

Dabei werden zunächst die Verfahrenskosten und die Liquidationskosten ausgeglichen (Ziffer 53.1.a. Insolvency and Bankruptcy Code, 2016). Sodann stehen zwei Forderungen im ersten Rang gleichrangig nebeneinander: die Forderungen der Arbeiter aus Lohn für die letzten 24 Monate vor Beginn der Liquidation und die Forderungen der gesicherten Gläubiger (Ziffer 53.1.b. Insolvency and Bankruptcy Code, 2016).

Im zweiten Rang folgen die nicht gezahlten Gehälter und andere Verbindlichkeiten gegenüber Angestellten für die letzten 12 Monate vor Beginn der Liquidation (Ziffer 53.1.c. Insolvency and Bankruptcy Code, 2016).

Im dritten Rang werden die ungesicherten Finanzgläubiger und sonstigen Gläubiger bedient (Ziffer 53.1.d. Insolvency and Bankruptcy Code, 2016).

Im vierten Rang stehen die Forderungen des Zentralstaats und der Bundesstaaten sowie der Sicherheitengläubiger auf Zinsen für ihre Sicherheiten (Ziffer 53.1.e. Insolvency and Bankruptcy Code, 2016).

Im fünften Rang werden die sonstigen Verbindlichkeiten befriedigt. Bleibt sodann noch Geld übrig, erhalten dieses zunächst die Vorzugsaktionäre/Vorzugsgesellschafter („preference shareholders“) und sodann die Inhaber/Anteilseigner (Ziffer 53.1.f. bis 53.1.h. Insolvency and Bankruptcy Code, 2016).

Die Reihenfolge kann durch Vertrag nicht geändert werden. Am Ende der Verteilung steht die Löschung der Gesellschaft (Ziffer 54 Insolvency and Bankruptcy Code, 2016).

III. Inkrafttreten des neuen Insolvenzrechts

Zwischenzeitlich wurden erste Schritte zur Umsetzung des neuen Insolvenzrechts ergriffen. Zum 1. 12. 2016 sind wesentliche Teile des neuen Insolvenzrechts in Kraft getreten. Dazu gehören auch die Ausführungsvorschriften (Insolvency Resolution Process for Corporate Persons) Regulations, 2016.

Entscheidend für die erfolgreiche praktische Durchsetzung des neuen Insolvenzrechts dürfte die Bereitstellung von ausreichenden Ressourcen in der Administration und der Justiz sein.

IV. Fazit

Die gesetzliche Neuregelung des indischen Insolvenzrechts stellt eine grundlegende Neuordnung und Modernisierung der bisherigen Praxis dar. Das neue Insolvenzrecht ist damit ein weiterer Baustein der *National Mission of Justice Delivery and Legal Reforms*, initiiert von der Regierung Modi. Der Insolvency and Bankruptcy Code, 2016, erscheint geeignet, das indische Insolvenzrecht überschaubarer und berechenbarer zu gestalten. Gibt es keine bürokratischen Querschüsse, kann das Gesetz der schnellen Entscheidung zur Fortführung von notleidenden Unternehmen genauso dienen wie zur schnellen Verteilung der verbleibenden Vermögensgegenstände an die Gläubiger. Bemerkenswert ist, dass abweichend von den Rechtsordnungen der meisten anderen Länder kein allgemeiner Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit statuiert wird, der eine umfassende Begutachtung in vielen Fällen erfordert und in westlichen Ländern das Insolvenzverfahren bzw. dessen Einleitung erheblich verzögert. Stattdessen hat sich der indische Gesetzgeber zu Recht auf den Standpunkt gestellt, dass derjenige, der seine fälligen Verbindlichkeiten nicht zahlt, die Folgen für sein Unternehmen hieraus selbst zu tragen hat.



Dr. Jörg Podehl

Rechtsanwalt und Partner der Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft mbH in Düsseldorf. Er berät vor allem mittelständische und große Unternehmen im Wirtschafts- und Arbeitsrecht. Er hat u. a. langjährige Erfahrung als Justiziar in internationalen Konzernen und ist auch als Schiedsrichter tätig. Überdies ist er Fachanwalt für Arbeitsrecht mit dem Beratungsschwerpunkt Kollektivarbeitsrecht und internationale Arbeitsrechtsfälle. Zum Rechtsverkehr mit Indien hat er zahlreiche Publikationen veröffentlicht.



Burkhard Niesert

Jahrgang 1961. Rechtsanwalt und Partner der Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Düsseldorf. Beratungsschwerpunkte: Restrukturierung, Sanierung und Insolvenzrecht, Gesellschaftsrecht und M & A. Er berät u. a. indische Unternehmern in Deutschland sowie die Abwicklung von Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen im Ausland.

Dr. Constantin Frank-Fahle, LL.M., Rechtsanwalt, und Till Morstadt, Rechtsanwalt, beide Bangkok

Headquarter-Investitionsförderungen in Malaysia, Thailand und Singapur

Ein vergleichender Überblick über die Förderprogramme

Kuala Lumpur, Bangkok und Singapur haben sich zu Knotenpunkten für Investitionen in Südostasien entwickelt. Die erwähnten Standorte locken Investoren nicht nur aufgrund der Stärke der jeweiligen Volkswirtschaften, sondern auch mit einer Reihe von

Investitionsförderprogrammen für die Ansiedlung von regionalen Hauptsitzen, die für die Standortwahl in Südostasien von Bedeutung sein können. Der nachfolgende Beitrag beleuchtet neben allgemeinen Standortkriterien diese Investitionserleichterungen

sowie die damit verbundenen steuerlichen Aspekte in Malaysia, Thailand und Singapur. Der Beitrag schließt mit einem Vergleich der Förderinstrumente und einem zusammenfassenden Ausblick.

I. Einführung

Neben den bislang bevorzugten Investitionszielen in Asien (Volksrepublik China, Japan, Korea und Indien), sind insbesondere die Staaten der *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN) in den vergangenen Jahren in den Fokus von Großinvestitionen gerückt.¹ Dies ist einerseits auf das stetige Wirtschaftswachstum der ASEAN-Staaten zurückzuführen, das derzeit aussichtsreicher ist als in den traditionellen Investitionszielen in Asien. Andererseits hat die Gründung der *ASEAN Economic Community* (AEC) am 31. 12. 2015 u. a. dazu geführt, dass der südostasiatische Raum auch aufgrund der schrittweisen einführrechtlichen Erleichterungen als einheitlicher Wirtschaftsraum zusammenwächst.² Es steht daher zu erwarten, dass die ASEAN-Staaten auch in Zukunft an Attraktivität für Investitionen gewinnen werden.

Vor diesem Hintergrund stellt sich in Bezug auf den Markteintritt in Südostasien die Frage, wo die Investitionen in der Region zentral strukturiert werden können. Mit Blick auf bereits bestehende Investitionen in Asien gilt, dass mit zunehmender Präsenz in Asien gleichsam die Notwendigkeit steigt, die regionalen Investitionen in einer Holdinggesellschaft zu bündeln und diese von dort aus zentral zu steuern.³ Davon ausgehend stellt sich Investoren vermehrt die Frage, wo sie ihre regionale Zentralverwaltung in Südostasien aufbauen sollen.⁴ Neben weichen Standortfaktoren, wie

- rechtliches und steuerrechtliches Umfeld,
- stabiles und günstiges politisches Umfeld,
- Zugang zu gut ausgebildeten Arbeitskräften,
- geringe Betriebskosten sowie
- Zugang zu Vertriebskanälen,

wird bei der Standortwahl je nach Umfang der Investition auch berücksichtigt, welche Investitionsvergünstigungen für den Aufbau von regionalen Headquarters angeboten werden.

II. Malaysia

Die Liberalisierung des malaysischen Ausländerinvestitionsrechts ist in den vergangenen Jahrzehnten erheblich vorangeschritten. Hintergrund dieser Entwicklung ist u. a. das Staatsprojekt „Vision 2020“ (Wawasan 2020), dessen Ziel darin besteht, Malaysias Wirtschaftsstärke bis zum Jahr 2020 an die Singapurs bzw. westlicher Wirtschaftsnationen anzugleichen.⁵ Erfolge dieser Wirtschaftspolitik drücken sich u. a. in der Bewertung der Weltbankgruppe aus: Nach dem „Ease of Doing Business Ranking“ wird Malaysia auf Platz 18 geführt und liegt damit beispielsweise nur knapp hinter Deutschland (Platz 15).⁶

Die Körperschaftsteuerrate beträgt derzeit grundsätzlich 24%, wobei Besonderheiten für Kleinere und Mittlere Unternehmen (KMU) gelten.⁷ Neben einem attraktiven Investitionsumfeld bietet Malaysia mit dem sog. *Principal Hub Incentive* ein dreistufiges Investitionsförderprogramm an, das von der nationalen Investitionsbehörde, der Malaysian Investment Development Authority (MIDA), administriert wird.⁸ Das *Principal Hub Programme* ersetzt mit Wirkung zum 1. 5. 2015 die vormaligen Investitionsförderprogramme

International Procurement Center (IPC), *Regional Distribution Center* (RDC) und *Operational Headquarters* (OHQ).⁹

1. Voraussetzungen

Ein *Principal Hub* ist eine in Malaysia registrierte Gesellschaft, die Malaysia als Basis für das regionale und globale Geschäft nutzt, um von dort aus die Aktivitäten zu managen, zu kontrollieren und in Kernbereichen, insbesondere in den Bereichen Risikobewertung und -umgang, Entscheidungsfindung, strategische Geschäftsaktivitäten, Handel, Finanzen, Management und Personalverwaltung, zu unterstützen.¹⁰ *Principal Hubs* müssen

- auf der Grundlage des Companies Act 1965 gegründet worden sein,¹¹
- über ein Stammkapital von mindestens MRY 2,5 Mio. (ca. EUR 550 000) verfügen¹² sowie
- mindestens in drei verschiedenen Ländern außerhalb Malaysias verbundene Unternehmen beherrschen und diesen unterstützende Dienstleistungen erbringen.¹³

Als verbundene Unternehmen gelten Gesellschaften, die zur Unternehmensgruppe gehören, insbesondere Tochtergesellschaften, Zweigniederlassungen (Branches), Joint Ventures, Konzessionsnehmer sowie Unternehmen, die durch vertragliche Vereinbarungen in Verbindung mit dem *Principal Hub* stehen.¹⁴

Die *Principal Hub*-Förderung ist in drei Unterstufen aufgeteilt, wobei die vorgenannten Voraussetzungen in allen drei Stufen zu erfüllen sind. Daneben gelten mit Blick auf die Qualität und Quantität der unterstützenden Dienstleistungen

- 1 *Hirn*, Eine starke Alternative zum schwächelnden China, *Manager-Magazin* vom 17. 8. 2015.
- 2 *Rohde*, ASEAN-Umfrage: Zollfreiheitszone AEC lockt deutsche Unternehmen, 2015, Publikation der Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, abrufbar unter: [https://www.gtai.de/\(Stand: 18. 11. 2016\)](https://www.gtai.de/(Stand: 18. 11. 2016)).
- 3 *Gerken/Märkt/Schick*, Internationaler Steuerwettbewerb, 2000, S. 99.
- 4 *Decker/Loose*, IWB 2013, 529.
- 5 *Jomo/Chang*, in: *Jomo/Wong* (Hrsg.), *Law, Institutions and Malaysian Economic Development*, 2008, S. 22, 40 f.; *Ahmad Sarji*, *Malaysia's Vision 2020: Understanding the Concept, Implications and Challenges*, 1997.
- 6 *World Bank Group*, *Doing Business 2016, Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, 13th Ed., 2016, S. 5, abrufbar unter: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf> (Stand: 18. 11. 2016).
- 7 Steuererleichterungen greifen für Unternehmen, die ein Stammkapital von MRY 2,5 Mio. (ca. EUR 550 000) oder weniger haben und die nicht einer Unternehmensgruppe angehören, an der mindestens ein beteiligtes Unternehmen ein Stammkapital von mehr als MRY 2,5 Mio. (ca. EUR 550 000) aufweist. Sind diese Voraussetzungen gegeben, werden die ersten MRY 500 000 (ca. EUR 110 000) Gewinn mit einem Steuersatz von 19% besteuert. Der darüber hinausgehende Gewinn wird mit dem regulären Steuersatz (24%) besteuert.
- 8 Weitere Informationen zu den Förderprogrammen können auf der Webseite der *Malaysian Investment Development Authority* (MIDA – www.mida.gov.my/) heruntergeladen werden (Stand: 18. 11. 2016). Die MIDA ist mit zwei Vertretungen in Deutschland (Frankfurt und München) präsent.
- 9 *Ministry of International Trade and Industry* (MITI), *Announcement of Guidelines for the New Tax Incentives under the Malaysian 2015 Budget*, S. 3, abrufbar unter: <http://mltic.my/attachments/Malaysian-law-68002-New-Tax-Incentives.pdf> (Stand: 18. 11. 2016); vgl. zu den älteren Förderkategorien auch *Jayaram/Dietze*, IWB 1997, 337.
- 10 Ziff. 1 MIDA Guidelines for *Principal Hub Incentive*, abrufbar unter: http://www.mida.gov.my/env3/uploads/Forms/Services/08042015/GD_PH.pdf (Stand: 18. 11. 2016).
- 11 Ziff. 3.1 MIDA Guidelines for *Principal Hub Incentive*. Vgl. zu den Voraussetzungen der Gründung einer Tochterkapitalgesellschaft u. a. *Klötzel*, RIW 1997, 111, 114.
- 12 Ziff. 3.2 MIDA Guidelines for *Principal Hub Incentive*.
- 13 Ziff. 3.4 MIDA Guidelines for *Principal Hub Incentive*.
- 14 Ziff. 3.4 MIDA Guidelines for *Principal Hub Incentive*.

gen, die Anzahl der anzustellenden Arbeitnehmer sowie die Betriebsausgaben stufenbezogene besondere Voraussetzungen:

a) *Unterstützende Dienstleistungen*

Als unterstützende Dienstleistungen gelten:¹⁵

- (1) Strategische Dienstleistungen: Regionale Gewinn- und Verlustrechnung/Geschäftsfeldleitung, strategische Geschäftsplanung und Unternehmensentwicklung, Beratungsdienste im Bereich des Corporate Finance, Markenmanagement, IP-Management, Personalgewinnung und -entwicklung.
- (2) Unternehmensdienstleistungen: Ausschreibungsmanagement, Treasury und Vermögensverwaltung, Forschung, Entwicklung und Innovation, Projektmanagement, Verkauf und Marketing, Geschäftsentwicklung, technische Unterstützung und Beratung, Investitionsanalyse, strategische Beschaffung, Vergabe und Distribution, Logistikdienstleistungen.
- (3) Gemeinsam genutzte Leistungen: Personalwesen und -entwicklung, Finanz- und Rechnungswesen (interne Revision), allgemeine Verwaltung, IT-Dienstleistungen.

Je nach Förderstufe werden unterschiedliche Anforderungen an die Quantität und Qualität der unterstützenden Dienstleistungen gestellt:

Stufe*	Quantität und Qualität der Dienstleistungen	Gesamtanzahl
3. Stufe	Eine „Strategische Dienstleistung“ sowie zwei weitere unterstützende Dienstleistungen	3
2. Stufe	„Regionale Gewinn- und Verlustrechnung/ Geschäftsfeldleitung“ sowie drei weitere unterstützende Dienstleistungen	4
1. Stufe	„Regionale Gewinn- und Verlustrechnung/ Geschäftsfeldleitung“ sowie vier weitere unterstützende Dienstleistungen	5

* Sortiert nach ansteigenden Voraussetzungen

Abb. 1: Anforderungen an Quantität und Qualität der Dienstleistungen im *Principal Hub Programme*

b) *Beschäftigungskriterien*

Folgende Beschäftigungskriterien werden an die jeweiligen drei Stufen des *Principal Hubs* gestellt:¹⁶

Stufe*	Anzahl hochwertiger Stellen	inklusive Managementpositionen
3. Stufe	15	3
2. Stufe	30	4
1. Stufe	50	5

* Sortiert nach ansteigenden Voraussetzungen

Abb. 2: Beschäftigungskriterien des *Principal Hub Programme*

Am Ende des dritten Betriebsjahres ist die Hälfte der hochwertigen Stellen mit malaysischen Arbeitnehmern zu besetzen.¹⁷ Gehaltsseitig wird vorausgesetzt, dass eine hochwertige Stelle mit einem Mindestjahresgehalt in Höhe von MYR 60 000 (ca. EUR 13 500) und eine Managementposition mit einem Mindestjahresgehalt in Höhe von MYR 300 000 (ca. EUR 70 000) vergütet wird.

c) *Betriebsausgaben*

An die jährlichen Betriebsausgaben werden folgende Voraussetzungen geknüpft:¹⁸

Stufe*	Jährliche Betriebsausgaben
3. Stufe	MYR 3 Mio. (ca. EUR 660 000)
2. Stufe	MYR 5 Mio. (ca. EUR 1,1 Mio.)
1. Stufe	MYR 10 Mio. (ca. EUR 2,2 Mio.)

* Sortiert nach ansteigenden Voraussetzungen

Abb. 3: Jährliche Betriebsausgabenanforderungen im *Principal Hub Programme*

2. *Steuererleichterungen*

Werden die vorgenannten Kriterien erfüllt, werden die folgenden reduzierten Steuersätze gewährt:

Stufe*	Steuersatz
3. Stufe	10 %
2. Stufe	5 %
1. Stufe	0 %

* Sortiert nach ansteigenden Voraussetzungen

Abb. 4: Steuersätze im *Principal Hub Programme*

Zu beachten ist allerdings, dass für den Fall der Nichterreichung der Vorgaben in Bezug auf jährliche Betriebsausgaben bzw. Schaffung von hochwertigen Stellen am Ende des dritten Betriebsjahres die Steuerförderung rückwirkend entfällt.¹⁹ Vor diesem Hintergrund sind die Vorgaben in Bezug auf Betriebskosten und Arbeitsplatzschaffung besonders streng zu beachten.

3. *Dauer und nicht-steuerliche Investitionsförderungen*

Die Investitionserleichterungen werden grundsätzlich für fünf Jahre gewährt. Es besteht allerdings die Möglichkeit einer Verlängerung um weitere fünf Jahre, wenn bezogen auf die jeweils geförderte Stufe

- 20 % mehr Arbeitsstellen geschaffen und
- 30 % mehr Betriebsausgaben getätigt werden.²⁰

Die Steuerförderung erfolgt auf der Grundlage von Sec. 127(3)(b) Income Tax Act 1967 und wird vom *National Committee on Investment (NCI)* genehmigt.

15 Ziff. 3.5 MIDA Guidelines for Principal Hub Incentive.
 16 Ziff. 3.6 MIDA Guidelines for Principal Hub Incentive.
 17 Ziff. 3.6 MIDA Guidelines for Principal Hub Incentive.
 18 Ziff. 3.7 MIDA Guidelines for Principal Hub Incentive.
 19 Ziff. 6.2 MIDA Guidelines for Principal Hub Incentive.
 20 Ziff. 4.2 MIDA Guidelines for Principal Hub Incentive.

Principal Hubs genießen darüber hinaus u. a. die folgenden nicht-steuerlichen Investitionsförderungen:²¹

- Befreiung von dem Erfordernis der lokalen Beteiligung (*Local Equity/Ownership Condition*),
- Einstellung von ausländischen Mitarbeitern auf der Grundlage des genehmigten *Business Plan* sowie
- Erwerb von Immobilien zu Betriebszwecken.

Das *Regional Hub Programme* gilt zunächst bis zum 30. 4. 2018.²²

III. Thailand

Thailand zeichnet sich neben

- einem Zugang zu kostengünstigen und gut ausgebildeten Arbeitskräften,
- einer günstigen geografischen Lage durch Grenzverbindungen zu Malaysia, Kambodscha, Laos und Myanmar sowie
- einer entwickelten Infrastruktur²³

auch durch einen wettbewerbsfähigen Körperschaftsteuersatz aus, der derzeit grundsätzlich 20% beträgt.²⁴ Das Land wird momentan auf Platz 49 im *Ease of Doing Business Ranking* der Weltbankgruppe geführt.²⁵

Thailand bietet Investitions- und Steuererleichterungen für die Einrichtung Internationaler Geschäftszentralen: Die thailändische Investitionsbehörde, das *Board of Investment of Thailand* (BOI), sieht für die Errichtung von internationalen Geschäftszentralen die sog. *International Headquarters* (IHQ)-Förderung vor.²⁶ Die IHQ-Förderung beruht auf der vormaligen Investitionsförderkategorie „*Regional Operating Headquarters*“ (ROH).²⁷ Die ROH-Förderung hat sich in der Praxis jedoch nicht bewährt, weil insbesondere die seitens der Investoren zu erfüllenden Voraussetzungen einerseits zu intransparent und die geförderten Aktivitäten andererseits verhältnismäßig eingeschränkt waren. Aufgrund des wachsenden Wettbewerbs unter den ASEAN-Mitgliedstaaten um Investoren hat das thailändische Kabinett am 23. 12. 2014 die neue Investitionsförderkategorie (IHQ-Förderkategorie 7.5) beschlossen.²⁸ Die Steuervorteile sind aber erst am 1. 5. 2015 in Kraft getreten.²⁹

1. Voraussetzungen

Ein IHQ ist eine in Thailand registrierte Gesellschaft, die dem Mutterhaus und verbundenen Unternehmen unterstützende Dienstleistungen erbringt.³⁰ Die IHQ-Gesellschaft muss

- ein registriertes und einbezahltes Stammkapital in einer Höhe von mindestens THB 10 Mio. (ca. EUR 250 000) nachweisen³¹ sowie
- eine unterstützende Dienstleistung gegenüber mindestens einem verbundenen Unternehmen außerhalb Thailands erbringen.³²

a) Verbundene Unternehmen

Als verbundene Unternehmen im Sinne der Förderkategorie gelten:³³

- Gesellschaften, die direkt oder indirekt 25% der ausgegebenen Anteile des IHQ halten, bzw. Gesellschaften, die direkt oder indirekt 25% der ausgegebenen Anteile an den erstgenannten Gesellschaften halten.
- Gesellschaften, an der das IHQ direkt oder indirekt mindestens 25% der ausgegebenen Anteile hält.

– Eine Gesellschaft, die die Kontroll- und Weisungsbefugnis bezüglich des Betriebs und der Geschäftsführung des IHQ hat, sowie eine Gesellschaft, die eine entsprechende Kontroll- und Weisungsbefugnis über die erstgenannte Gesellschaft hat.

– Gesellschaften, über die das IHQ die Kontroll- und Weisungsbefugnis bezüglich des Betriebs und der Geschäftsführung hat.

Nicht umfasst von den Definitionen sind Zweigniederlassungen (Branches) der IHQ-Gesellschaft.

b) Unterstützende Dienstleistungen

Als unterstützende Dienstleistungen gelten u. a.³⁴

- Betriebs-, Unternehmensleitung und Geschäftskoordination,
- Forschung und Entwicklung von Produkten,
- Technische Unterstützung,
- Vermarktung und Absatzförderung,
- Personalmanagement und -entwicklung,
- Finanzdienstleistungen,
- Wirtschafts- und Investitionsforschung und -analyse sowie
- Kreditsteuerung und Controlling.

c) Betriebsausgaben

Weiterhin muss die IHQ-Gesellschaft jährliche Betriebsausgaben in Thailand in einer Höhe von mindestens THB 15 Mio. (ca. EUR 375 000) nachweisen.³⁵

21 *Ministry of International Trade and Industry* (MITI), Announcement ... (Fn. 9), Annex 1, S. 11. Die Gründung auf Grundlage des Companies Act 1965 setzt grundsätzlich voraus, dass mindestens 30% der Gesellschaftsanteile von den sog. *Bumiputeras*, der größten malaysischen Bevölkerungsgruppe (ca. 68%), die sich aus den Malaien (*Malays*) und den Ureinwohnern (*Natives*) der Bundesstaaten Sabah und Sarawak zusammensetzt, gehalten werden.

22 Ziff. 7.1 MIDA Guidelines for Principal Hub Incentive.

23 *Lorenz*, Investment in Thailand, 10. Aufl. 2014, S. 19 f.

24 Der Steuersatz von 30% gemäß Chapter 3, Title 2, Income Tax Schedule (2) des Revenue Code wurde für das Steuerjahr 2016 auf der Grundlage des Revenue Code Amendment Act (No. 42) vom 3. 3. 2016 auf 20% reduziert.

25 *World Bank Group*, Doing Business 2016 (Fn. 6), S. 5.

26 Neben der Förderung von *International Headquarters* (IHQ) wurde zugleich die Förderkategorie *International Trading Centre* (ITC) eingeführt. Ausführlich hierzu *Morstadt/Frank-Fahle*, IWB 2016, 619, 622 f.

27 Die ROH-Förderung wurde erstmals am 16. 8. 2002 veröffentlicht. 2010 wurden die ursprünglichen Fördervoraussetzungen leicht gelockert und weitere Investitionsanreize geschaffen, um die Förderkategorie attraktiver zu machen. Dies führte allerdings nicht zu den erhofften Ergebnissen. Vgl. hierzu auch *Riedl/Morstadt*, IStR 2010, 67 sowie *Lorenz/Morstadt*, IStR 2006, 3.

28 Section 7 (Service and Public Utilities), Activity 7.5 (International Headquarters – IHQ), List of Activities Eligible for Investment Promotion, Announcement of the Board of Investment No. 2/2557, Policies and Criteria for Investment Promotion, abrufbar unter: http://www.boi.go.th/upload/content/newpolicy-announcement%20as%20of%2020_3_58_23499.pdf (Stand: 18. 11. 2016).

29 Veröffentlicht im Royal Decree No. 586 vom 28. 4. 2015 und in Kraft getreten am 1. 5. 2015. Gemäß Sec. 11 Royal Decree No. 586 besteht die Möglichkeit für ROH-geförderte Unternehmen, die Förderung auf Antrag in eine IHQ-Förderung umzuwandeln, soweit die Voraussetzungen der neuen Förderkategorie vorliegen.

30 Sämtliche Rechtsbegriffe werden in Sec. 3 Royal Decree No. 586 definiert.

31 Sec. 9(1) Royal Decree No. 586.

32 Sec. 9(2) Royal Decree No. 586.

33 Sec. 3 Royal Decree No. 586.

34 Sec. 3 Royal Decree No. 586.

35 Sec. 9(3) Royal Decree No. 586.

2. Steuererleichterungen

Um in den Genuss der Steuererleichterungen zu kommen, muss die IHQ-Gesellschaft die vorgenannten Bedingungen hinsichtlich Stammkapital, Dienstleistungserbringung und Betriebsausgaben erfüllen. Ferner muss ein Antragsverfahren beim *Revenue Department* durchlaufen werden, um sich für die Steuererleichterungen als IHQ-Gesellschaft zu qualifizieren.³⁶ Für den Fall, dass eine IHQ-Gesellschaft die vorgenannten drei Voraussetzungen nicht erfüllt, entfallen die Steuererleichterungen rückwirkend für das jeweilige Geschäftsjahr.³⁷ Vor diesem Hintergrund sollten diese Vorgaben im Rahmen der Investitionsplanung und -durchführung streng beachtet werden.

a) Körperschaftsteuerliche Erleichterungen

Werden die vorgenannten Voraussetzungen erfüllt, gelten folgende Befreiungen von der Körperschaftsteuer auf:

- Gewinne aus Dienstleistungen, die an verbundene Unternehmen außerhalb Thailands erbracht werden („in-out“);³⁸
- Einkommen aus Dividenden und Lizenzgebühren von verbundenen Unternehmen außerhalb Thailands;³⁹
- Kapitalgewinne aus der Übertragung von Anteilen an verbundenen Unternehmen außerhalb Thailands;⁴⁰
- Gewinne aus der Beschaffung und dem Verkauf von Waren außerhalb Thailands („out-out“).⁴¹

Eine reduzierte Körperschaftsteuer in Höhe von 10% wird angewendet auf:

- Gewinne aus Dienstleistungen, die an verbundene Unternehmen in Thailand erbracht werden („in-in“);⁴²
- Einkommen aus Lizenzgebühren von verbundenen Unternehmen in Thailand.⁴³

Eine Ausnahme von der Quellenbesteuerung (*Withholding Tax*) gilt bezüglich Zahlungen an Unternehmen, die außerhalb Thailands errichtet worden sind und keinerlei Geschäftsaktivitäten in Thailand ausführen, bezüglich:

- Dividenden, die an die Gesellschafter des IHQ ins Ausland gezahlt werden;⁴⁴
- Zinsen, die an eine IHQ-Gesellschaft gezahlt werden, vorausgesetzt, dass diese Zinsen für Darlehen gezahlt werden, die aufgenommen worden sind, damit das IHQ Darlehen an verbundene Unternehmen in Thailand oder im Ausland gewährt kann.⁴⁵

Im Rahmen der Berechnung der Körperschaftsteuer ist nicht-qualifiziertes Einkommen von qualifiziertem Einkommen, einschließlich der jeweils hierauf bezogenen Aufwendungen, zu trennen. Für den Fall, dass sich die Aufwendungen nicht aufteilen lassen, werden diese *pro rata* auf das qualifizierte und nicht-qualifizierte Einkommen angerechnet. Sollte diese Form der Aufteilung zu nicht sachgerechten Ergebnissen führen, kann beim *Revenue Department* ausnahmsweise eine andere Form der Zuteilung der Kosten beantragt werden.

b) Gewerbesteuerliche Erleichterungen

Weiterhin wird eine Erleichterung von der sog. *Specific Business Tax* (Besondere Gewerbesteuer)⁴⁶ gewährt auf Zinseinkünfte aus Darlehen, die an verbundene Unternehmen in Thailand oder im Ausland im Rahmen der Finanzverwaltung gewährt werden.⁴⁷

c) Einkommensteuerliche Erleichterungen für ausländisches Management

Schließlich erhalten angestellte ausländische Mitarbeiter des IHQ, die

- mindestens 180 Tage pro Jahr in Thailand leben, d. h. einen Steuerwohnsitz in Thailand begründet haben,⁴⁸
- ein Mindestjahreseinkommen in Höhe von THB 2,4 Mio. (ca. EUR 60 000) beziehen sowie
- eine Arbeitserlaubnis vom *Ministry of Labour* erhalten haben,

eine Steuererleichterung in Form einer Pauschalbesteuerung des Gehalts in Höhe von 15%.⁴⁹ Im Rahmen der Pauschalbesteuerung können keine abzugsfähigen Aufwendungen und Steuerfreibeträge geltend gemacht werden.⁵⁰ Die Pauschalbesteuerung ist gerade für Geschäftsführungspersonal von großem Interesse, da hier ein besonders hohes Steuereinsparpotential besteht:

So ist beispielsweise ein Geschäftsführer, der ein Jahresgehalt von THB 4,8 Mio. (ca. EUR 120 000) bezieht, unter normalen Umständen einem Steuersatz von 25,22% unterworfen.⁵¹ Dies entspricht einer jährlichen Einkommensteuer in Höhe von THB 1 210 350 (ca. EUR 30 000). Unter Zuhilfenahme einer Pauschalbesteuerung von 15% beträgt die jährliche Einkommensteuer lediglich THB 720 000 (ca. EUR 18 000). Folglich ergibt sich ein Steuervorteil von ca. EUR 12 000 pro Jahr.

Im Rahmen von Nettolohnvereinbarungen ist die Pauschalbesteuerung auch für Arbeitgeber von Interesse, insbesondere dann, wenn der Arbeitnehmer mit Familie nach Thailand versetzt wird. Würde beispielsweise der Geschäftsführer im vorbenannten Beispiel mit seiner Ehefrau (kein eigenes Einkommen in Thailand) und seinen drei schulpflichtigen Kindern nach Thailand entsandt bzw. versetzt, wäre von der Gesellschaft ein jährliches Schulgeld in Höhe von ca. THB 1 800 000 (ca. EUR 45 000) netto für den Besuch einer Privatschule zu tragen. Wäre der Geschäftsführer in einer re-

36 Sec. 9(4) Royal Decree No. 586.

37 Sec. 9(5) Royal Decree No. 586.

38 Sec. 8(1) Royal Decree No. 586.

39 Sec. 8(2) and (3) Royal Decree No. 586.

40 Sec. 8(4) Royal Decree No. 586, soweit diese entsprechend der Vorgaben des thailändischen *Revenue Department* berechnet werden.

41 Sec. 8(5) Royal Decree No. 586.

42 Sec. 7(1) Royal Decree No. 586.

43 Sec. 7(2) Royal Decree No. 586.

44 Sec. 11(1) Royal Decree No. 586, vorausgesetzt, dass diese Dividenden aus Gewinn der steuerbefreiten IHQ-Aktivitäten herrühren.

45 Sec. 11(2) Royal Decree No. 586.

46 Eine *Specific Business Tax* in einer Höhe von 3,3% wird grundsätzlich auf Zinseinkünfte erhoben, die aus Darlehen stammen, die von einer Thai-Gesellschaft an eine andere Gesellschaft gewährt werden.

47 Sec. 12 Royal Decree No. 586.

48 Sec. 41(3) Revenue Code.

49 Sec. 4 Royal Decree No. 586.

50 In Thailand können mithin nur in sehr begrenztem Umfang abzugsfähige Aufwendungen (bspw. für Einkommen aus unselbstständiger Arbeit: 40%, maximal jedoch THB 60 000 [ca. EUR 1500]) und Steuerfreibeträge (bspw. persönlicher Freibetrag: THB 30 000 [ca. EUR 750], falls der Ehegatte kein Einkommen hat: THB 30 000 [ca. EUR 750]; Kinderfreibetrag pro Kind [max. 3]: THB 15 000 [EUR 375]) geltend gemacht werden.

51 Die Besteuerung des Einkommens erfolgt auf der Grundlage eines progressiven Steuersatzes gemäß Chapter 3, Title 2, Income Tax Schedule (1) des Revenue Code sowie Royal Decree No. 470 vom 28. 3. 2008, Royal Decree No. 575 vom 8. 12. 2013 sowie Royal Decree No. 600 vom 12. 2. 2016: THB 1–150 000: 0%, THB 150 001–300 000: 5%, THB 300 001–500 000: 10%, THB 500 001–750 000: 15%, THB 750 001–1 000 000: 20%, THB 1 000 001–2 000 000: 25%, THB 2 000 001–4 000 000: 30%; > THB 4 000 001: 35%.

„Out-Out“	„In-Out“	„In-In“
<ul style="list-style-type: none"> – Gewinne aus der Beschaffung und dem Verkauf von Waren außerhalb Thailands – Einkommen aus Dividenden und Lizenzgebühren von verbundenen Unternehmen außerhalb Thailands – Kapitalgewinne aus der Übertragung von Anteilen von verbundenen Unternehmen außerhalb Thailands 	<ul style="list-style-type: none"> – Gewinne aus Dienstleistungen, die an verbundene Unternehmen außerhalb Thailands erbracht werden 	<ul style="list-style-type: none"> – Gewinne aus Dienstleistungen, die an verbundene Unternehmen in Thailand erbracht werden – Einkommen aus Lizenzgebühren von verbundenen Unternehmen in Thailand
Körperschaftsteuerbefreit	Halbe Körperschaftsteuerrate (10%)	

Abb. 5: Körperschaftsteueranreize im Rahmen der *International Headquarters Promotion*

gulären Einheit (nicht IHQ-gefördertes Unternehmen) tätig, auf die die 15%ige Pauschalbesteuerung des Gehalts keine Anwendung findet, kämen die regulären Progressionssätze zur Anwendung. Dadurch, dass mit dem jährlichen Grundgehalt (THB 4,8 Mio.) bereits die höchste Progressionsstufe (> THB 4000001: 35%) erreicht ist, betrüge die Bruttogesamtbelastung für das Schuldgeld ca. THB 2769231 (ca. EUR 70000). Fände die Pauschalbesteuerung Anwendung, betrüge die Bruttogesamtbelastung für das Schuldgeld lediglich THB 2117647 (ca. EUR 53000). In dieser Konstellation besteht also ein Steuereinsparpotential allein in Bezug auf das Schuldgeld in Höhe von ca. THB 651584 (ca. EUR 17000). Entsprechendes gilt mit Blick auf weitere steuerbare Pauschalen (z. B. *Housing Allowance*, *Hardship Allowance*, etc.), die vom Arbeitgeber gewährt werden.

3. Dauer und andere Vergünstigungen

Die IHQ-Steuerprivilegien werden bis zu einer Maximaldauer von 15 Jahren gewährt.⁵² Neben den vorgenannten Steuerprivilegien erhalten IHQ-Unternehmen vom *Board of Investment* folgende Investitionsförderungen:

- Möglichkeit, die Anteile an der IHQ-Kapitalgesellschaft voll in ausländischer Hand zu halten (*100% Foreign Ownership*);
- Möglichkeit, für Betriebszwecke Land zu erwerben;⁵³
- Ausnahme von Einfuhrzöllen für die Einfuhr von Geräten (beschränkt auf Geräte, die für Forschungs- oder Ausbildungszwecke genutzt werden);⁵⁴
- gelockerte Bedingungen, um Ausländer anzustellen, insbesondere mit Blick auf die Befristung von Arbeitserlaubnissen (derzeit vier Jahre statt ein Jahr);⁵⁵
- Gewinne können ohne Einschränkungen repatriert werden.⁵⁶

4. Handelsaktivitäten

Soweit die Anteile an der Kapitalgesellschaft mehrheitlich in ausländischer Hand gehalten werden und beabsichtigt wird, Handelsaktivitäten in Thailand durchzuführen, ist Folgendes zu beachten:

Das IHQ darf lediglich mit verbundenen Unternehmen Großhandel betreiben. Sollte angestrebt werden, über die IHQ-Gesellschaft auch Großhandel mit nicht-verbundenen Unternehmen zu betreiben, müsste hierfür grundsätzlich ein weiterer Förderantrag beim *Board of Investment* gestellt werden (Förderkategorie 7.7: *Trade and Investment Support Office*), um diese Aktivitäten abzudecken.⁵⁷ Voraussetzung hierfür ist, dass

- die Gesellschaft mit, je nach genehmigtem *Business Plan*, mindestens aber mit THB 1 Mio. (ca. EUR 25000) Eigenkapital ausgestattet wird⁵⁸ und

- lokale Verkaufs- und Verwaltungskosten in einer Höhe von THB 10 Mio. (ca. EUR 250000) pro Jahr erreicht werden.⁵⁹

Einzelhandelsaktivitäten können zwar grundsätzlich auch über die Beantragung einer sog. *Foreign Business Licence* bzw. durch eine Kapitalerhöhung in Höhe von THB 100 Mio. (ca. EUR 2,5 Mio.) abgedeckt werden.⁶⁰ Sollten die Großhandelsaktivitäten in Thailand nicht über das *Board of Investment* abgedeckt werden, besteht ebenfalls die Möglichkeit, eine *Foreign Business Licence* zu beantragen bzw. eine Kapitalerhöhung in Höhe von THB 100 Mio. (ca. EUR 2,5 Mio.) – als Ausnahmetatbestand zum Erfordernis eine *Foreign Business Licence* einzuholen – vorzunehmen. Hierbei sollte allerdings beachtet werden, dass die Abdeckung von sowohl Einzel- als auch Großhandelsaktivitäten jeweils über eine *Foreign Business Licence* nicht möglich ist. Dies liegt im Wesentlichen daran, dass das *Ministry of Commerce*, das über die Erteilung von *Foreign Business Licences* entscheidet, darauf bedacht ist, zumindest einen Vertriebskanal für Thailänder offenzuhalten.

5. Zusammenfassender Überblick

Tabellarisch lassen sich die körperschaftsteuerlichen Vergünstigungen wie obenstehend (siehe Abb. 5) nachvollziehen.

Aufgrund der weitreichenden Steuererleichterungen ist damit zu rechnen, dass IHQ-Gesellschaften verschärften Steuerprüfungen ausgesetzt werden. Vor diesem Hintergrund ist auf eine penible Dokumentation der jeweiligen Geschäftsvorgänge zu achten.

IV. Singapur

Singapur wird vielfach als „Tor nach Südostasien“ bezeichnet.⁶¹ Dies ist u. a. dem Umstand geschuldet, dass der Stadt-

52 Sec. 10 Royal Decree No. 586.

53 Sec. 27 Investment Promotion Act B.E. 2520 (1977).

54 Ziff. 9.1.1, Announcement of the Board of Investment No. 2/2557, Policies and Criteria for Investment Promotion (Fn. 28).

55 Sec. 24 ff. Investment Promotion Act B.E. 2520 (1977).

56 Sec. 31 Investment Promotion Act B.E. 2520 (1977).

57 Förderkategorie 7.7 (Ziff. 2.5(1)): Es werden lokale Verkaufs- und Verwaltungskosten in Höhe von THB 10 Mio. (ca. EUR 250000) pro Jahr vorausgesetzt. Die Großhandelsaktivitäten beschränken sich auf Maschinen, Motoren, Werkzeuge und Zubehör.

58 Ziff. 6.3.1 Announcement of the Board of Investment No. 2/2557, Policies and Criteria for Investment Promotion (Fn. 28).

59 Section 7 (*Service and Public Utilities*), Activity 7.7 (*Trade and Investment Support Office – TISO*), List of Activities Eligible for Investment Promotion, Announcement of the Board of Investment No. 2/2557, Policies and Criteria for Investment Promotion (Fn. 28).

60 Liste 3, Ziff. 14 Foreign Business Act.

61 *Trost/Riedl/Hartl*, IWB, 21; *Breuer*, Standort Singapur – Ausgangspunkt für die Marktbearbeitung Südostasiens, 1994.

staat traditionell als besonders investorenfreundlich und erster Anlaufpunkt für die Einrichtung von Geschäftszentralen in Südostasien gilt.⁶² Singapur wird auf erster Stelle im „*Ease of Doing Business Ranking*“ der Weltbankgruppe geführt.⁶³ Singapur zeichnet sich durch eine ausgezeichnete Infrastruktur und Zugang zu hochqualifizierten Arbeitskräften aus.⁶⁴ Der Körperschaftsteuersatz beträgt derzeit 17%,⁶⁵ wobei der effektive Steuersatz u. a. aufgrund des *Partial Tax Exemption Scheme*⁶⁶ und der *Corporate Tax Rebate*⁶⁷ darunter liegt.⁶⁸

Neben einem wettbewerbsfähigen Körperschaftsteuersystem hat Singapur eine lange Tradition in der Gewährung von Investitionserleichterungen für die Ansiedlung von *Headquarters*: Ende 1992 wurde das sog. *Operational Headquarters Programme* eingeführt, um Großkonzerne zu ermutigen, ihren Regionalhauptsitz in Singapur aufzubauen bzw. dorthin zu verlegen. Auf der Grundlage des *Operational Headquarters Programme* wurde qualifizierenden Unternehmen ein reduzierter Körperschaftsteuersatz von 10% auf Gewinn gewährt, der durch Dienstleistungen an verbundene Unternehmen – bei einer Mindestbeteiligung von 25% – erwirtschaftet wird.⁶⁹ Um die Jahrtausendwende wurde das *Operational Headquarters Programme* ausgeweitet, um die Einrichtung von Hauptsitzen umfassender zu fördern (*Approved Headquarters Incentive*).⁷⁰ Das *Approved Headquarters Incentive* wurde am 30. 9. 2015 abgeschafft.⁷¹ Nach Sec. 43E(1A) Income Tax Act gelten die Steuerbefreiungen seit dem 1. 10. 2015 nicht mehr.

Im Jahr 2003 wurde von der singapurischen Investitionsbehörde, dem *Singapore Economic Development Board* (EDB), der sog. *Regional Headquarters Award* (RHQ) und der sog. *International Headquarters Award* (IHQ) verabschiedet.⁷² Beide Investitionsförderungen sind im sog. *Headquarters Programme* verbunden.⁷³

1. Regional Headquarters Award

Eine *Headquarters Company* ist eine in Singapur registrierte Gesellschaft, die dem Mutterhaus und verbundenen Unternehmen Dienstleistungen erbringt.⁷⁴

a) Voraussetzungen

Voraussetzung für die Gewährung der *Regional Headquarters-Förderung* (RHQ) ist

- ein Mindeststammkapital von SGD 200 000 (ca. EUR 130 000) zum Ende des ersten Jahres der Förderung bzw.
- SGD 500 000 (ca. EUR 330 000) bis zum Ende des dritten Jahres der Förderung.⁷⁵

Weiterhin müssen

- bis zum Ende des dritten Jahres der Förderung
- an mindestens drei verbundene Unternehmen der Gruppe außerhalb Singapurs
- drei unterschiedliche unterstützende Dienstleistungen erbracht werden.⁷⁶

aa) Verbundene Unternehmen

Als verbundene Unternehmen im Sinne der Förderkategorie zählen Gesellschaften aus der Unternehmensgruppe, einschließlich Tochter- und Schwestergesellschaften, sowie Zweigniederlassungen (*Branches*), *Joint Ventures* und Repräsentanzen (*Representative Offices*).⁷⁷

bb) Unterstützende Dienstleistungen

Als unterstützende Dienstleistungen gelten⁷⁸

- Unternehmensplanung und -entwicklung (Strategic Business Planning and Development),
- Geschäftsführung und -verwaltung (General Management and Administration),
- Marketingkontrolle und -planung sowie Markenmanagement (Marketing Control, Planning and Brand Management),
- Management von geistigen Eigentumsrechten (Intellectual Property Management),
- innerbetriebliche Schulung und Personalmanagement (Corporate Training and Personnel Management),
- Erforschung, Entwicklung und Testeinbettung neuer Konzepte (Research, Development and Test Bedding of New Concepts),
- gemeinsame Dienstleistungen (Shared Services),
- Wirtschafts- bzw. Anlagenforschung und -analyse (Economic or Investment Research and Analysis),
- technische Unterstützung (Technical Support Services),
- Beschaffung und Vertrieb (Sourcing, Procurement and Distribution),
- Beratung im Bereich Corporate Finance (Corporate Finance Advisory Services).

62 Singapur liegt bspw. auf Platz 1 des *Ease of Doing Business Ranking* der Weltbank-Gruppe: *World Bank Group*, Doing Business 2016, Measuring Regulatory Quality and Efficiency (Fn. 6), S. 5.

63 *World Bank Group*, Doing Business 2016, Measuring Regulatory Quality and Efficiency (Fn. 6), S. 5.

64 *Klötzel/Vieweger*, RIW 2013, 774, 779.

65 Sec. 43(1)(a) Income Tax Act.

66 Sec. 43(6)(b) Income Tax Act: Danach werden von den ersten SGD 10000 Gewinn lediglich 25% und von den nächsten SGD 290000 lediglich 50% besteuert werden, sodass von den ersten SGD 300000 lediglich SGD 145500 besteuert werden. Daraus ergibt sich ein effektiver Steuersatz von 8,36% (zahlbare Körperschaftsteuer: SGD 25075).

67 *Singapore Budget 2016*, Ziff. B.25 abrufbar unter: <http://www.singaporebudget.gov.sg/data/budget_2016/download/FY2016_Budget_State ment.pdf> (Stand: 18. 11. 2016). Danach wird ein Rabatt in Höhe von 50% der Körperschaftsteuer gewährt, wobei dieser pro Steuerjahr auf SGD 20000 begrenzt ist. In Verbindung mit dem *Partial Tax Exemption Scheme* wäre die Körperschaftsteuer für die ersten SGD 300000 um 50% auf SGD 12537,50 zu senken. Daraus ergibt sich ein effektiver Steuersatz von 4,18%.

68 Vgl. zum Aspekt des Holdingstandortes Singapur: *Leber*, RIW 2016, 207, 210; *Schaden/Polatzky*, in: Lutter/Bayer (Hrsg.), *Holding-Handbuch*, 5. Aufl. 2015, S. 1106, 1139f. sowie vergleichend mit Blick auf Hongkong: *Lehnen/Bley*, IStR 2012, 531.

69 How Singapore's Incentives for Headquarters evolved, *The Nation* vom 25. 4. 2015, abrufbar unter: <<http://www.nationmultimedia.com/business/How-Singapores-incentives-for-headquarters-evolved-30258707.html>> (Stand: 18. 11. 2016).

70 Sec. 43E Income Tax Act i.V.m. Income Tax (Concessionary Rate of Tax for Approved Headquarters Company) Regulations.

71 *Singapore Budget 2015*, Annex A-6, Ziff. 20: Tax Changes abrufbar unter: <http://www.singaporebudget.gov.sg/data/budget_2016/download/FY2016_Budget_Statement.pdf> (Stand: 18. 11. 2016).

72 *N. Wiriyapong*, How Singapore succeeds, *Bangkok Post* vom 10. 8. 2015.

73 Weitere Informationen zu den Förderprogrammen können auf der Seite des *Singapore Economic Development Board* (EDB – <<https://www.edb.gov.sg/>>) heruntergeladen werden (Stand: 18. 11. 2016).

74 *Singapore Economic Development Board*, Headquarters Award.

75 *Singapore Economic Development Board* (EDB), Headquarters Award Leaflet, S. 3.

76 *Singapore Economic Development Board* (EDB), Headquarters Award Leaflet, S. 3.

77 *Singapore Economic Development Board* (EDB), Headquarters Award Leaflet, S. 2.

78 *Singapore Economic Development Board* (EDB), Headquarters Award Leaflet, S. 2.

	Malaysia			Singapur		Thailand
Name	„Principal Hub“			„Headquarters Programme“		„International Headquarters“
Kategorie	Tier 1	Tier 2	Tier 3	Regional HQ	International HQ	
Stammkapital	MYR 2,5 Mio. (ca. EUR 550.000)			SGD 200.000 bzw. SGD 500.000 ^δ (ca. EUR 130.000 bzw. EUR 330.000)		THB 10 Mio. (ca. EUR 250.000)
Jährliche Betriebskosten	MYR 10 Mio. (ca. EUR 2,2 Mio.)	MYR 5 Mio. (ca. EUR 1,1 Mio.)	MYR 3 Mio. (ca. EUR 660.000)	SGD 2 Mio. ^ε (ca. EUR 1,3 Mio.)		THB 15 Mio. (ca. EUR 375.000)
Headquarters Services	5 qualifizierende Dienstleistungen an 3 verbundene Unternehmen ^α	4 qualifizierende Dienstleistungen an 3 verbundene Unternehmen ^α	3 qualifizierende Dienstleistungen an 3 verbundene Unternehmen ^α	3 „headquarters services“ ^α an 3 verbundene Unternehmen		1 „headquarters service“ ^α an 1 verbundenes Unternehmen
Arbeitskräfte	50 hochwertige Stellen, inkl. 5 Managementpositionen ^β	30 hochwertige Stellen, inkl. 4 Managementpositionen ^β	15 hochwertige Stellen, inkl. 3 Managementpositionen ^β	10 lokale Arbeitskräfte ^γ		–
Steueranreize	0%	5%	10%	15%	0%/5%/10%	0%/10% ^η
	Reguläre Körperschaftsteuerrate: 24%			Reguläre Körperschaftsteuerrate: 17%		Reguläre Körperschaftsteuerrate: 20%
Dauer	5 + 5 Jahre ^ζ			3 + 2 Jahre	5–20 Jahre	15 Jahre

Abb. 6: Förderinstrumente im Vergleich

- α Im Tier 3 wird vorausgesetzt, dass eine Dienstleistung dem Bereich der „Strategischen Dienstleistungen“ entstammt. Im Tier 2 und 1 muss eine Dienstleistung aus dem Bereich der „Regionalen Gewinn- und Verlustrechnung/Geschäftseinheitsleistung“ stammen. Die übrigen Dienstleistungen können frei bestimmt werden.
- β Die hochwertigen Stellen müssen ein Mindestjahresgehalt in Höhe von MYR 60 000 (ca. EUR 13 500) und die Managementposition in Höhe von MYR 300 000 (ca. EUR 70 000) aufweisen.
- γ Eine Verlängerung um fünf Jahre wird gewährt, wenn bezogen auf die jeweils geförderte Stufe 20% mehr Arbeitsstellen geschaffen und 30% mehr Betriebsausgaben getätigt werden.
- δ Am Ende des ersten bzw. dritten Jahres zu erreichen.
- ε Am Ende des dritten Jahres müssen Betriebskosten von insgesamt SGD 3 Mio. (ca. EUR 2 Mio.) nachgewiesen werden.
- ζ Bis zum Ende des dritten Jahres zu erreichen. Es sind hierbei fünf Managerpositionen zu schaffen, die jeweils mit einem Jahresgehalt von SGD 100 000 (ca. EUR 65 000) zu vergüten sind.
- η Sowie Befreiung von der *Withholding Tax* für Dividendenzahlungen an ausländische Gesellschafter sowie Zinsen für Darlehen, Befreiung von der *Specific Business Tax* für Zinseinkünfte und Pauschaleinkommensteuer für ausländisches Geschäftsführungspersonal (15%).

cc) Beschäftigungskriterien

Während der Förderungsdauer müssen mindestens 75% qualifizierte Arbeitnehmer eingestellt werden, die über mindestens das National Trade Certificate II (NTC2) verfügen.⁷⁹ Hierbei handelt es sich um eine technische Berufsausbildung.⁸⁰ Am Ende des dritten Jahres muss

- die Gesellschaft zusätzliche zehn Arbeitnehmer angestellt haben sowie
- fünf geschäftsführende Positionen, jeweils mit einem durchschnittlichen Jahreseinkommen von SGD 100 000 (ca. EUR 66 000), geschaffen worden sein.

dd) Betriebsausgaben

Das *Regional Headquarters* muss in Singapur jährliche Betriebsausgaben in Höhe von SGD 2 Mio. (ca. EUR 1,3 Mio.) haben.⁸¹

b) Steuererleichterungen

Unternehmen, die die vorgenannten Kriterien erfüllen, unterliegen einem ermäßigten Körperschaftsteuersatz von 15%.⁸²

c) Dauer und andere Vergünstigungen

Die Förderdauer beträgt grundsätzlich drei Jahre, wobei die Möglichkeit besteht, die Förderung weitere zwei Jahre in Anspruch zu nehmen, wenn die genannten Voraussetzungen am Ende des dritten Förderjahres erfüllt sind.⁸³

2. International Headquarters Award

Die Förderkategorie *International Headquarters* sieht als Mindestvoraussetzung dieselben Voraussetzungen wie für den *Regional Headquarters Award* vor.⁸⁴ Die Investitions-

79 *Singapore Economic Development Board* (EDB), *Headquarters Award Leaflet*, S. 3.

80 Vgl. näher zu dem Ausbildungsabschluss National Trade Certificate II (NTC2): *Varaprasad*, 50 Years of Technical Education in Singapore, 2016, S. 36.

81 *Singapore Economic Development Board* (EDB), *Headquarters Award Leaflet*, S. 3.

82 *Singapore Economic Development Board* (EDB), *Headquarters Award Leaflet*, S. 3.

83 *Singapore Economic Development Board* (EDB), *Headquarters Award Leaflet*, S. 3.

84 *Singapore Economic Development Board* (EDB), *Headquarters Award Leaflet*, S. 3.

förderung wird mit dem *Singapore Ecocomic Development Board* im Einzelnen ausgehandelt, sodass im Ergebnis noch weitere Voraussetzungen hinzutreten können. Es bestehen folglich keine zusätzlichen starren Voraussetzungen.

Wird die Förderung gewährt, erhalten Investoren einen reduzierten Körperschaftsteuerrate von 10%, 5% bzw. 0%. In zeitlicher Sicht wird die *Regional Headquarters*-Förderung zwischen 5–20 Jahre gewährt.

V. Resümee: Vergleich und Ausblick

Die Investitionsförderprogramme lassen sich tabellarisch wie folgt darstellen (siehe Abbildung 6):⁸⁵

1. Vergleich

Aus der linksstehenden Übersicht (s. Abb. 6) ergibt sich, dass die Förderprogramme allesamt Anforderungen an

- Stammkapital,
- jährliche Betriebskosten sowie
- Quantität und Qualität der *Headquarters Services*

stellen. Darüber hinaus erfordern die Förderprogramme in Malaysia und in Singapur, dass eine gewisse Anzahl an lokalen Stellen geschaffen werden muss, an die konkrete Voraussetzungen in Bezug auf die Gehaltshöhe bzw. auf den Erhalt eines Ausbildungsabschlusses gestellt werden.

Im direkten Vergleich hat Thailand die niedrigsten Investitionsanforderungen (ca. EUR 250 000 Stammkapital, ca. EUR 375 000 jährliche Betriebskosten sowie nur ein *Headquarters Service* an ein verbundenes Unternehmen) und bietet grundsätzlich auch die längste feststehende Förderperiode (15 Jahre).

Malysias dreistufiges *Principal Hub*-Programm tritt demgegenüber mit relativ hohen Stammkapital- (ca. EUR 550 000) und Betriebskostenanforderungen (ca. EUR 660 000 bis 2,2 Mio.) auf. Es sind je nach Förderstufe zwischen drei bis fünf *Headquarters Services* an drei verbundene Unternehmen zu erbringen. Darüber hinaus sind zwischen 15–50 hochwertige Stellen bzw. drei bis fünf Geschäftsführungspositionen zu schaffen.

Singapurs zweistufiges *Headquarters Programme* hat zwar moderate Anforderungen in Bezug auf das Stammkapital (ca. EUR 330 000); die jährlich zu erreichenden Betriebskosten (ca. EUR 1,3 Mio.) sind allerdings vergleichsweise hoch. Der letztgenannte Aspekt relativiert sich jedoch im Lichte der relativ hohen Mieten und Löhne in Singapur. Auch mit Blick auf die Voraussetzung, mindestens zehn Arbeitnehmer zu beschäftigen, dürfte das Betriebskostenerfordernis relativ einfach zu erfüllen sein. Dessen ungeachtet fällt auf, dass im Rahmen der ersten Förderstufe (*Regional Headquarters*) lediglich ein Steuervorteil von bis zu 2% auf die reguläre Körperschaftsteuerrate gewährt wird (15% statt 17%). Dies zugrunde gelegt, dürfte die Investitionsförderung wohl nur ausnahmsweise in einem angemessenen Verhältnis zu dem Aufwand der Beantragung und Administrierung, d. h. Einhaltung der Investitionsförderkriterien, stehen. Demgegenüber bietet die zweite Förderstufe (*International Headquarters*) eine gestufte Steuerbefreiung (0%/5%/10%) und eine Förderlänge zwischen fünf und 20 Jahren. Die Voraussetzungen für die Investitionsförderung müssen allerdings im Einzelnen mit dem *Singapore Ecocomic Development Board* (EDB) ausgehandelt werden. Als Min-

destvoraussetzung gilt lediglich, dass die vorbenannten Kriterien in Bezug auf die erste Förderstufe (*Regional Headquarters*) eingehalten werden müssen. Die *International Headquarters*-Förderung der singapurischen Investitionsbehörde richtet sich damit vornehmlich an „*Big Player*“.

Auch wenn die Fördervoraussetzungen in Thailand niedriger sind und die Grundförderhöchstdauer vergleichsweise lang ist, sind die Steuervorteile im Ergebnis gerade im Hinblick auf Gewinne, die außerhalb Thailands erwirtschaftet werden, marginal. Dies liegt in erster Linie daran, dass Thailand das sog. Welteinkommensprinzip (*residential tax system*) anwendet, wonach in Thailand registrierte Unternehmen mit ihrem weltweiten Einkommen steuerpflichtig sind. Demgegenüber wenden Singapur und Malaysia grundsätzlich das sog. territoriale Steuersystem (*territorial tax system*) an, wonach Gewinne, die außerhalb Singapurs bzw. Malaysias generiert werden, grundsätzlich steuerfrei sind. Streng genommen stellen die Steueranreize der thailändischen *International Headquarters*-Förderung eine Durchbrechung des Welteinkommensprinzips und damit eine Angleichung an das territoriale Steuersystem dar.

Auch vor dem Hintergrund der Angleichung der Steuersituation in diesen Ländern dürften die Steueranreize im Ergebnis bei der Standortwahl nicht den allein ausschlaggebenden Faktor bilden. Es wird vielmehr auf eine Gesamtschau der vorbenannten Standortkriterien ankommen.⁸⁶ Denn die Er-



Till Morstadt

Studium der Rechtswissenschaften mit Nebenfach Betriebswirtschaftslehre in Bayreuth, Lausanne und Münster. Nach dem Referendariat begann er, bei einer der großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften als Prüfungsassistent zu arbeiten. Während seiner Tätigkeit betreute er zwei Jahre lang vorwiegend europäische Mandanten in Argentinien und wechselte daraufhin in den Industriesektor. Nach zwei weiteren Jahren im Beteiligungscontrolling übernahm er die kaufmännische Leitung der thailändischen Niederlassung eines deutschen, weltweit agierenden Spezialmaschinenherstellers. Seit April 2004 ist er Equity-Partner der Kanzlei Lorenz & Partners. Seit 2007 ist er in Hongkong und seit 2011 in Vietnam als ausländischer Rechtsanwalt registriert.



Dr. Constantin Frank-Fahle

Studium der Rechtswissenschaften in Leipzig (Universität Leipzig), Budapest, Ungarn (Eötvös Loránd Universität) und Hamilton, Neuseeland (University of Waikato – LL.M.). Nach der Promotion (Doctor iuris) an der Universität Leipzig war er während des Referendariats u. a. als Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Berliner Büro der Sozietät Freshfields Bruckhaus Deringer LLP und für die Deutsch-Indonesische Industrie- und Handelskammer (EKO-NID) in Jakarta (Indonesien) tätig. Bevor er sich Lorenz & Partners Mitte 2015 anschloss, war er drei Jahre für eine auf (Anlagen-)Bau-, Vergabe- und Immobilienwirtschaftsrecht spezialisierte Kanzlei tätig. In dieser Zeit hat sich seine Tätigkeit auf die rechtliche Beratung bei Anlagenbau- und Infrastrukturprojekten im Nahen und Mittleren Osten konzentriert.

85 Weitere Informationen zu den Förderprogrammen können auf den Internetseiten der lokalen Investitionsförderbehörden, Singapore Economic Development Board (EDB, unter: <https://www.edb.gov.sg/>) und Malaysian Investment Development Authority (MIDA, unter: www.mida.gov.my/), heruntergeladen werden (Stand: 18. 11. 2016).

86 Siehe hierzu oben unter I.

fahrung zeigt, dass der optimale Standort für die Errichtung eines *Headquarter* stets firmenspezifisch ist und von einer Vielzahl unterschiedlicher Faktoren abhängt. Schließlich setzt die Einrichtung einer *Headquarter*-Gesellschaft voraus, dass eine kritische Geschäftsgröße erreicht wird, die es rechtfertigt, eine zusätzliche Einheit zu gründen bzw. den administrativen Aufwand der Beantragung und Administrierung der Investitionsförderung zu bewältigen.⁸⁷ Mit Blick auf den Erhalt von Dividenden, Zinseinkünften und Lizenzzahlungen, die die *Headquarter*-Gesellschaft von ausländischen Beteiligungsgesellschaften erhält, ist auch von Bedeutung, in welcher Dichte Doppelbesteuerungsabkommen bestehen und ob diese vorteilhafte Steuersätze zugrunde legen, damit eine möglichst geringe Quellensteuerbelastung vorliegt.⁸⁸

2. Ausblick

Die zeitliche Koinzidenz der Reform bzw. Neuverabschiedung der Förderprogramme in Malaysia, Singapur und Thai-

land mit der Etablierung der ASEAN Economic Community (AEC) zeigt auf, dass sich der Wettbewerb in Bezug auf die Ansiedlung von *Regional Headquarters* in der Region verschärft hat. Mit zunehmender Durchlässigkeit des gemeinsamen Marktes steht zu erwarten, dass auch der Steuerwettbewerb – nicht nur hinsichtlich der Gewährung von Steuererleichterung für die Einrichtung von regionalen Geschäftszentralen – in den ASEAN-Staaten weiter zunehmen wird. Die einzelnen ASEAN-Staaten werden insoweit sehr genau beobachten, welche Steuerreformen die anderen ASEAN-Staaten durchführen, und bewerten müssen, wie sie darauf reagieren.

87 Schulte, Holding-Strategien, 1992, S. 35.

88 Griebel/Klein, RIW 2011, 177, 178.

Dr. Frederick Rieländer, Wiss. Mitarbeiter, Osnabrück

Die Inhalts- und Transparenzkontrolle von Rechtswahlklauseln im EU-Kollisionsrecht

Mit Urteil vom 28. 7. 2016 hat der EuGH (RIW 2016, 674 mit RIW-Komm. *Breckheimer*) Rechtswahlklauseln einer Missbräuchlichkeitsprüfung nach Art. 3 Abs. 1 Richtlinie 93/13/EWG unterzogen. Zur Verwendung in Verbraucherverträgen bestimmte Rechtswahlklauseln seien dann missbräuchlich, so der Gerichtshof, wenn sie den Eindruck vermitteln, dass die Verträge allein dem gewählten Recht des Sitzstaates des Unternehmers unterliegen, und ein Hinweis auf die rechtswahlflankierende Geltung der zwingenden Bestimmungen des Aufenthaltsortsrechts des Verbrauchers gem. Art. 6 Abs. 2 Satz 2 Rom I-VO fehle. Sowohl im Ergebnis als auch in der Begründung ist das Urteil keineswegs über jede Kritik erhaben. Fragwürdig ist bereits, ob sich eine Inhaltskontrolle von Rechtswahlklauseln nach Art. 3 Abs. 1 RL 93/13/EWG in der in das anzuwendende nationale Recht umgesetzten Form nicht bereits deshalb verbietet, weil sich der Verweisungsbefehl des Art. 3 Abs. 5 Rom I-VO ausdrücklich nur auf die Prüfung des Zustandekommens und der Wirksamkeit der Einigung beschränkt. Vertiefter Auseinandersetzung bedarf aber vor allem die methodologische Begründung der aus dem in Art. 5 Satz 1 RL 93/13/EWG verankerten Transparenzgebot deduzierten Unterrichtungspflicht über die Implikationen und Tragweite von Rechtswahlklauseln.

I. Einführung

Die Ausgestaltung der Parteiautonomie im EU-Kollisionsrecht wirft zahlreiche, nicht abschließend geklärte Detailfragen auf, die nicht zuletzt einer teilweise inkohärenten

Rechtssetzung geschuldet sind.¹ Unsicher ist vor allem das Verhältnis zwischen den kollisionsrechtlichen Schranken der Parteiautonomie² und der Inhaltskontrolle von Rechtswahlvereinbarungen anhand der nationalen Umsetzungsvorschriften der RL 93/13/EWG.³ Nach einer verbreiteten Ansicht unterliegen vorformulierte Rechtswahlklauseln in Verbraucherverträgen i. S. d. Art. 6 Abs. 1 Rom I-VO zwar einer Einbeziehungskontrolle, nicht jedoch einer Inhaltskontrolle nach Maßgabe der *lex causae*.⁴ Indes hat der BGH bereits im

1 Vgl. *Basedow*, Kohärenz im Internationalen Privat- und Verfahrensrecht der Europäischen Union, in: von Hein/Rühl, Kohärenz im Internationalen Privat- und Verfahrensrecht der Europäischen Union, 2016, S. 3, 11 ff.; *Mansel*, Parteiautonomie, Rechtsgeschäftslehre der Rechtswahl und Allgemeiner Teil des europäischen Kollisionsrechts, in: Leible/Unberath, Brauchen wir eine Rom 0-Verordnung?, 2013, S. 241, 265 ff., 290 f.

2 Verwiesen sei auf die Anforderungen an den „kollisionsrechtlichen Gestaltungswillen“ (vgl. Art. 3 Abs. 1 Satz 2 Rom I-VO, Art. 22 Abs. 2 EuErbVO), die Einschränkung des Kreises wählbarer Rechte im europäischen Internationalen Familien- und Erbrecht (Art. 5 Abs. 1 Rom III-VO, Art. 22 Abs. 1 EuGüVO, Art. 22 Abs. 1 EuPartVO, Art. 7 Abs. 1, 8 Abs. 1 HUP i. V. m. Art. 15 EuUntVO, Art. 22 Abs. 1 EuErbVO), die einschlägigen Formerfordernisse (Art. 7 Rom III-VO, Art. 23 EuGüVO, Art. 23 EuPartVO, Art. 8 Abs. 2 HUP i. V. m. Art. 15 EuUntVO, Art. 22 Abs. 2 EuErbVO), die Wirkungsbeschränkungen der Wahl ausländischen respektive drittstaatlichen Rechts bei ausschließlichem Bezug zum Inland respektive zur EU (Art. 3 Abs. 3, 4 Rom I-VO, Art. 14 Abs. 2, 3 Rom II-VO).

3 Richtlinie 93/13/EWG des Rates vom 5. 4. 1993 über missbräuchliche Klauseln in Verbraucherverträgen, ABl. L 95 vom 21. 4. 1993, S. 29.

4 Vgl. *Ferrari*, in: Ferrari/Kieninger/Mankowski u. a., Internationales Vertragsrecht, 2. Aufl. 2011, Art. 10 Rom I-VO Rn. 36; *Jayme*, Inhaltskontrolle von Rechtswahlklauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, in: Pfister/Will, FS Werner Lorenz zum 70. Geburtstag, 1991, S. 435, 438 f.; *ders.*, in: Jud/Rechberger/Reichelt, Kollisionsrecht in der Europäischen Union, 2008, S. 63, 71 ff.; *Hausmann*, in: Staudinger, BGB, Art. 10 Rom I-VO Rn. 98; *Leible*, in: NomosKomm. BGB, Rom-Verordnungen, EuErbVO, HUP, 2. Aufl. 2015, Art. 10 Rom I-VO Rn. 25 f.; *Mankowski*, RIW 1993, 453, 455 f.; *Martiny*, in: Martiny/Reith-