

MO(O)RE NEWS

MOORE STEPHENS – Das Nett-Work.



N° 1 2019

WIRTSCHAFTSPRÜFER. STEUERBERATER.

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

kurz vor der Urlaubszeit möchten wir Ihnen eine bunte „Strandtasche“ mit Artikeln aus den Bereichen Umsatzsteuer, Corporate Finance, Wirtschaftsprüfung und Recht mit in die Ferien geben. Und wie es sich gehört, haben wir auch Interessantes aus unseren Nachbarländern für Sie hinzugepackt.

Nicht nur innerhalb Europas freuen wir uns über erstklassige Zusammenarbeit von MOORE STEPHENS-Mitgliedskanzleien – auch auf internationaler Ebene tauschen sich MOORE STEPHENS-Experten zum Vorteil unserer Mandanten aus. So hat die internationale MOORE STEPHENS „Transfer Pricing Collaboration Group“ aktuell einen Vorsitzenden aus dem deutschen MOORE STEPHENS-Netzwerk, der seinen Global Chair in diesem Gremium nutzt, um unter anderem die netzwerkinterne Weiterbildung zu Verrechnungspreisthemen zu unterstützen und zu fördern.

Wir freuen uns, wenn möglichst viele Beiträge dieser MO(O)RE News Ihr Interesse finden, und wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre sowie einen ebensolchen Sommer!

EDITORIAL

Dear readers,

It's almost time for summer vacation, and we would like to send you off on vacation with a bright „beach bag“ of articles about value-added tax, corporate finance, auditing and law. And as is only right, we have also packed some interesting items from neighboring countries for you.

We are pleased that the outstanding collaboration between MOORE STEPHENS member firms is not limited to Europe: MOORE STEPHENS experts exchange their expertise on an international level as well for the benefit of our clients. For example, the international MOORE STEPHENS „Transfer Pricing Collaboration Group“ currently has a chairman from the German MOORE STEPHENS network, who is using his Global Chair of this body to support and promote education on transfer pricing issues within the German network.

We hope that many of the articles in this edition of MO(O)RE News will pique your interest and we wish you pleasant reading and a pleasant summer!



Dunja Krug
Alliance Manager
MO(O)RE News

info@moorestephens.de



UMSATZSTEUER

Bescheinigung für Online-Händler

Der konventionelle und stationäre Handel wird immer mehr durch den Absatz über das Internet verdrängt. Die Handelsbranche befindet sich in einem massiven Umbruch. Vielfach erfolgt der Absatz über elektronische Marktplätze wie z. B. Amazon oder eBay (sog. Marktplatzbetreiber). Der Marktplatzbetreiber stellt dabei einen virtuellen Handelsraum bzw. eine Plattform zur Verfügung. In die physische Lieferkette ist der Marktplatzbetreiber aber grundsätzlich nicht eingebunden, sondern erbringt eine Dienstleistung an den teilnehmenden Händler. Die Umsatzsteuer für den Verkaufsvorgang müssen die Händler selbstständig an das jeweilige Finanzamt abführen. Dies führte in der Vergangenheit zu hohen Umsatzsteuerausfällen in Deutschland, insbesondere durch Händler aus einem Drittland.

Der deutsche Fiskus hat hierauf durch das am 14.12.2018 verkündete „Gesetz zur Vermeidung von Umsatzsteuerausfällen beim Handel mit Waren im Internet und zur Änderung weiterer steuerlicher Vorschriften“ reagiert. Marktplatzbetreiber werden ab 2019 vom deutschen Fiskus in Haftung genommen, wenn in- und ausländische Onlinehändler auf ihrem Marktplatz in Deutschland Waren vertreiben, ohne deutsche Umsatzsteuer abzuführen. Die Marktplatzbetreiber werden dadurch letztlich genötigt, nur noch mit (steuerrechtlichen) Onlinehändlern zusammenzuarbeiten, die nachweisen können, dass sie in Deutschland steuerlich registriert sind.

Der Onlinehändler hat gegenüber dem Marktplatzbetreiber nachzuweisen, dass er in Deutschland steuerlich registriert ist. Dies erfolgt durch eine vom zuständigen Finanzamt erteilte Bescheinigung über die steuerliche Registrierung des Onlinehändlers in Deutschland, die wiederum dem Marktplatzbetreiber als Nachweis vorzulegen ist und ihn von seiner Haftung entbindet. Die Bescheinigung wird vom Finanzamt in Papierform erteilt, später sollen die Bescheinigungen in einer elektronischen Datenbank abrufbar sein. Der Antrag beim Finanzamt kann schriftlich unter Verwendung des Vordrucks „USt 1 TJ“ gestellt werden oder per E-Mail, wenn dort die gleichen Angaben enthalten sind. Onlinehändler aus dem Ausland müssen zwingend einen in Deutschland ansässigen Empfangsbevollmächtigten benennen. Die vom Finanzamt erteilte Bescheinigung ist längstens bis zum 31.12.2021 gültig, bis zu diesem Zeitpunkt soll der E-Commerce europaweit vereinheitlicht und reformiert werden.

VALUE-ADDED TAX

Certification for Online Vendors

Conventional and stationary retailers are increasingly being displaced by online sales. The retail sector is undergoing a massive upheaval. In many cases, sales are made through electronic marketplaces such as Amazon and eBay („marketplace operators“). Marketplace operators provide a virtual marketplace or platform but are generally not involved in the physical supply chain; instead, they provide a service to the participating vendors. The vendors themselves are responsible for paying value-added tax on their sales to the responsible tax office. In the past, this has resulted in significant losses of value-added tax revenue in Germany, particularly in the case of vendors residing in other countries.

The German tax authorities have responded to this situation with the „Act to Prevent VAT Losses from the Sale of Goods Online and Amending Other Tax Rules,“ which was pronounced on December 14, 2018. Starting in 2019, marketplace operators will be held liable by the German tax authorities if German or foreign online vendors sell goods in Germany through their marketplace without paying German value-added tax. As a result of this legislation, marketplace operators will ultimately be compelled to work only with online vendors who can demonstrate that they are registered with the German tax authorities.

Online vendors are required to demonstrate to the marketplace operators that they are registered with the German tax authorities. This can be done by obtaining certification from the competent tax office that the online vendor is registered to pay taxes in Germany, and then presenting this certification to the marketplace operator, releasing the latter from its liability. This certification is issued by the tax office in paper form, but in the future these certifications will be available in an electronic database. An application can be filed with the tax office in writing using the „USt 1 TJ“ form, or by e-mail, provided the same information is included. Online vendors living abroad are required to appoint an authorized receiving agent who is a German resident. The certification issued by the tax office is valid through December 31, 2021 at the latest, by which time e-commerce is to be standardized and reformed Europe-wide.

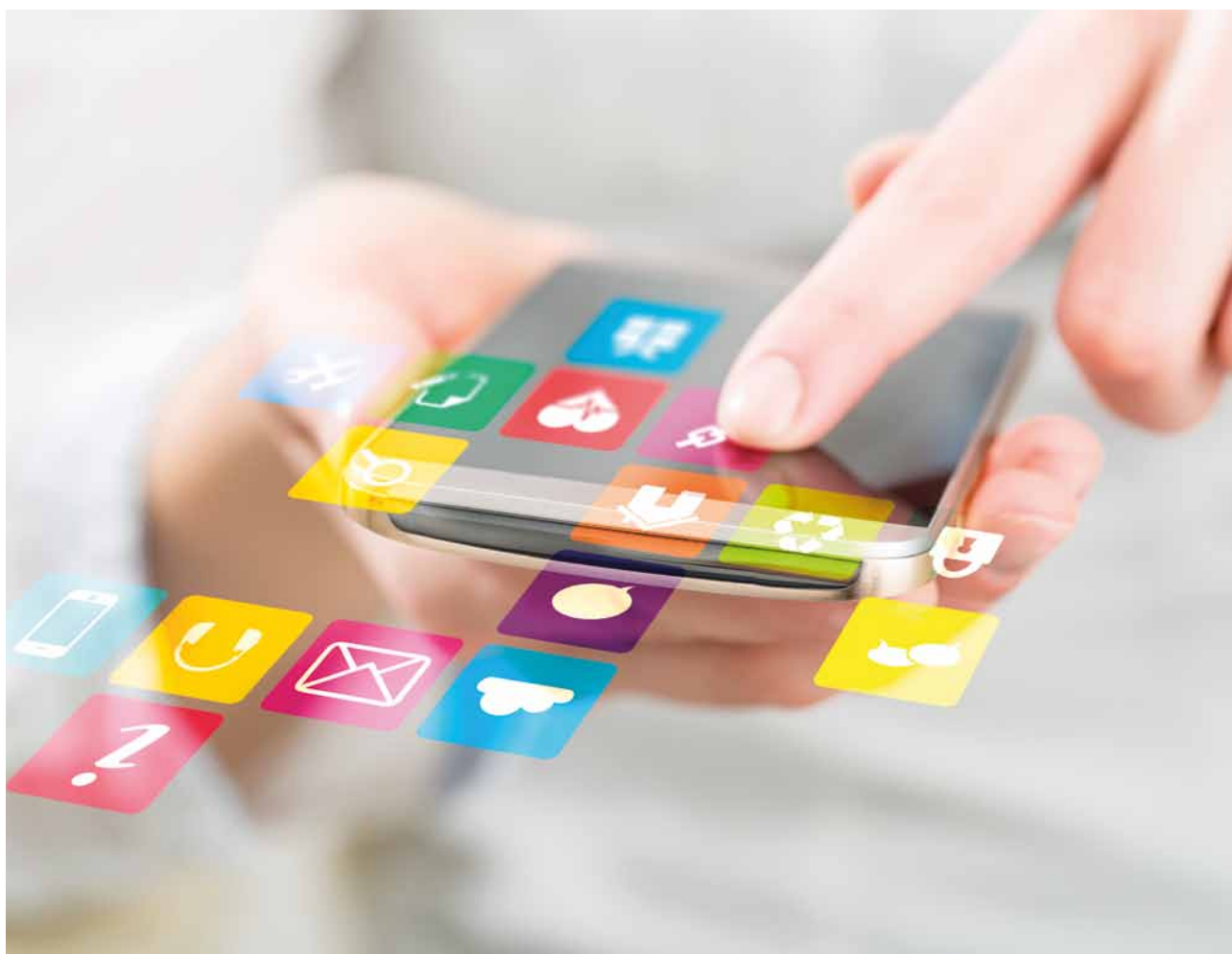
Derzeit schreiben die Marktplatzbetreiber alle Online-Händler im In- und Ausland an und fordern zur Vorlage der Bescheinigung des Finanzamtes auf, andernfalls könne die Geschäftsbeziehung womöglich nicht fortgesetzt werden. Bereits die Androhung der Haftung für Marktplatzbetreiber durch den deutschen Fiskus zeigte Wirkung: Das Finanzministerium Baden-Württemberg weist in einer Pressemitteilung darauf hin, dass im Mai 2017 insgesamt rund 500 Onlinehändler mit Sitz in China, Hongkong oder Taiwan in diesem Bundesland steuerlich registriert waren, im Dezember 2018 wären es bereits rund 7.000 Registrierungen gewesen.

At the moment, marketplace operators are contacting all online vendors, residing in Germany and abroad, and asking them to present certification from the tax office and informing them that the business relationship may have to be discontinued if they fail to do so. The mere threat that marketplace operators may be held liable by the German tax authorities has had an impact: the Ministry of Finance of the State of Baden-Württemberg noted in a press release that a total of around 7,000 online vendors residing in China, Hong Kong, and Taiwan were registered with the tax authorities in that state in December 2018, compared to just around 500 in May 2017.

muenchen@moorestephens.de



*Bastian Mönnig
Steuerberater und Fachberater für
Internationales Steuerrecht
Tax Advisor and Certified Advisor in
International Taxation
Moore Stephens KPWT AG, München*



RECHT

Punitive Damages – rechtliche Risiken bei Geschäften in den USA

Trotz der zunehmenden Sorge vor protektionistischen Maßnahmen sind die USA der wichtigste Auslandsmarkt für deutsche Unternehmen. Auch für den Mittelstand sind Geschäftsbeziehungen in den USA von essenzieller Bedeutung. Rund 100.000 kleine und mittlere deutsche Unternehmen erzielen in den USA Umsätze in einer Größenordnung von jährlich 30 bis 50 Mrd. Euro.

Geschäfte in den USA sind für den Unternehmer und dessen Berater jedoch stets mit der Frage der rechtlichen Risiken verknüpft. Dies gilt insbesondere für die – aus deutscher Sicht – exorbitanten Strafschadensersatzansprüche (Punitive Damages), die in den USA zugebilligt werden. Nicht nur gegen Großkonzerne werden Punitive Damages verhängt, wie etwa gegen Monsanto, das aufgrund der Klage des an Krebs erkrankten Dewayne Johnson von einem Geschworenengericht in San Francisco im August 2018 zu 39,2 Mio. USD Schadensersatz und 250 Mio. USD Punitive Damages verurteilt wurde. Auch im mittelständischen und privaten Bereich finden Punitive Damages regelmäßig Anwendung, etwa beim Rechtsstreit zwischen den verhältnismäßig kleinen Unternehmen Leatherman Tool Group und Cooper Industries wegen unzulässiger Verwendung von Werbematerial (die Geschworenen verhängten 50.000 USD Schadensersatz und 4,5 Mio. USD Strafschadensersatz).

Während dem deutschen Schadensersatzrecht der Gedanke zugrunde liegt, dass nur der tatsächlich entstandene Schaden zu ersetzen ist und eine etwaige darüber hinausgehende Bestrafung des Schädigers dem Strafrecht überlassen bleibt, werden mit den Punitive Damages Kompensation für den entstandenen Schaden und Bestrafung bereits im Bereich des Zivilrechts miteinander verknüpft. Schnell kann sich der Strafschadensersatz auf mehr als das 500-fache des eigentlichen Schadens belaufen. Diesem – auf den ersten Blick – schwer nachvollziehbaren Verhältnis liegt aber durchaus eine gewisse Logik zugrunde: Wenn beispielsweise der Hersteller eines mangelhaften Produktes eine Rückrufaktion unterlässt, weil die Kosten des Rückrufs viel höher sind als die zu erwartenden Schadensersatzzahlungen, wird der Hersteller im Schadensfall nicht nur mit dem tatsächlich entstandenen Schaden, sondern auch mit den ersparten Kosten des unterbliebenen Rückrufs belastet. Hinzu kommen aber regelmäßig noch – aus deutscher Sicht wiederum – exorbitante Schadensersatzbeträge für immaterielle Schäden (General Damages).

LAW

Punitive Damages: Legal Risks when Doing Business in the US

Despite mounting concerns about protectionist measures, the US is the most important foreign market for German companies. Business relationships in the US are of vital importance even for small and mid-sized companies: Around 100,000 small and mid-sized German companies generate annual revenues of between EUR 30 and 50 billion in the US.

But doing business in the US always involves the question of legal risks, for both entrepreneurs and their advisors. This is particularly true with respect to the exorbitant (from a German perspective) punitive damages that are awarded in the US. Punitive damages awards are not limited to large conglomerates like Monsanto, which was ordered to pay USD 39.2 million in compensatory damages and EUR 250 million in punitive damages by a jury in San Francisco in August 2018 in a lawsuit filed by plaintiff Dewayne Johnson, who is ill with cancer. Punitive damages are also routinely awarded against mid-sized and private companies, such as in a legal dispute between two relatively small companies, Leatherman Tool Group and Cooper Industries, concerning the illicit use of advertising material (the jury awarded USD 50,000 in compensatory damages and USD 4.5 million in punitive damages).

While the German law of damages is based on the principle that compensation is to be paid only for actual damages and that the question of additional penalties is to be left to the criminal courts, the existence of punitive damages means that plaintiffs can seek both compensation for the damages they sustained and the imposition of penalties against the person responsible, all within the context of civil proceedings. Punitive damages can easily amount to more than 500 times the amount of the actual damages. But while this ratio may be difficult to comprehend at first, there is a certain logic to it: for example, if the manufacturer of a defective product refrains from recalling the product because the cost of the recall would be much higher than the expected damage payments and damages occur, the manufacturer would have to pay not only the amount of the actual damages but also the expenditures it saved by not recalling the product. However, US plaintiffs are also typically awarded intangible damages (general damages) that are exorbitant, from the German perspective.

Nach einer Grundsatzentscheidung des BGH aus dem Jahr 1992 sind US-amerikanische Urteile, die Punitive Damages zusprechen, in Deutschland wegen Verstoßes gegen den ordre public nicht anerkennungsfähig und können daher in Deutschland nicht vollstreckt werden. Das deutsche Unternehmen, das in den USA zur Zahlung von Punitive Damages verurteilt worden ist, muss also (noch) nicht damit rechnen, dass in sein in Deutschland belegenes Vermögen vollstreckt werden könnte (wohl aber natürlich in das Vermögen, das in den USA und ggf. in anderen Ländern belegen ist). Ob es auf absehbare Zeit bei dieser Rechtslage verbleibt, ist jedoch zweifelhaft.

Auch im deutschen Schadensersatzrecht finden sich zunehmend Elemente der Prävention und damit des Strafschadensersatzes. Von Gerichten werden derartige Erwägungen bereits seit vielen Jahren einbezogen, etwa im Presserecht, wenn ein Verlag die Verletzung des Persönlichkeitsrechts einer prominenten Person in einem Artikel billigend in Kauf nimmt, weil der Gewinn aus der erhöhten Auflage den zu erwartenden Schadensersatz deutlich übersteigen würde. In jüngerer Zeit haben die Zielsetzungen eines Strafschadensersatzes aber auch in gesetzliche Regelungen Einzug gehalten, beispielsweise bei pauschalen Entschädigungen wegen Verstoßes gegen den allgemeinen Gleichbehandlungsgrundsatz.

Spiegelbildlich werden in den USA Punitive Damages zunehmend restriktiver gehandhabt. Von einer Annäherung der Rechtssysteme kann sicherlich keine Rede sein. Ob aber Punitive Damages auch in Zukunft als mit den Grundsätzen des deutschen Rechts unvereinbar anzusehen sind und diesbezügliche Urteile US-amerikanischer Gerichte deshalb nicht anerkannt werden, ist fraglich. Zumindest sind Urteile auf Punitive Damages nach aktueller Rechtslage teilanerkennungsfähig und in den USA erhobene Klagen sind nach Auffassung des Bundesverfassungsgerichts nunmehr in Deutschland auch zustellungsfähig. Umso mehr stellt sich die Frage, wie die mit den Punitive Damages verbundenen Risiken für ein deutsches Unternehmen einzugrenzen sind.

Ein Versicherungsschutz gegen Punitive Damages wird von den Versicherern regelmäßig ausgeschlossen und ist allenfalls zu horrenden Prämien individuell einzudecken. Bei Produkthaftpflichtschäden, bei denen zwischen dem Hersteller und dem Geschädigten keine vertraglichen Beziehungen bestehen, ist auch keine vertragliche Haftungsbegrenzung möglich. Wenn jedoch Vertragsbeziehungen zwischen einerseits dem deutschen Unternehmen bzw. seiner Tochtergesellschaft in den USA und andererseits dem Geschäftspartner in den USA bestehen, können durchaus Regelungen vereinbart werden, die einen beachtlichen Schutz bieten.

In accordance with a landmark ruling by the Federal Supreme Court in 1992, US court judgments that award punitive damages are not recognized in Germany for violation of public policy, and therefore cannot be enforced in Germany. Accordingly, German companies that are ordered to pay punitive damages in the US need not (for now) expect execution to be levied upon their assets in Germany (but likely should, of course, for assets located in the US and possibly other countries as well). However, it is doubtful whether the legal situation will remain this way for the foreseeable future.

Elements of prevention, i.e. of punitive damages, are being increasingly found in the German law of damages as well. The courts have taken such considerations into account for many years, e.g., in media law, in cases where a newspaper publisher accepts the risk of violating a prominent individual's personal rights in an article because it calculates that the profits from the increased circulation will be significantly higher than the expected damage payments. But recently, the principles of punitive damages have found their way into statutory provisions as well, e.g., in the lump-sum compensation payments for violations of the general principle of equal treatment.

At the same time, the use of punitive damages in the US is becoming more and more restricted. It certainly cannot be said that the two legal systems are becoming more harmonized. However, it is questionable whether punitive damages will continue to be regarded as inconsistent with the principles of German law in the future, so that judgments by US courts that award punitive damages will not be recognized. At the very least, judgments awarding punitive damages are eligible for partial recognition under current law, and the Federal Constitutional Court has now ruled that complaints filed in the US can be served in Germany as well. This makes it all the more important for German companies to consider what measures they can take in order to minimize the risks associated with punitive damages.

Insurance coverage for punitive damages is typically excluded by insurers; coverage may be available in individual cases, but only at the cost of very high premiums. In product liability cases in which no contractual relationship exists between the manufacturer and the injured party, there are no contractual means of limiting liability. However, if contractual relationships exist between a German company or its US subsidiary, on the one hand, and a business partner in the US, on the other, it is certainly possible to make arrangements that can afford significant protection:

Zwar werden sich US-amerikanische Geschäftspartner auf die Vereinbarung der Anwendbarkeit deutschen Rechts und eines deutschen Gerichtsstandes jedenfalls dann nicht einlassen, wenn sie wirtschaftlich überlegen sind. Erfahrungsgemäß lässt sich jedoch häufig das Recht eines „neutralen“ Drittstaates vereinbaren, in dessen Rechtsordnung keine Punitiven Dama- ges vorgesehen sind.

Ist die Anwendbarkeit des US-amerikanischen Rechts unum- gänglich, verbleibt zunächst die Möglichkeit, das (vorteilhaf- tere) Recht eines bestimmten US-Staates als anwendbar zu vereinbaren, wobei das Recht des Bundesstaates New York oftmals präferiert wird. Auch können die sog. Jury Trials, bei denen Geschworene über die Höhe von Schadensersatzan- sprüchen regelmäßig sehr großzügig entscheiden, ausge- schlossen werden. Und schließlich können auch Punitiven Da- mages und vergleichbare Rechtsinstitute (General Damages, Consequential Damages etc.) generell abbedungen werden, wozu US-amerikanische Unternehmen – nicht zuletzt auch im eigenen Interesse – regelmäßig bereit sind.

Im Ergebnis können die Risiken von Punitiven Dama- ges und vergleichbaren Rechtsinstituten zwar nicht gänzlich ausge- schlossen, durch eine versierte und detaillierte Vertragsges- taltung aber deutlich minimiert werden.

US business partners will not agree on the applicability of German law and a German place of jurisdiction, certainly not if they are in an economically superior position. Based on experience, however, it is often possible to agree on the law of a „neutral“ third country whose legal system does not provide for punitive damages.

If the applicability of US law cannot be avoided, there is still the option of agreeing on the applicability of the (more advantageous) law of a specific US state: the law of New York state is often preferred, for example. Arrange- ments can also be made to exclude „jury trials“, as juries typically award very generous damages. Finally, the parties could agree on a general waiver of punitive damages and comparable legal institutions (general damages, conse- quential damages, etc.), something that US companies are typically willing to do, in their own interest if for no other reason.

In conclusion, while the risks posed by punitive damages and comparable legal institutions cannot be eliminated entirely, it is possible to minimize these risks to a substan- tial extent if the contractual agreement is formulated in a skillful manner, and with attention to detail.

muenchen@moorestephens.de



*Dr. Stefan Hillebrand
Rechtsanwalt
Lawyer
Moore Stephens KPWT AG,
München*



UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Herausforderungen an die Bewertung von Unternehmen sowie im Rahmen von M&A-Transaktionen

Viele Unternehmen sowie auch ganze Geschäftszweige sehen sich einem stark veränderten und sich immer weiter wandelnden Markt- und Wettbewerbsumfeld gegenüber. Insbesondere durch neue Technologien und junge Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen hat sich der Wettbewerb verschärft. Mitunter ist hierbei sogar ein „disruptiver“ Wettbewerb, in dem bestehende Produkte, Dienstleistungen oder Technologien ersetzt oder vom Markt verdrängt werden, beobachtbar.

Auswirkungen auf die Bewertungs- und Transaktionspraxis sowie bestehende Bewertungsmodelle

Durch den beobachtbaren Wandel ergeben sich erhöhte Anforderungen an und neue Herausforderungen für die Unternehmens- und Planungsanalyse, z. B. im Rahmen von Unternehmenstransaktionen sowie bei der Bewertung von Unternehmen. Erkennbar wird dies dadurch, dass neue IDW-Standards und -Hinweise diese aktuellen Entwicklungen, wie zum Beispiel den Umgang mit den Auswirkungen der „Digitalisierung“, aufgreifen und bestehende Standards dahingehend überarbeitet werden. Hierzu zählen beispielsweise der „IDW-Praxishinweis zur Beurteilung einer Unternehmensplanung bei Bewertung, Restrukturierungen, Due Diligence und Fairness Opinion“ sowie die Überarbeitung des IDW S6 „Anforderungen an Sanierungskonzepte“.

Eine Neuentwicklung bzw. grundlegende Überarbeitung bestehender Analysetechniken und Bewertungsmodelle ist aufgrund der aktuell beobachtbaren Entwicklungen nicht erforderlich, jedoch wird der Fokus künftig bei der Ermittlung von Unternehmenswerten sowie im Rahmen von Transaktionen als Grundlage von Kaufpreisverhandlungen zunehmend auf der Analyse der Planungsrechnung und vorgelagert auf der Analyse von Geschäftsmodellen und des Markt- und Wettbewerbsumfelds liegen. In diesem Zusammenhang spielt neben der Beurteilung von Investitionsentscheidungen auch die Frage, welche Risiken und welche „Lebensdauer“ bestehende und neue Geschäftsmodelle haben, eine entscheidende Rolle.

CORPORATE FINANCE

Constant Market-related Increase in Demands Concerning the Valuation of Companies and in M&A Transactions

Many companies, as well as entire business segments, are faced with a significantly altered and increasingly changing environment in terms of markets and competition. Competition has intensified due, in particular, to new technologies and young companies with innovative business models. “Disruptive” competition in which existing products, services, or technologies are replaced or forced out of the market can even be observed sometimes.

Impact on valuation and transaction practice and existing valuation models

The discernible change has resulted in increased requirements and new demands for company and planning analysis, e.g., in corporate transactions and company valuations. This is evident from the fact that new IDW [German Institute of Public Auditors] standards and information address these current trends, such as, for example, the handling of the effects of “digitization”, and existing standards are revised accordingly. This includes, for instance, “IDW Praxishinweis zur Beurteilung einer Unternehmensplanung bei Bewertung, Restrukturierungen, Due Diligence und Fairness Opinion” [IDW practical information on assessing company planning in valuation, restructurings, due diligence, and fairness opinion] and the revision of IDW S6 “Anforderungen an Sanierungskonzepte” [Requirements for restructuring concepts].

A new development or fundamental revision of existing analytical techniques and valuation methods is not necessary based on the currently observable developments. But in future, in determining company values and in the course of transactions the focus will increasingly be on the analysis of the budgetary accounting and upstream on the analysis of business models and the market and competitive environment as the basis of purchase price negotiations. In addition to the assessment of investment decisions, the question of what risks and what “lifetime” existing and new business models have plays a key role in this context.

Dass hierbei oftmals divergierende Einschätzungen sowie unterschiedliche subjektive (Wert-)Vorstellungen vorherrschen, zeigen die aktuell beobachtbaren Abweichungen zwischen den (gezahlten) Kaufpreisen für Unternehmen und den (fundamental ermittelten) Unternehmenswerten. Ein vergleichbarer Rückschluss lässt sich auch aus den hohen (Börsen-)Bewertungen von Unternehmen mit neuen und innovativen Geschäftsmodellen (z. B. Wirecard, etc.) im Vergleich zur Bewertung von etablierten Unternehmen mit jahrzehntelanger Tradition ziehen.

Künftige Herausforderungen für Unternehmen

Im Folgenden sind wesentliche Faktoren dargestellt, welche die Herausforderungen für Unternehmen und deren Entscheidungsträger in Bezug auf die nachhaltige Ausrichtung und wertorientierte Steuerung von Unternehmen zusammenfassen:

Kaufpreis- und wertbeeinflussende Faktoren



Neben der strategischen Ausrichtung des Unternehmens können diese Faktoren auch das Beteiligungsmanagement sowie die Durchführung und Ausgestaltung von Transaktionen wesentlich beeinflussen. Dabei kann es oftmals „pragmatischer“, „zielführender“ und auch „zeitlich effizienter“ sein, Start-up-Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen zu erwerben und hierdurch einen technologischen und kulturellen Wandel im Unternehmen einzuleiten, als diesen Wandel durch Investitionen in Forschung und Entwicklung und ggf. durch interne Restrukturierungsmaßnahmen selbst vorzunehmen.

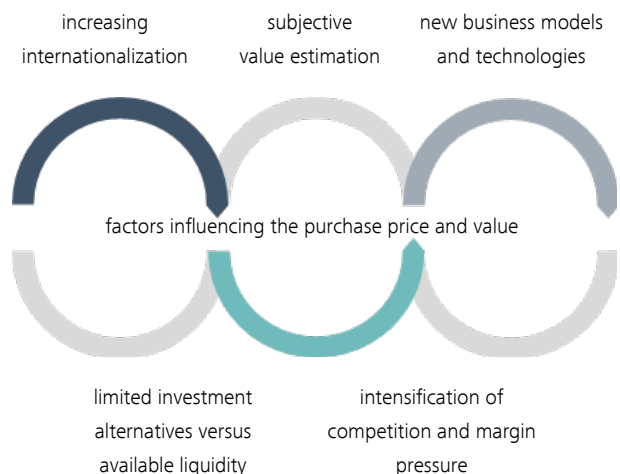
Auch die Ausgestaltung von Unternehmenstransaktionen hat sich in der letzten Zeit stark verändert. In der Vergangenheit war der vollständige Erwerb von Unternehmen die Regel. Aktuell sind jedoch gerade in der „Start-up-Szene“ oder bei Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen die Teilnahme an „Finanzierungsrunden“ und „Venture-Beteili-

The fact that often diverging estimates and differing subjective (value) ideas prevail in this process is shown by the currently observable differences between the (paid) purchase prices for companies and the (fundamentally determined) company values. A similar conclusion can be drawn from the high (stock market) valuations of companies with new and innovative business models (e.g. Wirecard, etc.) compared to the valuation of established companies with decades of tradition behind them.

Future challenges for companies

The following key factors summarize the challenges for companies and their decision Makers relating to the long-term strategy and value-oriented management of companies:

Factors influencing the purchase price and value



In addition to the company's corporate strategy, these factors can also significantly impact both investment management and the implementation and organization of transactions. It may often be "more pragmatic", "more expedient" and also "more time-efficient" to acquire start-up companies with innovative business models and by doing so initiate a technological and cultural change in the company than to effect this change themselves by investing in research and development and, in some cases, by internal restructuring measures.

The way corporate transactions are organized has also changed significantly in recent times. The complete acquisition of companies was the rule in the past. Currently, however, participation in "financing rounds" and "venture equity models" are widespread in the "start-up scene" or in companies with innovative business models. New and complex requirements have arisen relating to company

gungsmodellen“ weit verbreitet. Dabei ergeben sich neue und komplexe Anforderungen in Bezug auf die Unternehmensanalyse, der Ableitung von (Anteils-)Kaufpreisen sowie der generellen Durchführung von Transaktionen. In operativer Hinsicht ist nach Durchführung der Transaktion die Integration des Zugangs zu „anteilig erworbenem Know-how“ in das eigene Unternehmen zu bewerkstelligen.

Von der steigenden Komplexität dieser Anforderungen sind die innerhalb der Unternehmen involvierten Parteien wie auch externe Parteien bei der Unterstützung im Rahmen von M&A-Transaktionen gleichermaßen betroffen.

analysis, the derivation of (share) purchase prices, and the general implementation of transactions. Operationally, after the transaction is implemented, the access to “allocable purchased know-how” be must integrated into their own company.

The parties involved within the company as well as external parties are impacted similarly by the increasing complexity of these requirements when assisting in M&A transactions.

augsburg@moorestephens.de



*Jürgen Baur
Steuerberater
Tax Advisor
Sonntag & Partner,
Augsburg*



WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

Neue Angabepflichten zu Nahestehenden nach ISA (E-DE) 550?

IDW verlangt erneut über das HGB hinausgehende Angaben

Vor Kurzem verpflichtete das IDW mit IDW PS 270 n. F. bestandsgefährdete Unternehmen zu einer Anhangangabe, die das HGB nicht kennt. Nun will das IDW mit ISA (E-DE) 550 Unternehmen zu Angaben über Geschäfte mit Nahestehenden verpflichten, die das HGB wiederum so nicht vorsieht.

Kapitalgesellschaften und haftungsbeschränkte Personenhandelsgesellschaften

Für Kapitalgesellschaften und haftungsbeschränkte Personenhandelsgesellschaften fordert ISA (E-DE) 550 Anhangangaben zur sachgerechten Gesamtdarstellung. So werde eine sachgerechte Gesamtdarstellung vielleicht verfehlt, wenn der Verkauf einer Immobilie an einen beherrschenden Anteilseigner zu einem Preis ungleich dem Marktwert mit Gewinn oder Verlust erfolge. Gefordert wird eine **Angabe zur Transaktion** mit dem Nahestehenden.

Jedoch hält das HGB schon eine Anhangangabe bereit, nämlich zumindest die **nicht zu marktüblichen Bedingungen zustande gekommenen Geschäfte** mit Nahestehenden, einschließlich Angaben zur Art der Beziehung und zum Wert der Geschäfte. Hier gibt es folgende Erleichterungen:

- Es dürfen **auch alle Geschäfte angegeben** werden; die Untergliederung in marktübliche und marktunübliche Geschäfte ist nicht nötig. Sind alle Geschäfte marktüblich, **entfällt** die Angabe.
- Geschäfte mit in **100 %igem Anteilsbesitz** in einen Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen brauchen nicht angegeben zu werden.
- **Kleinst- und kleine Gesellschaften** sind von der Angabe befreit; **mittelgroße Gesellschaften** müssen die Angaben nur unter bestimmten Voraussetzungen machen.

Diese Erleichterungen gehen aber **ins Leere**, wenn ISA (E-DE) 550 gleichwohl eine darüber hinausgehende zweite

AUDITING

New Disclosure Requirements for Related Parties in Accordance with ISA (E-DE) 550?

IDW once again requires disclosures beyond those required under the German Commercial Code

In the version of IDW Auditing Standard 270, the Institute of Public Auditors in Germany, or IDW, recently required companies whose existence is in jeopardy to make disclosures in the notes to their financial statements which are not required under the German Commercial Code. Now, in its International Standard on Auditing ISA (E-DE) 550, ISW once again plans to require companies to make disclosures concerning transactions with related parties which are not required by the German Commercial Code.

Corporations and limited liability partnerships

ISA (E-DE) 550 requires corporations and limited liability partnerships to make disclosures in the notes to their financial statements in order to ensure an accurate overall presentation. For example, reporting the sale of a property to a controlling shareholder at a price which does not equal the market value of the property as profit and loss may not conform to an accurate overall presentation. Rather, it is necessary to **disclose the transaction** with the related party.

The German Commercial Code also requires companies to make disclosures in the notes to their financial statements, i.e., at the very least **transactions with related parties that were not at arm's length terms**, including statements concerning the nature of the relationship and the value of the transactions. The following exemptions apply for this requirement:

- While companies have the option of **disclosing all transactions**, they are not required to break them down into transactions at arm's length terms and those which are not at arm's length terms. If all transactions are at arm's length terms, a disclosure is **not required**.
- Transactions with consolidated companies which are **wholly owned by the parent** company need not be disclosed.
- **Small and very small companies** are not required to disclose these transactions, and **medium-sized companies** are only required to do so under certain conditions.

Anhangangabe zur Gewährleistung einer sachgerechten Gesamtdarstellung fordert, mithin die vom Gesetzgeber vorgesehenen Erleichterungen möglicherweise als Ursache dafür ansieht, dass der Abschluss kein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage mehr vermittelt.

Übrige Kaufleute

Für übrige Kaufleute fordert ISA (E-DE) 550 Anhangangaben zur Vermeidung eines irreführenden Abschlusses. Zwar wird eingeschränkt, ein Abschluss sei nur „äußerst selten“ irreführend. Doch liege eine Irreführung schon vor, wenn ein Unternehmen einen erheblichen Teil seiner Erlöse mit Nahestehenden erziele, ohne dies anzugeben. Gefordert wird ein **Davon-Vermerk** zu den Umsatzerlösen mit Nahestehenden, und zwar unabhängig davon, ob das Geschäft marktüblich war oder nicht. Für übrige Kaufleute sieht das HGB aber überhaupt keine Angabe vor; die Vorschriften für alle Kaufleute **kennen keine Nahestehenden!**

Fazit

Frei nach **Friedrich von Schiller**: Des IDW Wille, das ist sein Glück! Dem IDW ist zu empfehlen festzustellen, dass ISA (E-DE) 550 keine neuen Angaben vorsieht – das wäre zu unser aller Glück!

Literatur:

Schüttler, Neue Angabepflichten zu Nahestehenden nach ISA (E-DE) 550? – IDW verlangt erneut über das HGB hinausgehende Angaben, NWB WP Praxis 2019, Heft 1, S. 9.

*But these exemptions would be **moot** if ISA (E-DE) 550 nevertheless required a second disclosure in the notes in order to ensure an accurate overall presentation, i.e. if the exemptions provided for by lawmakers in the Commercial Code were to be regarded potentially as a reason why the financial statements fail to convey a true and fair view of the company's financial, earnings and liquidity position.*

Other merchants

*For other merchants, ISA (E-DE) 550 requires disclosures in the notes in order to ensure that the financial statements are not misleading. While the standard qualifies this requirement by noting that it is „extremely rare“ for financial statements to be misleading, it also states that financial statements are considered misleading if the company earns a significant percentage of its revenues from related parties and fails to disclose this fact. Companies are required to disclose **how much** of their revenues were earned from related parties, regardless of whether the transaction was executed at arm's length terms or not. The German Commercial Code requires no disclosure whatsoever for other merchants as the rules for all merchants **recognize no related parties!***

Conclusion

*To paraphrase **Friedrich von Schiller**, IDW's will is its happiness! IDW should be advised to declare that ISA (E-DE) 550 does not require any new disclosures, which would make us all happy!*

Literature:

Schüttler, Neue Angabepflichten zu Nahestehenden nach ISA (E-DE) 550? – IDW verlangt erneut über das HGB hinausgehende Angaben, NWB WP Praxis 2019, Vol. 1, p. 9.

dortmund@moorestephens.de



Mark Schüttler
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Auditor, Tax Advisor
MOORE STEPHENS Westfalen AG,
Dortmund

ÖSTERREICH

Bilanzierung von Rückbauverpflichtungen bei österreichischen Seilbahnbetrieben

Allgemeines

Seit Jahren verzeichnet der österreichische Wintersporttourismus stetigen Zulauf. Um den steigenden Ansprüchen der Wintergäste gerecht zu werden, sind umfangreiche Investitionen in die Infrastruktur notwendig. Zum Schutz der Flora und Fauna in den überwiegend in sensiblen Alpenzonen gelegenen Winterskigebieten wurden umfangreiche Gesetze erlassen, die auch einen Einfluss auf die Bilanzierung von Jahresabschlüssen der in diesem Raum tätigen Unternehmen haben.

Zur Bilanzierung von Rückbauverpflichtungen bei Seilbahnbetrieben

Die juristische Grundlage zur Bilanzierung und die Bewertung von Rückbauverpflichtungen als Teil der Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten finden sich im österreichischen Unternehmensgesetzbuch (UGB) sowie im österreichischen Seilbahngesetz.

Diesem zufolge ist für Abbruchverpflichtungen betreffend Lift- und Beschneigungsanlagen eine Ansammlungsrückstellung zu bilden.

Für die Bildung von Rückstellungen bei Seilbahnbetrieben gelten die Bestimmungen des § 198 Abs. 8 Z. 1 UGB, wonach eine bilanzielle Vorsorge im Jahresabschluss für ungewisse Verbindlichkeiten (Verbindlichkeitsrückstellung) und für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften (Drohverlustrückstellung) zu bilden sind, wenn nachfolgende Kriterien erfüllt sind:

- (1) hinreichend konkretisierte Verpflichtung in der Vergangenheit und
- (2) Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme

Die Errichtung von Lifтанlagen und weiterer Infrastruktur stellt i. d. Z. ein wirtschaftliches Ereignis in der Vergangenheit dar, das mit Auslaufen der Betriebsgenehmigung der Anlage aufgrund der Konzessionsvereinbarung überwiegend zu einem Rekultivierungserfordernis führt.

AUSTRIA

Accounting of Decommissioning and Restoration Liabilities in Austrian Cable Car Entities

General information

The ski tourism in the Austrian Alps is increasing year by year and leads to significant investments in the infrastructure of skiable areas. Most of the lift facilities are mainly built in environmentally sensitive areas. As a result, there are various legal obligations to protect flora and fauna in these specific landscapes that also affect the reporting of entities doing business in these regions.

Accounting of decommissioning and restoration obligations in cable car entities

The accounting of decommissioning and restoration liabilities as a part of contingent liabilities is basically stipulated in the Austrian Commercial Code (UGB) with additional requirements as set out in the Austrian Cable Car Code.

In accordance to the Austrian legal requirements, the liability of decommissioning and restoration costs of lift systems and snowmaking facilities is measured by using the projected unit credit method.

The accounting and measurement of decommissioning and restoration obligations in cable car entities pursuant to § 198 (8) Z1 UGB follows the general accounting principles for uncertain liabilities and impending losses and shall be recognized when:

- (1) an entity has a sufficient obligation as a result of a past event*
- (2) it is more likely than not that an obligation exists at the end of the reporting period*

Investments in skiable areas met all of these requirements as the construction is an event in the past and the obligation to rebuild these facilities is mainly regulated in the operator's concession agreements.

Aufgrund der Rechtsprechung des österreichischen Verwaltungsgerichtshofes vom April 2015 sind die unternehmensrechtlich gebildeten Rekultivierungsrückstellungen auch steuerlich abzugsfähig.

Die nachfolgenden Fragen sollen einen Überblick über die wichtigsten Spezifika für die Bilanzierung von Rekultivierungsrückstellungen bei Seilbahnbetrieben geben.

Welche Objekte sind rückzubauen?

Gemäß § 52 Abs. 3 des österreichischen Seilbahngesetzes liegt die Entscheidung, welche Teile der Seilbahnanlage zu beseitigen sind, beim Landeshauptmann.

In Bezug auf die Befassung mit der Rekultivierungsrückstellung sind für folgende Objekte Überlegungen zum Rückbau vorzusehen.

- Abtragung und Entsorgung von Gebäuden (Tal- und Bergstationen)
- Abtragung und Entsorgung von Seilbahntechnik
- Abtragung und Entsorgung von Beschneiungsanlagen
- Rückbau von Speicherteichen
- Aufforstung und Begrünung für Trassen, Skipisten

Ansatz und Bewertung von Rekultivierungskosten

Die Verpflichtung für die Rekultivierung von Seilbahnanlagen ist zum Erfüllungsbetrag bzw. zu jenem Betrag, der zur Erfüllung der Verpflichtung aufgewendet werden muss, anzusetzen.

Die Kosten für Rekultivierungsmaßnahmen sind vorzugsweise mittels Gutachten zu ermitteln oder, falls im Einzelfall keine Gutachten vorliegen, mittels Schätzverfahren zu erheben.

Der Erfüllungsbetrag berücksichtigt per Begriffsdefinition ebenso künftige Preis- und Kostensteigerungen. Da die Rückstellung einen unbestimmten, in der Zukunft liegenden Betrag umfasst ist die Verpflichtung auf den aktuellen Barwert abzuzinsen. Die Regelung hierzu findet sich im § 211 Abs. 2 UGB i. d. F. RÄG 2014.

Über welchen Zeitraum erfolgt die Ansammlung für Rekultivierungskosten?

Mit der Errichtung einer Seilbahnanlage begründet sich die Verpflichtung zur Rekultivierung und mit dem Betrieb der Seilbahnanlage die wirtschaftliche Verursachung.

Based on the jurisprudence of the Austrian administrative court in April 2015, these obligations are tax-deductible.

The following questions shall give a short overview of specific factors and particularities in the accounting of decommissioning and restoration obligations in cable car entities.

What kind of facilities have to be restored?

Pursuant to § 52 (3) of the Austrian Cable Car Code basically the governor has to decide what kind of facilities have to be restored. That can include the following structures:

- Lower station and top station
- Lift systems including all technical constructions
- Snowmaking facilities including the equipment
- Reservoirs and water ponds
- Recultivation of lift tracks and ski pistes

Recognition and measurement of decommissioning and restoration liabilities?

The costs should be based on the probable amount to settle the obligation, which is often determined by an expert opinion. In the case there is no opinion available the amount can be estimated.

The costs should also include the expected increase in price and future costs. As the occurrence of the liability of the provision is an uncertain future event the amount of the provision shall be the present value by using a discount rate in accordance to § 211 (2) UGB considering special requirements under RÄG 2014.

Accumulation period of decommissioning and restoration liabilities?

The accumulation period starts with the constructions of the facilities as this is the event when the operator enters into the commitment. The period ends at the moment the business activity is ceased.

Hierbei lassen sich folgende Zeiträume für die Ansammlungsperiode der Rückstellung ableiten:

- Konzessionsdauer der Seilbahnanlage mit der Möglichkeit der Verlängerung
- Lebensdauer (unternehmerische Nutzungsdauer) der Seilbahnanlage
- Zeitraum bis zur dauernden Betriebseinstellung der Seilbahnanlage

Zusammenfassung

Ganz allgemein kann also festgehalten werden, dass die Verpflichtung zur Bildung einer Reaktivierungsrückstellung aus dem Gesetz (oder auch aus einem privatrechtlichen Vertrag) dem Grunde nach gegeben ist, wonach der Zeitpunkt der Reaktivierung und die Höhe der damit verbundenen Kosten unsicher sind.

Eine Inanspruchnahme von Reaktivierungsmaßnahmen ist im Einzelfall unter Würdigung sämtlicher verfügbarer Informationen und Verhältnisse zu jedem Bilanzstichtag zu beurteilen. Die Verpflichtung zur Abtragung und zur Wiederaufforstung einer gegenständlichen Liftanlage ist insbesondere auf Basis der Konzessionsdauer oder aufgrund einer voraussichtlichen dauernden Betriebseinstellung mittels größter Sorgfalt zu prüfen.

christian.pedross@moorestephens.at

A proper timeline can be derived from the following periods.

- *Concession period including possible prolongation*
- *Expected utility (useful life of the assets)*
- *Period depending on operational factors such as expected closing of the lift*

Conclusion:

In general there is a legal obligation (or in certain cases a contractual obligation) to recognize a provision for future decommissioning and restoration considering the contractual and economic conditions.

The obligation amount can be effected by various parameters and has to be verified individually. Especially the period of the long-term provision should be determined whether on the concession period or lifetime of the facilities and reviewed every year.



*Christian Pedross
Wirtschaftsprüfer
Auditor
MOORE STEPHENS INTERAUDIT,
Salzburg*



FRANKREICH

Einbehalt der französischen Einkommensteuer durch den Arbeitgeber ab 1. Januar 2019: praktische Hinweise und Besonderheiten für nicht in Frankreich etablierte Arbeitgeber

Seit dem 1. Januar 2019 erhält der französische Lohnempfänger auf seinem Bankkonto nur noch sein Monatseinkommen nach Abzug der Einkommensteuer. Dies stellt einen signifikanten Einschnitt in die persönliche Situation des Arbeitnehmers dar, denn bisher war dem französischen Arbeitgeber die steuerliche Situation seines Arbeitnehmers nicht bekannt.

Für den Arbeitgeber bedeutet diese Reform teilweise erhebliche Kosten für die Einmalumstellung sowie zusätzliche Verantwortung für die permanente Abwicklung des Steuerinzugs.

Die neue Regelung betrifft alle Unternehmen, die in Frankreich steuerpflichtige Gehälter auszahlen, unabhängig davon, ob Arbeitgeber und/oder Arbeitnehmer den französischen Steuerbehörden bereits bekannt sind.

Es muss zwischen drei Verfahren unterschieden werden:

- PAS (Prélèvement A la Source)
- PASRAU (Prélèvement A la Source pour les Revenus AUTres)
- RAS (Retenue A la Source)

Während PAS das Standardverfahren für französische Arbeitgeber ist, sind das PASRAU- und das RAS-Verfahren insbesondere von internationalen Arbeitgebern zu beachten. Während der Arbeitgeber (bzw. der mit der Erstellung der Gehaltsabrechnungen beauftragte Berater) in der Vergangenheit im Wesentlichen sozialversicherungsrechtliche Aspekte zu beachten hatte, kommen jetzt zunehmend auch steuerliche Fragestellungen hinzu.

1 Prinzip der Berechnung der einzubehaltenden Einkommensteuer auf in Frankreich steuerpflichtige Gehälter

FRANCE

Withholding of French Income Tax by the Employer from January 1, 2019 – Practical Information and Special Features for Employers not Established in France

As of January 2019, employers in France have to withhold income taxes monthly from employees' pay slips and pay it to the tax administration.

The self-declaration of salary income and the payment of income tax with a time deferral of one year, which has been in force in the past, has thus come to an end.

As of January 1, 2019, French employees only receive on their bank account their monthly income after the deduction of income tax. This represents a significant brake in the employee's personal situation, as the French employer was previously unaware of its employee's tax situation.

For the employer, this reform means, in part, considerable costs for the one-off changeover as well as additional responsibilities for the permanent processing of tax collection.

The new scheme applies to all companies that pay salaries taxable in France, regardless of whether the employer and/or the employee are already known by the French tax authorities.

A distinction must be made between three systems:

- PAS (Prélèvement A la Source)
- PASRAU (Prélèvement A la Source pour les Revenus AUTres)
- RAS (Retenue A la Source)

While PAS is the standard procedure for French employers, PASRAU and RAS procedures are particularly important for international employers. Whereas in the past the employer (or the consultant commissioned with the preparation of the pay slips) mainly had to take social security aspects into account, tax issues are now increasingly being added.

1. The principle of calculating the income tax to be withheld on salaries taxable in France

Für die Ermittlung des Lohnsteuereinbehalts wird ein Steuersatz zugrunde gelegt, der aus der letzten dem Finanzamt vorliegenden Einkommensteuererklärung abgeleitet wird. Da in Frankreich das Einkommen des gesamten steuerlichen Haushalts für die Einkommensteuer herangezogen wird, ergibt sich der Steuersatz aus dem Gesamteinkommen: Es wird ein „gemeinsamer Steuersatz“ („*taux commun*“: für den gesamten Haushalt) benutzt.

Der Arbeitnehmer hat allerdings die Möglichkeit, beim Finanzamt die Anwendung eines anderen Satzes zu beantragen. Folgende Steuersätze können Anwendung finden:

- ein „individualisierter Satz“ („*taux individualisé*“: nur auf die Einkünfte des Arbeitnehmers und seiner persönlichen Situation basiert),
- ein „neutraler Satz“ („*taux neutre*“: gemäß einer Tabelle, die ausschließlich nach Betrag der Einkünfte gestaffelt ist) und
- ein „Null-Satz“ („*taux nul*“: gilt nur bei sehr niedriger oder Nichtbesteuerung der Einkünfte in den Vorjahren).

Der neutrale Satz wird für alle Arbeitnehmer angewandt, die noch nicht in Frankreich steuerpflichtig waren (erstmalige Erwerbstätigkeit oder zuvor nur im Ausland steuerpflichtig) oder diesen gewählt haben (insbesondere damit der Arbeitgeber keine Informationen zu sonstigen Einkünften des Haushalts erhält).

Der seit dem 1. Januar 2019 anwendbare Steuersatz ist auf der Basis des Einkommens 2017 ermittelt und wurde dem Steuerzahler im Steuerbescheid 2018 mitgeteilt. Dieser Satz gilt grundsätzlich bis zum 31. August 2019. Danach wird der Satz auf der Grundlage der für das Jahr 2018 abgegebenen Einkommensteuererklärung neu ermittelt.

Es besteht für den steuerpflichtigen Arbeitnehmer jederzeit die Möglichkeit, über seinen persönlichen Zugang auf dem Internetportal der französischen Finanzverwaltung („*impots.gouv.fr*“/„*Votre espace particulier*“) einen individualisierten Satz zu beantragen.

Der Arbeitgeber muss zwingend den durch die Steuerbehörde mitgeteilten Satz anwenden und die entsprechende Steuer fristgerecht und durch Bankeinzug abführen (manuelle Überweisungen sind nicht möglich). Eine Anpassung des Steuersatzes kann nur durch persönliche Anfrage des Arbeitnehmers beim Finanzamt erfolgen. Die aktuellen Sätze für den Arbeitnehmer können durch den Arbeitgeber über den „TOPAze“-Service auf der Internetseite von „Net-Entreprise“ abgefragt werden.

Für Versäumnisse, Ungenauigkeiten, Nichteinreichung der Erklärung und Nichtabführung der einbehaltenen Beträge werden hohe Strafen verhängt, die 5 % bis 80 % des Lohnsteuerbetrages ausmachen können.

*A tax rate derived from the last income tax return available to the tax administration is used to determine the amount of the withholding of income tax. As in France the income of the entire tax household is used for income tax purposes, the tax rate results from the total income: a „common tax rate“ („*taux commun*“: for the entire household) is used.*

However, the employee has the option of applying to the tax administration for a different rate. The following tax rates may apply:

- *an „individualized rate“ („*taux individualisé*“: based only on the employee’s income and personal situation)*
- *a „neutral rate“ („*taux neutre*“: according to a table staggered exclusively according to the amount of the income)*
- *a „zero rate“ („*taux nul*“: applies only in the case of very low or non-taxation of income in the previous years).*

The neutral rate is applied to all employees who have not yet been subject to income tax in France (first activity as employee or previously only subject to income tax abroad) or who have chosen this rate (in particular to prevent the employer from receiving information on other household incomes).

The tax rate applicable since January 1, 2019 has been determined based on the 2017 income tax return and was communicated to the taxpayer in the 2018 tax assessment notice. This rate applies in principle until August 31, 2019, after which the rate will be recalculated based on the income tax return submitted for 2018.

*The taxpayer may at any time request an individualized rate via their personal access to the Internet portal of the French tax administration („*impots.gouv.fr*“/„*Votre espace particulier*“).*

It is compulsory for the employer to apply the rate notified by the tax authority and to pay the relevant tax on time and by direct debit (manual payments are not possible). The tax rate can only be adjusted through a personal request from the employee to the tax administration. The current rates for the employees can be requested by the employer via the „TOPAze“ service on the website of „Net-Entreprise“.

For omissions, inaccuracies, non-submission of the declaration, and non-payment of the withheld amounts, high penalties might apply, which can amount to 5% to 80% of the income tax amount.

Die Meldung des PAS erfolgt zusammen mit der monatlichen Erklärung der Sozialabgaben DSN (Déclaration Sociale Nominative) zum 5. des Folgemonats (bei mehr als 50 Arbeitnehmern in Frankreich), zum 15. des Folgemonats (bei elf bis 50 Arbeitnehmern in Frankreich) oder auf Quartalsebene (optional bei weniger als elf Arbeitnehmern in Frankreich).

2 Besonderheiten für ausländische Unternehmen in Frankreich

2.1 Registrierung zum PAS eines ausländischen Unternehmens (PAS)

Ausländische Unternehmen können sich durch eine Anmeldung bei der französischen Sozialversicherungsbehörde URSSAF in Strasbourg als „ausländischer Arbeitgeber in Frankreich“ registrieren lassen. Dadurch erhalten sie eine französische Handelsregisternummer, um in Frankreich Sozialabgaben für ihre Arbeitnehmer abführen zu können.

Zum Einbehalt der Einkommensteuer ist eine zusätzliche Registrierung bei der Steuerbehörde notwendig. Dafür ist ein spezifischer Zugang im Internetportal der französischen Finanzverwaltung („impots.gouv.fr“/„Votre espace professionnel“) einzurichten. Um die automatische Abbuchung der einbehaltenen Steuern zu gewährleisten, ist gleichzeitig eine Bankverbindung des Unternehmens im „SEPA B to B“-Format zu hinterlegen.

Die Unternehmen wenden sich dazu an die Steuerbehörde, die für den Sitz des Unternehmens zuständig ist. Wenn das Unternehmen in Frankreich über keine feste Betriebsstätte verfügt, muss sich das Unternehmen an den „Service des Impôts des Entreprises Étrangères (SIEE)“ wenden.

Ausländische Unternehmen außerhalb von EU, Island oder Norwegen müssen darüber hinaus einen Fiskalvertreter in Frankreich benennen, der sowohl für die Einkommensteuer als auch für sonstige Steuern zuständig ist.

Unternehmen innerhalb von EU, Island oder Norwegen benötigen keinen Fiskalvertreter, können aber ein Mandat an einen Dritten erteilen.

Die Meldung, die anschließend zur Abbuchung der Einkommensteuer auf die in Frankreich steuerpflichtigen Gehälter führt, erfolgt wie bei französischen Unternehmen über die Meldung zu den Sozialabgaben DSN.

2.2 Besonderheiten für Unternehmen, die in Frankreich keine Sozialabgaben zahlen (PASRAU)

Unternehmen, die in Frankreich bislang weder als Arbeitgeber noch als Steuerpflichtiger jeglicher Art eine Aktivität in Frank-

The PAS declaration is made together with the monthly declaration of social security contributions DSN (Déclaration Sociale Nominative) on the 5th of the following month (for companies with more than 50 employees in France), on the 15th of the following month (for companies with 11 to 50 employees in France), or quarterly (option for companies with fewer than 11 employees in France).

2. Special features for foreign companies in France

2.1. Registration to PAS for a foreign company (PAS)

Foreign companies can register as „foreign employers in France“ towards French social organisms via an application sent to URSSAF of Strasbourg. This gives them a French company registration number (SIREN/SIRET) so that they can pay social security contributions for their employees in France.

To withhold income tax, an additional registration with the tax authorities is required. To this end, specific access must be set up on the Internet portal of the French tax administration („impots.gouv.fr“/„Votre espace professionnel“). In order to ensure the automatic withdrawal of the withheld taxes, a bank account of the company in the „SEPA B to B“ format must be indicated at the same time.

For this purpose, companies apply to the tax administration responsible for the registered office of the company. If the company does not have a permanent establishment in France, it must contact the „Service des Impôts des Entreprises Étrangères (SIEE)“.

Foreign companies outside the EU, Iceland, or Norway must also appoint a fiscal representative in France who is responsible for income tax as well as for other taxes.

Companies within the EU, Iceland, or Norway do not need a fiscal representative, but can give a mandate to a third party.

The declaration, which then leads to the deduction of income tax on salaries taxable in France, is made, as in the case of French companies, via the DSN social security declaration.

2.2. Specific features for companies not paying social security contributions in France (PASRAU)

Companies that have had no activity in France as employers or taxable persons of any kind in France are unknown to the tax authorities. They do not have a commercial register number (SIREN/SIRET) in France but this number is necessary for identification purposes. If they do not have

reich hatten, sind den Steuerbehörden unbekannt. Sie verfügen in Frankreich über keine Handelsregisternummer (SIREN/SIRET), die jedoch zur Identifizierung notwendig ist. Wenn sie in Frankreich keine Sozialabgaben zu zahlen haben, muss auch keine monatliche DSN eingereicht werden. Der Einbehalt der Einkommensteuer muss jedoch trotzdem erfolgen.

Die Beantragung einer Handelsregisternummer erfolgt für Unternehmen, die in Frankreich weitere steuerlichen Verpflichtungen haben, bei der Direction des Impôts des Non-Résidents (DINR) durch die Einreichung eines EEO-Formulars.

Da weiterhin keine DSN fällig ist, die die Meldung zum PAS ermöglichen würde, handelt es sich um eine Meldung zum PASRAU, die vom 25. des laufenden Monats bis 10. des Folgemonats erfolgen muss.

Die Verpflichtung zur Meldung und Abführung des Einbehalts der Einkommensteuer ist also unabhängig von der Situation des Unternehmens. Bei ausländischen Unternehmen ist eventuell nur einer besonderen Prozedur zu folgen.

Die steuerliche Situation des Arbeitnehmers gegenüber dem französischen Staat ist allerdings stets zu prüfen und ausschlaggebend für die Verpflichtungen des Unternehmens zum Einbehalt der Einkommensteuer auf in Frankreich steuerpflichtige Gehälter.

3 Besonderheiten bei mobilen Arbeitnehmern

Bei der Einkommensbesteuerung von Arbeitnehmern in Frankreich gilt in der Regel, unter Vorbehalt des eventuell anwendbaren Doppelbesteuerungsabkommens, dass Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit in Frankreich zu besteuern sind, wenn sie durch die Ausführung einer Tätigkeit in Frankreich erzielt wurden.

3.1 Arbeitnehmer mit steuerlichem Wohnsitz in Frankreich (PAS oder Anzahlung)

Bei einer steuerlichen Ansässigkeit des Arbeitnehmers in Frankreich findet der Einbehalt der Einkommensteuer in Frankreich statt, sobald die Gehälter für eine Aktivität in Frankreich bezahlt wurden. Dies ist ebenfalls der Fall, wenn die Aktivität im französischen Ausland erfolgt, der Arbeitgeber aber in Frankreich steueransässig ist (dies betrifft insbesondere Situationen von Entsendungen aus Frankreich ins Ausland).

Wenn der Arbeitgeber allerdings in Frankreich nicht steueransässig ist, die Gehälter aber trotzdem in Frankreich steuerpflichtig sind und der Arbeitnehmer in Frankreich steueransässig ist, ist eine Anzahlung auf die Einkommensteuer zu entrichten.

to pay social security contributions in France, they do not have to submit a monthly DSN. However, income tax must still be withheld.

Companies that have no other tax obligations in France can apply for a commercial register number by submitting an EEO form to Direction des Impôts des Non-Résidents (DINR).

As there is still no DSN due that would allow the reporting for PAS, it is a reporting for PASRAU, which must be made between the 25th of the current month and the 10th of the following month.

The obligation to declare and pay the income tax withheld is therefore independent of the situation of the company. Foreign companies may only have to follow a special procedure.

However, the employee's tax situation towards the French state must always be examined and is decisive for the company's obligations to withhold income tax on salaries taxable in France.

3. Special features for mobile employees

The rule is that taxation of the income of employees in France, except the international tax treaty to avoid double taxation eventually applicable tells otherwise, is in France if they carried out their activity in France.

3.1. Employees being residents for tax purposes in France (PAS or down payment)

If the employee is tax resident in France, income tax is withheld in France as soon as the wages have been paid for any activity in France. This is also the case if the activity takes place in a foreign country but the employer is tax resident in France (this applies in particular to situations of assignments from France to another country).

However, if the employer is not tax resident in France but the salaries are still taxable in France and the employee is tax resident in France, a down payment on the income tax must be made.

Foreign income providing a credit in France equal to the French income tax that would apply, following the international tax treaty, is not subject to income tax withholding.

Ist eine Steuergutschrift für die in Frankreich fällige Steuer vorgesehen, die dieser französischen Steuer entspricht, ist in Frankreich keine Einkommensteuer einzubehalten.

Ist eine Steuergutschrift für die in Frankreich fällige Steuer vorgesehen, die der im Ausland bezahlten Steuer entspricht, muss in Frankreich ein Einbehalt der Einkommensteuer vorgenommen oder eine Anzahlung geleistet werden.

3.2 Nicht in Frankreich steuerlich ansässige Arbeitnehmer (RAS)

Ein Unternehmen, das nicht in Frankreich steuerlich ansässige Arbeitnehmer beschäftigt, muss, wenn das anwendbare Doppelbesteuerungsabkommen es nicht anders vorsieht, eine Quellensteuer in Frankreich abführen.

Dafür kann entweder die übliche Steuerbehörde des Arbeitgebers zuständig sein oder die Steuerbehörde für ausländische Unternehmen (Meldung 2494).

Die Quellensteuer beträgt 0 % (für Einkünfte geringer als 14.839 € im Jahr), 12 % (bis 43.047 €) oder 20 % (über 43.047 €). Die Abführung der Quellensteuer hat zum 15. des Folgemonats nach Quartalsende zu erfolgen.

Der Arbeitnehmer meldet die erzielten Einkünfte in seiner französischen Steuermeldung 2042 und gibt die eventuell bezahlte Quellensteuer auf einer separaten Meldung an, die ebenfalls an das Finanzamt für in Frankreich nicht steuerlich ansässige Personen (Service des Impôts des Particuliers non-résidents, SIPNR) einzureichen ist.

Zu beachten ist, dass die Finanzverwaltung auch dann einen Satz für den PAS angeben kann, obwohl die ausgezahlten Gehälter nicht dem PAS unterliegen. Dies ist z. B. dann der Fall, wenn der in Frankreich nicht ansässige Arbeitnehmer sonstige Einkünfte aus Frankreich bezieht, die der französischen Einkommensteuer unterliegen.

cschlotthauer@coffra.fr

Foreign income providing a credit in France equal to the foreign income tax that did apply, following the international tax treaty, needs to underlie income tax withholding in France or a down payment.

3.2. Employees not being residents for tax purposes in France (RAS)

A company with employees who are not tax resident in France must pay a withholding tax in France, unless the applicable international tax treaty provides otherwise.

This can either be the responsibility of the employer's usual tax authority or of the tax authority for foreign companies (the notification 2494 needs to be sent in).

The withholding tax rate is of 0% (for income less than € 14,839 per year), 12% (up to € 43,047), or 20% (over € 43,047). Withholding tax must be paid on the 15th of the month following after the end of the quarter.

The employee reports the income earned in their French tax return 2042 and indicates any withholding tax paid on a separate document, which also must be submitted to the tax office for persons not resident in France (Service des Impôts des Particuliers non-résidents, SIPNR).

It should be noted that even if the salaries paid are not subject to PAS, the tax administration might still indicate a rate for PAS. This is the case, for example, if the non-resident employee receives other income from France that is subject to French income tax.



*Christoph Schlotthauer
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Auditor, Tax Advisor
COFFRA, Paris*

MOORE STEPHENS DEUTSCHLAND

TURNBULL & IRRGANG

Große Straße 23–25
22926 Ahrensburg
T +49 4102 5150-0
ahrensburg@moorestephens.de

PROF. DR. LUDEWIG + SOZIEN

Friedrichsstraße 11
34117 Kassel
T +49 561 70002-0
kassel@moorestephens.de

SONNTAG & PARTNER

Schertlinstraße 23
86159 Augsburg
T +49 821 57058-0
augsburg@moorestephens.de

HILGER, NEUMANN & PARTNER

Rudolf-Virchow-Straße 11
56073 Koblenz
T +49 261 92162-0
koblenz@moorestephens.de

BRL

Pariser Platz 4a
10117 Berlin
T +49 30 565556-0
berlin@moorestephens.de

MOORE STEPHENS

TREUHAND KURPFALZ

Rennershofstraße 8
68163 Mannheim
T +49 621 42508-0
mannheim@moorestephens.de

MADER & PETERS

Alfred-Bozi-Straße 12
33602 Bielefeld
T +49 521 98241-0
bielefeld@moorestephens.de

MOORE STEPHENS KPWT

Lindwurmstraße 114
80337 München
T +49 89 747240-0
muenchen@moorestephens.de

MOORE STEPHENS WESTFALEN

Lissaboner Allee 8
44269 Dortmund
T +49 2371 7746-0
dortmund@moorestephens.de

BW PARTNER

Hauptstraße 41
70563 Stuttgart
T +49 711 1640-0
stuttgart@moorestephens.de

MOORE STEPHENS RHEIN-EMSCHER

Kuhlenwall 20
47051 Duisburg
T +49 203 29506-0
duisburg@moorestephens.de

HORNTREUHAND

Schulze-Delitzsch-Weg 16
89079 Ulm
T +49 731 4095-0
ulm@moorestephens.de

MOORE STEPHENS FRANKFURT

Börsenstraße 2-4
60313 Frankfurt am Main
T +49 69 27220693
frankfurt@moorestephens.de

BRL

Jungfernstieg 30
20354 Hamburg
T +49 40 35006-0
hamburg@moorestephens.de

PETERS & PARTNER

Seelhorststraße 44
30175 Hannover
T +49 511 850302-60
hannover@moorestephens.de



IMPRESSUM/IMPRINT

Herausgeber/Publisher:

MOORE STEPHENS Deutschland AG
Lindwurmstraße 114
80337 München
info@moorestephens.de
www.moorestephens.de

Verantwortlicher Redakteur/

Editor in charge:

Michael Orban
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
MOORE STEPHENS Westfalen AG,
Dortmund, Germany

Bilder/Photos:

Seite/Page 1 – surfing
Seite/Page 3 – Digital icons
Seite/Page 6 – Rope Swinging
Seite/Page 9 – Man with clipboard
Seite/Page 14 – Globe with magnifying glass

Kontakt/Contact:

Alliance Management
T +49 211 261308-22
F +49 211 261308-23
info@moorestephens.de

Internationaler Kontakt/

International contact:

www.moorestephens.com

Druck/Printing:

DDH GmbH
Oststraße 74a
40724 Hilden
www.ddh-hilden.de

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die speziellen Situationen einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Die MOORE STEPHENS Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie die deutschen MOORE STEPHENS-Gesellschaften übernehmen keinerlei Garantie oder Gewährleistung, noch haften sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Juli 2019

We believe the information contained in this newsletter to be correct at the time of going to press, but we cannot accept any responsibility for any loss occasioned to any person as a result of action or refraining from action as a result of any item herein. This newsletter is not intended to be used as a substitute for professional advice. For comprehensive advice, please contact any member firm of Moore Stephens Deutschland AG as mentioned above. July 2019