

Recht der Internationalen Wirtschaft

12 | 2024

Betriebs-Berater International

6.12.2024 | 70. Jg.
Seiten 777–852

DIE ERSTE SEITE

Dr. Ruben A. Hofmann

Digital Services Act – Ein Meilenstein für Verbraucher in der schillernden Welt der Influencer

AUFSÄTZE

Tobias Lübcke

§ 8a InhKontrollV: Besondere Transparenzpflichten für Drittstaatserwerber und Finanzinvestoren (Teil III) | 777

Dr. Roland Mörsdorf

Geschlechterquote, Firma, Transparenzregister und Nachhaltigkeitsbericht bei der norwegischen GmbH (AS) | 789

Dr. Constantin Frank-Fahle, Marcel Trost und Andreas Heinrich

Der Wettbewerb zwischen den Vereinigten Arabischen Emiraten und Saudi-Arabien um Regional Headquarters | 795

Dr. Paul Meder

Rechtsprechungslinien zu den zwei Stolpersteinen einer internationalen Zuständigkeit nach Vermögensgerichtsstand (§ 23 ZPO): Mindestvermögen und Inlandsbezug | 800

LÄNDERREPORTE

Miriam Kelly, Dr. Susanne Kölbl und Dr. Susann Sturm

Länderreport USA | 806

Markus Schlüter

Länderreport Thailand | 810

Dr. Lena Werderitsch

Länderreport Österreich | 814

Dr. Gökçe Uzar Schüller

Länderreport Türkei | 820

INTERNATIONALES WIRTSCHAFTSRECHT

EuGH: Verbot der Einfuhr von Gütern, die ihren Ursprung in Birma/Myanmar haben oder aus Birma/Myanmar ausgeführt wurden – Teakholzstämmen mit Ursprung in Birma/Myanmar, die vor dem Transport in die Europäische Union nach Taiwan ausgeführt und dort bearbeitet wurden | 824 mit RIW-Kommentar von **Prof. Dr. Johannes Schäffer** | 830

INTERNATIONALES STEUERRECHT UND ZOLLRECHT

BFH: Besteuerungsrecht nach DBA-Schweiz 1971/2010 in der Freistellungsphase eines Arbeitsverhältnisses | 849

2. Das LG Leipzig stellt – abweichend von dieser BGH-Rechtsprechung – höhere Anforderungen. Es verlangt, dass das Vermögen nicht nur geringfügig sein darf und in einem angemessenen Verhältnis zum Streitgegenstand stehen muss (II. 2. b)) und trifft damit zufällig die vom Verfasser und Teilen der Literatur favorisierte Lösung.
3. Hinsichtlich des ungeschriebenen Inlandsbezugs weicht das LG Leipzig ebenfalls von der BGH-Rechtsprechung ab und sieht in einem inländischen Klägerwohnsitz keinen hinreichenden Inlandsbezug (II. 2.).
4. Für die Eindämmungsbestrebungen des BGH gibt es zwar keine völkerrechtlichen (III. 1. a)), jedoch verfassungsrechtliche Gründe (III. 1. b)). Auch der Beklagte kann sich auf den verfassungsrechtlich garantierten Justizgewährungsanspruch berufen. Dieser enthält das Recht des Beklagten, nicht ohne Grund in einem fremden Forum in Anspruch genommen zu werden.
5. Auch wenn weitergehende Anforderungen an das Vermögensmerkmal grundsätzlich Zustimmung verdienen (III. 2. a)), überzeugt die BGH-Rechtsprechung zum Vermögensmerkmal nicht. Welche Vollstreckungskosten im Vollstreckungsverfahren anfallen (Gebühren für das Vollstreckungsgericht/Gerichtsvollzieher oder auch Rechtsanwaltsvergütung?), lässt sich *ex ante* im Stadium des Erkenntnisverfahrens noch nicht beurteilen. Von den kursierenden Lösungsvorschlägen (III. 2. b)) ist deshalb

eine prozentuale Verhältnismäßigkeitslösung zwischen Vermögenswert und Streitgegenstand vorzugswürdig (III. 2. c)).

6. Auch die BGH-Rechtsprechung zum ungeschriebenen Inlandsbezug kann nicht überzeugen. Weil internationale Verträge eine internationale Urteilsanerkennung (noch) nicht garantieren können, führt eine Einschränkung des Vermögensgerichtsstands in Gestalt eines ungeschriebenen Inlandsbezugs in bestimmten Fällen zu deutschen „Vollstreckungsoasen“ und belastet so den klägerischen Justizanspruch (III. 3.).



Dr. Paul Meder, LL.M. (Belgrad)

ist Rechtsanwalt in Hamburg und berät schwerpunktmäßig zu grenzüberschreitenden Zivilprozessen und Schiedsverfahren. Vor seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt war er Referendar in Hannover und Hongkong sowie wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für deutsches und internationales Wirtschaftsrecht der Juristischen Fakultät Rostock. Dort wurde er 2022 zu den international-privatrechtlichen und international-prozessrechtlichen Fragen einer unternehmerischen Lieferkettenhaftung promoviert. Er publiziert regelmäßig zu den Fallstricken grenzüberschreitender Zivilprozesse.

Länderreporte

Miriam Kelly, Enrolled Agent, Atlanta, Dr. Susanne Kölbl, Steuerberaterin, und Dr. Susann Sturm, Steuerberaterin, beide München

Länderreport USA

I. Rechtspolitischer Hintergrund: Investitionsbedingungen in den USA

Die USA bieten für Unternehmen einen attraktiven Markt mit relativ einfachen Markteintrittsmöglichkeiten. Hierzu tragen nicht zuletzt globale Plattformen wie Amazon bei, die für Verkäufe in den USA die Lagerfläche stellen und den Versand innerhalb der USA organisieren. Zudem besteht zwischen den USA und Deutschland ein Doppelbesteuerungsabkommen („DBA Deutschland-USA“), welches Besteuerungsrechte zuweist und eine Doppelbesteuerung vermeiden soll. Insgesamt deuten die Bedingungen in den USA somit auf ein perfektes Umfeld für Inbound-Geschäftstätigkeiten hin.

Dies bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass in den USA keine Steuern zu zahlen sind. Vielfach wird vor allem die Bedeutung der 50 Bundesstaaten und D.C. übersehen. Jeder dieser Bundesstaaten hat seine eigenen Regeln zur Einkommensteuer, Sales Tax und Property Tax. Das DBA Deutschland-USA ist auf Steuern der Bundesstaaten allerdings nicht anwendbar (Art. 2 Abs. 1 Buchst. a DBA Deutschland-USA). Einige Bundesstaaten folgen für Zwecke der Ein-

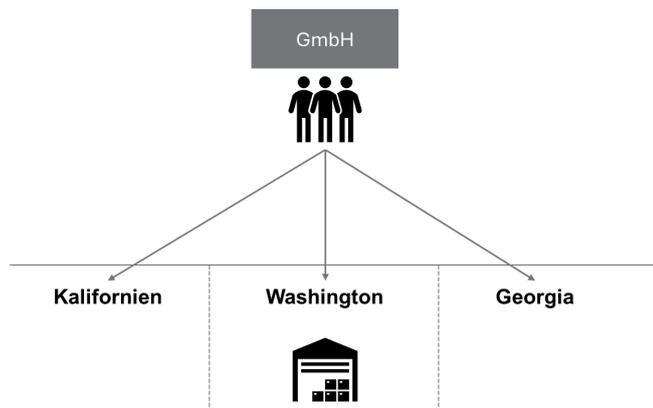
kommensteuer indirekt dem DBA Deutschland-USA. Andere weichen jedoch davon ab. Wer in den USA investieren will, muss sich vor allem den abweichenden Regelungen auf Bundesstaatenebene und den damit einhergehenden Fallstricken bewusst sein, um nicht ungewollt in eine Steuerfalle zu tappen.

II. Steuerliche Fallstricke im Kontext der US-Bundesstaaten

1. Fallbeispiel

Eine deutsche GmbH verkauft Waren in die USA. Diese werden zum einen über Amazon USA durch deren FBA-Programm (Fulfillment by Amazon) vertrieben. Um das US-Geschäft voranzutreiben, wird zusätzlich ein eigenes Warenlager im Bundesstaat Washington angemietet und drei Vertriebsmitarbeiter werden temporär für fünf Monate in die USA entsandt, um den Absatz der Produkte in den USA zu steigern. Die Vertriebsmitarbeiter haben keine Vollmacht, Verträge zu unterzeichnen. Alle Verträge werden mit der GmbH in Deutschland geschlossen. Die Mitarbeiter sind in Kalifornien, Georgia und Washington tätig.

Durch die Tätigkeit der Vertriebsmitarbeiter wird keine Betriebsstätte auf Bundesebene in den USA nach dem DBA Deutschland-USA begründet.



2. Nexus – Steuerverhaftung in den Bundesstaaten

Eine Steuerpflicht in den Bundesstaaten ergibt sich aus dem steuerlichen Anknüpfungspunkt (sog. Nexus). Es werden verschiedene Arten von Nexus unterschieden. Zum einen kann es sich hierbei um eine physische Präsenz handeln (z. B. Geschäft, Warenlager oder Mitarbeiter). Es kann auch einen Economic Nexus (d.h. Überschreitung bestimmter Freigrenzen) geben, wobei die Economic Nexus-Grenzen für Zwecke der Einkommensteuer von denen der Sales Tax abweichen können. Zudem gibt es weitere Wege einen Nexus auszulösen, zum Beispiel durch Click-Through-Nexus, Marketplace Nexus oder der Anwesenheit auf einer Messe.

In dem Fallbeispiel ergibt sich ein Nexus in Kalifornien, Georgia und Washington durch die eingesetzten Mitarbeiter. Selbst ohne Mitarbeiter ergäbe sich im Bundesstaat Washington ein Nexus durch das dortige Warenlager.

Für die Ware, welche im Rahmen des Amazon FBA Programmes verkauft wird, steht es Amazon frei, die Ware an Lagerstandorte im ganzen Land zu transportieren. Die FBA-Händler haben keine Kontrolle und wissen i. d. R. nicht, wann und wohin Amazon ihre Waren transportiert. In einer Gerichtsentscheidung in Pennsylvania (*Online Merchants Guild v. Hassell*, Commonwealth Court of Pennsylvania, No. 179 M.D. 2021, September 9, 2022) wurde in 2022 entschieden, dass die FBA-Händler, deren Verbindungen zu Pennsylvania sich darauf beschränkten, dass Amazon Waren in einem seiner Lagerhäuser in Pennsylvania lagerte, keine ausreichenden Kontakte zu Pennsylvania hatten, sodass sich kein Sales Tax Nexus ergab. Andere Bundesstaaten, wie Washington, betonen allerdings explizit, dass ein Amazon-Warenlager einen Nexus auslöst. Ein Händler wie im Fallbeispiel kann also einen Nexus in verschiedenen Bundesstaaten haben, ohne einen Einfluss darauf nehmen zu können.

Liegt ein Nexus vor, ergibt sich im Grundsatz eine Steuererklärungspflicht in dem jeweiligen Bundesstaat.

3. Einkommen-/Körperschaftsteuer

Wie eingangs erwähnt, gilt das DBA Deutschland-USA grundsätzlich nur auf Bundesebene. Die meisten Bundesstaaten folgen dem DBA Deutschland-USA indirekt, da das zu versteuernde Einkommen auf Bundesstaatenebene auf dem bereinigten Bruttoeinkommen (Federal Adjusted Gross

Income) aufbaut. Ist dieses mangels einer Betriebsstätte nach dem DBA Deutschland-USA Null (kein U.S. Source Income), so ergibt sich auch keine Steuerpflicht auf Bundesstaatenebene. Dies ist zum Beispiel in Georgia der Fall. Die Abgabe einer Steuererklärung auf Bundesstaatenebene kann dennoch erforderlich sein (sog. Nullerklärung). Diese ist neben dem Protective Tax Return auf Bundesebene zusätzlich bei den Bundesstaaten, z. B. Georgia, einzureichen.

Die Bundesstaaten Kalifornien und Washington folgen diesem Ansatz nicht:

- In Kalifornien ist die Erstellung einer Pro-forma US-Steuererklärung erforderlich. Hierbei handelt es sich um eine Steuererklärung auf Bundesebene, welche das DBA Deutschland-USA ignoriert und so tut, als hätte das Unternehmen keine DBA-Befreiung. Diese Bundessteuererklärung wird – anders als die o. g. Nullerklärung – nicht bei der IRS eingereicht, sondern lediglich in Kalifornien als Anlage zur Bundesstaatensteuererklärung. Es ergibt sich somit eine Steuerpflicht und ein erheblicher Verwaltungsaufwand, um die Pro-forma Steuererklärung zu erstellen.
- Der Bundesstaat Washington erhebt eine besondere Steuer, die sogenannte Bruttoeinkommensteuer (Gross Receipts Tax). Wie der Name bereits zum Ausdruck bringt, wird die Steuer auf das Bruttoeinkommen der Aktivitäten im Bundesstaat ermittelt. Folglich werden keine Abzüge für Ausgaben wie Lohn und Gehalt, Materialaufwand, Steuern etc. gewährt. Der Bundesstaat Washington ignoriert somit ebenfalls das DBA Deutschland-USA. Erklärt wird die Bruttoeinkommensteuer in Washington, hier als B&O-Steuer bezeichnet, auf einer separaten Verbrauchssteuererklärung, der sogenannten Excise Tax Erklärung.

Public Law 86–272

Dieses Bundesgesetz sieht eine besondere Steuerbefreiung vor, wenn in einem Bundesstaat nur sehr limitierte Aktivitäten stattfinden. Die Steuerbefreiung findet Anwendung, wenn die einzige Geschäftstätigkeit eines Unternehmens in einem Staat darin besteht, dass ein Mitarbeiter Aufträge für den Kauf von Gütern annimmt, die Genehmigung (oder Ablehnung) sowie der Versand oder die Lieferung aber von einem Ort außerhalb des Staates erfolgen. Es ist zu beachten, dass die Steuerbefreiung nicht gilt, wenn die Aktivitäten eines Mitarbeiters in dem Staat über die bloße Anwerbung und Annahme von Aufträgen hinausgehen.

Im Fallbeispiel kann sich der Händler in Georgia und Kalifornien auf Public Law 86–272 berufen und eine Besteuerung vermeiden, da es in diesen beiden Bundesstaaten kein Amazon-Lager gibt – vorausgesetzt, dass die Economic Nexus-Grenzen nicht überschritten werden und die Mitarbeiter die Kriterien von Public Law 86–272 erfüllen. Da es in Washington ein Warenlager gibt, liegt hierdurch schon ein Nexus vor und die Aktivität des Mitarbeiters ist irrelevant. Selbst wenn es kein Warenlager gäbe, kommt Public Law 86–272 in Washington nicht zum Tragen, da WAC 458–20–193(107) Folgendes besagt: „Public Law 86–272 (15 U.S.C. Sec. 381 et. seq.) gilt nur für Steuern, die auf das Nettoeinkommen erhoben oder daran gemessen werden.“ Die Gross Receipts Tax in Washington wird an den Bruttoeinnahmen gemessen, sodass Public Law 86–272 nicht anwendbar ist.

4. Sales Tax

Bei der Sales Tax denkt man zunächst an das US-Pendant zur deutschen Umsatzsteuer. Die bundesstaatliche Transaktionssteuer wird, im Gegensatz zur Umsatzsteuer, welche auf allen Ebenen der Lieferkette gelten kann, allerdings nur auf Ebene des Endverbrauchers erhoben. Wenn ein Einzelhändler ein steuerpflichtiges Produkt an einen Endverbraucher verkauft, kann ein Staat von diesem verlangen, die Sales Tax zu erheben und abzuführen. Wird auf der anderen Seite ein Produkt von einem Händler verkauft, welcher im Ansässigkeitsstaat des Käufers keinen Nexus hat und somit keine Sales Tax erhebt, so muss der Käufer Use Tax abführen.

Was in den einzelnen Bundesstaaten der Sales Tax unterliegt oder nicht, ist vielschichtig. Ein Umsatzgeschäft kann nach staatlichem Recht steuerpflichtig oder nicht steuerpflichtig sein oder aufgrund der Art des Geschäfts oder der Art des Abnehmers von der Steuer befreit sein. Bewegliche Wirtschaftsgüter wie im Fallbeispiel sind i. d. R. in allen Bundesstaaten steuerpflichtig. Je nach Wirtschaftsgut empfiehlt es sich jedoch, vor Markteintritt eine Sales Tax Analyse durchzuführen, um zu bestimmen, ob das Produkt der Sales Tax unterliegt. Die Bundesstaaten definieren Produkte und Dienstleistungen oft unterschiedlich. Medizinische Geräte umfassen bspw. in verschiedenen Bundesstaaten verschiedene Produkte. Außerdem gibt es mögliche Freistellungsbescheinigungen, z. B. beim Weiterverkauf (Sale for Resale) oder beim Verkauf an einen Hersteller (Manufacturing Exemption).

Für Amazon-FBA-Kunden kann Amazon die Sales Tax für Rechnung des Händlers bei Teilnahme an dem entsprechenden Programm einbehalten und diese abführen. Allgemein werden Händler, die einen Onlinemarktplatz anbieten unter dem Begriff „marketplace facilitators“ zusammengefasst. Die Steuerpflicht des Händlers ist somit abgegolten. Je nach Bundesstaat kann es allerdings trotzdem eine Pflicht zur Abgabe der Sales Tax Steuererklärung für den Händler geben.

Ein Nexus auf Ebene der Sales Tax ist nicht notwendigerweise identisch mit dem Nexus-Begriff bei der Einkommensteuer. Insbesondere die Economic Nexus-Grenzen sind bei der Sales Tax weitaus geringer. Public Law 86–272 gilt nur für die Einkommensteuer und damit nicht zur Bestimmung des Sales Tax Nexus.

Übersicht der Economic Nexus-Grenzen

Bundesstaat	Bundesstaateneinkommensteuer	Sales & Use Tax
Georgia	Keine USD-Grenze, es gilt der „doing business“ Standard	Verkäufe von mehr als 100 000 USD oder 200 Transaktionen
Kalifornien	Verkäufe in Kalifornien überschreiten entweder die Grenze von 711 538 USD oder 25 % der Gesamtverkäufe	Verkäufe von mehr als 500 000 USD im laufenden oder vorherigen Kalenderjahr
Washington	Keine USD-Grenze, es gilt Nexus für „jede Person, die einen wesentlichen Bezug zu diesem Staat hat“	Kumulative Bruttoeinnahmen aus Washington von mehr als 100 000 USD im laufenden oder unmittelbar vorangegangenen Jahr

Es ist wichtig zu verstehen, dass die Economic Nexus-Grenzen irrelevant sind, sofern sich ein Nexus schon durch ein Warenlager oder einen Mitarbeiter ergibt. Sie gelten nur für so genannte „remote seller“ ohne Präsenz im Bundesstaat.

Die Transaktionsgrenze ist unabhängig vom Preis der Ware. Verkauft der Händler aus dem Fallbeispiel T-Shirts für 20 USD pro Stück, so lösen 201 T-Shirts mit einem Wert von 4020 USD bereits einen Nexus aus.

5. Property Tax

Die Property Tax ist eine Vermögenssteuer auf Immobilien, bewegliche Wirtschaftsgüter und, je nach Bundesstaat, Vorräte. Kalifornien und Washington besteuern Vorräte nicht. Solange die Mitarbeiter im Fallbeispiel kein Büro unterhalten, sollte sich also für den Händler aus dem Fallbeispiel keine Property Tax ergeben.

In Georgia hingegen muss einmal im Jahr eine Property Tax Erklärung abgegeben werden. Vorräte sind, je nach County, bis zu 100% befreit, wenn es sich um Vorräte im Herstellungs- oder Produktionsprozess, einschließlich Rohstoffen und halbfertigen Erzeugnissen, handelt. Bestände an Fertigerzeugnissen, die in Georgia hergestellt oder produziert wurden und vom Hersteller oder Produzenten für einen Zeitraum von höchstens 12 Monaten aufbewahrt werden, sowie Handelswaren, qualifizieren sich ebenfalls für die Befreiung. Nicht alle Counties gewähren diese so genannte „Freeport Exemption“ und nicht alle zu 100%. Sind Vorräte länger als ein Jahr im Bestand, unterliegen diese der Besteuerung.

6. Steuerpflichten für Mitarbeiter

Unter Art. 15 Abs. 2 DBA Deutschland-USA ergibt sich für Arbeitnehmer in den USA keine Steuerpflicht, sofern diese weniger als 183 Tage in den USA (anwesend) sind, das Gehalt von einer Nicht-US-Gesellschaft gezahlt wird und die ausländische Gesellschaft keine Betriebsstätte in den USA unterhält bzw. begründet. Im Fallbeispiel ergibt sich für die Mitarbeiter keine Steuerpflicht auf Bundesebene – vorausgesetzt sie halten sich weniger als 183 Tage (inklusive Urlaubs-, Wochenend- und Feiertagen) in den USA auf. Etwas anderes kann in den Bundesstaaten gelten.

Kalifornien ist einer der Bundesstaaten, welcher dem DBA Deutschland-USA nicht folgt. Ab einem Gehalt von bereits 100 USD im Kalenderquartal, welches durch Leistungen in Kalifornien erbracht wurde, ergibt sich eine Steuerpflicht für den Arbeitnehmer. Dieser muss eine US-Steuer Nummer beantragen und eine Steuererklärung in Kalifornien einreichen.

Washington hat keine Einkommensteuer für Privatpersonen, sodass hier keine Steuerpflicht besteht.

Georgia folgt indirekt dem DBA Deutschland-USA, da sich das zu versteuernde Einkommen auf das Einkommen auf Bundesebene bezieht. Da die USA aufgrund des DBA Deutschland-USA kein Besteuerungsrecht haben, ist das zu versteuernde Einkommen in Georgia Null.

Der Arbeitgeber hat grundsätzlich die Verpflichtung, auch für temporäre Mitarbeiter eine US-Payroll einzurichten und Steuern abzuführen. In der Praxis entscheiden sich Unternehmen wie im Fallbeispiel oft dazu, die Steuern der Mitarbeiter mit deren privaten Einkommensteuererklärungen zu

erledigen und diese zu übernehmen. Dies löst aber nicht das Problem der nicht bezahlten Arbeitslosenversicherung. Für Social Security Taxes gibt es i. d. R. eine Ausnahme unter dem Sozialversicherungsabkommen zwischen den USA und Deutschland.

7. Hinweise aus deutscher steuerlicher Sicht

Auch das deutsche Steuerrecht wird von den Geschäftsaktivitäten in den USA tangiert. Hierbei ist zunächst zu beachten, dass es mit der Anmietung des Warenlagers in den USA zur Begründung einer Betriebsstätte nach § 12 S. 2 Nr. 5 AO im Ausland kommt. Die GmbH als Steuerpflichtiger mit Geschäftsleitung und Sitz in Deutschland hat die Begründung der Betriebsstätte i. S. v. § 12 AO nach § 138 Abs. 2 S. 1 Nr. 1 AO bei dem für sie nach §§ 18 bis 20 AO zuständigen Finanzamt anzuzeigen (auch wenn nach dem bestehenden DBA keine Betriebsstätte i. S. d. Abkommens begründet wird). Die Anzeige ist zusammen mit der Körperschaftsteuererklärung zu erstatten, spätestens jedoch 14 Monate nach Ablauf des Besteuerungszeitraums, in dem die Betriebsstätte begründet wurde. Die Anzeige erfolgt i. d. R. elektronisch, d. h. nach vorgeschriebenem Datensatz über die amtliche Schnittstelle. Ein Verstoß gegen die Anzeigepflicht kann nach § 379 Abs. 2 Nr. 1 AO als Ordnungswidrigkeit angesehen werden und mit einem Bußgeld von bis zu 25 000 EUR geahndet werden.

Darüber hinaus ist bezüglich der Besteuerung in Deutschland Folgendes zu beachten:

- Besteuerung auf Ebene der GmbH: Die GmbH unterliegt in Deutschland mit sämtlichen Einkünften, d. h. inländische und ausländische Einkünfte, nach § 1 Abs. 2 KStG der Besteuerung (sog. Welteinkommensprinzip). Dazu gehören im vorliegenden Fall grundsätzlich auch die Einkünfte aus Gewerbebetrieb aus der in den USA belegenen Betriebsstätte (§ 8 Abs. 1 S. 1 KStG i. V. m. § 34d Nr. 2 Buchst. a EStG). Zu einer Einschränkung aus dem DBA Deutschland-USA kommt es hierbei nicht, da aus DBA-Sicht keine (abkommensrechtliche) Betriebsstätte vorliegt, denn weder das Warenlager (hier findet Art. 5 Abs. 4 Buchst. a DBA Deutschland-USA Anwendung) noch die Vertriebstätigkeit erfüllen die Voraussetzungen einer Betriebsstätte nach dem DBA Deutschland-USA. Somit finden die nationalen Grundsätze Anwendung, wonach die in den USA erzielten Einkünfte der deutschen Besteuerung unterliegen und etwaige ausländische Steuern – bei Vorliegen der Voraussetzungen – nach § 26 Abs. 1 KStG i. V. m. § 34c Abs. 1 bis 3 EStG anzurechnen bzw. abzuziehen sind. Eine Besonderheit ergibt sich hierbei für die Vertriebsmitarbeiter in Kalifornien und Washington. Aufgrund ihrer kurzen Einsatzdauer von fünf Monaten dürften weder eine Betriebsstätte nach § 12 AO noch ein ständiger Vertreter nach § 13 AO begründet werden, sodass auch keine ausländischen Einkünfte i. S. v. § 34d Nr. 2 Buchst. a EStG vorliegen. Demnach wäre eine Anrechnung der Bundesstaatensteuern nach § 34c Abs. 1 EStG bzw. ein Abzug nach § 34c Abs. 2 EStG nicht möglich. Somit können die in Kalifornien und Washington erhobenen Steuern höchstens im Wege des Abzugs von der steuerlichen Bemessungsgrundlage nach § 34c Abs. 3 EStG berücksichtigt werden (z. B. über § 34c Abs. 6 S. 6 EStG i. V. m. § 34c Abs. 3 EStG). Durch einen Abzug kann die Doppelbesteuerung der Einkünfte nicht vollständig vermieden werden.

- Besteuerung auf Ebene der Mitarbeiter: Auch Arbeitnehmer unterliegen in Deutschland mit sämtlichen Einkünften der Besteuerung. Dazu gehört im vorliegenden Fall grundsätzlich auch das während des Aufenthalts in den USA bezogene Gehalt als Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit (hier ausländische Einkünfte i. S. v. § 34d Nr. 5 EStG). Auf Bundesebene hat die USA nach Art. 15 Abs. 2 DBA Deutschland-USA kein Besteuerungsrecht. Erhebt Kalifornien dennoch eine Steuer, ist eine Doppelbesteuerung im Wege der Anrechnung der Bundesstaatensteuer auf die deutsche Einkommensteuer nach § 34c Abs. 1 EStG i. V. m. § 34c Abs. 6 S. 4 EStG zu beseitigen.

III. Bewertung und Ausblick

Die Besteuerung der US-Bundesstaaten wird oft aufgrund der Existenz des DBA Deutschland-USA übersehen. Die Regelungen sind allerdings sehr komplex und hängen vom jeweiligen Sachverhalt ab. Es gibt hier keine einheitlichen Leitlinien für alle Bundesstaaten. Jedem Unternehmen, welches über einen Markteintritt in den USA nachdenkt, empfiehlt es sich, sich zuvor mit Sales Tax, Property Tax und Einkommensteuer auf Bundesstaatenebene zu befassen. Dies gilt nicht nur für Vertriebsunternehmen, sondern insbesondere auch für Hersteller von Gütern sowie bei Montagen und Installationen in den USA. Für Unternehmen, welche bereits in den USA aktiv sind und im Nachgang von den Pflichten auf Bundesstaatenebene erfahren, bieten die Bundesstaaten Selbstanzeigeprogramme an.

Neben den Regelungen in den USA dürfen die deutschen steuerlichen Vorschriften nicht aus den Augen verloren werden. So ist ergänzend zur Besteuerung in Deutschland bzw. der Vermeidung der Doppelbesteuerung die Anzeigepflicht für die Gründung ausländischer Betriebsstätten zu beachten.



Miriam Kelly

Enrolled agent. Bachelor of Arts (Business Administration) an der Hochschule Düsseldorf, Manager im Rödl National Tax-Team in Atlanta, GA, und dort in der Beratung von internationalen Unternehmen und Privatpersonen im US-Steuerrecht tätig.



Dr. Susanne Kölbl

Steuerberaterin. Promotion an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Partner bei der internationalen Beratungs- und Prüfungsgesellschaft Rödl & Partner in München und dort verantwortlich für die Beratungsfelder Internationales Steuerrecht und Steuerliche Transaktionsberatung.



Dr. Susann Sturm

Steuerberaterin. Promotion an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Manager bei der internationalen Beratungs- und Prüfungsgesellschaft Rödl & Partner in München und dort in den Bereichen Internationales Steuerrecht und Steuerliche Transaktionsberatung tätig.