



## BREXIT BBCG EXPERTENGRUPPE TAXATION AND PROFESSIONAL SERVICES

### ES WIRD ERNST

#### UMSATZSTEUERLICHE UND ZOLLRECHTLICHE ASPEKTE, DIE UNTERNEHMEN KENNEN SOLLTEN.

Am 29. März 2017 stellte Theresa May, wie angekündigt, den Antrag nach Art. 50 des Lissaboner EU-Vertrages. Damit hat eine Zwei-Jahres-Frist begonnen, in der das UK und die übrigen EU-Mitgliedstaaten über die Bedingungen des Ausstiegs und ihre künftigen Beziehungen verhandeln werden. Am Ende dieses Prozesses steht ein Austrittsabkommen, das mit einer qualifizierten Mehrheit der verbleibenden 27 Mitgliedstaaten beschlossen werden muss und zu dem die Zustimmung des Europäischen Parlaments erforderlich ist.

Während der zunächst auf zwei Jahre beschränkten Verhandlungsphase gelten die Regelungen der EU weiter, da UK weiterhin zunächst Mitgliedstaat der Europäischen Union sein wird. Kommt es innerhalb dieser zwei Jahre nicht zu einer Einigung, kann die Zwei-Jahres-Frist unter bestimmten Voraussetzungen (u.a. einstimmige Zustimmung der übrigen EU-Mitgliedstaaten) verlängert werden. Für diese Übergangszeit kommt es darauf an, auf welche Zwischenlösung sich UK und die verbleibenden EU-Mitgliedstaaten verständigen werden.

Wird die Zwei-Jahres-Frist nicht verlängert, scheidet UK zwei Jahre nach dem Zeitpunkt des ‚Art. 50-Antrags‘, d. h. dem 29. März 2019, aus der EU aus und wird damit zum „Drittlandsgebiet“.

Dies bedeutet für die Unternehmen, ihre operativen Geschäftsmodelle und deren umsatzsteuerliche bzw. zollrechtliche Auswirkungen grundsätzlich einer Überprüfung zu unterziehen, die strategische Ausrichtung zu überdenken und ggf. notwendige Anpassungen vorzunehmen.

Aus umsatzsteuerlicher Sicht wird UK nach dem Austritt (ebenso wie Norwegen oder die Schweiz) nicht mehr zum Gemeinschaftsgebiet der Europäischen Union gehören. Dies hat für die Unternehmen mit Liefer- und Dienstleistungsverkehr von und nach UK zur Folge, dass die entsprechenden Regelungen der EU-Mehrwertsteuersystem-Richtlinie grundsätzlich nicht mehr zur Anwendung kommen.

## AUS SICHT DEUTSCHER UNTERNEHMEN FOLGT DARAUS UNTER ANDEREM:

- Bei Warenlieferungen nach UK werden aus innergemeinschaftlichen Lieferungen (umsatzsteuerfreie) Ausfuhrlieferungen in das Drittlandsgebiet – mit anderen Beleganforderungen (z.B. würde die Gelangensbestätigung entfallen).
- Vereinfachungen wie das innergemeinschaftliche Dreiecksgeschäft bei umsatzsteuerlichen Reihengeschäften (mehrere zivilrechtliche Kaufgeschäfte, aber nur eine Warenbewegung) würden entfallen.
- Wareneinkäufe in UK sind nicht länger als innergemeinschaftliche Erwerbe (die in aller Regel nicht zu einer Liquiditätsbelastung führen) zu erklären, sondern werden als Importe betrachtet, für die Einfuhrumsatzsteuer und (vorbehaltlich etwaiger Befreiungen und Vereinfachungen und in Abhängigkeit von dem jeweils eingeführten Produkt) grundsätzlich auch Zoll anfallen würde.
- Warentransporte von einem Unternehmensteil derselben rechtlichen Einheit aus UK zu einem anderen Unternehmensteil in Deutschland bzw. vice versa sind nicht länger als innergemeinschaftliche Erwerbe bzw. innergemeinschaftliches Verbringen zu qualifizieren und künftig unter Beachtung der zugrunde liegenden zollrechtlichen Vorschriften zu behandeln bzw. zu deklarieren.
- Für Dienstleistungen an in Großbritannien ansässige Unternehmen muss für die Anwendung der sog. „Generalklausel“ der Nachweis der Unternehmereigenschaft künftig mittels ‚anderer‘ Nachweise und nicht mehr auf Basis der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer erbracht werden.
- Mit dem Tag des Austritts Großbritanniens aus der EU sind auch für die Anwendung des Vorsteuervergütungsverfahrens die Rechtsvorschriften für Drittstaaten einschlägig. Dies führt unter anderem dazu, dass sich die Antragsfrist auf 6 Monate (30. Juni des Folgejahres) verkürzen würde und nicht mehr die 9-Monats-Frist für in der EU ansässige Unternehmen maßgebend wäre.
- Warenlieferungen nach UK und Dienstleistungen an in UK ansässige Unternehmen sind nicht länger in der Zusammenfassenden Meldung zu erklären. Ebenso sind für Warenlieferungen bei Überschreiten der jeweiligen Meldeschwellen keine Intrastat-Meldungen abzugeben, sondern Extrastat-Meldungen erforderlich.

Die genannten Rechtsänderungen gelten grundsätzlich mit dem Tag des Austritts des UK aus der Europäischen Union. Dies ist allerdings nicht der Tag der Antragstellung nach Art. 50 des Lissaboner EU-Vertrages. Maßgebend für die umsatzsteuerliche Beurteilung von Warenlieferungen ist grundsätzlich der Zeitpunkt des Beginns der Beförderung bzw. Versendung. Der Zeitpunkt der (späteren) Rechnungsstellung ist irrelevant. Dies bedeutet, dass Warenlieferungen, die beispielsweise noch vor

dem Zeitpunkt des Austritts beginnen und bei denen die Gegenstände der Lieferungen erst nach dem Austritt an den Empfänger gelangen, noch als innergemeinschaftliche Lieferungen klassifiziert werden müssten. Wareneinkäufe in UK, bei denen die Warenbewegungen vor dem Austritt aus der EU beginnen, gelten im Bestimmungsland noch als innergemeinschaftliche Erwerbe.

Dem ‚White Paper‘ der Regierung des UK ist zu entnehmen, dass eine Vielzahl der aktuell geltenden EU-Regelungen, zumindest für eine Übergangszeit und mit derzeitigem Stand, unverändert als nationales Recht weiterhin gelten sollen, sog. „Great Repeal Bill“.



Hierbei wird allerdings übersehen, dass gerade im Bereich des Umsatzsteuerrechts viele Regelungen an den Status eines Landes (EU-Mitgliedsland oder Drittstaat) anknüpfen. Insofern dürfte dieses Vorgehen hier sehr schnell an praktische Grenzen stoßen.

Zollrechtlich ist zu bedenken, dass grundsätzlich die direkte Geltung des europäischen Zollkodex' (bzw. ab dem 1. Mai 2016 des Unionszollkodex') ab dem Tag des Austritts entfällt. In der aktuellen Diskussion ist aus UK zu hören, dass es Überlegungen geben soll, die eine Zollfreiheit zum Ziel haben. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es derzeit zwischen der EU und einzelnen Ländern sowie Ländergruppen eine nicht unerhebliche Anzahl von Freihandelsabkommen gibt, die Zollfreiheit oder niedrige-

re Zollabgaben bei der Wareneinfuhr regeln. Diese Abkommen müssen bei einem EU-Austritt UKs neu verhandelt werden. Bei einer durchschnittlichen Dauer von Vertragsverhandlungen für ein Freihandelsabkommen von sieben Jahren dürften sich für die Unternehmen in der Zwischenphase erhebliche Unsicherheiten ergeben. Dies gilt umso mehr bei einem "Hard Brexit".

Nach der „Schockstarre“ der ersten Wochen nach dem Referendum und der nunmehr insoweit herrschenden Klarheit nach der Antragstellung ist den Unternehmen dringend anzuraten, die bereits begonnene Zwei-Jahres-Frist sinnvoll zu nutzen, um ihr Haus jeweils „Brexit-tauglich“ zu machen.

Neben den strategischen Überlegungen gehört dazu ganz maßgeblich, auch Szenarien für die operative Umsetzung zu entwickeln und, sofern noch nicht geschehen, mit wesentlichen Lieferanten, Kunden und sonstigen Vertragspartnern in die Diskussion zu treten. Dass die vermeintlich einfachen umsatzsteuerrechtlichen Änderungen zu nicht unerheblichen Anstrengungen in den Unternehmen führen, zeigen die im Folgenden aufgeführten Bereiche, für die Anpassungsbedarf besteht:

- Prozesse (ggf. Änderung der Lieferkette: wer importiert die Ware in die EU, Lagerhaltung, Anpassung Buchnachweis)
- IT-Einstellungen  
(z.B. Steuerschlüssel, ‚Wording‘ auf Rechnungen)
- Rechnungsstellung (u. a. Texte, Preis)
- Preisgestaltung  
(z.B. wenn künftig Zoll auf die Ware anfallen sollte)
- Zollrechtliche Bewilligungen / Vereinfachungen  
(z.B. Zolllager, Präferenzen).

Sofern für die gelieferten Waren Zoll anfällt, ist zu prüfen, ob sich dieser Aufwand durch entsprechende Bewilligungen, Nutzung von Zolllagern und/oder geänderte Tarifierungen reduzieren lässt. Da der Zollaufwand nicht (wie beispielsweise die Vorsteuer) abzugsfähig ist, besteht für betroffene Unternehmen dringender Handlungsbedarf. Anderenfalls müsste der zusätzliche Aufwand in der Preisgestaltung berücksichtigt werden, was sich ggf. nur schwer operativ durchsetzen ließe.

Sollte Schottland dagegen in der EU verbleiben (unklar ist derzeit, ob es zu dem angestrebten Referendum kommt), müssten betroffene Unternehmen dies gesondert bei ihren Planungen und Anpassungen berücksichtigen.

*Birgit Jürgensmann  
Roever Broenner Susat Mazars*



# BREXIT: AKTUELLE VOLKSWIRTSCHAFTLICHE SOWIE STEUERRECHTLICHE ENTWICKLUNGEN

## IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH IM ZUSAMMENHANG MIT DEM ANGEKÜNDIGTEN EU-AUSTRITT

Dieser Beitrag beschäftigt sich mit der historischen Entscheidung des britischen Volkes vom 23. Juni 2016, die Europäische Union zu verlassen sowie mit den wirtschaftspolitisch relevanten Ereignissen im Nachgang des Referendums. Die nach dem Referendum neu ernannte Premierministerin Theresa May hatte ihre Verhandlungsziele zum Austritt aus der Europäischen Union am 17. Januar 2017 im Rahmen einer Regierungserklärung ausführlich in einem 12-Punkte-Papier dargestellt. Aus den Verhandlungszielen lassen sich eine Reihe von möglichen volkswirtschaftlichen Konsequenzen ableiten, die am Ende auch den Außenhandel von deutschen Unternehmen mit dem Vereinigten Königreich (VK) beeinflussen können. Die wichtigsten Verhandlungsziele lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- 1. Reduzierung der Zuwanderung von EU-Bürgern durch die Aufhebung der Personenfreizügigkeit zum Zeitpunkt des Austritts aus der EU, und damit die Zurückgewinnung der Kontrolle über die britischen Landesgrenzen.**
- 2. Beendigung der Gerichtsbarkeit des Europäischen Gerichtshofs auf das britische Recht und damit die Rückführung der vollen Kontrolle über die Gesetzgebung an das britische Parlament.**
- 3. Freier Handel mit der Europäischen Union durch Abschluss eines umfangreichen Freihandelsabkommens, das u.a. auch Zolltarife für den Warenverkehr weitestgehend eliminieren soll.**

Frau May hatte in ihrer Rede klargemacht, dass sie aufgrund der Aufhebung der Personenfreizügigkeit keinen weiteren Zugang zum EU-Binnenmarkt für das VK anstrebt und das Handelsverhältnis mit einem Freihandelsabkommen zwischen dem VK und der EU neu regeln will. Ein komplexeres Thema ist die künftige Mitgliedschaft des VK in der europäischen Zollunion, die Einfuhrzölle und weitreichende Handelsbedingungen als Primärrecht für alle Mitgliedstaaten einheitlich regelt. May machte deutlich, dass das VK aufgrund der engen Verbindung zwischen der Zollunionsmitgliedschaft und dem Europäischen Gerichtshof als Schiedsgericht, aber auch durch die Beschränkung keine eigenen Handelsabkommen mit anderen Staaten abschließen zu können, keine Zukunft für das VK in der Zollunion sieht.

Diese Entwicklungen werden aller Voraussicht nach auch den deutschen Außenhandel mit dem VK beeinflussen. In welcher Form wird am Ende vom Verhandlungsergebnis abhängen, allerdings werden schon jetzt die möglichen Szenarien deutlich, auf die sich deutsche Unternehmen vorbereiten sollten. Insofern das VK nach einem EU-Austritt in 2019 sowohl nicht mehr dem gemeinsamen EU-Binnenmarkt als auch nicht mehr der europäischen Zollunion angehört, muss im Moment davon ausgegangen werden, dass beispielsweise in das VK gesendete Waren aus Deutschland bei Ankunft im VK einer britischen Einfuhrumsatzsteuer sowie möglichen Zollabgaben unterliegen könnten. Dies dürfte den Verwaltungsaufwand sowie die allgemeinen Kosten von Warenentsendungen erheblich erhöhen.

Weiterhin dürfte auch die Entsendung von Arbeitnehmern in das VK bzw. die Beschäftigung von lokalen Arbeitskräften durch in der EU ansässige Arbeitgeber im VK aufgrund der Einschränkung der Personenfreizügigkeit erschwert werden. Ein Bestandteil der Freizügigkeit ist, dass EU-Bürger einer Arbeit in einem anderen EU-Staat ohne Genehmigung nachgehen können. Dies könnte nach einem EU-Austritt des VK in 2019 dazu führen, dass eine Reihe von deutschen Unternehmen mit Arbeitnehmern im VK das Recht verlieren, diese Personen zu beschäftigen bzw. dass entsendetes Personal nicht mehr ohne Weiteres einer Arbeit im VK nachgehen kann. Deutsche Unternehmen sollten sich hier auf deutlich mehr Verwaltungsaufwand vorbereiten, z.B. die rechtzeitige Beantragung von Arbeitsvisa usw.

Eine Lösung, auf die eine Vielzahl von deutschen Unternehmen, aber auch andere Unternehmen aus dem EU-Ausland, mit wirtschaftlichen Interessen im VK derzeit zurückgreifen, ist die Gründung einer britischen Tochtergesellschaft, z.B. einer Kapitalgesellschaft mit beschränkter Haftung (sog. Limited Company by Shares, oder auch Ltd). Mit einer britischen Gesellschaft sollten bestimmte Privilegien, die derzeit nicht nur britischen Unternehmen, sondern auch Unternehmen aus dem EU-Ausland zustehen, auch nach einem möglichen „harten“ Brexit weiter bestehen bleiben. Dies könnte z.B. die relativ problemlose Einfuhr von Waren in das VK sein, wobei eine britische Gesellschaft über die erforderlichen Kriterien zur Anmeldung von Zollabgaben, wie z.B. das Innehaben einer britischen Bankverbindung, verfügen sollte. Eine britische Gesellschaft sollte es ebenfalls

deutlich einfacher haben, in Zukunft auch Arbeitsgenehmigungen für entsendete EU-Bürger zu beantragen, die für eine gewisse Zeit, oder etwa dauerhaft, dann für einen britischen Arbeitgeber tätig werden.

Am Ende kann die Etablierung einer britischen Tochtergesellschaft auch steuerliche Vorteile für deutsche Unternehmen mit sich bringen, da die Ertragsteuerbelastung im Vergleich zu Deutschland deutlich niedriger ist. Das VK hat den Körperschaftsteuersatz zum 1. April 2017 auf 19% gesenkt und plant diesen zum 1. April 2020 weiter auf 17% zu senken. Zudem gibt es im VK keine Gewerbesteuer, womit der Körperschaftsteuersatz die Endbelastung auf Unternehmensgewinne darstellt.

Allerdings sind bei diesbezüglich geplanten Umstrukturierungen von einer unselbstständigen Zweigniederlassung (Betriebsstätte) im VK hin zu einer Tochtergesellschaft auch vielfältige steuerrechtliche Fragestellungen zu beachten. Insbesondere relevant sind:

- Auswirkungen auf die Verrechnungspreisgestaltung
- Zuordnungsfragen im Hinblick auf Wirtschaftsgüter (Ent- oder Verstrickung)
- Anwendungsfragen der Hinzurechnungsbesteuerung
- Umwandlungssteuerrechtliche Implikationen
- Umsatzsteuerliche Fragestellungen

*Alexander Altmann, Blick Rothenberg*

Copyright: Alle Rechte vorbehalten. Die Wiedergabe, Vervielfältigung, Verbreitung und/oder Bearbeitung sämtlicher Inhalte und Darstellungen des Beitrages sowie jegliche sonstige Nutzung ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung aller Gesellschaften gestattet. Es wird – auch seitens der jeweiligen Autoren – keine Gewähr und somit auch keine Haftung für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Inhalte und Darstellungen übernommen. Insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Diese Publikation ersetzt keine Steuerberatung.

## BCCG BREXIT EXPERT GROUPS

Die BCCG hat zur Behandlung der nach dem EU Referendum der Briten anstehenden Themen zum Brexit aus den Fördermitgliedern und Kooperationspartnern der BCCG Expertengruppen gebildet in den Segmenten a) Automobilindustrie, b) Banken/Finanzdienstleistungen, c) Energie/Erneuerbare Energie, d) Handel/Logistik, e) legal Issues, f) Taxation & Professional Services.

Als neutrale Plattform ist die BCCG Mittler zwischen interessierten Wirtschaftskreisen und relevanten politischen Gremien, sowie anderen wirtschaftlichen oder politischen Organisationen. In den Expert Groups können Problemstellungen diskutiert, Diskussionsrunden initiiert und zu wichtigen Themenkomplexen Positionen entwickelt werden, um diese dann gemeinsam durch die BCCG auf verschiedenen Ebenen nach außen zu vertreten. Zum Thema Brexit wird die BCCG von vielen Seiten gefragt und es gibt großes Interesse an unseren gemeinsamen Positionen dazu.

### LEITER DER BCCG EXPERTENGRUPPEN

Gertrud R. Bergmann	Roever Broenner Susat Mazars GmbH & Co. KG	Taxation and Professional Services, Berlin
Birgit Jürgensmann	Roever Broenner Susat Mazars GmbH & Co. KG	Taxation and Professional Services, Düsseldorf
Dr. Rainer M. Giersch	Accordo Partners Ltd.	Energy and Renewables, Hamburg
Dr. Stefan Kraus	Andersen Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH	Legal Issues, Köln
Reiner Kunz	PricewaterhouseCoopers GmbH	Automotive Industry, Stuttgart
Markus Sauerland	PricewaterhouseCoopers GmbH	Banking and Financial Services, Frankfurt
Frank Scheidig	DZ BANK AG	Banking and Financial Services, Frankfurt