



MOORE

WANDEL ERFOLGREICH GESTALTEN!

MO(O)RE NEWS

No. 1 2020

INHALT / CONTENTS

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG AUDIT

Seite / Page 2

DIGITALISIERUNG DIGITALIZATION

Seite / Page 6

STEUERN TAX

Seite / Page 8

NACHBARLÄNDER NEIGHBOURING COUNTRIES

Seite / Page 16

Mehr Infos?

Abonnieren Sie unseren E-Mail-Newsletter:

More Infos?

Subscribe to our e-mail newsletter:

www.moore-germany.com



Dunja Krug,
Alliance Manager
MO(O)RE News

E-Mail: dunja.krug@moore-germany.com

EDITORIAL

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir hoffen, es geht Ihnen gut und Sie sind mit vielen spannenden Ideen in das Jahr 2020 gestartet!

Aus MOORE STEPHENS wurde letzten September weltweit MOORE und darauf sind wir sehr stolz. Unsere Vorstandsvorsitzende Carol Haßelmans lädt Sie auf unserer neuen Website www.moore-germany.com ein, sie beim Spaziergang über den Magic Mountain Tiger & Turtle in Duisburg zu begleiten und dabei unsere Begeisterung über den neuen Brand zu erleben.

Sie halten gerade unseren ersten Newsletter im neuen Look in Ihren Händen. Wir sind gespannt, wie er Ihnen gefällt! MO(O)RE News gibt Ihnen Einblicke in unsere Arbeit – mit all den Herausforderungen und Änderungen, denen Sie sich täglich stellen.

Eins aber hat sich nicht geändert: Um Sie und Ihr Unternehmen – auch über Landesgrenzen hinweg – beraten und begleiten zu können, vertrauen wir weltweit auf das partnerschaftliche Miteinander in unserem Netzwerk.

Herzliche Grüße

Ladies and gentlemen,

We hope you are doing well and that you started 2020 with many exciting ideas!

MOORE STEPHENS became MOORE worldwide last September. We are very proud of that. Our CEO, Carol Hasselmans, invites you to join her on our new website www.moore-germany.com for a walk over the Magic Mountain Tiger & Turtle in Duisburg and to experience our enthusiasm for the new brand.

You are now holding our first newsletter with its new look in your hands. We are curious to know how you like it! MO(O)RE News gives you insight into our work – with all the challenges and changes you face every day.

One thing has not changed, however: In order to be able to advise and accompany you and your company even across national borders, we rely on the partnership in our worldwide network.

Best regards



WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

ANHANGANGABEN ZUR PATRONATSERKLÄRUNG

Allerlei Angaben wurden durch BilMoG, BilRUG und IDW in den letzten Jahren kodifiziert, die auf die harte Patronatserklärung anwendbar sind. Mit ihr verpflichtet sich das Mutterunternehmen, seinem Tochterunternehmen finanziell beizustehen. Daraus ergeben sich zwei Vorteile:

1. Auch in der Krise bleibt die Fortführungsannahme beim Tochterunternehmen angemessen.
2. Die Offenlegung darf entfallen, weil das Mutterunternehmen für die Verpflichtungen seiner Tochterkapitalgesellschaft einsteht (§ 264 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 HGB).

Die harte Patronatserklärung löst bis zu fünf Angaben bei Mutterunternehmen **und** Tochterunternehmen aus, nämlich

- **drei HGB-Angaben** (1. Haftungsverhältnis beim Mutterunternehmen, 2. nicht in der Bilanz enthaltenes Geschäft, 3. nicht marktübliches Geschäft mit Nahestehenden) und
- **zwei Lex-IDW-Angaben** (1. Bestandsgefährdung, 2. Nahestehende).

Die Angabe des **Haftungsverhältnisses** beim Mutterunternehmen ist klar. Mittelgroße und große Gesellschaften müssen zusätzlich begründen, warum voraussichtlich keine Inanspruchnahme erfolgen wird. Zusätzlich gelten aber zwei weitere **HGB-Angaben** für Mutterunternehmen **und** Tochterunternehmen:

- Anzugeben sind Art und Zweck sowie Risiken, Vorteile und finanzielle Auswirkungen von **nicht in der Bilanz enthaltenen Geschäften**, soweit die Risiken und Vorteile wesentlich sind und die Offenlegung für die Beurteilung der Finanzlage des Unternehmens erforderlich ist (§ 285 Nr. 3 HGB).
- Anzugeben sind zumindest die **nicht zu marktüblichen Bedingungen zustande gekommenen Geschäfte**, soweit sie wesentlich sind, mit Nahestehenden, einschließlich Angaben zur Art der Beziehung, zum Wert der Geschäfte sowie weiterer Angaben, die für die Beurteilung der Finanzlage notwendig sind; aufgenommen sind Geschäfte mit in 100%igem Anteilsbesitz in einen

Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen (§ 285 Nr. 21 HGB).

Beide Angaben sind auf die harte Patronatserklärung anwendbar. Sie dürfen auch dann nicht entfallen, wenn im Lagebericht auf die Patronatserklärung hingewiesen wird: Zum einen gelten die Anhangangaben nun einmal, und zum anderen fällt der Abschlussprüfer **inzwischen getrennte Prüfungsurteile** zu Abschluss und Lagebericht, weshalb der Abschluss auch isoliert betrachtet vollständig sein muss.

Schließlich kommen zwei weitere fragwürdige, weil gesetzlich nicht kodifizierte **IDW-Angaben** in Betracht:

- IDW PS 270 n. F. (**Unternehmensfortführung**) fordert bestandsgefährdete Unternehmen dazu auf anzugeben, dass sie bestandsgefährdet sind, was dazu führte und was der gesetzliche Vertreter dagegen tun will. Diese Angabe geht über die bisherige Risikoberichterstattung im Lagebericht deutlich hinaus.

• ISA (E-DE) 550 (**Nahestehende**) fordert umfassende Angaben zur Transaktion mit Nahestehenden. Diese Angabe soll selbst dann zu machen sein, wenn das HGB etwa wegen 100%igen Anteilsbesitzes ausdrücklich eine Befreiung vorsieht, siehe oben.

Und so gilt auch hier mit **Johann Gottfried von Herder**: „Wem viel gegeben wird, von dem wird viel verlangt.“

Literatur: Schüttler, Anhangangaben zur Patronatserklärung, NWB WP Praxis 2019, S. 164, Heft 6.



AUDIT

DISCLOSURES IN THE NOTES CONCERNING LETTERS OF SUPPORT

A variety of disclosures have been codified in recent years in the Accounting Modernization Act, the Accounting Directive Implementation Act and in IDW standards which are applicable to hard letters of support, in which a parent company undertakes to provide financial assistance to its subsidiary. This creates two benefits:

1. The going concern assumption for subsidiaries is considered to be fair even in times of crisis.
2. Disclosure can be dispensed with because the parent company is responsible for its subsidiaries' obligations (§ 264(3) Sentence 1 No. 2 of the Commercial Code).

A hard letter of support triggers up to five disclosures for parent companies **and** subsidiaries; specifically:

- **three disclosures required by the Commercial Code** (1. Remote contingent liabilities of the parent company, 2. Off-balance sheet transactions, 3. Transactions with related parties not at arm's length); and
- **two disclosures required by IDW standards** (1. Going Concern, 2. Related Parties).

The need for parent companies to disclose **remote contingent liabilities** is clear. Large and mid-sized companies are also required to furnish reasons why a loss is not expected to materialize. But

two additional **disclosures** are also required by the **Commercial Code** for both parent companies **and** subsidiaries:

- It is necessary to disclose the type and purpose of **off-balance sheet transactions**, as well as the risks, benefits, and financial impact of those transactions, provided the risks and benefits are material and disclosure of these transactions is necessary for assessment of the company's liquidity position (§ 285 No. 3 of the Commercial Code).
- At the very least, it is necessary to disclose **transactions with related parties not at arm's length**, insofar as those transactions are material, including disclosures relating to the nature of the relationship, the value of the transactions and other disclosures necessary for assessment of the liquidity position; an exception applies for transactions with wholly owned and consolidated companies (§ 285 No. 21 of the Commercial Code).

Both disclosures apply for hard letters of support. The disclosures may not be omitted just because a reference to the letter of support is included in the management report: first, it is the disclosures in the notes that count, and second, the auditor now reaches **separate judgments** about the financial statements and management report, so that the financial statements need to be complete even when viewed in isolation.

Finally, two additional **IDW disclosures** come into consideration, though these are questionable since they are not codified by law:

- The new version of IDW Auditing Standard 270 (**Going Concern**) requires companies whose survival is in jeopardy to disclose the fact that their survival is in jeopardy, as well as what led to this situation and what their legal representatives plan to do about it. This disclosure goes well beyond the current risk disclosures in the management report.
- ISA (E-DE) 550 (**Related Parties**) requires comprehensive disclosures relating to transactions with related parties. This disclosure is to be made even if the Commercial Code expressly provides for an exemption from this requirement, such as if the related party is a wholly owned subsidiary.

And so the quote from **Johann Gottfried von Herder** applies here as well: „From those to whom much is given, much is expected.“

Literature: Schüttler, Anhangangaben zur Patronatserklärung, NWB WP Praxis 2019, p. 164, Vol. 6.



Mark Schüttler,
Wirtschaftsprüfer
und Steuerberater
Moore Westfalen AG,
Dortmund

E-Mail: dortmund@moore-germany.com

ABGRENZUNG VON CASH GENERATING UNITS UND GOODWILL-ALLOKATION

– AUSWIRKUNGEN VON ÄNDERUNGEN IM MANAGEMENT-REPORTING –

In der IFRS-Bilanzierungspraxis stellt die Abgrenzung von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, sog. cash generating units (CGUs), für Zwecke der Goodwill-Allokation sowie des Goodwill-Impairment-Tests stets eine große Herausforderung dar. IFRS-Anwender müssen der Frage der korrekten Abgrenzung von CGUs und der Allokation eines derivativen Goodwill auf die relevanten CGUs nicht nur im Rahmen der ursprünglichen Abbildung der Kaufpreisallokation nach IFRS 3 nachgehen, sondern ggf. auch im Falle einer Reorganisation der Konzernstruktur.

Bei einer cash generating unit handelt es sich entsprechend der Definition in IAS 36.6 um die kleinste identifizierbare Gruppe von Vermögenswerten, die Mittelzuflüsse erzeugt, die weitestgehend unabhängig von Mittelzuflüssen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. CGUs können beispielsweise Produktlinien, Produktionsanlagen, geografische Gebiete oder Geschäftsbereiche sein.

Entscheidend für die Struktur der Goodwill-tragenden CGUs ist das interne Berichtswesen eines Unternehmens (Management-Reporting), das die regelmäßige Überwachung des Goodwill beinhaltet. Das Management-Reporting umfasst alle Berichte, die in schriftlicher oder elektronischer Form vorliegen, systematisch und regelmäßig erstellt werden sowie entscheidungsrelevante Informationen enthalten. Es dient i. d. R. der Dokumentation von Ist-Ereignissen, der Darstellung

von Plan-Ist-Abweichungen und nicht zuletzt als Grundlage und Kontrolle von Unternehmensentscheidungen.

Neben Veräußerungen von Geschäftsbereichen oder Teilen davon treten bei vielen Konzernen nicht selten Umstrukturierungen (Reorganisationen) auf. Regelmäßig damit verbunden sind Änderungen in der internen Berichts- und Überwachungsstruktur. Eine Reorganisation der Berichtsstruktur, die die Zusammensetzung einer oder mehrerer CGUs, denen ein Firmenwert zugeordnet wird, ändert, führt gemäß IAS 36.87 zu einer Neuuzuordnung des Goodwill. Auch Veränderungen bei Ressortverteilungen oder der Wegfall einer Managementebene führen i. d. R. zu einer Anpassung bei der Überwachung und Steuerung des Goodwill sowie des Management-Reportings. Reorganisationen und Änderungen in der Unternehmenssteuerung bzw. -überwachung bilden einen Anhaltspunkt für Wertminderungen (triggering event) und erfordern einen Goodwill-Impairment-Test sowohl vor als auch nach einer Reallokation des Geschäfts- oder Firmenwerts.

Bei einer Reorganisation der Berichtsstruktur eines Unternehmens sieht IAS 36.87 eine Neuuzuordnung des Goodwill unter Anwendung eines relativen Wertansatzes vor. Die Allokationsmethode soll der Zuordnung eines Firmenwerts im Falle eines Verkaufs einer CGU bzw. eines Teils davon ähneln. Als Wertmaßstäbe kommen dafür der Nutzungswert (value in use) oder der beizulegen-

de Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten (fair value less costs to sell) in Betracht. Buchwerte hingegen können nicht herangezogen werden. Grundsätzlich wird auf die Wertverhältnisse der abgehenden CGU abgestellt. Im Falle von rein organisatorischen Umstrukturierungen dürfte diese Vorgehensweise i. d. R. angemessen sein, wenn sich die Annahmen zur Nutzung von Synergien gegenüber der ursprünglichen Allokation nicht wesentlich geändert haben. Eine andere Methode, z. B. das Abstellen auf die Wertverhältnisse der aufnehmenden CGU oder die Durchführung einer fiktiven Kaufpreisallokation, ist nur zulässig, wenn nachgewiesen werden kann, dass diese zu einer angemesseneren Verteilung des Goodwill führt.

In der Bilanzierungspraxis werden häufig mehrere Methoden für die Reallokation des Goodwill bei Änderungen in der CGU-Struktur angewendet. Die Ergebnisse werden untereinander verglichen und verplausibilisiert, bevor sich der IFRS-Anwender für die als am angemessensten erachtete Methode entscheidet.



DEFINITION OF CASH GENERATING UNITS AND GOODWILL ALLOCATION

– EFFECTS OF CHANGES IN MANAGEMENT REPORTING –

In IFRS accounting practice, the definition of cash generating units (CGUs) for the purpose of goodwill allocation and of the goodwill impairment test always represents a major challenge. IFRS users must address the issue of the correct definition of CGUs and the allocation of derivative goodwill to the relevant CGUs not only when performing the purchase price allocation according to IFRS 3, but also in the event of a reorganization in the group structure.

In accordance with the definition in IAS 36.6, a cash generating unit is the smallest identifiable group of assets that generates cash inflows that are largely independent of the cash inflows from other assets or groups of assets. CGUs can be, for example, product lines, production facilities, geographical areas, or business units.

The internal reporting system of a company (management reporting), which includes regular monitoring of goodwill, is decisive for the structure of the goodwill-carrying CGUs. Management reporting includes all reports that are available in written or electronic form, are prepared systematically and regularly, and contain information relevant to decisionmaking. As a rule, it is used to document actual events, to display deviations between planned and actual figures, and, last but not least, as a basis and control for corporate decisions.

In addition to the sale of business units or parts thereof, reorga-

nizations occur. This regularly involves changes in the internal reporting and monitoring structure. In accordance with IAS 36.87, a reorganization of the reporting structure that changes the composition of one or more CGUs to which goodwill is allocated leads to a reallocation of goodwill. Changes in the distribution of departments or the loss of a management level generally also lead to adjustments in the monitoring and control of goodwill and management reporting. Reorganizations and changes in corporate management or monitoring represent triggering events and require a goodwill impairment test both before and after the reallocation of goodwill.

If the reporting structure of an entity is reorganized, IAS 36.87 requires a reallocation of goodwill using a relative value approach. The allocation method should be similar to the allocation of goodwill in the event of the sale of a CGU or a part of it. The basis value used is the value in use or the fair value less costs to sell. Book values, on the other hand, cannot be used. As a matter of principle, the value ratios of the outgoing CGU are used as a basis. In the case of purely organisational restructuring, this approach

should generally be appropriate if the assumptions regarding the use of synergies have not changed significantly compared with the original allocation. Another method, e. g., basing it on the value relationships of the receiving CGU or carrying out a fictitious purchase price allocation, is only permissible if it can be proven that this leads to a more appropriate distribution of goodwill.

In accounting practice, several methods are often used for the reallocation of goodwill in the event of changes in the CGU structure. The results are compared and checked for plausibility before the IFRS user decides on the method deemed most appropriate.



Dr. Henriette Burkhardt-Böck,
Wirtschaftsprüferin
und Steuerberaterin
Sonntag & Partner,
Augsburg



Jürgen Baur,
Steuerberater
Sonntag & Partner,
Augsburg

E-Mail: augsburg@moore-germany.com



DIGITALISIERUNG IM RECHNUNGSWESEN – EFFIZIENZ ERHÖHEN UND MEHRWERT SCHAFFEN

Die Digitalisierung von Geschäftsmodellen und der zugrunde liegenden Prozesse betrifft die gesamte Wertschöpfungskette des Unternehmens und hat direkten Einfluss auf die Rollen, die Organisation und die Prozesse im Finanzbereich. Um neben der Erfüllung gesetzlicher Anforderungen auch den Unternehmenserfolg zu sichern, ihre Abteilungen effektiver und effizienter zu gestalten und als Dienstleister im Unternehmen einen Mehrwert zu liefern, müssen Finanzführungskräfte zukünftig vermehrt innovative Strategien mithilfe der Digitalisierung entwickeln. Die Stärkung der IT-Kompetenz im Finanzbereich ist hierfür unerlässlich und die ganzheitliche Betrachtung und Optimierung der Prozesse gewinnt immer stärker an Bedeutung.

Für die Finanzabteilungen im Mittelstand sehen wir durch die Möglichkeiten der Digitalisierung kurzfristig zwei wesentliche Chancen:

1. Prozessoptimierung: Steigerung der Effizienz und Effektivität der Finanzabteilung

Geschäftsprozessmanagement und -optimierung sind zentrale Maßnahmen bei der Umsetzung der Digitalisierungsagenda im Unternehmen. Dabei sollten die unternehmerischen Kernprozesse „Purchase-to-Pay“ und „Order-to-Cash“ ganzheitlich („end-to-end“) strukturiert sein. Die Verbuchung der Ein- und Ausgangsrechnungen ist entsprechend nicht als separater Prozess zu betrachten. Vielmehr ist die Generierung und Übergabe der Buchungsdaten in das Finanzsystem im Gesamtprozess inhärent und erfolgt weitgehend automatisiert. Bei größeren Transaktionsvolumina kann hierbei auch der Einsatz von Softwarerobotern sinnvoll sein, die nach vorgegebenen Entscheidungsregeln repetitive und auf strukturierten Daten basierende Prozessschritte durchführen (Robotic-Process-Automation).

Grundvoraussetzung für die Prozessoptimierung ist eine IT-Systemlandschaft, die möglichst nahtlos integriert ist und mit einem harmonisierten Datenmanagement, d. h. einer sauberen Strukturierung der Stamm- sowie Bewegungsdaten, einen schnellen und effizienten Datenaustausch ermöglicht, um die Prozesse im Finanzbereich maximal effizient und effektiv auszuführen. Die beste Lösung muss dabei nicht immer eine große ERP-Plattform darstellen, die alle Unternehmensfunktionen ganzheitlich abbildet. Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen ist es häufig die vorteilhaftere Lösung, individuelle Softwarelösungen durch Schnittstellen effizient miteinander zu verbinden. Unsere Erfahrungen zeigen, dass hier schlanke, kostenoptimal aufgesetzte Implementierungs-/Migrationsprojekte sehr zeitnah einen positiven Effekt bringen und sich häufig schon nach 24–30 Monaten amortisieren können.

2. Leistungsstarkes Financial Performance Management: Verbessertes Informationsmanagement und Erweiterung von Analysefähigkeiten

Im Ergebnis sorgt die Automatisierung und Standardisierung wiederkehrender Prozesse in Verbindung mit einem optimierten Datenmanagement wiederum für qualitativ hochwertige Finanzdaten, erhöht die Geschwindigkeit der Datenverfügbarkeit und schafft zusätzliche Personalkapazitäten. Hiermit werden zudem bessere Voraussetzungen für ein optimiertes Finanzmanagement geschaffen, das wiederum die Unternehmensführung maßgeb-

lich verändert – weg von einer reaktiv-analytischen hin zu einer proaktiv-prognostizierenden Steuerung mit einem integrierten Risikofrüherkennungssystem. Der Einsatz einer leistungsstarken Financial-Performance-Management-Software, welche die Bereiche (Konzern-)Abschluss-erstellung, Planung, Controlling, Reporting und Analyse kombiniert, trägt hierzu maßgeblich bei. Bewährte Lösungen, wie eine Kombination aus der LucaNet-Software und Microsoft Power BI liefern z. B. bei geringerem manuellem Aufwand oftmals ein signifikant transparenteres Bild der finanziellen Unternehmenskennzahlen. Sie bieten

zudem erweiterte Optionen für ein leistungsfähigeres Finanzmanagement, wie z. B. Ad-hoc-Reporting, Massendatenanalyse, Risikofrüherkennung und Predictive Analytics. Diese Möglichkeiten zur Erhaltung und Steigerung der unternehmerischen Wettbewerbsfähigkeit gewinnen immer stärker an Bedeutung und sind entsprechend für die Finanzabteilung zukünftig essenziell. Auch hier kann meist mit überschaubarem Aufwand ein deutlicher Mehrwert erzielt werden. Es lohnt sich daher, die sich bietenden Potenziale frühzeitig aktiv zu nutzen und die neuen digitalen Möglichkeiten als Chance zu sehen.

DIGITALIZATION

DIGITALIZATION IN FINANCIAL ACCOUNTING – INCREASING EFFICIENCY AND CREATING VALUE

The digitalization of business models and the underlying processes affect the whole value chain of the company and directly influence the organization, roles, and processes in financial accounting. In order to not only fulfill legal requirements but also to ensure the success of the company, to make their departments more effective and efficient, and to deliver added value as a service provider within the company, financial managers need to develop more innovative strategies with the help of digitalization in the future. The strengthening of IT competencies in the financial sector is therefore indispensable and the comprehensive view on, and optimization of, processes is becoming increasingly important.

For the finance department of medium-sized companies we see two main opportunities in the short term due to the possibilities of digitalization:

1. Process-optimization: increase in efficiency and effectiveness of the finance department

Business process management and optimization are key actions when implementing a digitalization agenda in the company. The core business processes “Purchase-to-Pay” and “Order-to-Cash” should be structured “end to end”. The posting of incoming and outgoing invoices is not to be regarded as a separate process. The generation and transfer of posting data to the financial system is inherent in the overall process and widely automated. For larger transaction volumes it can also be useful to make use of software robots that perform repetitive processes based on structured data according to predefined decision rules (robotic-process-automation).

A precondition for the process-optimization is an IT landscape that is seamlessly integrated and offers

a harmonized data management system, meaning a clear structuring of the master and transaction data that allows fast and efficient data exchange to run processes in the financial sector as efficient, and effectively as possible. For that it is not necessary to use a huge ERP platform that covers all business functions. Especially for small and mid-sized businesses it is often more advantageous to efficiently combine individual software systems connected through interfaces. Our experience shows that lean, cost-optimized implementation/migration projects bring a positive effect very quickly and often are amortized within 24–30 months.

2. Powerful financial performance management: improved information management and enhanced analytical capabilities

As a result, the automation and standardization of repeating processes, combined with optimized

data management, provides higher quality financial data, increases the speed of data availability, and creates additional human capacities. This also creates better conditions for optimized financial management, which in turn majorly changes the way companies are managed – away from reactive-analytical to proactive-predictive steering with an integrated early risk detection system.

The use of a powerful financial performance management software which combines

(consolidated) financial statement preparation, planning, controlling, reporting and analysis contributes significantly to this. Proven solutions, like a combination of the LucaNet software and Microsoft Power BI often provide a significantly transparent picture of company data with less manual effort. They also offer advanced options for more powerful financial management, such as ad-hoc reporting, mass data analysis, early risk detection and predictive analytics. These opportunities become increasingly important for main-

taining and increasing corporate competitiveness and therefore are essential for the finance department in the future. Here again substantial added-value can usually be achieved with manageable effort. It is therefore worthwhile to actively use the available potential at an early stage and see the new digital possibilities as an opportunity.



Christian Pätzold,
Moore Treuhand
Kurpfalz GmbH,
Mannheim



**Prof. Dr.
Christoph Freichel,**
Wirtschaftsprüfer
und Steuerberater
Moore Treuhand
Kurpfalz GmbH,
Mannheim

E-Mail: mannheim@moore-germany.com

STEUERN

DIE VERÄNDERUNGEN DER US-STEUERREFORM VERLANGEN EINE NACHHALTIGE UNTERSUCHUNG GANZER WERTSCHÖPFUNGSKETTEN

Vor zwei Jahren ist die US-Steuerreform („Tax Cuts and Jobs Act“) in Kraft getreten. Neben der bekannten Senkung des Unternehmenssteuersatzes von 35 % auf 21 % haben sich die für internationale Investoren relevanten Steuerregeln stark verändert. Zum einen haben die USA von einem weltweiten auf ein territoriales System umgestellt, was bedeutet, dass Dividenden von ausländischen Tochtergesellschaften steuerfrei sind (dies ist heute der übliche Standard in den meisten OECD-Ländern). Zweitens wurde ein System von „Zuckerbrot und Peitsche“ eingeführt, das zum

Ziel hat, Investitionen in den USA anzuziehen und zu halten. Im Folgenden werden wir kurz mögliche Schwierigkeiten für bestehende Investitionen aus deutscher Sicht darstellen.

Zunächst einmal hat die starke Senkung der Steuersätze die optimale Finanzierung einer Investition in den USA verändert. Vor der US-Steuerreform war es aufgrund des im Vergleich zu Deutschland höheren Körperschaftsteuersatzes in den USA besser, die Investitionen in den USA über Fremdkapital zu finanzieren. Nach der US-

Steuerreform ist der kombinierte Regelsteuersatz in den USA (Bund und Bundesstaaten) in den meisten Fällen deutlich niedriger als in Deutschland mit rund 30 %. So beträgt der kombinierte Regelsteuersatz für New York beispielsweise 26,3 %.

Diese Verschiebung würde daher eine Überprüfung der aktuellen Finanzierungsstruktur der deutschen Investitionen in den USA und eine eher langfristige Planung zur Änderung der Finanzierungsstruktur erfordern. Der Druck, sowohl komplette Finanzierungen

als auch komplette Wertschöpfungsketten innerhalb eines Konzerns zu analysieren, wird zusätzlich durch das neue „Zuckerbrot und Peitsche“-System verstärkt. Neben einigen Modifikationen bei der Zinsabzugsbeschränkung, die der deutschen Regelung ähnlich ist, wurde in den USA das „BEAT-Schema“ eingeführt, ein strikter Mechanismus zur Verhinderung von Gewinnverlagerungen. Innerhalb dieses komplexen Mechanismus wird eine alternative Steuer-

bemessungsgrundlage berechnet, bei der alle konzerninternen Zahlungen für Darlehen, Lizenzen sowie Dienstleistungen wieder hinzugerechnet werden. Diese alternative Steuerbemessungsgrundlage wird dann mit 10 % multipliziert und mit der regulären Steuerzahlung verglichen. Aufgrund der früher bevorzugten Finanzierungsstruktur für deutsche Investitionen in den USA und der heute üblichen Verwendung von konzerninternen Zahlungen

für zentralisierte Dienstleistungen sind deutsche Unternehmen gezwungen, ihre Wertschöpfungsstruktur zu analysieren. Gleichzeitig birgt jede Veränderung solcher Strukturen in Deutschland die Gefahr einer Entstrickungsbesteuerung aufgrund von Funktions- oder Geschäftschancenverlagerungen. Daher ist es unerlässlich, die Folgen der US-Steuerreform umfassend aus deutscher und amerikanischer Sicht zu analysieren.

TAX

CHANGES OF US TAX REFORM REQUIRE A SUSTAINABLE REVIEW OF COMPLETE GROUP VALUE CHAINS

Two years ago, the US tax reform (“Tax Cuts and Jobs Act”) came into force. Apart from the well-known corporate tax rate cut from 35% to 21%, the tax rules that are relevant for international investors underwent a major change. First, the US switched from a worldwide to a territorial system, which means that dividends from foreign subsidiaries are tax-exempt (this is nowadays the common standard in most OECD countries). Second, a system of carrots and sticks has been introduced that has the goal of attracting and keeping investments in the US. In the following, we will examine potential difficulties for existing investments from a German perspective.

First of all, the major tax rate cut has changed the optimal way of financing an investment in the US. Before the US tax reform, the higher statutory corporate tax rate in the US compared to Germany made it more beneficial to finance the investments in the US via debt. After the US tax reform, the combined statutory tax rate in the US (federal and state) is, in most cases, significantly lower compared to

Germany (normally around 30%). As an example, the combined statutory tax rate for New York amounts to 26.3%.

This shift would therefore require a review of the current financing structure of German investments in the US and a rather long-term plan to change the financing structure. The pressure to analyse complete financing as well as complete value chains within a group is reinforced by the new “carrot and stick” system. Besides some modifications to the interest deduction limitation rule, which is similar to the rule in Germany, the US introduced the “BEAT scheme,” which is a strict mechanism to prohibit profit shifting. Within this complex mechanism, an alternative tax base is calculated where all intercompany payments for loans, licenses, as well as services are added back. This alternative tax base is then multiplied by 10% and compared to the ordinary tax payment. Given the previous preferred financing structure for German investments in the US and the nowadays common use of intercom-

pany charges for services, German firms are required to analyze their value chain structure. At the same time, any changes to the value chain structure in Germany might trigger an exit tax due to the relocation of functions or profit potentials. Therefore, it is essential to analyze the consequences of the US tax reform in a comprehensive manner from a German and a US perspective.



Dr. Sven Helm,
Steuerberater,
Rechtsanwalt und
Fachberater für internationales Steuerrecht
Moore Treuhand
Kurpfalz GmbH,
Mannheim



Dr. Rainer Bräutigam,
Steuerberater
Moore Treuhand
Kurpfalz GmbH,
Mannheim

E-Mail: mannheim@moore-germany.com

NEUERUNGEN BEI DER UMSATZSTEUER AB 2020



Das aus dem Jahr 1993 stammende Mehrwertsteuersystem im EU-Binnenmarkt ist überholt, ineffizient und betrugsanfällig. Das Umsatzsteuerrecht soll daher umfangreich reformiert werden. Erste Sofortmaßnahmen (sog. quick fixes) gelten seit 01.01.2020. Weiterreichende Systemveränderungen sind geplant, so sollen ab 01.07.2022 grenzüberschreitende Warenlieferungen innerhalb der EU wie Inlandsumsätze im Bestimmungsmitgliedstaat besteuert werden und dem dort anzuwendenden Steuersatz unterliegen.

Die quick fixes sind zwar die größte Reform nach rund 25 Jahren, aber letztlich nur eine Art provisorische Schnelllösung bis zur Einführung des neuen Mehrwertsteuersystems ab 2022. Folgende Sofortmaßnahmen traten bereits zum 01.01.2020 in Kraft:

1. Innergemeinschaftliche Reihengeschäfte

Schließen mehrere Unternehmer über denselben Gegenstand Umsatzgeschäfte ab und gelangt der Gegenstand bei der Beförderung/Versendung unmittelbar vom ersten Unternehmer an den letzten Abnehmer, liegt ein sog. Reihen-

geschäft vor. Strittig ist die aktuelle Rechtslage, wenn der mittlere Unternehmer (sog. Zwischenhändler) den Warentransport vornimmt oder veranlasst. Beim Ausnahmefall der Beförderung/Versendung durch den mittleren Unternehmer erfolgt seit 01.01.2020 eine EU-einheitliche Zuordnung der innergemeinschaftlichen Lieferung an den mittleren Unternehmer. Durch Verwendung der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Landes des ersten Unternehmers kann der mittlere Unternehmer eine alternative Zuordnung der innergemeinschaftlichen Lieferung an den letzten Abnehmer erreichen.

2. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

Die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer und deren Eintragung in der sog. Zusammenfassenden Meldung (ZM) werden zu materiellen Voraussetzungen für die Umsatzsteuerbefreiung einer innergemeinschaftlichen Lieferung. Mit anderen Worten: ohne dokumentierten Abruf der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer und ohne ZM keine Umsatzsteuerbefreiung für die innergemeinschaftliche Lieferung!

3. Belegnachweise bei innergemeinschaftlichen Lieferungen

Neben dem Buchnachweis in der Finanzbuchführung hat der Unternehmer auch den Belegnachweis zu führen, und zwar mit dem Doppel der Rechnung und (seit 2012) der sog. Gelangensbestätigung. Seit Anfang 2020 ist bei Versendung zusätzlich noch der CMR-Frachtbrief oder die sog. weiße Spediteursbescheinigung aufzubewahren.

4. Konsignationslager (sog. Call off stocks)

Ein Konsignationslager ist ein beim Kunden/Abnehmer befindliches Warenlager des Lieferanten, aus dem der Kunde/Abnehmer bei Bedarf („just in time“) Waren für Produktion und Handel entnehmen kann. Neuregelung: Sofern der Abnehmer im Zeitpunkt der Bestückung des Konsignationslagers bereits feststeht und die Lagerware innerhalb von zwölf Monaten verbraucht wird, liegt im Zeitpunkt der Bestückung des Lagers grundsätzlich eine umsatzsteuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung vor. Vereinfachung: Der liefernde Unternehmer muss sich dann nicht (mehr) im EU-Ausland des Kunden/Abnehmers umsatzsteuerlich registrieren lassen.

TAX

VAT CHANGES AS OF 2020

The EU Internal Market's value-added tax system, which dates back to 1993, is outdated, inefficient, and vulnerable to fraud. Accordingly, there are plans for an exten-

sive reform of VAT law, with the first immediate measures ("quick fixes") taking effect on January 1, 2020. More far-reaching changes to the system are also planned, so that as

of July 1, 2022, cross-border deliveries of goods within the EU will be taxed in the destination country just like domestic sales, at the applicable tax rate in that country.

The "quick fixes" represent the most drastic reform in around 25 years but are ultimately just a temporary expedient until the new value-added tax system can be introduced in 2022. The following "quick fixes" will entered into effect on January 1, 2020:

1. Intra-community chain transactions

A "chain transaction" occurs when multiple companies enter into contracts of sale for the same object and the object is shipped directly from the first company to the last. If shipment of the goods is performed or arranged by the company in the middle of the chain (the intermediary), the legal situation is currently unclear. Under EU-wide rules applying as of January 1, 2020, the intra-community delivery will be attributed to the intermediary in (exceptional) cases where shipment/transport is arranged by the intermediary. Alternatively, if the first company's local VAT No. is used, the intermediary can arrange for the intra-community to be allocated to the last customer in the chain.

2. VAT No.

A VAT No. and entry of this number in the "recapitulative statement" will be material requirements for an intra-community delivery to qualify as VAT-exempt. In other words, an intra-community delivery cannot be exempt from VAT without documented retrieval of the VAT No. and without a recapitulative statement.

3. Documentation for intra-community deliveries

In addition to accounting records, companies are also required to keep additional documentation, specifically a copy of the invoice and (as of 2012) confirmation of receipt. As of 2020, they will only be required to keep the CMR consignment note or the "white carrier certificate."

4. Consignment stocks ("call-off stocks")

A consignment stock is a stock of goods maintained by the supplier at the customer's premises from which the customer can take goods for production and trade when necessary ("just in time").

New rule: provided the customer is known at the time of the delivery and provided the goods in the stock are used up within twelve months, delivery of the goods is generally considered to be a VAT-exempt intra-community delivery at the time the stock is created. Simplification: In that case, the company that delivers the goods no longer has to arrange for VAT registration in the customer's home country.



Bastian Mönning,
Steuerberater und
Fachberater für Internationales Steuerrecht
Moore INTARIA GmbH,
München

E-Mail: muenchen@moore-germany.com



KEHRTWENDE IM STEUERSTRAFRECHT

Das Kompensationsverbot bei Umsatzsteuerhinterziehung im Lichte der geänderten BGH-Rechtsprechung

Hintergrund

Bei Feststellung einer Steuerhinterziehung bleiben steuermindernde Tatsachen zur Ermittlung des Umfangs der tatbestandsrelevanten Steuerverkürzung nach dem Kompensationsverbot gem. § 370 Abs. 4 S. 3 AO grundsätzlich außer Betracht. Eine Saldierung ist zulässig, wenn die steuermindernden Umstände zum Tatzeitpunkt in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Tathandlung stehen. In Fällen der Umsatzsteuerhinterziehung wurde die Vorsteuer durch die Strafverfolgungsbehörden und die zuständigen Gerichte bislang ignoriert. Dies führte regelmäßig zu einem überschießenden Strafmaß, wenn die Steuerverkürzung mangels Saldierung der Umsatzsteuer mit den Vorsteuerbeträgen den eigentlichen Steuerschaden erheblich überschritt oder sich gar ein Erstattungsüberhang ergab. Der BGH änderte hierzu nunmehr seine frühere Rechtsprechung.

Sachverhalt

Der Angeklagte handelte als GmbH-Geschäftsführer mit dem An- und Verkauf gebrauchter Fahrzeuge. Die erzielten steuerpflichtigen Umsätze sind gegenüber dem Finanzamt mangels Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen verschwiegen worden. Das Landgericht Darmstadt (Urteil vom 28.08.2017) als Vorinstanz verurteilte den Angeklagten wegen Steuerhinterziehung. Bei der Berechnung der Steuerverkürzung berücksichtigte das Instanzgericht lediglich die nicht erklärte Umsatzsteuer aus der Veräußerung der Fahrzeuge, nicht hingegen die Vorsteuer aus dem Einkauf derselben. Dies rügte der BGH mit Urteil vom 13.09.2018 (1 StR 642/17) unter Aufgabe seiner bislang seit 40 Jahren ständigen Rechtsprechung. Nunmehr seien Vorsteuern bei der Ermittlung des Umfangs der Umsatzsteuerverkürzung gegenzurechnen, wenn ein wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen dem Ein- und Aus-

gangsumsatz besteht. Ein solcher liege jedenfalls dann vor, wenn es sich bei der verschwiegenen Ausgangsleistung um eine tatsächlich durchgeführte Lieferung handelt und die verwendeten Wirtschaftsgüter überdies unter den Voraussetzungen des § 15 UStG (insb. Vorlage einer Rechnung) erworben wurden. Daher sei ein Vorsteuervergütungsanspruch bei der Bestimmung des Verkürzungsumfangs zu berücksichtigen.

Hinweis

Das Judikat des BGH ist zunächst nur auf jene Fälle anwendbar, in denen nicht verbrauchbare Wirtschaftsgüter erworben und im selben Erklärungszeitraum weiter veräußert werden. Mithin gilt es, die Reichweite des Kompensationsverbotes in laufenden Strafverfahren vor diesem Hintergrund genau zu prüfen.

TAX

ABOUT-FACE IN TAX LAW

The offset prohibition for VAT tax evasion cases in light of the amended case law of the Federal Supreme Court

Background

In tax-evasion cases, tax-mitigating circumstances are generally disregarded when it comes to determining the amount of the relevant tax deficiency, under the offset pursuant to § 370(4) Sentence 3 of the Tax Code. The effects may be netted out if the tax-

mitigating circumstances were directly related to the criminal act at the time of commission. In tax-evasion cases involving value-added tax, input taxes have until now been ignored by law enforcement authorities and the competent courts. This has typically resulted in excessive penalties in cases where the tax deficiency ex-

ceeds the actual tax damages by a considerable margin, because the value-added tax was not netted out with input taxes, or where there was actually a net refund. The Federal Supreme Court has now amended its previous rulings on this subject.

Facts of the case

The defendant, the managing director of a limited liability company, dealt in the purchase and sale of used vehicles. The taxable income earned from these transactions was concealed from the tax office due to the failure to file preliminary VAT returns. The District Court of Darmstadt (Judgment of August 28, 2017), the trial court, found the defendant guilty of tax evasion. In calculating the tax deficiency, the court only took into account the undeclared VAT from the sale of the vehicles, but not the input tax from the purchase of the vehicles. The Federal Supreme Court objected to this ruling in its Judgment of September 13, 2018 (Case No. 1 StR 642/17), abandoning 40 years of established case law. Under this ruling, input taxes are to be taken into account when calculating the amount of the tax

deficiency if there is an economic relationship between the output and the input. Such a relationship certainly exists if the concealed output is an actual delivery and the assets used for this delivery were acquired in a manner satisfying the requirements of § 15 of the VAT Act (particularly, presentation of an invoice). In this case, an input tax refund claim is to be taken into account when calculating the amount of the tax deficiency.

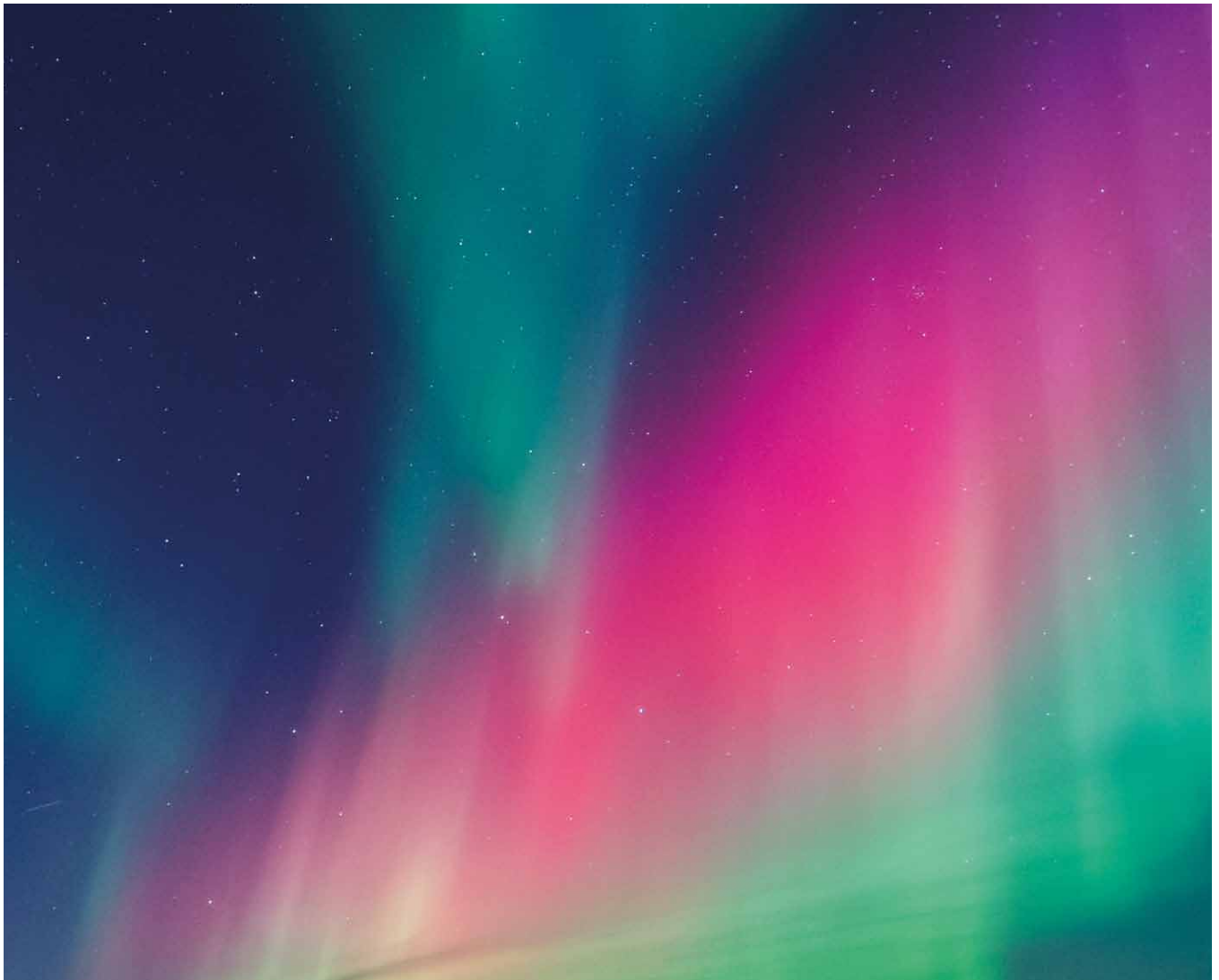
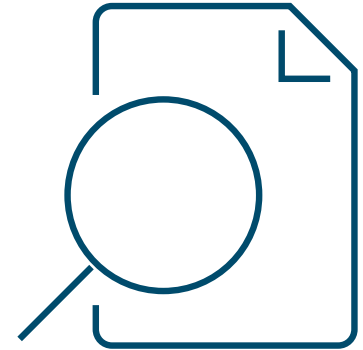
Note

For the time being, the Federal Supreme Court's ruling is only applicable to cases in which unused assets are purchased and then sold within the same assessment period. In light of these circumstances, the scope of the offset prohibition should be subjected to close scrutiny in ongoing tax proceedings.



Marcel Jordan,
M.Sc.
Moore Koblenz
GmbH,
Koblenz

E-Mail: koblenz@moore-germany.com



STEUERLICHE BERÜCKSICHTIGUNG DES FORDERUNGSVERZICHTS EINES GESELLSCHAFTERS

Der Verzicht eines Gesellschafters auf eine Darlehensforderung gegen die Gesellschaft kann nach Einführung der Abgeltungsteuer zu einem steuerlich zu berücksichtigenden Verlust bei den Einkünften aus Kapitalvermögen führen. Im nun durch den BFH entschiedenen Fall (BFH, Urteil v. 06.08.2019, VIII R 18/16, BFH/NV 2020, S. 52) werden die Voraussetzungen für die Geltendmachung eines Verlustes aus Kapitalvermögen eingehend thematisiert. Durch das am 01.01.2020 in Kraft getretene Gesetz zur Einführung einer Pflicht zur Mitteilung grenzüberschreitender Steuergestaltungen (BGBl. 2019, S. 2875) wurde die Möglichkeit der Verlustberücksichtigung jedoch umgehend wieder beschränkt. Der Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft kann durch einen Forderungsverzicht einen steuerlich zu berücksichtigenden Forderungsausfall bewirken. Hierbei ist entscheidend, ob der Forderungsverzicht einen (noch) werthaltigen oder einen nicht (mehr) werthaltigen Teil der Forderung betrifft. Der noch werthaltige Teil erhöht die Anschaffungskosten der Beteiligung an der Kapitalgesellschaft des Gesellschafters. Der nicht mehr werthaltige Teil der Forderung führt nach Einführung der Abgeltungsteuer zu einem berücksichtigungsfähigen Verlust aus Kapital-

vermögen, wenn der Gesellschafter für diesen nicht werthaltigen Teil der Forderung Anschaffungskosten getragen hat. Im entschiedenen Fall waren die Kläger zur Einkommensteuer zusammen veranlagte Eheleute. Der Ehemann war zu 48,15 % an einer GmbH beteiligt. Die GmbH hatte hohe Verbindlichkeiten aus der Beendigung von typisch stillen Beteiligungen. Der Kläger erwarb im Jahr 2010 die Forderungen der ehemals still Beteiligten in Höhe von nominal EUR 801.768 gegenüber der GmbH für einen Kaufpreis in Höhe von EUR 364.154; dies entsprach einem entgeltlichen Erwerb i. H. v. 43,5 % bezogen auf den ursprünglichen Nominalbetrag. Der Kläger hat mit der GmbH über den ausstehenden Betrag von EUR 801.768 einen Darlehensvertrag mit einer festen Verzinsung von 7 % p. a. und einer Laufzeit bis zum 31.12.2015 geschlossen. Im Rahmen der Darlehensvereinbarung verzichtete der Kläger auf einen Teilbetrag der Darlehensforderung in Höhe von EUR 275.000. Gleichzeitig wurde in derselben Höhe eine Zuführung in die Kapitalrücklage der GmbH beschlossen.

Im Klageverfahren machten die Kläger einen Veräußerungsverlust aufgrund des Verzichts in Höhe des anteiligen entgeltlich erworbenen

Teils der Forderung von EUR 119.625 (43,5 % von EUR 275.000) geltend. Das Finanzgericht (FG Berlin-Brandenburg, Urteil v. 20.01.2016, 14 K 14040/13) wies die Klage mit der Begründung ab, dass der von den Klägern geltend gemachte Verlust aus dem Forderungsverzicht steuerlich nicht zu berücksichtigen sei.

Der Bundesfinanzhof kommt ebenfalls zu dem Ergebnis, dass die Kläger durch den Forderungsverzicht keinen steuerlich zu berücksichtigenden Verlust erzielt haben. Die Auffassung des Finanzgerichts, dass der geltend gemachte Verlust aus dem Forderungsverzicht grundsätzlich steuerlich nicht zu berücksichtigen sei, wird vom Bundesfinanzhof jedoch nicht geteilt. Bei einem endgültigen Verzicht liege in Höhe des nicht werthaltigen Teils der Forderung ein Forderungsausfall vor, der nach Einführung der Abgeltungsteuer gem. § 20 Abs. 2 Satz 2 EStG steuerlich zu berücksichtigen sei. Steuerliche Auswirkungen habe der Forderungsverzicht nach § 20 Abs. 4 EStG aber nur, wenn der Steuerpflichtige für den nicht werthaltigen Teil der Forderung Anschaffungskosten getragen hat. Dies war vorliegend jedoch nicht der Fall. In seiner Urteilsbegründung führte der Bundesfinanzhof



aus, dass der Kläger mit seinem Verzicht in Höhe von EUR 275.000 unter dem insgesamt nicht werthaltigen Teil der Forderung in Höhe von rund EUR 437.000 (EUR 801.768 – EUR 364.154) bleibe. Die Kläger könnten erst bei einem Verzicht von über EUR 437.000 einen Verlust aus Kapitalvermögen geltend machen, da sie erst ab diesem Betrag einen Verlust, dem Anschaffungskosten entgegenstehen, getragen hätten. Aus Sicht des Bundesfinanzhofs betraf der Verzicht nur den wertlosen Teil der Forderung; die Anschaffungskosten ordnete der BFH aber nur dem werthaltigen Teil der Forderung zu.

Das Urteil liegt auf einer Linie mit der bisherigen Rechtsprechung des VIII. Senats des Bundesfinanzhofs (vgl. BFH, Urteil v. 24.10.2017 - VIII R 13/15) und klärt nunmehr die Frage, ob auch ein Forderungsverzicht zu einem steuerlich berücksichtigungsfähigen Verlust aus Kapitalvermögen führen kann. Allerdings hat der Gesetzgeber bereits mit dem Ende Dezember verabschiedeten und am 01.01.2020 in Kraft getretenen Gesetz zur Einführung einer Pflicht zur Mitteilung grenzüberschreitender Steuergestaltungen auf das Urteil reagiert und eine betragsmäßige Beschränkung

der Verlustverrechnung eingeführt. Ein neuer § 20 Abs. 6 Satz 6 EStG regelt, dass nach dem 31.12.2019 entstehende Verluste nur in Höhe von EUR 10.000 pro Jahr mit Einkünften aus Kapitalvermögen ausgeglichen werden dürfen. Nicht verrechnete Verluste können vorgetragen werden und in den Folgejahren bis zu dieser Höhe verrechnet werden. Folglich können bis zum 31.12.2019 realisierte Verluste noch unbeschränkt verrechnet werden, während ab dem 01.01.2020 realisierte Verluste der betragsmäßigen Beschränkung auf EUR 10.000 pro Jahr unterliegen.

TAX

DEDUCTIBILITY OF A SHAREHOLDER'S LOAN WAIVER

The waiver of claims arising from shareholder loans may result in a tax-deductible capital loss after introduction of the flat tax. In a case recently decided by the Federal Tax Court (Federal Tax Court, Judgment of August 6, 2019, Case No. VIII R 18/16, BFH/NV 2020, p. 52), the requirements for claiming a capital loss are addressed in detail. However, the ability of taxpayers to claim losses has been restricted by the Act Introducing a Duty to Report Cross-Border Tax Structures (Federal Gazette 2019, p. 2875), which took effect on January 1, 2020.

Shareholders in a corporation may be able to claim a tax-deductible loss by waiving loan claims. The decisive question in this regard is whether the waiver relates to a portion of the loan that (still) has value, or one that no longer has any value. The portion of the loan that still has value is added to the cost of the shareholder's investment in the company. The portion of the claim that no longer has value results in a tax-deductible capital loss, provided that the shareholder paid the cost for this portion of the claim. In the case decided by the court,

the plaintiffs were spouses filing jointly. The husband held 48.15% of shares in a limited-liability company. The LLC had considerable debts arising from the retirement of typical dormant partners' interests. In 2010, the plaintiff acquired the claims of the former dormant partners from the LLC, with a face value of EUR 801,768, for a purchase price of EUR 364,154; i. e., the purchase price amounted to 34.5% of the original face value of the claims. The plaintiff concluded a loan agreement with the LLC for the outstanding sum of EUR 801,768, calling for an annualized fixed interest rate of 7% and a term expiring on December 31, 2015. As part of the loan agreement, the plaintiff waived a portion of the loan claim in the amount of EUR 275,000. At the same time, a transfer to the LLC's capital reserve was adopted in the same amount.

In the adjudicated case, the plaintiff claimed a capital loss in the amount of EUR 119,625, corresponding to the portion of the claim for which a purchase price was paid (43.5% of EUR 275,000). The Tax Court (the Tax Court of Berlin-

Brandenburg, Judgment of January 20, 2016, Case No. 14 K 14040/13) dismissed the complaint on the grounds that the loss claimed by the plaintiff from the loan waiver is not tax-deductible.

The Federal Tax Court also reached the conclusion that the plaintiff's loss from the loan waiver is not tax-deductible. However, the Federal Tax Court did not share the Tax Court's view that losses from loan waivers are not tax-deductible as a general rule. It found that a permanent waiver in the amount of the portion of the claim that is no longer of value would constitute a tax-deductible loss following introduction of the flat tax pursuant to § 20(2) Sentence 2 of the Income Tax Act. But in accordance with § 20(4) of the Income Tax, the loan waiver is only tax-deductible if the taxpayer paid the purchase price for that portion of the claim, which was not the case here. In the grounds to its judgment, the Federal Tax Court noted that the amount of the plaintiff's waiver, EUR 275,000, is lower than the total portion of the claim which is no longer of value, around EUR 437,000

(EUR 801,768 – EUR 364,154). The court found that the plaintiffs could only claim a capital loss if the amount of the loan waiver was higher than EUR 437,000, since the loss would have to be at least that high to reach the amount for which the purchase price was paid. The Federal Tax Court took the view that the waiver related only to the worthless portion of the claim, but that the purchase price must be attributed to the portion of the claim that is still of value.

This judgment is consistent with previous rulings issued by the 8th Division of the Federal Tax Court

(cf. Federal Tax Court, Judgment of October 24, 2017 – Case No. VIII R 13/15) and it makes clear that a loan waiver could result in a tax-deductible capital loss. However, legislators responded to the judgment by enacting the Act Introducing a Duty to Report Cross-Border Tax Structures, which was adopted at the end of December and entered into effect on January 1, 2020, and this Act introduces a limit on deductions. A new § 20(6) Sentence 6 of the Income Tax Act states that, after December 31, 2019, the deduction of capital losses is capped at EUR 10,000 per year. Losses can be carried forward to subsequent

years and deducted up to that limit. As a result, losses realized through December 31, 2019 are deductible without restriction, but deduction of losses realized as of January 1, 2020 will be capped at EUR 10,000 per year.



Nina Schütte,
LL. M., Steuerberaterin
Moore BRL GmbH,
Hamburg

E-Mail: hamburg@moore-germany.com



SCHWEIZ

SOZIALVERSICHERUNGEN: WAS ÄNDERT SICH 2020 IN DER SCHWEIZ?

Am 01.01.2020 trat das Bundesgesetz über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung (STAF) in Kraft. Damit gelten nun folgende Änderungen:

– Finanzierung der AHV:

Erhöhung der Beiträge: Die Mehrheit der neuen Bestimmungen betrifft die Unternehmensbesteuerung, drei hingegen verfolgen das Ziel, die AHV-Einnahmen um jährlich rund 2 Mrd. Franken zu erhöhen. Erstmals in über 40 Jahren wird der AHV-Beitragssatz für Arbeitnehmende um 0,3 Prozentpunkte angehoben und zwar von 8,4 auf 8,7 %. Die Erhöhung wird zur Hälfte von den Arbeitgebern und zur Hälfte von den Arbeitnehmenden getragen; Selbstständigerwerbende tragen

den Anstieg um 0,3 Prozentpunkte allein. Ihr AHV-Beitrag erhöht sich von 7,8 auf 8,1 % bei Jahreseinkommen über 56.900 Franken. Für tiefere Einkommen gilt eine degressive Beitragsskala, die neu von 7,55 % bis 4,35 % reicht. Bei Jahreseinkommen von 9.400 Franken oder weniger bezahlen Selbstständigerwerbende den AHV-Mindestbeitrag, der von 395 auf 409 Franken ansteigt. In der freiwilligen AHV/IV beträgt der Mindestbeitrag neu 950 statt 922 Franken, der Höchstbeitrag 23.750 statt 23.050 Franken.

– Berufliche Vorsorge:

Der **Mindestzinssatz** in der obligatorischen beruflichen Vorsorge (BVG) bleibt 2020 unverändert bei 1 %. Der Bundesrat ist der Eidgenössischen

BVG-Kommission gefolgt, die sich für die Beibehaltung des bisherigen Satzes aussprach. Der Mindestzinssatz betrifft nur die Guthaben der obligatorischen 2. Säule. Ansonsten steht es den Vorsorgeeinrichtungen frei, eine andere Verzinsung festzulegen. Der seit 2017 geltende Satz von 1 % ist der tiefste in der Geschichte der beruflichen Vorsorge der Schweiz.

Renten Anpassung: Auf den 1. Januar 2020 werden verschiedene Hinterlassenen- und Invalidenrenten der obligatorischen beruflichen Vorsorge erstmals an die Preisentwicklung angepasst. Renten, die 2016 zum ersten Mal ausgerichtet wurden, erhöhen sich um 1,8 %, Renten der Jahre 2010, 2013 und 2014 um 0,1 %.

– Krankenversicherung:
Prämienanstieg: 2020 steigt die mittlere Prämie der obligatorischen Krankenpflegeversicherung um 0,2 % auf 315,14 Franken. Zehn Kantone (AG, BE, BS, LU, SH, SO, SZ, VD, ZG und ZH) verzeichnen eine Entwicklung unter 0 Prozent. In fünf Kantonen (AR, GR, NE, TI und VS) liegt die Zunahme über 1,5 Prozent und in den restlichen

elf zwischen 0 und 1,5 %.
Pflegebeitrag: Der Beitrag der Krankenversicherer an die Pflegeleistungen wird ab dem 01.01.2020 um jährlich 83 Mio. Franken erhöht. Das Eidgenössische Departement des Innern hat festgestellt, dass das Prinzip der Kostenneutralität – das in der Neuordnung der Pflegefinanzierung von 2011 verankert wurde

– nicht mehr eingehalten wird. Es hat sich gezeigt, dass die Pflegebeiträge der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) zu tief angesetzt wurden. Die OKP soll sich daher stärker an den Kosten, insbesondere den Kosten von Alters- und Pflegeheimen, beteiligen, während die Kantone entlastet werden.

SWITZERLAND

SOCIAL SECURITY INSURANCE: WHAT WILL CHANGE IN SWITZERLAND IN 2020?

The Federal Act on Tax Reform and OASI Funding took effect on January 1, 2020. Accordingly, the following changes are now in effect:

– OASI funding:
Higher contributions: While most of the new rules pertain to corporate taxes, three of them were adopted with the object of raising annual OASI revenues by around CHF 2 billion. The OASI contribution rate for workers will be raised by 0.3% for the first time in over 40 years, from 8.4% to 8.7%. The added cost will be shared equally between employers and workers, while self-employed persons will have to pay the 0.3% increase by themselves. Self-employed persons with an annual income of CHF 56,900 or higher will see their OASI contribution go up from 7.8% to 8.1%. Those whose incomes fall short of this threshold will pay contributions according to a scale, which now ranges from 7.55% to 4.35%. Self-employed persons with an annual income of CHF 9,400 or less will pay the minimum OASI contribution, which will be raised from CHF 395 to CHF 409. The minimum contribution for voluntary OASI/DI will be raised from CHF 922 to CHF 950, while the maximum contribution will go up from CHF 23,050 to CHF 23,750.

– Occupational pension insurance:

The **minimum interest rate** for compulsory occupational pension insurance will remain unchanged in 2020 at 1%. The Federal Council followed the recommendation made by the Federal Commission on Occupational Pensions, which recommended maintaining the current rate. The minimum interest rate applies only to pension balances in the compulsory second pillar. Otherwise, pension institutions are free to set a different interest rate. The 1% interest rate, which has been in effect since 2017, is the lowest in the history of Swiss occupational pensions. Pension adjustment: Various survivors' and disability pensions in compulsory occupational pension insurance will be adjusted to inflation for the first time on January 1, 2020. Pensions that were first paid out in 2016 will be increased by 1.8%, while pensions beginning in 2010, 2013, and 2014 will be increased by 0.1%.

– Health insurance:

Higher premiums: In 2020, the average premium in compulsory health insurance will go up by 0.2%, to CHF 315.14. In ten Cantons (AG, BE, BS, LU, SH, SO, SZ, VD, ZG, and ZH), the increase will be 0%, while five Cantons (AR, GR, NE, TI, and VS) will have increases of more than 1.5% and the remaining eleven will have increases of between 0 and 1.5%.

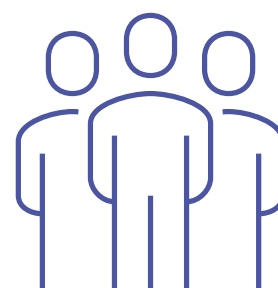
Contributions for long-term care:

Health insurers' contributions for long-term care services will be raised by CHF 83 million per year as of January 1, 2020. The Swiss Federal Department of Home Affairs has found that the principle of cost neutrality, which was established when the long-term care funding system was reformed in 2011, is no longer being adhered to. It has become evident that the contributions for long-term care in compulsory health insurance have been set too low. Accordingly, compulsory health insurers will pay a higher share of the costs, particularly the cost of old age and nursing homes, while the burden falling on the Cantons will be reduced.



Gennaro Pannone,
Treuhänder mit
eidg. Fachausweis
Moore Luzern,
Luzern

E-Mail: gennaro.pannone@mssluzern.ch



ABZUGSFÄHIGKEIT VON SCHULDZINSEN

Neue Regeln zur französischen Zinsschranke



Seit dem 01.01.2019 gelten in Frankreich neue Bestimmungen zur Abzugsfähigkeit von Schuldzinsen. Dadurch wurden die bestehenden Vorschriften weitgehend aufgehoben und durch ein neues Regelwerk ersetzt. Die neuen Zinsabzugsbestimmungen tragen u. a. auch den europäischen Richtlinien zur Bekämpfung von Steuervermeidungspraktiken (die Anti-Tax Avoidance Directive, kurz ATAD) vom 12.07.2016, die von Frankreich vorzeitig zum 01.01.2019 umgesetzt wurde, Rechnung. Zusammengefasst soll nachfolgend auf einige wichtige Neuerungen hingewiesen werden:

1. Einführung einer allgemeinen Obergrenze

Die Nettozinsaufwendungen einer Gesellschaft, unabhängig davon, ob sie einer Gruppe angehört oder nicht, können nur bis zu einem Betrag von 3 Mio. EUR oder bis zu 30 % des steuerlich bereinigten EBITDAs, soweit dieses Kriterium höher ist, steuerlich geltend gemacht werden.

2. Zusätzliche Abzugsfähigkeit für Konzernunternehmen

Wenn ein Konzernabschluss nach französischen oder internationalen Regeln („IFRS“) vorliegt und die Eigenkapitalquote der Konzerntochter höher oder zumindest gleich hoch ist wie die des Konzerns, können – über die allgemeine Obergrenze hinaus – zusätzlich 75 % der unter Ziffer 1 nicht berücksichtigten Zinsen vom steuerlichen Ergebnis abgezogen werden.

3. Reduzierte Abzugsfähigkeit für unterkapitalisierte Unternehmen

Eine unterkapitalisierte Gesellschaft liegt vor, wenn die Gruppendarlehen ihr Eigenkapital um 150 % übersteigen. Bei einer solchen Sachlage reduziert sich die Abzugsfähigkeit der Gesellschaft auf einen Betrag von 1 Mio. EUR oder auf 10 % des steuerlich bereinigten EBITDAs, soweit dieser Wert höher ist.

4. Schutzklausel für unterkapitalisierte Konzernunternehmen

Soweit die Verschuldungsquote einer Konzerntochter niedriger oder gleich hoch ist wie die des Gesamtkonzerns, entfallen die Einschränkungen von Ziffer 3, und die allgemeine Obergrenze (3 Mio. EUR oder 30 % des EBITDAs) kommt wieder zur Anwendung.

5. Verwendung von ungenutzten Abzugskapazitäten eines Geschäftsjahres

Soweit die Nettozinsaufwendungen eines Geschäftsjahres die allgemeine Obergrenze (Ziffer 1) nicht erreichen, ergibt sich eine ungenutzte Abzugskapazität. Der dabei ermittelte positive Differenzbetrag kann in den fünf folgenden Geschäftsjahren geltend gemacht werden und erhöht dann entsprechend die Abzugsgrenze. Bei Vorliegen einer Unterkapitalisierung kann die ungenutzte Abzugskapazität jedoch nicht verwendet werden (Ziffer 3).

6. Vortrag von nicht abzugsfähigen Nettozinsaufwendungen auf die Folgejahre

Die nicht abzugsfähigen Nettozinsaufwendungen eines Geschäftsjahres können in den Folgejahren zeitlich und betragsmäßig unbegrenzt die abzugsberechtigten Nettozinsaufwendungen des betroffenen Geschäftsjahres erhöhen. Dabei darf jedoch die allgemeine Obergrenze des jeweiligen Geschäftsjahres nicht überschritten werden. Bei unterkapitalisierten Gesellschaften reduziert sich die Vortragsfähigkeit auf ein Drittel des Bestandes.

7. Vorliegen einer steuerlichen Organschaft

Die obigen Bestimmungen sind auch auf einen Organkreis anwendbar. Die Abzugsgrenzen sind dann lediglich auf der Basis der Organmutter zu ermitteln.

8. Generelles Zinsabzugsverbot für Gesellschafterdarlehen

Soweit das Gesellschaftskapital nicht voll eingezahlt oder der amtliche Zinssatz überschritten wird, liegt eine absolute Zinsschranke vor. Eine weitere Prüfung der obigen Bestimmungen erübrigt sich dann.





FRANCE

DEDUCTIBILITY OF INTEREST EXPENSES

New rules for the French Interest Deduction Limitation

As of January 1, 2019, new rules apply in France for the deductibility of interest expenses and the existing regulations were largely repealed and replaced by new set of rules. The new interest deduction rules account for the European Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD for short) of July 12, 2016, which was implemented early in France, on 1 January 2019.

Some of the key changes are summarized below:

1. Introduction of a general deduction limit

Deductions of net interest expenses are capped at EUR 3 million or 30% of tax-adjusted EBITDA, whichever is higher, regardless of whether the company belongs to a corporate group or not.

2. Additional deductions for group companies

In cases where consolidated financial statements are prepared in accordance with French or international rules ("IFRS"), subsidiaries whose equity ratios are as high as or higher than that of the corporate group may also deduct from taxable income 75% of interest expenses in excess of the general limit described in No. 1 above.

3. Lower deduction limit for undercapitalized companies

A company is considered to be undercapitalized if group loans exceed its equity by 150%. In such a case, the company's deduction limit is lowered to EUR 1 million or 10% of tax-adjusted EBITDA, whichever is higher.

4. Escape clause for undercapitalized group companies

If a group subsidiary's debt ratio is as high as or lower than that of the corporate group, the restrictions described in No. 3 above are lifted and the general deduction limit (EUR 3 million or 30% of EBITDA) is once again in effect.

5. Unused deduction capacity

If net interest expenses in any given year fall short of the general deduction limit (No. 1), the positive difference (unused deduction capacity) may be claimed over the next five fiscal years, and the deduction limit is increased accordingly. However, unused deduction capacity may not be used if the company is undercapitalized (No. 3).

6. Carrying forward of non-deductible net interest expenses to subsequent years

Non-deductible net interest expenses may be carried forward and added to deductible net interest expenses in subsequent years without limit as to time period and amount, provided that the general deduction limit for each year is not exceeded. Undercapitalized companies may carry forward only one third of non-deductible net interest expenses.

7. Single-entity tax relationships

The above rules are applicable to single-entity tax relationships. In that case, the deduction limits are to be ascertained for the dominant company alone.

8. General prohibition on deduction of shareholder loans

No interest may be deducted if the share capital is not fully paid-in or if the official interest rate is exceeded. In that case, further consideration of the above rules can be dispensed with.



Christoph Schlotthauer,
Wirtschaftsprüfer
und Steuerberater
COFFRA,
Paris

E-Mail: cschlotthauer@coffra.fr

HEALTH CHECK

Das Bessere ist der Feind des Guten – dieses bekannte Sprichwort gilt auch für Unternehmen, die dynamischen, sich ständig verändernden Rahmenbedingungen ausgesetzt sind. Daher gilt: Stillstand bedeutet Rückschritt. Ein laufender Health Check bzw. eine kritische Evaluierung des Risikomanagements über moderne Tools ist daher die beste Medizin.

UNTERNEHMENSPROZESSE

Die formelle Dokumentation von Unternehmensprozessen und internen Kontrollen gewinnt insbesondere im Rahmen des unaufhalt-samen Anstiegs der Digitalisierung von Abläufen an Bedeutung.

Unsere Praxis zeigt, dass Unternehmen, insbesondere auch als Antwort auf gestiegene regulatorische Anforderungen, zunehmend dazu übergehen, bisher informell organisierte Prozesse und Kontrollen zu verschriftlichen und bei dieser Gelegenheit gleich neu zu durchleuchten und ggf. anzupassen. Dies trifft nicht nur auf „große“ Unternehmen zu, deren interne Dokumentation in vielen Fällen ohnehin bereits sehr weit fortgeschritten ist, sondern auch auf mittelständische Unternehmen.

Typischer Kick-off: ERP-Softwareumstellung

Der erfahrungsgemäß häufigste Anlassfall ist die Neubefassung mit Unternehmensabläufen im Rahmen einer ERP-Umstellung, da die neu eingeführten Softwarepakete detaillierte Prozess- und Rollenbeschreibungen voraussetzen.

Partiell oder vollumfänglich?

Die Praxis zeigt weiter, dass die Umsetzung von Risikomanagementprojekten oft nur bereichsweise, nicht aber auf Ebene des Gesamtunternehmens erfolgt. Unserer Erfahrung nach empfiehlt sich die Vornahme einer Gesamt-

evaluierung des Risikomanagements anhand von modernen professionellen Tools als Ausgangspunkt, wobei Folgeevaluierungen durchaus anlassbezogen erfolgen können.

INTERNES KONTROLLSYSTEM OHNE RISIKOMANAGEMENT?

Kontrollen als Antwort auf Risiken

Interne Kontrollen werden unternehmensseitig implementiert, um unternehmensspezifische Risiken zu adressieren.

Wir stellen in unserer Praxis häufig fest, dass Unternehmen über detaillierte formalisierte Kontrollprozesse verfügen, wobei aber die internen Kontrollschritte nicht direkt Risiken zugeordnet sind. Dies bedeutet jedoch im Gegenschluss nicht, dass keine Unternehmensrisiken identifiziert wurden, sondern dass diese korrekt erkannt, jedoch nicht formalisiert bzw. verschriftlicht wurden.

Kalibrieren von Risiken und Kontrollen

Die Kalibrierung von Risiken nach Eintrittswahrscheinlichkeit und potenzieller monetärer bzw. operativer Auswirkung des Risikoeintritts stellt für uns einen unverzichtbaren Schritt dar, um risikovermindernde Prozesse effizient zu gestalten und deren Einhaltung in den richtigen Zeitintervallen zu evaluieren sowie um interne Kontrollen festzulegen, die Risiken tatsächlich adressieren und nicht nur für ihren Selbstzweck bestehen.

Laufendes Monitoring

Ebenfalls nicht zu unterschätzen ist die Bedeutung der Bildung einer risikoorientierten Denkweise innerhalb des Unternehmens. Dies stellt sicher, dass der Risikomanagementprozess lebendig wird und nicht nur auf dem Papier besteht.

EINSATZ DIGITALER TOOLS

Die Neuausrichtung des Risikomanagements erfolgt mittlerweile nahezu zwangsläufig unter Zuhilfenahme professioneller Softwaretools. Diese Tools sind jedenfalls einer klassischen Kombination aus Word/Excel vorzuziehen, da nur so die Erstellung eines Risikoregisters („risk library“) mit laufender Neuevaluierung des Risikolevels sowie der direkten Zuordnung von Kontrollprozessen möglich ist.

Ein professionelles Risikomanagementtool wie Pentana Risk, das auch von weltweit tätigen Großkonzernen verwendet wird, ermöglicht die laufende Neuevaluierung und transparente Risikogewichtung und verlinkt direkt Risiken mit risikomitigierenden Kontrollschritten. Dadurch werden interne Kontrollen in direkten Bezug zu gewichteten Risiken gesetzt.

Weiters ermöglichen moderne Softwaretools die automatische Sicherstellung der Ausübung durch bzw. Delegation von Kontrollschritten bzw. risikomitigierenden Prozessen an „Risk Owners“, die periodisch zur Durchführung der vorgesehenen Prozesse bzw. Kontrollen aufgefordert werden und deren Erledigung samt etwaiger Feststellungen direkt im System bestätigen.



HEALTH CHECK

The better is the enemy of the good – this well-known proverb applies to companies operating in dynamic, constantly changing environments. Therefore, stand-still equals regression. Performing ongoing health checks and critical evaluations of risk management using modern tools therefore serves as the best medicine.

BUSINESS PROCESSES

Formal documentation of business processes and internal controls is becoming increasingly important, particularly in the context of the unavoidable pressure of digitalization.

Our experience shows that companies, particularly as a response to increased regulatory requirements, are increasingly preparing written documentation of previously informally organized processes and controls, taking this opportunity to reexamine and, if necessary, adapt them.

This applies not only to "large" companies with already more sophisticated internal documentation levels, but also to medium-sized companies.

Typical kick-off linked ERP software introduction

In our experience, companies usually perform a reexamination of business processes and controls when implementing a new or substantially updated ERP system, since such software packages are built on detailed process and role descriptions.

Partial or full review?

Our experience further shows that the risk management projects are in many cases only carried out for particular areas and business processes and not necessarily at company level. Therefore, we recommend identifying the most suitable business process as a

starting point and then carry out additional reviews on a case-by-case basis.

INTERNAL CONTROL SYSTEM WITHOUT RISK MANAGEMENT?

Controls as a direct answer to identified risks

Internal controls are implemented by the company in order to address company-specific risks.

In our experience, companies may have introduced very detailed internal control procedures without a detailed risk mapping. Accordingly, these controls have not directly been associated with risks.

This does not mean that risks were left out of consideration when associated controls were designed. Risks may well have been correctly identified, but have not been formalized or noted down.

Calibrating risks and controls

In our experience, the calibration of risks according to the likelihood of occurrence and the potential monetary or operational impact of the occurrence is the most important step to efficiently design risk-mitigating processes and to revisit their effectiveness at the most appropriate intervals, as well as to define internal controls in direct response to the risks identified.

Continuous review and monitoring

We consider it important for companies to establish a risk-based mindset in their day-to-day operations. This ensures that the risk management process has not just been designed for the sake of ticking boxes, but rather as reliable tool used on a daily basis.

THE USE OF DIGITAL TOOLS

Today, any risk management

projects will inevitably be carried out with the help of professional software tools. Such tools have significant advantages over a classic combination of Word/Excel, since this is the only reliable way to create a traceable risk register ("risk library") with ongoing reevaluation of the risk level and the direct assignment of control processes.

In our experience, a professional risk management tool like Pentana Risk, which is also used by large corporations worldwide, enables ongoing reevaluation and transparent risk weighting, and links risks directly to risk-mitigating control steps. This means that internal controls are directly related to identified risks.

Such tools will usually call for risk ownership and controls ownership attached to individuals within a company, who are periodically tasked with reviewing their associated risks and controls and confirming their appropriateness and completion and any findings directly in the system, bringing any exceptions to the immediate attention of the "chain of command."



Florian Eder,
Wirtschaftsprüfer
und Steuerberater
Moore Internaudit
GmbH,
Salzburg

E-Mail: florian.eder@moore.at





STANDORTE / LOCATIONS



Moore Westfalen AG

Köln-Berliner Straße 49
44287 Dortmund
Telefon: +49 2371 7746-0
dortmund@moore-germany.com

Moore Rhein-Ruhr GmbH

Kuhlenwall 20
47051 Duisburg
Telefon: +49 203 29506-70
duisburg@moore-germany.com

Moore Frankfurt AG

Börsenstraße 2-4
60313 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 27220-693
frankfurt@moore-germany.com

Moore BRL Hamburg

Jungfernstieg 30
20354 Hamburg
Telefon: +49 40 35006-400
hamburg@moore-germany.com

Peters & Partner GmbH

Seelhorststraße 44
30175 Hannover
Telefon: +49 511 8503026-0
hannover@moore-germany.com

Moore Kassel AG

Friedrichsstraße 11
34117 Kassel
Telefon: +49 561 70002-0
kassel@moore-germany.com

Moore Koblenz GmbH

Rudolf-Virchow-Straße 11
56073 Koblenz
Telefon: +49 261 92162-0
koblenz@moore-germany.com

Moore Treuhand Kurpfalz GmbH

Rennerhofstraße 8
68163 Mannheim
Telefon: +49 621 42508-80
mannheim@moore-germany.com

Moore INTARIA GmbH

Lindwurmstraße 114
80337 München
Telefon: +49 89 747240-0
muenchen@moore-germany.com

S&P GmbH

Schertlinstraße 23
86159 Augsburg
Telefon: +49 821 57058-0
augsburg@moore-germany.com

Moore BRL Berlin

Pariser Platz 4 A
10117 Berlin
Telefon: +49 30 565556-440
berlin@moore-germany.com

Mader & Peters GmbH

Alfred-Bozi-Straße 12
33602 Bielefeld
Telefon: +49 521 98241-0
bielefeld@moore-germany.com

Mehr Infos? Abonnieren Sie unseren E-Mail-Newsletter:

More Infos? Subscribe to our e-mail newsletter:

www.moore-germany.com



www.moore-germany.com

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die speziellen Situationen einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Dieser Newsletter kann eine rechtliche oder steuerliche Beratung nicht ersetzen. Die Moore Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie die deutschen Mitgliedskanzleien von Moore Global Network übernehmen keinerlei Garantie oder Gewährleistung, noch haften sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. März 2020

We believe the information contained in this newsletter to be correct at the time of going to press, but we cannot accept any responsibility for any loss occasioned to any person as a result of action or refraining from action as a result of any item herein. This newsletter is not intended to be used as a substitute for professional advice. For comprehensive advice, please contact any member firm of Moore Deutschland AG as mentioned above. March 2020