

Warum bauen deutsche Unternehmen Fabriken in Thailand?

Von Dr. Ulrich Eder

Europäische, insbesondere deutsche Unternehmen errichten seit vielen Jahren in großer Zahl Produktionsanlagen in Thailand. Das deutsche Ingenieurwissen, europäisches Know-how und international bewährte Fertigungstechniken sind für die thailändische Wirtschaft ein attraktives Angebot. Für das deutsche Unternehmen bedeutet das fremde rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Umfeld eine große Herausforderung. Wie lassen sich die Vertragsstruktur, die grundsätzlichen Überlegungen und die steuerlichen Rahmenbedingungen zusammenfassen? Dies ist Gegenstand des nachfolgenden Berichts.

Warum die Industrieanlage „schlüsselfertig“ sein soll

Der thailändische Auftraggeber, entweder ein Großunternehmen oder eine staatliche Einrichtung, wünscht aus guten Gründen regelmäßig nicht nur die Erstellung von einzelnen Komponenten, sondern die Errichtung einer schlüsselfertigen Fabrik. Die deutsche Seite soll dabei als Generalunternehmer zu einem Festpreis tätig werden. Gemäß den englischsprachigen Verträgen handelt es sich dann um einen „lump-sum turn-key“ Vertrag.

Schlüsselfertig bedeutet, dass die Testläufe erfolgreich abgeschlossen sind und die Produktionsanlage „auf Knopfdruck“ in Betrieb genommen werden kann. Dass dann alles reibungslos funktioniert, die rechtlichen Rahmenbedingungen eingehalten werden und die Produktion beginnen kann, ist grundsätzlich die Aufgabe des Anlagenerstellers. Er übernimmt die so genannte Systemgarantie und hat sämtliche Schnittstellen- und Terminrisiken zu verantworten.

Es ist sicherlich nicht überraschend zu hören, dass die Errichtung einer turn-key Industrieanlage in Thailand durch einen europäischen Investor nur auf der Grundlage einer sorgfältigen Planung und einem auch juristischen Projektma-

nagement erfolgreich bewältigt werden kann. Es bedarf umfangreicher Regelungen und Vorkehrungen zum Import von Bauteilen nach Thailand, zur Errichtung der Anlage in Thailand sowie diversen Service und Trainingsleistungen. Bei der Realisierung werden grob die Schritte (1) Engineering, (2) Bauleistungen, (3) Lieferung von Ausrüstungsgegenständen, (4) Montagearbeiten sowie (5) Montageüberwachungs-



und Inbetriebnahmeleistungen unterschieden.

Warum ein Gesamtvertrag häufig in zwei Einzelverträge aufgeteilt wird

Steuerrechtlich besteht die Problematik, dass auf das Gesamtvolumen des einheitlichen Vertrages eine thailändische Quellensteuer anfällt, die nur schwierig oder auch gar nicht erstattet bzw. in Anrechnung gebracht werden kann. Um diese Belastung zu vermindern

oder ganz zu vermeiden, kann der Gesamtvertrag aufgespalten werden in einen Offshoreteil sowie einen Onshoreteil. Aus einem Vertrag werden also zwei: Der eine (deutscher „Offshorevertrag“) betrifft die Lieferung der Anlagenteile aus dem Ausland (also aus Deutschland) und die Dienstleistungen, die ausserhalb Thailands erbracht werden. Der andere umfasst die Beschaffung von thailändischen Bestandteilen sowie die Montage der Anlage in Thailand (thailändischer „Onshorevertrag“).

Eine derartige Aufteilung von Gesamtverträgen nach rechtlichen und steuerlichen Gesichtspunkten ist eine typische Aufgabe der anwaltlichen Gestaltung. Es wird hierdurch erreicht, dass die Lieferung durch die deutsche Seite legitimerweise nicht der thailändischen Steuer unterliegt. Der thailändische Partner wiederum muss zwar auf den Onshoreteil Quellensteuern zahlen, kann diese jedoch mit der Steuer auf seinen Unternehmensgewinn später verrechnen und somit neutralisieren. Allerdings wird der thailändische Auftraggeber die Risiken der Aufteilung in eine Onshore- und eine Offshore-Komponente regelmäßig nicht tragen wollen. Im Rahmen einer sachgerechten Zusatzvereinbarung kann dies - unter Berücksichtigung der steuerlichen Erfordernisse - so geregelt werden, dass auch dessen Anforderungen



an eine Haftungsgemeinschaft wirtschaftlich berücksichtigt werden können. Der Charakter als schlüsselfertige Anlage aus einer Hand kann somit wirtschaftlich aufrecht erhalten werden.

Wie das deutsche Know-how sinnvoll und steuergünstig eingesetzt wird

Ein weiterer Fallstrick ist die sinnvolle Nutzung des Know-hows und modernster Fertigungstechniken. Die deutsche Seite darf hier-



bei niemals vergessen, dass ihr Vertragspartner ein großes Interesse an einer Übertragung der geschützten Patente, aber auch der nicht schutzfähigen Kenntnisse und Fähigkeiten nach Thailand hat. Aus deutscher Sicht muss der Vertrag stattdessen so gestaltet werden, dass das deutsche Know-how im Rahmen der Vertragsdurchführung lediglich genutzt, nicht jedoch übertragen wird. Nicht alles, was rechtlich richtig ist, ist hierbei auch wirtschaftlich vernünftig.

Auch die internationalen steuerlichen Regelungen, die Vorschriften des Doppelbesteuerungsabkommen mit Thailand, unterscheiden zwischen der Nutzung und der Übertragung des Know-hows. Während bei der bloßen Nutzung das Besteuerungsrecht in Deutschland verbleibt und auch keine Quellensteuer anfällt, ist dies bei der Übertragung nicht der Fall. Der (Aus) Verkauf des eigenen Know-hows ist auch unter diesem Gesichtspunkt ein schlechtes Geschäft.

Worauf bei den deutschen Mitarbeitern zu achten ist

Eine Vertragsstruktur, die rechtlichen und steuerlichen Erfordernissen bis ins Detail Rechnung trägt, ist schon häufig dadurch beschädigt worden, dass der menschliche Faktor nicht hinreichend berücksichtigt wurde. Eine einzelne Person, die vor Ort, also auf der Baustelle, die faktische Funktion eines ständigen Vertreters des deutschen Unternehmens ausübt, kann bereits hierdurch eine hohe Steuerlast auslösen.

Der steuerliche Fachbegriff hierzu heißt „Betriebsstätte“ und viele Vertragsstrukturen beruhen darauf, dass die Betriebsstätte des deutschen Unternehmens in Thailand unbedingt vermieden werden soll.

Auch das deutsche Arbeitsrecht kann in Thailand un-

erwartete Folgen mit sich bringen. Dies gilt insbesondere bei der Mitarbeitergestellung an den thailändischen Partner (sog. „Secondment“), der diese im Rahmen seiner Auftrags Erfüllung einsetzt.

Die Berechtigung zur Personalüberlassung innerhalb und außerhalb eines Konzerns unterliegt nicht nur in Deutschland strengen Voraussetzungen, sondern ist auch in Thailand zu berücksichtigen.

Wie das deutsche Unternehmen zu seinem Geld kommt

Fremde Märkte erfordern lokales Wissen und die sachgerechte Unterstützung vor Ort. Dies gilt insbesondere auch für die Frage, wie sichergestellt wird, dass die deutsche Seite ihre Forderungen in der Praxis auch durchsetzen kann. Die thailändischen Gerichte arbeiten nicht schneller als dies von der deutschen Gerichtsbarkeit

bekannt ist und am vorteilhaftesten ist dasjenige Gerichtsverfahren, welches von Anbeginn vermieden werden konnte.

Die Garantie einer renommierten thailändischen Bank ist nur dann wertvoll, wenn sie auch tatsächlich in Anspruch genommen werden kann. Die bittere Erfahrung zeigt, dass dies auch dann problematisch sein kann, wenn die Zahlung eigentlich „auf erstes Anfordern“ erfolgen sollte. Marktkenntnis ist hier oft genauso wichtig wie Rechtskenntnis.

Wer die Schwachstellen der thailändischen Vertragspraxis kennt, wird im Regelfall aber auch die Vorzüge und Verlässlichkeit des thailändischen Rechtssystems schätzen. Dies ist der Hintergrund für eine eindeutig positive Gesamtbilanz bei der Benotung der Erfolgsaussichten einer Investition in Thailand. Die Errichtung einer Produktionsanlage im Rahmen einer „lump-sum turn-key“-Vereinbarung ist daher nicht nur für die thailändische, sondern insbesondere auch für die deutsche (europäische) Seite bei überlegter Vorgehensweise ein bewährtes Erfolgsrezept. •

Dr. Ulrich Eder, Rechtsanwalt und Steuerberater
