

Internationalisierung: Gewerbliche Betätigung in Italien

Die Ausrichtung auf neue Märkte setzt viele rechtliche und strategische Überlegungen voraus. Viele Händler bevorzugen eine zentrale Verwaltung ihrer ausländischen Online-Auftritte, andere entscheiden sich für eine Niederlassung in den jeweiligen Zielmärkten. Welche Möglichkeiten haben Händler bei der Erweiterung ihrer gewerblichen Tätigkeit nach Italien und welche Aspekte müssen berücksichtigt werden?

Verschiedene Möglichkeiten der gewerblichen Betätigung

Grundsätzlich können sich Händler zwischen vier verschiedenen Modellen entscheiden, die sich vor allem durch ein unterschiedliches Maß an Selbständigkeit unterscheiden und jeweils verschiedene Vor- und Nachteile mit sich bringen:

Einrichtung einer nicht selbständigen Niederlassung (Betriebsstätte);
Einrichtung einer selbständigen Niederlassung (Zweigniederlassung);
Gründung einer Tochtergesellschaft oder
Gründung einer selbständigen italienischen Gesellschaft

Betriebsstätte

Das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Italien, Deutschland, Österreich und der Schweiz definiert den Begriff Betriebsstätte wie folgt:

Sobald der Händler seine gewerbliche Tätigkeit auch nur durch einen von ihm abhängigen Mitarbeiter durchführen lässt, der in Italien seinen Wohnort hat oder der regelmäßig aus gewerblichen Gründen nach Italien reist, liegt eine Betriebsstätte vor.

Als Folge muss der Händler seine Gewinne der Einkommensteuer in Italien unterwerfen. Hinsichtlich der Besteuerung werden die Regeln für Kapitalgesellschaften (GmbH und AG) angewendet.

Darüber hinaus muss der Händler auch die Buchhaltung für solche Geschäfte führen und die Steuerbücher in Italien aufbewahren, so dass eine Steuerberatung und eine Unterstützung durch Experten bereits auf dieser Stufe der Internationalisierung notwendig ist.

Zweigniederlassung

Eine Zweigniederlassung in Italien setzt voraus, dass die gewerbliche Tätigkeit direkt von Italien aus ausgeübt wird. Hier gibt es keine Trennung zwischen Unternehmen und Niederlassung, so dass eine Haftungsbeschränkung für den deutschen Hauptsitz nicht möglich ist: es handelt sich immer um das gleiche Unternehmen. Der Zweigniederlassung wird dann der Zusatz „Filiale italiana“ hinzugefügt.

Außerdem muss der Händler für die Zweigniederlassung die vorgesehenen italienischen Publizitätsvorschriften erfüllen. Einschlägig sind dann die Vorschriften für die italienische Rechtsform, die der deutschen Rechtsform des Hauptsitzes entspricht.

Auch in diesem Fall muss eine separate Buchhaltung durchgeführt werden. Dabei ist es allerdings bei einer Zweigniederlassung teilweise kompliziert, die in Italien erzielten Gewinne von jenen des deutschen Hauptsitzes zu trennen, um die Vorschriften zur Vermeidung von Doppelbesteuerung einzuhalten.

Aus diesem Grund entscheiden sich viele Händler direkt für die Gründung einer italienischen Tochtergesellschaft.

Tochtergesellschaft

Eine Tochtergesellschaft ist eine von der deutschen Muttergesellschaft klar getrennte und selbständige Gesellschaft. Die Muttergesellschaft besitzt die Mehrheit der Gesellschaftsanteile der Tochtergesellschaft und kann somit eine gewisse Kontrolle und Leitung ausüben.

Tochtergesellschaften sind Kapitalgesellschaften, normalerweise in Form einer GmbH oder AG, die nach den italienischen rechtlichen Bestimmungen (Art. 2325 bis 2483 Zivilkodex) gegründet und verwaltet werden.

Wie bereits oben angedeutet, hat die Gründung einer Tochtergesellschaft einen entscheidenden steuerrechtlichen Vorteil: die klare Trennung der Gewinne der zwei Gesellschaften. Das bedeutet für den Händler eine Erleichterung der Einhaltung des Doppelbesteuerungsabkommens.

Dazu ist noch zu bemerken: Aus steuerrechtlicher Perspektive gibt es keinen Unterschied zwischen einer Tochtergesellschaft und einer Betriebsstätte, da beide als Kapitalgesellschaften besteuert werden. Natürlich sind aber die anderen Nebenkosten für die Einrichtung einer Tochtergesellschaft, wie Personal, eigene Räumlichkeiten usw. dann wiederum höher als die Kosten für eine einfache Betriebsstätte.

Letztlich hat der Händler noch eine Alternative, und zwar die Gründung einer selbständigen italienischen Gesellschaft.

Italienische Gesellschaft

Der Unterschied zwischen einer Tochtergesellschaft und einer selbständigen italienischen Gesellschaft liegt auf der Ebene der Eigentümer. Während bei einer Tochtergesellschaft der Haupteigentümer die Muttergesellschaft ist, sind bei einer selbständigen italienischen Gesellschaft direkt die hinter ihr stehenden Personen Eigentümer.

Für beide Fälle muss aber entsprechend eine italienische Rechtsform ausgewählt werden.

Die Entscheidung über die Rechtsform hängt von vielen verschiedenen Faktoren ab. Eine weitgehende Kenntnis der zu verwendenden Rechtsform ist extrem wichtig. Außerdem müssen auch andere Einzelheiten der Erweiterung nach Italien bekannt sein:

Einschätzung des Risikos, das mit der unternehmerischen Tätigkeit verbunden ist;
Einschätzung der Kosten für die Gründung und Verwaltung der ausgewählten Rechtsform;
Größe der Niederlassung in den ersten Jahren.

Vorteile der Internationalisierung

Eine gewerbliche Betätigung in Italien mittels einer italienischen Gesellschaft (Tochtergesellschaft oder selbständige Gesellschaft) kann aber auch andere Vorteile haben. Der Kunde würde nämlich das Unternehmen nicht mehr als ein ausländisches Unternehmen wahrnehmen. Außerdem könnten die durch die Internationalisierung gewonnenen Ressourcen (Personal mit bestimmten Sprachkenntnissen, Büros, Lager usw.) den Service für die Kunden deutlich verbessern.

Für die ersten Schritte in Italien können deutsche Händler sicherlich von den sprachlichen Vorteilen in Südtirol profitieren. Dort ist Amtssprache neben Italienisch auch Deutsch, sodass die notwendigen Dokumente auch direkt auf Deutsch eingereicht werden können.

Fazit

Der Cross-Border Handel bedeutet für den Händler eine große Chance, seine Gewinne zu steigern und sich neue Kunden zu sichern. Die Erweiterung ins Ausland setzt aber auch eine genaue Planung und Berücksichtigung der anfallenden Kosten voraus, um eine bewusste Entscheidung zu treffen. Bei der Internationalisierung können nämlich nicht nur sprachliche Schwierigkeiten im Wege stehen, sondern auch steuerrechtlich komplizierte Zusammenhänge und verwaltungsrechtliche Fragestellungen. Eine kompetente Unterstützung ist dann empfehlenswert.