

Handelszeitung  
8021 Zürich  
043/ 444 59 00  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 36'320  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 660.15  
Abo-Nr.: 1060231  
Seite: 16  
Fläche: 87'111 mm<sup>2</sup>

# Gewinnspiele

**Steuern** Die Rückführung der Profite von Auslandstöchtern in die Schweiz wird zusehends schwieriger.



BENITA VOGEL UND  
JEAN FRANÇOIS TANDA

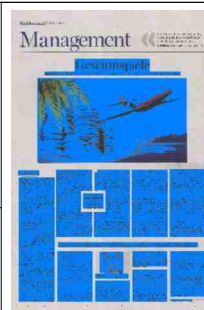
**S**ulzer-Finanzchef Jürgen Brandt bittet seine Tochterfirmen zur Kasse. Um die Marke Sulzer verwenden zu dürfen, müssen diese künftig 1,5 Prozent des Umsatzes ans Mutterhaus in der Schweiz abliefern. Bisher war es 1 Prozent. «Die Erhöhung der Trademark-Fee ist steuerlich attraktiv», lautet die Begründung. Die höhere Markenlizenz verhilft dem Industriekonzern nicht nur zu tieferen Steuern. Sulzer kann so auf elegante Weise Gewinn, der bei der Tochter anfällt, in die Schweiz zurückholen. Immerhin handelt es sich auf Umsatzbasis 2011 um zusätzliche 18 Millionen Franken.

Die Repatriierung von Gewinnen ist allerdings nicht so einfach. «Es ist ein anspruchsvolles Thema», wie es eine Sulzer-Sprecherin ausdrückt. Die Unternehmen selbst sprechen nicht gerne «über die heikle Angelegenheit». Dabei sind sie vor allem in wirtschaftlich unsicheren Zeiten interessiert, den Gewinn nach Hause zu holen. Das habe die Asien-Krise Anfang der 2000er-Jahre gezeigt und in geringerem Ausmass die jüngste Finanzkrise, sagt Bruno Gurtner vom Tax Justice Network. Auch die Ursprungsländer der Konzerne nehmen das repatrierte Geld gerne, um die heimische Wirtschaft anzukurbeln. In den USA machen Politiker und Firmen immer wieder heftig Werbung für einen Rückfüh-

rungs-Steuer-Holiday, um die Gewinne billiger zurückzubekommen. Es dürfte sich um Hunderte von Millionen Franken handeln. Genaue Zahlen gibt es nicht.

## Argentinien kündigt Abkommen

Doch die Schwellenländer wehren sich immer stärker gegen den Kapitalabfluss. Lockten sie einst mit grosszügigen Steuerregelungen Direktinvestitionen ins Land, sind sie heute restriktiver. Vor allem aus China, Indien, Brasilien, aber auch aus Argentinien sind Gewinnausschüttungen nicht einfach und auch nicht billig. Argentinien hat erst kürzlich ein Zeichen gesetzt und das Doppelbesteuerungsabkommen (DBA), das zwar nicht ratifiziert war, aber angewendet wurde, ausser Kraft gesetzt.



Handelszeitung  
8021 Zürich  
043/ 444 59 00  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 36'320  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 660.15  
Abo-Nr.: 1060231  
Seite: 16  
Fläche: 87'111 mm<sup>2</sup>

Das Abkommen hatte die Quellensteuer auf Dividenden von 35 Prozent im Extremfall auf 10 Prozent reduziert. Von einem neuen Abkommen will das lateinamerikanische Land nur etwas wissen, wenn es um Rechts- und Amtshilfe geht, wie aus gut unterrichteten Quellen zu erfahren ist. Mit Brasilien besteht gar kein DBA. Dividendenzahlungen werden zu 15 Prozent versteuert (siehe Interview).

Auch China hat die Schraube angezogen. «China war früher kulanter», sagt PwC-Steuerexperte Armin Marti. Das Land hat frühere Steuererleichterungen auf Gewinnen ausländischer Unternehmen aufgehoben. Es erhebt eine Business Tax von 5 Prozent, die weder zurückgefordert noch als Aufwand abgezogen werden kann. Das bestehende DBA beinhaltet eine Quellensteuer auf Dividenden von 10 Prozent. Zwar verhandelt die Schweiz das DBA mit China aktuell neu. Doch dass die Quellensteuer auf null Prozent sinken wird, wie in Abkommen mit westlichen Ländern üblich, ist für Experten ausgeschlossen. «China gewährt null Prozent grundsätzlich nicht», sagt ein Steuerberater, der den Markt kennt. Überweisungen ins Ausland gewährt die chinesische Zentralbank nur gegen Bewilligung.

## **Fühlen sich die Steuerbehörden in China verschaukelt, sind sie knallhart.**

Kein Wunder, suchen die Firmen Schleichwege, um die Gewinnausschüttungen möglichst ohne Steuerabzüge zu

transferieren. Dies zum Beispiel, indem sie andere Länder dazwischenschalten. Die Dividende fliesst dann über eine Gesellschaft in Singapur, Zypern, Holland oder Grossbritannien. Letztere zwei sind deshalb so beliebt, weil sie am meisten Doppelbesteuerungsabkommen haben, wie ein Steuerberater sagt. Laut einer Umfrage des Magazins «L'Hebdo» haben rund 28 Prozent der Unternehmen Ableger mit Mehrheitsbeteiligungen in solchen Ländern.

Ein attraktives und beliebtes Instrument, um Gewinne zurückzuführen, sind Zinszahlungen auf Darlehen, die die Mutter der Tochter gewährt hatte. Der Zinsaufwand wird im Hochsteuerland vom Aufwand abgezogen und im Tiefsteuerland als Einnahme versteuert, um die maximale Arbitrage zu nutzen. «Zinszahlungen sind einfach durch den Finanzchef umzusetzen, weil diese fast keine Auswirkungen auf das operative Geschäft haben», sagt KPMG-Steuerexperte Andreas Müller.

Das höchste Optimierungspotenzial bergen die internen Verrechnungspreise. Konzernmutter und -töchter verkaufen und beziehen von einander Waren und Dienstleistungen. Töchter in Hochsteuereuländern bezahlen viel an Firmeneinheiten in Niedrigsteuereuländern. Laut Angaben von Tax Justice Network fließen durch unfaire Transfer-Preise jährlich mehrere Milliarden Dollar alleine von Nicht-EU-Staaten in die EU und die USA.

## **Mehr Schlichtungsverfahren**

Doch auch hier schauen die Steuerbehörden in den Hochsteuereuländern akribisch hin. Der Fremdkapitaleinsatz und Lizenzgebühr-Zahlungen sind begrenzt.

Ein Heer von Kommissären prüft, ob die Transfer-Preise den Marktpreisen entsprechen. «Wenn sich die Steuerbehörden in Brasilien und China verschaukelt fühlen, sind sie knallhart», sagt Müller. Dann würden den Firmen teils rückwirkend ungünstigere Verrechnungspreise auferlegt.

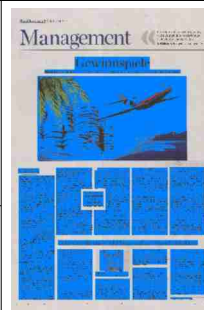
Wie heikel das Thema ist, zeigt sich an den sogenannten Verständigungsverfahren, bei denen der Bund eingeschaltet wird. Firmen, die sich nicht mit Steuerbehörden eines Landes einigen, können sich

beim Bund melden. Das Sekretariat für internationale Finanzfragen (SIF) verhandelt mit den Steuerbehörden, sofern mit ihnen ein DBA besteht. «Die Anzahl solcher Verrechnungspreis-Verhandlungen hat zugenommen», sagt SIF-Sprecher Mario Tuor. Derzeit seien 70 Fälle pendent. Am häufigsten sind Japan, die USA, Deutschland und Frankreich involviert.

Die Verfahren sind für die Konzerne nicht optimal. Denn diese haben selbst keine Parteirechte. Als Ausweg probieren viele Unternehmen, sich im Voraus mit den Steuerbehörden über die Verrechnungspreise zu einigen und schliessen sogenannte Advanced Pricing Agreements ab. Auch das ist eine knifflige Angelegenheit. Die Verhandlungen dauern meist Jahre. Denn was faire Verrechnungspreise sind, hängt vom einzelnen Fall ab und ist Interpretationssache. Mit Vergleichsstudien suchen Firmen nach Marktpreisen.

Auch der Industriekonzern Sulzer hat eine Benchmark-Studie in Auftrag gegeben, um die angemessene Höhe seiner Marken-Lizenz zu eruieren. Er dürfte auf der sicheren Seite sein. In der Industrie gibt es Mütter, die noch bedeutend mehr von ihren Töchtern einfordern.





Handelszeitung  
8021 Zürich  
043/ 444 59 00  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 36'320  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 660.15  
Abo-Nr.: 1060231  
Seite: 16  
Fläche: 87'111 mm<sup>2</sup>

## «Hart verdientes Geld kann auf der Strecke bleiben»

INTERVIEW: BENITA VOGEL

*Viele Schweizer Konzerne verdienen ihr Geld in Asien und wollen die Gewinne in Krisenzeiten in die Schweiz zurückführen. Warum ist das so schwer?*

**Armin Marti:** Viele Schwellenländer wollen das Geld im Land behalten und sind deshalb eher restriktiv. Die Gewinnrückführung ist nichts Einfaches. Kommt dazu, dass sich Unternehmen oft erst spät um die Thematik kümmern, weil sie das in den ersten Jahren erwirtschaftete Geld zuerst zum Aufbau im Land benötigen. So laufen sie Gefahr, dass hart verdientes Geld auf der Strecke bleibt.

*Aus welchen Ländern ist die Gewinnrückführung am schwierigsten?*

**Marti:** Aus Nationen wie China und Indien, aber auch aus lateinamerikanischen Staaten und anderen Schwellenländern ist es schwierig, lokal erarbeitete Mittel zu repatriieren.

*Weshalb gerade dort?*

**Marti:** Mit diesen Ländern hat die Schweiz kaum Doppelbesteuerungsabkommen. Von den 21 Ländern Lateinamerikas zum Beispiel hat die Schweiz nur mit fünf ein



**Armin Marti**

Steuerexperte PricewaterhouseCoopers Doppelbesteuerungsabkommen. Auch mit dem Wachstumsland Brasilien gibt es keines. Dabei ist es eines der extremsten Länder. Brasilien erhebt hohe Quellensteuern auf Zins- und Lizenzzahlungen von 15 Prozent. Neben der Quellensteuer kommen verschiedene weitere Transaktionssteuern dazu, die insgesamt über 40 Prozent ausmachen können. Im Gegenzug ist der Abzug für solche Aufwendungen in Brasilien limitiert.

*Mit welchen Tricks umgehen die Unternehmen diese Steuernachteile?*

**Marti:** Die Gewinnrückführung zu optimieren, ist keine einfache Sache. Oft gesehen ist, dass sich Schweizer Unternehmen den Gewinn nicht direkt, sondern via Zwi-

schenholdings in Drittländer auszahlen lassen. Weil Spanien beispielsweise ein ausgebauteres Netz von Doppelbesteuerungsabkommen mit lateinamerikanischen Ländern besitzt, fliesst der Gewinn häufig über eine Zwischenholding in Spanien in die Schweiz. Dadurch lassen sich 10 bis 15 Prozent Quellensteuer sparen. Um nicht zu viel Gewinn ausschütten zu müssen, setzen viele Unternehmen schon bei der internen Verrechnung an. Sie stellen den Töchtern etwa höhere Markenlizenzen in Rechnung.

**Marti:** Bei der konzerninternen Verrechnung findet sicher die Hauptoptimierung statt. Man siedelt die Hauptwertschöpfung, zum Beispiel Marken oder Patente, in steuerlich günstigen Ländern an und lässt sich dorthin die Gebühren auszahlen. Das wird aber zunehmend schwieriger, weil die Schwellenländer genau darauf achten, welche Gebühren und Lizenzen von den Töchtern zu den Konzernmüttern fließen. Sie prüfen auch immer mehr, ob die Höhe dem Drittvergleich standhält. Diese Staaten beschäftigen in diesem Bereich ein ganzes Heer von Steuerkommissären.