

Votum



Johanna Hey ist Direktorin des Instituts für Steuerrecht an der Universität zu Köln.

Pressefoto

Deutscher Stillstand

Kann es sein, dass nach über 30 Jahren Stillstand ausgerechnet Donald Trump eine Steuerreform zustande bringt, die in Teilen vernünftig ist? Das anzuerkennen fällt schwer. Dennoch entsprechen die deutliche Senkung des US-Körperschaftsteuersatzes von 35 auf 21 Prozent und der Übergang zur Freistellung der Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften lange gehegten Wünschen. Dazu kommen eine Sofortabschreibung für Investitionen und eine Vergünstigung für im Ausland erwirtschaftete Gewinne aus immateriellen US-Wirtschaftsgütern. Garniert sind diese Wohltaten mit allerlei Abwehrmaßnahmen gegen Gewinnverlagerung. Der deutsche „Exportschlagler“ Zinsschranke ist auch in den USA angekommen. Zinsen sind zukünftig nur noch begrenzt abziehbar: Darüber hinaus können weitere Zahlungen an ausländische Mutterunternehmen, insbesondere Lizenzzahlungen und Servicegebühren, nur noch eingeschränkt abgezogen werden. Schließlich wird eine Hinzurechnungsbesteuerung für Auslandsgewinne eingeführt. „Carrot and stick“ nennt man dieses Wechselspiel aus Vergünstigungen und Sanktionen.

Kann Deutschland ungerührt zuschauen, wenn einer unserer wichtigsten Wirtschaftspartner eine so bedeutsame Reform durchführt? Eines ist klar: Der Übergang zur Freistellungsmethode wird den Steuerwettbewerb in der EU anheizen. Und Deutschland steht hier schlecht da. Warum findet sich hierzu nichts im Koalitionsvertrag? Warum finden sich hier nur „sticks“, keine „carrots“? Kein Geld mehr da für standortpolitische Steuerentlastungen? Oder ist der Wink mit der Trump-Reform nur Panikmache? Schließlich kommen zu den 21 Prozent noch die „state taxes“ hinzu. Schließlich wird kein deutscher Konzern wegen ein paar Prozentpunkten seinen Sitz in die USA verlagern. Schließlich kann Deutschland mit ganz anderen Standortfaktoren punkten. Alles richtig. Und doch spielt vor allem für die Standortwahl neuer Investitionen der Steuersatz eine nicht unerhebliche Rolle. Vogel-Strauß-Politik wird daran nichts ändern!

An dieser Stelle kommentieren Rechtsexperten jeden Dienstag wichtige Justiztrends.

Umstrukturierung und Co.

Komplexes Tüfteln

Fälle wie Toll Collect zeigen die Möglichkeiten des Gesellschaftsrechts.

Heike Anger Berlin

Gesellschaftsrechtler gelten in der Zukunft als besonders diszipliniert, akribisch und ausdauernd. Wer Unternehmen bei Umstrukturierungen, Verschmelzungen und Spaltungen berät oder gar Konzernstrukturen reorganisiert, muss viele Details im Blick behalten – vor allem, wenn es um Risiken und Altlasten geht.

Das trifft auch für den Fall des Mautbetreibers Toll Collect zu. Hier ringen derzeit die Kanzleien PwC Legal für das Bundesverkehrsministerium sowie Hengeler Mueller und Latham Watkins für die Mehrheitsgesellschafter Deutsche Telekom und Daimler um ein Konstrukt, das die geplante Neuvergabe des Mautauftrages durch den Bund möglich macht.

„Risiken auszulagern ist ein hochkomplexer Vorgang“, sagt Lucas Flöther, Sprecher des Gravenbrucher Kreises, in dem Deutschlands führende Insolvenzverwalter und Sanierungsexperten zusammengeschlossen sind. „Die Beteiligten können nicht einfach entscheiden: die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins Kröpfchen.“

Im Falle von Toll Collect läuft das Vergabeverfahren der Gesellschafteranteile. Dabei muss der Bund sicherstellen, dass die Bieter erst zugreifen, wenn es eine Lösung für die milliardenschweren Risiken gibt, die in der Gesellschaft schlummern. Dies hat er in den Ausschreibungsunterlagen zugesichert. Es geht konkret um zwei laufende Schiedsverfahren. So fordert der Bund von den Gesellschaftern rund 5,6 Milliarden Euro Schadensersatz, weil das Mautsystem auf Autobahnen erst 2005, also zwei Jahre nach dem vereinbarten Termin, starten konnte. Im zweiten Verfahren macht Toll Collect gegen den Bund Ansprüche geltend. Dabei geht es um gekürzte Vergütungen für den Betrieb des Systems. Diese Forderungen belaufen sich auf fast zwei Milliarden Euro. Weitere Risiken sind immerhin vom Tisch: Gerade wurden Betrugsermittlungen gegen mehrere Manager von Toll Collect wieder eingestellt.

Die Gesellschaftsrechtler tüfteln in solchen Fällen an verschiedenen Varianten. Altlasten können im Unterneh-



Mautbetreiber Toll Collect: Wohin mit den Altlasten?

men verbleiben, und der Geschäftsbetrieb kann in eine neue Gesellschaft überführt werden. Oder es entsteht eine Art „Bad Bank“, eine neue Gesellschaft, in der alle Risiken gebündelt werden. Auf eine dieser Varianten dürfte es auch bei Toll Collect hinauslaufen. Auf Anfrage wollten sich die beauftragten Top-Juristen freilich nicht zu den laufenden Mandaten äußern. Zuletzt hieß es aber, die Risiken könnten bei Toll Collect bleiben.

„Die Parteien werden ein Auslagerungskonstrukt nur mittragen, wenn

sie rechtlich und wirtschaftlich nicht schlechtergestellt werden“, erklärt Restrukturierungsexperte Flöther. Im Zweifel müsse es eine Patronatserklärung oder eine Bürgschaft geben. Bei jeder Transaktion müssten auch Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater einbezogen werden, da etwa das Auslagern von Risiken sofort zu einem steuerlichen Effekt führen könne. Typisch seien Versuche von Unternehmen, ihre Pensionslasten auszulagern. Anders liege der Fall in einem Insolvenzverfahren. Hier könne ein Investor die guten Vermögenswerte frei von den Altlasten übernehmen.

Bei Toll Collect könnte es am Ende zu einer trickreichen Lösung kommen, erfand doch die beteiligte Kanzlei Hengeler Mueller einst die legendäre „Wurststücke“: Die Gesellschaftsrechtler ersannen konzerninterne Umstrukturierungen, durch die Wursthersteller ihren Kartellbußen entgingen. Mittlerweile hat der Gesetzgeber diese Lücke im Wettbewerbsrecht aber geschlossen.



Risiken auszulagern ist ein hochkomplexer Vorgang.

Lucas Flöther
 Sprecher des Gravenbrucher Kreises

Steuertema der Woche

Listenpreis muss geschätzt werden

Nutzt ein Firmeninhaber den Betriebs-Pkw auch privat, muss ein Privatanteil ermittelt und versteuert werden. Wird kein Fahrtenbuch geführt, kommt die sogenannte Ein-Prozent-Methode zur Anwendung. Danach ist die private Nutzung eines zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzten Kraftfahrzeugs für jeden Kalendermonat mit einem Prozent des inländischen Listenpreises im Zeitpunkt der Erstzulassung zuzüglich der Kosten für Sonderausstattung einschließlich Umsatzsteuer anzusetzen. Wenn es an einem inländischen Listenpreis fehlt, dann ist dieser zu schätzen. Dies hat der Bundesfinanzhof

(BFH) mit einem aktuellen Urteil bei einem Importfahrzeug entschieden (Az. III R 20/16). Geklagt hatte ein Unternehmer, der einen US-amerikanischen Pkw mit diversen Sonderausstattungen für 78 900 Euro erworben hatte. Bei der Ermittlung des Privatanteils hatte er den amerikanischen Listenpreis von umgerechnet rund 54 000 Euro angesetzt. Dem folgte das Finanzamt nicht. Zu Recht, wie sowohl das Finanzgericht als auch der BFH entschieden. Doch auch die vom Finanzamt angesetzten tatsächlichen Anschaffungskosten akzeptierten die Richter nicht. Zustimmung fand dagegen der vom Finanzgericht geschätzte Bruttolisten-

preis des Importfahrzeugs auf der Grundlage verschiedener inländischer Endverkaufspreise freier Importeure. Sollte dieser weit über den tatsächlichen Anschaffungskosten liegen, sollte geprüft werden, ob ein Fahrtenbuch geführt wird und die Bemessungsgrundlage nach den tatsächlichen Kosten günstiger ist.



Marko Wleczorek ist Chefredakteur von „Der Betrieb“, www.der-betrieb.de