

Aktuelle Trends beim Vertrieb chinesischer Produkte

中国产品最新营销趋势

Dr. Ulrich Teich | selbständiger Rechtsanwalt

Hans Ulrich Krug, Hsi-Hsiang Chen | Frankus Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Aus einer neuen Untersuchung des CCPIT über Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen geht hervor, dass innerhalb der EU der größte Anteil der Investitionen nach Frankreich, Deutschland und England fließt. Die Mehrzahl der Unternehmen, die in Europa investieren, hat ihren Sitz in den weit entwickelten östlichen Provinzen Chinas. Maßgebliche Gründe für Investitionen in Europa sind zum Beispiel der Erwerb weltbekannter Marken, fortgeschrittener Technologien oder Managementexpertise. Der größte Anteil der Investitionen wird in Produktionsbetriebe investiert, eine weitere wichtige Rolle spielen Vertriebsunternehmen (Groß- und Einzelhandel). Für den Vertrieb wird als rechtlicher Rahmen zumeist ein Repräsentationsbüro, eine Niederlassung oder eine eigene (Kapital-) Gesellschaft gewählt.

Trend Nr. 1:

Vom „Office with Warehouse“ zu flexibleren Alternativen

In den vergangenen Jahren investierten die chinesischen Unternehmen und Unternehmer überwiegend in eine eigene Vertriebsgesellschaft in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Ihr Vorteil liegt in der Möglichkeit des unmittelbaren Einflusses auf die Gestaltung des Vertriebs und der Marketingstrategie. Der Nachteil besteht im Wesentlichen in etwas höheren formalen Anforderungen an die Gründung. Bei der Wahl des Standortes solcher Gesellschaften haben sich in den letzten Jahren gewisse Vorlieben chinesischer Unternehmen herausgebildet. So ist in Deutschland eine hohe Konzentration chinesischer Ableger, je nach Geschäftszweig, in Nordrhein-Westfalen (NRW), vor allem im Raum Köln und Düsseldorf, in Hamburg und in Frankfurt festzustellen. Die Art und Weise des Herangehens an die Umsetzung eines Investitionsvorhabens chinesischer Unternehmen erscheint dem westlich geprägten Beobachter häufig ein wenig „hemdsärmelig“. Mit einem zunächst geringen Stammkapital ausgestattet mietet die Gesellschaft ein „Büro mit Lagerhalle“, die ersten Container mit Waren aus China treffen ein und man beginnt mit dem Verkauf der Waren. Eine gründliche Marktanalyse (Untersuchung der bestehenden Strukturen bei den Kunden und den Konkur-

renten) wird oft vernachlässigt. Die meisten Investitionen fließen in die Produktion, während der Vertrieb oft in Form von Tochtergesellschaften oder Vertriebspartnern in Europa erfolgt. Die Investitionen in Europa sind in der Regel auf den Erwerb von Markenrechten, Technologie oder Managementexpertise ausgerichtet. Der größte Anteil der Investitionen wird in Produktionsbetriebe investiert, eine weitere wichtige Rolle spielen Vertriebsunternehmen (Groß- und Einzelhandel). Für den Vertrieb wird als rechtlicher Rahmen zumeist ein Repräsentationsbüro, eine Niederlassung oder eine eigene (Kapital-) Gesellschaft gewählt.

趋势一:

从“附有仓库的办公室”到更灵活的选择

在过去几年里,中国企业与企业主主要是以设立德国有限责任公司(GmbH)的方式进行投资。其优点在于可直接影响企业经营与营销策略。缺点为设立的要求较高。在投资地点的选择方面,中国投资者在过去几年来也显示出一定程度的偏好,并有依其产业特性,集中分布的趋势。目前多数中国投资者多集中在北莱茵威斯特法伦州(北威州)与其临近的城市,包括科隆、杜塞尔多夫、汉堡与法兰克福。对许多西方人来说,中国人做生意是比较喜欢先做了再说,较欠缺前期系统性的规划。中国投资人常常先以最低资本额设立一家公司,再租一间附有仓库的办公室,然后就直接将货物从中国运至德国销售,而并未先对德国市场进行调查与研究(包括当地客户结构、竞争者、营销渠道、价格与品质标准等)。也因此,所设立的企业经常是在不断尝试与错误中求取生存。

直接在德国设立企业—即设立德国有限责任公司,算是进军德国市场相当积极的做法。此种做法如何搭配上不同的功能定位,产生不一样的法律与税务效果,将在以下各位说明。

在「传统的游戏规则」下,德国有限责任公司常被定位为「经销商」,亦即,让这个德国公司自行在德国买卖自中国运来的商品,并以该德国公司的名义开立帐单。故经营成本必须要能自企业毛利 (gross profit) 中负担。

此种定位的好处在于可直接与客户接洽、解决未依合同履行服务项目以及负担产品保固责任。此外,其也负责货物进入欧盟的清关工作以及进口增值税申报纳税。从税务的角度来看,在完成上述手续后,该货物将可在欧盟自由的流通。

renzunternehmen, der Vertriebswege, Preise und Qualitätsstandards etc.) dürfte im Allgemeinen fehlen. Der Aufbau des Vertriebs erfolgt nach dem Grundsatz von „trial and error“.

Die eigene Gesellschaft – eine GmbH – als rechtlicher Grundstein einer Vertriebsoffensive in Deutschland liegt nahe. Die Organisation des Vertriebs auf dieser Grundlage wird nachfolgend unter verschiedenen Aspekten beleuchtet. Im „Regelfall“ handelt die deutsche GmbH als Eigenhändler. Sie erwirbt und veräußert die Produkte aus China im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Die Kosten der Gesellschaft müssen aus der Gewinnspanne (Rohgewinn) gedeckt werden. Der Vorteil besteht im direkten Kontakt zu den Kunden, sie ist Anspruchsgegner in allen Fällen von vertraglichen Leistungsstörungen und trägt die Gewährleistungspflichten aus den Produktlieferungen. Sie übernimmt als EU-Unternehmen die Verantwortlichkeit für die Zollabfertigung der Warenlieferungen sowie für die Anmeldung und Zahlungen der Einfuhrumsatzsteuer. Im steuerlichen Sinne stehen die Waren damit zum freien Verkehr in der Europäischen Union verfügbar.

Im Verhältnis zu den deutschen und europäischen Kunden unterliegen die Waren umsatzsteuerlich den Regelungen für innerdeutsche Lieferungen (d.h. die Lieferungen sind innerhalb Deutschlands steuerbar und steuerpflichtig) und den Regelungen für steuerfreie, innergemeinschaftliche Lieferungen in der EU. Als Eigenhändler unterliegt die Tochtergesellschaft in Deutschland den international geltenden steuerlichen Anforderungen für Verrechnungspreise, dem „Arm's-Length“ Prinzip. Die geschäftlichen Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft sind auf der Basis von schriftlichen Vereinbarungen „wie unter Dritten“ zu gestalten und auch tatsächlich nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Gütern oder Waren aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, hat die Gesellschaft eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise zu erstellen.

Fragen der Kapitalausstattung und Finanzierung, insbesondere des Wareneinkaufs, werden bei diesem „Regelfall“ schnell zum Problem, wenn der Vertrieb nicht so schnell aufgebaut werden kann wie gewünscht – zum Beispiel, weil die Produkte nicht den Anforderungen des hart umkämpften deutschen Marktes entsprechen, Zahlungsziele der Kunden verlängert werden müssen, Kosten falsch eingeschätzt wurden oder die Gewinne nicht ausreichen. Hieran

Deutschland-Kunden und Europa-Kunden wird die Entscheidung über die zu verwendende Mehrwertsteuerregelung. Wenn die Waren nur in Deutschland im Umlauf sind, werden die deutschen Mehrwertsteuerregeln (die auch in Deutschland zu zahlen sind) angewendet. Wenn die Waren in der EU im Umlauf sind, werden die Regeln der EU für den Warenverkehr angewendet. Als deutscher Händler in Deutschland, muss die GmbH auch die internationalen Anforderungen an die Besteuerung von Transferpreisen erfüllen, die die „unabhängige Transaktion“-Prinzipien betreffen. Die Transaktionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen schriftlich vereinbart sein, wie zwischen Dritten. Die Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen so gestaltet werden, wie sie nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen sind. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Waren oder Gütern aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, muss die GmbH eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise erstellen.

Obwohl die derzeitige Einrichtung von Tochtergesellschaften in Deutschland einfacher ist, als es früher war, gibt es in Deutschland einige Probleme, die sich bei der Entwicklung von Tochtergesellschaften in Deutschland ergeben können, z.B. die Konkurrenz auf dem deutschen Markt, die Verzögerung der Zahlungen durch die Kunden, die schlechten Zahlungsbedingungen der Kunden, die hohen Kosten für den Wareneinkauf oder die unzureichenden Gewinne. Hieran

Deutschland-Kunden und Europa-Kunden wird die Entscheidung über die zu verwendende Mehrwertsteuerregelung. Wenn die Waren nur in Deutschland im Umlauf sind, werden die deutschen Mehrwertsteuerregeln (die auch in Deutschland zu zahlen sind) angewendet. Wenn die Waren in der EU im Umlauf sind, werden die Regeln der EU für den Warenverkehr angewendet. Als deutscher Händler in Deutschland, muss die GmbH auch die internationalen Anforderungen an die Besteuerung von Transferpreisen erfüllen, die die „unabhängige Transaktion“-Prinzipien betreffen. Die Transaktionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen schriftlich vereinbart sein, wie zwischen Dritten. Die Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen so gestaltet werden, wie sie nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen sind. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Waren oder Gütern aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, muss die GmbH eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise erstellen.

Deutschland-Kunden und Europa-Kunden wird die Entscheidung über die zu verwendende Mehrwertsteuerregelung. Wenn die Waren nur in Deutschland im Umlauf sind, werden die deutschen Mehrwertsteuerregeln (die auch in Deutschland zu zahlen sind) angewendet. Wenn die Waren in der EU im Umlauf sind, werden die Regeln der EU für den Warenverkehr angewendet. Als deutscher Händler in Deutschland, muss die GmbH auch die internationalen Anforderungen an die Besteuerung von Transferpreisen erfüllen, die die „unabhängige Transaktion“-Prinzipien betreffen. Die Transaktionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen schriftlich vereinbart sein, wie zwischen Dritten. Die Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen so gestaltet werden, wie sie nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen sind. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Waren oder Gütern aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, muss die GmbH eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise erstellen.

Deutschland-Kunden und Europa-Kunden wird die Entscheidung über die zu verwendende Mehrwertsteuerregelung. Wenn die Waren nur in Deutschland im Umlauf sind, werden die deutschen Mehrwertsteuerregeln (die auch in Deutschland zu zahlen sind) angewendet. Wenn die Waren in der EU im Umlauf sind, werden die Regeln der EU für den Warenverkehr angewendet. Als deutscher Händler in Deutschland, muss die GmbH auch die internationalen Anforderungen an die Besteuerung von Transferpreisen erfüllen, die die „unabhängige Transaktion“-Prinzipien betreffen. Die Transaktionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen schriftlich vereinbart sein, wie zwischen Dritten. Die Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen so gestaltet werden, wie sie nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen sind. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Waren oder Gütern aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, muss die GmbH eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise erstellen.

Deutschland-Kunden und Europa-Kunden wird die Entscheidung über die zu verwendende Mehrwertsteuerregelung. Wenn die Waren nur in Deutschland im Umlauf sind, werden die deutschen Mehrwertsteuerregeln (die auch in Deutschland zu zahlen sind) angewendet. Wenn die Waren in der EU im Umlauf sind, werden die Regeln der EU für den Warenverkehr angewendet. Als deutscher Händler in Deutschland, muss die GmbH auch die internationalen Anforderungen an die Besteuerung von Transferpreisen erfüllen, die die „unabhängige Transaktion“-Prinzipien betreffen. Die Transaktionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen schriftlich vereinbart sein, wie zwischen Dritten. Die Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen so gestaltet werden, wie sie nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen sind. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Waren oder Gütern aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, muss die GmbH eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise erstellen.

Deutschland-Kunden und Europa-Kunden wird die Entscheidung über die zu verwendende Mehrwertsteuerregelung. Wenn die Waren nur in Deutschland im Umlauf sind, werden die deutschen Mehrwertsteuerregeln (die auch in Deutschland zu zahlen sind) angewendet. Wenn die Waren in der EU im Umlauf sind, werden die Regeln der EU für den Warenverkehr angewendet. Als deutscher Händler in Deutschland, muss die GmbH auch die internationalen Anforderungen an die Besteuerung von Transferpreisen erfüllen, die die „unabhängige Transaktion“-Prinzipien betreffen. Die Transaktionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen schriftlich vereinbart sein, wie zwischen Dritten. Die Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen so gestaltet werden, wie sie nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen sind. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Waren oder Gütern aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, muss die GmbH eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise erstellen.

Deutschland-Kunden und Europa-Kunden wird die Entscheidung über die zu verwendende Mehrwertsteuerregelung. Wenn die Waren nur in Deutschland im Umlauf sind, werden die deutschen Mehrwertsteuerregeln (die auch in Deutschland zu zahlen sind) angewendet. Wenn die Waren in der EU im Umlauf sind, werden die Regeln der EU für den Warenverkehr angewendet. Als deutscher Händler in Deutschland, muss die GmbH auch die internationalen Anforderungen an die Besteuerung von Transferpreisen erfüllen, die die „unabhängige Transaktion“-Prinzipien betreffen. Die Transaktionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen schriftlich vereinbart sein, wie zwischen Dritten. Die Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen so gestaltet werden, wie sie nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen sind. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Waren oder Gütern aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, muss die GmbH eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise erstellen.

Deutschland-Kunden und Europa-Kunden wird die Entscheidung über die zu verwendende Mehrwertsteuerregelung. Wenn die Waren nur in Deutschland im Umlauf sind, werden die deutschen Mehrwertsteuerregeln (die auch in Deutschland zu zahlen sind) angewendet. Wenn die Waren in der EU im Umlauf sind, werden die Regeln der EU für den Warenverkehr angewendet. Als deutscher Händler in Deutschland, muss die GmbH auch die internationalen Anforderungen an die Besteuerung von Transferpreisen erfüllen, die die „unabhängige Transaktion“-Prinzipien betreffen. Die Transaktionen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen schriftlich vereinbart sein, wie zwischen Dritten. Die Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft müssen so gestaltet werden, wie sie nach dem Sinn dieser Vereinbarungen durchzuführen sind. Sobald die Summe der Entgelte für Lieferungen von Waren oder Gütern aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen im laufenden Geschäftsjahr den Betrag von 5 Mio. Euro übersteigt, muss die GmbH eine Dokumentation gemäß einer Verordnung über Gewinnaufzeichnungen und Verrechnungspreise erstellen.

schließen sich unmittelbar steuerlich komplexe Fragen wie Verrechnungspreise und Abzug von Zinsen der Gesellschafterdarlehen an, die die vermeintlich einfache Konstruktion in einem anderen Licht erscheinen lassen.

Eine interessante Variante zum „Regelfall“ kann daher der Vertrieb von Produkten über die Tochtergesellschaft als Kommissionär sein.

In ihrer Eigenschaft als Kommissionär vertriebt die Tochtergesellschaft die Produkte ihrer Muttergesellschaft zwar im eigenen Namen, jedoch für Rechnung der Muttergesellschaft. Der Kommissionär (die Tochtergesellschaft) erhält dafür vom Kommittenten (der Muttergesellschaft) eine Provision, aus der alle Kosten der Gesellschaft gedeckt werden müssen. Der Kommissionär erwirbt kein Eigentum an den Produkten, dieses verbleibt bis zur Veräußerung an den Endkunden bei der Muttergesellschaft. Die Gewährleistung für die Produkte hat deshalb auch grundsätzlich die Muttergesellschaft zu übernehmen, selbst wenn im Außenverhältnis zum Kunden der Kommissionär (Tochtergesellschaft) auf Grund entsprechender Vereinbarungen die Gewährleistungsverpflichtungen übernimmt. Der Kommissionär trägt deshalb kein wirtschaftliches Risiko aus dem Vertrieb der Produkte, sondern lediglich das Kostendeckungsrisiko für seine eigene Vermittlungstätigkeit. Der Kommissionär kann ebenso wie der Eigenhändler die Abwicklung der Zoll- und Einfuhrumsatzsteuerformalitäten übernehmen und die Ware damit zum freien Verkehr innerhalb der EU bringen. Dadurch, dass die Gesellschaft keinen eigenen Warenbestand hat, entfällt ein entsprechender Ansatz und Ausweis im Jahresabschluss der Gesellschaft und die damit zusammenhängende Bewertungsproblematik. Der Kommissionär kann selbstverständlich ein Warenlager in Deutschland oder Europa führen („Kommissionslager“). Dies geschieht dann allerdings im Auftrag der Muttergesellschaft, die weiterhin Eigentümerin der Waren ist und diese auch als Bestand in ihrem Jahresabschluss aufzunehmen hat. Die Tochtergesellschaft kann dadurch auch leichter die Prüfungspflicht des Jahresabschlusses durch Unterschreiten der Größenmerkmale vermeiden.

Unter dem Gesichtspunkt steuerlicher Verrechnungspreise kann sich die Festlegung der Provision für den Kommissionär im Einzelfall als einfacher und damit weniger streitanfällig darstellen als die Bestimmung zutreffender Verrechnungspreise beim Eigenhändler. Hinzu kommt, dass die Umsätze der Tochtergesellschaft lediglich aus der Provision bestehen. Die im Rahmen der steuerlichen Aufzeichnungspflichten für diese Fälle relevante Summe der Vergütungen des laufenden Wirtschaftsjahres aus

ein nur von der Provision besteht. Und nach den steuerlichen Vorschriften, die die Beziehungen zwischen den Parteien betreffen, muss die Provision für die Tochtergesellschaft in einem bestimmten Zeitraum (z. B. innerhalb eines Jahres) an die Muttergesellschaft überwiesen werden. Inwieweit die Tochtergesellschaft die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, hängt von der Struktur der Tochtergesellschaft ab. In der Regel muss die Tochtergesellschaft die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss.

Ein weiterer Aspekt ist die Frage, ob die Tochtergesellschaft die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss.

Neben der direkten Lieferung von Produkten an den Endkunden, kann die Tochtergesellschaft auch über lokale Logistikpartner, wie z. B. Lagerhäuser, den Vertrieb von Produkten an den Endkunden sicherstellen.

Lokale Logistikpartner können eine wichtige Rolle spielen, um den Vertrieb von Produkten an den Endkunden zu erleichtern. Diese Partner können die Tochtergesellschaft bei der Lagerhaltung, dem Transport und der Lieferung von Produkten an den Endkunden unterstützen. Dies kann dazu beitragen, die Kosten für den Vertrieb von Produkten zu senken und die Reaktionszeit zu verkürzen.

Trend 2:

Einzelhandel in anderen europäischen Ländern

Einzelhandel in anderen europäischen Ländern ist ein wichtiger Aspekt der Vertriebsstrategie. Dies kann durch die Einrichtung von Tochtergesellschaften in anderen europäischen Ländern erreicht werden. Dies ermöglicht es, den Vertrieb von Produkten an den Endkunden in anderen europäischen Ländern zu erleichtern und die Kosten für den Vertrieb von Produkten zu senken.

Ein weiterer Aspekt ist die Frage, ob die Tochtergesellschaft die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss.

Ein weiterer Aspekt ist die Frage, ob die Tochtergesellschaft die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss.

Ein weiterer Aspekt ist die Frage, ob die Tochtergesellschaft die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss.

Ein weiterer Aspekt ist die Frage, ob die Tochtergesellschaft die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss.

Ein weiterer Aspekt ist die Frage, ob die Tochtergesellschaft die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss, wenn sie die Provisionen an die Muttergesellschaft überweisen muss.

Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen in Höhe von € 500.000 wird daher voraussichtlich weniger schnell erreicht werden. Aufgrund des geringeren wirtschaftlichen Risikos und der einfacheren Kostenstruktur der Tochtergesellschaft dürfte ein geringerer Gewinn (mindestens angemessene Eigenkapitalverzinsung) steuerlich darstellbar sein.

Über die geschäftlichen Beziehungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft ist selbstverständlich eine schriftliche Vereinbarung – der Kommissionsvertrag – zu treffen und auch tatsächlich durchzuführen.

Die Alternative zum eigenen „Warehouse“, das Outsourcing des eigenen Warenlagers, wird unseres Erachtens von chinesischen Unternehmen für deren Produkte noch zu wenig beachtet. Die vollständige Logistik, die Ersatzteilhaltung, die Bearbeitung von Gewährleistungsansprüchen, etc. kann an qualifizierte Logistikdienstleister übertragen werden, die sich vertraglich verpflichten, alle diese Tätigkeiten gegen ein Entgelt zu übernehmen. Sofern diese Unternehmen ein Konsignationslager im Zollfreihafen betreiben, kann die Verzollung und Anmeldung und Zahlung der Einfuhrumsatzsteuer auch erst bei Entnahme aus dem Lager und Lieferung an den Kunden erfolgen.

Trend 2: Aufbau eines Vertriebssystems für andere Länder in Europa

Eine Tochtergesellschaft in Deutschland kann als Brückenkopf für den Vertrieb in ganz Europa genutzt werden. Dies kann in der Eigenschaft als Eigenhändler oder in einer anderen Form eines Absatzmittlers (z.B. Kommissionär) geschehen oder in der Kombination mehrerer Wege, indem sie ihrerseits weitere Absatzmittler in anderen europäischen Staaten in Anspruch nimmt, auch durch Gründung weiterer Tochtergesellschaften. Diese können ihrerseits als Eigenhändler oder Kommissionär tätig werden, je nachdem, was im Einzelfall günstiger ist.

Bei der Einschaltung einer deutschen Tochtergesellschaft kann im europäischen Warenverkehr die Anwendbarkeit deutschen Rechts vereinbart werden, sei es in einem individuellen Vertrag oder in Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Insbesondere die Wahl des Gerichtsstands am Sitz der deutschen Gesellschaft wird in aller Regel zweckmäßig sein.

业活动不仅更简便,也更安全。

趋势三:

更复杂的营销渠道(特许经营、电子商务)

除了通过德国子公司(不论是以经销商或代理商的定位)销售中国货物外,以下几种营销渠道也是目前现今经常被使用的方式。

— 特许经营

加盟系统的使用主要系为使加盟商的产品和营销策略与总部一致,以建立一致性的产品形象与品牌认同。

德国所设立的子公司也可用于加盟系统的设立,因为与欧洲企业所签定的加盟合同,较容易在法律或商业层面上得到其他欧洲企业的认同。

然而,目前此种营销模式,是否适用中国企业在海外的发展,仍有待观察。符合德国或欧洲需求的加盟系统,也往往视个案而定。因此,若欲得知更详细信息,烦请咨询有经验的律师。

— 电子商务

从互联网上通过单一网站或电子市集的方式进行商业和贸易活动,也开始在欧洲盛行,主要又分为以下几种模式:

— 消费者对消费者

例如:易趣网(eBay)上的拍卖

— 企业对消费者

例如:通过易趣网(eBay)、卓越亚马逊 (Amazon)、Otto销售产品的卖家

— 企业对企业

例如: 阿里巴巴上的供应商与企业的交易

— 企业对政府

即企业通过互联网的方式,提供政府相关机构服务
在此种交易模式中,客户与供应商的法律关系将依照德国对于远端销售合同的规范确定。其中包括卖家对买家特别的指导与说明义务、客户取消交易或退货的权利,以及一般商业条款的使用。

当一般商业条款在对个人(消费者,企业对消费者)的交易上使用时,须留意许多法规上的限制。而这些法规因欧盟指令的关系,在欧洲各国都相当类似。

随著电子商务的发展,智能型的付款系统也需相继建立。该付款系统应能让顾客安心地将“购物”车里的商品在线完成付款,而不用担心个人信息外流的问题。

Da in den Ländern der Europäischen Union mit Ausnahme von Großbritannien und Portugal automatisch, also ohne weitere Vereinbarung, das UN-Kaufrecht gilt, sollte für jedes Land der EU geprüft werden, ob das UN-Kaufrecht günstiger oder ungünstiger ist als z.B. deutsches Recht. Sofern das UN-Kaufrecht ungünstiger ist und deshalb nicht zur Anwendung kommen soll, muss das UN-Kaufrecht im Vertrag oder in den AGB ausdrücklich ausgeschlossen werden.

Seit dem 01.01.2011 gelten die Incoterms 2010 als Grundlage für internationale Handelsgeschäfte.

Die Europäische Union ist sowohl Zollunion als auch ein Wirtschaftsraum mit nahezu identischen Umsatzsteuerregelungen. Nach Erteilung einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer ist die deutsche Gesellschaft von jedem europäischen Unternehmen als steuerliches Unternehmen identifizierbar. Durch die Identifizierbarkeit und die einmalig erforderliche Abwicklung für Zoll- und Einfuhrumsatzsteuerzwecke bei der Einfuhr an irgendeinem Ort in Europa lässt sich der Handel innerhalb Europas einfach und rechtsicher gestalten.

Trend 3: Komplexe Vertriebssysteme (Franchising, E-Commerce)

Neben dem Vertrieb der chinesischen Produkte durch eine Tochtergesellschaft als Eigenhändler oder Kommissionär bieten sich alternative Vertriebssysteme an, die sich heute weltweit durchgesetzt haben.

- Franchising

Der Einsatz eines Franchisesystems setzt geeignete Produkte und eine geeignete Markenstrategie eines Unternehmens voraus, die ein einheitliches Erscheinungsbild und damit einen hohen Wiedererkennungseffekt gewährleistet. Zur Umsetzung eines solchen Systems kann sich ebenfalls der Einsatz einer deutschen Tochtergesellschaft eignen. Der Vorteil liegt in der rechtlich und wirtschaftlich hohen Akzeptanz von Franchiseverträgen mit einem europäischen Unternehmen.

Ob diese Vertriebsform – insbesondere für chinesische Unternehmen – bereits große wirtschaftliche Relevanz

in der EU hat, ist Gegenstand der folgenden Analyse. In der EU, bei der Tätigkeit des Herstellers, des Importeurs oder des Einzelhändlers, muss der Hersteller, der Importeur oder der Einzelhändler die Mehrwertsteuer auf die Waren abführen. In der EU, bei der Tätigkeit des Herstellers, des Importeurs oder des Einzelhändlers, muss der Hersteller, der Importeur oder der Einzelhändler die Mehrwertsteuer auf die Waren abführen.

in der EU hat, ist Gegenstand der folgenden Analyse.

in der EU hat, ist Gegenstand der folgenden Analyse.

in der EU hat, ist Gegenstand der folgenden Analyse.

- 产品包装条例(关于产品包装弃置的避免与再利用的条例)
- 电子与电子设备法(关于电子设备于市场的流通、回收与无污染弃置的法律),此规范常以WEEE与RoHS的缩写显示。
- 电池法—关于电池于市场的流通、回收与无污染弃置的法律
- 废车条例—(关于废车转让、回收与无污染弃置的条例)
- 废油条例
- REACH条例,为欧盟对化学品与其安全性使用的条例 (EC 1907/2006)

若有必要的话,有些产品也需要在进入德国或欧洲市场前先进进行认证。

货物输入许可由联邦经济与出口管制局负责监督。若欲了解上述法规更详细的相关规定,则需专业的咨询。

结论

在德国的中国投资案件中,绝大多数为贸易公司,这些公司越来越会利用当地物流公司所提供的服务,尤其是在自由贸易港区驻点的物流公司。

而在营销模式上,则有不同的法律定位型式可供选择(例如:经销商或代理商)。

德国为建立销往其他欧洲国家营销系统的首选地点。德国位于欧洲枢纽,拥有极佳的航空、铁路、海路与陆路系统,而且在各行各业都拥有一流的服务水平,也因此,许多国外投资人都优先选择到德国进行投资。

以互联网作为营销平台也是目前主流趋势。而有些商品则适合在德国与欧洲建立加盟系统。

最后,以目前规范日益严谨的欧洲消费者市场来说,中国投资人必须在产品从中国进入欧洲前,就先考虑之后所需负担的产品监护责任,并先向专业人员进行咨询。

hat, erscheint heute noch zweifelhaft. Die Gestaltung eines Franchisesystems für deutsche und/oder europäische Bedürfnisse ist so stark von individuellen Fragestellungen abhängig, dass auf weitere Ausführungen an dieser Stelle verzichtet wird und unbedingt der Einsatz eines versierten Rechtsanwalts erforderlich ist.

- E-Commerce

Der Handel im Internet auf den einzelnen, unten beispielhaft dargestellten „Marktplätzen“ wird in Europa weiterhin an Bedeutung zunehmen, z.B.

- C-to-C „consumer-to-consumer“, Verbraucher an Verbraucher, z. B. Auktionshandel über eBay,
- B-to-C „business-to-consumer“, Unternehmen an Verbraucher, z. B. Versandhandel über amazon, eBay, Otto,
- B-to-B „business-to-business“, Unternehmen an Unternehmen, Handel zwischen Unternehmen und Lieferanten, z. B. Alibaba etc.,
- B-to-A „business-to-administration“, Unternehmen an öffentliche Verwaltung, Durchführung von Lieferungen und Dienstleistungen von Unternehmen an den Staat, öffentliche Stellen etc.

Die rechtlichen Beziehungen zwischen Kunde und Lieferant sind durch eigene gesetzliche Vorschriften über Fernabsatzverträge geregelt. Diese enthalten z.B. besondere Unterrichts- und Hinweispflichten des Verkäufers an den Kunden, ein Widerrufs- und Rückgaberecht des Kunden und sehen zwingend die Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen vor.

Bei der Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen gegenüber Privatpersonen (Verbrauchern, B-to-C) sind zahlreiche gesetzliche Beschränkungen zu beachten, die aufgrund der Geltung von EU-Richtlinien europaweit einheitlich sind.

Für die Abwicklung des E-Commerce wurden intelligente Bezahlsysteme entwickelt, mit deren Hilfe der Kunde seinen „Warenkorb“ ohne Befürchtung von Datenverlust und Spionage seiner Zahlungsdaten bezahlen kann.

Insbesondere im Handel mit Privatpersonen innerhalb der EU sind Besonderheiten bei der Behandlung der Umsatzsteuer zu beachten. Beim Versandhandel verlagert sich der Lieferort in das Land der Abnehmer (Kunden), sofern so genannte Lieferschwelen (Umsatzbetrag in Euro) überschritten werden. Diese Lieferschwelen sind in den einzelnen EU-Ländern unterschiedlich hoch. Der Lieferant muss sich bei Überschreiten einer Lieferschwelle in dem jewei-

ligen EU-Land registrieren lassen und die dortige Umsatzsteuer berechnen und abführen.

- Brisante Vorschriften für den Vertrieb bestimmter Waren
Von besonderer Bedeutung sind öffentlich rechtliche Vorschriften über die Produktverantwortung und damit verbundene Haftungsgefahren.

Die folgende Liste wichtiger Gesetze und Verordnungen, vor allem zur Produktverantwortung ist nicht abschließend:

- Verpackungsverordnung (Verordnung über die Vermeidung und Verwertung von Verpackungsabfällen),
- Elektro- und Elektronikgerätegesetz (Gesetz über das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die umweltverträgliche Entsorgung von Elektro- und Elektronikgeräten), oft zitiert als „WEEE“ oder „RoHS“,
- Batteriegesetz - (Gesetz über das Inverkehrbringen, die Rücknahme und die umweltverträgliche Entsorgung von Batterien und Akkumulatoren),
- Altfahrzeug-Verordnung - (Verordnung über die Überlassung, Rücknahme und umweltverträgliche Entsorgung von Altfahrzeugen),
- Altölverordnung,
- REACH, European Community Regulation on Chemicals and their safe use (EC 1907/2006).

Gegebenenfalls ist auch eine Zertifizierung von Produkten vor deren Einführung auf dem deutschen und europäischen Markt erforderlich.

Einfuhrgenehmigungspflichten werden durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) überwacht.

Die Komplexität dieser zum Teil sehr detaillierten Vorschriften erfordert in der Regel eine umfassende Beratung.

Zusammenfassung

Chinesische Handelsunternehmen stellen aktuell einen großen Teil der chinesischen Investitionen in Deutschland, sie nutzen zunehmend die qualifizierten Dienstleistungen von Logistikunternehmen, die besonders interessant sind, wenn diese in einem Freihafen angesiedelt sind.

Als Vertriebsmodelle stehen ihnen verschiedene rechtliche Alternativen (z.B. Eigenhändler, Kommissionär) zur Verfügung.

Deutschland ist der ideale Ausgangspunkt für den Aufbau eines Vertriebssystems in anderen europäischen Ländern. Ausgezeichnete Flug-, Eisenbahn-, Schiffs- und Autobahnverbindungen in zentraler Lage in Europa und hervorragende Dienstleistungen in allen Zweigen des Vertriebs lassen die Entscheidung für diesen Standort leicht fallen. Das Internet als Vertriebsplattform ist heute nicht mehr wegzudenken. Für geeignete Produkte bietet sich der Aufbau von Franchisesystemen in Deutschland und Europa an.

In dem weitgehend regulierten Verbrauchermarkt Europa ist es heute unerlässlich, öffentlich rechtliche Vorschriften über die Produktverantwortung bis hin zum Abfallrecht schon bei der Planung des Vertriebs eines Produktes in China zu berücksichtigen und den Rat geeigneter Fachleute in Anspruch zu nehmen.

Autoren

Dr. Ulrich Teich

Dr. Ulrich Teich, Rechtsanwalt, Schwanenmarkt 4, D-40213 Düsseldorf,
Tel : +49-211-177 32-0,
Fax : +49-211-177 32-32,
Mail: dr.teich@teich-law.de



Rechtsanwalt Dr. Teich berät seit 1985 deutsche und chinesische Unternehmen bei der Gründung und dem Aufbau von Produktions- und Vertriebsunternehmen. Seine besonderen Schwerpunkte sind das Handels-, Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, außerdem der gewerbliche Rechtsschutz und das Wettbewerbsrecht sowie das Arbeitsrecht. Aktuell sind wichtige Bereiche der Produktverantwortung (Abfallrecht) und des Umweltrechts hinzugekommen, sowie das Umweltstraf- und Ordnungswidrigkeitenrecht. Er ist Gründer und langjähriges Vorstandsmitglied der DCW Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsvereinigung und Mitglied zahlreicher anderer Verbände und Vereinigungen. Von 1992 bis 2007 hatte er einen Lehrauftrag für chinesisches Wirtschaftsrecht an der Universität Duisburg-Essen.

www.teich-law.de

Hans Ulrich Krug

Wirtschaftsprüfer/Steuerberater



Hsi-Hsiang Chen

Übersetzerin
Senior Consultant



Das Unternehmen

Frankus Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Steinstrasse 27
40210 Düsseldorf
Tel.: 49-211-86 29 00 0 / 49-211-86 29 00 34 (chinesisch)
Fax: 49-211-86 29 00 99
E-Mail: h.krug@frankus.com / h.chen@frankus.com (chinesisch)

Frankus berät seit Gründung ausländische Unternehmen in Deutschland in der Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Die Lösungen sind individuell auf den Kreis unserer (ausländischen) Mandanten, insbesondere asiatischer Unternehmen, zugeschnitten. Das Beratungsteam besteht aus 6 Partnern und ca. 70 angestellten Steuerspezialisten und qualifizierten Mitarbeitern, teilweise mit vielen Jahren Erfahrung in Prüfung und Beratung bei den Big Four-Gesellschaften. Die Sprachen unserer internationalen Klientel finden sich auch bei den Mitarbeitern wieder. Frankus ist Mitglied in der internationalen Assoziation AGN (weltweit unabhängige Wirtschaftsprüfer und Steuerberater). In unserem nationalen Netzwerk von Beratungsunternehmen findet jede Frage unserer Mandanten eine Lösung.
www.frankus.com
