbank der Welt zu sein. Welche Fortschritte diese Bemühungen machen, analysiert der Beitrag „China Innovation Survey 2014“ unserer Strategy&-Kollegen Steven Veldhoen und Brigitte Wolff ab Seite 14.

Erfolgreich zu sein in China erfordert auch, über qualifiziertes Personal zu verfügen. Da das Angebot an chinesischen Mitarbeitern nach wie vor viele Wünsche offenlässt, ist es noch immer unverzichtbar, ausländische Experten hinzuzuziehen. In ihrem Beitrag „Mitarbeiterentsendungen: praktische Überlegungen zur Strukturierung“, zeigen Lukasz Mehl und Gertie Chen, was entsendende Unternehmen und entsandte Mitarbeiter grundsätzlich beachten sollten.

Das „Steuerchinesisch“ bleibt eine Herausforderung, selbst für China-Experten und Kollegen, die lange im Land gelebt und gearbeitet haben. Eine Schneise durch den Dschungel der Verordnungen, Rundschreiben und Erlasse hat Ulrich Reuter für Sie geschlagen, der Ihnen – nach seiner Rückkehr nach Deutschland – „eine kurze Einführung in die Welt der chinesischen Steuervorschriften“ präsentiert. Lesen können Sie das amüsante und sehr hilfreiche Vademekum ab Seite 55.

Chinas Vorgehen gegen einige ausländische Unternehmen in den letzten Monaten hat hohe Wellen in der Presse geschlagen. Ungeachtet aller wettbewerbsrechtlichen Aktivitäten fühlen sich über vier Fünftel der befragten deutschen Manager mit ihrem Unternehmen gleich oder sogar stärker willkommen als noch im letzten Jahr. Wo deutsche Manager Licht und Schatten sehen, wenn sie nach den wirtschaftlichen Aussichten Chinas befragt werden, und

was sie grundsätzlich über die Wirtschaftsbeziehungen zu China denken, beleuchtet die Auswertung des neuen ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometers ab Seite 4.

In der Rubrik „Wirtschaftsregion Asien“ erhalten Sie traditionell Hinweise auf aktuelle Trends und Entwicklungen, die Investoren kennen sollten. In der aktuellen Ausgabe macht Sie unser Vietnam-Experte Dinh Tuan Tran ab Seite 47 mit dem „Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Vietnam“ bekannt, das kurz vor dem Abschluss steht. Mit dem interessanten Beitrag „Bio boomt in Asien“ (ab Seite 32) erfahren Sie, wie gut die Chancen für die europäische Lebensmittelindustrie in Asien stehen. Da Zoll immer ein wichtiges Thema ist, erklärt Ihnen unser Kollege Michel Anliker in seinem Beitrag ab Seite 51 die zollrechtlichen Herausforderungen für die Pharmaindustrie in Südostasien.

Last but not least freuen wir uns, Ihnen einen Gastbeitrag der Welt-Wirtschaftskorrespondentin Nina Trentmann präsentieren zu können. In ihrem Artikel „Der China-Bond: Londons Signal an Beijing“, ab Seite 59 geht sie der Frage nach, warum Großbritannien die erste Anleihe in Renminbi aufgelegt hat.

Wie Sie als aufmerksame Leserinnen und Leser des *China Compass* sicher bemerkt haben, hat sich der Kreis der Autorinnen und Autoren seit der Frühjahrsausgabe erweitert. Hinzugekommen sind die Spezialisten von Strategy&, die unsere Berichterstattung um etliche wichtige „strategische“ Momente verstärkt haben. Ein Kollege stellt sich Ihnen in dieser Ausgabe ab Seite 65 im Porträt vor: Dr. Gerhard Nowak.

Wie Sie sehen, gibt es auch am Ende des ereignisreichen Jahres 2014 viel zu berichten. Bevor Sie sich in die Lektüre vertiefen, lassen Sie uns wie immer in dieser Jahreszeit für einen Moment innehalten: Ihnen allen, liebe Leserinnen und Leser, danken wir für Ihre Aufmerksamkeit und betrachten sie als Ansporn, Sie auch im neuen Jahr wieder mit allen wichtigen Informationen zu versorgen. Ihnen privat wünschen wir geruhsame Feiertage im Kreis Ihrer Lieben und einen guten Start in ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2015.

Jens-Peter Otto

Leiter der China Business
Group Deutschland

Felix Sutter

Leiter der Asia Business
Group Schweiz

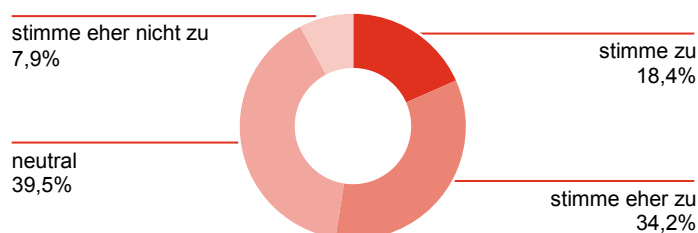
ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer: Manager fühlen sich weiterhin willkommen

Deutsche Manager bewerten die Qualität ihrer Wirtschaftsbeziehungen mit China weiter positiv: Knapp drei Viertel der befragten Führungskräfte (74 Prozent) halten für ihr Unternehmen an den positiven Einschätzungen des letzten Jahres fest. Elf Prozent finden sogar, die Gastfreundschaft habe sich insgesamt verstärkt. Das ergab die Umfrage des ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometers China im vierten Quartal 2014. Lediglich 16 Prozent der befragten Entscheider fühlten sich im Vergleich zum Vorjahr weniger willkommen.

Behörden sollen mehr Öffentlichkeitsarbeit betreiben

Dennoch ist nicht alles eitel Sonnenschein: Der Aussage, ausländische Unternehmen würden gezielt wettbewerbsrechtlichen Klagen und Korruptionsvorwürfen ausgesetzt, um heimischen Unternehmen Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, stimmen 18 Prozent der Teilnehmer voll und 34 Prozent eher zu. Lediglich acht Prozent bewerten diese Vermutung als eher nicht zutreffend (Abb. 1). Zugleich geht kaum einer der Befragten davon aus, dass ausländische Unternehmen stärker gegen Gesetze verstoßen als ihre chinesischen Wettbewerber. Da in China keine Statistiken veröffentlicht werden, können hier nur Vermutungen angestellt werden.

Abb. 1 Behörden benachteiligen ausländische Unternehmen



Quelle: ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China, 2014

„Das Umfrageergebnis zeigt, dass aus Sicht vieler in China tätiger deutscher Unternehmen eine umfassendere Öffentlichkeitsarbeit von chinesischen Behörden nicht nur in diesem Punkt wünschenswert wäre. Denn so könnte Regierungshandeln auch das Vertrauen in die Rechtsstaatlichkeit weiter stärken“, merkt dazu Jens-Peter Otto an, Partner und China-Experte bei PwC. „Gleichwohl gehen die chinesischen Behörden durchaus auch gegen heimische Unternehmen vor“.

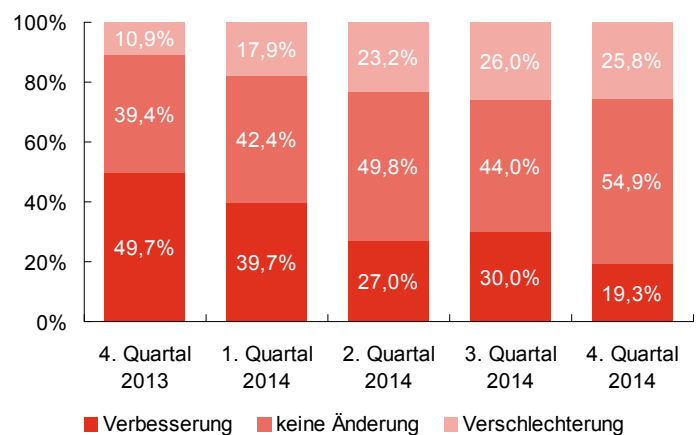
Themen des Beitrags

- Benachteiligung ausländischer Unternehmen befürchtet
- Konjunkturoptimismus schwächt sich ab
- Investitionstrends für die Branchen bleiben stabil

Konjunkturoptimismus nimmt weiter ab

Die Manager stufen die aktuelle Konjunktur in China gegenüber dem Vorquartal als leicht verbessert ein. Der entsprechende Saldo aus gewichteten positiven und negativen Antworten erhöhte sich auf 16,7 Punkte. Verschlechtert haben sich die Erwartungen an das kommende Jahr: Zum ersten Mal seit Beginn der Umfrage im Jahr 2013 dominieren die Pessimisten. Während die Führungskräfte die Wahrscheinlichkeit einer spürbaren konjunkturellen Besserung mit Blick auf die folgenden zwölf Monate vor einem Jahr auf 50 Prozent schätzten, ist dieser Wert inzwischen auf 20 Prozent gefallen. Dagegen hat sich der Anteil der Teilnehmer, die eine spürbare konjunkturelle Verschlechterung erwarten, von elf auf 26 Prozent mehr als verdoppelt (Abb. 2).

Abb. 2 Erwartungen an das kommende Jahr



Quelle: ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China, 2014

„Die Konjunkturdynamik in China ist hinter den im Vorjahr formulierten Erwartungen unserer Experten zurückgeblieben. Dies begründet sicherlich auch die vorsichtigeren Aussagen zu den Aussichten für das kommende Jahr“, kommentiert Dr. Oliver Lerbs, ZEW-Ökonom im Forschungsbereich Internationale Finanzmärkte. Ins Bild fügt sich, dass die Mehrzahl der Führungskräfte für die nächsten sechs Monate zurückgehende ausländische Direktinvestitionen in China erwartet.

Handelsaussichten deutscher Unternehmen bislang nicht betroffen

Obwohl die Mehrzahl der Führungskräfte davon ausgeht, dass sich die Konjunktur abschwächen wird, rechnen sie mit weiter steigenden Handelsbeziehungen deutscher Unternehmen. Parallel zur Einschätzung der Konjunktur trübt sich die Stimmung jedoch auch hier ein: Lag die Differenz aus optimistischen und pessimistischen Einschätzungen in dieser Frage vor einem Jahr noch bei 60 Punkten, so ist der entsprechende Saldo von 35,9 Punkten (im zweiten Quartal 2014) auf aktuell 29,2 Punkte gesunken.

Branchen-Investitionstrends bleiben stabil

Danach befragt, wie sie die Investitionstätigkeiten in Schlüsselbranchen einschätzten, hat sich das Stimmungsbild im Vergleich zum Vorquartal kaum verändert. Während die Bruttoinvestitionen von Unternehmen der Baubranche sowie der Stahl- und Metallindustrie als weiter rückläufig eingeschätzt werden, erwartet die Mehrheit der Manager in sieben Wirtschaftszweigen starke oder sogar sehr starke Zunahmen der Investitionstätigkeit. Spitzenreiter ist dabei zum dritten Mal in fünf Quartalen der Sektor Informationstechnologie.

An der Umfrage, die vom 10. bis zum 31. Oktober 2014 durchgeführt wurde, beteiligten sich 39 Führungskräfte deutscher Unternehmen in China.

Ihre Ansprechpartner

Jens-Peter Otto

Tel.: +49 69 9585-6040

jens-peter.otto@de.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

Abb. 3 Tendenz der Investitionstätigkeit in den nächsten sechs Monaten

Branche	Saldo	Erwartete Investitionstätigkeiten	
Informationstechnologie	48,6	steigend	↑
Konsum	48,5	steigend	↑
Dienstleister	45,6	steigend	↑
Versicherungen	41,4	steigend	↑
Bankwesen	35,7	steigend	↑
Energie	32,9	steigend	↑
Telekommunikation	32,4	steigend	↑
Fahrzeugbau	20,3	leicht steigend	↗
Einzelhandel	18,6	leicht steigend	↗
Chemie	16,7	leicht steigend	↗
Elektronik	16,2	leicht steigend	↗
Maschinenbau	13,5	leicht steigend	↗
Baugewerbe	-23,6	leicht sinkend	↘
Stahl/Metalle	-28,7	leicht sinkend	↘

Quelle: ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China, 2014

Risiken bei der Durchführung von Bewertungen

In der Sommerausgabe Ihres „China Compass“ machte Sie unser Bewertungsexperte Dr. Florian Hackelberg mit der Bewertung staatseigener Vermögensgegenstände („Statutory Valuation“) vertraut. Im aktuellen Beitrag erfahren Sie, auf welche potenziellen Risiken Sie generell im Rahmen des Bewertungsprozesses achten sollten. Nicht alle Risiken sind spezifisch für China, viele sind auch in etablierten Märkten zu beachten. Alle aber werden aufgrund des Marktumfelds, das in „Emerging Markets“ anzutreffen ist, verstärkt.

Unklare Definition des ermittelten Werts

Die erste Überlegung bei der Erstellung als auch Einschätzung eines Gutachtens ist: Welche Art von Wert soll ermittelt werden? In den meisten Fällen wird im Rahmen einer Transaktion oder von steuerlichen Zwecken ein Zeitwert (*Fair Value*) oder ein Marktwert (*Market Value*) zu ermitteln sein. Nun können zu ein und demselben Bewertungsgegenstand unterschiedliche Werte ermittelt werden, die aufgrund ihrer definitorischen Grundannahmen wesentlich voneinander abweichen können. Als Faustregel gilt: Der Investitionswert (*Investment Value*) eines Vermögensgegenstands ist eher höher als der *Fair Value* und der *Market Value*, die beide wiederum höher sind als der Liquidationswert (*Liquidation Value*).

Der *Investment Value* basiert oft auf subjektiven Annahmen, die das individuelle Kaufinteresse des potenziellen Investors widerspiegeln. Solche Annahmen können beispielsweise erhoffte Synergieeffekte zwischen der zu kaufenden und der eigenen Unternehmung sein, aber auch geplante Wertsteigerungsmaßnahmen durch außerordentliche Investitionen oder Restrukturierungen. Diese Überlegungen spielen beim *Fair* oder *Market Value*, die dem Grundsatz der Unternehmensfortführung (*Going Concern*) unterliegen, keine Rolle. Der *Fair Value* ist unter objektiven Marktbedingungen und unter Ausschluss subjektiver Annahmen abzuleiten.

Der Liquidationswert hingegen berücksichtigt einen zeitnahen Verkauf unter Zwang, schließt also einen angemessenen Vermarktungszeitraum des Bewertungsgegenstands aus. Daher ist davon auszugehen, dass der am Markt erzielte Wert niedriger ausfällt. Auch ist der Wert der einzelnen Vermögensgegenstände beispielsweise bei einem Maschinenpark oftmals weniger wert als unter der Annahme der fortgesetzten Nutzung.

Themen des Beitrags

- eingeschränkte Verfügbarkeit von verlässlichen Marktdaten
- wichtige Inhalte eines Bewertungsgutachtens
- Einschränkungen und Risiken bei bestimmten Ansätzen

Auch wenn der Wert in der chinesischen Bewertungspraxis zumeist im Gutachten definiert wird, ist nicht immer ersichtlich, ob er tatsächlich den definitorischen Vorgaben entsprechend ermittelt wurde. Beispielsweise wird mitunter bei der Fair-Value-Berechnung ein Businessplan zugrunde gelegt, der erwartete Synergien bereits berücksichtigt und diese monetär im Cashflow abbildet. Das kann zu einer Überbewertung und zu einem zu hohen *Fair Value* führen.

Es ist daher stets sicherzustellen, dass der Gutachter den richtigen Wert für den Bewertungsanlass wählt, im Gutachten definiert und dann entsprechend den definitorischen Annahmen ermittelt.

Bewertungsstandards

- *China Valuation Standards* (CVS)
- *International Valuation Standards* (IVS)
- *RICS Appraisal and Valuation Standards* (RICS)

Transparenz bei der Erstellung von Bewertungen

Derzeit besteht die wesentliche Herausforderung bei der Bewertung von Vermögensgegenständen in China regelmäßig in der eingeschränkten Verfügbarkeit von verlässlichen Marktdaten. Das betrifft alle drei Bewertungsverfahren: das Markt-, Ertrags- und Sachwertverfahren. Oftmals basiert daher ein nicht unerheblicher Anteil an der Wertfindung auf mitunter subjektiven Einschätzungen und Annahmen des Bewerthers.

Aufgrund des marktspezifischen Transparenzdefizits ist eine schlüssige Beschreibung der Vorgehensweise im gesamten Bewertungsprozess geboten und eine detaillierte Erläuterung aller wertbeeinflussenden Ansätze zu empfehlen, um zu nachvollziehbaren Bewertungsergebnissen zu gelangen.

Um eine ausreichende Transparenz sicherzustellen, empfiehlt es sich, besonders auf folgende Inhalte als Bestandteil des Gutachtens zu achten:

- Identifikation und Status des Gutachters
- Identifikation des Kunden und anderer vorgesehener Nutzer
- Zweck der Bewertung
- Identifikation der zu bewertenden Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten
- Bewertungsgrundlage
- Bewertungsstichtag
- Umfang der eigenen Untersuchungen des Gutachters
- Art und Quelle der als Grundlage dienenden Informationen
- ökonomische Annahmen und besondere Annahmen, auch zu wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen
- Beschränkungen der Nutzung, Verteilung oder Veröffentlichung
- Bestätigung, dass der Bewertungsauftrag nach den relevanten Bewertungsstandards ausgeführt wurde, und deren Nennung
- Bewertungsansatz und Begründung
- Betrag des Werts oder der Bandbreite
- Datum des Bewertungsgutachtens und Unterschrift des Gutachters
- Restriktionen bezüglich der Veröffentlichung oder Weitergabe an Dritte
- sonstige Einschränkungen

Neben dieser formellen Struktur ist eine nachvollziehbare Begründung des gewählten Bewertungsverfahrens sowie eine Ableitung der angesetzten Eingangsparameter mit entsprechenden Marktkennzahlen wichtig.

Angewendete Bewertungsverfahren

Die Auswahl des Bewertungsverfahrens richtet sich sowohl nach dem Bewertungsanlass als auch nach dem Bewertungsobjekt. Theoretisch sollte die Bewertung mit jedem Verfahren zum selben Ergebnis führen, praktisch tut sie es jedoch in den seltensten Fällen. Für bestimmte Bewertungsgegenstände oder zu bestimmten Anlässen müssen die entsprechend geeigneten Bewertungsverfahren angewandt werden. So wird beispielsweise der Wert einer Gewerbeimmobilie mittels der zukünftig mit ihr zu erzielenden Gewinne abgeleitet (Ertragswertansatz), und nicht über die Baukosten (Sachwertansatz). Somit kann in der Praxis unter Umständen bereits die Wahl des Verfahrens Auswirkungen auf den Wert haben. So fällt in einem schwierigen Marktumfeld der mithilfe eines Sachwertansatzes ermittelte Wert mitunter höher aus, weil der direkte Bezug zur aktuellen Marktsituation fehlt. Umgekehrt kann der Sachwert in einem prosperierenden Marktumfeld mitunter niedriger als der Marktwert ausfallen.

Einschränkungen und Risiken

Ein anderes Thema, das in diesem Zusammenhang von Bedeutung ist, sind Marktschwankungen und fehlende Markttransparenz. Die folgenden Abschnitte weisen Sie aus diesem Grund auf einige Einschränkungen der Verfahren hin, die in der Praxis zu beachten sind.

Marktansatz

Die Vergleichswertmethode ist die einfachste und direkteste Bewertungsmethode. Sie gilt aufgrund ihres unmittelbaren Marktbezugs theoretisch als die beste und zu bevorzugende Methode, da sie durch Berücksichtigung von Vergleichsdaten (*Comparables*) einen unmittelbaren Bezug zum Markt herstellt.

Dieser Vorteil bildet gleichzeitig die Schwachstelle des Verfahrens, da zu seiner Anwendung eine ausreichende Zahl an Vergleichstransaktionen zur Verfügung stehen muss. Diese Schwachstelle des Vergleichswertverfahrens wird in China aufgrund der vielerorts unzureichenden Markttransparenz und der fehlenden Datensicherheit noch verstärkt. Vergleichsdaten sind in China zumeist nur in den Städten ersten Rangs (*Tier 1*) vorhanden. Eine umfangreiche Marktrecherche gerade in Tier-2- und Tier-3-Städten unter Berücksichtigung objektspezifischer Faktoren erscheint daher bei der Wertableitung mittels der Vergleichswertmethode unabdingbar.

Investitionsansatz

Das Investmentverfahren ist eine robuste Methode zur marktorientierten Wertermittlung, die vornehmlich dann angewandt wird, wenn keine direkten Vergleichstransaktionen zur Verfügung stehen oder – bedingt durch den Bewertungsanlass – bestehende Planzahlen berücksichtigt werden müssen. Die beim abgezinnten Zahlungsstrom-Verfahren (*Discounted Cash Flow*, DCF) sehr detailliert darzustellenden Eingangsdeterminanten ermöglichen dabei eine explizite Abbildung aller Einflussfaktoren.

Kostenansatz

Die substanzwertorientierte Vorgehensweise (Sachwertverfahren) wird in der chinesischen Bewertungspraxis besonders bei Sachanlagen angewandt. Bei diesem Verfahren stehen weniger die zukünftigen Erträge als vielmehr die Überlegung im Vordergrund, welche Aufwendungen geleistet werden müssten, um einen Vermögenswert mit identischen Merkmalen nochmals zu schaffen oder zu erwerben. Um den Sachwert eines Vermögensgegenstands zu ermitteln, wird in einem ersten Schritt dessen Wiederbeschaffungsneuwert

ermittelt. Dieser wird in einem zweiten Schritt um Abschreibungen sowie Wertminderungen aufgrund technischer, wirtschaftlicher oder funktionaler Überalterung angepasst.

Im Vergleich zum marktorientierten Ansatz ist sie schon deshalb ein oftmals problematischer Ansatz, weil sich der Marktwert nicht danach bemisst, was ein Gegenstand aus technischer Sicht wert sein dürfte, sondern daran, was der Markt für ihn am Bewertungsstichtag zu bezahlen bereit ist. Dieser unzureichende Marktbezug fällt bei der Anwendung des Sachwertverfahrens in China aufgrund der Heterogenität und Volatilität chinesischer Teilmärkte verstärkt ins Gewicht. Besonders bei Sachanlagen mit Unterauslastung oder technischer und wirtschaftlicher Überalterung (*Obsolescence*) ist die Berücksichtigung reiner alterswertgeminderter Wiederbeschaffungsneuwerte zur Ableitung des Marktwerts nicht sachgerecht. Überalterung und geringe Auslastung müssen explizit bei der Wertableitung berücksichtigt und das Ergebnis einer ertragswertorientierten Plausibilisierung unterzogen werden (*Profitability Test*).

Subjektivität von Schlüsselparametern

Einzelne Parameter sind Schlüsselparameter in der Bewertung. Sie sind sogenannte Werttreiber, da bereits kleine Änderungen überproportionale Auswirkungen auf das Bewertungsergebnis haben.

Beim *Market Approach* ist auf eine hinreichende Begründung der angesetzten *Comparables*, also der Vergleichstransaktionen, zu achten. Besonders wenn Anpassungen der *Comparables* bei der Ableitung des Werts vorgenommen werden sollten, müssen diese nachvollziehbar begründet werden. Beim Investmentverfahren sind als Werttreiber zuvorderst das zugrunde gelegte Umsatzwachstum, die Margen, der Diskontierungszinssatz und das angenommene Wachstum am Ende des Planungszeitraums (die sogenannte *Terminal Growth Rate*) zu nennen. Die Plausibilität dieser Annahmen sollte mit historischen Zahlen verprobt und im Gutachten durch entsprechende Marktanalysen belegt werden. Im Rahmen des Sachwertverfahrens sind die gewählten Wiederbeschaffungsneuwerte und angesetzten wirtschaftlichen Restnutzungsdauern Werttreiber, wobei auch auf Ansätze für technologische Überalterung geachtet werden sollte.

Besondere Vorsicht ist dann geboten, wenn der Gutachter einzelne Ansätze mit seiner gutachterlichen Erfahrung begründet. In diesen Fällen sind belastbare Marktdaten einzuholen und gegebenenfalls eigene Recherchen zur Plausibilisierung durchzuführen.

Ein weiterer Risikofaktor bei den anzusetzenden Parametern ist die hohe Marktvolatilität in vielen chinesischen Wirtschaftssektoren. Im Marktumfeld extrem volatiler chinesischer Teilmärkte sind Informationen schnell veraltet. Deshalb sollte im Einzelfall entschieden werden, ob die vorliegenden Vergleichsdaten dem Marktgeschehen zum Bewertungsstichtag noch gerecht werden oder aktualisierte Marktanalysen durchzuführen sind.

Bewertungsumfang und Bewertungsobjekt

In den meisten Fällen werden Bewertungen zur Ermittlung des Marktwerts des Unternehmens (*Equity*) oder einzelner Vermögensgegenstände (*Asset*) durchgeführt. Wesentlich ist dabei die Unterscheidung, ob im Rahmen der Bewertung der Wert aller Vermögensgegenstände (*Total Assets*) eines Unternehmens oder aber das *Equity* aller Vermögensgegenstände, also der Unternehmenswert, ermittelt werden soll. Der Unterschied besteht im Wert der Schulden (*Debt*) eines Unternehmens.

Bei der Bewertung ist also sicherzustellen, dass der Bewertungsumfang richtig gewählt ist, und zu entscheiden, ob lediglich einzelne Vermögensgegenstände oder das gesamte Unternehmen bewertet werden sollen. Zu beachten ist, dass die Summe der Vermögenswerte nicht dem Wert des gesamten Unternehmens entsprechen muss, da regelmäßig noch der Unternehmenswert (*Goodwill*) berücksichtigt werden muss. Ferner ist wichtig, dass alle immateriellen Vermögensgegenstände identifiziert und in die Bewertung eingeflossen sind.

Bei der Bewertung eines Zielunternehmens im Rahmen von geplanten Transaktionen oder eines Joint Ventures ist ferner zu beachten, dass die einer Marktwertermittlung zugrunde liegende Planung und darin enthaltene zukünftig prognostizierte Zahlungsmittelzuflüsse einer eigenständigen Betrachtung unterliegen. Zukünftige individuelle Synergieeffekte können und sollten zwar bei der Preisfindung berücksichtigt werden, dürfen aber nicht mit einer objektivierten Marktwertbetrachtung vermischt werden.

Bevor also überlegt wird, ob „richtig“ bewertet wurde, ist zu prüfen, ob das „Richtige“ im Sinne des Bewertungsumfangs und der methodischen Vorgehensweise bewertet wurde.

Mengengerüst

Basis jeder Wertermittlung ist das zugrunde gelegte Mengengerüst. Je nach Bewertungsgegenstand können dies in erster Linie Bilanzen oder Planungsrechnungen (Unternehmensbewertung), Vertragskonstrukte (immaterielle Vermögensgegenstände), Flächen- und Mietverträge (Immobilienbewertung) oder auch technische Spezifikationen (Maschinen und Anlagen) sein.

Die Qualität der Finanzinformationen lokaler chinesischer Unternehmen entspricht erfahrungsgemäß oft nicht internationalen Standards und spiegelt nicht immer den tatsächlichen Stand der Unternehmung wider. Es kommt bisweilen auch vor, dass lokale chinesische Unternehmen mehrere Varianten der Jahresabschlüsse vorhalten: einen Jahresabschluss für interne Steuerungszwecke, der die tatsächliche Situation des Unternehmens widerspiegelt, und einen Jahresabschluss für externe Zwecke, der die „offizielle“ Situation des Unternehmens zeigt. In den meisten Gutachten sind zwar entsprechende Ausschlussklauseln (*Disclaimer*) bezüglich der Prüfung enthaltener Unterlagen berücksichtigt, dennoch sollte der Bewerter die Plausibilität zumindest überschlägig beurteilen. Sollten offensichtliche Zweifel an der Plausibilität des Zahlenwerks aufkommen, sind entsprechende Prüfungen durchzuführen.

Um solche Zweifel auszuschließen, werden im Rahmen von Transaktionen besonders von der Käuferseite umfängliche Prüfberichte, sogenannte *Financial* und *Legal Due Diligence*, zu den Transaktionsobjekten angefertigt. Diese Berichte liefern meist einen guten Überblick über die finanzielle Situation und auch hinsichtlich der Qualität der zur Verfügung stehenden Daten. Sollte die Datenlage nicht hinreichend belastbar sein, um eine Bewertung durchzuführen, sollten gegebenenfalls weitere eigene Prüfungen des Gutachters vorgenommen werden, um ein belastbares Mengengerüst als Grundlage der Bewertung zu erhalten.

Bei der Sachanlagenbewertung sind lokale Aufmaßnormen zu beachten. So werden beispielsweise Flächenangaben in China zumeist als Bruttogrundfläche ausgewiesen. Wenn Vergleichswerte etwa für Marktmieten oder erzielte Kaufpreise herangezogen werden, ist darauf zu achten, dass sie nach den gleichen Kriterien bemessen werden. Falls nicht, sind Anpassungen vorzunehmen.

Äquivalent zu anderen Bereichen des Finanzdienstleistungssektors erfährt auch der lokale Markt für Bewertungen in China eine stetige Professionalisierung, aber auch wenn in China mittlerweile detaillierte Standards zur ordnungsgemäßen Durchführung von Wertermittlungen zur Verfügung stehen, bergen die Arbeitsweise lokaler chinesischer Bewerter sowie das chinesische Marktumfeld

Risiken in der Bewertung. Die im Text aufgezeigten Risiken sind die wesentlichen Fallstricke, mit denen Praktiker im China-Geschäft im Rahmen von Bewertungen konfrontiert werden. Um diese Risiken zu minimieren, ist es sowohl bei der Erstellung als auch bei der Beurteilung von Bewertungen ratsam, einen Experten hinzuzuziehen.

Ihre Ansprechpartner

Dirk Hennig

Tel.: +49 30 2636-1166

dirk.hennig@de.pwc.com

Dr. Florian Hackelberg

Tel.: +86 21 2323-3632

florian.hackelberg@cn.pwc.com

Stefan Benkert

Tel.: +41 58 792-2616

stefan.benkert@ch.pwc.com

Das „Race to the Bottom“ auf dem Automobilmarkt

Knapp vier Jahre nachdem China die USA als den weltweit größten Automobilmarkt abgelöst hat, steht die chinesische Automobilindustrie vor einer einschneidenden Wende. Die Tage der Wachstumsraten jenseits der 20 Prozent sind passé und am Ende des Jahrzehnts wird sich das Wachstum auf sechs Prozent abschwächen. Verschiedene Faktoren sind für diese Veränderung verantwortlich. Um seit Langem überfällige strukturelle Reformen umzusetzen und eine sich anbahnende Finanzkrise abzuwenden, blieb der chinesischen Führung auf nationaler Ebene keine andere Wahl, als das Gesamtwachstum zu begrenzen. Gleichzeitig schränken lokale Behörden in Städten wie Beijing, Shanghai und Hangzhou den Verkauf neuer Fahrzeuge ein, um das Verkehrschaos und die Luftverschmutzung in Grenzen zu halten. Welche Chancen ein drohender Unterbietungswettlauf bietet, lotet John Jullens für Sie aus.

In China ist bereits eine Entkopplung von Produkt- und Industrielebenszyklen im Gang: ein entscheidender Prozess, der typischerweise zu hohen Überkapazitäten, erheblichem Preis- und Margendruck sowie schließlich auch zu massiven Marktberichtigungen führen kann. Die betroffene Industrie und der Wettbewerb werden sich wahrscheinlich bereits innerhalb von ein paar Jahren stark verändern. Das heutige auf Gewinne mittels neuer Fahrzeugumsätze konzentrierte „Jäger und Sammler“-Modell wird einem „Säen und Ernten“-Modell Platz machen, innerhalb dessen Profite vor allem durch den Verkauf von Komplementär- und Marktfolgeprodukte erzielt werden.

Zur gleichen Zeit ist die Nachfrage der Konsumenten durch zwei Trends gekennzeichnet: Städte ersten Rangs in den Küstenregionen werden in Zukunft besonders durch niedrigere Wachstumsraten, Ersatznachfrage und steigende Preisbereitschaft charakterisiert. Im Gegensatz dazu erzielen Städte niedrigeren Rangs im chinesischen Hinterland hohe Wachstumsraten bei niedriger Preisbereitschaft, da die Nachfrage zunehmend von Konsumenten ausgeht, die die Mobilitätsschwelle überschreiten und ihr Motorrad oder E-Bike gegen ein Auto eintauschen.

Obwohl dieses Low-End-Segment gegenwärtig noch von chinesischen Automobilherstellern dominiert wird, haben es ausländische Hersteller auf der Suche nach neuen Wachstumschancen bereits registriert. Indirekt zwingt die Zentralregierung ausländische Hersteller sogar in dieses Segment.

Themen des Beitrags

- „Jäger und Sammler“ versus „Säen und Ernten“
- zunehmende Bedeutung des Niedrigpreissegments
- großer Druck, aber auch neue Chancen

So können ausländische Unternehmen beispielsweise nur dann in China produzieren, wenn sie mit einem chinesischen Autobauer ein Joint Venture eingehen (an dem der ausländische Partner mit nicht mehr als 50 Prozent beteiligt sein darf). Da viele dieser Joint Ventures äußerst erfolgreich waren und nun den regionalen Markt dominieren, müssen viele ausländische Autobauer ihre Kapazitäten erweitern, um dem Nachfragewachstum nachkommen zu können. Laut einer kürzlich verabschiedeten Regelung soll das jedoch nur dann genehmigt werden, wenn diese ausländischen Autobauer zusammen mit ihrem chinesischen Joint-Venture-Partner eine heimische Marke einführen.

Die meisten der ausländischen Automobilhersteller haben bereits ihre Kapazitätsgrenze erreicht und folglich keine andere Wahl, als sich dieser Vorgabe zu fügen. Darüber hinaus könnte eine Nichtbeachtung für sie zu einem Verlust von Größenvorteilen und zu erheblichen Kostennachteilen im höchst preissensiblen Konsumentensegment führen, das zudem über das größte Wachstumspotenzial in China sowie in anderen aufstrebenden Weltregionen verfügt. Außerdem würden es nur wenige ausländische Hersteller wagen, ihre Beziehungen zu Schlüsselfiguren in der Regierung durch Nichtbeachtung zu verschlechtern. Insofern erscheint es nicht überraschend, dass einige Hersteller bereits neue Marken in China entwickelt haben – allen voran General Motors (Baojun) und Nissan (Venucia). Andere, wie etwa Ford, haben zumindest die Absicht geäußert, Ähnliches bald zu tun.

Diese veränderten Dynamiken sind die Ursachen des *Race to the Bottom* und der Grund, Automobile der Einstiegsklassen zu entwickeln. Am unmittelbarsten wird sich das auf chinesische Hersteller auswirken. Sie sind sich aktuell ihrer dominanten Stellung im Low-End-Segment bewusst, der relativ unbestrittenen Quelle ihrer Gewinne. In Sachen Technologie, Qualität und Management sind heute jedoch nur wenige unter ihnen in der Lage, Kopf an Kopf mit den erfahreneren und finanziell besser ausgestatteten ausländischen Wettbewerbern zu konkurrieren.

Theoretisch würde Chinas Regulierung den im Staatsbesitz befindlichen Herstellern den Zugang zu wettbewerbsfähigen, in China entwickelten Marken durch die Unterstützung ihrer ausländischen Joint-Venture Partner sichern. Eine solche Regulierung würde jedenfalls das Leben ihrer größeren privaten Wettbewerber stark erschweren. Zusätzlich würde

die Regulierung die Konsolidierung von mehr als 80 kleinen und in regionalen Märkten Chinas operierenden Autoherstellern beschleunigen. In diesem Szenario würde die wahrscheinliche letzte Etappe der Entwicklung in einer fortgesetzten starken Unterstützung der neuen, staatseigenen und in China entwickelten Marken bestehen. Ein weiterer Schritt könnte sein, Mindestvolumen festzulegen, nach denen ein ausländisches Unternehmen einen bestimmten Anteil seines Umsatzes durch die Produktion in China entwickelter Marken erwirtschaften muss.

Ausländische Hersteller müssen entscheiden, wie aggressiv sie in das Niedrigpreissegment eindringen wollen, und auch, wie viel sie in ihre China-Marke investieren – besonders vor dem Hintergrund des möglichen Technologietransfers auf ihre chinesischen Joint-Venture-Partner.

Eine der wichtigsten Entscheidungen, die sich Hersteller stellen müssen, lautet:

- Wollen sie den Niedrigkostenansatz verwenden, indem sie die nicht sicherheitsrelevanten Spezifikationen und Funktionen reduzieren – und dabei niedrigere Margen akzeptieren,
- oder bevorzugen sie einen Niedrigpreisansatz, indem sie das Auto selbst neu entwickeln – und dabei ihre hohen Margen beibehalten können?

Der Niedrigpreisansatz könnte auf lange Sicht vorzuziehen sein, jedoch erfordert er erhebliche Anfangsinvestitionen und Ingenieurleistungen vor Ort. Im Moment ist nur General Motors gut genug positioniert, um diesen Niedrigpreisansatz zu entwickeln, und zwar durch sein *Engineering Joint Venture* mit SAIC Motor, das Pan Asia Technical Automotive Center.

Ausschlaggebend sind letztendlich die möglichen Auswirkungen auf die Lieferantenbasis – und dies nicht nur in China, sondern mittelfristig auch global. Mit dem Eintritt in den Massenmarkt besteht für die ausländischen Autobauer die Notwendigkeit, ihre Kosten um 30 Prozent oder gar mehr zu reduzieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dieses Ziel haben einige mit ihren Low-End-Autos bereits erreicht, andere haben noch damit zu kämpfen. Um Einsparungen zu erreichen, werden ausländische Hersteller vermehrt auf chinesische Zulieferer vor Ort zurückgreifen müssen. Diese Zusammenarbeit sowie die aktive Unterweisung durch die international agierenden Autobauer aus dem Ausland könnten im Gegenzug dazu führen, dass die chinesischen Zulieferer vor Ort ihre eigenen Fähigkeiten ausbauen, schrittweise höherwertigere Produkte herstellen und auch im Ausland tätig werden.

Tatsächlich besteht – besonders in Produktkategorien, in denen sich leicht Skaleneffekte realisieren lassen, die durch geringes Innovationspotenzial, geringe Systemintegration und geringe Eintrittsbarrieren gekennzeichnet sind – eine reale Chance, dass zumindest einige chinesische Zulieferer eine Gefahr für die Etablierten der Branche werden. Ein frühes Beispiel und bereits jetzt schon einer der führenden Global Player ist Wanxiang. Das Unternehmen begann mit der Produktion von Gelenkwellen und ist dabei, systematisch in verwandte Produktkategorien zu expandieren. Der jüngst erfolgte Einstieg in das Elektromobilsegment durch den strategischen Kauf von A123 Systems und Fisker Automotive zeigt, wie Wanxiang vorgeht.

Zur Verteidigung ihrer Marktstellung haben multinationale Zulieferer in gefährdeten Produktkategorien wohl keine große Wahl, außer selbst echte Low-End-Fähigkeiten zu entwickeln oder eine Partnerschaft mit einem lokalen chinesischen Player einzugehen – allerdings nur so lange, wie diese noch klein genug sind, um ihrerseits Interesse an einer solchen Partnerschaft zu haben. Durch ein aggressives Vorgehen im Low-End-Segment können sich multinationale Unternehmen in den nächsten Jahren neue Quellen für ein Wachstum in China erschließen, aber auch in anderen aufstrebenden Märkten. Alle Unternehmen, die zunehmend Probleme haben, wettbewerbsfähig zu bleiben, werden damit nicht nur in China, sondern auch in ihren Heimatmärkten angreifbar werden.

Ihre Ansprechpartner

John Jullens

Tel.: +86 21 2327-9800

john.jullens@strategyand.pwc.com

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

Zukunft des vernetzten Autos: Marktvolumen vervierfacht sich bis 2020

Das Marktpotenzial vernetzter Mobilität in China wird sich zwischen 2015 und 2020 von 9,6 auf 36,1 Milliarden Euro beinahe vervierfachen; global von 31,9 auf 115,2 Milliarden Euro. Besonders die „Connected-Car“-Segmente Sicherheit und autonomes Fahren sorgen dabei für enormes Wachstum. Wir stellen Ihnen die Ergebnisse einer aktuellen Studie vor.

Potenzial

Liegt das prognostizierte Marktvolumen für das Segment Sicherheit 2015 in China noch bei 4 Milliarden Euro und das für die technologischen Vorstufen für das Segment autonomes Fahren bei 1,2 Milliarden Euro, wird sich deren Volumen nach den Ergebnissen einer aktuellen Studie bis 2020 auf 18,2 respektive 6,7 Milliarden Euro vervielfachen. Global gesehen wächst das Segment Sicherheit von 12,2 auf 47,3 Milliarden und autonomes Fahren von 7,5 auf 35,7 Milliarden Euro. Zu den weiteren Treibern dieser Entwicklung gehören die Bereiche Entertainment (5,9 Mrd. Euro), Fahrzeugmanagement (2,3 Mrd. Euro), *Mobility Services* (1,9 Mrd. Euro) und *Well-Being* (1,1 Mrd. Euro). Das sind die zentralen Ergebnisse der Studie *Connected C@r 2014*, mit der Strategy& und PwC in Zusammenarbeit mit dem Center of Automotive Management die Marktchancen vernetzter Automobilität ausloten. Die Untersuchung konzentriert sich dabei auf Pkws.

Das Design der Studie

Für die Studie *Connected C@r 2014* haben Strategy&, das Center of Automotive Management und PwC Autofacts zuerst die Produktpaletten der weltweit führenden OEMs und Zulieferer analysiert. In einem zweiten Schritt wurden die Forschungs- und Entwicklungspipelines sowie aktuelle Testreihen zum Entwicklungsstand vernetzter Automobile unter die Lupe genommen. Auf Basis der daraus resultierenden Funktionslisten schätzten die Experten anschließend die Attraktivität der Funktionen für den Endkunden ein und leiteten darauf aufsetzend die Erlöspotenziale für die Hersteller ab.

Themen des Beitrags

- Segmente und Funktionscluster
- notwendige Zusammenarbeit von Automobil- und IT-Industrie
- Herausforderung Datensicherheit

„Der Trend kennt nur eine Richtung: stärkere Vernetzung. Das Auto der Zukunft kommuniziert ununterbrochen mit seiner Umwelt, mit anderen Fahrzeugen, mit dem Zuhause. Diese Entwicklung eröffnet den Automobilherstellern (OEMs) ungeahnte Wachstumspotenziale. Besonders Sicherheitsanwendungen und autonomes Fahren sind die zentralen Themen der kommenden Jahre. In diesen Anwendungsbereichen liegt ein großes Potenzial“, weiß Richard Viereckl, Leiter des Automobilbereichs der internationalen Managementberatung Strategy& (ehemals Booz & Company).

Home-Integration

Im Rahmen der Marktanalyse wurde zusätzlich zu den sechs Funktionsclustern Mobilitätsmanagement, Fahrzeugmanagement, Entertainment, *Well-Being*, autonomes Fahren und Sicherheit, die schon im vergangenen Jahr untersucht worden waren, erstmals die neue Funktion Home-Integration einbezogen. Home-Integration umfasst Funktionen, die das Fahrzeug z. B. mit dem Zuhause oder dem Büro vernetzen und dadurch ganzheitliche Lösungen schaffen. Dazu zählt beispielsweise die Vernetzung mit der Heimalarmanlage oder mit dem Heizsystem.

Zusammenarbeit der Branchen

Vernetzte Mobilität berührt die Kernbereiche zweier völlig unterschiedlicher Branchen und der zugehörigen Marktakteure: Automobile Erstausstatter betrachten Mobilität als ihre Domäne. Bei der notwendigen IT-Technologie dagegen sind die Anbieter digitaler Dienstleistungen gefragt. Prof. Dr. Stefan Bratzel vom Center of Automotive Management erwartet in diesem Segment eine folgenschwere Entwicklung: „Automotive OEMs werden das vernetzte Auto auch in Zukunft als ihr originäres Betätigungsfeld ansehen und danach streben, hier die wesentlichen Kontrollpunkte einzunehmen. Wer allerdings digitale Geschäftsideen erfolgreich umsetzen will, ohne unattraktive ‚Insellösungen‘ anzubieten, ist darauf angewiesen, auf die digitalen Anbieter zuzugehen. Das Stichwort lautet *Coopetition* – die Zusammenarbeit von Wettbewerbern.“ Der Experte hält es für sehr wahrscheinlich, dass sich in dieser Konstellation schon bald offene Standards durchsetzen. Geschlossene Betriebssysteme im Fahrzeug (Proprietäre) seien für digital aufgestellte Unternehmen eher uninteressant. So beobachten die Experten einen Wett-

bewerb zwischen der in viel kürzeren Zyklen agierenden Elektronikwelt der Endverbraucher und den langzyklisch wirtschaftenden Automobilherstellern.

Gefahren

Eine große Herausforderung für diese Zukunftsindustrie ist die Datensicherheit. Mit der digitalen Vernetzung von Autos werden auch Einfallstore für Cyberattacken entstehen. Die Studie identifiziert drei grundlegende Angriffspunkte des vernetzten Fahrzeugs:

- Erstens kann die Konnektivität beispielsweise zum Ziel von Hackern werden. Der Datenstrom zum System (*Backend*) wird abgefangen oder manipuliert.
- Zweitens können mit dem Fahrzeug gekoppelte Schnittstellen wie Mobiltelefone oder Tablets erhebliche Angriffsflächen bieten.
- Drittens besteht die Gefahr, dass das *Connected Car* einem *Botnet*, also einem automatisierten Computerprogramm, als mobiler Server dient – fremdbestimmte rollende Computer könnten auf diese Weise Server auf der ganzen Welt angreifen.

Die Auswirkungen eines erfolgreichen Angriffs auf das vernetzte Auto wären fatal. Von einer Manipulation der Bremsen über die heimliche Erstellung von Bewegungsprofilen bis zur ferngesteuerten Öffnung des Türschlosses: Die Gefahren sind vielfältig. „Vor diesem Hintergrund ist die Datensicherheit eine zentrale Aufgabe in der Forschung und Entwicklung des vernetzten Automobils. Entsprechende Maßnahmen brauchen einen festen Platz in der Strategie jeder Forschungs- und Entwicklungsabteilung“, fordert Felix Kuhnert, Partner und Leiter des Bereichs Automotive Deutschland und Europa bei PwC.

Download

www.strategyand.pwc.com/global/home/what-we-think/reports-white-papers/article-display/connected-car-2014-study

Aussicht

Strategy&-Partner Richard Viereckl resümiert: „Uns stehen beim Thema vernetzte Mobilität eine Reihe spannender und folgenreicher Entwicklungen bevor. Natürlich steckt kein Marktteilnehmer zurück, es geht schließlich um nicht weniger als einen der Zukunftsmärkte im Bereich der Mobilität. Wer das Thema ausbremst, hat die Entwicklung verpasst.“

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Brigitte Wolff

Tel.: +86 21 2327-9800

brigitte.wolff@strategyand.pwc.com

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

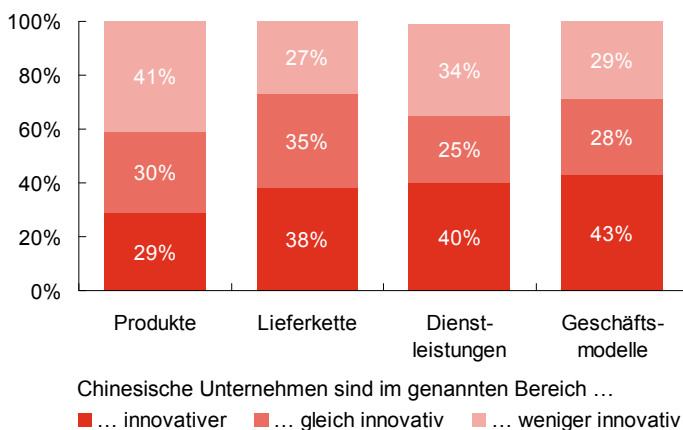
China Innovation Survey 2014

Wie Ihr „China Compass“ bereits berichtete („China als Standort für Innovationen“, Ausgabe Winter 2013/2014, ab Seite 22), ist die Volksrepublik gerade dabei, einen Perspektivenwechsel zu vollziehen. Das Land versteht sich längst nicht mehr als die Werkbank der Welt, sondern will in absehbarer Zeit Weltmeister in Sachen Innovation werden. Wie weit die Bemühungen inzwischen gediehen sind, lässt sich an den Ergebnissen einer aktuellen Umfrage ablesen.

Das bevölkerungsreichste Land der Erde hat erkannt: Wirtschaftlicher Erfolg und wachsender Wohlstand sind nur möglich, wenn China mehr Anstrengungen zur Förderung von Innovationen unternimmt. Wie aus dem aktuellen *China Innovation Survey 2014* hervorgeht, den Strategy& (vormals Booz & Company, ein Unternehmen des PwC-Netzwerks) gerade veröffentlicht hat, investieren im Land ansässige Unternehmen bereits im dritten Jahr in Folge zunehmend in den Bereich Forschung und Entwicklung, um damit ihre Innovationskraft im internationalen Wettbewerb zu stärken. Für die Studie wurden knapp 400 Entscheider aus internationalen und chinesischen Firmen in China befragt.

Der Vergleich der aktuellen Zahlen mit denen aus den Jahren 2012 und 2013 zeigt: Chinesische Firmen holen Jahr für Jahr auf. So gaben rund zwei Drittel der Geschäftsführer von internationalen Firmen in China an, das lokale Umfeld des Wettbewerbs sei gleich innovativ oder sogar schöpferischer als das eigene Unternehmen. Konzernchefs werden hier reagieren müssen, um in puncto Innovation nicht den Anschluss zu verlieren.

Abb. 1 Innovationen im Vergleich



Weil die Zahlen gerundet wurden, ergibt die Summe der Prozentangaben nicht immer exakt 100 Prozent.

Quelle: 2014 China Innovation Survey

Themen des Beitrags

- zunehmende Verantwortung chinesischer Vorstände
- Folgen für die Globalisierung
- Innovation „Made in China“

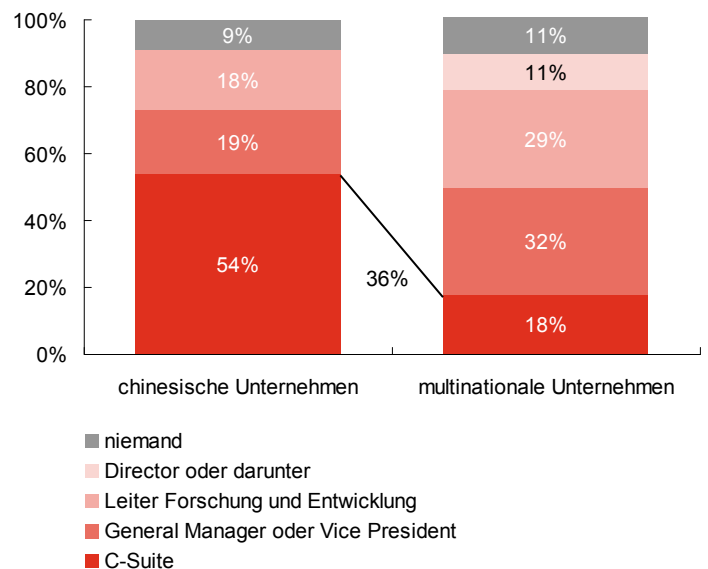
Wettbewerbsfaktor

Innovation über alle Bereiche hinweg, für Produkte, Services, Lieferketten und auch Geschäftsmodelle, wird in China mehr und mehr zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Chinesische Unternehmen stellen multinationale Unternehmen bei Innovationen in den Bereichen Geschäftsmodelle, Lieferketten und Dienstleistungen in den Schatten (Abb. 1).

Vorstände in der Verantwortung

Erstmalig zeigen die Ergebnisse der Studie auch die hohe Bedeutung des Themas Innovation für die Führung chinesischer Unternehmen: 75 Prozent der Befragten gaben an, Entscheidungen über die firmeneigene Innovationsstrategie würden vom Vorstand oder der Geschäftsführung getroffen. Das ist ein deutlicher Hinweis auf eine neue Ausrichtung des Geschäfts – ganz im Sinne aller Initiativen und Verordnungen aus Beijing. Damit ist Innovation Chefsache.

Abb. 2 Verantwortlichkeit für Innovationen in China



Weil die Zahlen gerundet wurden, ergibt die Summe der Prozentangaben nicht immer exakt 100 Prozent.

Quelle: 2014 China Innovation Survey

Voraussetzung und Folgen für die Globalisierung

Chinesische Vorstände sind sich im Klaren darüber, dass innovative Produkte und Geschäftsmodelle entscheidende Faktoren auf dem Weg zur Globalisierung sind. Global aktive chinesische Unternehmen entwickeln verstärkt innovative Technologien, die sie dann schnell auf den Markt bringen. Aufbauend auf ihrer historischen Stärke, Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und umzusetzen, passen sie ihre Produkte und Services schnell den neuen Märkten und Kundenansprüchen an. Auf diese Weise erhöhen sie den Druck auf westliche Unternehmen und fordern diese in ihren Heimatmärkten mit innovativen und lokalisierten Produkten heraus.

Innovation „Made in China“

In Nischenmärkten gehen die Anstrengungen der chinesischen Firmen in Sachen Innovation bereits in die nächste Runde: Alibaba, WeChat, Xiaomi oder Didi Taxi sind Beispiele für chinesische Firmen, die weltweit neue Kundensegmente mit ihren innovativen Ideen erschließen, auch wenn der Mainstream chinesischer Aktivitäten im globalen Markt nur eine untergeordnete Rolle spielt. Multinationale Konzerne beobachten bereits heute, dass die chinesischen Wettbewerber in China immer innovativer werden und auch über die Grenzen Chinas hinweg agieren.

Nach Expertenmeinung werden chinesische Unternehmen sogenannte Mid-Market-Produkte speziell für Entwicklungsländer entwickeln. Sie sollen den dortigen Bedürfnissen nach einfacheren und kostengünstigeren Produkten entsprechen.

Ersichtlich ist dieser Trend bereits heute: So sind erste chinesische Hightechunternehmen wie Alibaba – betreibt u. a. die B2B-Plattform Alibaba.com sowie das Online-auktionshaus Taobao und hat mit AliPay zunächst in Asien ein neues Onlinebezahlssystem eingeführt – oder Xiaomi, Smartphonehersteller, dessen Produkte auch in den USA vertrieben werden – (Tab. 1) erfolgreich global gestartet oder aber rüsten sich für das globale Geschäft. Diese innovativen Firmen sind auf den Markt vorbereitet, denn in ihren Branchen herrscht enormer Wettbewerb in China.

Download

www.strategyand.pwc.com/global/home/what-we-think/reports-white-papers/article-display/2014-china-innovation-survey

Tab. 1 Top Ten der Innovationsunternehmen

Ranking	Chinesische Unternehmen	Multinationale Unternehmen
1	Huawei	Apple
2	Tencent	Samsung Electronics
3	Alibaba	Volkswagen
4	Xiaomi Technology ¹	Google
5	Lenovo	3m
6	Haier Group	Microsoft
7	Baidu	Procter & Gamble
8	BYD Auto ¹	L'Oréal ¹
9	Meizu Technology ¹	Bosch
10	China Merchants Bank	Coca-Cola ¹

¹ neu in der Auswertung 2014

Quelle: 2014 China Innovation Survey

Sieben der zehn chinesischen Unternehmen kommen aus den Bereichen Technik und Internet.

Herausforderung Fachkräftemangel

Bereits im dritten Jahr in Folge und insofern wenig überraschend steht auch im Bereich Forschung und Entwicklung der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern bei der Innovationsstudie im Vordergrund: Verfügbarkeit, Verbleib und die qualifizierte Ausbildung von Fachkräften sind Herausforderungen, die die weitere Entwicklung der Innovationskraft chinesischer und internationaler Firmen in China bedrohen.

Fazit

Die Zeiten, in denen chinesische Firmen beim Wettlauf um Innovationen ignoriert werden konnten, sind vorbei. Auch wenn es zurzeit noch eine überschaubare Anzahl Firmen sind, die herausragen, sollten internationale Firmen die Flexibilität und Geschwindigkeit in China nicht unterschätzen und ihren Markt und den Wettbewerb genau und systematisch beobachten. China holt sehr schnell auf.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihr Ansprechpartner Brigitte Wolff

Tel.: +86 21 2327-9800
brigitte.wolff@strategyand.pwc.com

Felix Sutter

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

Steigerung der Produktivität: ein Weg aus der Lohnsteigerungsspirale

Das nahezu ungebremste Wachstum der letzten Jahre hat die Faktorkosten der Produktion in China kontinuierlich gesteigert. Darunter zu leiden haben speziell die Regionen an der traditionell stark industrialisierten Ostküste. Ein wesentlicher Treiber sind die Lohnkosten. Jährliche Steigerungsraten von über zehn Prozent sind dabei eher der Durchschnitt. Bei speziellen Funktionen und Qualifikationen ergeben sich durchaus höhere Werte. Dr. Gerhard Nowak skizziert im folgenden Beitrag Strategien, die dabei unterstützen, diese Herausforderung zu meistern.

Das Hauptziel vieler Unternehmen in den letzten Jahren war, die hohe und kontinuierlich steigende Nachfrage zu bedienen. Das hat zu einer unausgewogenen Konzentration auf den reinen Produktionsoutput geführt, denn unzureichende Produktivitätswerte und damit verbundene höhere Produktionskosten ließen sich meist an den Märkten durchsetzen. Das sich nun abkühlende Geschäftsklima erhöht die Preis- und Kostensensitivität der Märkte deutlich und setzt die Produzenten einem steigenden Wettbewerbs- und Margendruck aus.

Vor diesem Hintergrund stehen die Unternehmen vor einer grundsätzlichen Herausforderung, der sie in unterschiedlichen Ausprägungen begegnen.

Strategien zur Bewältigung der Herausforderungen

Grundsätzlich lassen sich vier produktionsrelevante Verhaltensmuster erkennen, wie Marktteilnehmer mit solchen Herausforderungen umgehen können:

- Beibehaltung des Status quo
- Rückverlagerung in die traditionellen Produktionsregionen (z. B. in Staaten des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens oder der Europäischen Union)
- Kompletterverlagerung in Regionen oder Länder mit deutlich geringeren Lohnkosten (z. B. Vietnam)
- Durchführung von Programmen zur Senkung der Kosten und zur Steigerung der Produktivität in den bestehenden Strukturen

Themen des Beitrags

- Beeinflussung der Kosten über den Produktlebenszyklus
- Ansatzpunkte zur Optimierung der Produktkosten
- Zusammenhang zwischen Automatisierungsgrad und Komplexität

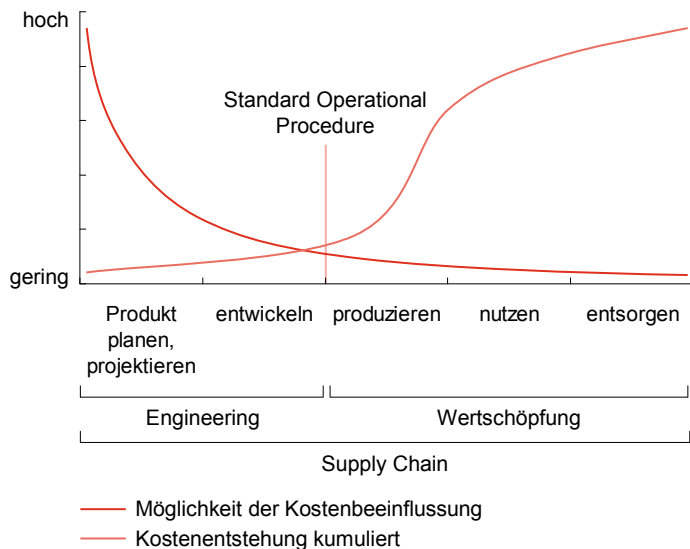
Fragt man Unternehmen, wie sie die Anwendbarkeit dieser Alternativen grundsätzlich einschätzen, erhält man Aussagen wie die folgenden:

- Das sei der „Anfang vom Ende“ und führe zum sicheren Verschwinden des Marktteilnehmers, sofern über Produktinnovationen nicht profitable Alternativen aufgebaut würden.
- So etwas sei im Wesentlichen nur dann anwendbar, wenn China als Produktionsstandort für den Export gesehen worden sei. Für Produktionsstandorte, die den lokalen Bedarf bedienen, sei diese Alternative nur schwer vorstellbar, ohne die Marktpräsenz negativ zu beeinflussen.
- Die Wege seien nur gangbar in einem Industrieumfeld mit geringem Qualifikationsbedarf auf Mitarbeiterebene sowie limitierten Anforderungen an eine lokale Lieferantenbasis, um die eigene Fertigung versorgen zu können.
- Die vorgestellten Ansätze seien klassische Lösungen, um die Wettbewerbsfähigkeit kontinuierlich und dauerhaft sicherzustellen. Die Anwendung der notwendigen Maßnahmen müsse im Regelfall an die Unternehmenssituation angepasst werden. Der damit verbundene Veränderungsprozess müsse zudem die Ausprägungen der Unternehmenskultur berücksichtigen.

Im Folgenden konzentriert sich dieser Beitrag auf den vierten Ansatz, also auf Programme zur Senkung der Kosten und Steigerung der Produktivität der bestehenden Organisation in China, der für viele Unternehmen eine valide und zukunftsweisende Möglichkeit ist, um ihre Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft zu steigern.

Produktlebenszyklus: Maßgeschneiderte Ansätze sind notwendig

Während sich viele bekannte Programme auf die bestehenden Serienproduktionsprozesse im Unternehmen konzentrieren, wählt dieser Beitrag einen erweiterten Ansatz, der sich an der Kurve zur Kostenbeeinflussung im Produktlebenszyklus orientiert.

Abb. 1 Beeinflussung der Kosten über den Produktlebenszyklus

Quelle: Klaus Ehrlenspiel, Strategy&

Wie Abbildung 1 zeigt, bietet die frühe Lebensphase eines Produkts den größten Hebel zur Beeinflussung der Kosten und birgt somit die größten Potenziale zur Steigerung der Wettbewerbschancen. Dieser Hebel ist umso größer, je autarker das Unternehmen mit der Produktgestaltung umgehen kann, die Zeichnungshoheit also auch beim produzierenden Unternehmen liegt. Bei Unternehmen in der klassischen Zuliefererfunktion sind die Freiheitsgrade bei der kostenoptimierten Gestaltung der Produkte nicht ganz so groß. Dessen ungeachtet erwarten deren Kunden auch von ihnen entsprechende Optimierungsvorschläge, um damit auch die eigene Wettbewerbsfähigkeit steigern zu können.

Es bietet sich in diesem Zusammenhang an, die Kostenoptimierung in drei Module aufzuteilen, um den verschiedenen Stadien im Produktlebenszyklus gerecht zu werden:

- M1 – Engineering
- M2 – Wertschöpfung
- M3 – Supply Chain

Abhängig davon kann die Optimierung dann mit den gezielten Maßnahmen je Modul durchgeführt werden.

M2 (Wertschöpfung) und M3 (Supply Chain) repräsentieren Ansätze, die sich im Wesentlichen auf Produkte fokussieren, die im Anlauf bzw. auf dem Höhepunkt ihres Produktlebenszyklus sind. M1 (Engineering) ist ein erprobter Ansatz, der vor allem im Prozess der Entwicklung von Produkten angewendet werden soll, um Prinzipien wie z. B. das *Design to Cost* (DTC), das *Value Analysis/Value Engineering* (VA/VE)

oder das *Quality Function Deployment* (QFD) in den Prozess einzubringen und somit bereits in der frühen Phase eine fertigungsgerechte Produktstruktur zu erhalten. Damit sollen auch wettbewerbsfähige Produktionskosten und Lieferantensstrukturen sichergestellt werden.

Design to Cost

Verfahren zur Entwicklung von Produkten, das bereits in der Entwicklung konsequent die kostengünstigste Lösung für einzelne Komponenten sucht.

Value Analysis/Value Engineering

Produktoptimierungsmethode, um den gezielten Kundennutzen in den Vordergrund zu stellen und daran die Produktstruktur und die -eigenschaften auszurichten.

Quality Function Deployment

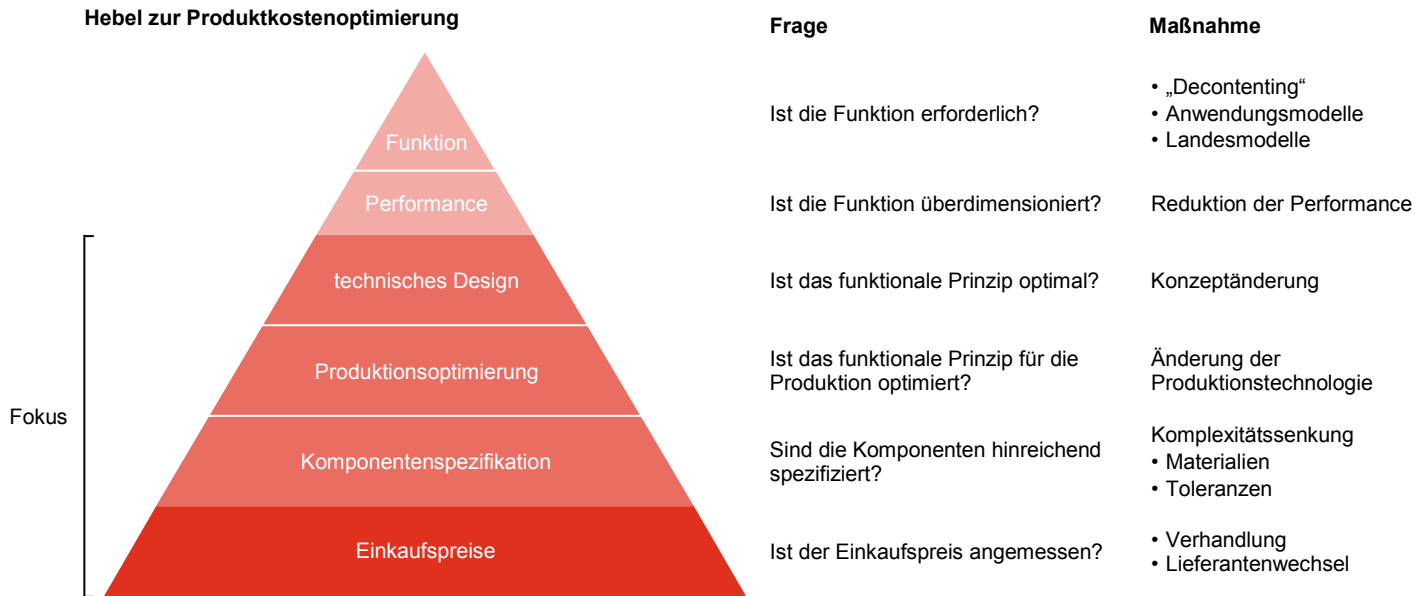
Methode der Qualitätssicherung, um die Konzeption, die Erstellung und den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen zu entwickeln, die der Kunde wirklich wünscht.

Für viele westliche Unternehmen sind diese Ansätze grundsätzlich nicht neu, müssen aber bei der Anwendung in chinesischen Unternehmen entsprechend angepasst werden, damit sie die lokalen und kulturellen Besonderheiten berücksichtigen.

Engineering: von Anfang an passend

Die Produktivitätssteigerung beginnt mit dem richtigen konstruktiven Ansatz im Prozess der Produktentstehung. Hier ist es essenziell, lokale Anforderungen und Randbedingungen ausreichend zu berücksichtigen. Darunter fallen Themen wie die fertigungs- und montagegerechte Gestaltung des Produkts und die Berücksichtigung der Fähigkeiten der Lieferanten. Es ist selten erfolgreich, das im Heimatmarkt entwickelte Produkt eins zu eins nach China in die Wertschöpfungskette einzuführen. Dagegen ist die lokalisierte Gestaltung des Produkts der wichtigste Treiber, um unnötige Komplexitäts- und Spezifikationsanforderungen aus dem Produkt zu nehmen und die Fähigkeiten und Stärken der lokalen Wertschöpfungsstrukturen optimal zu nutzen.

Abb. 2 Ansatzpunkte zur Optimierung der Produktkosten



Quelle: Strategy&

In Abbildung 2 werden die notwendigen Fragestellungen in Bezug auf das technische Design, die Produktionsprozesse, die Bauteilspezifikation sowie die Einkaufspreise dargestellt. Essenziell dabei ist die klare Fokussierung auf das lokale Marktumfeld.

Wertschöpfung: Entscheidend ist der richtige Mix

Wertschöpfungsprozesse in China hatten in der Vergangenheit meist einen sehr hohen manuellen Anteil, weil sich kostspielige automatisierte Lösungen aufgrund der geringen Lohnkosten nicht rechnet. Kontinuierlich steigende Lohnkosten in Verbindung mit der grundsätzlichen Verknappung der Arbeitskräfte führen in vielen Industrien zu einem Umdenken.

Dabei zu beachten ist allerdings, dass die technischen Optimierungen des Produktionsprozesses den Anforderungen gerecht eingeführt werden. Grundsätzlich gesagt erhöht sich mit dem Grad der Automatisierung auch die Komplexität und damit steigen die Anforderungen an das Bedienungs- und Wartungspersonal. Dieser Umstand fordert die Unternehmen zusätzlich heraus und muss sorgfältig abgewogen werden gegenüber den damit zu erwartenden Einsparungen an manuellen Tätigkeiten und der damit zu erwartenden Steigerung der Produktqualität.

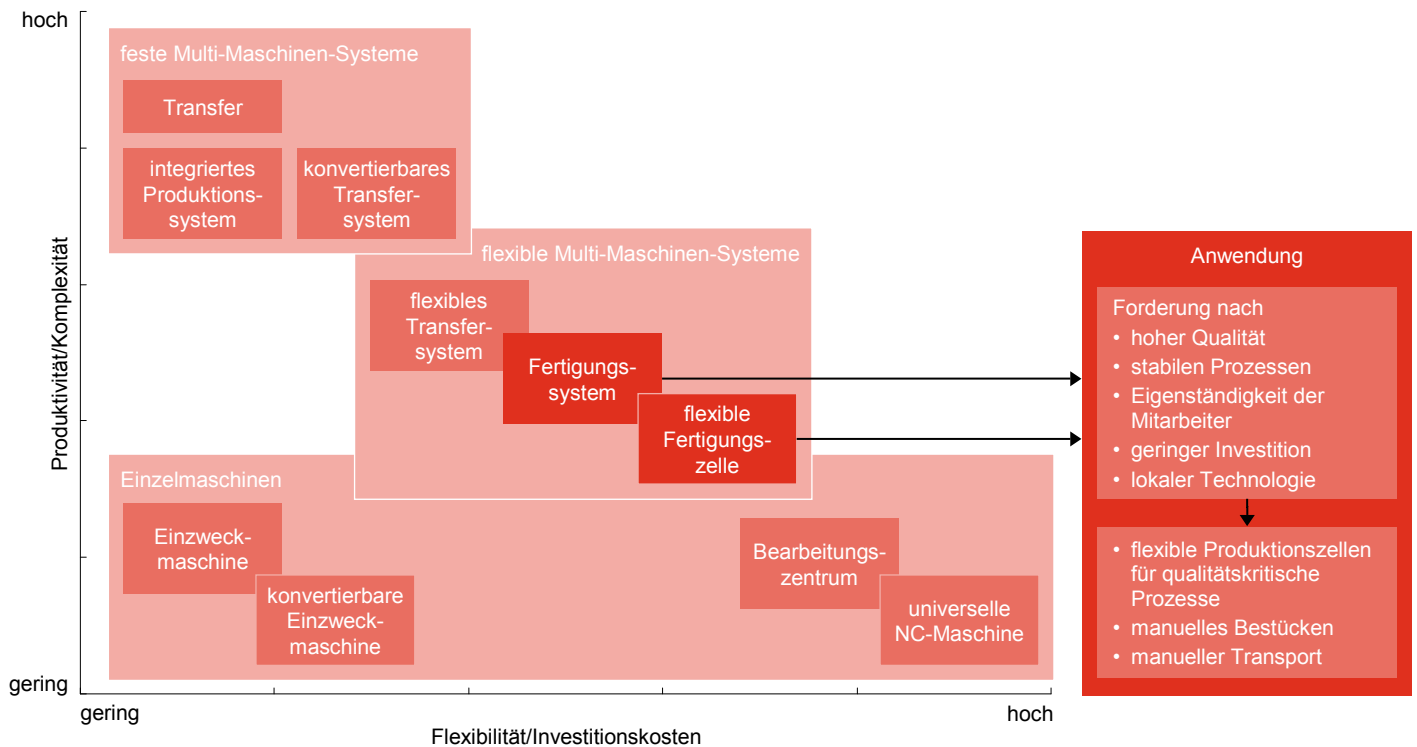
Als gangbare Alternative hat sich ein hybrider Ansatz erwiesen. Dabei werden nur die qualitätsrelevanten Prozesse automatisiert und die Verkettung wird manuell umgesetzt (Abb. 3).

Neben den rein technischen Optimierungen ist eine grundsätzliche Konzentration auf die Optimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette sowie den angrenzenden Bereichen notwendig. Dabei gilt es, den rein Output-getriebenen Ansatz durch den kostenfokussierten Ansatz zu optimieren. Eine solche Vorgehensweise stellt die Organisation in vielen Fällen vor weitreichende Herausforderungen, da sie mit einem Kulturwandel einhergeht. Sich auf technische und prozessuale Optimierungen zu konzentrieren ist meist nicht ausreichend. Vielmehr ist ein Umdenken innerhalb der Organisation zu initiieren.

5S ist ein strukturiertes Programm, mit dem eine Arbeitsplatzorganisation eingeführt und standardisiert werden kann.

7 Waste bezeichnet die sieben Verschwendungsarten, die es zu identifizieren und zu vermeiden gilt (Überproduktion, überhöhte Lagerhaltung, Herstellung fehlerhafter Teile, unnötige Bewegung, ungünstiger Herstellungsprozess, Wartezeit und überflüssiger Transport).

Abb. 3 Zusammenhang zwischen Automatisierungsgrad und Komplexität



Quelle: Dieter Spath, Manfred Weck, Günther Seliger, Strategy&

Ein sogenanntes Train-the-Trainer-Konzept hat sich hierbei als zielführend erwiesen. Im ersten Schritt dieses dreistufigen Prozesses werden in einem Pilotprojekt lokale Mitarbeiter in Methoden und Techniken zur Produktivitätssteigerung ausgebildet. Inhalte können sein:

- Methoden zu 5S
- 7 Waste
- Rüstzeitoptimierung
- Visualisierung
- *Overall Equipment Effectiveness* (OEE)

Die unmittelbare Umsetzung der Optimierungsansätze in den ausgewählten Bereichen führt zu einem „Leuchtturmeffekt“, der in der nächsten Stufe aufgenommen wird. Während im ersten Schritt die Trainer die Führung übernehmen, wird diese Aufgabe im zweiten Schritt auf die geschulten Mitarbeiter übertragen. Sie wiederum bilden Mitarbeiter aus anderen Funktionsbereichen der Produktion aus. Die Trainer übernehmen dabei nur noch eine Coachingfunktion und greifen bei Abweichungen ein. Im dritten Schritt ziehen sich die Trainer weiter zurück und übernehmen nur noch eine Reviewfunktion. Damit wird sichergestellt, dass die Verantwortung Schritt für Schritt an die lokale Organisation übergeben wird. Durch die geschickte Auswahl des Pilotbereichs kann der „Leuchtturmeffekt“

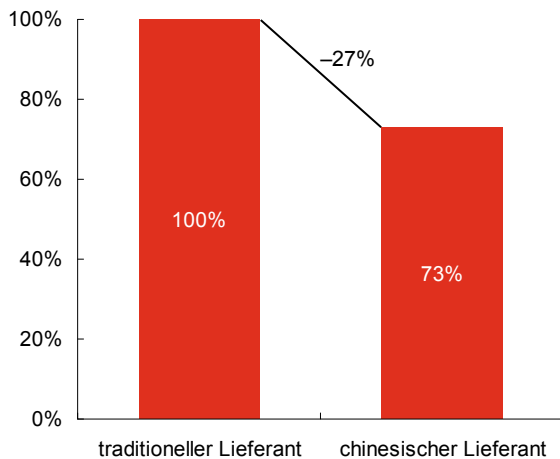
verstärkt und als Motivation für die weiteren Aktivitäten genutzt werden. Dieses Konzept bietet mehrere Vorteile:

- Einbindung der Mitarbeiter und damit stärkere Motivation
- Multiplikatoreffekt durch den Kaskadeneffekt innerhalb der lokalen Organisation
- Schulung durch eigene Kollegen, bessere Verständigung aufgrund fehlender sprachlicher und kultureller Barrieren

Zusätzlich können noch Programme aufgesetzt werden, um die OEE an Anlagen und Montageeinrichtungen ganzheitlich oder singular gezielte zu verbessern. Die Anwendung dieser Systematik kann in unterschiedlichen Ausprägungen und auch in Kombination mit dem Train-the-Trainer-Konzept erfolgen:

- Optimierung des Problemequipments
- ganzheitliches Programm über Produktionsbereiche oder die gesamte Fertigung

Ein zentrales Element dieser Optimierungsmethoden ist die Sicherstellung der Nachhaltigkeit der Kostenreduzierung innerhalb der lokalen Organisation. Kurzfristige „Helikoptereinsätze“ sind zwar im ersten Moment Erfolg versprechend, führen aber langfristig dazu, dass das Team vor Ort in China keine Verantwortung für den kontinuierlichen und nach-

Abb. 4 Struktur der lokalen Wertschöpfung**Aktuelle Situation**

lokale Lieferanten für eine bessere Kostensituation bei angemessenem und ausreichendem Leistungsniveau

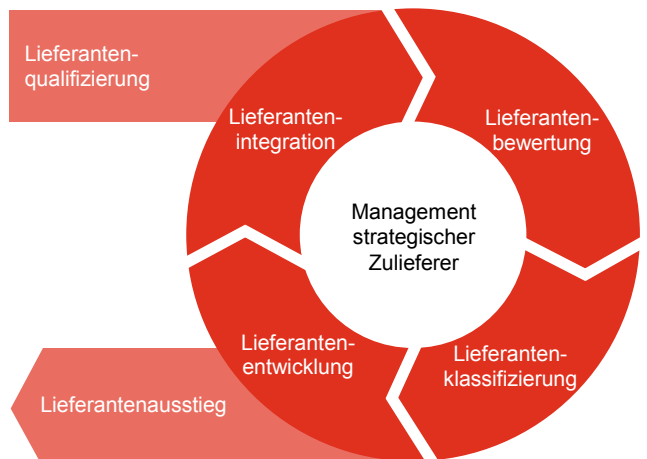
Quelle: Strategy&

haltigen Verbesserungsprozess übernimmt. Getreu dem Motto „Im Notfall kommt schon einer, der uns hilft“ verpufft die Wirkung derartiger Unterstützungsaktionen und lässt sie letztendlich kontraproduktiv werden. Diese Programme lassen sich – das nur als Ergänzung – nicht nur auf die direkten und indirekten Bereiche in der Produktion anwenden, sondern auch nutzen, um die Abläufe in den administrativen Bereichen zu optimieren. Die Vorgehensweise kann dabei ähnlich aufgebaut werden.

Programme zur kontinuierlichen Senkung der Kosten und Steigerung der Produktivität können nur dann einen nachhaltigen Effekt erzielen, wenn die lokale Organisation bewusst und gestaltend in die Optimierungsprozesse eingebunden ist. Das ist im ersten Schritt sicherlich anstrengender, als darauf zu verzichten, führt aber zu besseren Ergebnissen.

Supply Chain: lokale Strukturen konsequent nutzen

Je höher der Anteil der Materialkosten an den gesamten Produktionskosten ist, umso wichtiger ist der Aufbau einer geeigneten Lieferkette. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor liegt dabei in der frühen Einbindung der Lieferanten bereits in den Entwicklungsprozess. Unsere Erfahrung zeigt: Die technischen Lösungen machen in Bezug auf die lokalen

Ansatz**Auswirkung**

- verbesserte Kostensituation
- Aufbau adäquater Alternativlieferanten
- Einbeziehung lokalen Engineering-Know-hows, um den Ansatz bereits zum Beginn des Produktlebenszyklus zu unterstützen

Wertschöpfungsstrukturen eine Anpassung und adaptierte Abstimmung der Komponenten notwendig. Damit kann man nicht nur erheblich Kosten sparen, sondern auch die mögliche Anzahl potenzieller Lieferanten erhöhen und somit auch deren Wettbewerb untereinander steigern. Dieser Prozess ist im ersten Moment aufwendig, bietet aber langfristig die besseren Chancen. Unsere Analysen haben gezeigt, dass hierbei zusätzliche Kosteneinsparungspotenziale von bis zu 27 Prozent gegenüber den traditionellen Lieferantenstrukturen erzielt werden können (Abb. 4).

Fazit

Die Herausforderung einer kontinuierlichen und nachhaltigen Optimierung der Kosten und Steigerung der Produktivität ist eine ganzheitliche Aufgabe über den gesamten Wertschöpfungsprozess. Sich dabei auf die Anwendung „westlicher Methoden“ zu beschränken ist nicht zielführend. Notwendig ist vielmehr, die lokale Organisation bewusst in den Prozess zu integrieren und deren Beitrag einzufordern. Zudem sind technikfokussierte Optimierungen nur ein Element des gesamten Prozesses.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Gerhard Nowak

Tel.: +49 89 54525-530

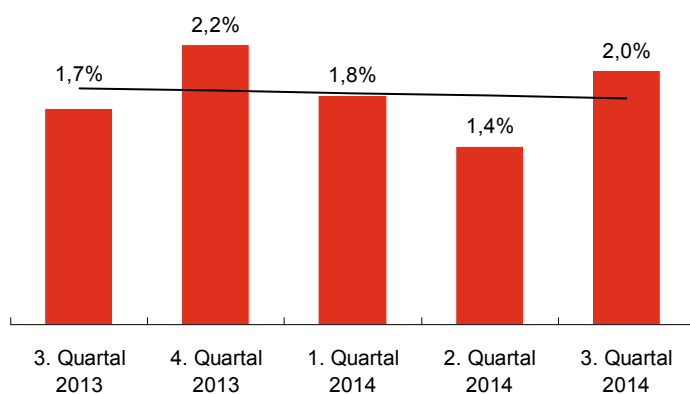
gerhard.nowak@strategyand.pwc.com

Weiterhin auf Wachstumskurs: ein makroökonomischer Rückblick

Über 1,3 Milliarden Einwohner, eine Fläche fast 27-mal so groß wie die der Bundesrepublik Deutschland und ein Pro-Kopf-Einkommen von 6.700 US-Dollar im Jahr 2013, das zuletzt jährlich mit Raten von bis zu acht Prozent zulegen konnte: Der chinesische Markt ist mit seiner Größe und Dynamik seit geraumer Zeit ein attraktives Ziel für deutsche Unternehmen und dürfte auch weiterhin Investitionen deutscher Unternehmer anziehen. Die Erwartungen an das Wachstum für das Jahr 2014 belaufen sich auf 7,5 Prozent (Bruttoinlandsprodukt). 2,3 Prozent müssen somit im vierten Quartal noch erwirtschaftet werden. Der folgende Beitrag vermittelt Ihnen die zentralen Daten im Überblick.

Grundsätzlich sind die chinesischen Konsumenten laut aktuellen Umfragen (Ergebnis der Marktforschungsgesellschaft Nielsen) weiterhin optimistisch. Das Vertrauen der Verbraucher beruht vor allem auf wachsenden Reallöhnen.

Abb. 1 Wachstum des Bruttoinlandsprodukts



Quelle: National Bureau of Statistics of China

Ein erklärtes Ziel der chinesischen Regierung ist, den Binnenkonsum zulasten des Exportsektors zu stärken. Allerdings spart die chinesische Bevölkerung einen Großteil ihres Einkommens, vor allem aufgrund des schwach ausgebauten Sozialversicherungssystems und des mangelnden Vertrauens der Bevölkerung in dieses System. Die Sparquote der Chinesen ist eine der höchsten weltweit und Basis für zukünftige Investitionen. Die Inlandsnachfrage konnte zuletzt jedoch nur moderat zulegen, was sich auch in geringer steigenden Investitionen niederschlägt.

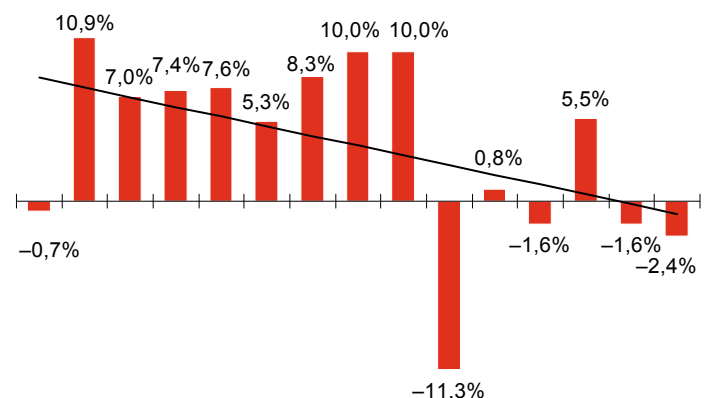
Themen des Beitrags

- Binnenkonsum
- Geldpolitik
- deutsch-chinesische Handelsbeziehungen

Die chinesische Führung lässt jedoch wenig Zweifel daran aufkommen, dass sie die notwendigen Maßnahmen ergreifen wird, um dem geplanten Wirtschaftswachstum von 7,5 Prozent im Gesamtjahr möglichst nah zu kommen.

Auch wenn das Land den zwölften Fünfjahresplan noch erfüllen muss, laufen bereits die ersten Planungen für den neuen Fünfjahresplan, der ab dem 1. Januar 2016 greifen soll. Bis Ende 2014 sollen die wesentlichen Eckpunkte feststehen. Trotz der weitreichenden Veränderung und Öffnung der Wirtschaft will die chinesische Führung also die wirtschaftliche Entwicklung des Landes weiterhin mittels eines Fünfjahresplans gestalten. Seit dem Wechsel in der Führung im Jahr 2012/2013 haben Staatspräsident und Parteichef Xi Jinping sowie Premierminister Li Keqiang etliche Reformvorschläge eingebracht, die nicht nur wirtschaftliche, sondern zunehmend auch soziale Bereiche erfassen. Daher werden Themen wie die Überarbeitung des Justizsystems, eine effizientere Verwaltung sowie eine angepasste Wirtschaftsstrategie mit geringeren Wachstumsraten auch Gegenstand des kommenden Fünfjahresplans sein.

Abb. 2 Entwicklung der Importe auf Basis des Renminbi



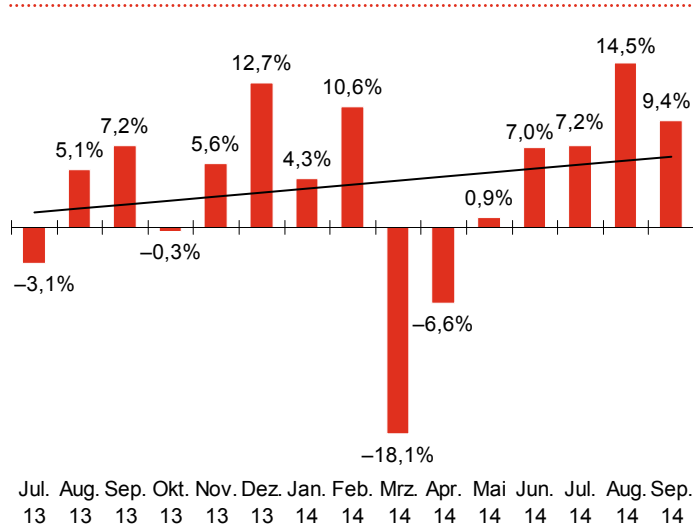
Quelle: National Bureau of Statistics of China

Das Wachstum der Importe hat sich zuletzt verlangsamt. Besonders in den letzten beiden Quartalen stagniert die Wareneinfuhr aus dem Ausland. Die gesunkene Importrate Chinas ist auch Ausdruck geringerer Nettoimporte an Rohöl, dessen Weltmarktpreis seit Juli deutlich nachgegeben hat.

Angesichts zögernder Konsumenten im Inland erscheint die Zurückhaltung chinesischer Unternehmen nachvollziehbar, in neue Anlagen und Technik zu investieren.

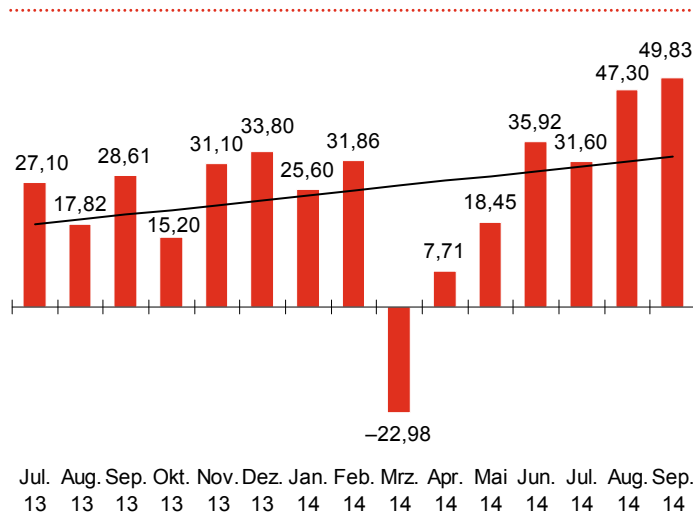
Im Gegensatz dazu zeigt sich der Exportsektor weiterhin in guter Verfassung. Entgegen dem Trend der Importe exportiert China nach einem vorübergehenden Einbruch im März und April dieses Jahres deutlich mehr, als es importiert, und baut infolgedessen seine Handelsüberschüsse aus. Der Handelsbilanzüberschuss ist der größte Posten der Zahlungsbilanz und sorgt für anhaltend hohe Devisenzuflüsse ins Reich der Mitte.

Abb. 3 Entwicklung der Exporte auf Basis des Renminbi



Quelle: National Bureau of Statistics of China

Abb. 4 Überschüsse und Defizite in der Handelsbilanz



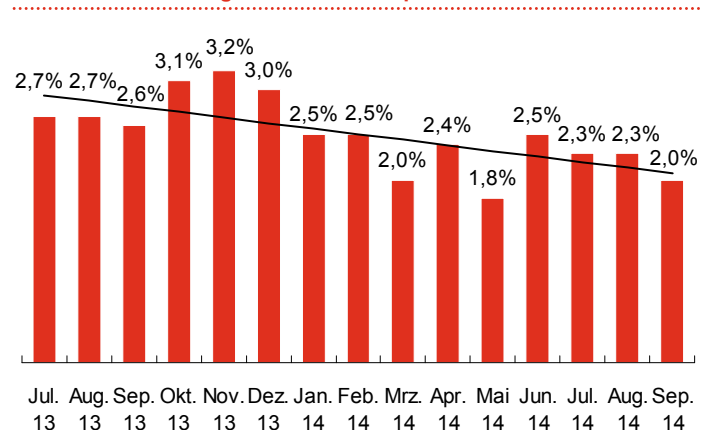
Werte in Mrd. CNY

Quelle: National Bureau of Statistics of China

Der Grund für Chinas hohe Devisenbestände sind allerdings nicht nur die Überschüsse aus dem Exportsektor, das Land bleibt auch weiterhin Ziel für ausländisches Kapital, das zuletzt allerdings etwas zögerlicher ins Land kommt.

Die Geldpolitik Chinas konzentriert sich vor allem darauf, die seit mittlerweile drei Jahren deutlich zurückgegangene Inflation auf dem gegenwärtigen Niveau von inzwischen zwei bis drei Prozent zu halten.

Abb. 5 Entwicklung der Verbraucherpreise



Basis: CNY

Quelle: National Bureau of Statistics of China

Unter einer zu restriktiven Geldpolitik könnten die Wachstumsziele leiden. Die chinesische Zentralbank muss zudem die Geldpolitik der amerikanischen Federal Reserve (FED) im Blick behalten, möchte sie den Wechselkurs zwischen der chinesischen und der amerikanischen Währung nicht zu ihren Ungunsten beeinflussen. Eine straffere Geldpolitik der FED führte bereits 2013 zu Kapitalabflüssen aus anderen Schwellen- und Entwicklungsländern und könnte zukünftig möglicherweise den Kapitalzufluss nach China dämpfen. Der Basisleitzins der People's Bank of China liegt seit Mitte 2012 stabil bei sechs Prozent. Der Wechselkurs zum US-Dollar hat sich im Verlauf der Jahre 2013/2014 nur geringfügig verändert und lag Anfang Oktober 2014 bei 6,15 Yuan pro US-Dollar.

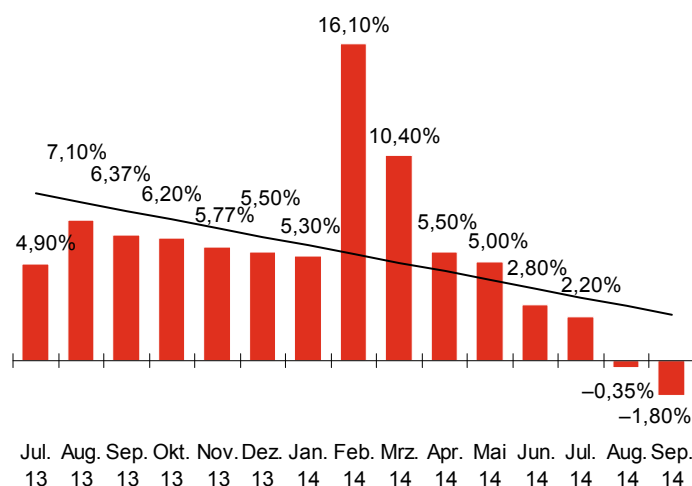
Entwicklung der deutsch-chinesischen Investitionsbeziehungen

Deutschland hat die wirtschaftliche Entwicklung Chinas in den letzten Jahren aktiv und erfolgreich begleiten können. Der Handel zwischen Deutschland und China entwickelt sich dabei deutlich schneller als der anderer Länder innerhalb der Europäischen Union (EU) und dem Land in Fernost. So ist der Anteil deutscher Investitionen in China doppelt so schnell

gestiegen wie der sämtlicher EU-Staaten. Im Zeitraum von 2010 bis 2013 investierten deutsche Unternehmen laut Angaben der Deutschen Bundesbank insgesamt 26,1 Milliarden Euro in China, davon allein 7,3 Milliarden Euro im Jahr 2013.

Umgekehrt werden chinesische Unternehmen zunehmend investitionsfreudiger und betätigen sich verstärkt in Deutschland. Mittlerweile sind rund 2.000 chinesische Unternehmen in Deutschland aktiv und entdecken vermehrt den Osten Deutschlands als Investitionsstandort. In den neuen Bundesländern haben chinesische Investoren mittlerweile über 430 Millionen Euro investiert.

Abb. 6 Entwicklung der ausländischen Unternehmungen – Investitionen auf Basis des Renminbi



Quelle: Ministry of Commerce

Um diese Entwicklung besser koordinieren zu können, hat die chinesische Handelskammer im Januar dieses Jahres in Berlin ein Büro eröffnet. Ihrem Beispiel folgt im Sommer die chinesische Gesellschaft zur Förderung der Investitionen, die ein Büro in Frankfurt am Main eröffnete. Ziel beider ist, die bilateralen Investitionsaktivitäten zu fördern und weiter auszubauen.

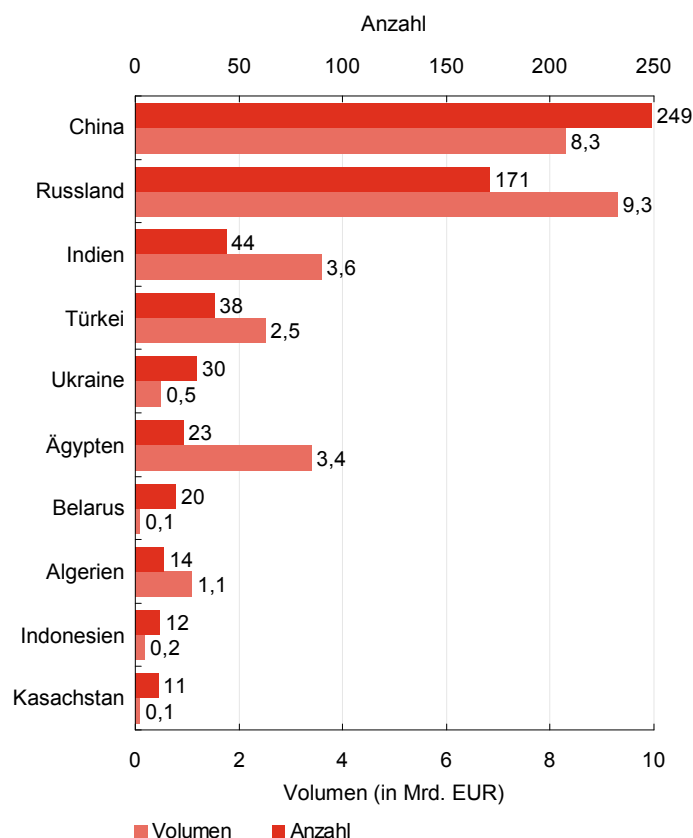
Bundesgarantien werden weiterhin stark nachgefragt

Der chinesische Markt birgt nach wie vor großes Potenzial. Viele deutsche Unternehmen greifen bei der Realisierung ihrer Projekte in China dabei in erheblichem Umfang auch auf staatliche Förderinstrumente zurück, um die Finanzierung der Projekte optimal zu gestalten.

So bieten Exportkreditgarantien etwa Schutz vor Zahlungsausfall aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen bei

Exportgeschäften und werden – aktuell vor allem für kurzfristige Liefergeschäfte – von der deutschen Wirtschaft für China nachgefragt.

Abb. 7 Top-Ten-Länder gemäß Garantiebestand



Die Bundesregierung stellt deutschen Unternehmen in China zudem auch auf Basis des deutsch-chinesischen Investitionsförderungs- und -schutzvertrags Investitions Garantien zur Absicherung von Direktinvestitionen gegen politische Risiken zur Verfügung. Mit insgesamt 8,3 Milliarden Euro betrug der Anteil des auf China entfallenden Garantiebestands rund ein Viertel des Gesamtvolumens von 35,5 Milliarden Euro Ende des zweiten Quartals 2014. (Weitere Informationen hierzu auch unter www.agaportal.de.)

Ihre Ansprechpartner

Herwig Maaßen

Tel.: +49 40 6378-2066

herwig.maassen@de.pwc.com

Markus Löbke

Tel.: +49 40 6378-1178

markus.loebke@de.pwc.com

Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2014

Die Ausgabe Frühjahr 2014 Ihres „China Compass“ informierte Sie ab Seite 13 darüber, wie sich chinesische Auslandsinvestitionen im Jahr 2013 entwickelten, und gab einen Ausblick auf das Jahr 2014. Im aktuellen Beitrag untersucht Ingo Wahl, ob sich die Erwartungen für das erste Halbjahr 2014 bestätigt haben und welche Entwicklungen für den Rest des Jahres zu erwarten sind. Dabei fasst der Autor für Sie wie immer die wichtigsten Informationen über Fusionen und Übernahmen inner- wie außerhalb des Landes zusammen.

Der Markt in China

Nach einem sehr guten zweiten Halbjahr 2013 konnten die Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) in und aus China heraus (*inbound* und *outbound*) das hohe Niveau des ersten Halbjahres 2014 halten. Bei gleicher Anzahl der Transaktionen sind die Transaktionswerte um 19 Prozent auf 183 Milliarden US-Dollar gestiegen. 30 Transaktionen im Halbjahr mit jeweils über einer Milliarde US-Dollar verdeutlichen die steigende Größe der einzelnen Transaktionen (im Vergleich zu 43 Transaktionen im Gesamtjahr 2013). Das Volumen der chinesischen M&A-Aktivitäten in Milliarden US-Dollar und die Zahl der Transaktionen zeigt Ihnen Abbildung 1 im Überblick.

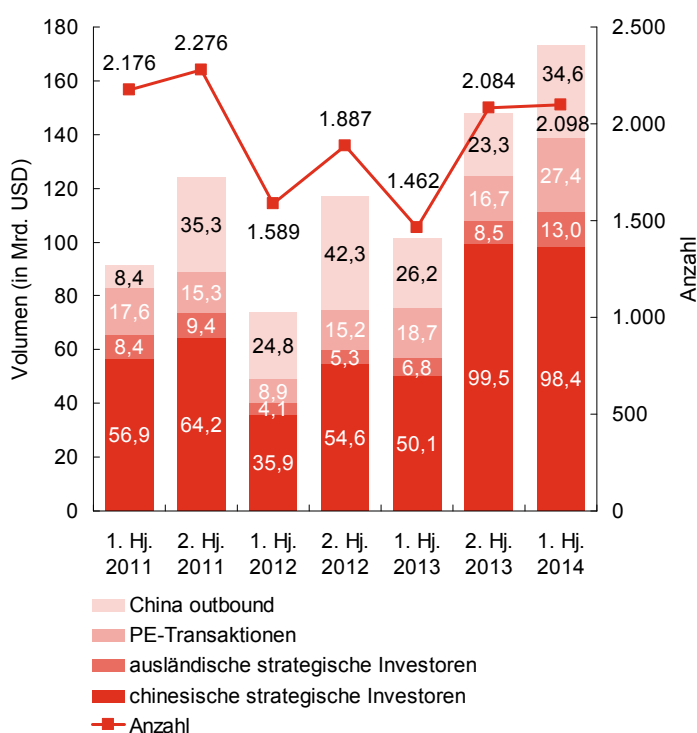
Inländische Aktivitäten: Fokus auf Immobilien, Finanzen und Internet

Die chinesischen strategischen Investitionen konnten das Niveau des zweiten Halbjahres 2013 halten, wobei vor allem die Transaktionen im Immobiliensektor zulegten (ein Plus von 6,7 Milliarden US-Dollar). Dafür sorgten vor allem chinesische Projektentwickler, die sich verstärkt an den Kapitalmärkten finanziert haben. Zulegen konnten auch Investitionen in den Technologie- (+1,2 Milliarden US-Dollar) und Finanzsektor (+5,9 Milliarden US-Dollar) sowie in das Internet (+5,2 Milliarden US-Dollar). Ein weiterer Grund für die gute Entwicklung könnte die Reform der Staatsunternehmen (*State owned Enterprises*, SOEs) sein. Die Ziele der Reformen sind die Liberalisierung des Marktes, die Spezialisierung des Angebots, die Globalisierung und die Förderung von Mischbeteiligungen an SOEs – mit Privatunternehmen (*Private owned Enterprises*, POEs) und SOEs als Anteilseigner.

Themen des Beitrags

- Fokus auf Immobilien, Finanzen und Internet im Inland
- fortgesetzt hohes Niveau bei Transaktionen von China ins Ausland
- neuer Rekord bei Private-Equity-Transaktionen

Abb. 1 Chinesische M&A-Aktivitäten



Quelle: Thomson Reuters; China Venture; Analyse PwC

Die starken Investitionen ausländischer strategischer Käufer in China haben sich im ersten Halbjahr 2014 wiederum erhöht, um 52 Prozent auf 13,0 Milliarden US-Dollar. Immer noch definieren Unternehmen ihre China-Strategien neu oder verstärken ihre Präsenz in China. Der Großteil des Zuwachses entfällt jedoch auf eine Transaktion: die Übernahme der Wing Hang Bank durch die Bank OCBC aus Singapur (im Wert von etwa 5,0 Milliarden US-Dollar). Investitionen aus Europa sind verglichen mit dem starken zweiten Halbjahr 2013 im Wert auf 2,0 Milliarden US-Dollar zurückgegangen.

Outbound-Transaktionen auf hohem Niveau

Der Markt für Transaktionen aus China ins Ausland hat im ersten Halbjahr 2014 die Rekordzahl der Transaktionen aus dem zweiten Halbjahr 2013 erreicht und das Gesamtvolumen der Transaktionen sogar um 49 Prozent übertroffen. Der wesentliche Teil des Wachstums im Wert lag dabei bei den POEs, die mit 13,7 Milliarden US-Dollar (+9,4 Milliarden US-Dollar) ein Allzeithoch knapp verfehlten. Die Outbound-investitionen der Staatsunternehmen sind im ersten Halbjahr 2014 um zehn Prozent auf 20,9 Milliarden US-Dollar gestiegen.

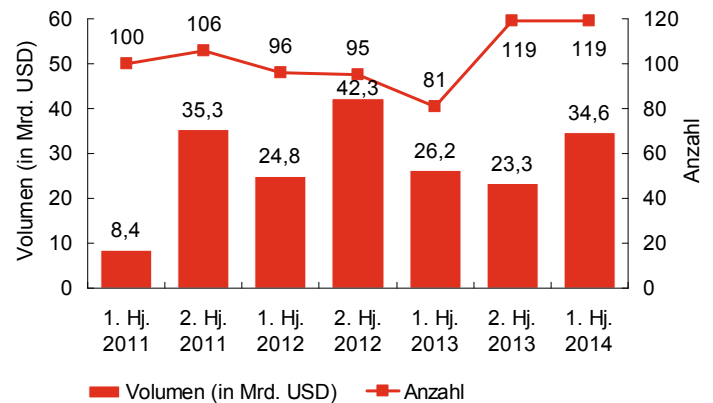
Unter den Outboundtransaktionen nach Deutschland sind die folgenden besonders zu erwähnen (in Klammern, soweit bekannt, jeweils der Wert der Transaktion):

- Die AVIC Electromechanical Systems Co. Ltd. kaufte den Mehrheitsanteil an der Hilite International GmbH (Automobil, Gesamtunternehmenswert: 643 Millionen US-Dollar).
- Die Fosun International hat über deren Investmentfond Billion Infinity Investment Limited 19,18 Prozent der Anteile an der BHF-Bank erworben (Bank, 131 Millionen Euro).
- Die Goodbaby International akquirierte 100 Prozent der Anteile an der Columbus Holding (Konsumgüter, 97 Millionen US-Dollar).
- Die AVIC Electromechanical Systems Co. Ltd. übernahm auch 100 Prozent der Anteile an der Kokinetics GmbH (Automobil).
- Die Shandong Ruyi Technology Group Co. Ltd. erwarb 51 Prozent an der Peine GmbH (Textil).
- Die Nanyang Guoyu Seal Development Co. Ltd. kaufte die Wilbert Turmkrane Gruppe (Maschinenbau).
- Die China National Building Materials Group Corporation erstand 100 Prozent des Geschäfts der Avancis GmbH (Solarindustrie).
- Die Shunfeng Photovoltaic International Limited akquirierte 100 Prozent des Solar Inverter und gebäude-integrierten Fotovoltaikgeschäfts der Sunways AG (Solarindustrie).

Das Volumen der chinesischen Auslandsinvestitionen in Milliarden US-Dollar sowie die Zahl der Transaktionen zeigt Ihnen Abbildung 2 im Überblick.

Die hohe Zahl der POE-Transaktionen im ersten Halbjahr 2014 konzentriert sich auf Technologie, Telekommunikation und Investitionen in die Immobilienbranche, vor allem in den USA und Europa, die offenbar nach wie vor sehr interessant sind. Die Investoren wollen sich dadurch vor allem neue Märkte erschließen und Technologiekompetenz aufbauen.

Abb. 2 Auslandstransaktionen



Quelle: Thomson Reuters; China Venture; Analyse PwC

Private Equity: Transaktionen haben einen neuen Rekord erreicht

Die Beschaffung von außerbörslichem Beteiligungskapital (Private Equity, PE) ist in China im ersten Halbjahr 2014 stark gestiegen. Der Gesamtwert der Transaktionen erhöhte sich dabei um 63 Prozent auf 27,9 Milliarden US-Dollar. Vor allem große Transaktionen haben im ersten Halbjahr 2014 einen Rekord erzielt (neun Transaktionen über 500 Millionen US-Dollar). Für PE sind Investitionen in Technologie sowie Handel und Konsumgüter immer noch interessant, Transaktionen im Immobiliensektor wie auch bei den strategischen Investoren werden jedoch wichtiger.

Der erhoffte Anstieg der Desinvestitionen aus PE-Engagements (Exits) ist geringer ausgefallen als erwartet, auch deswegen, weil sich die Zahl der Börsengänge (*Initial public Offerings*, IPOs) wieder etwas erhöht hat. Das ließ sich vor allem an den Börsen in Hongkong und New York beobachten.

Ausblick

Der positive Trend und die Erwartungen aus dem Jahr 2013 haben sich im ersten Halbjahr 2014 fortgesetzt und bestätigt. Für das Gesamtjahr 2014 wird eine nachhaltige Entwicklung erwartet. Wesentlicher Treiber sollten nach wie vor inländische Transaktionen von SOEs aufgrund der SOE-Reformen sein. Hinzu kommen Outboundaktivitäten von POEs sowie weiter verstärkte Aktivitäten in Private Equity.

In den einzelnen Sektoren sind folgende Trends zu erwarten:

- Der Umfang strategischer Investitionen soll durch Konsolidierung und Beseitigung von Überkapazitäten sowie unterstützt durch SOE-Reformen zunehmen.

- Im Fokus stehen voraussichtlich weiter Technologie (Internet), Finanzsektor und Immobilien.
- Das Outboundgeschäft wird sich wie bisher auf die bekannten Themen neue Märkte und Technologie sowie Diversifizierung des Portfolios konzentrieren.
- Im Sektor Private Equity werden teilweise größere Transaktionen, Beteiligungen von PE an Outboundtransaktionen und SOE-Reformen sowie zunehmende Exits über IPO und strategische Verkäufe erwartet.

Ihre Ansprechpartner

Ingo Wahl

Tel.: +49 711 25034-5319

ingo.wahl@de.pwc.com

Stefan Benkert

Tel.: +41 58 792-2616

stefan.benkert@ch.pwc.com

Finanzierung von Tochtergesellschaften in China: Gestaltungsmöglichkeiten unter steuerlichen Gesichtspunkten

Bei der Entscheidung über konzerninterne Unternehmensfinanzierungen stellt sich regelmäßig die Frage, wie eine chinesische Tochtergesellschaft mit Kapital ihrer deutschen Muttergesellschaft ausgestattet werden sollte. Hierbei spielen, neben den finanziellen Möglichkeiten der Muttergesellschaft oder des Konzerns, die unterschiedlichen steuerlichen Belastungen der Finanzierungsalternative (Fremd- oder Eigenkapital) eine entscheidende Rolle. Abweichungen ergeben sich dabei aus dem Nebeneinander der unterschiedlichen Steuersysteme der beiden Länder, den verschiedenen Formen der Quellenbesteuerung und dem zwischen Deutschland und China geschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen. In ihrem aktuellen Beitrag haben Dr. Karsten Ley und Christian Richter einen Überblick über die Finanzierungsalternativen unter Berücksichtigung der beiden nationalen Steuersysteme zusammengestellt und geben erste Entscheidungshilfen zur Beantwortung der Finanzierungsfrage.

Gerade bei konzerninternen Finanzierungen steht der Muttergesellschaft die Entscheidung zwischen Eigen- und Fremdfinanzierung ihrer chinesischen Tochtergesellschaft frei. Durch die Wahl einer günstigen Finanzierungsalternative können die Gesamtbelastung von Unternehmensgewinnen gesenkt und damit die Gewinne nach Steuern erhöht werden. So können sowohl Änderungen im nationalen Steuerrecht der beiden Länder als auch die Änderung des entsprechenden Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) bei steuersensiblen Finanzierungsstrukturen eine regelmäßige Überprüfung erforderlich machen. Aus diesem Grund berücksichtigen die Rechenbeispiele in den Tabellen 1 und 2 sowohl das bisherige als auch das noch nicht in Kraft getretene neue DBA zwischen Deutschland und China (vgl. „Neues Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland“ in der Ausgabe Sommer 2014 Ihres *China Compass*, ab Seite 35) und zeigen die sich hieraus ergebenden steuerlichen Konsequenzen auf.

Themen des Beitrags

- Belastungsvergleich von Finanzierungsalternativen
- Übersicht über die wesentlichen steuerlichen Determinanten
- Leasingfinanzierung als Finanzierungsalternative

Finanzierung durch Eigenkapital

In vielen Fällen erfolgen Investitionen deutscher Unternehmen in China eigenkapitalfinanziert. Dies ergibt sich nicht zuletzt aus den vergleichsweise hohen Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung bei der Gründung einer Kapitalgesellschaft in China. Bei späteren Gewinnausschüttungen kommt es hierbei zu einer Doppelbelastung der Dividendenzahlung an die Muttergesellschaft. Zunächst wird das steuerpflichtige Einkommen der Tochtergesellschaft durch die Dividendenzahlung nicht gemindert und unterliegt damit der chinesischen Körperschaftsteuer in Höhe von 25 Prozent. Darüber hinaus unterliegen die Dividendenzahlungen nach chinesischem Steuerrecht einem Quellensteuerabzug von zehn Prozent auf den Bruttobetrag der Dividende.

Das neue DBA mit Deutschland sieht zukünftig in Fällen, in denen eine Beteiligung von mindestens 25 Prozent an der ausschüttenden Tochtergesellschaft besteht, eine Reduzierung des Quellensteuersatzes auf lediglich fünf Prozent vor. Diese Reduzierung steht nach chinesischem Recht jedoch unter dem Vorbehalt, dass die ausländische Muttergesellschaft bestimmte Substanzanforderungen erfüllt. Durch die Steuerbefreiung von Dividendenzahlungen bei deutschen Kapitalgesellschaften von effektiv 95 Prozent ist eine Anrechnung der chinesischen Quellensteuer im Inland grundsätzlich nicht möglich und führt damit zu einer absoluten Steuerbelastung durch die in China erhobene Quellensteuer. Eine Ausnahme ergibt sich für Beteiligungen unter zehn Prozent, da diese in Deutschland nicht steuerbefreit sind, sodass eine Anrechnung der Quellensteuer auf die Körperschaftsteuer möglich ist.

Tabelle 1 zeigt die Gesamtsteuerbelastung von Gewinnen der chinesischen Tochtergesellschaft und damit den Nettozufluss nach Steuern bei der Muttergesellschaft im Fall einer Finanzierung mittels Eigenkapital sowohl nach dem bisherigen als auch nach dem neuen DBA. Da die Quellensteuer in Deutschland aufgrund der Steuerbefreiung von Dividenden nicht anrechenbar ist, kommt es durch das neue DBA zu einer um 3,75 Prozentpunkte verringerten Gesamtsteuerbelastung. Im Ergebnis entspricht die Gesamtbelastung von rund 30 Prozent der durchschnittlichen Steuerbelastung einer deutschen Kapitalgesellschaft.

Für Beteiligungen unter 25 Prozent (die nicht in den Anwendungsbereich des reduzierten Quellensteuersatzes fallen) würde die Steuerbelastung weiterhin mit dem alten DBA übereinstimmen. Bei Beteiligungen unter zehn Prozent ergibt sich eine nochmals höhere Gesamtbelastung von rund 48 Prozent, da die Dividenden in diesem Fall in Deutschland zusätzlich voll steuerpflichtig sind.

Zu beachten ist, dass es sich nach abkommensrechtlicher Definition bei Dividenden um Einkünfte aus Gesellschaftsteilen, anderen Rechten (ausgenommen Forderungen) mit Gewinnbeteiligung oder sonstigen Einkünften, die nach dem Recht des Staats der ausschüttenden Gesellschaft den Einkünften aus Gesellschaftsanteilen steuerlich gleichgestellt sind, handeln muss.

Zudem gelten die vorstehenden Ausführungen nicht für Dividendenzahlungen, wenn die Beteiligung des Dividendenempfängers an der ausschüttenden Gesellschaft einer Betriebsstätte in China zuzuordnen wäre, was jedoch in der Praxis der absolute Ausnahmefall sein sollte.

Finanzierung durch Fremdkapital

Zur Deckung eines Teils des Kapitalbedarfs der chinesischen Tochtergesellschaft besteht für die Muttergesellschaft neben der Ausstattung mit Eigenkapital auch die Möglichkeit der konzerninternen Finanzierung mit Fremdkapital. Ein zentraler Unterschied zwischen den beiden Finanzierungsalternativen liegt in der Abzugsfähigkeit des Zinsaufwands bei der Tochtergesellschaft, wenngleich die steuerliche Bemessungsgrundlage der Muttergesellschaft im Inland um diesen Betrag erhöht wird. Zudem unterliegen Zinszahlungen auch nach dem neuen DBA in China einer Quellensteuer von zehn Prozent des Bruttobetrags der Zinsen. Da die Zinserträge bei der Muttergesellschaft der Körperschaft- und Gewerbesteuer unterliegen, ist eine Anrechnung der Quellensteuer auf die Körperschaftsteuerbelastung im Inland möglich. Das bisherige Abkommen sah hierbei eine fiktive Anrechnung in Höhe von 15 Prozent des Bruttobetrags vor. Diese Regelung wurde im neuen Abkommen ersatzlos gestrichen, wodurch künftig nur noch der tatsächlich in China abgeführte Betrag anrechenbar ist.

Tab. 1 Finanzierung der chinesischen Tochtergesellschaft mit Eigenkapital

	altes DBA	neues DBA (Beteiligung ≥ 25%)	neues DBA (Beteiligung < 10%)
1. Steuerbelastung China			
Tochterkapitalgesellschaft (unbeschränkte Steuerpflicht in China)			
anteiliges Bruttoergebnis vor Steuern	1.000.000,00 EUR	1.000.000,00 EUR	1.000.000,00 EUR
chinesische Körperschaftsteuer (25%)	250.000,00 EUR	250.000,00 EUR	250.000,00 EUR
höchstmögliche verbleibende Dividendenzahlung	750.000,00 EUR	750.000,00 EUR	750.000,00 EUR
Mutterkapitalgesellschaft (beschränkte Steuerpflicht in China)			
erhaltene Dividendenzahlung	750.000,00 EUR	750.000,00 EUR	750.000,00 EUR
chinesische Quellensteuer	75.000,00 EUR	37.500,00 EUR	75.000,00 EUR
Nettozufluss bei der Muttergesellschaft vor deutschen Steuern	675.000,00 EUR	712.500,00 EUR	675.000,00 EUR
2. Steuerbelastung in Deutschland			
Ertrag der Muttergesellschaft vor deutschen Steuern	750.000,00 EUR	750.000,00 EUR	750.000,00 EUR
Körperschaftsteuer zzgl. Solidaritätszuschlag (15,825%) ¹	5.934,00 EUR	5.934,00 EUR	118.687,00 EUR
Anrechnung chinesischer Quellensteuer auf die Körperschaftsteuer	–	–	75.000,00 EUR
Gewerbesteuer (durchschnittlicher Hebesatz 430%)	5.643,00 EUR	5.643,00 EUR	112.875,00 EUR
Nettozufluss bei der Muttergesellschaft nach deutschen Steuern	663.423,00 EUR	700.923,00 EUR	518.438,00 EUR
effektive Gesamtbelastung des Unternehmensgewinns	33,66%	29,91%	48,16%

¹ Dividendenzahlungen aus Schachtelbeteiligungen (≥ 10%) sind in Deutschland gem. § 8b KStG effektiv zu 95% steuerbefreit.

Bis zum Inkrafttreten des neuen Abkommens kann die fiktive Anrechnung noch genutzt werden, sodass entsprechende Zahlungen wenn möglich vor Inkrafttreten getätigt werden sollten.

Zudem enthält das neue DBA eine Regelung, nach der Zinsen im Zusammenhang mit dem Verkauf gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstungen auf Kredit zukünftig keiner Quellensteuer mehr unterliegen. Dies sollte beispielsweise auf Zinsen bei Warenkreditgeschäften und Kreditgeschäften im

Zusammenhang mit gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstung zutreffen. Mangels einer einschränkenden Regelung sollte diese Vergünstigung auch für Schuldverhältnisse zwischen verbundenen Unternehmen gelten und entsprechende konzerninterne Finanzierungen zukünftig begünstigen.

Tabelle 2 zeigt die Gesamtsteuerbelastung von Erträgen der Tochtergesellschaft und damit dem Nettozufluss nach Steuern bei der Muttergesellschaft im Falle einer Finanzierung mittels Fremdkapital. Die erste Spalte betrifft

Tab. 2 Finanzierung der chinesischen Tochtergesellschaft mit Fremdkapital

	allgemein (altes DBA)	allgemein (neues DBA)	im Zusammenhang mit dem Verkauf gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstung auf Kredit
1. Steuerbelastung China			
Tochterkapitalgesellschaft (unbeschränkte Steuerpflicht in China)			
Bruttoergebnis vor Zinsen und Steuern	1.000.000,00 EUR	1.000.000,00 EUR	1.000.000,00 EUR
Zinszahlungen	1.000.000,00 EUR	1.000.000,00 EUR	1.000.000,00 EUR
steuerpflichtiger Gewinn	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR
chinesische Körperschaftsteuer (25%)	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR
höchstmögliche verbleibende Dividendenzahlung	0,00 EUR	0,00 EUR	0,00 EUR
Mutterkapitalgesellschaft (beschränkte Steuerpflicht in China)			
erhaltene Zinszahlungen	1.000.000,00 EUR	1.000.000,00 EUR	1.000.000,00 EUR
chinesische Quellensteuer ¹	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	0,00 EUR
<i>Business Tax</i> (5%)	50.000,00 EUR	50.000,00 EUR	50.000,00 EUR
Nettozufluss bei der Muttergesellschaft vor deutschen Steuern	850.000,00 EUR	850.000,00 EUR	950.000,00 EUR
2. Steuerbelastung in Deutschland			
Ertrag der Muttergesellschaft vor deutschen Steuern ²	950.000,00 EUR	950.000,00 EUR	950.000,00 EUR
Körperschaftsteuer zzgl. Solidaritätszuschlag (15,825%) ³	150.337,00 EUR	150.337,00 EUR	150.337,00 EUR
Anrechnung gezahlter chinesischer Quellensteuer (10%)		100.000,00 EUR	0,00 EUR
Anrechnung fiktiver chinesischer Quellensteuer (15%) ⁴	142.500,00 EUR		
Gewerbesteuer			
• bei einem Hebesatz von 200%	66.500,00 EUR	66.500,00 EUR	66.500,00 EUR
• bei einem Hebesatz von 520%	172.900,00 EUR	172.900,00 EUR	172.900,00 EUR
Nettozufluss bei der Muttergesellschaft nach deutschen Steuern			
• bei einem Hebesatz von 200%	775.663,00 EUR	733.163,00 EUR	733.163,00 EUR
• bei einem Hebesatz von 520%	669.263,00 EUR	626.763,00 EUR	626.763,00 EUR
effektive Gesamtbelastung des Unternehmensgewinns			
• bei einem Hebesatz von 200%	22,43%	26,68%	26,68%
• bei einem Hebesatz von 520%	33,07%	37,32%	37,32%

¹ 10% bzw. 0% bei Zinszahlungen im Zusammenhang mit dem Verkauf von gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstung

² unter Berücksichtigung der *Business Tax* als Betriebsausgabe

³ bezogen auf die Bruttozinseinnahmen

⁴ maximal in Höhe der tatsächlichen Körperschaftsteuer

die Regelung im alten DBA, wonach eine Quellensteuer von zehn Prozent in China anfällt, in Deutschland jedoch eine Anrechnung von einer fiktiven Quellensteuer in Höhe von 15 Prozent möglich ist. Verglichen mit dem neuen DBA ergibt sich durch die Änderung zukünftig eine um effektiv etwa 4 Prozentpunkte höhere Gesamtsteuerbelastung.

Die Neuregelung, wonach auf Zinsen im Zusammenhang mit dem Verkauf gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstungen auf Kredit zukünftig keine Quellensteuer anfällt, läuft in der steuerlichen Gesamtbetrachtung zunächst ins Leere, da im Falle von Zinseinkünften grundsätzlich eine Anrechnung der gesamten Quellensteuer möglich ist. Sollte es jedoch zu Anrechnungsüberhängen kommen, da die chinesische Quellensteuer auf den Bruttobetrag der Zinsen erhoben wird, die deutsche Besteuerung aber auf dem gegebenenfalls niedrigeren Nettobetrag der Zinsen nach Abzug der damit in Zusammenhang stehenden Aufwendungen aufsetzt, wird die Quellensteuer zur Definitivbelastung. In diesem Fall ergibt sich ein steuerlicher Vorteil für Zinsen im Zusammenhang mit dem Verkauf gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstungen auf Kredit, da hierauf keine entsprechende Quellensteuer anfällt.

Neben der Quellensteuer unterliegen Zinsen in China zudem regelmäßig der sog. *Business Tax* von fünf Prozent, die als besondere Art der Umsatzsteuer in China erhoben wird. Da es sich bei der *Business Tax* nicht um eine Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer handelt, ist eine Anrechnung auf die Ertragsteuerbelastung im Inland nicht möglich. Sofern sie wirtschaftlich von der Muttergesellschaft getragen wird, kann sie lediglich als Betriebsausgabe bei dieser berücksichtigt werden.

Vergleicht man bei der Entscheidung über die günstigere Finanzierungsalternative lediglich die Gesamtsteuerbelastungen (wie in den Tabellen 1 und 2 dargestellt), wird die kritische Grenze, ab der die Vorteilhaftigkeit zugunsten der Eigenfinanzierung wechselt, im Wesentlichen von der Gewerbesteuer bestimmt. Ausschlaggebend sind die zum Teil stark divergierenden Gewerbesteuerhebesätze. So beträgt die effektive Gewerbesteuerbelastung bei einem Hebesatz von 200 Prozent (z. B. Schönefeld bei Berlin) gerade einmal sieben Prozent, wohingegen ein Hebesatz von 520 Prozent (z. B. Oberhausen) zu einer Belastung von 18,2 Prozent führt.

Weitere Einflussfaktoren

Neben der dargestellten isolierten steuerlichen Belastung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung können weitere steuerliche Einflussfaktoren die Wahl der Finanzierung beeinflussen. In Deutschland besteht für Körperschaften grundsätzlich die Möglichkeit, in die Kapitalrücklage einer Tochtergesellschaft geleistete Einlagen steuerfrei an die

Muttergesellschaft zurückzuzahlen. Möglich ist das, da jede Körperschaft zu diesem Zweck ein sog. steuerliches Einlagekonto führt, in dem die Einlagen der Muttergesellschaft erfasst werden. Dies ist jedoch bei Tochtergesellschaften in Drittländern nicht vorgesehen, sodass eine steuerfreie Rückführung von Einlagen in die Kapitalrücklage in diesen Fällen nicht möglich ist.

Für die Fremdfinanzierung ist zudem zu beachten, dass China, ähnlich wie Deutschland, gesetzliche Regelungen zur Begrenzung der Gesellschafter-Fremdfinanzierung implementiert hat, um eine Aushöhlung der Besteuerungssubstanz zu vermeiden. Sofern das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital mehr als 2 : 1 beträgt (5 : 1 für Finanzinstitutionen), sind die überschüssigen Zinsaufwendungen nicht abzugsfähig.

Ein weiterer direkter Unterschied zwischen den Finanzierungsalternativen besteht in der Zwangsläufigkeit der Zahlungsströme von der Tochter- an die Muttergesellschaft. So kann die eigenkapitalfinanzierte Tochtergesellschaft die Häufigkeit und den Zeitpunkt von Dividendenzahlungen frei bestimmen und sogar komplett darauf verzichten. Dadurch lässt sich beispielsweise die Absenkung der Quellensteuer bei Dividendenzahlungen von China nach Deutschland durch das neue DBA gezielt nutzen, indem chinesische Tochtergesellschaften geplante Gewinnausschüttungen noch zurückhalten.

Finanzierung durch Leasing

Neben den beiden Finanzierungsalternativen der Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung besteht auch die Möglichkeit, durch Leasingmodelle die steuerliche Belastung zu gestalten. Bei dieser Finanzierungsart handelt es sich um Verträge zur Nutzung beweglicher Wirtschaftsgüter über einen bestimmten Zeitraum gegen Zahlung einer Nutzungsgebühr durch den Leasingnehmer, die auch grenzüberschreitend zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften abgeschlossen werden können. Je nach Ausgestaltung der Leasingvereinbarung führt die Leasingrate zu Zins- oder Mietaufwand bei der chinesischen Tochtergesellschaft und reduziert die steuerliche Bemessungsgrundlage. Im Gegenzug unterliegt der Ertrag der deutschen Muttergesellschaft grundsätzlich der Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer.

Nach dem neuen DBA steht China auch bei Leasingzahlungen für die Benutzung oder das Recht auf Benutzung industrieller, gewerblicher oder wissenschaftlicher Ausrüstung ein Quellenbesteuerungsrecht von sechs Prozent (bisher sieben Prozent) zu. Diese Steuer kann von der deutschen Muttergesellschaft regelmäßig auf die Körperschaftsteuer angerechnet werden.

Ob aus steuerlicher Sicht Zins- oder Mietaufwendungen vorliegen, wird jedoch von den beiden Ländern nicht nach einheitlichen Maßstäben beurteilt, sodass die steuerliche Beurteilung der Erträge divergieren kann. Das Gleiche gilt auch für die Bilanzierung der zugrunde liegenden Wirtschaftsgüter. Je nach Ausgestaltung der Verträge kann es entweder zu einer Bilanzierung beim Leasinggeber oder beim Leasingnehmer oder aber bei beiden oder keinem der beiden Vertragsparteien kommen. Dies kann im Ergebnis zu sehr unterschiedlichen steuerlichen Belastungen führen, die individuell untersucht werden sollten und sich daher einer generellen Aussage zur Vorteilhaftigkeit entziehen.

Fazit

Ein Patentrezept für die steuerlich optimale Finanzierung von chinesischen Tochtergesellschaften einer deutschen Muttergesellschaft gibt es nicht. Aufgrund der vielen unterschiedlichen Einflussgrößen (Einzelbetrachtung der Gesellschaften, Konzernbetrachtung, Fremdfinanzierungsbeschränkungen, Ertragssituation der Einzelgesellschaften, Gewerbesteuerbelastung im Inland, Bilanzierungsregeln in den beiden Ländern usw.), die in den Entscheidungsprozess mit einbezogen werden müssen, können die dargestellten Finanzierungsalternativen nur in Abhängigkeit von der individuellen Situation beurteilt werden. Im Zusammenhang mit den veränderten steuerlichen Rahmenbedingungen aufgrund des zwischen Deutschland und China neu abgeschlossenen DBA wäre jedoch eine Überprüfung der derzeitigen Finanzierungsstrukturen anzuraten.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Karsten Ley

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

Christian Richter

Tel.: +49 211 981-2206
christian.richter@de.pwc.com

Stefan Schmid

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

Bio boomt in Asien: Chancen für die Lebensmittelindustrie in der Schweiz und Europa

Die Mittelschicht in Asien entwickelt sich und steigt stetig auf, dies hat die Ess- und Ernährungsgewohnheiten des asiatischen Marktes verändert. Die Konsumenten setzen immer öfter auf gesunde und biologische Lebensmittel, vor allem von Herstellern in Europa. Dieser Trend ist in den verschiedenen Ländern, entsprechend ihrer wirtschaftlichen Entwicklung, seit längerer Zeit zu beobachten. Japan, Südkorea, Singapur, Hongkong und Taiwan sind exzellente Anschauungsbeispiele. Mittlerweile reißen sich auch die bevölkerungsreichen Länder ein, allen voran China und Indonesien. Die Auswirkungen davon sind weltweit spürbar in Form höherer Nachfrage und gestiegener Preise. Dies beflügelt den Umsatz der Nahrungsmittelindustrie, besonders im hochqualitativen Segment. Der Einfluss von Marken, Herstellungs- und Herkunftsbezeichnungen auf das Kaufverhalten in asiatischen Märkten ist dramatisch gestiegen. Das hat solche Ausmaße erreicht, dass Länder selektiv Ausfuhrbeschränkungen für Produkte erlassen haben, wie etwa Hongkong für Milchpulver. Welche Wachstumschancen für europäische Produzenten (Landwirtschaft) und Hersteller (verarbeitende Industrie) in dieser Entwicklung stecken, untersucht unser Schweizer Südostasienexperte und Leiter der Asia Business Group Felix Sutter.

Seitdem viele Nahrungsmittel in den Wachstumsmärkten preiswerter geworden sind, lassen sich die Konsumenten beim Kauf vermehrt von ihrem Geschmack leiten. Der Trend hin zu mehr Protein und zu weniger Ballaststoffen ist im Alltag zu beobachten und hat sich in den Lebensmittelstatistiken niedergeschlagen. Das sich ändernde Konsumverhalten ist in Südkorea, Singapur und Hongkong ebenfalls zu beobachten. Diese grundlegenden Veränderungen wurden in jahrzehntelangen Untersuchungen, basierend auf Statistiken dokumentiert. Beispielhaft wird in Tabelle 1 aufgezeigt, wie dramatisch sich das veränderte Konsumverhalten der Bevölkerung in Taiwan von 1940 bis 1992 auf Essgewohnheiten, angebaute Produkte und die Lebensmittelindustrie ausgewirkt hat. Für Länder wie China und die meisten der ASEAN-Staaten, die sich im Umbruch befinden, ist dies nun im Gange und wird noch eine geraume Zeit andauern. Die seit Herbst 2008 immer wieder auftretenden Lebensmittelskandale in China haben das Konsum- und Kaufverhalten der chinesischen Mittelschicht darüber hinaus ebenfalls stark beeinflusst.

Themen des Beitrags

- statistischer Trend zu gesunden Lebensmitteln
- Marken und ihre Einführung auf den asiatischen Märkten
- Voraussetzungen, um Chancen zu nutzen

Tab. 1 Jährlicher Pro-Kopf-Verbrauch an Nahrungsmitteln in Taiwan

Zeitraum	Reis ¹	Weizen ¹	Süßkartoffeln ¹	Fleisch ¹	Fisch ¹	Obst ¹
1949–1951	133	7		66	13	12
1959–1961	137	22		62	16	23
1969–1971	136	25		24	25	33
1979–1981	105	24		4	40	38
1989–1991	68	29		2	62	45

¹ in Kilogramm pro Person und Jahr

Quelle: Taiwan Council for Agricultural Planning and Development

What is healthy food?

Words used

- Natural
- Organic
- Nutritional
- Whole

Definition in China

- Not for disease treatment
- With specific health benefits

Categories

- Dietary supplements
 - Vitamins and dietary supplements
 - Weight management
 - Child specific consumer health
- Herbal/traditional products

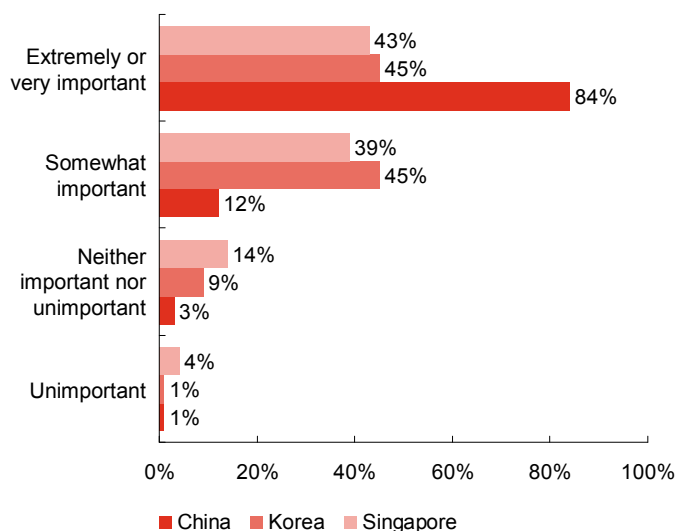
Quelle: CITI report – Healthy food golden 10 years, 2011.

Beobachtet man das Konsumverhalten, ist seit einigen Jahren ein Trend hin zu gesunden Lebensmitteln festzustellen. Konsumenten fordern gesündere Lebensmittel von der Regierung und von den lokalen Versorgungsunternehmen. Die allgegenwärtigen Marketingkampagnen für die gesundheitsfördernden Eigenschaften von Lebensmitteln lassen Märkte für Biolebensmittel florieren. All dies wirft die

Frage auf, was sind eigentlich gesunde Nahrungsmittel? Sind damit Nahrungsmittel gemeint, die gesund sind für den menschlichen Körper, oder solche, die in einer gesunden Umwelt – möglichst nachhaltig – angebaut werden? Die Infobox enthält eine Übersicht, wie China und der Rest der Welt „gesunde Nahrungsmittel“ definieren. In lokalen Internetforen wird dieses Thema intensiv diskutiert und behandelt. Marken spielen dabei eine wichtige Rolle. Für Markenbesitzer ist es essenziell, den Überblick zu behalten, um zu verstehen, in welchen Märkten welche Lebensmittel wie wahrgenommen und welche Marken wie positioniert werden. Die Antworten auf solche Fragen wie „Was sind gesunde Lebensmittel?“ oder „Welche Marken garantieren einen guten Qualitätsstandard?“ variieren von Land zu Land. Allen gemeinsam aber ist: Konsumenten überprüfen heute genauer, woher die Lebensmittelhersteller ihre Rohstoffe beziehen, unter welchen Bedingungen sie die Rohstoffe und Nahrungsmittel lagern, auf welche Weise sie sie verarbeiten und über welche Kanäle sie sie vertreiben. Dies gilt nicht nur für lokale Produzenten und ihre Marken, sondern zunehmend auch für globale Produktlinien. Ein gutes Beispiel ist der Lebensmittelskandal um McDonald's in China. Über ihn wurde weltweit berichtet und die Berichterstattung hatte Einfluss auf die Markenwahrnehmung in Märkten, die weit von China entfernt sind. Ein ausländisch beherrschter Fleischproduzent in Shanghai hatte McDonald's mit sogenanntem Gammelfleisch beliefert.

Eine Konsequenz daraus ist: Konsumenten achten immer häufiger auf die Herkunft der Produkte und die Charakteristik der jeweiligen Marken. Für Konsumenten in Asien ist es mittlerweile sehr wichtig zu wissen, woher ihr Essen kommt, unter welchen ethischen Grundsätzen es angepflanzt oder gezüchtet, geerntet und verarbeitet wurde. Abbildung 1 veranschaulicht, wie wichtig solche Kriterien für Konsumenten in den verschiedenen Märkten Asiens sind.

Abb. 1 Wichtigkeit der Produktherkunft



Quelle: Food forward trends report 2014 Asia Pacific, Weber Shandwick.

Nach Bekanntwerden des Melaminskandals in China im Herbst 2008 erlebte die Agrarwirtschaft Neuseelands ein beschleunigtes Wachstum, das sich positiv auf die gesamte Volkswirtschaft auswirkte. Einige chinesische Milchproduzenten hatten ihrer Milch Melamin beigefügt, um einen hohen Proteingehalt vorzutäuschen. Der Skandal kam ins Rollen, nachdem der Tod von Säuglingen untersucht wurde. Ursache des neuseeländischen Milchwirtschaftswachstums war die starke Nachfrage nach Milchprodukten aus China. Die chinesischen Konsumenten haben sich von chinesischen Milchprodukten abgewandt, allem voran von Milchpulver. Eine weitere Ursache waren die veränderten Essgewohnheiten der asiatischen Mittelschicht. Für Neuseeland ist diese Nachfrage zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor geworden. Tabelle 2 illustriert die Entwicklung.

Tab. 2 SOPI June 2012 – Dairy sector production and export value

Year	Actual					Forecast		
	2009	2010	2011e	2012	2013	2014	2015	2016
Cows and heifers in calf or in milk (mil)	4.35	4.61	4.68	4.82	4.93	4.96	4.98	5.17
Milk solids produced (mil kg)	1,394	1,437	1,472	1,555	1,600	1,619	1,638	1,768
Milk price (cents per kg milk solids)	472	610	709	687	727	785	864	783
Total export value (mn USD)	11,429	10,562	13,042	14,576	15,575	16,742	18,287	17,033

Source: Situation and Outlook for Primary Industries (SOPI), Ministry for Primary Industries, New Zealand

Aussichten für Schweizer Anbieter

Ist dies eine Chance für die Milchwirtschaft, speziell in der Schweiz? Die Antwort ist ein klares Ja. Dank des Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und China wurden Handelshemmnisse abgebaut, die nun genutzt werden können. Die Marktchancen für Schweizer Akteure haben sich durch das Abkommen deutlich verbessert. Bei der Entwicklung dieses Marktes sind jedoch kulturelle und regionale Besonderheiten zu berücksichtigen, die man in einem ersten Schritt identifizieren und sorgfältig analysieren muss. Eine solche Analyse ist essenziell, da sich das Essverhalten asiatischer Konsumenten in der Vergangenheit nicht in die Zukunft projizieren lässt. Nehmen wir das Beispiel Käse: Käse war für viele Jahre in China fast unverkäuflich, die Konsumenten lehnten das Produkt ab. Heute ist europäischer Käse ein Luxusartikel für chinesische Feinschmecker, der zu hohen Preisen gehandelt und gekauft wird. Hat das Produkt zudem noch das Label „Bio“, ist der Preis nur noch von untergeordneter Bedeutung.

Für Eltern der asiatischen Mittelschicht sind die Bildung und die Gesundheit ihrer Kinder von größter Bedeutung. Dazu setzen sie große Teile des zur Verfügung stehenden Einkommens ein. Gesundes und gutes Essen hat in der asiatischen Kultur traditionell einen sehr hohen Stellenwert und wird zelebriert, dies ist einer der kulturellen Unterschiede zwischen Asien und Europa. Konsequenterweise setzen Eltern und Schulen Lebensmittelzusätze oder Nahrungsergänzungsmittel ein, um die Gesundheit und das Immunsystem der Kinder zu stärken und die Folgen der Verunreinigungen von Luft und Wasser in zahlreichen asiatischen Städten zu bekämpfen.

Das Wachstumspotenzial in diesem Segment ist enorm. Der Markt wächst parallel zum Wachstum der Mittelschicht. Zu beachten aber ist: Die Kaufkraft der Mittelschicht differiert in den verschiedenen Ländern und dementsprechend unterschiedlich ist der Bekanntheitsgrad von Marken und deren Eigenschaften. Er variiert von Region zu Region, aber auch innerhalb der verschiedenen Ebenen der Mittelschicht.

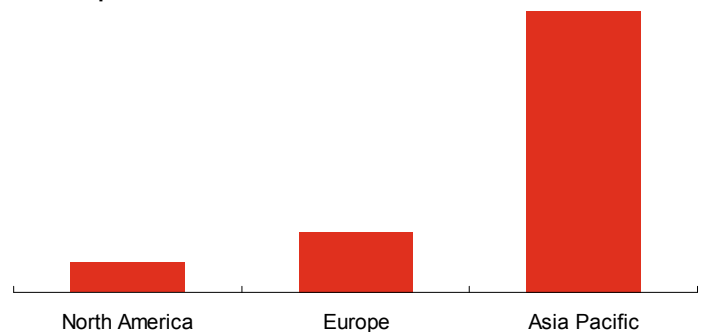
„Schweizer Lebensmittel gelten als qualitativ hochwertig, sicher und meist als Luxusprodukte. Die Schweiz ist in China unter anderem führend im Bereich Baby- und Kindernahrung, vor allem in Bezug auf Milchpulver.“ (Quelle: S-GE, *The Chinese Food Market*, 2012)

Herkunftsbezeichnung „Swiss made“ oder „Made in Europe“

Produkte mit dem Stempel „Swiss made“ oder die Aufschrift „Schweizer Rezept“ genießen in Asien eine sehr große Markenbekanntheit und die Konsumenten sind bereit, für solche Produkte mehr zu bezahlen. Das gilt auch für andere europäische Herkunftsbezeichnungen, Marken oder Rezepturen. Dadurch hat sich ein vielversprechender Wachstumsmarkt, nicht nur für die „großen“ Marken, sondern auch für kleinere Schweizer und europäische Marken entwickelt. Bedingung für deren Erfolg ist eine konstant hohe Qualität, Anpassung an lokale Bedürfnisse und eine angemessene Kontrolle der Produktlagerung sowie der Vertriebskanäle vor Ort.

Abb. 2 Erwartete Größe der Mittelschicht im Jahr 2030

Asia Pacific's burgeoning middle class has developed an appetite for European food



By 2030, Asia Pacific's middle class will be almost 5x larger than Europe's and 10x larger than North America's.

Quelle: China's Emerging Middle Class: Beyond Economic Transformation, 2010.

Zusammengetragene Ergebnisse für Kakaoerzeugnisse belegen zum Beispiel eindeutig: Für Schweizer Schokolade lässt sich ein Preispremium realisieren, wie Tabelle 3 verdeutlicht.

Tab. 3 Zahlungsbereitschaft Schweizer Schokolade

Herkunft	ohne Angabe	Schweiz	Belgien
Preisspanne (in USD)	1,25–3,93	1,32–4,62	1,32–4,02
optimaler Preispunkt (in USD)	2,00	2,61	2,30
Indifferenzpunkt (in USD)	2,47	2,66	2,62
Stichprobe	n = 4.041	n = 1.803	n = 2.001
Preispremium optimaler Preispunkt	Herkunft Schweiz vs. unbekannt: 30,5%		
	Herkunft Schweiz vs. Belgien: 13,5%		

aggregierte Ergebnisse für eine 100-Gramm-Tafel Schokolade

Quelle: Switzerland Global Enterprise Intern, Swissness Worldwide 2013.

Die Nachfrage nach Bioprodukten

Bei Personen mittleren oder fortgeschrittenen Alters gibt es einen Trend hin zu biologisch angebauten Lebensmitteln. Diese Konsumentengruppen haben ihren Lebensstil auf Biolebensmittel ausgerichtet und beziehen diese nur von vertrauenswürdigen Anbietern. Diese Anbieter sitzen häufig in Europa, Australien oder Japan und vertreiben ihre Produkte über asiatische Verkaufsstellen. In Regionen, in denen keine Bioprodukte erhältlich sind, bauen die Konsumenten solche Lebensmittel selbst an.

Tourismus in die Schweiz oder nach Europa, der solche Themen in den Mittelpunkt stellt, ist unter diesen Konsumenten sehr beliebt. Oft besuchen sie ihre Lieblingsorte regelmäßig, lernen neue Methoden des Anbaus und der Verarbeitung von Nahrungsmitteln kennen und kaufen hochwertige Lebensmittel ein.

„Die Nachfrage nach Bioprodukten nimmt in Hongkong stark zu. Inzwischen kauft ein Drittel der Hongkonger Bevölkerung mindestens einmal wöchentlich biologische Lebensmittel, und man rechnet mit einem jährlichen Marktwachstum von über zehn Prozent (Hong Kong Organic Resource Center, 2012). Zu den beliebtesten Bioprodukten gehören Babynahrung, Gemüse, Früchte, Eier, Frischfleisch und Fruchtsäfte.“
(Quelle: S-GE, *The Chinese Food Market*, 2012)

Fazit

Die asiatischen Märkte haben das Potenzial, zum Wachstumsgenerator für das gesamte Spektrum der Lebensmittelindustrie zu werden. Diese Aussage gilt speziell für kleinere Marken und Hersteller. Asiatische Konsumenten begrüßen zwar eine Anpassung der Rezepturen an den lokalen Geschmack, lehnen aber Markeninnovationen ab, die nur auf dem asiatischen Markt und nicht in Europa erhältlich wären. Produkte speziell für Kinder oder Rentner sowie Marken, die die Themen Gesundheit, Bio oder Ökologie aufgreifen, haben hohe Erfolgsaussichten und werden von den Konsumenten stark nachgefragt.

Eine erfolgreiche Nutzung dieser Chancen in den asiatischen Märkten setzt allerdings eine umfassende Marktbearbeitung und einen nicht zu unterschätzenden Aufwand für den Markenaufbau voraus.

Ihre Ansprechpartner

Felix Sutter

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

Thomas Heck

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

Neue Vorschriften der Steuerbehörde: Ein Pranger für Steuersünder?

Am 7. April 2014 hat die oberste chinesische Steuerbehörde, die State Administration of Taxation, das „Rundschreiben [2014] 41“ veröffentlicht. Darin legt die Behörde dar, unter welchen Voraussetzungen seit dem 1. Oktober 2014 Steuersünder möglicherweise mit einer Veröffentlichung ihres Falls und weiteren Maßnahmen zu rechnen haben. Das Ziel der Anordnung ist laut dem Rundschreiben vor allem, die Steuerehrlichkeit in China zu erhöhen, um die staatlichen Steuereinnahmen sicherzustellen sowie die Rechtsanwendung zu Steuerergehen landesweit zu vereinheitlichen. Die teilweise weitreichenden Sanktionen und ihre Konsequenzen für in China tätige Unternehmen erläutern Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl.

Anwendungskreis

Das Rundschreiben der State Administration of Taxation (SAT) richtet sich an die nachgelagerten Finanzbehörden und fordert sie auf, regelmäßig Informationen über größere Steuerrechtsverletzungen zu veröffentlichen. Dazu sollen besonders die Provinzfinanzämter entsprechende Standards erarbeiten.

Nach Rundschreiben 41 wird die SAT folgende Steuerergehen öffentlich bekannt machen (die Provinzfinanzämter wurden parallel aufgefordert, die genannten Beträge für Zwecke der nachgeordneten Finanzämter anzupassen):

- eines der folgenden drei Vergehen, wenn es zur Nichtzahlung oder Unterzahlung von Steuern in Höhe von mehr als fünf Millionen Yuan (CNY, circa 646.000 Euro) führt und dies gleichzeitig mehr als zehn Prozent der zu zahlenden Steuern entspricht:
 - das Manipulieren von Geschäftsbüchern und Buchungsbelegen
 - die überhöhte Angabe von Ausgaben oder die zu geringe Angabe von Einnahmen
 - die Nichtabgabe von Steuererklärungen nach entsprechender Aufforderung oder die Abgabe einer falschen Steuererklärung
- das Behindern der Steuerverwaltung beim Eintreiben einer bestehenden Steuerschuld in Höhe von mehr als fünf Millionen CNY (circa 646.000 Euro)
- die Täuschung zur Erlangung einer Ausfuhrumsatzsteuererstattung in Höhe von mehr als fünf Millionen CNY (circa 646.000 Euro)
- die Verweigerung der Steuerzahlung mit Mitteln der Gewalt und Drohung

Themen des Beitrags

- Vergehen, die sanktioniert werden
- Informationen, die über solche Vergehen veröffentlicht werden
- weitere Konsequenzen, mit denen Steuersünder rechnen müssen

- das Ausstellen gefälschter (Mehrwertsteuer-)Rechnungen zur Erlangung von Ausfuhrumsatzsteuererstattungen oder von Steuerabzügen bei einem betroffenen Steuerbetrag von mehr als zehn Millionen CNY (circa 1,29 Millionen Euro)
- die Ausstellung von Scheinrechnungen mit einem kumulierten Betrag von mehr als 50 Millionen CNY (circa 6,46 Millionen Euro)
- andere „ernsthafte Vergehen“ mit „wahrnehmbarem Einfluss auf die Gesellschaft“

Fälle, die noch untersucht werden, bei denen ein Einspruch geprüft wird oder die vor Gericht verhandelt werden, sind von der Anwendung des Schreibens temporär ausgenommen.

Der Pranger

Kernstück der Maßnahmen der Finanzverwaltung ist die Veröffentlichung der Steuerergehen. Die veröffentlichten Informationen sollen dabei neben den Angaben über das Vergehen, die Maßnahmen der Finanzverwaltung sowie die entsprechenden rechtlichen Grundlagen auch persönliche Angaben über die Beteiligten enthalten. Bei Unternehmen sind dies in erster Linie der Name, die Steuernummer, die Identifikationsnummer des Unternehmens (*Organization Code*) und die registrierte Adresse. Darüber hinaus werden der Name und die Personalausweisnummer folgender Personen veröffentlicht:

- der rechtlichen Vertreter des Unternehmens
- der direkt an dem Vergehen beteiligten Personen im Unternehmen
- des Personals im Finanzbereich des Unternehmens mit direkter Verantwortung
- der weiteren Beteiligten wie z. B. Steuerberater, wenn sie eine direkte Verantwortung für die veröffentlichten Steuerergehen tragen

Solche Veröffentlichungen sollen über diverse Medien wie Webportale, Zeitungen, Radio, das Fernsehen sowie über Pressekonferenzen erfolgen. Sie sollen innerhalb von 30 Tagen nach dem Ende jedes Quartals vorgenommen und für zwei Jahre aufrechterhalten werden.

Bei der Entscheidung über eine Veröffentlichung sollen die Prinzipien „der Offenheit, der Fairness, des Rechts und der einheitlichen Durchführung“ eingehalten werden. Eine vorherige Mitteilung an den Steuerpflichtigen bzw. anderweitig Betroffene oder gar ein Anhörungsrecht sieht das Schreiben allerdings nicht vor. Wenn vom Steuerpflichtigen Bedenken bezüglich des veröffentlichten Inhalts vorgetragen werden, soll sich mit dem Einspruch die Behörde befassen, die auch über die Veröffentlichung entschieden hat. Wohlgemerkt soll diese Möglichkeit eines Einspruchs des Betroffenen erst im Nachgang zur Veröffentlichung bestehen.

Landesweit uneinheitliche Regelungen ab Provinzebene

Wie bereits erwähnt, gelten die genannten Betragsgrenzen der Fallkonstellationen nur für Veröffentlichungen durch die SAT. Die Provinzsteuerbehörden werden im Schreiben angehalten, Regeln für sich und die unteren Verwaltungsebenen zu erarbeiten, ob, in welcher Form und unter welchen Bedingungen Veröffentlichungen vorgenommen werden sollen. In Shanghai z. B. hat dies das State Tax Bureau mit seinem *Rundschreiben 2014 [4]* vom 29. September 2014 bereits getan. Da diese Anpassungen auf Provinzebene erfolgen, findet keine landesweite Vereinheitlichung statt.

Einstufung von Steuerpflichtigen

Die Finanzverwaltung praktiziert ein Ratingsystem, nach dem sie Steuerpflichtige in vier Kategorien einstuft: A, B, C und D. Regeltreue Steuerpflichtige erhalten mit der Kategorie A diverse prozessuale Vergünstigungen und Unterstützung. „Auffällige“ Steuerpflichtige der Kategorie D werden unter verschärfte Kontrolle gestellt und dürfen mit wenig Entgegenkommen der Finanzverwaltung rechnen. Die SAT hat dieses System erst kürzlich mit ihrem *Rundschreiben 2014 [40]* überarbeitet.

Weitere Konsequenzen

Während eine drohende Veröffentlichung aus deutscher Sicht schon so ungewöhnlich wie weitgehend erscheint, drohen Steuersündern jedoch noch weitere Konsequenzen. Dazu zählen speziell:

- die Herabstufung im steuerlichen Rating (siehe Infobox) auf D
- die Benachrichtigung der Einreisebehörden (Entry and Exit Administration) zur Verhinderung der Ausreise aus China bei noch ausstehender Steuerschuld
- die Benachrichtigung der Gewerbeaufsicht und ähnlicher Behörden (z. B. Administration for Industry and

- Commerce), um natürliche Personen von der Übernahme von Führungspositionen in Unternehmen zu sperren
- die unmittelbare Weiterleitung der Informationen über Steuervergehen an Kreditauskunfteien
- ein Antrag beim Volksgericht (People's Court), betroffene Steuerpflichtige in eine Schwarze Liste über Personen, gegen die eine Vollstreckung läuft, aufzunehmen

Die Finanzbehörden sind angehalten, „weitere strenge Maßnahmen im Einklang mit aktuellen Vorschriften“ zu ergreifen.

Fazit

Die SAT hat mit dem *Rundschreiben [2014] 41* Maßnahmen der „sozialen Ausgrenzung“ dargelegt, die bei bestimmten Vergehen im Steuerbereich neben den üblichen Strafmaßnahmen drohen sollen. Eines wird dabei schnell deutlich: Der chinesischen Finanzverwaltung sind westliche Besteuerungsgrundsätze wie der des Steuergeheimnisses im Grundsatz fremd. Ein solches Paket von Maßnahmen wäre zum Beispiel in Deutschland schwer vorstellbar. Das gilt auch für die Rechtssicherheit im Rahmen des Maßnahmenpakets: Die SAT lässt auf Tatbestands- und Rechtsfolgenseite viel Raum für individuelle und damit unvorhersehbare Entscheidungen der zuständigen Finanzbehörden. Negativ stechen hier schwammige Formulierungen wie „überhöhte“ oder „zu geringe“ Angaben oder auch der Auffangtatbestand „anderer ernsthafter Vergehen“ hervor. Die Versicherung, bei der Entscheidung über die Veröffentlichung würden die Prinzipien „der Offenheit, der Fairness, des Rechts und der einheitlichen Durchführung“ eingehalten, ist vor diesem Hintergrund nur ein schwacher Trost. Geschäftsführer und Verantwortliche im Finanzbereich auch von westlichen Unternehmen sind nicht zuletzt vor dem Hintergrund dieses Schreibens gut beraten, bei etwaigen Steuerverfehlungen früh die offene Kommunikation mit den zuständigen Finanzbeamten zu suchen, um die dargestellten Konsequenzen zumindest zum Teil abzuwenden.

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

Mitarbeiterentsendungen: praktische Überlegungen zur Strukturierung

Viele international tätige Unternehmen setzen bei ihrem Engagement in China unverändert auf den Einsatz von nicht chinesischen Mitarbeitern. Warum sie das tun und wie sie diese Mitarbeiter einsetzen, unterscheidet sich von Fall zu Fall. Manchmal werden einzelne Spezialisten gezielt eingesetzt (etwa zur Führung und Anleitung von lokalen Mitarbeitern), manchmal werden strategische Positionen besetzt (unter anderem im Management oder in der Forschung), in anderen Fällen werden ganze Teams entsandt (speziell in der Anlaufphase eines Unternehmens, Projekts oder einer Produktion). Was Entsender und Entsendete dabei grundsätzlich und aktuell besonders beachten sollten, fassen unsere Entsendungsspezialisten Alexander Prautzsch, Lukasz Mehl und Gertie Chen für Sie zusammen.

Genauso facettenreich wie die Gründe sind auch die Entsendungsformen. Unabhängig davon stehen die Personal- und Finanzabteilungen der entsendenden Gesellschaft in jedem Einzelfall vor der Frage, welches Arrangement für den speziellen Fall das optimale ist. Um diese Frage beantworten zu können, ist ein ganzes Bündel von Faktoren zu analysieren. Dazu gehören Visaregelungen, zu beachten ist aber auch das Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht, und zwar im Heimat- wie im Aufnahmeland.

Entsendende und aufnehmende Gesellschaft

Die „entsendende Gesellschaft“ ist die ausländische Gesellschaft, die den Entsandten nach China schickt, in der Regel das Mutterhaus. Die „aufnehmende Gesellschaft“ ist die chinesische Gesellschaft, bei der der Entsandte seine Tätigkeit tatsächlich ausübt.

Themen des Beitrags

- Entsendung mit Entsendungs- und mit lokalem Vertrag
- Fallstricke bei der Auszahlung des Gehalts
- Vorsichtsmaßnahmen, um dem Betriebsstättenrisiko vorzubeugen

Welche Möglichkeiten zur Strukturierung eines grenzüberschreitenden Mitarbeiterereinsatzes eine entsendende Gesellschaft hat und welche Unterschiede sich im Einzelnen ergeben, lesen Sie auf den folgenden Seiten.

Überblick

Für den Einsatz von ausländischen Mitarbeitern in China gibt es grundsätzlich die folgenden fünf Möglichkeiten (Tab. 1). Dabei sind spezielle Charakteristika und markante Unterschiede zu beachten (Tab. 2).

Das klassische Modell für den mittel- bis langfristigen Einsatz von Mitarbeitern des Mutterhauses im Ausland ist die Entsendung. Sie ist das Kernthema dieses Beitrags, wobei Unterschiede und Gemeinsamkeiten der beiden Möglichkeiten (Entsendungen mit Entsendungsvertrag oder mit lokalem Vertrag) im Detail beleuchtet werden:

Spezifika der Entsendung mit Entsendungsvertrag

Vertragsgestaltung

Die Entsendung mit Entsendungsvertrag zeichnet sich dadurch aus, dass Mitarbeiter und entsendende Gesellschaft in einem Entsendungsvertrag alle Rechte und Pflichten umfassend vereinbaren. Ein rechtliches Anstellungsverhältnis zwischen dem Mitarbeiter und der aufnehmenden Gesellschaft, in der und für die der Mitarbeiter tätig wird, besteht dabei nicht.

Tab. 1 Die fünf Arten eines Einsatzes

Geschäftsreise	Projekteinsatz	Entsendung (mit Entsendungsvertrag/ mit lokalem Vertrag)	Vertragssplitting (mehrere aktive Verträge)	Lokalisierung (vollständige Lokalisierung)
kurzfristig zu Besuch, einem Termin oder Gespräch in China ohne organisatorische Eingliederung vor Ort	kurz- bis mittelfristig zur Erbringung von Projektleistungen ohne organisatorische Eingliederung vor Ort	mittel- bis langfristig zur Unterstützung der aufnehmenden Gesellschaft mit organisatorischer Eingliederung vor Ort	mittel- bis langfristig, häufig mit regionaler Rolle und erheblicher Reisetätigkeit	langfristige bzw. dauerhafte Eingliederung in die aufnehmende Gesellschaft
Einsatzdauer →				

Tab. 2 Charakteristika und Hauptunterschiede der Einsatzarten

Einsatzart	Anbindung	Gehalt	Visum	Einkommensteuer in China	Sozialversicherung in China	Betriebsstättenrisiko in China
Geschäftsreise/ Projekteinsatz	rechtlich und organisatorisch bei entsendender Gesellschaft	Zahlung und Tragung durch entsendende Gesellschaft	je nach Aktivität in China genügt für kurzfristige Aufenthalte i. d. R. ein Geschäftsvisum (M); es kann ein Arbeitsvisum (Z) mit Umwandlung zur Arbeitsgenehmigung erforderlich werden, was einen längeren Aufenthalt ermöglicht	Pflicht bei Aufenthalt von mehr als 90 Tagen bzw. auf Antrag mehr als 183 Tagen bzw. ohne Frist bei Zurechnung zu einer steuerlichen Betriebsstätte	grundsätzlich nur bei Erteilung einer Arbeitsgenehmigung	hohes Risiko, i. d. R. abhängig von der Tätigkeit und der Dauer des Aufenthalts aller Mitarbeiter für dasselbe sowie verbundene Projekte
Entsendung mit Entsendungsvertrag	rechtlich bei entsendender, organisatorisch bei aufnehmender Gesellschaft	i. d. R. Zahlung durch entsendende, Tragung durch aufnehmende Gesellschaft	Z-Visum, das in eine Arbeitserlaubnis umgewandelt werden muss	Pflicht für Gehalt, das auf die Tätigkeit in China entfällt oder von einem chinesischen Unternehmen getragen wird	grundsätzlich ja, aber abweichende lokale Praxis möglich	Risiko besteht i. d. R. bei ungenügender Berücksichtigung in der Vertragsgestaltung bzw. bei abweichender täglicher Betriebspraxis
Entsendung mit lokalem Anstellungsvertrag	rechtlich bei beiden Gesellschaften, organisatorisch bei der aufnehmenden Gesellschaft	i. d. R. Tragung und auch Zahlung durch aufnehmende Gesellschaft				
mehrere aktive Verträge	rechtlich und organisatorisch bei beiden Gesellschaften	verschiedene Kombinationen denkbar	Z-Visum, das in eine Arbeitserlaubnis umgewandelt werden muss	Pflicht für Gehalt, das auf die Tätigkeit in China entfällt oder von einem chinesischen Unternehmen getragen wird	grundsätzlich ja, aber abweichende lokale Praxis möglich	hohes Risiko aufgrund der möglichen Vermischung der Tätigkeiten und Tätigkeitsorte
vollständige Lokalisierung	rechtlich und organisatorisch bei der aufnehmenden Gesellschaft	Zahlung und Tragung durch aufnehmende Gesellschaft	Z-Visum, das in eine Arbeitserlaubnis umgewandelt werden muss	i. d. R. Einkommensteuerpflicht für das gesamte Gehalt	grundsätzlich ja, aber abweichende lokale Praxis möglich	i. d. R. kein nennenswertes Risiko

Als Folge dieser Konstellation ist ein weiterer Vertrag zwischen den beiden beteiligten Gesellschaften notwendig: In dieser Vereinbarung sollte geregelt werden, wie die Einbindung des Mitarbeiters in die aufnehmende Gesellschaft aussehen soll, besonders mit Blick auf Weisungsbefugnis, Berichtslinie und Evaluierung der Arbeit. Durch einen solchen Vertrag wird das wirtschaftliche Anstellungsverhältnis zwischen Mitarbeiter und aufnehmender Gesellschaft begründet. Die so dargelegte Einbindung dient auch der Minimierung des Risikos einer Dienstleistungsbetriebsstätte (Näheres im Abschnitt „Betriebsstättenrisiko“ und in der Infobox „Dienstleistungsbetriebsstätte“) und sollte selbstverständlich gelebt und entsprechend dokumentiert werden.

Obwohl ein rechtliches Anstellungsverhältnis zwischen der aufnehmenden Gesellschaft und dem Mitarbeiter in dieser Gestaltung nicht angestrebt ist, kann unter bestimmten Umständen je nach lokaler Praxis dennoch ein formaler lokaler Anstellungsvertrag zur Erteilung der Arbeitserlaubnis notwendig sein. Da der Vertrag nur diesem einzigen Zweck dient, enthält er üblicherweise keine Aussagen zu Gehalt, Bonuszahlungen oder Urlaubstagen oder anderen essenziellen Regelungen.

Dienstleistungsbetriebsstätte

Ein ausländisches Unternehmen kann in China bereits durch die Erbringung von Dienstleistungen an andere Unternehmen eine Betriebsstätte begründen. Diese Besonderheit des nationalen Rechts sichert China durch entsprechende Klauseln in seinen Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) ab. So gilt dieser Grundsatz im Verhältnis zu Deutschland bei einer Tätigkeit deutscher Unternehmen in China für einen Zeitraum von mehr als sechs Monaten (nach zukünftigem DBA: mehr als 183 Tagen) innerhalb eines beliebigen Zwölfmonatszeitraums.

Als eine der Rechtsfolgen der Begründung einer Betriebsstätte wird die entsendende Gesellschaft mit den der Betriebsstätte zuzurechnenden Einkünften in China körperschaftsteuerpflichtig. Zudem werden die der Betriebsstätte zuzurechnenden Mitarbeiter mit ihrem Gehalt in China anteilig einkommensteuerpflichtig.

Gehaltszahlung

Da das Anstellungsverhältnis rechtlich nur mit der entsendenden Gesellschaft besteht, zahlt sie in aller Regel auch das Gehalt an den Mitarbeiter aus.

Die Zahlung selbst ist allerdings zu trennen von der Frage, welche Gesellschaft die Gehalts- und sonstigen Mitarbeiterkosten trägt. In der Praxis werden diese Kosten meist von der entsendenden an die aufnehmende Gesellschaft weiterbelastet. Möglich ist aber auch die zumindest teilweise Tragung durch die entsendende Gesellschaft, wobei dann automatisch verschiedene steuerliche Fragen zu klären sind. Dazu gehören:

- Abzugsfähigkeit des Gehaltsaufwands bei der entsendenden Gesellschaft
- Auslösen einer steuerlichen Betriebsstätte im Tätigkeitsstaat China
- heimische Einkommensbesteuerung für Arbeitstage im Staat der entsendenden Gesellschaft

Mit Blick auf die Besteuerung des Gehalts in China ergeben sich daraus nur selten Unterschiede: Soweit das Gehalt nicht bereits von der aufnehmenden Gesellschaft getragen und damit ohnehin vollständig der Einkommensteuerpflicht unterworfen wird, unterliegt es der Einkommensteuer in China grundsätzlich insoweit, als es auf eine Tätigkeit in China entfällt. Darüber hinaus ist zu beachten: Auch in China erfolgt eine Besteuerung des Gehalts aus unselbstständiger Arbeit unter Beachtung des Progressionsvorbehalts. Bei der Ermittlung der chinesischen Einkommensteuer sind für das steuerpflichtige Einkommen in einem ersten Schritt immer alle Gehaltsbestandteile zusammenzurechnen, unabhängig davon, ob sie der Tätigkeit in China oder außerhalb Chinas

zuzurechnen sind. Eine etwaige Aufteilung nach Tätigkeitsanteilen, die in China steuerbefreit sind und die auch außerhalb Chinas getragen werden, kann erst in einem zweiten Schritt bei der Berechnung der Steuer vorgenommen werden.

Betriebsstättenrisiko

Ein meist vernachlässigter Aspekt von Entsendungen nach China ist das Risiko, durch die Tätigkeit des Entsendenden eine körperschaftsteuerpflichtige Dienstleistungsbetriebsstätte der entsendenden Gesellschaft in China zu begründen. Dieses Risiko wird vor allem (aber nicht nur) dann erhöht, wenn die Tragung des Gehalts durch die entsendende Gesellschaft erfolgt.

Dies erklärt sich durch die Bekanntmachung der State Administration of Taxation (SAT) [2013] 19. In dieser Bekanntmachung hat die SAT dargelegt, wie aus ihrer Sicht zwischen einer tatsächlichen Entsendung und einer Betriebsstätten begründenden Dienstleistungserbringung zu unterscheiden ist. Dabei wird eine wirtschaftliche Betrachtungsweise angewandt und danach gefragt, welche Gesellschaft der wirtschaftliche Arbeitgeber des entsendeten Mitarbeiters ist. Nur wenn das die aufnehmende Gesellschaft ist, soll eine Entsendung vorliegen.

Wirtschaftlicher Arbeitgeber soll dabei die Gesellschaft sein, die

- die Verantwortlichkeiten und Risiken der Tätigkeit des Entsandten vollumfänglich oder teilweise trägt sowie
- die Leistung des Entsandten normalerweise beurteilt und bewertet.

Bei dieser Beurteilung ist darüber hinaus noch ein Kriterienkatalog zu berücksichtigen, bei dessen Vorliegen der Entsandte substantiell als Arbeitnehmer der entsendenden Gesellschaft (und damit als möglicherweise betriebsstättenauslösend) angesehen werden kann:

- Die aufnehmende Gesellschaft zahlt Management- oder Dienstleistungsgebühren für den Entsandten an die entsendende Gesellschaft.
- Die Zahlung der entsendenden Gesellschaft an die aufnehmende Gesellschaft übersteigt den Betrag der Gesamtsumme von Löhnen und Gehältern, Sozialversicherung und anderen Aufwendungen, die durch die entsendende Gesellschaft getragen werden.
- Die entsendende Gesellschaft behält einen Teil der Zahlung der aufnehmenden Gesellschaft ein und zahlt nicht den vollen Betrag an den Entsandten aus.
- Das Gehalt des Entsandten, das von der entsendenden Gesellschaft getragen wird, hat nicht in vollem Umfang der chinesischen Einkommensteuer unterlegen.
- Die entsendende Gesellschaft entscheidet über die Anzahl, Qualifikation, das Lohnpaket sowie den Einsatzort der Entsandten nach China.

Manche lokale Finanzbehörde interpretiert allein schon die Tragung des Gehalts als Indiz, dass die entsendende Gesellschaft teilweise die Verantwortlichkeiten und Risiken der Tätigkeit des Entsandten trägt. Ist der Entsandte darüber hinaus auch noch gegenüber Vorgesetzten in der entsendeten Gesellschaft berichtspflichtig (z. B. als Geschäftsführer), schließt die Finanzverwaltung daraus nicht selten auf eine Beurteilung und Bewertung der Arbeit durch eben diese ausländische Gesellschaft. In solchen Fällen liegen daher zumindest Indizien vor, die die entsendende Gesellschaft als wirtschaftlichen Arbeitgeber im Sinne der *SAT-Bekanntmachung [2013] 19* qualifizieren.

Abgesehen davon birgt die Kostentragung durch die entsendende Gesellschaft auch im Heimatstaat ein steuerliches Risiko. Ist zumindest ein Teil der Tätigkeit im Interesse der aufnehmenden Gesellschaft, droht diese Gestaltung aus Verrechnungspreissicht von den Finanzbehörden im Heimatstaat nicht akzeptiert zu werden. In der Konsequenz werden diese Betriebsausgaben für steuerliche Zwecke nicht anerkannt und daraus kann eine Doppelbesteuerung resultieren.

Diesen faktischen Risiken können Unternehmen durch eine Weiterbelastung der Kosten begegnen. Die praktische Schwierigkeit dabei: Grundsätzlich haben die beteiligten Gesellschaften sicherzustellen, dass es sich bei dieser Weiterbelastung um unschädliche Kostenerstattungen handelt und nicht etwa um versteckte Dienstleistungsgebühren. Hierbei sollten vertragliche Vereinbarungen, Abrechnungen und Zahlungsströme vor dem Hintergrund der *SAT-Bekanntmachung [2013] 19* genau geprüft und zeitnah dokumentiert werden. Andernfalls könnte aus einer „misslungenen“ Weiterbelastung ebenfalls das Risiko resultieren, eine Dienstleistungsbetriebsstätte in China zu begründen.

In Anbetracht des Gesagten birgt die Entsendung mit Entsendungsvertrag ein Risiko für die entsendende Gesellschaft, das große Aufmerksamkeit erfordert: Die lokale chinesische Finanzbehörde kann jederzeit die Entsendung aus körperschaftsteuerlicher Sicht hinterfragen und wirtschaftlich als Erbringung einer Dienstleistung qualifizieren. Dieses Damoklesschwert schwebt beständig über einer solchen Entsendung. Allerdings muss nicht jedes Hinterfragen automatisch dazu führen, zu einer Dienstleistungsbetriebsstätte erklärt zu werden. Im Einzelfall kann den Beamten die eigene Position überzeugend erläutert werden. Das erfordert jedoch für beide Gesellschaften einen hohen Aufwand an Dokumentation in allen genannten Kriterien. Diese Anforderungen sollten sehr ernst genommen werden, denn die Beweislast liegt beim Steuerpflichtigen.

Artikel des „China Compass“ zum Thema

- „Konzerninterne Dienstleistungen und ihre Gebühren: Stellungnahme der SAT“, Winter 2014/2015, ab Seite 43
- „Entsendung oder Service? Neue Richtlinien zu Dienstleistungsbetriebsstätten“, Sommer 2014, ab Seite 33
- „Entsendung oder Dienstleistung? Finanzverwaltung will Kontroverse beenden“, Frühjahr 2014, ab Seite 33
- „System der Sozialversicherung in China: Gesetz eröffnet neue Ära“, Frühjahr 2011, ab Seite 47
- „Entsendungen nach China: Herausforderungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer“, Frühjahr 2011, ab Seite 49

Spezifika der Entsendung mit lokalem Anstellungsverhältnis

Vertragsgestaltung

Bei der Entsendung mit lokalem Anstellungsverhältnis unterzeichnet der Mitarbeiter einen Anstellungsvertrag mit der aufnehmenden Gesellschaft in China. Diese Abmachung enthält alle Rechte und Pflichten der Parteien. Üblicherweise ähneln die Rahmenbedingungen des Vertrags dabei denen, die bereits dem Anstellungsverhältnis im Heimatland zugrunde lagen – hinzu kommen entsendungsrelevante Spezifika wie die Kostenübernahme für Wohnung und Heimflüge oder die Stellung eines Firmenwagens mit Fahrer.

Das Anstellungsverhältnis in der Heimat wird ruhend gestellt. Ein zusätzlicher „kleiner“ Entsendungsvertrag zwischen der entsendenden Gesellschaft und dem Arbeitnehmer regelt dazu die Entsendungsmodalitäten, soweit diese die entsendende Gesellschaft betreffen. Das betrifft vor allem sozialversicherungsrechtliche Fragen im Heimatland sowie die Modalitäten der Rückkehr und der Wiedereingliederung.

Häufig sehen sich Unternehmen verschiedenen Vorbehalten der zu entsendenden Mitarbeiter gegen diese Form der Entsendung ausgesetzt. Unsicherheit herrscht z. B. hinsichtlich der arbeitsrechtlichen Bedingungen in China, der Fortführung der Sozialversicherung in Deutschland sowie der Rückkehrmodalitäten. Bewährte Mittel, um diese Bedenken zu zerstreuen, sind eine offene und aktive Kommunikation seitens der Personalabteilung sowie klare Regelungen im „kleinen“ Entsendungs- und lokalen Arbeitsvertrag.

Gehaltszahlung

Das Gehalt zahlt dem rechtlichen Anstellungsverhältnis entsprechend die aufnehmende Gesellschaft. Bei einer reinen Tätigkeit in China bildet dies auch die wirtschaftliche Realität ab, sodass eine Rückbelastung des Gehalts an das entsendende Unternehmen in der Praxis nicht zu beobachten ist.

Möglicherweise wird der Entsandte auf ein Gehalt in seiner Heimatwährung bestehen. Wenn das Gehalt in einer anderen Währung als Renminbi (RMB) vereinbart wurde, ist es am Monatsende für einkommensteuerliche Zwecke in RMB umzurechnen, und zwar zum offiziellen Wechselkurs des letzten Tags des vorangegangenen Monats. Die Steuerzahlung ist in RMB zu erbringen. Je nach Anforderung der lokalen Behörden kann es dennoch notwendig sein, das Gehalt schon im Anstellungsvertrag in RMB zu vereinbaren.

Das einmal versteuerte Gehalt des Entsandten kann von der aufnehmenden Gesellschaft ganz oder in Teilen direkt auf ein ausländisches Konto überwiesen werden. Notwendig dafür ist der Nachweis der korrekt vorgenommenen Lohnversteuerung gegenüber der Bank in Form einer Steuerbescheinigung (*Tax Clearance Certificate*) der lokalen Steuerbehörden. Grundsätzlich gilt zudem die mögliche Befreiung von der Belegvorlage bei Überweisungen von unter 50.000 US-Dollar. Nichtsdestotrotz ist die Steuerbescheinigung für Nachweiszwecke zu verwahren.

Häufig umfasst das Gehalt auch in China steuerfreie Bestandteile, z. B. für Miete, Heimflüge oder die schulische Betreuung der Kinder. Da diese unter bestimmten Voraussetzungen steuerfrei ausgezahlt werden können, ist es für die aufnehmende Gesellschaft in der Praxis schwierig, einen Versteuerungsnachweis für Zwecke der Überweisung ins Ausland zu führen. Üblicherweise werden diese Gehaltsbestandteile daher in RMB auf ein chinesisches Konto des Entsandeten überwiesen.

Betriebsstättenrisiko

Mit Blick auf das Risiko einer Umqualifizierung der Entsendung in eine Dienstleistungsbetriebsstätte hat die Entsendung mit lokalem Anstellungsverhältnis einen Vorteil: Das Gehalt wird bereits direkt von der aufnehmenden Gesellschaft gezahlt. Mit anderen Worten: Eine nennenswerte Weiterbelastung des Gehalts nach China hinein ist nicht notwendig. Das reduziert aus Sicht der Finanzbehörden die praktische Notwendigkeit, sich mit dem Thema Betriebsstätte auseinanderzusetzen.

Dennoch ist die *SAT-Bekanntmachung [2013] 19* auch auf diese Gestaltung anwendbar und die gesamte Entsendung sollte vor diesem Hintergrund kritisch beleuchtet und angemessen ausgestaltet werden.

Letzten Endes sollte sich für das entsendende Unternehmen jedoch eine einfacher zu kommunizierende und zu dokumentierende Position zur Abwendung des Betriebsstättenrisikos ergeben.

Gemeinsamkeiten beider Entsendungsvereinbarungen

Visum

Ein nach China zu Arbeitszwecken entsendeter Mitarbeiter hat unabhängig von den oben dargestellten Details der Entsendungsvereinbarung ein Arbeitsvisum (Z-Visum) zu beantragen. Dafür notwendig ist üblicherweise ein „Einladungsschreiben“ der aufnehmenden Gesellschaft in China. Andere Anforderungen variieren lokal. Zu beachten ist: Die erstmalige Ausstellung eines Z-Visums kann nicht in China erfolgen. Ausländer, die mit einem anderen Visum eingereist sind, müssen in der Regel für den Antrag ausreisen und danach wieder einreisen.

Das Z-Visum berechtigt zur einmaligen Einreise in die Volksrepublik. Innerhalb von 30 Tagen nach Einreise hat der Mitarbeiter beim lokalen Amt für öffentliche Sicherheit (Public Security Bureau) einen Antrag auf eine (befristete) Aufenthaltserlaubnis zu stellen. Mit der Erteilung der Aufenthaltserlaubnis wird üblicherweise auch die gesonderte Erlaubnis zur Aufnahme einer Beschäftigung erteilt.

Sozialversicherung

Unter dem seit dem 1. Juli 2011 geltenden Sozialversicherungsrecht und den seit dem 15. Oktober 2011 geltenden *Provisional Measures for Foreigners Working in the PRC regarding Participation in the Social Insurance Scheme* haben in China arbeitende Ausländer und deren Arbeitgeber grundsätzlich Beiträge zu Sozialversicherungen zu leisten. Diese variieren lokal hinsichtlich Bemessungsgrundlage und Beitragssatz. Zur Veranschaulichung sollen diese für Suzhou (einer Stadt in der Nähe von Shanghai) dargestellt werden:

Tab. 3 Beiträge zur Sozialversicherung in Suzhou

Versicherungsart	Beitragssatz	
	Arbeitgeber	Angestellter
Rentenversicherung	20,0%	8,0%
Krankenversicherung	9,0%	2,0%
Arbeitslosenversicherung	1,5%	0,5%
Unfallversicherung	1,0%	–
Mutterschutzversicherung	1,0%	–
Summe	32,5%	10,5%

Die monatliche Mindestbemessungsgrundlage in Suzhou beträgt aktuell 2.387 Yuan (CNY), die Beitragsbemessungsgrenze 16.208 CNY.

Ausnahmen dazu können sich zum einen dadurch ergeben, dass diese Regelung in einigen Städten und Provinzen für Ausländer noch nicht angewandt wird, so z. B. von Shanghai. Zum anderen haben China und Deutschland ein Sozialversicherungsabkommen geschlossen, das deutschen Entsandten zumindest bei der Renten- und Arbeitslosenversicherung unter bestimmten Voraussetzungen eine Befreiung von der chinesischen Sozialversicherungspflicht ermöglicht.

Fazit

Eine entsendende Gesellschaft hat mehrere Möglichkeiten, ihre Mitarbeiter grenzüberschreitend einzusetzen oder sie mittel- bis langfristig zu entsenden. Dabei sind viele Faktoren zu berücksichtigen und gegeneinander abzuwägen. Im Vordergrund stehen die wirtschaftlichen Interessen der drei Parteien: entsendende und aufnehmende Gesellschaft sowie Entsandter.

Dennoch dürfen bei der Planung steuerliche Aspekte nicht unterschätzt werden. Besonders fest im Blick behalten werden sollte das Risiko für die entsendende Gesellschaft, als Betriebsstätte eingestuft zu werden (Betriebsstättenrisiko). Eine sorgfältige Planung und Gestaltung des Vertrags helfen, Risiken zu minimieren. Daneben muss sichergestellt sein, dass die vertragliche Gestaltung auch in der betrieblichen Praxis adäquat „gelebt“ wird.

Hat eine Entsendung erst einmal begonnen, sollte auf eine laufende Dokumentation Wert gelegt werden. Zudem empfiehlt es sich, die einmal gewählte Gestaltung regelmäßig darauf zu prüfen, ob sie tatsächlich noch immer die bestmögliche ist.

Wie in China üblich kann es sich auch auf diesem Gebiet empfehlen, durch individuelle Kommunikation mit den lokalen Steuerbehörden bereits vorab ein pragmatisches Mindestmaß an Sicherheit für die Steuerpositionen aller Beteiligten zu gewinnen.

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

Konzerninterne Dienstleistungen und ihre Gebühren: Stellungnahme der SAT

Das Thema bleibt ein Dauerbrenner: Als Reaktion auf eine Anfrage der Vereinten Nationen hatte die oberste Finanzverwaltung der Volksrepublik China am 16. Januar 2014 zwei Empfehlungen zu konzerninternen Dienstleistungen und ihren Kosten veröffentlicht. Ihr „China Compass“ informierte Sie bereits im Beitrag „Entsendung oder Service? Neue Richtlinien zu Dienstleistungsbetriebsstätten“ (Sommer 2014, ab Seite 33). Im folgenden Beitrag weisen Sie Jörg Hanken, Mingzhe Ouyang und Diqian Zhu noch einmal aus Verrechnungspreis-Perspektive darauf hin, welche praktischen Herausforderungen sich daraus ergeben.

Sachverhalte, die zu berücksichtigen sind

Die oberste chinesische Finanzverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) stimmt der Grundstruktur der Verrechnung von konzerninternen Dienstleistungen zu, wie sie die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) definiert. Darüber hinaus hebt die SAT vier Sachverhalte hervor, die aus ihrer Sicht darüber entscheiden, ob Muttergesellschaften Dienstleistungsgebühren (*Management Fees*) an verbundene Gesellschaften verrechnen können:

- Ein Nutzentest sollte durchgeführt werden, sowohl aus Sicht des Anbieters als auch aus Sicht des Empfängers der Dienstleistung. Falls der Anbieter beispielsweise mehr durch die Dienstleistung profitiert als der Empfänger, sollen keine Gebühren verrechnet werden.
- Es sollten Analysen durchgeführt werden, die bewerten, ob die Dienstleistungen für das Tochterunternehmen unbedingt notwendig sind. So sollen z. B. hochwertige Dienstleistungen wie die rechtliche und sonstige Beratung einer Tochtergesellschaft in China nicht notwendig sein, wenn diese reine Produktionsfunktionen wahrnimmt.
- Es sollten Überlegungen angestellt werden, ob die verschiedenen Dienstleistungen schon durch andere konzerninterne Transaktionen entlohnt wurden. Stellt etwa die Mutter- einer Tochtergesellschaft immaterielle Vermögensgegenstände zur Verfügung und teilt sie den damit zusammenhängenden Residualgewinn, sollte sie keine *Management Fee* zusätzlich verrechnen.
- Bestimmte Arten von Managementdienstleistungen sind möglicherweise doppelt erbracht worden oder es sind Aktivitäten der Gesellschafter und sollten daher nicht verrechnet werden: Darunter fallen unter anderem Entscheidungen des Managements der Mutterorganisation, wenn das Tochterunternehmen ein eigenes Management hat.

Praktische Herausforderungen und Empfehlungen

Die SAT hat auf zwei praktische Herausforderungen im Rahmen ihrer Untersuchung konzerninterner Transaktionen hingewiesen.

Eine große Herausforderung speziell in Entwicklungs- und Schwellenländern ist die Überprüfbarkeit der tatsächlichen Erbringung der Dienstleistungen und der Angemessenheit der angewandten Verrechnungslogik. Wenn sich der Dienstleistungsanbieter im Ausland befindet, kann der lokale Steuerpflichtige meist keinen Überblick über die Gesamtstruktur der konzerninternen Leistungen geben. Die SAT empfiehlt den Vereinten Nationen, im Handbuch zu Verrechnungspreisen (*UN TP Manual*) auf die relevanten Anforderungen zur Dokumentation von Verrechnungspreisen des OECD-Aktionsplans gegen die Erosion von Steuerbemessungsgrundlagen und Gewinnverlagerung zu verweisen. Weiterhin rät sie, von der Muttergesellschaft zu verlangen, dass diese im Kerndokument die Logik der Verrechnungspreise – inkl. Methode und Gebühr, die an jede Tochtergesellschaft verrechnet wird – bekannt gibt.

In der Praxis ergeben sich oft Schwierigkeiten bei der eindeutigen Trennung von Gebühren für Lizenzen und technischen Dienstleistungen. Im Fall der Reklassifizierung einer Dienstleistungs- in eine Lizenzgebühr wäre eine Anpassung der Quellensteuer die Folge. Die SAT empfiehlt daher, auch zusätzliche Abgrenzungsregelungen für technische Dienstleistungs- und Lizenzgebühren ins *UN TP Manual* aufzunehmen.

Fazit

Die SAT unterstreicht in ihren Kommentaren zu den Dienstleistungsgebühren, speziell zu den *Management Fees*, die Frage der Wertschöpfung. Daher ist es für den Steuerpflichtigen ratsam, den Wertschöpfungsbeitrag der von den ausländischen Unternehmen erbrachten Dienstleistungen unter Berücksichtigung der Funktions- und Risikoprofile der chinesischen Einheit aufzuzeigen.

Werden die globalen Dienstleistungen erst an eine regionale Zentrale ver- und dann von dort weiterverrechnet, sollte der Zusammenhang zwischen den globalen Dienstleistungen und dem Nutzen aufseiten des lokalen Empfängers in einer internen Dokumentation nachgewiesen werden.

Zu guter Letzt sollten multinationale Unternehmen die Abgrenzung zwischen Dienstleistungen und anderen Vergütungsmethoden (darunter Lizenzzahlungen) überprüfen, um in Zukunft Streitigkeiten bei der Klassifizierung von Dienstleistungsgebühren und möglichen Quellensteuern zu vermeiden.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerinnen

Jörg Hanken

Tel.: +49 89 5790-5424

joerg.hanken@de.pwc.com

Mingzhe Ouyang

Tel.: +49 89 5790-6488

mingzhe.ouyang@de.pwc.com

Diqian Zhu

Tel.: +49 89 5790-6178

diqian.zhu@de.pwc.com

Besteuerung von Kapitalgewinnen: Vorgehen der chinesischen Steuerbehörden

Für den aktuellen Beitrag haben Stefan Schmid und Daniela Honegger eine Reihe von publizierten Steuerstreitfällen bei der Besteuerung von Kapitalgewinnen aus direkten und indirekten Anteilsveräußerungen analysiert und in Bezug gesetzt zu den allgemeinen Besteuerungsgrundsätzen Chinas. Die „Szenarien“, die sie herausgearbeitet haben, betreffen sowohl Steuerpflichtige, deren Ansässigkeitsstaat (wie die Schweiz oder Deutschland) ein Doppelbesteuerungsabkommen mit China geschlossen hat, als auch Steuerpflichtige, deren Ansässigkeitsstaat über kein solches Abkommen mit China verfügt.

Im Rahmen der Investitionsplanung ausländischer Konzerne in China erfolgen immer wieder direkte oder indirekte Veräußerungen chinesischer Beteiligungen. Bei einer direkten Veräußerung verkauft die ausländische Muttergesellschaft ihre Beteiligung an einer chinesischen Tochtergesellschaft direkt. Eine indirekte Veräußerung bezeichnet den Verkauf der Beteiligung an einer in einem Drittstaat (nicht China) ansässigen Zwischenholdinggesellschaft, die ihrerseits eine oder mehrere chinesische Beteiligungen hält. In vielen Fällen sind ausländische Konzerne unsicher, ob solche Veräußerungsgewinne in China besteuert werden bzw. mit welchen Argumenten die chinesischen Steuerbehörden eine Besteuerung in China rechtfertigen.

Dieser Beitrag fasst die möglichen Vorgehensweisen der chinesischen Steuerbehörden zur Besteuerung solcher Kapitalgewinne für Sie zusammen. Er zeigt darüber hinaus auf, welche Kriterien in diesem Zusammenhang durch die chinesischen Steuerbehörden geprüft werden, bzw. welche Kriterien erfüllt sein sollten, um eine Besteuerung in China zu vermeiden. Im Zentrum steht dabei vor allem das *Rundschreiben Guoshuihan [2009] Nr. 601*, in dem die chinesische nationale Steuerverwaltung (State Administration of Taxation) Kriterien zur Nutzungsberechtigung festgelegt hat.

Grundsätzlich sind zwei Fälle zu unterscheiden: Im ersten Fall besteht ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) zwischen dem Ansässigkeitsstaat der veräußernden Gesellschaft und China (z. B. wenn eine deutsche oder eine Schweizer Gesellschaft direkt oder indirekt eine chinesische Beteiligung veräußert). Im zweiten Fall liegt kein DBA vor, z. B. wenn eine auf den Britischen Jungferninseln ansässige Gesellschaft eine chinesische Beteiligung – direkt oder indirekt – veräußert.

Themen des Beitrags

- Besteuerung mit und ohne Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung
- keine „vernünftigen wirtschaftlichen Gründe“ bzw. ohne „wirtschaftliche Substanz“
- Kriterien, die erfüllt sein sollten, um eine Besteuerung in China zu vermeiden

Aufgrund der Analyse einer Reihe von publizierten Steuerstreitfällen bzw. basierend auf den allgemeinen Besteuerungsgrundsätzen Chinas lassen sich die in den folgenden Übersichten aufgelisteten Szenarien unterscheiden.

Ohne Abkommen zwischen dem Ansässigkeitsstaat der veräußernden Gesellschaft und China

- Bei direkten Anteilsveräußerungen wird der Kapitalgewinn aufgrund der innerstaatlichen chinesischen Steuergesetze in China zum Satz von zehn Prozent besteuert.
- Bei indirekten Verkäufen kann aufgrund der allgemeinen Antimissbrauchsbestimmungen Chinas ein „Missbrauch der rechtlichen Gesellschaftsform“ angenommen werden, wenn die mitveräußerte Zwischenholding nicht über angemessene wirtschaftliche Substanz verfügt und keine „vernünftigen wirtschaftlichen Gründe“ für die Transaktion vorliegen. In solchen Fällen wird die Zwischenholding transparent behandelt, was dazu führt, dass eine indirekte Anteilsveräußerung in eine direkte umqualifiziert wird, die in China der Besteuerung des Kapitalgewinns unterliegt.
- Wenn bei indirekten Verkäufen die mitveräußerte Zwischenholding mit statutarischem Sitz im Ausland effektiv in China verwaltet wird, gilt die Gesellschaft als in China steuerlich ansässig. Dies wurde von den chinesischen Steuerbehörden in einem Fall angenommen, in dem das Management des Tagesgeschäfts der Zwischenholding (wie beispielsweise Produktion, Betrieb und Verwaltung) aus China heraus erfolgte. Wenn die Zwischenholding effektiv in China verwaltet wird, liegt somit eine Veräußerung einer chinesischen Gesellschaft vor, die in China der Besteuerung unterliegt. Das wird besonders dann geprüft, wenn die Zwischenholding bspw. wegen einer Börsennotierung nicht ohne Weiteres transparent behandelt werden kann.

Die chinesischen Steuerbehörden tendieren dazu, für die Beurteilung, ob „vernünftige wirtschaftliche Gründe“ vorliegen, einseitig auf die wirtschaftliche Substanz abzustellen. Von den Steuerpflichtigen vorgebrachte nicht steuerliche Gründe für die gewählte Struktur bzw. für die Veräußerung der Zwischenholding werden derzeit in der Regel nicht anerkannt.

Bei Vorliegen eines Abkommens zwischen dem Ansässigkeitsstaat der veräußernden Gesellschaft und China

- Die meisten chinesischen DBAs, speziell die neueren oder neu verhandelten, sehen die Besteuerung von Veräußerungsgewinnen aus der direkten Veräußerung einer chinesischen Beteiligung grundsätzlich im Quellenstaat, hier also China, vor. Zu diesen Abkommen gehört das aktuelle wie auch das noch nicht in Kraft getretene neue DBA zwischen Deutschland und China sowie das voraussichtlich im Januar 2015 in Kraft tretende DBA zwischen der Schweiz und China. Bei einigen DBAs ist das Besteuerungsrecht Chinas eingeschränkt auf Fälle, in denen der Veräußerer innerhalb von zwölf Monaten vor dem Verkauf direkt oder indirekt eine Beteiligung in Höhe von mindestens 25 Prozent an einer chinesischen Gesellschaft gehalten hat. Das betrifft unter anderem das voraussichtlich im Januar 2015 in Kraft tretende DBA zwischen der Schweiz und China. Damit entfällt für die chinesischen Steuerbehörden in vielen Fällen die Notwendigkeit, Antimissbrauchsbestimmungen zu bemühen.
- Wenn jedoch bei einem direkten Verkauf das entsprechende DBA das Besteuerungsrecht dem Ansässigkeitsstaat der veräußernden Gesellschaft zuweist (was beim noch gültigen DBA zwischen der Schweiz und China der Fall ist), kann der veräußernden Gesellschaft die Abkommensberechtigung abgesprochen werden, wenn die chinesischen Steuerbehörden zu der Auffassung gelangen, diese sei als Durchlaufgesellschaft mit mangelnder wirtschaftlicher Substanz zu qualifizieren. Folglich werden nicht die Bestimmungen des DBAs angewandt, sondern der Veräußerungsgewinn wird nach chinesischem innerstaatlichem Recht in China zum Satz von zehn Prozent besteuert. Obwohl sich das Konzept der Nutzungsberechtigung im chinesischen innerstaatlichen Recht (siehe speziell das *Rundschreiben Guoshuihan [2009] 601* und den Beitrag zum „Nutzungsberechtigten“ in der Ausgabe Winter 2012/2013 Ihres *China Compass*, ab Seite 15) explizit auf Dividenden, Zinsen und Lizenzen bezieht, können die chinesischen Steuerbehörden in solchen Fällen der veräußernden Gesellschaft die Nutzungsberechtigung für den Veräußerungserlös mit Hinweis auf die mangelnde Substanz aberkennen, woraufhin ihr die Abkommensvorteile versagt werden.
- Nicht auszuschließen ist auch, dass die Steuerbehörden Abkommensvorteile bei einem direkten Verkauf aufgrund der allgemeinen Antimissbrauchsregeln im chinesischen Steuerrecht (Stichwort *Treaty Shopping*) verweigern, wenn sie der Auffassung sind, die veräußernde Gesellschaft verfüge nicht über genügend Substanz. In einem solchen Fall wird der Veräußerungsgewinn nach chinesischem innerstaatlichem Recht in China zum Satz von zehn Prozent besteuert.

- Wenn bei indirekten Verkäufen die mitveräußerte Zwischenholding mit statutarischem Sitz im Ausland effektiv in China verwaltet wird, kann aufgrund der Regeln des anwendbaren DBA (zwischen China und dem Ansässigkeitsstaat der veräußernden Gesellschaft) zur Bestimmung der steuerlichen Ansässigkeit (*Tie Breaker Rule*) argumentiert werden, dass die Zwischenholding in China steuerlich ansässig ist. Damit liegt eine Veräußerung einer chinesischen Gesellschaft vor, die je nach anwendbarem DBA im Ansässigkeitsstaat der veräußernden Gesellschaft oder in China steuerbar ist.

Beiträge im „China Compass“

- „Ort der tatsächlichen Geschäftsleitung: ein neues Instrument der chinesischen Finanzverwaltung?“, Frühjahr 2014, ab Seite 29
- „Besteuerung indirekter Anteilsübertragung: aktuelle Entwicklung“, Sommer 2013, ab Seite 44
- „Aktuelles zum ‚Nutzungsberechtigten‘ und zur Inanspruchnahme von Abkommensvorteilen“, Winter 2012/2013, ab Seite 15
- „Übertragung ausländischer Anteile an chinesischen Gesellschaften“, Frühjahr 2010, ab Seite 23

Fazit

Unabhängig davon, ob die chinesischen Steuerbehörden die Nutzungsberechtigung für die Beanspruchung von Abkommensvorteilen bei Kapitalgewinnen implizit voraussetzen oder schlicht die chinesischen generellen Antimissbrauchsregeln im Zusammenhang mit *Treaty Shopping* anwenden, sollten Unternehmen, die Abkommensvorteile für Kapitalgewinne beanspruchen möchten, sicherstellen, dass die Kriterien zur Nutzungsberechtigung gemäß *Rundschreiben Guoshuihan [2009] Nr. 601* erfüllt sind. Dasselbe gilt für Strukturen, bei denen der Ansässigkeitsstaat des Veräußerers und China kein DBA abgeschlossen haben (besonders bei Offshorestrukturen). Dabei ist es in der Praxis oft unerheblich, ob für die Errichtung einer Offshorestruktur beachtliche wirtschaftliche Gründe vorgebracht werden können oder nicht.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin Stefan Schmid

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

Daniela Honegger

Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@ch.pwc.com

Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Vietnam

Nachdem die Verhandlungen zwischen der Europäischen Union und Singapur über ein Freihandelsabkommen bereits 2012 erfolgreich beendet werden konnten, wird für Ende 2014 auch mit einer Einigung über ein solches Abkommen zwischen der Union und Vietnam gerechnet. In seinem aktuellen Beitrag ordnet unser Vietnam-Experte Dinh Tuan Tran das Abkommen ein in die Bemühungen um ein Freihandelsabkommen zwischen der Union und dem Verband Südostasiatischer Nationen und würdigt die speziellen Voraussetzungen Vietnams.

Die Liberalisierung des Welthandels ist ein wichtiger Schritt, um nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum zu erreichen. Dies wird als Voraussetzung für ein weiteres Anheben des allgemeinen Wohlstandsniveaus der Weltbevölkerung gesehen. Angesichts der nach der Weltwirtschafts- und Finanzkrise nach wie vor gedämpften Prognosen für das weltweite Handelswachstum, dem steigenden Anteil von Schwellen- und Entwicklungsländern am Welthandel sowie der zunehmenden Globalisierung und damit einhergehenden Komplexität von Wertschöpfungsketten sind multilaterale Bemühungen zum Abbau von Handelshemmnissen ein Gebot der Stunde. Seit 2001 arbeiten die Mitglieder der von der Welthandelsorganisation (WTO) initialisierten „Doha-Runde“ an Maßnahmen zur Förderung eines freien Welthandels. Wenngleich alle Beteiligten um eine Einigung ringen, erschweren sowohl heterogene Standpunkte und Interessen der WTO-Mitglieder als auch das geringe Vertrauen vieler Länder in den Erfolg der Runde und der daraus resultierende Protektionismus einen zügigen Abschluss der Verhandlungen. Infolgedessen gewinnen Freihandelsabkommen zwischen kleineren Gruppen von Staaten oder Staatenverbänden wie der Europäischen Union (EU) zunehmend an Bedeutung, da es durch den beschleunigten Entscheidungsfindungsprozess schneller zur Anwendung eines Abkommens und der damit angestrebten Vorteile kommt. Eine schrittweise Annäherung an einen überregionalen Freihandel ist allerdings nur möglich, wenn sich die Parteien bei ihren Verhandlungen am Rahmen der WTO orientieren. Sie müssen sich folglich zu Nicht-diskriminierung, zu Transparenz, zum Abbau aller Arten von Handelshemmnissen, der Abschaffung von Quoten und dem Schutz geistigen Eigentums verpflichten. Zusätzlich müssen sie damit einverstanden sein, solche bi- oder plurilateralen Freihandelsabkommen später für andere Länder zu öffnen.

Themen des Beitrags

- Definition von Ursprungsregeln
- Öffnung des vietnamesischen Dienstleistungssektors
- Umgang mit nicht tarifären Handelshemmnissen

Die Positionen der Europäischen Union und des Verbands Südostasiatischer Nationen

Die EU nutzt seit jeher die Etablierung differenzierter Freihandelsabkommen mit strategischen Partnern zur Sicherung ihres ökonomischen Einflusses und dazu, Beziehungen zu wichtigen Handelspartnern nachhaltig zu festigen. Aktuell sorgen nicht nur die jüngsten Verhandlungen über die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA für Aufmerksamkeit, auch die Handelsbeziehungen der Union mit Ländern der Region Asien-Pazifik sind in Bewegung. Insbesondere mit dem Verband Südostasiatischer Nationen (ASEAN) ist die EU durch den langjährigen Dialog über regionale Integration und ein geteiltes Wertesystem eng verbunden. Nicht überraschend ist daher die starke und weiter wachsende Handelsbeziehung zwischen den beiden Staatenbündnissen. Nach der Volksrepublik China ist die EU der zweitgrößte Handelspartner der ASEAN-Staaten, der Verband Südostasiatischer Nationen wiederum ist drittgrößter Handelspartner der EU. Die ASEAN-Mitglieder haben sich zu einer Freihandelszone (AFTA) zusammengeschlossen, um die Region als Wirtschaftsstandort für ausländische Investoren attraktiver zu machen und ihre Position im Welthandel zu verbessern. Ein wachsender Mittelstand und dynamische volkswirtschaftliche Entwicklungen machen die Region attraktiv für europäische Exporteure. Unter dem Aspekt, dass ein Großteil des weltweiten Wirtschaftswachstums zukünftig außerhalb Europas stattfinden wird, gilt es, diesen Fakt nicht als Bedrohung, sondern als vielversprechenden Lösungsansatz für Europas wirtschaftliche Herausforderungen zu begreifen. Ist die innergemeinschaftliche Nachfrage schwach, müssen alternative Exportmärkte erschlossen werden. Um das immense Potenzial des südostasiatischen Handelsblocks zu nutzen, erteilte der Europäische Rat der EU-Kommission im Jahr 2007 erstmals ein Mandat zur Schließung bilateraler Freihandelsabkommen mit Partnern in Asien. Kernziele sind die Reduzierung von Importzöllen und der Abbau technischer Barrieren, aber auch ein erleichterter Marktzugang. Die alsbald aufgenommenen Verhandlungen mit der ASEAN-Gruppe wurden jedoch nach zwei Jahren stockender Gespräche aufgrund der zu unterschiedlichen Vorstellungen der Parteien auf Eis gelegt. Ohne das übergeordnete Langzeitziel eines Abkommens mit der gesamten ASEAN-Region, das die verschiedenen Entwicklungslevel der einzelnen

Staaten angemessen würdigt, aus den Augen zu verlieren, treibt die Europäische Union seit 2009 den Abschluss individueller Freihandelsabkommen mit den einzelnen ASEAN-Staaten als Meilensteine (*Stepping Stones*) voran.

Vietnam

Die EU und Vietnam unterhalten bereits seit 1990 diplomatische Beziehungen. Das exportorientierte Vietnam verzeichnet seit der wirtschaftlichen Öffnung des Landes im Rahmen der sogenannten Doi-Moi-Politik (siehe Infobox) konstant hohe Wachstumsraten.

„Doi Moi“

Seit 1986 betreibt Vietnam einen Kurs marktwirtschaftlicher Reformen, der als Doi-Moi-Politik bezeichnet wird. *Doi Moi* ist vietnamesisch und steht für Erneuerung. Politische Reformen werden seit 2006 immer wieder angekündigt, lassen aber auf sich warten.

Auch als Investitionsstandort für internationale Unternehmen ist Vietnam aufgrund verschiedener Faktoren attraktiv. Hierzu zählen unter anderem der für 2015 geplante Start der ASEAN Economic Community, die auch die Freihandelszone AFTA beinhaltet, das nach wie vor niedrige Lohnniveau sowie diverse steuerliche Anreize, die das Land ausländischen Investoren bietet. Diese Faktoren qualifizieren Vietnam als potenzielle Drehschibe für den Außenhandel für die gesamte Region, deren wachsende Mittelschicht die nötige Kaufkraft für Waren und Dienstleistungen aus Europa aufbringt. Auch der Beitritt Vietnams zur WTO im Jahr 2007 ist als richtungweisendes Signal für die Bereitschaft des Landes zu verstärkter Partizipation am internationalen Handelsgeschehen zu werten. All das schlägt sich in einer intensiven und stabilen Handelsbeziehung zwischen der Europäischen Union und Vietnam nieder: Momentan ist der Staatenverbund Vietnams größter Exportmarkt, die EU weist schon seit Jahren eine negative Handelsbilanz mit einem Gesamthandelsvolumen von zuletzt beinahe 28 Milliarden US-Dollar auf. Während Vietnam hauptsächlich arbeitsintensive Güter und Lebensmittel in die Mitgliedsstaaten der EU exportiert, dominieren hochwertige Industriegüter und Arzneimittel die europäischen Exporte. Darüber hinaus ist die EU einer der Hauptpartner Vietnams in Sachen Entwicklungshilfe. 2013 tätigten europäische Investoren ausländische Direktinvestitionen in Höhe von 656 Millionen US-Dollar. Handel und Entwicklungshilfe sind jedoch nur Teilaspekte der breit aufgestellten, auf beidseitigen Vorteil ausgelegten Beziehung zwischen der Europäischen Union und Vietnam. Um der Zusammenarbeit auch langfristig einen wirksamen rechtlichen Rahmen zu geben, unter-

zeichneten Catherine Ashton, die Vertreterin der EU für Außen- und Sicherheitspolitik, und der vietnamesische Außenminister Pham Binh Minh am 27. Juni 2012 in Brüssel ein Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (PKA). Das Übereinkommen ermöglicht regelbasierte Kooperationen auch in weiteren Bereichen. Dazu gehören: politischer Dialog, Energie, Klimawandel, Transport, Menschenrechte, Terrorismus, Bildung, Wissenschaft und Technologie, Justiz, Migration, Tourismus und Kultur.

Aus den vorangegangenen Ausführungen wird ersichtlich, wie wichtig die Bemühungen der Europäischen Union für die Integration Vietnams als funktionierende Marktwirtschaft ins globale Wirtschaftsgeschehen sind. Dank seines konstanten Wachstums in Verbindung mit Kapital-, Wissens- und Technologietransfers europäischer Investoren schaffte Vietnam 2013 die Umkehr: Ein zwei Jahrzehnte anhaltendes Handelsbilanzdefizit ging zu Ende und das Land erwirtschaftete einen deutlichen Überschuss von 0,9 Milliarden US-Dollar. Mittlerweile zählt Vietnam zu den Ländern mit mittlerem Einkommen, bis 2020 strebt das ambitionierte Schwellenland sogar die Klassifizierung als Industrienation an.

Diese Heraufstufung hätte jedoch zur Folge, dass wichtige Handelspartner ihre bislang aufgrund des Status als Entwicklungsland gewährten Begünstigungen in Form von Zollermäßigungen für Exportgüter schrittweise abbauen würden. Im Allgemeinen Präferenzsystem (APS) der Europäischen Union verliert Vietnam wegen seiner zunehmenden Wettbewerbsfähigkeit bereits jetzt Vergünstigungen. Die vermehrte Einführung protektionistischer Maßnahmen durch die vietnamesische Regierung macht deutlich, dass die EU und Vietnam ihre Handelsbeziehungen auf ein anderes Level bringen müssen, wenn sie nachhaltig von den vielen komplementären Faktoren ihrer bisherigen Zusammenarbeit profitieren wollen. Ein bilaterales Freihandelsabkommen, eingebettet in das Regelwerk des PKA, wird seit Juni 2012 verhandelt. Nach mittlerweile acht Verhandlungsrunden (Stand September 2014) mehrerer Expertengruppen, die sich mit verschiedenen Themenbereichen intensiv auseinandersetzen, ist mit einem baldigen Abschluss der Verhandlungen zu rechnen. Zuvor wird außerdem der Verhandlungsschluss über Vietnams Beitritt zum Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP) erwartet, dessen Inhalte dann in das Abkommen zwischen der EU und Vietnam mit aufgenommen werden können, um eine größtmögliche Kompatibilität sicherzustellen.

Ein Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Vietnam ist nicht nur ein Meilenstein auf dem Weg zur Verbesserung des beiderseitigen Marktzugangs und dem damit einhergehenden Wachstumspotenzial, sondern auch ein wichtiger Schritt zur Handelsliberalisierung im

gesamten ASEAN-Raum. Das erste Freihandelsabkommen mit einem ASEAN-Mitglied, Singapur, wurde bereits 2013 paraphiert und befindet sich derzeit im Ratifizierungsprozess. Verhandlungen mit Malaysia und Thailand finden ebenfalls statt, sind allerdings noch nicht so weit fortgeschritten wie die Gespräche mit Vietnam. EU-Kommissar Karel De Gucht sagte dazu sinngemäß, die Europäische Union sei zu Gesprächen mit weiteren ASEAN-Mitgliedern bereit, wann immer diese es seien. Ein strategischer Fahrplan ist klar erkennbar. Das Freihandelsabkommen zwischen Singapur und der EU gilt wie auch das TPP als wertvolle Orientierungshilfe für die Verhandlungen eines möglichst kohärenten und kompatiblen Folgeabkommens mit Vietnam. Aus dem Positionspapier der Europäischen Kommission zur handelsbezogenen Nachhaltigkeitsprüfung von Freihandelsabkommen zwischen der EU und ASEAN geht hervor: Ungeachtet einiger Herausforderungen sind für beide Seiten durchweg positive Auswirkungen auf die Bruttonationalprodukte, das Handelsvolumen, die Bruttonationaleinkommen und die Beschäftigungsquoten zu erwarten. Wie das Positionspapier aufzeigt, würden die Importe aus Vietnam in die Europäische Union voraussichtlich um vier Prozent jährlich zunehmen, die europäischen Exporte um drei.

Ein umfangreiches Freihandelsabkommen bringt also sowohl Vietnam als auch der Europäischen Union essenzielle Vorteile. Vietnam wird der Präferenzzugang zum europäischen Markt dauerhaft vertraglich garantiert, der höhere Zufluss von Investitionen aus dem europäischen Raum und damit zusammenhängender Wissens- und Technologietransfer entschädigen mehr als genug für den Abbau der Vergünstigungen aus dem APS. Von der Sicherung des Zugangs zum weltgrößten Handelsbündnis verspricht sich Vietnam ein größeres Exportvolumen auf sämtlichen Wertschöpfungsstufen, einen günstigeren Zugang zu Gütern aus EU-Staaten und höhere Attraktivität für ausländische Investitionen. Ein Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union würde Vietnam zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil verhelfen gegenüber Staaten, die derzeit kein Freihandelsabkommen mit der EU geschlossen haben, darunter China.

Seitens der EU sind die zu erwartenden Vorteile weniger gewichtig, aber immer noch sehr attraktiv. Die durchschnittlichen Einfuhrzölle in Vietnam sind bereits vergleichsweise niedrig, besonders im Bereich komplexer Industriegüter, die das Schwellenland aufgrund seines technischen Rückstands nicht selbst produzieren kann. Jedoch gibt es einige Warengruppen wie gewisse Nahrungsmittel, alkoholische Getränke, Kraftfahrzeuge oder Elektronik, die weitaus höheren Zöllen unterliegen. Die angestrebte Eliminierung der Zölle auf 95 Prozent aller Warengruppen statt der bisherigen rund 40 verschafft der EU einen spürbaren Wettbewerbsvorteil durch den günstigeren Markt-

zugang gegenüber Staaten, die kein solches Abkommen getroffen haben. Auch ein anderes Moment sollte stets im Blick behalten werden: Jedes erfolgreiche Freihandelsabkommen mit einem ASEAN-Mitgliedsland ist ein Beweis für die Absicht des europäischen Bündnisses, in verstärkte Handelsbeziehungen mit der gesamten Region treten zu wollen. Es lässt das übergeordnete Ziel eines EU-ASEAN-Freihandelsabkommens schrittweise in greifbare Nähe rücken. Die unterschiedlichen Entwicklungsstufen zwischen Vietnam und der EU berücksichtigend, werden Vietnam für die Reduktion der Zölle bewusst Asymmetrien in Form von Freiräumen und Übergangsfristen zugestanden. Güter, wie „grüne“ Technologien, die ein nachhaltiges Wachstum fördern, unterliegen einer beschleunigten Zollreduktion.

Von beidseitigem Interesse ist auch die Definition von Ursprungsregeln, die darüber entscheiden, ob bestimmte Warengruppen sich für Vorzugszölle qualifizieren. Das ist für Vietnam besonders in den Bereichen Bekleidung und Schuhe relevant, da diese Güter massenweise in die EU exportiert werden. Die strikten Ursprungsregeln der EU sind ein kritisches Hemmnis für vietnamesische Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie, da sie viele ihrer Vormaterialien aus anderen Ländern importieren. Der Nachweis, dass die zu verhandelnden Präferenzursprungsregeln auch eingehalten werden, ist jedoch essenziell, um sicherzustellen, dass die hieraus resultierenden Vorteile lediglich dem Abkommenspartner zugutekommen.

Ein weiteres zentrales Anliegen seitens der EU ist die Öffnung des vietnamesischen Dienstleistungssektors und der präferenzielle Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen für europäische Unternehmen. Das deckt sich zwar mit dem Bestreben Vietnams, die Balance zwischen produzierendem Gewerbe und Dienstleistungssektor zu erhöhen. Die durch weitgehende Zollfreiheit verbilligten europäischen Exporte stehen allerdings in unmittelbarer Konkurrenz zu einheimischen Gütern. Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben und nicht von europäischen Anbietern verdrängt zu werden, steht Vietnam vor der fundamentalen Herausforderung eines notwendigen strukturellen Wandels hin zu technologiebasierter Fertigung höherwertiger Produkte und Dienstleistungen. Im Zuge der Verhandlungen wird der Rotstift auch im Bereich der nicht tarifären Handelshemmnisse angesetzt. Hierunter fallen unter anderem der Abbau verfahrenstechnischer Maßnahmen und die Verpflichtung, keinerlei handelspolitische oder protektionistische Schutzmechanismen neu zu implementieren, die nicht den Vorgaben der WTO entsprechen. Die beiderseitige Anerkennung technischer Standards und Prüforganisationen und folglich die Eliminierung redundanter Testverfahren zählen auch zu diesem Diskussionsblock. Die EU erwartet eine Harmonisierung der Wettbewerbsbedingungen in Vietnam durch die Liberalisierung des Niederlassungsrechts für

europäische Unternehmen sowie den Abbau von Investitionshindernissen. Dazu zählen die Auflage, ein Joint Venture mit einem vietnamesischen Geschäftspartner eingehen zu müssen, oder das Verbot, in bestimmten Sektoren zu investieren. Auch kartellrechtliche Fragen werden in diesem Zusammenhang erörtert. Die Schaffung eines vorhersehbaren und transparenten Rechtsrahmens in Verbindung mit Investitionsförderungen soll vor allem die Geschäftsmöglichkeiten kleiner und mittlerer Unternehmen deutlich verbessern. Eine andere Voraussetzung für die erfolgreiche Umsetzung des Freihandelsabkommens ist ein funktionierendes System zum Schutz der Rechte am geistigen Eigentum. Darunter fallen beispielsweise Patente, Warenzeichen oder Urheberrechte, aber auch die Wahrung von Arbeitnehmerrechten und die Etablierung wirksamer Mechanismen zur Bekämpfung der Korruption und zur Schlichtung von Streitigkeiten. Beide Verhandlungsparteien verpflichten sich darüber hinaus zur Gewährleistung größtmöglichen Verbraucherschutzes und zur Ausarbeitung angemessener Datenschutzrichtlinien. Eine große Herausforderung für Vietnam ist der geforderte Präferenzabbau bei Staatsunternehmen im Zuge einer fairen und gleichberechtigten Behandlung ausländischer Investoren und Unternehmen durch mehr Transparenz. Das und die Ermöglichung des Zugangs zu digitaler Technologie sind sensible Themen für das Schwellenland. Dennoch werden sie fester Bestandteil des TPP sein, dessen Inhalte noch vor Abschluss der Verhandlungen in das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Vietnam aufgenommen werden können.

Von zentraler Bedeutung für den erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen sind aus Sicht der EU auch eine verbesserte Wahrung der Menschenrechte sowie Regelungen hinsichtlich Tierschutz und Umwelt, regenerativen Energien und Nachhaltigkeit. Die EU und Vietnam stehen in einem fortgeschrittenen Dialog, in dessen Rahmen sich beide Seiten bemühen, den Schutz der Menschenrechte in Vietnam sicherzustellen und zu verbessern. Abgeordnete des Europäischen Parlaments regen an, die Fortführung der Verhandlung an Bedingungen zu knüpfen. Danach soll die Unterzeichnung des Freihandelsabkommens an konkrete Fortschritte in der Menschenrechtssituation und der Verfolgung einer nachhaltigen Entwicklungsstrategie geknüpft werden und schwere Verstöße gegen diese Auflagen eine Aussetzung des Abkommens ermöglichen.

In Anerkennung der vielfältigen Herausforderungen, vor die ein Freihandelsabkommen Vietnam stellen wird, hat die EU ein Programm für Handelshilfen initialisiert. Dadurch fließt ein Teil der europäischen Direktinvestitionen direkt in den Implementierungsprozess des Handelsabkommens. Darüber hinaus leisten diverse Gremien wissenschaftliche Unterstützung bei der Einhaltung von Compliance-Anforderungen bei Handelsbeziehungen mit der EU. Durch den Abbau

technischer Barrieren wie die Vereinfachung der Ursprungsregeln der EU, die nicht deren Genauigkeit kompromittiert, reduzieren sich Vietnams Compliance-Kosten weiter, da das System für Zollverwaltungen und andere wirtschaftlich Beteiligte leichter anwendbar wird. Erleichternd hinzu kommt auch das Abrücken vom Prinzip der Gegenseitigkeit, das im Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen verankert ist. Dadurch werden gewisse Freiräume geschaffen und Übergangsfristen bei der Durchführung vereinbarter Zugeständnisse eingeräumt, speziell im tarifären, aber auch im nicht tarifären Bereich.

Fazit

Die Verhandlungsführer beider Seiten sind zuversichtlich, das ambitionierte Freihandelsabkommen noch in diesem Jahr unterzeichnen zu können. Alle Beteiligten rechnen fest mit einem spürbaren Anstieg des bilateralen Handels, einhergehend mit neuen Geschäftschancen und einem verstärkten Fluss ausländischer Direktinvestitionen. Für europäische Unternehmen stellt sich die Frage, wie sie die Möglichkeiten des Freihandelsabkommens zwischen der EU und Vietnam optimal für sich nutzen können. Besonders während der Vietnam gewährten Übergangsphase bei der Reduktion und Eliminierung von Zöllen gilt es zu beachten, wie hoch die tatsächliche Belastung einzelner exportierter oder importierter Waren zu einem gewissen Zeitpunkt ist und in welchem Rahmen sich das reale Einsparungspotenzial bewegt. Unternehmen, die erst das Freihandelsabkommen zum Anlass nehmen, eine Ausweitung ihrer Handelsaktivität nach Vietnam vorzunehmen, sollten zudem den bürokratischen Aufwand berücksichtigen, der trotz des Abbaus technischer Handelsbarrieren nicht außer Acht zu lassen ist. Ist das Abkommen erst einmal unterzeichnet, wird es anhand des finalen Wortlauts möglich sein, konkrete Handlungsempfehlungen zum Umgang mit dem Abkommen für europäische Unternehmen zu formulieren, die diese während des Ratifizierungsprozesses bewerten und anwenden können. Ihr *China Compass* wird Sie auf dem Laufenden halten.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Annett Perschmann-Taubert

Tel.: +86 8 3823-1519

annett.ingrid.perschmann@vn.pwc.com

Dinh Tuan Tran

Tel.: +49 40 6378-2894

dinh.tuan.tran@de.pwc.com

Simeon L. Probst

Tel.: +41 58 792-5351

simeon.probst@ch.pwc.com

Zollrechtliche Herausforderungen für die Pharmaindustrie in Südostasien – eine Diagnose

Der wirtschaftliche Druck auf international tätige Unternehmen steigt und der Balanceakt, bestehende Regeln im Zoll- und Außenhandel zu befolgen, parallel aber das Ergebnis mittels Einsparungen bei den Zollabgaben und Handels-erleichterungen zu optimieren, wird immer schwieriger. Obwohl die durchschnittlichen Zoll-abgaben für pharmazeutische Produkte in der Region Asien eher gering sind, führen branchen-spezifische Aspekte wie beispielsweise klinische Studien, Placebos und die hohen Anforderungen an Einfuhrlizenzen oft zu Diskussionen im Zusammen-hang mit dem Zollwert, der richtigen Waren-tarifierung, der Lizenzierung von Ein- und Aus-fuhren sowie der Anwendung von Freihandels-abkommen. Unsere Schweizer Autoren und Zoll-rechtsexperten Michel Anliker und Simeon L. Probst verschaffen Ihnen im folgenden Artikel einen Über-blick über die Gemengelage.

Aktuelle Entwicklungen in der Region Asien

China

Pharmazeutische Produkte nach China einzuführen ist für viele Unternehmen eine große Herausforderung. Das sowieso schwierige Handelsumfeld wird durch Behörden, die manchmal im Wettbewerb stehen und unterschiedliche Politiken verfolgen, nicht einfacher. Um die Verfügbarkeit der pharmazeutischen Produkte für die breitere Bevölkerung sicherzustellen, kontrolliert die Nationale Kommission für Entwicklung und Reform (National Development and Reform Commission) die Preise strikt. Der Kaskadeneffekt solcher Verkaufspreiskontrollen spiegelt sich in der gesamten Lieferkette wider und führt schlussendlich zu einem niedrigeren Einfuhrzollwert. Korrigieren Unternehmen den Zollwert jedoch nach unten, stellen die Zollbehörden prompt den korrigierten Wert infrage. Sie überprüfen besonders, ob der Zollwert mit den Grundsätzen des Zollwertabkommens der WTO (Übereinkommen zur Durchführung des Artikels VII des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens von 1994) übereinstimmt. Das ist vor allem dann kritisch, wenn der Einführer oder Warenempfänger mit dem ausländischen Verkäufer im Sinne des Abkommens verbunden ist, da eine Verbundenheit den Preis beeinflussen kann. Die Abstimmung zwischen dem niedrigeren Verkaufs- und einem vertretbaren Einfuhrpreis kann zu einem komplizierten Prozess werden, der die Verwendung von Vergleichswerten in Übereinstimmung mit den Zollwertmethoden erfordert.

Themen des Beitrags

- aktuelle Entwicklungen in der Region Südostasien
- wichtige Freihandelsabkommen
- Voraussetzungen für Kosteneinsparungen durch Freihandelsabkommen

Andere oft auftretende Außenhandelsfragen, mit denen sich die Industrie auseinandersetzen muss, sind zollrechtliche Fragen im Zusammenhang mit Parallelimporten und klinischen Studien (*Clinical Trial Medicine/Material, CTM*). Problematisch gestaltet sich ebenso oft die korrekte Warentarifierung bestimmter Produkte (z. B. Placebos).

Indonesien

Die indonesische Pharmaindustrie hat Anspruch auf eine Reihe spezifischer Konzessionen der Regierung, die die Wettbewerbsfähigkeit des Sektors stärken sollen. Für bestimmte Chemikalien, Infusionsgeräte und gewisse Materialien, die notwendig sind, um Krankenhäuser auszustatten, wurde ein Programm eingerichtet, durch das die indonesische Regierung die Abgaben für den Einfuhrzoll übernimmt. In den Genuss dieses Programms kommen nur speziell dafür qualifizierte Firmen und Produkte. Auch diese Maßnahmen sollen dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit der Pharmaindustrie zu steigern.

Die indonesische Regierung hat vor Kurzem die Einfuhrbestimmungen für exportorientierte Herstellungsunternehmen gelockert (*Kemudahan Impor Tujuan Ekspor, KITE*). Bei der Einfuhr von Rohmaterialien und Halbfabrikaten müssen danach vorab zwar Einfuhrabgaben bezahlt werden. Kann das Unternehmen anschließend aber nachweisen, dass sämtliche eingeführten abgabepflichtigen Materialien zur Herstellung des Fertigprodukts verwendet wurden und dieses Produkt effektiv exportiert wird, können die bezahlten Zollabgaben rückerstattet werden. Bisher war die Anwendung von KITE auf gewisse Hauptproduktionsbetriebe eingeschränkt. Mit der neuen Verordnung, die im Februar 2014 in Kraft trat, ist eine flexiblere Auslegung möglich.

Philippinen

Die Ernennung eines neuen Generaldirektors der Zollbehörde im Dezember 2013 führte zu weitreichenden Reformen im Zoll- und Außenhandel. Viele Beamte wurden ersetzt, aber die Zahl der Zollbelegschaft hat sich seither verdoppelt.

Das Zollhauptamt (Bureau of Customs, BOC) schätzt den jährlichen Verlust an Zolleinnahmen durch die Nichteinhaltung der Zoll- und Außenhandelsbestimmungen auf circa fünf Milliarden US-Dollar. Dementsprechend konzentriert

sich das BOC auf das Zollwertrecht und hat eine von der Zollbehörde separate Behörde errichtet (Fiscal Intelligence Unit). Im Rahmen seiner Bemühungen, Zolleinnahmen zu sichern, legt das BOC großen Wert auf die Datenanalyse. In diesem Zusammenhang hat das Amt eine öffentlich zugängliche Datenbank für deklarierte Zollwerte publiziert. Diese Datenbank soll die Transparenz und Regelkonformität im Zoll- und Außenhandel der Philippinen erhöhen.

Angesichts dieser neuen Entwicklungen sind Unternehmen vor allem in der Pharma-, aber auch in der Lifesciences-Industrie angehalten, ihre bisherigen Außenhandelsprozesse auf Einhaltung der geltenden Vorschriften zu überprüfen und unter Umständen anzupassen. „Business as usual“ wird jedenfalls mehr möglich sein.

Thailand

In der letzten Zeit verstärkten die thailändischen Zollbehörden ihre Anfragen und ihre Kontrollen mit Blick auf Diskrepanzen zwischen Einfuhrlizenzen oder Zertifikaten für pharmazeutische Produkte und anderen Einfuhrdokumenten. Einfuhrlizenzen oder Zertifikate, die von der thailändischen Behörde für Lebensmittel- und Arzneimittelsicherheit (Food and Drug Administration, FDA) ausgehen, enthalten bestimmte Informationsfelder. In einigen Fällen stimmten die auf dem Zertifikat enthaltenen Informationen nicht mit den Einfuhrdokumenten überein. Solche Einfuhrlizenzen oder -zertifikate erklärt die thailändische Zollbehörde dann für ungültig. Die FDA wirft dem einführenden Unternehmen in diesem Zusammenhang oft vor, es wolle sogenannte kontrollierte Produkte auf irreguläre Art und Weise einführen. In der Folge werden entsprechende Sanktionen verhängt. Für Unternehmen, die Produkte nach Thailand einführen, ist die akribische Überprüfung der Inhalte der oben genannten Dokumentation zu empfehlen.

Zollwertrechtliche Herausforderungen

Das Gesundheitswesen steht vor einer einzigartigen Herausforderung im Bereich des Zollwertrechts. Die Zollabgaben und allfällige andere Einfuhrsteuern werden aufgrund des zu deklarierenden Zollwerts der einzuführenden Ware berechnet. Gerade wenn es um den Zollwert geht, beobachten wir eine wachsende Zahl an Rückfragen der Zollbehörden, speziell wenn Produkte im Zusammenhang mit klinischen Studien (CTM) eingeführt werden.

Gängige Praxis in der Industrie ist es, CTM kostenlos oder zu einem Mindestpreis zu versenden. Zu Zolldeklarationszwecken wird in vielen Fällen ein „nominaler“ Preis verwendet. Diesen relativ niedrigen Preis stellen die Zollbehörden oft infrage. Aufgrund der Natur von CTM gibt es keinen Vergleichswert für den Transaktionswert gleicher oder gleichartiger Waren.

Je nachdem in welcher kommerziellen Phase sich die CTM befindet (siehe Infobox), müssen entsprechend unterschiedliche Methoden des Zollwertrechts angewendet werden und Hinzurechnungen oder Abzüge des Zollwerts vorgenommen werden.

Phasen für klinische Studien (vereinfachte Darstellung)

- Stufe 1 (nicht kommerzielle klinische Phase): keine Markteinführung
- Stufe 2 (kommerzielle Phase): limitierte Marktzulassung, erste Verkäufe in gewissen Ländern
- Stufe 3 (fortgeschrittene kommerzielle Phase): weltweite Verkäufe

Die meisten Länder haben keine spezifischen Leitlinien ausgegeben, die den Zollwert der CTM betreffen. Die Interpretation des Zollwerts liegt oftmals im Ermessen der lokalen Zollbehörde, wenn es darum geht, einen „angemessenen“ Preis für CTM zu bestimmen. Pharmaunternehmen ist daher zu empfehlen, entsprechende Vorbereitungen und Dokumentationen, die den Grundsätzen und Prinzipien des Zollwertrechts entsprechen, aufzubereiten und ebenfalls die lokalen Gegebenheiten zu berücksichtigen.

Tab. 1 Auswahl wichtiger Freihandelsabkommen in Südostasien

ASEAN-Staaten	Singapur
<ul style="list-style-type: none"> • ASEAN-China Free Trade Area, ACFTA • ASEAN Korea Free Trade Agreement, AKFTA • ASEAN Trade in Goods Agreement, ATIGA • ASEAN-Australia New Zealand Free Trade Area, AANZFTA 	<ul style="list-style-type: none"> • ASEAN-India Free Trade Agreement, AIFTA • ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership, AJCEP • China-Singapore Free Trade Agreement, CSFTA

Kosteneinsparungen durch Freihandelsabkommen

Im Vergleich zu anderen Branchen sind die Zollabgaben für pharmazeutische Fertigprodukte und medizinische Geräte gering. Hinzu kommt: Die Zollsätze weisen im gesamten asiatisch-pazifischen Raum erhebliche Unterschiede auf. Zollabgaben auf Rohmaterialien und gewisse Komponenten können sehr hoch sein. Mittels Freizonen, Zolllager und Freihandelsabkommen (*Free Trade Agreement, FTA*) können Pharmaunternehmen erhebliche Kosten einsparen.

Tab. 2 Zollsätze nach Ländern

Länder	Typische Zollsätze
Malaysia, Japan, Australien, Neuseeland	0%
Myanmar, Vietnam, Philippinen	1–4%
China, Indonesien, Thailand	4–8%
Indien, Südkorea	über 8%

Zollabgaben für pharmazeutische Rohmaterialien (z. B. Vitamine oder Hormone) und medizinische Geräte oder Instrumente sind höher, für Fertigprodukte niedriger (z. B. Impfstoffe oder Medikamente). Arzneistoffe (*Active Pharmaceutical Ingredients*) sind mehrheitlich zollfrei. Abhängig vom Beschaffungs- und Produktionsstandort, der Produktpalette sowie den Bestimmungsländern sind die Unternehmen gut beraten, die Anwendung von Freihandelsabkommen in Betracht zu ziehen und potenzielle Wettbewerbsvorteile zu nutzen.

Der Fall des fiktiven Pharmaunternehmens ABC veranschaulicht die Vorgehensweise

Das multinationale Pharmaunternehmen ABC trifft eine strategische Entscheidung und will die Beschaffung nach China verlegen. Die Qualitätskontrolle sowie einige Feinabstimmungen sollen in Singapur durchgeführt werden. Das Fertigprodukt wird von Singapur aus verkauft, die Absatzländer wurden wie folgt festgesetzt:

Tab. 3 Einfuhrabgaben nach Bestimmungsland

Bestimmungsland	Verkaufsanteil	Einfuhrabgabe
China	55%	4–6%
Thailand	25%	1–5%
Korea	10%	6,5%
Rest der Welt	10%	–

Um Zollabgaben eventuell einsparen und die Vorteile von Freihandelsabkommen nutzen zu können, muss ABC zuerst herausfinden, welche Freihandelsabkommen überhaupt anwendbar sind.

Tab. 4 Potenziell nutzbare Freihandelsabkommen bei der Ausfuhr aus Singapur

Ausfuhr aus Singapur nach	Abkommen
China	ACFTA, CSFTA
Thailand	ATIGA (früher: AFTA)
Korea	AKFTA

Aktuelle Informationen zum Thema Zoll

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

In einem zweiten Schritt muss sich ABC auf die Produktklassifizierung konzentrieren, denn eine erfolgreiche Inanspruchnahme von Freihandelsabkommen setzt eine korrekte und präzise Warentarifierung der Rohmaterialien und Fertigprodukte voraus. Letztendlich entscheidet die „Einreihung von Waren“ nämlich darüber, welche Produkte für eine Präferenzbehandlung geeignet sind und welche Ursprungsregeln eingehalten werden müssen. In der Praxis ist dieser Schritt für sehr viele Unternehmen bereits eine große Herausforderung.

Der relevante Text des Freihandelsabkommens wird ABC Aufschluss darüber geben, ob die Produkte Bestandteil des Abkommens sind.

Tab. 5 Regelung des Zolltarifs 2941 in den Abkommen bei der Ausfuhr aus Singapur (Zolltarifnummer 2941.xx.xx)

Ausfuhr von Singapur nach		Im Abkommen geregelt?
China	CSFTA	nein
China	ACFTA	ja
Thailand	ATIGA	ja
Korea	AKFTA	ja

Als Nächstes muss ABC eruieren, welche Ursprungsregeln erfüllt werden müssen, um das jeweils anwendbare Freihandelsabkommen gültig in Anspruch nehmen zu können:

Tab. 6 Ursprungsregeln in den Freihandelsabkommen (Zolltarifnummer 2941.xx.xx)

Land	Abkommen	Ursprungsregeln
China	ACFTA	Wertklausel 40%
Korea	AKFTA	Wertklausel 40% oder Positionswechsel (4 Ziffern)
Thailand	ATIGA	Wertklausel 40% oder Positionswechsel (4 Ziffern)

ABC geht davon aus, dass die Bestimmungen über die „unmittelbare Beförderung“ erfüllt und die entsprechenden Dokumentationen für Dreiparteigeschäfte (*Third Party Invoicing*) vorhanden sind.

Aufgrund dieser Vorabklärungen ist ABC zuversichtlich, die Voraussetzungen der entsprechenden Freihandelsabkommen erfüllen zu können. Das Unternehmen muss nun prüfen, ob die potenziellen Einsparungen anhand der Verkaufsprognosen in den entsprechenden Ländern den Aufwand überwiegen. Dazu eignet sich eine Kosten-Nutzen-Analyse.

Tab. 7 Kosten-Nutzen-Analyse bei Vorabklärungen (Zolltarifnummer 2941.xx.xx)

Land	Normaler Zollsatz	Freihandelsabkommen
China	4–6%	ACFTA: 0%
Korea	6,5%; für gewisse Materialien 2%	AKFTA: 0%
Thailand	1–5%	ATIGA: 0%

Die vorstehende Analyse zeigt: ABC kann beträchtliche Kosteneinsparungen aus der Nutzung der entsprechenden Freihandelsabkommen erzielen. Um sie umzusetzen, muss sich das Unternehmen allerdings erst bei der zuständigen Behörde registrieren, eine Aufstellung zu den Fertigungskosten einreichen und eine eventuelle Routineprüfung der Zollbehörden über sich ergehen lassen, die im Zusammenhang mit der erwähnten Registrierung oft erfolgen.

Wurde der gesamte Prozess zur Nutzung von Freihandelsabkommen einmal erfolgreich aufgesetzt, liegt die nächste Herausforderung in der Kontrolle und der Kontinuität der korrekten Nutzung der Abkommen. Als Prinzip gilt: Jede Ausfuhrlieferung muss für sich allein die Voraussetzungen und die Ursprungsbestimmungen des Freihandelsabkommens erfüllen. Im Licht der heutigen dynamischen wirtschaftlichen Realität und der operativen Schwierigkeiten ist das nicht immer einfach, da sich die äußeren Faktoren, die direkten Einfluss auf die richtige Anwendung von Freihandelsabkommen haben, ständig ändern können. Als Beispiele seien hier eine sich ändernde Materialliste (Wechsel von Zulieferanten), Preisschwankungen bei Ein- oder Verkauf oder auch Währungsanpassungen genannt.

Es ist daher dringend zu empfehlen, entsprechende unternehmensinterne Prozesse und Kontrollen einzurichten, damit Kostenaufstellungen sowie Ursprungsberechnungen stets auf dem aktuellsten Stand sind. Danach steht einer optimalen Nutzung von Freihandelsabkommen nichts mehr im Weg.

Ihre Ansprechpartner

Michel Anliker

Tel.: +65 6236-7307

michel.anliker@sg.pwc.com

Simeon L. Probst

Tel.: +41 58 792-5351

simeon.probst@ch.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Steuerchinesisch – eine kurze Einführung in die Welt der chinesischen Steuervorschriften

Regelmäßige Leser des „China Compass“ kennen sie wahrscheinlich, die berüchtigten chinesischen Verwaltungsanweisungen mit so blumigen Namen wie „Gonggao“, „Caishui“ oder „Guojiashuiwuzong-juling“. Die Kenner des chinesischen Steuerrechts benötigen oft nicht einmal mehr Namen für die Erlasse, sondern werfen virtuos mit Zahlenkombinationen um sich wie „2“, „59“, „601“ oder „698“. Ihnen fehlt der Überblick? Im folgenden Beitrag hilft Ihnen unser langjähriger Autor Ulrich Reuter, sich in der Welt chinesischer Steuervorschriften zurechtzufinden.

Wer die Grundlagen des chinesischen Steuerrechts verstehen möchte, kommt an einer Beschäftigung mit chinesischen Verwaltungsanweisungen in der Regel nicht vorbei. Während die chinesischen Steuergesetze normalerweise erfrischend kurz und einfach sind, werden die für die Anwender und die Steuerverwaltung relevanten Details in Richtlinien, Anweisungen zu den Richtlinien, Hinweisen zu den Anweisungen zu den Richtlinien usw. immer weiter spezifiziert. Verschiedene Verwaltungsabteilungen geben ihre eigenen Interpretationen heraus, hinzu treten teilweise nur lokal gültige Ausführungsbestimmungen. Eine korrekte Einordnung der neuen Regelungen ist für den Laien schier unmöglich.

Was für den Außenstehenden oft unnötig kompliziert aussieht, hat dabei meist ganz praktische Gründe. Wie in China üblich, handelt es sich in der Regel um einen Trial-and-Error-Prozess, ein „nach den Steinen tastendes Überqueren des Flusses“. Probleme und Unklarheiten früherer Verwaltungsanweisungen werden schrittweise aufgegriffen und gelöst (wodurch natürlich nicht selten neue Fragen aufgeworfen werden). Übergeordnete Behörden geben die Richtung vor, untergeordnete Verwaltungsebenen kümmern sich um die Details. Grundlegende Fragen werden in allgemeinen Erlassen geklärt, spezifische Themen können auch schon einmal die Form einer fallbezogenen Antwort der Behörde annehmen. Das Ergebnis sind Erlasse auf verschiedenen Hierarchieebenen oder mit unterschiedlicher Reichweite.

Darüber hinaus führt die hohe Regulierungsdichte der chinesischen Wirtschaft fast zwangsläufig zu Verflechtungen mit anderen, außersteuerlichen Verwaltungsbereichen: Kapitalverkehrskontrollen, strategische Entwicklungsplanung, Wirtschaftsverwaltung. Nicht zuletzt müssen in einem großen und weitgehend dezentral organisierten Land wie China lokale Besonderheiten der Implementierung geregelt werden.

Themen des Beitrags

- Arten, Kennzeichen und Hierarchien chinesischer Verwaltungsvorschriften
- Grundlagen ihrer Bezeichnung und Nummerierung
- Hintergründe regionaler und behördlicher Unterschiede

Verschiedene Hierarchieebenen, unterschiedlicher Detaillierungsgrad, verschiedene Verwaltungsbereiche und verschiedene lokale Behörden erklären also die große Zahl von Verwaltungsanweisungen. Aber wie kann man sie unterscheiden? Ein erster Schritt ist ihre Nummerierung, die allerdings nur teilweise Abhilfe schafft.

Zwar werden die chinesischen Erlasse üblicherweise der Reihe nach durchgezählt – auf Erlass Nr. 1 folgt in zeitlicher Abfolge, meist jedes Jahr neu beginnend, Erlass Nr. 2 –, aber nur auf jeweils derselben Regelungsebene, im gleichen Verwaltungsbereich oder Regierungsbezirk. Jedes Jahr gibt es also mehrere Erlasse mit identischen Nummern. Spätestens hier sollte deutlich werden, dass der Verweis auf einen Erlass anhand einer einfachen Nummer (möglichst noch ohne Angabe des Jahres) außerhalb eines engen Bedeutungszusammenhangs selten für Klarheit sorgen kann. So kann Erlass Nr. 40 die steuerliche Registrierung bei Devisenzahlungen für Dienstleistungen aus Sicht der staatlichen Steuerverwaltung und der Devisenkontrollbehörde aus dem Jahre 2013 regeln (wie z. B. „Grenzüberschreitende Zahlungen: Registrierung ersetzt Steuerbescheinigung“; *China Compass*, Winter 2013/2014, ab Seite 30), ebenso aber auch die Aufteilung der Körperschaftsteuern bei überregional tätigen Unternehmen („Körperschaftsteuer: Aufteilung bei überregional tätigen Unternehmen“; *China Compass*, Frühjahr 2013, ab Seite 35), die körperschaftsteuerliche Behandlung von aus politischen Gründen umgesiedelten Unternehmen oder die einkommensteuerliche Behandlung von Versicherungsprämien, die aufgrund von Arbeitsunfällen gezahlt wurden (Letztere alle aus dem Jahr 2012).

Wie kann man da den Überblick behalten?

Keine Sorge: Die Bezeichnungen der Verwaltungsanweisungen können dem Kundigen hier oft weiterhelfen. Wir können an dieser Stelle nicht alle Namen und Varianten vorstellen, möchten aber versuchen, anhand von relevanten Beispielen eine grundlegende Orientierung zu bieten.

Bitte beachten Sie dabei: Die jeweiligen deutschen Übersetzungen sollen dabei nur eine Hilfestellung geben und erheben keinen Anspruch auf philologische Korrektheit. Darüber hinaus werden die chinesischen Begriffe gelegentlich auch in Abwandlungen bzw. Verkürzungen benutzt – aus Guójiā shuìwù zǒngjú (国家税务总局, dem chinesischen Namen der Staatlichen Steuerverwaltung SAT) wird dann schnell Guóshuìjú (国税局).

Die Hierarchie der Steuervorschriften

Wie in den meisten Ländern existiert auch in China eine klare Hierarchie von steuerlichen Vorschriften und Regelungen. An oberster Stelle steht dabei offiziell die Verfassung (宪法, Xiànfǎ). Sie regelt, dass einfachgesetzliche Steuergesetze (税收法律, Shuìshōu fǎlǜ, oder kurz 税法, Shuǐfǎ) nur vom Volkskongress und dessen Ständigem Ausschuss auf nationaler Ebene erlassen werden dürfen. Die wichtigsten chinesischen Steuergesetze sind das Einkommensteuergesetz (个人所得税法, Gèrén suǒdeshuì fǎ) und das Körperschaftsteuergesetz (企业所得税法, Qīyè suǒdeshuì fǎ). Verfahrensrechtlich bedeutend ist auch das Gesetz über die Steuererhebung und Steuerverwaltung (税收征收管理法, Shuìshōu zhēngshōu guǎnlǐ fǎ). Gesetzesrang besitzt auch das Verkehrssteuergesetz (车船税法, Chēchuán shuǐfǎ).

Interessanterweise ist ein anderes, in der Praxis sehr bedeutsames Steuergebiet in China nicht gesetzlich ausgestaltet: die Umsatzsteuer. Sie ist lediglich durch eine Verwaltungsvorschrift geregelt, die Übergangsvorschriften zur Umsatzsteuer (增值税暂行条例, Zēngzhí shuì zhàn xíng tiáolì). Solche Verwaltungsvorschriften (行政法规, Xíngzhèng fǎguī) stehen im Rang zwar unter den Gesetzen, sind aufgrund ihres größeren Detailreichtums jedoch im Regelfall die wichtigste Quelle des chinesischen Steuerrechts. Sie werden vom Staatsrat erlassen, entweder beruhend auf einer Ermächtigung im Gesetz oder autorisiert durch den Volkskongress oder dessen Ständigen Ausschuss.

Weitere Beispiele für Verwaltungsvorschriften sind die auf Gesetzesermächtigung beruhenden Durchführungsbestimmungen für das Körperschaftsteuergesetz (企业所得税法实施细则, Qīyè suǒdeshuì fǎ shíshī xìzé) sowie für das Gesetz über die Steuererhebung und Steuerverwaltung (收征收管理法实施细则, Shōu zhēngshōu guǎnlǐ fǎ shíshī xìzé) oder aber die Übergangsvorschriften zur Geschäftssteuer (营业税暂行条例, Yíngyèshuì zhàn xíng tiáolì). Die vom Staatsrat erlassenen Verwaltungsvorschriften werden in der Regel unter der Bezeichnung „Anordnung des Staatsrats“ (国务院令, Guówùyuàn lìng) nummeriert. So tragen die oben erwähnten Übergangsvorschriften zur Umsatzsteuer in der Fassung aus dem Jahre 2008 die Nummer Guowuyuanling 538.

Tab. 1 Die vier Ebenen chinesischer Steuervorschriften

1. Gesetze und Vorschriften	税收法律, Shuìshōu fǎlǜ (Steuergesetze)
2. Verwaltungsvorschriften	行政法规, Xíngzhèng fǎguī
3. Verfahrensvorschriften	部门规章, Bùménguīzhāng (Abteilungsregeln)
4. Normative Dokumente	<ul style="list-style-type: none"> 公告, Gōnggào (öffentliche Bekanntmachungen) 国税发, Guóshuìfā (Steuererlasse) 国税函, Guóshuìhán (Steuerschreiben)

Während Gesetze und vom Staatsrat beschlossene Anordnungen für den Steuerpflichtigen direkt anwendbar sind, richten sich die von der Staatlichen Steuerverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) erlassenen Verwaltungsvorschriften (zumindest in der Theorie) primär an die Finanzverwaltung – vergleichbar mit den deutschen Schreiben des Bundesfinanzministeriums. In der Praxis hat diese Unterscheidung jedoch – angesichts der spezifischen Steuerverwaltung und -rechtsprechung „mit chinesischen Charakteristiken“ – kaum eine Bedeutung. Deshalb sind auch rein interne Verwaltungsschreiben in der Praxis für den Steuerpflichtigen bedeutsam.

Die oberste Ebene der von der SAT erlassenen Verwaltungsvorschriften bilden die Abteilungsregelungen (*Department Policies*, 部门规章, Bùmén guīzhāng). Sie tragen in der Regel den Titel einer Anordnung der Zentralverwaltung (总局令, Zōngjú lìng) und durchlaufen einen klar definierten Prozess vom Entwurf bis zur endgültigen Unterschrift durch den Leiter der SAT. Diese Regeln betreffen normalerweise mehr die innerbehördlichen Abläufe und sind für den Steuerpflichtigen selbst oft nicht einschlägig.

Anders verhält es sich dagegen mit den untergeordneten normativen Regeln (规范性文件, Guīfàn xìng wénjiàn). Unter den vielen hier anzutreffenden Dokumenten erfreuen sich in letzter Zeit offenbar besonders die sogenannten öffentlichen Bekanntmachungen (公告, Gōnggào) großer Beliebtheit bei der SAT. Basierend auf der Anordnung *Zongjuling [2010] Nr. 20* (also einer der oben erwähnten Abteilungsregeln) haben Erlasse in Form eines Gonggao den Vorteil, anders als andere normative Verwaltungsschreiben nicht von Verwaltungsebene zu Verwaltungsebene weitergeleitet werden zu müssen: Sie gelten mit ihrer Veröffentlichung. Da sich ein Gonggao stets an die Öffentlichkeit richtet, wird darin kein Empfänger genannt, ebenso wenig sind Geheimhaltungs- oder Dringlichkeitsanweisungen enthalten.

Zongjuling [2010] Nr. 20

Zongjuling [2010] Nr. 20 ist eine Verwaltungsanweisung, die besondere Erwähnung verdient. In ihr definiert die SAT die Grundsätze und Regeln, an die sich die Finanzbehörden beim Erlass von Verwaltungsanweisungen halten sollten. *Zongjuling [2010] Nr. 20* soll einheitliche und für die Anwender übersichtliche Verwaltungsanweisungen gewährleisten. Sie legt beispielsweise fest, welche Bezeichnungen zu verwenden sind oder dass die rückwirkende Anwendung von Verwaltungsanweisungen (nach Möglichkeit) vermieden werden soll. Darüber hinaus geregelt: Alle aus Sicht der Finanzverwaltung nicht mehr anwendbaren Erlasse sollen regelmäßig öffentlich bekannt gemacht werden, um die Zahl der zirkulierenden Verwaltungsanweisungen zu reduzieren.

Eine andere Form des normativen Erlasses auf der unteren nationalen Verwaltungsebene ist das Guoshuifa (国税发, Guóshuì fā; Hinweis: die chinesische Silbe Fa in Guoshuifa – in diesem Zusammenhang vielleicht grob als Bekanntgabe übersetzbar – unterscheidet sich in Zeichenschreibweise und Betonung von der weiter oben beschriebenen Silbe Fa in Shuifa, die allgemein für Gesetze benutzt wird).

In einem Guoshuifa erläutert die Finanzverwaltung einem bestimmten Empfänger allgemeine Interpretations- und Implementierungsfragen von größerer Bedeutung. Dementsprechend können solche Erlasse auch weitere Verwendungsvermerke (wie Geheimhaltungs- oder Dringlichkeitsanweisungen) enthalten. Guoshuifas sind sehr flexible Verwaltungsanweisungen, die theoretisch nicht nur an untergeordnete Stellen gerichtet sein können, sondern auch an Behörden der gleichen Hierarchieebene (z. B. eine Information an die Zollbehörden oder die Bankenaufsicht bezüglich steuerlicher Anwendungsfragen) oder sogar an übergeordnete Verwaltungsebenen, wobei Letzteres in der Praxis nur sehr selten vorkommt.

Für spezifische Einzelfragen steht den Behörden darüber hinaus beispielsweise das Guoshuihan (国税函, Guóshuì hán) zur Verfügung. Meist in Form eines Antwortschreibens auf eine konkrete, fallbezogene Anfrage gehalten und grundsätzlich an untergeordnete Finanzbehörden gerichtet, kann es von diesen auch zur Beurteilung ähnlich gelagerter Fälle herangezogen werden.

Ein interessantes Beispiel für das Zusammenwirken von verschiedenrangigen Verwaltungsanweisungen ist das „berüchtigte“ *Guoshuihan [2009] Nr. 698*. Eigentlich ist es ein Verwaltungsschreiben von untergeordneter Bedeutung, das sich mit Detailfragen der Bewertung direkter Anteils-

übertragungen (z. B. Kostenbasis, Umrechnung von Fremdwährungsbeträgen usw.) befasste, führte *Guoshuihan [2009] Nr. 698* in einem Unterabschnitt aber gleichzeitig die Regelungen zur indirekten Anteilsübertragung ein, die derzeit viele ausländische Investoren beschäftigen (siehe auch die Beiträge „Übertragung ausländischer Anteile an chinesischen Gesellschaften“, *China Compass*, Frühjahr 2010, ab S. 23, und „Besteuerung indirekter Anteilsübertragung: aktuelle Entwicklung“, *China Compass*, Sommer 2013, ab S. 44). Seit einiger Zeit kursieren nun bereits inoffizielle Versionen einer neuen Verwaltungsanweisung, die das Thema indirekte Anteilübertragungen neu, umfassend und systematisch regeln soll. Internen Informationen zufolge könnte diese neue Verwaltungsanweisung in Form eines Zongjuling, also einer Anordnung der SAT, deutlich über dem Rang des derzeitigen Verwaltungsschreibens erlassen werden. In der Praxis ist der Erlass einer höherrangigen Verwaltungsanweisung gelegentlich auch ein Weg, „verunglückte“ frühere Verwaltungsschreiben aufzuheben, ohne sie offiziell widerrufen zu müssen.

Verwaltungsanweisungen anderer Behörden

Während es sich bei den bisher beschriebenen normativen Verwaltungsanweisungen um rein steuerliche Dokumente handelte, spielen im Steuerrecht natürlich auch Vorschriften anderer Behörden (außerhalb der Finanzverwaltung) eine Rolle. Dabei kann es vorkommen, dass diese Behörden zusammen mit der SAT gemeinsame Anweisungen herausgeben. Ein häufig anzutreffendes Beispiel hierfür sind die sogenannten Caishui (财税, Cáishuì), die vom Finanzministerium (财政部, Cáizhèng bù) zusammen mit der SAT (die offiziell direkt dem Staatsrat untersteht, praktisch jedoch etwa eine halbe Hierarchiestufe unter dem Ministerium für Finanzen angesiedelt ist) herausgegeben werden. Auch das Ministerium für Wissenschaft und Technik (科技部, Kējì bù) ist gelegentlich in steuerliche Verwaltungsanweisungen involviert, beispielsweise bei den meist in Form von Guokefahuo (国科发火, Guó kē fāhuǒ – in diesem Fall ist das Fa identisch mit dem Fa in Guoshuifa) herausgegebenen Anweisungen zur Förderung von Neu- und Hochtechnologieunternehmen. Wichtig sind darüber hinaus natürlich auch die Veröffentlichungen der Staatlichen Devisenverkehrsbehörde (State Administration of Foreign Exchange, SAFE, 国家外汇管理局, Guójiā wàihuì guǎnlǐ jú), beispielsweise in Form der sogenannten Huifa (汇发, Huì fā).

Lokale Regelungen

Den Wald steuerlicher Vorschriften bereichern nicht zuletzt auch lokale Abwandlungen und Spezialregelungen. Während die bisher erwähnten Anweisungen meist auf nationaler

(国家, Guójiā) Ebene erlassen werden, können natürlich auch die untergeordneten Büros der SAT oder anderer Behörden auf Provinz-, Stadt- oder Kreisebene ihre eigenen Vorschriften erlassen. Diese sind in der Regel durch einen den regionalen Ursprung kennzeichnenden Zusatz erkennbar, dessen Bedeutung sich manchmal jedoch nur dem intimen Kenner der chinesischen Kulturgeschichte und Sprache erschließt.

In den einfachsten Fällen ergibt sich der lokale Namenszusatz aus einer der Silben des Provinz- oder Ortsnamens. So verweist der Zusatz Zhè (浙) auf eine Verwaltungsanweisung der Provinz Zhejiang (浙江) südwestlich von Shanghai und die Silbe Jīng (京) kennzeichnet lokale Anweisungen der Behörden in der Hauptstadt Beijing (北京). Aber hätten Sie geahnt, dass sich hinter den Silben Hù (沪) und Yú (渝) Verwaltungsanweisungen der Städte Shanghai und Chongqing verbergen? Oft basieren diese Ortskürzel auf historischen Gebietsnamen und sind für gebildete chinesische Nutzer praktische und eindeutige Abkürzungen für die zahlreichen chinesischen Orte, deren Namen sich nicht selten nur aus einer geringen Anzahl häufig verwendeter Standardzeichen zusammensetzt.

Tab. 2 Ortskürzel in chinesischen Steuervorschriften

Provinz/Stadt	Abkürzung	Transkription
北京市 (Beijing)	京	jīng
天津市 (Tianjin)	津	jīn
上海市 (Shanghai)	沪	hù
重庆市 (Chongqing)	渝	yú
河北省 (Provinz Hebei)	冀	jì
山西省 (Provinz Shanxi)	晋	jìn
辽宁省 (Provinz Liaoning)	辽	liáo
吉林省 (Provinz Jilin)	吉	jí
黑龙江省 (Provinz Heilongjiang)	黑	hēi
江苏省 (Provinz Jiangsu)	苏	sū
浙江省 (Provinz Zhejiang)	浙	zhè
安徽省 (Provinz Anhui)	皖	wǎn
福建省 (Provinz Fujian)	闽	mǐn
江西省 (Provinz Jiangxi)	赣	gàn
山东省 (Provinz Shandong)	鲁	lǔ
河南省 (Provinz Henan)	豫	yù
湖北省 (Provinz Hubei)	鄂	è
湖南省 (Provinz Hunan)	湘	xiāng
广东省 (Provinz Guangdong)	粤	yuè
海南省 (Provinz Hainan)	琼	qióng
四川省 (Provinz Sichuan)	川	chuān

Erkenntnisse und Empfehlungen

Auch wenn die Welt chinesischer Verwaltungsanweisungen auf den ersten Blick verworren und undurchdringlich erscheinen mag, gibt es doch – wie der vorliegende Beitrag zeigt – gewisse Regeln und Konventionen, die dem informierten Anwender die Orientierung erleichtern. Auch Kenntnisse der Organisation der chinesischen Steuerverwaltung helfen die Zusammenhänge zu verstehen.

Für den Anwender bedeutet das in der Praxis natürlich auch, beim Verweis auf eine spezifische Verwaltungsanweisung möglichst genau zu formulieren, da allgemeine Begriffe wie Erlass oder Anweisung vor dem Hintergrund der Vielzahl möglicher Vorschriften nur selten eindeutig und klar sind. Allen Lesern und Mandanten helfen der *China Compass* und die China Business Group gern dabei, einen Weg durch den Dschungel der chinesischen Verwaltungsvorschriften zu finden.

Ihr Ansprechpartner

Ulrich Reuter

Tel.: +49 89 5790-6561

ulrich.reuter@de.pwc.com

Der China-Bond: Londons Signal an Beijing

Großbritannien gibt als erstes westliches Land eine Anleihe in Chinesischen Renminbi heraus. Zwar ist die Summe von drei Milliarden Renminbi überschaubar, die Regierung sendet damit aber ein wichtiges politisches Signal nach Beijing. Der China-Bond festigt die Rolle Londons als europäisches Zentrum für den Handel mit Offshore-Renminbi.

Regieren auf Pump: Wie viele Länder der Welt gibt Großbritannien mehr aus, als es einnimmt. Die Regierung von Premierminister Cameron nimmt deshalb in diesem Jahr den Prognosen des nationalen Statistikamts ONS zufolge rund 100 Milliarden Pfund (umgerechnet rund 126 Milliarden Euro) an den Kapitalmärkten auf. Im Gegenzug verpflichtet sich das Vereinigte Königreich, die Summe plus Zinsen an einem Tag X zurückzuzahlen. In den vergangenen elf Jahren wurden diese Anleihen stets in Pfund ausgegeben. Mitte Oktober ereignete sich jedoch eine kleine Revolution: Großbritannien gab als erstes westliches Land eine Anleihe in Chinesischen Renminbi heraus.

Zwar fiel die Anleihe in Höhe von rund drei Milliarden Yuan (CNY, etwa 384 Millionen Euro), vergleichsweise klein aus – damit allein löst Schatzkanzler Osborne seine Finanzierungssorgen nicht –, sie ist aber ein wichtiger Schritt für die Internationalisierung des Renminbi. Denn trotz der wirtschaftlichen Bedeutung Chinas unterliegt die Währung noch immer starken Kontrollen, sie ist weit davon entfernt, eine internationale Reservewährung zu sein. Experten werten die RMB-Anleihe der britischen Regierung folglich vor allem als ein politisches Signal an die Zentralregierung in Beijing. „Großbritannien gibt normalerweise nur Sterling-Anleihen heraus“, erläutert Andrew Carmichael, Partner bei Linklaters in London. „Die großen Ausmaße des Defizits und die vergleichsweise kleine Dimension der RMB-Ausgabe zeigen, dass die Transaktion nur begrenzt der Geldbeschaffung diene. Es ist ein politisches Statement“, sagt Carmichael.

Gleichzeitig versucht London so seinen Ruf als europäisches Zentrum für den Handel mit Offshore-Renminbi zu zementieren. Schon jetzt ist London der am schnellsten wachsende Markt für Renminbi-Zahlungen, das Volumen hat sich von Juli 2013 bis Juli 2014 mehr als verdoppelt. Im vergangenen Jahr wurden im Schnitt pro Tag rund 25,3 Milliarden Dollar in Offshore-Renminbi in London gehandelt, eine Steigerung um 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. London steht hier jedoch im starken Wettbewerb mit anderen Finanzplätzen wie zum Beispiel Frankfurt. Wie London, so hat auch Frankfurt eine Swap-Linie für den Handel mit Renminbi, auch gibt es in beiden Städten eine Clearingstelle für den Handel mit der chinesischen Währung.

Die Autorin

Nina Trentmann arbeitet als Wirtschafts-korrespondentin für die WELT-Gruppe in London und Shanghai. Sie beschäftigt sich intensiv mit der Internationalisierung des Renminbi und der Öffnung der chinesischen Finanzmärkte. Aktuelle Arbeiten sind unter ninatrentmann.com zu finden.

„Es geht im Kern um den Wettbewerb der Finanzplätze in Europa“, sagt Horst Löchel, Professor für Volkswirtschaftslehre an der Frankfurt School of Finance. „London will der führende Finanzplatz Europas sein. Damit das so bleibt, brauchen die Briten Transaktionen wie diese.“

Großbritannien ist jedoch nicht nur wegen des Finanzplatzes London sehr an China interessiert. Es sieht im Reich der Mitte einen willkommenen Geldgeber für Investitionen in britische Unternehmen und die vielfach marode Infrastruktur. David Cameron und sein Finanzminister George Osborne verfolgen in China handfeste wirtschaftliche Interessen, sollen die Chinesen doch den Bau neuer Atomkraftwerke und der neuen Hochgeschwindigkeitstrasse HS2 mitfinanzieren. Anders als die deutsche Wirtschaft, die schon vor Jahrzehnten ahnte, welche Chancen ihnen die Öffnung Chinas bieten würde, erkennen die Briten erst langsam, was ihnen in Asien entgeht. „Es ist zentral für unseren langfristigen ökonomischen Plan, die Exporte in wachsende Wirtschaften wie China zu steigern und mehr Investitionen anzuziehen“, sagte Finanzminister George Osborne, als er den RMB-Bond der Öffentlichkeit vorstellte. „Um dies zu erreichen, müssen wir sicherstellen, dass Chinas Währung hier gehandelt und benutzt wird. Das ist nicht nur gut für China, sondern auch für britische Jobs und Investments.“ Beide, Cameron und Osborne, arbeiten seit dem vergangenen Jahr mit Hochdruck daran, das Verhältnis zu Beijing zu normalisieren. Trotz der warnenden Worte der Zentralregierung hatte Premier Cameron im Mai 2012 den Dalai Lama getroffen und damit eine 14-monatige Eiszeit zwischen den Regierungen der beiden Länder ausgelöst.

Daran erinnern sich die Briten heute nur noch ungern. Sie berichten lieber von der erfolgreichen Anleiheplatzierung in London. Drei von zehn Banken waren dafür vom Finanzministerium ausgewählt worden: HSBC, die Bank of China und die Standard Chartered Bank. HSBC gibt bereits seit 2012 Anleihen in Renminbi heraus. Nur wenige Tage nach Bekanntgabe der drei Banken fanden die Präsentationen für Investoren statt. Innerhalb von 12,5 Stunden wurden über 85 Bestellungen für die Anleihe abgegeben, sie war über eine Milliarde CNY überzeichnet. Die britische Regierung zahlt für die drei Milliarden CNY 2,70 Prozent Zinsen, die Anleihe hat eine Laufzeit von drei Jahren. „Das war ein echter Erfolg“,

kommentiert Chris Jones, der die Ausgabe für HSBC verfolgte. Wichtig sei vor allem gewesen, dass es sich um eine Anleihe in Benchmark-Größe handelte, sagt Horst Löchel von der Frankfurt School of Finance. Anleihen, die ein Volumen von 500 Millionen Dollar und mehr haben, gelten als Anleihe in Benchmark-Größe, bei künftigen Ausgaben orientieren sich die Aussteller an diesem Verzinsungsniveau.

Trotzdem gibt es Unterschiede zu regulären Euro- oder Dollar-Anleihen, schließlich gibt es nach wie vor eine Trennung zwischen Offshore- und Onshore-Renminbi. „Es gibt einen geteilten Anleihemarkt“, erklärt Chris Jones von HSBC. „Zwar ist es eine Währung, es gibt aber zwei Systeme.“ Das wird sich erst ändern, wenn der Renminbi frei konvertierbar ist. Experten wie Horst Löchel rechnen nicht damit, dass dies vor dem Jahr 2025 geschieht. Zu groß sei die Gefahr, dass es zu unkontrollierten Kapitalabflüssen aus der Volksrepublik komme.

Die freie Konvertierbarkeit ist auch eine der Voraussetzungen dafür, dass der Renminbi eine international anerkannte Reservewährung wird. Die Renminbi-Anleihe der britischen Regierung ist ein erster Schritt in diese Richtung, wird der Renminbi doch nun neben Dollar, Euro, Japanischen Yen und Kanadischen Dollar als fünfte Währung gehalten. „Es gibt eine Reihe westlicher Regierungen, die Renminbi halten“, weiß Chris Jones. Noch machen die Regierungen dies aber nicht publik.

Die Beobachter rechnen damit, dass die britische Renminbi-Anleihe bald Nachahmer finden wird. Sowohl die französische als auch die luxemburgische Regierung soll an einem ähnlichen Deal interessiert sein. „Dies ist ein Präzedenzfall, andere Länder werden folgen“, sagt Bilal Hafeez, Global Strategist bei der Deutschen Bank. Eines der Hindernisse für die Internationalisierung des Renminbi sei der Mangel an hochpreisigen Bonds gewesen.

Tab. 1 Wachstum von Bondanleihen in lokalen Währungen

Rank	Currency	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 Q3	Total
1	US Dollar	3,890	4,199	3,930	2,981	3,615	3,626	3,072	3,392	3,061	2,240	34,007
2	Euro	2,598	2,974	2,151	2,108	2,179	1,593	1,648	1,586	1,265	1,129	19,231
3	Chinese Renminbi Yuan	92	95	167	235	342	321	551	750	682	627	3,862
4	Japanese Yen	247	254	313	321	349	342	342	361	284	204	3,017
5	British Pound Sterling	238	326	336	685	362	131	183	207	151	132	2,749
6	Canadian Dollar	90	117	133	129	130	187	202	206	202	134	1,529
7	Australian Dollar	73	83	67	58	119	150	136	146	147	108	1,087
8	South Korean Won	53	50	53	74	109	118	144	157	133	81	973
9	Swiss Franc	55	64	66	69	90	78	78	78	66	58	704
10	Russian Ruble	9	22	23	28	34	30	36	48	62	23	315
11	Indian Rupee	11	12	16	26	28	40	44	43	47	22	289
12	Swedish Krona	8	12	15	22	21	35	39	45	41	31	269
13	Brazilian Real	21	32	33	27	10	25	30	41	26	10	256
14	Norwegian Krone	2	4	10	13	30	25	42	42	30	17	214
15	Malaysian Ringgit	8	10	20	15	15	16	31	28	25	18	186
16	Mexican Peso	13	14	18	16	9	19	13	14	20	13	149
17	Singapore Dollar	5	8	8	12	8	17	17	24	15	15	130
18	Hong Kong Dollar	13	17	16	8	15	12	14	15	12	7	129
19	Thai Baht	6	4	8	12	15	10	9	24	22	17	127
20	New Taiwan Dollar	11	12	5	12	8	11	17	20	16	13	125
	Other	47	46	89	75	71	54	46	61	50	39	576
	Total	7,491	8,357	7,477	6,924	7,559	6,838	6,694	7,287	6,356	4,939	69,921

Angaben in Mrd. USD

Quelle: dealogic.

„Dies sollte nun einen deutlichen Unterschied machen“, führt Hafeez aus. Ähnlich war es auch bei den Sukuk-Bonds, die die britische Regierung im Frühsommer erstmals herausgegeben hatte. Sukuk-Bonds folgen den islamischen Vorschriften für Geldgeschäfte (Zinsverbot) und sind für die britische Regierung ein Vehikel, um mehr islamische Banken sowie Anleger nach London zu locken.

London soll nicht nur das Zentrum für den europäischen RMB-Handel werden, sondern auch der größte Standort für islamische Geldgeschäfte in Europa. Bei einem Sukuk-Bond erhält der Käufer keine „Zinsen“ ausgezahlt, sondern erwirbt stattdessen ein Teileigentum an einer Geldanlage (z. B. Wohneigentum) und wird durch die Erträge dieser Geldanlage entschädigt. Er hat also das Zinsverbot umgangen und trotzdem Geld verdient. Im Falle des britischen Sukuk zahlt die Regierung rund 2,036 Prozent aus, diese Erträge stammen aus Erträgen aus Wohneigentum, das der Regierung gehört.

Zwar handelte es sich um eine vergleichsweise geringe Summe – die britische Regierung lieh sich so 200 Millionen Pfund (rund 253 Millionen Euro) –, die luxemburgische Regierung folgte aber dem Beispiel und gab ebenso eine Sukuk-Anleihe heraus. Beobachtern zufolge hat Großbritannien mit der ersten Sukuk-Anleihe für Banken und Firmen einen Benchmark-Preis gesetzt.

Noch ist der Renminbi vor allem eine Handels- und Investmentwährung. „Die Anforderungen an eine international anerkannte Reservewährung sind hoch“, erklärt Horst Löchel. Es müsse eine Reihe von Kriterien erfüllt sein: „Sie brauchen unter anderem ein flexibles Wechselkurs-system und große liquide Finanzmärkte“, sagt Löchel. Er erwartet, dass sich China dem in vielen kleinen Schritten nähert.

Einer dieser Schritte wird das Shanghai Hongkong Stock Connect Program sein. Damit erhalten westliche Anleger die Möglichkeit, über einen Broker in Hongkong Aktien an der Shanghaier Börse zu kaufen. „Dies öffnet einen neuen Kanal für den freien Fluss von Kapital aus und nach China“, sagt Bilal Hafeez von der Deutschen Bank.

Ihre Autorin

Nina Trentmann

Tel.: +49 171 6861535

nina.trentmann@welt.de

China Greentech Report 2014

Schutz und Erhalt der Umwelt werden für China zunehmend wichtiger. Die Frage, wie unternehmerische Ansätze einen Beitrag zur Lösung der Energie- und Umweltprobleme leisten können, untersucht der *China Greentech Report* der China Greentech Initiative, die PwC maßgeblich unterstützt. Der *China Greentech Report 2014* gibt Einblicke in regulatorische Veränderungen sowie Neuerungen in

den Bereichen Finanzierung und Technologie in den verschiedenen Märkten für Umwelttechnologie, die sich als Reaktion auf die sich ändernden Prioritäten der chinesischen Regierung herausgebildet haben. Schwerpunkte sind dabei:

- die neuen Pläne der Regierung zur Reduzierung der Umweltverschmutzung
- Chinas Weg zu einer grüneren, intelligenteren und produktiveren Entwicklung
- wie vorausdenkende Unternehmen innovative Technologien nutzen und internationale Kooperation einsetzen, um Chinas nachhaltiges Wachstum zu beschleunigen

Der Report greift Chancen auf, die sich in den Bereichen Energiewertschöpfungskette, Gebäudetechnik, Nachhaltigkeitsindustrie sowie saubere Fahrzeuge bieten. Er beleuchtet unter anderem die Themen

- Energieeffizienz bei Neubauten und Renovierungen von Gebäuden
- Transportlösungen für die Städte
- grünes Bauen in verschiedenen Klimazonen
- regionale Konzepte für Elektrofahrzeuge
- Maßnahmen gegen industrielle Luftverschmutzung

The China Greentech Report 2014: Greener, smarter, more productive

Hrsg. von PwC China

August 2014, 130 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/cn_greentech_report_2014.html

Autofinanzierung in Städten

Wie viele andere Produkte in anderen Branchen hat sich die Autofinanzierung in China in den letzten Jahren auf Städte des ersten und zweiten Rangs (*Tier 1* und *2*) konzentriert. Aufgrund der fortschreitenden Urbanisierung entwickeln auch die Städte des dritten und vierten Rangs eine Nachfrage.

Chinas Zentralkomitee hat kürzlich einen neuen Plan zur Urbanisierung herausgegeben, nach dem die Bevölkerung dieser Städte bis 2020 um 100 Millionen Menschen steigen soll. In Zukunft werden mehr als die Hälfte der Neufahrzeuge in Tier-3- und in Tier-4-Städten verkauft werden. Von 100 Verbrauchern, die in den nächsten zwölf Monaten ein Auto kaufen wollen, leben nach einem aktuellen Bericht 68 in diesen Städten. 56 Prozent von ihnen sind Erstkäufer.

Im Bereich Autofinanzierung ergeben sich daher Chancen auf drei Gebieten:

- günstigere chinesische Marken
- Finanzierung von Gebrauchtwagen
- Finanzierungsangebote im Bereich Kundendienst

Allerdings gilt es dabei auch einige Herausforderungen zu meistern, speziell:

- Management der Distributionskanäle
- Management des Vertriebs
- Prozesseffizienz
- Kreditrisiken

Die Untersuchung von PwC China verschafft Einblicke in Chancen und Risiken des Marktes für Automobilfinanzierungen in China und zeigt mögliche Lösungsansätze auf.

Auto finance in China: Opportunities in tier three and four cities

Hrsg. von PwC China

Juli 2014, 16 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/auto_financing_market_opp_jul2014.html

Weltmeister im Onlineshopping

Wenn es um das Thema Onlineeinkauf geht, scheint die Begeisterung chinesischer Konsumenten keine Grenzen zu kennen. Wie die Ergebnisse des *PwC Total Retail Survey* belegen, sind sie erneut die passioniertesten Onlineeinkäufer weltweit. Sie haben öfter und auf mehr unterschiedlichen Geräten im Internet eingekauft als Befragte in anderen Ländern. Warum ist das so? Schnäppchenjagd ist mit 68 Prozent der am häufigsten genannte Grund, gefolgt von der Möglichkeit, sich rund um die Uhr eindecken zu können (46 Prozent). Während 51 Prozent der Chinesen mindestens einmal pro Monat mit ihrem Smartphone einkaufen, sind es weltweit gerade mal 21. Dabei liegen Apps und Browser in der Gunst chinesischer Verbraucher nahezu gleich auf. Auch Social-Media-Plattformen spielen beim Shoppen in China eine größere Rolle als anderswo. Neben guten Angeboten ziehen hier neue Produkte Kunden an. Dabei verliert die Unterscheidung zwischen Hersteller und Einzelhändler an Bedeutung, aber die Treue zu starken Marken ist groß.

Nach wie vor werden die meisten Umsätze im Internet an der Ostküste gemacht, aber der Absatz in den weniger entwickelten Provinzen wird nach den Prognosen auf Dauer schneller steigen. Für Unternehmen wird es notwendig sein, vorhandenes Wissen und moderne Technologien zu kombinieren, um den Erwartungen dieser aktiven Kunden gerecht zu werden.

China's surprising shoppers

Hrsg. von PwC China

August 2014, 6 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/rc_express_aug2014.html

Ansprechpartner

Leitung Deutschland



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

Leitung China



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

Leitung Schweiz



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

Redaktion



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 Business Consulting
Tel.: +86 10 6533-2356
simon.d.strom@cn.pwc.com

WP StB Nils Hansen
Senior Manager Assurance
Tel.: +86 10 6533-5591
nils.nh.hansen@cn.pwc.com

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

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

Jasmin Li Yang
Managerin Transaction Services
Tel.: +49 69 9585-5676
jasmin.li.yang@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
Senior Consultant Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@ch.pwc.com

Im Porträt: Dr. Gerhard Nowak

Partner

Ein guter (Arbeits-)Tag beginnt ...

... mit ausreichend Zeit für ein gutes Frühstück (egal zu welcher Uhrzeit).

Mein Traumberuf als Kind war ...

... Lkw- oder Omnibusfahrer.

Erfolge feiere ich ...

... mit meiner Familie, die dafür auch die größten Zugeständnisse machen muss.

Es bringt mich auf die Palme, wenn ...

... Unprofessionalität und Lethargie zusammentreffen.

Meine Traumstadt ist ...

... (immer noch) New York.

Mich fasziniert an der China Business Group ...

... die professionelle und erfolgreiche Zusammenarbeit über die Kontinente hinweg.

Den „China Compass“ sollte man lesen ...

... wenn man über die aktuellen Entwicklungen in China informiert sein will.

Nach seiner Promotion war Gerhard Nowak u. a. von 2007 bis 2010 für Management Engineers (ME) in Deutschland tätig und von 2010 bis 2013 Managing Director und International Director für ME China Co. Ltd./Booz & Co. in Shanghai. Seit 2014 ist Gerhard Nowak Partner bei PwC Strategy& (Germany) in München und Mitglied der China Business Group. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die ganzheitliche Optimierung der Wertschöpfungskette sowie die Konzeption und Implementierung von Wachstumsstrategien inklusive des Aufbaus neuer Standorte in China.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Gerhard Nowak

Tel.: +49 89 54525-530

gerhard.nowak@strategyand.pwc.com

Impressum

Herausgeber

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

Redaktionsleitung

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

Erscheinungsweise

3-mal jährlich, als Printausgabe und E-Paper/PDF
Die nächste Ausgabe erscheint im April 2015.

Abonnement und Adressmanagement

China_Compass_Newsletter@de.pwc.com

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.

© Dezember 2014 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.

