

Wertorientierte Steuerplanung und Unternehmensführung in der globalen Wirtschaft

Prof. Dr. Michael von Wuntsch
Hochschule für Technik und Wirtschaft, Berlin

Dr. Stefan Bach
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin

Vorwort zur zweiten Auflage

Der Einfluss der Finanzmärkte auf die multinational tätigen Unternehmen im Bereich der Realwirtschaft hat sich in den letzten Jahren weiter verstärkt. Investitionsentscheidungen werden vor diesem Hintergrund immer mehr aus der Perspektive der wertorientierten Unternehmensführung beurteilt und bewertet. In diesen Kontext ist auch die internationale Steuerplanung einzuordnen. Denn die Vergrößerung des Wertpotentials ist das strategische Ziel betrieblicher Gestaltungsstrategien. Dieser Gedanke bildet weiterhin den Leitfaden des Buches.

Um die Verknüpfung der betrieblichen Steuergestaltung mit der wertorientierten Unternehmensführung zu verdeutlichen, haben wir uns in dieser zweiten Auflage dazu entschieden, die Darstellung auf diese beiden Themenkomplexe zu konzentrieren. Aus diesem Grund haben wir den in der ersten Auflage noch enthaltenen Teil „Multinationale Unternehmen und Globalisierung“ fallen lassen und den Titel modifiziert. Dies hat uns mehr Raum eröffnet für die Eingrenzung bedeutsamer Aspekte zur internationalen Steuerplanung. So haben wir insbesondere grenzüberschreitende Gestaltungen hinsichtlich der Fremdfinanzierung und der Verrechnungspreise näher erläutert und aktualisiert. Da sich die multinationalen Unternehmen immer mehr mit steuerlichen Abwehrgesetzen auseinanderzusetzen haben, wurden auch Überlegungen zum steuerlichen Risikomanagement eingefügt.

Das Konzept der wertorientierten Unternehmensführung ist von uns in kritischer Sicht dargestellt worden. Die Kritik bezieht sich nicht auf den zugrunde liegenden Begriff des Ertragswerts sondern auf die Gleichsetzung des jeweils gegebenen Aktienkurses mit dem Unternehmenswert. Erst diese begriffliche Vereinseitigung vernachlässigt die Interpretation des Unternehmenswerts im Sinne des nachhaltig vorhandenen Wertpotentials. Dies wird im Rahmen der Hinterfragung der Hypothese effizienter Märkte ausgeführt.

Die Kapitel 2 „Steuerliche Wettbewerbsbedingungen in Europa und der OECD“ und 5 „Steuerwettbewerb oder Steuerharmonisierung“ im Teil II sind erneut von meinem Schreibpartner, Herrn Stefan Bach, verfasst worden. Er ist seit Jahren im Rahmen von Forschungsprojekten des Public Economics Department beim Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin mit internationalen Steuerthemen befasst. Das Kapitel 6 „Exkurs: Internationale Rechnungslegungsstandards und Unternehmensbewertung“ am Ende des Teils I ist von Herrn Andreas Krimpmann (Certified Public Accountant) für diese zweite Auflage neu erstellt worden.

Für die technische Hilfe bei der Erstellung und Korrektur des Manuskriptes danke ich Herrn Peter Heinroth und Frau Hanna Tresselt.

Berlin. August 2011

Michael von Wuntsch

Prolog: Erläuterung der Darstellungsstruktur und Leitfaden

Die Perspektive des vorliegenden Buches mag unüblich sein. Sie erlaubt aber einen klaren Blick auf den betrieblichen Handlungsrahmen, der die globale Steuerplanung eingrenzt und zugleich auf bestimmte Ziele konzentriert. Wir gehen davon aus, dass die sich in den letzten fünfundzwanzig Jahren auch in Deutschland ausbreitende Logik der wertorientierten Unternehmensführung ein wesentliches Verbindungsglied zwischen den makroökonomischen Rahmenbedingungen, den betrieblichen Führungsstrategien und den Leitlinien der betrieblichen Steuerplanung darstellt.

Die Problemstellung des Buches liegt in der Nähe zur Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre. Diese noch relativ junge betriebswirtschaftliche Teildisziplin verknüpft Themen der Internationalen Betriebswirtschaftslehre mit denen der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre. Im Sinne einer problemorientierten Betrachtung kann folgende Hauptaufgabe herausgestellt werden:

„Aufgabe der Internationalen betriebswirtschaftlichen Steuerlehre ist es, auf der Grundlage der Darstellung der verschiedenen nationalen Steuersysteme den Einfluss der Besteuerung auf die betriebliche Außenwirtschaftstätigkeit zu erforschen und ihre steuerlich zweckmäßige Gestaltung aufzuzeigen“ (Kleineidam 1970: 113).

Die Verknüpfung von Teilbereichen einzelner betriebswirtschaftlicher Teildisziplinen erscheint dabei als sinnvoller Schritt zur Erklärung von betrieblichen Zusammenhängen und besonderen Problemfeldern. In der Fachliteratur stehen die Erklärungs- und Gestaltungsaufgabe im Mittelpunkt der theoretischen Überlegungen. In diesem Sinne wird von der Steuerwirkungs- und Steuergestaltungslehre gesprochen. Zwar lassen sich noch weitere Aufgaben und Funktionen der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre umreißen, doch wird davon ausgegangen, dass aus Komplexitätsgründen nicht alle Teilbereiche in einem Lehrbuch abgedeckt werden können. Auffallend ist aber, dass sich viele Darstellungen auf den Teilaspekt der Systematik von Steuernormen konzentrieren. So hebt auch Breithecker hervor, dass in der Literatur Lehrbücher zum Internationalen Steuerrecht überwiegen (Breithecker 2002, 13f.). Bei den Autoren handelt es sich in vielen Fällen um Juristen (Schaumburg 1998; Wilke 2002). Die Bedeutung dieser Literatur soll hier keineswegs geschmälert werden. Das System der Steuernormen muss geklärt sein, bevor steuerliche Probleme im Rahmen übergreifender betriebswirtschaftlicher Fragestellungen analysiert werden können. Doch ist es ebenso wichtig, dass daneben andere Darstellungsansätze verfolgt werden.

Wichtige Bezugspunkte stellen für uns die Lehrbücher von Jacobs (Jacobs 2002) und Breithecker (Breithecker 2002) dar. Hier handelt es sich um sehr umfangreiche Darstellungen im Bereich der Internationalen Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, die sich von den Grundlagen des Internationalen Steuerrechts bis hin zur Internationalen Steuerplanung erstrecken. Dieser Themenumfang und die ausschließliche Ausrichtung auf steuerliche Aspekte sind in unserer Darstellung nicht beabsichtigt.

In unserer Darstellung wird der betriebswirtschaftliche Problembezug in den Mittelpunkt gestellt. Der Ansatz orientiert von vornherein auf die Verknüpfung verschiedener betrieblicher Problemfelder und Teildisziplinen, wobei finanzierungsorientierte sowie steuerliche Aspekte aufgegriffen und miteinander in Beziehung gesetzt werden. Insofern weist die hier verfolgte Darstellung über den üblichen Standard der Betriebswirtschaftlichen

Steuerlehre hinaus. Der Ansatz liegt eher im Schnittpunkt folgender betriebswirtschaftlicher Teildisziplinen:

- Investition und Finanzierung,
- Internationale Betriebswirtschaftliche Steuerlehre,
- Internationales Management.

Die Darstellung folgt der Struktur des Handlungsrahmens für grenzüberschreitend tätige Unternehmen. Insofern werden folgende Problemebenen aufgegriffen:

- die globalen Rahmenbedingungen für internationale Direktinvestitionen;
- die gegenwärtig sich abzeichnenden Umwälzungen auf der Ebene der Unternehmensführung;
- die Besteuerung von Gewinnen vor dem Hintergrund der internationalen Steuerstandortkonkurrenz.

Die These lautet, dass sich die Problemebenen aus der Perspektive der wertorientierten Unternehmensführung miteinander verknüpfen lassen. Wir halten daher einen integrativen Ansatz für fruchtbar. Die These soll im Folgenden näher erläutert werden.

Wie auch immer der Begriff „Globalisierung der Märkte“ eingeschätzt wird, lassen sich aus Unternehmensperspektive bestimmte Entwicklungslinien relativ klar markieren. Aufgrund der sich im rasanten Tempo entwickelnden technischen Möglichkeiten der Telekommunikation, lassen sich Datenmengen an nahezu jeden Ort und zu immer niedrigeren Kosten übermitteln. Der sich beschleunigende Informationsaustausch rückt die internationalen Märkte enger aneinander. Die einzelnen Regionen und Länder können ihre jeweiligen Stärken unmittelbar als Wettbewerbsfaktor einbringen, was die internationale Konkurrenz verschärft. In der Konsequenz führt dies in den Unternehmen zu Investitionsstrategien, welche die unterschiedlichen Marktbedingungen in den verschiedenen Ländern, die Stärken und Schwächen im internationalen Angebot von vornherein reflektieren. Es erscheint uns daher wichtig, im ersten Schritt die Rahmenbedingungen für multinationale Unternehmen, die wachsende Bedeutung der Finanzmärkte und die Herausbildung globaler Unternehmenskooperationen bzw. Netzwerke zu umreißen.

Vor diesem Hintergrund zeichnen sich Umwälzungen auch auf betrieblicher Ebene ab. Die Handlungsfelder und Aufgaben des Managements werden neu gemischt. Auf der einen Seite beeinflussen die Akteure am Finanzmarkt über fremdfinanzierte Unternehmenskäufe und feindliche Übernahmen immer stärker das operative Geschäft. Auf der anderen Seite müssen sich die Vorstände der Unternehmen auf den Finanzmärkten behaupten, wenn sie z.B. Fusionen und Übernahmen, Aktienrückkäufe und Umstrukturierungen in effektiver Weise bewältigen wollen. Bedingt durch die wachsende Bedeutung der Finanzmärkte rückt die Unternehmensfinanzierung in den Vordergrund und verknüpft sich mit den strategischen Orientierungen der Unternehmensführung. Dies kommt in den neuen betrieblichen Handlungskonzepten zum Ausdruck, die unter dem Begriff „Wertorientiertes Management“ zusammengefasst werden. Im Mittelpunkt steht dabei das Ziel der Steigerung des Unternehmenswerts.

Der in diesem Zusammenhang implizit unterliegende Wertbegriff leitet sich aus der modernen Investitionstheorie ab. Danach bestimmt sich der Wert eines Vermögensgegenstandes relativ, d.h. im Vergleich zu einer Alternativanlage. Im Sinne eines zweckrationalen Handelns wird unterstellt, dass der Käufer maximal den Preis zu zahlen bereit ist, der bei alternativer Mittelanlage mit den gleichen Ertragsaussichten gilt. Dies wird am Ertragswert als Summe der abgezinsten Zukunftserfolge festgemacht. Es waren vor allem v.Böhm-Bawerk und

Fisher, welche die Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Investitionstheorie gelegt haben. Während v. Böhm-Bawerk noch von einem unabhängig vom Kapitalmarkt bestehenden Zinssatz ausgegangen ist, zog Fisher am Markt verzinste Anlagen als Maßstab für Investitionen heran (Löhr 1993: 30).

Im Anschluss an die Gedanken Rappaports „Create Value for the Shareholders“ (Rappaport 1998: 5) hat sich die Logik der wertorientierten Unternehmensführung seit den neunziger Jahren vor allem in den angelsächsischen Ländern verbreitet und sie verändert zurzeit die Unternehmenslandschaft in Europa. Dem gegenüber hinterfragen wir die Einengung der Unternehmensführung auf das Aktionärsinteresse und verweisen auf die Kritik an der Hypothese effizienter Märkte. Wir betonen, dass nur das nachhaltige Wachstum Wert generiert. Die Logik der wertorientierten Unternehmensführung ist im Kern mit der Fundamentalanalyse und dem Konzept des Ertragswerts verknüpft. Denn die zentrale Aufgabe besteht darin, alle fundamentalen Daten, die den Ertragswert beeinflussen, einzubeziehen. Dies zielt auf die Summe aller abgezinste Zukunftserfolge, die als Free Cash Flows bestimmt werden. Die Ermittlung der Rückflüsse ist in dieser Perspektive auf einen langen Planungshorizont zu beziehen. Kurzfristige Renditeziele bewirken keine Erhöhung des Wertpotentials.

Der sich hieran anschließende Handlungsrahmen für unternehmerische Investitions- und Finanzierungsentscheidungen wird im Teil I eingegrenzt und die Methoden der wertorientierten Unternehmensführung werden detailliert erläutert. Die Darstellung dieses Teils erstreckt sich bis hin zu dem Versuch, Investitionen aus der Perspektive der wertorientierten Unternehmensführung zu beurteilen. Internationale Direktinvestitionen stehen im Mittelpunkt unserer Betrachtung grenzüberschreitender Wirtschaftsaktivitäten. Was ist darunter zu verstehen? Geht man von den Definitionen der Deutschen Bundesbank und der Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD 1996: 10) aus, liegt eine internationale Direktinvestition vor, wenn ein Investor bzw. ein Unternehmen oder eine Unternehmensgruppe einen unmittelbaren Einfluss auf die Geschäftspolitik eines anderen, ausländischen Unternehmens ausüben kann. Der Standardfall erfasst die Beziehung von inländischer Muttergesellschaft und ausländischer Tochtergesellschaft, wobei es sich meist um Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit handelt. Der Begriff bezieht aber auch natürliche Personen, öffentliche oder private Unternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit sowie Unternehmensgruppen als Investoren ein.

Hinsichtlich der Direktinvestition im Ausland (Direktinvestitionsunternehmen) lassen sich nach der Eingrenzung der OECD wiederum drei Fallvarianten unterscheiden:

- Tochtergesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit („Subsidiary“): Die Beteiligung umfasst mindestens 50 Prozent der Stimmrechte.
- Verbundenes Unternehmen („Associate“): Die Höhe der Beteiligung beträgt 10 bis 50 Prozent;
- Zweigunternehmen ohne eigene Rechtspersönlichkeit („Branch“): Es handelt sich um eine Betriebsstätte oder Filiale, Personengesellschaft oder Immobilie mit einer 100prozentigen Beteiligung.

Im Unterschied zu einer Portfolioinvestition wird also bei einer Direktinvestition eine langfristige Investition unterstellt, die es dem Investor erlaubt, einen unmittelbaren Einfluss auf das Direktinvestitionsunternehmen auszuüben. Im Regelfall muss das Beteiligungsverhältnis bei der Tochtergesellschaft oder dem verbundenen Unternehmen mindestens 10 Prozent betragen.

Dieses Problemfeld leitet über zu den Eckpunkten der betrieblichen Steuerplanung im globalen Kontext. Wird von dem international relevanten Fall ausgegangen, dass es sich beim inländischen Investor um eine Muttergesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit („Parent“) handelt, kommt es in der Perspektive der wertorientierten Unternehmensführung darauf an, den Wert der Muttergesellschaft unter Einbeziehung der ausländischen Gewinne oder Cash-Flows zu maximieren. Bei der Beurteilung der Vorteilhaftigkeit der Investition im Ausland tritt das Problemfeld der internationalen Unternehmensbesteuerung in den Vordergrund. Denn das mit der wertorientierten Unternehmensführung verknüpfte Teilziel der Minderung des Kostenblocks bezieht auch das jeweilige Niveau der Unternehmensbesteuerung in den Ländern in das Investitionskalkül ein. Je nach Abhängigkeit von der Art der wirtschaftlichen Tätigkeit und Leistungserstellung ergibt sich eine besondere Kostenstruktur für das international agierende Unternehmen. Häufig finden im Ländervergleich die Fertigungs- bzw. Lohnkosten und die Höhe des Steueraufwandes eine besondere Beachtung. Es verwundert daher nicht, wenn der Senkung dieses Kostenblocks bei der Entwicklung des Unternehmenswertes ein großer Stellenwert beigemessen wird.

In der globalen Perspektive der wertorientierten Unternehmensführung rücken Standortvergleiche in den Mittelpunkt der Entscheidung. An dieser Stelle soll nicht übersehen werden, dass die Diskussion über Standortqualitäten heikel ist. Zum einen bereitet die Messung erhebliche methodische Schwierigkeiten. Zum anderen werden Einschätzungen im starken Maße von den jeweils zugrunde liegenden Interessen und Werturteilen beeinflusst. Dies betrifft gerade den Bereich der Arbeitskosten und der Steuerbelastungen. Es lässt sich nachweisen, dass die Diskussion über Standorte häufig eindimensional preis- und kostenorientiert geführt wird und andere Faktoren vernachlässigt (Müller, Kommeier 2000: 201 f.).

Wir wollen in diesem Buch herausarbeiten, welche Chancen und Risiken auf steuerlichem Gebiet mit diesen Veränderungen verknüpft sind. Zum einen potenzieren sich die Möglichkeiten für die zentrale betriebliche Steuerplanung im Unternehmensverbund. Die Unterschiedlichkeit der steuerlichen Rahmenbedingungen in den Ländern beeinflusst direkt die Standortwahl und Aufgliederung des Unternehmensverbundes in verschiedene operative Teilgesellschaften und Zentren der Unternehmensleitung. Sogar die rechtlichen, finanziellen und operativen Hauptquartiere des Top-Managements werden auf verschiedene Standorte aufgeteilt¹. Internationale Steuerplanung zielt vor diesem Hintergrund vor allem auf Maßnahmen zur Optimierung der effektiven Steuerbelastung und Gewährleistung eines stabilen Cash Flows im transnationalen Unternehmensverbund². Risiken der Steuerplanung und Gefahren der mangelnden steuerlichen Transparenz wurden dabei in der Vergangenheit selten eingegrenzt³. Das steuerliche Risikomanagement erhält erst in jüngster Zeit die gebührende Aufmerksamkeit. Transnationale Unternehmen sind hier die Vorreiter.

Auch wenn bei der betrieblichen Standortentscheidung in erster Linie strategische Ziele wie die Öffnung neuer Märkte, die Produktion in der Nähe der Wachstumsmärkte und die Verbesserung der Kundenbindung festzulegen sind, bewirkt der kapitalmarktorientierte Druck zur Steigerung des Unternehmenswertes eine strikte Betonung der Kosteneffizienz (Andreosso-O`Callaghan, Wei, von Wuntsch 2005: 17). Welchen Stellenwert in der

¹ Dies betrifft Weltfirmen wie bei IBM und HSBC: “HSBC announced that its CEO, Michael Geoghegan, would move to Hong Kong in order to be closer to the bank’s fastest-growing markets” (Mitchell 2010: 9).

² So auch Paul Morton, Head of Group Tax at Reed Elsevier: “First, I would think about the effective tax rate that the company has and then I would look at the management of risk” (Ernst & Young 2010: 22).

³ Vgl. Jim Marshall, former Tax Director of Cadbury: “Tax risk management is vitally important. It has tended to be a neglected part of a company’s tax agenda in the past” (Ernst & Young 2010: 20).

Standortentscheidung die steuerlichen Bedingungen im Detail auch spielen, es zeichnet sich ab, dass die Länder im Rahmen der wachsenden Steuerstandortkonkurrenz versuchen, attraktive Bedingungen für die Ansiedlung von Kapital zu setzen. Vor diesem Hintergrund muss die internationale Steuerplanung als integrierter Bestandteil der global orientierten Investitionsstrategien und der wertorientierten Unternehmensführung verstanden werden. Das Ziel der Minimierung der Steuerbelastung führt dazu, dass die grenzüberschreitend tätigen Unternehmen die jeweiligen steuerlichen Bedingungen in den Ländern vergleichen und die Anreize zur Gewinnverlagerung ausschöpfen. Hier zeichnen sich verschiedene Entwicklungen ab. Spektakulär sind zurzeit folgende Pfade.

Erstens verlagern Unternehmen ihre Produktionskapazitäten in Gebiete mit einer niedrigen Besteuerung. Studien (Devereux, Griffith 1998; Devereux, Griffith, Klemm 2002a, 2003) kann entnommen werden, dass tarifliche Steuersätze eine zentrale Rolle im Rahmen der Standortentscheidung spielen. Handelt es sich um Investitionen in ausgesprochenen Niedrigsteuergeländen, kann dies allerdings mit dem Nachteil verbunden sein, dass geringe Steuern einer schlechten Infrastruktur und gering qualifizierter Arbeit gegenüberstehen (Müller, Kornmeier 2000: 183). Im Hinblick auf Investitionen in den neuen mittel- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union ergeben sich aber steuerlich durchaus interessante Perspektiven, da hier von einem gut qualifizierten Arbeitsangebot und neuen Märkten ausgegangen werden kann. Die hier angebotenen Steuersätze stellen für Länder wie Deutschland und Frankreich eine große Herausforderung dar.

Zweitens verfolgen multinationale Unternehmen Strategien, die auf die Ausschöpfung von Vorteilen gerichtet sind, die sich aus der Verbundstruktur ergeben. Wird von den Fallvarianten ausgegangen, welche die Definition der Internationalen Direktinvestition umfassen, besteht die Möglichkeit, Gewinne zum niedrig besteuerten, ausländischen Verbundunternehmen (Tochtergesellschaft, verbundenes Unternehmen) oder zur ausländischen Betriebsstätte zu transferieren. Die Mittel erstrecken sich zum einen auf die verstärkte Fremdfinanzierung im Inland und den Export von Eigenkapital zur Finanzierung von Auslandsinvestitionen. Dass deutsche Unternehmen Gewinne in das niedrig besteuerte Ausland im beträchtlichen Umfang transferieren, ist vom BMF auf 65 Mrd. € geschätzt⁴ worden. Ökonometrische Studien zur Reaktion von Unternehmen auf „Thin-Capitalization Rules“ weisen in eine ähnliche Richtung. Wir erörtern dies im Rahmen der Regelungen zur Zinsschranke. Zum anderen hat sich die Gestaltung von Transferpreisen für Lieferungen und Leistungen zwischen den Unternehmenseinheiten im transnationalen Verbund in den letzten zwanzig Jahren als weiterer Knotenpunkt der internationalen Steuerplanung erwiesen.

Die Strategie ist klar. Die Wertschöpfungskette wird in der Weise strukturiert, dass die Unternehmen in einem Niedrigsteuergelände angesiedelt werden, welche hohe Gewinne erwirtschaften. Dieser Effekt wird begleitet oder verschärft durch die Gestaltung der konzerninternen Verrechnungspreise. Vorleistungen aus einem Niedrigsteuergelände werden tendenziell mit einem hohen Preis angesetzt. Das importierende Hochsteuerland hingegen nimmt hohe Kosten in Kauf und mindert damit den steuerlichen Gewinn und die dortige Steuerbelastung. Die Erträge sammeln sich so im Niedrigsteuerland, was für die Steuerbelastung des Unternehmensverbundes von Vorteil ist. Dies gilt entsprechend im Hinblick auf die Übertragung von Patenten und Lizenzen auf ausländische Tochtergesellschaften und die Zahlung von Lizenzgebühren in Deutschland. Führt man sich vor Augen, dass der Handel zwischen verbundenen Unternehmen bzw. Konzernunternehmen einen großen und wachsenden Teil am gesamten Welthandel ausmacht, stellt die betriebliche

⁴ Der Grobschätzung des BMF liegt ein Vergleich der in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ausgewiesenen Gewinne mit den steuerlich erfassten Gewinnen zu Grunde (FAZ v. 15.08.2006).

Gestaltung von Verrechnungspreisen in den letzten fünfzehn Jahren für die Steuerverwaltungen insbesondere in den Hochsteuerländern ein riesiges Problem dar (Bartelsman, Beetsma 2003). Die Staaten haben in den letzten Jahren aber massiv mit Abwehrmaßnahmen auf diese Problematik reagiert. Wir versuchen, den verbliebenen Gestaltungsrahmen einzugrenzen.

Drittens lassen sich im Rahmen von Holdingstrukturen günstige steuerliche Effekte erzielen, die sich aus der Verrechenbarkeit von Verlusten im Rahmen der Gruppenbesteuerung oder der Besteuerung von eigenständigen Koordinations- oder Finanzierungsgesellschaften ergeben. Die grenzüberschreitende Verlustverrechnung ist nicht erst seit der Entscheidung vom 13. 12. 2005 zur Rechtssache „Marks & Spencer“ in den Mittelpunkt der Steuerdiskussion gerückt. Einige Länder wie z.B. Dänemark und Österreich haben entsprechende Konzepte bereits realisiert und sind damit zu interessanten Holdingstandorten aufgerückt.

Die steuerliche Begünstigung von Koordinations- und Finanzierungsgesellschaften hat bislang eine bedeutende Rolle in Ländern wie Belgien und Irland gespielt. Erwähnt werden können hier z.B. die belgischen Coordination Centres (BCC), für welche die Begünstigungen bis zum 31.12.1010 auslaufen. Der hier entstehende steuerbare Gewinn wird vom belgischen Fiskus bislang mittels eines festen Prozentsatzes der Betriebskosten ermittelt. Nach Einwendungen der Europäischen Kommission sollen die erfassten Kosten künftig um die Personal- und Finanzaufwendungen erweitert werden. Der Prozentsatz ist im Rahmen eines individuellen Rulings (Steuervorentscheidung) anzufragen und zu bestimmen. Im Verbund lassen sich Mehrfachvorteile erzielen. Während die Gewinne aus den Finanzierungsgeschäften in Belgien anfallen, fallen die Kosten der Darlehen bei den höher besteuerten Verbundunternehmen an und senken dort die Steuerbelastung. Auch Irland ist auf diesen Zug aufgesprungen und hat 1987 günstige steuerliche Bedingungen für das International Financial Services Center in den ehemaligen Custom House Docks in Dublin geschaffen, die bis zum 31.12.2005 galten. Der nun allgemein geltende Steuersatz von 10 Prozent ist aber für Verbundunternehmen nach wie vor sehr attraktiv. Für den Wettbewerb um beste steuerliche Konditionen ist kein Ende absehbar.

Die Steuervermeidungstechniken reagieren sensibel auf die Höhe der tariflichen Körperschaftsteuersätze. Dabei wird häufig übersehen, dass die effektive Steuerbelastung eines Unternehmens nicht nur durch den Steuersatz sondern auch durch den Umfang der steuerlichen Bemessungsgrundlage beeinflusst wird. Dies ist im Rahmen vieler Studien herausgearbeitet worden (Müller, Kornmeier 2000: 173; Bundesministerium der Finanzen 1999; Seidel, Franzmeyer, Volz, Teichmann 1989). Dennoch wird dieser komplexe Zusammenhang häufig vernachlässigt und die Höhe des jeweiligen Körperschaftsteuersatzes als greifbarer, vermeintlich klar die Unterschiede zum Ausdruck bringender Faktor bewertet. Je höher die Steuersätze sind, desto anfälliger ist ein Land im internationalen Steuerwettbewerb. Die Steuersätze und Steuersysteme in den Ländern, die an sich zum Urbestand nationaler Politikgestaltung zählen, geraten stark unter Druck. Es verwundert daher nicht, wenn die Länder gerade hier ansetzen, um die Attraktivität des eigenen Wirtschaftsstandortes zu erhöhen.

Dabei lässt sich zeigen, dass zwar alle Industrieländer seit dem Ende der achtziger Jahre ihre Steuersätze gesenkt haben, aber kleinere Länder systematisch niedrigere Steuersätze aufweisen als größere (Ganghof 2004: 46). Hierin drücken sich unterschiedliche Niveaus hinsichtlich der Infrastrukturen und eine unterschiedliche Gliederung des Steueraufkommens (Verhältnis der Einnahmen aus direkten und indirekten Steuern) aus. Die Senkung der

Steuersätze führte in den Staaten meist zum Resultat sinkender Steuereinnahmen. Denn kein OECD-Land kann es sich auf die Dauer leisten, die Steuersätze zu senken und Haushaltsausfälle hinzunehmen. Die Lösung war in der Vergangenheit vielfach, Steuersatzsenkungen durch die Verbreiterung der Bemessungsgrundlage zu finanzieren. Durch die Streichung steuerlicher Subventionen wie Sonderabschreibungen oder einiger Steuerbefreiungen versuchten Staaten wie Australien, Dänemark, Kanada und auch Deutschland ihre Handlungsmöglichkeiten im Rahmen der Steuerstandortkonkurrenz auszuschöpfen⁵.

Wir konzentrieren uns in diesem Buch auf die Steuern des Unternehmens. Es kann im Hinblick auf die Vermögensverwaltung nur am Rande darauf hingewiesen werden, dass in den letzten fünf Jahren die Industriestaaten zum Kampf gegen Steuerhinterziehung aufgerufen und Staaten, die sich der steuerlichen Kooperation entziehen, auf eine „graue Liste“⁶ gesetzt haben. Die Schweiz ist im Jahr 2009 in zähen Verhandlungen zur Revision der Doppelbesteuerungsabkommen bewegt worden. Entsprechend dem Standard des Artikels 26 des OECD-Musterabkommens sollen nun auch bei einfacher Steuerhinterziehung auf begründetes Gesuch hin im Einzelfall Informationen (auch Bankinformationen) zwischen den beteiligten Staaten ausgetauscht werden. Weitergehende Vereinbarungen zur Legalisierung von Schwarzgeld werden mit der Schweiz vereinbart, wobei eine pauschale Steuer zwischen 19 % und 34 % ab dem Jahr 2013 fällig werden soll. Nach Schätzungen des deutschen Fiskus liegen rund 132 Mrd. € Schwarzgeld deutscher Kunden bei Schweizer Banken. Zunehmende Regulierungen in Nordamerika und Europa werden auf der anderen Seite offenbar begleitet durch einen Kapitaltransfer in Richtung Hongkong und Singapur. Abwanderungen von Kapital werden auch aus der Schweiz gemeldet. In den letzten Jahren lässt sich ein Anwachsen des Vermögens von Hedge-Fonds in Singapur beobachten. Das sichere politische Umfeld und steuerliche Anreize motivieren Fondsverwaltungen sich dort anzusiedeln⁷. Zur Bekämpfung von Steueroasen sind in den nächsten Jahren weitere Schritte zu erwarten. Dazu dürfte auf Seiten der Industriestaaten aber ein langer Atem notwendig sein.

Die wertorientierte Unternehmensführung und die Unternehmensbesteuerung beeinflussen sich wechselseitig. Erstens kann das Ziel der Wertsteigerung über die Erhöhung der Kosteneffizienz bis zum Teilziel der Senkung der betrieblichen Steuerbelastung nachvollzogen werden. Die international orientierte Steuerplanung wird vor diesem Hintergrund bedeutsamer und ist als wichtiges Element des global orientierten Finanzmanagements zu bezeichnen. Einige wichtige Auswirkungen sind bereits skizziert worden. Auf Basis der neuen Kommunikationstechnologien können Unternehmensfunktionen bzw. -bereiche problemlos ausgelagert, im Rahmen von Konzernstrukturen international aufgliedert und in die Länder verlagert werden, welche die günstigsten Besteuerungsbedingungen aufweisen. Die Auswirkungen auf die Steuerpolitik in den Ländern ist wiederum vielschichtig. Erkennbar sind zwei Entwicklungslinien. Zum einen werden die Einkünfte der mobilen und immobilen Produktionsfaktoren unterschiedlich besteuert, um die Attraktivität gegenüber den internationalen Investoren zu erhöhen. Abweichend vom alten Gedanken der Gleichbehandlung aller Einkunftsarten einer Person werden Kapitalerträge gesondert behandelt und einem immer geringeren Steuersatz unterworfen. Der Trend hin zur

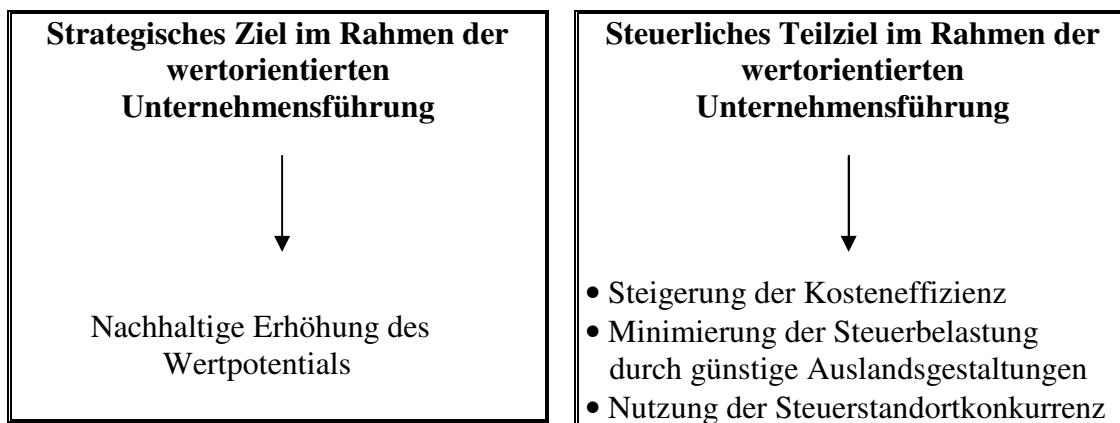
⁵ Großen Einfluss auf die Steuerstandortkonkurrenz hatte die Steuerreform in den USA im Jahr 1986. Im Gefolge mussten viele Staaten ihre Steuersätze senken (Ganghof 2004: 48).

⁶ Im Jahre 2009 wurde von der OECD eine Liste der Staaten veröffentlicht, die sich verpflichtet haben den OECD Standard umzusetzen, dies bis dahin aber noch nicht getan haben. Die Schweiz wurde von dieser Liste erst nach einigen Verhandlungen gestrichen. Nach dem Stand 2011 sind nur noch wenige Staaten übrig geblieben, die sich bislang noch nicht zur Umsetzung des OECD Standards verpflichtet haben.

⁷ Vgl. FAZ v. 19.03.2010.

„dualen Besteuerung“ ist vom IWF-Experten Vito Tanzi (Tanzi 1995: 40) dargestellt worden. Zum anderen wird der Steuerstandortwettbewerb forciert. Dies gilt auch für die Europäische Union. Die Kommission hat zwar die Macht, um den Rat in Verhandlungen um den Abbau von Steuergrenzen und die Angleichung von Besteuerungsunterschieden zu verwickeln, aber doch zu wenig Macht, um zwischenstaatliche Konflikte zu entschärfen. Die Kommission kann den Mitgliedsstaaten keine substantiellen Anreize zur Revision ihrer steuerpolitischen Interessen bieten (Genschel 2002, 283).

Zweitens beeinflussen die steuerlichen Regeln in den Ländern die betrieblichen Entscheidungen auf der Ebene der wertorientierten Unternehmensführung. Bezogen auf internationale Direktinvestitionen betrifft dies im Kern die Frage, ob und in welcher Weise die in den ausländischen Verbundunternehmen erzielten Gewinne und Cash-Flows zur Wertentwicklung bei der Muttergesellschaft bzw. im Stammunternehmen beitragen. Die Klärung der günstigsten Standorte für die Subsidiaries, Associates und Branches hängt im starken Maße von ihrem Wertsteigerungspotential ab. In dieser Perspektive sind die Investitions- und Finanzierungsentscheidungen abzuklären. Dies ist unabhängig davon, ob die Höhe der Steuersätze in den Ländern entscheidungsrelevant ist oder nicht. Denn bei grenzüberschreitend tätigen Unternehmen stellt sich generell die Frage nach etwaigen steuerlichen Mehrfachbelastungen. Da die Staaten ihre Besteuerungsansprüche in der Regel nach dem Sitzprinzip abgrenzen, kann die Distribution bzw. Ausschüttung von Gewinnen im Kreis der Verbundunternehmen über die Ländergrenzen hinweg dazu führen, dass transferierte Einkommensteile von mehreren Staaten besteuert werden. Inwieweit es zu steuerlichen Mehrfachbelastungen kommt, hängt wesentlich von den bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen ab. In unserer Darstellung des steuerlichen Einflusses auf grenzüberschreitende Direktinvestitionen spielt die Erläuterung der Struktur und der Anwendung dieser völkerrechtlich verbindlichen Abkommen eine große Rolle. Außerdem wird auf ausgewählte Vorschriften des deutschen Außensteuerrechtes eingegangen, die im Hinblick auf günstige steuerliche Gestaltungen im Ausland bedeutsam sind



Die einleitend erläuterten Themen und die Verbindungslinien kommen in der Gesamtstruktur der Darstellung zum Ausdruck. Das Buch gliedert sich in zwei Teile.

Teil I: Wertorientierte Unternehmensführung und Unternehmensbewertung

Es schließen Ausführungen zur Theorie und Methodik der wertorientierten Unternehmensführung sowie zum hieran anschließenden Handlungsrahmen im Hinblick auf internationale Direktinvestitionen an.

Teil II: Internationale Steuerplanung

Der Bezug auf die wertorientierte Unternehmensführung konzentriert den Blick auf den steuerlichen Vergleich zwischen den Ländern und wichtige steuerliche Regelungsbereiche auf nationaler und internationaler Ebene sowie auf grenzüberschreitende Gestaltungen, die einen positiven Wertbeitrag im Rahmen von Verbundunternehmen ermöglichen.