



bt2012 / Fotolia.com

EXPANSION DEUTSCHER START-UPS NACH RUSSLAND

ZUNEHMEND ZIEHT ES AUCH DEUTSCHE START-UP-UNTERNEHMER NACH RUSSLAND. HIER GILT ES EINIGE STEUERLICHE FALLSTRICKE ZU BERÜCKSICHTIGEN. MARCEL RUHLMANN, MAXIM GNATJUK, RBS ROEVERBROENNERSUSAT BERLIN

Der russische Markt rückt vermehrt in das Blickfeld deutscher Start-up-Unternehmer, die ihre Produkte auf dem russischen Markt lancieren oder sich schon in der vorausgehenden Entwicklungsphase mit anderen russischen Start-ups zusammenschließen wollen. Die russische Start-up-Szene wird wegen einer multikulturellen, gut vernetzten und Technologie-affinen Szene an Jungunternehmern sowie wegen guten Standortbedingungen gelobt; so sind die Lohnkosten, insbesondere in außerhalb Moskaus gelegenen Technologieparks (z.B. in St. Petersburg, Kazan oder Tomsk), vergleichsweise niedrig.

Für eine Expansion deutscher Start-ups nach Russland bieten sich je nach Interessenlage unterschiedliche Varianten an: sie reichen von der Gründung einer eigenen russischen Start-up-Tochtergesellschaft über eine inhaltliche Projektzusammenarbeit mit einem anderen russischen Start-up in einem Joint Venture bis hin zur Gründung einer bloßen Vertriebsniederlassung. Im Folgenden werden einige steuerliche Fallstricke bei einer solchen Expansion aus deutscher Sicht skizziert:

JOINT VENTURES

Soll schon in der Entwicklungsphase ein deutsch-russisches Joint Venture gegründet

werden, besteht bei einem rein schuldrechtlichen (nicht-institutionellen) Joint Venture ein Risiko der unterschiedlichen steuerlichen Beurteilung seitens der deutschen und russischen Finanzverwaltungen. Dies betrifft insbesondere die Frage, ob durch ein solches schuldrechtliches Joint Venture eine Betriebsstätte in Russland begründet wird. Eine etwaige Divergenz der Auffassungen kann zu einer doppelten Besteuerung der Ausgleichszahlungen im Rahmen des Gewinnpoolings führen. Bei schuldrechtlichen Joint Ventures ist somit eine frühe Abklärung der Betriebsstättenproblematik mit den Finanzverwaltungen anzuraten.

VERWERTBARKEIT VON ANFANGSVERLUSTEN

Wird zur Entwicklung eines Produkts eine russische Tochtergesellschaft durch das deutsche Start-up gegründet, kann die fehlende steuerliche Verwertbarkeit der Anlaufverluste in Deutschland eine missliche Nebenfolge darstellen. Anders als bei rein nationalen Sachverhalten ist bei ausländischen Tochter-Kapitalgesellschaften der Abschluss eines Organkreises nicht möglich. Eine Möglichkeit, diese Folge gestalterisch abzumildern, besteht darin, von Anfang an eine Vereinbarung über eine Markteinführungsvergütung mit der rus-

sischen Tochtergesellschaft zu schließen. Auf diese Weise kann ein Anlaufverlust auf Ebene der deutschen Muttergesellschaft zumindest mittelbar als abziehbarer Aufwand steuerlich verwertet werden.

ZUORDNUNG VON IMMATERIELLEN WIRTSCHAFTSGÜTERN

Nicht zu unterschätzen ist das Risiko, dass Know-how, Patente oder andere immaterielle Wirtschaftsgüter des deutschen Start-ups, die von der gegründeten russischen Start-up-Tochter mitgenutzt werden, aus Sicht der deutschen Finanzverwaltung als nach Russland „überführt“ gelten. Dies führt zu einer sofortigen „Entstrickungsbesteuerung“ in Deutschland, wobei alle stillen Reserven besteuert werden. Steuerlich betrachtet ist es deshalb vorzugswürdig, von vornherein eine Lizenz an die ausländische Einheit zu vergeben, damit über eine ratierliche Lizenzbesteuerung die Besteuerung über einen längeren Zeitraum gestreckt werden kann.

EXIT-BESTEuerung

Bei Start-ups wird der Gewinn meistens mit dem „Exit“ realisiert. Ein „Exit“ in Gestalt der Veräußerung der Anteile an einer russischen Tochtergesellschaft ist grundsätzlich in Deutschland steuerfrei gestellt. Dieser Vorteil kann jedoch hinsichtlich der Gewerbesteuerbefreiung entfallen, wenn die russische Tochtergesellschaft vor dem Veräußerungszeitpunkt „schädliche Tätigkeiten“ ausgeführt hat. Als „schädlich“ in diesem Sinne kann zum Beispiel die Erbringung von Dienstleistungen im Innenverhältnis von der Tochter- an die deutsche Muttergesellschaft unter Mitwirkung von deren Management eingestuft werden; per se schädlich ist zudem der Fall, dass sich die russische Tochtergesellschaft bei der Erbringung von Dienstleistungen an Dritte der deutschen Muttergesellschaft bedient. Es empfiehlt sich daher, eine geschäftsvorfallbezogene Dokumentation durchzuführen, – zum Nachweis des Bestehens separater Kundenbeziehungen und der Eigenständigkeit des Managements der russischen Tochter.

FAZIT

Durch vorausschauende Gestaltung lassen sich unerwünschte Steuerfolgen einer Expansion auf den russischen Markt abmildern. Grundsätzlich ist anzuraten, die Russlandinvestition möglichst zügig als Gesellschaft mit eigenem Management zu verselbständigen und dies sorgfältig zu dokumentieren. Die entgeltliche Überlassung eines Patents über einen Lizenzüberlassungsvertrag oder der Abschluss einer Markteinführungsvereinbarung können im Einzelfall unerwünschte Steuerfolgen entschärfen.)