

UNTERNEHMER ACADEMY

Part 23:

Expansion im Ausland –
was Du als Unternehmer
beachten musst



Our Team - Herzlich Willkommen



Christina Schröder

Rechtsanwältin



Andreas Messerer

Prozesse / Technik



Hakan Tok

Social Media



Dr. Georg Schröder

Rechtsanwalt

Unternehmer-Academy



Jeden zweiten Freitag 16:00 Uhr
Frei und ohne Verpflichtung

30 Min. Vortrag / 15 Min. Fragen

Eure Fragen! Eure Vorschläge!

Keine §§ - nicht langweilig

service@recht24-7.de

Unternehmer-Academy - Part 23

Expansion im Ausland - was Du beachten musst



Gundkonstellationen - Hintergünde

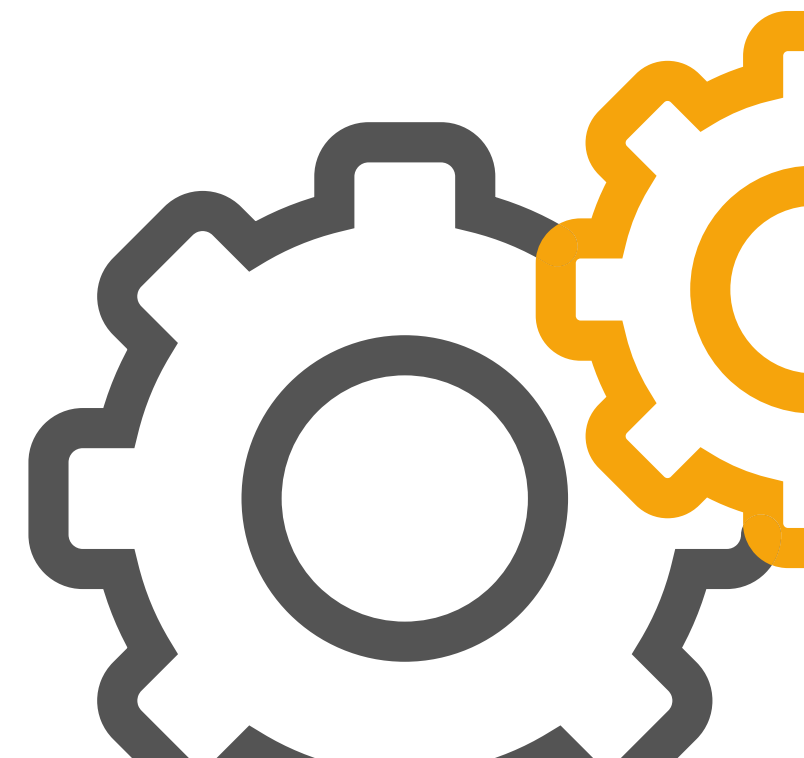
Vertrieb in das Ausland / Export

Eigene Niederlassung im Ausland – Firma vor Ort

Arbeiten im Ausland – als Unternehmer und Mitarbeiter



28.03.2025/
16:00 Uhr



1

Grundkonstellation und Hintergründe

- Anzahl der Niederlassungen: Über 27.000 deutsche Unternehmen haben Niederlassungen im Ausland.
- Umsatz im Ausland: Diese Unternehmen erwirtschaften jährlich Umsatzerlöse von über 1,8 Billionen Euro in ihren ausländischen Standorten.
- Branchen: Besonders stark international aufgestellt sind Branchen wie der Kraftfahrzeugbau, Maschinenbau sowie die Herstellung von Computern, Elektronik und Optik.

1 Grundkonstellation und Hintergründe

- Hohe Exportquote: Etwa 50% der Kleinunternehmen **mit 2-10 Mio. € Jahresumsatz** sind international aktiv.
- Nischenmarkt-Champions: Viele KMUs sind Weltmarktführer in spezialisierten Bereichen wie Maschinenteile, Chemikalien oder Software; Beispiel :Africa GreenTec AG
- Flexible Ingenieurdienstleister: Kleine Ingenieurbüros nutzen ihre Agilität für Erfolge in Wachstumsmärkten wie Nahost, Afrika und Lateinamerika; Beispiel Dorsch Gruppe/München, flexible Ingenieursdienstleistungen 7.200 MA weltweit



1 Grundkonstellation und Hintergründe – biggest fails

Walmart – Kulturelle & regulatorische Hürden – 2006

Deutsche Kunden und Mitarbeiter konnten mit Walmarts US-Praktiken nichts anfangen, zudem gab es starke Konkurrenz durch Aldi & Lidl.



Best Buy – Marktsättigung & Fehlinvestition – 2011

Media Markt & Saturn dominierten bereits den Markt, die Finanzkrise verhinderte weitere Expansion.



Krispy Kreme – Produkt passt nicht zum Markt – 2018

Deutsche bevorzugen andere Backwaren, lokale Bäckereien waren zu stark.



1 Grundkonstellation und Hintergründe – Hauptprobleme

Kulturelle & rechtliche Anpassung

→ Unterschiede in Arbeitsgesetzen, Kundenverhalten und Geschäftspraktiken erschweren den Markteintritt.

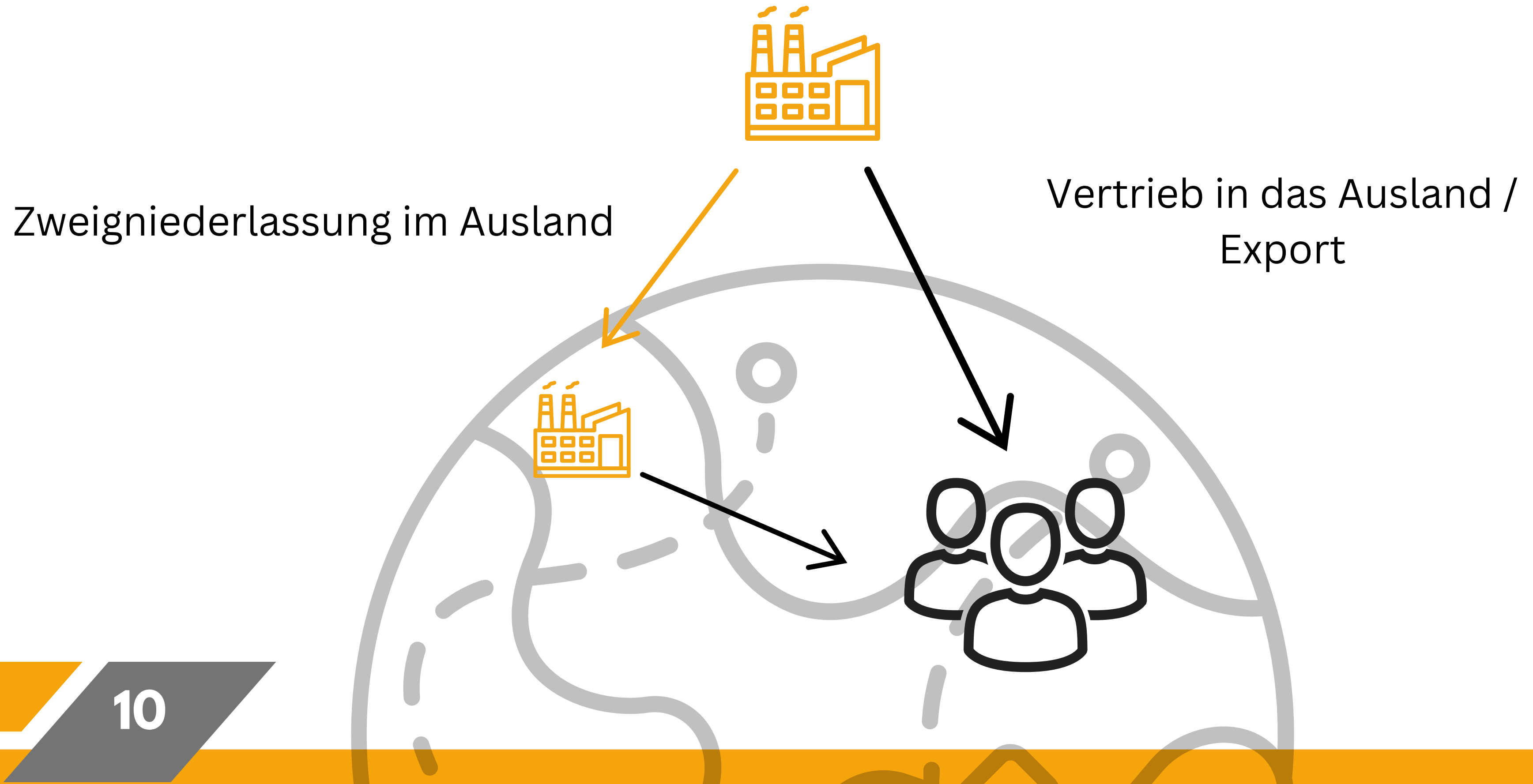
Starke lokale Konkurrenz

→ Etablierte Unternehmen dominieren oft den Markt und bieten ähnliche Produkte günstiger an.

Fehlende Marktanpassung

→ Produkte, Geschäftsmodelle oder Strategien werden nicht an lokale Verbraucher angepasst.

2 Grundkonstellation und Hintergründe



2 Vertrieb in das Ausland / Export

- Welches Recht, welcher Vertrag zählt?
- Was muss ich auf meiner Internetseite beachten?
- Was ist steuerlich zu beachten?
- Fakturierung und Buchhaltung – typische Fehler
- Marke sichern

2 Case Study



Lisa, eine deutsche Schmuckdesignerin, möchte ihre handgefertigten Kollektionen international verkaufen – ohne eine Niederlassung im Ausland zu gründen. Sie startet mit Online-Bestellungen und beliefert Boutiquen in Europa. Doch schnell tauchen Fragen auf: Muss sie sich in jedem Land steuerlich registrieren? Wie läuft die Umsatzsteuer? Die Expansion beginnt, aber die Bürokratie ist eine Herausforderung..

2 Vertrieb in das Ausland / Export

Webseite:

Übersetzung / technisch auf englisch darstellen

WICHTIG: Sonst ist nichts zu beachten – es gilt deutsches Recht!

AGB/Vertragsbestimmungen:

WICHTIG: Die Rechtswahl ist frei – es besteht NIE eine rechtliche Notwendigkeit die Verträge an das ausländische Recht anzupassen

Lösung: Übersetzung mit Hinweis auf reine Übersetzung

2 Vertrieb in das Ausland / Export

Deutsch:

"Es gilt deutsches Recht. Die vorliegende Vertragsversion wurde aus dem Deutschen übersetzt. Maßgeblich für die Vertragsauslegung und -anwendung ist ausschließlich die deutsche Version. Die Parteien vereinbaren, dass die Rechtswahl frei ist und keine rechtliche Verpflichtung besteht, den Vertrag an ausländisches Recht anzupassen."

Englisch:

"German law shall apply. This contract version has been translated from German. The German version is solely authoritative for the interpretation and application of the contract. The parties agree that the choice of law is unrestricted, and there is no legal obligation to adapt the contract to foreign law."

2 Vertrieb in das Ausland / Export - Steuerthemen

Keine Umsatzsteuer im Ausland

→ Bei grenzüberschreitenden Lieferungen und Dienstleistungen oft Reverse-Charge-Verfahren.

Keine Betriebsstätte = Keine Steuerpflicht

→ Ohne feste Niederlassung im Ausland besteht meist keine lokale Steuerpflicht.

Doppelbesteuerungsabkommen prüfen - bei Lizenzgeschäften/Software

→ Vermeidung doppelter Steuerlast durch internationale Steuerabkommen.



Vertrieb in das Ausland / Export – Fakturierung und Währungsthemen

Fakturierung & Währungsthemen im Auslandsgeschäft

Abrechnung in eigener Währung bevorzugen

→ Minimiert Wechselkursrisiken und vereinfacht Buchhaltung & Steuerabrechnung.

Tagesaktuellen Umrechnungskurs als Orientierung bieten

→ Erhöht Transparenz für Kunden, aber Wechselkursgebühren beachten.

Sichere & internationale Zahlungssysteme nutzen

→ PayPal oder Stripe für schnelle und sichere Transaktionen weltweit.

3 Eigene Zweigniederlassung im Ausland – Arten

Repräsentanzbüro (Representative Office)

→ Keine Geschäftstätigkeit, nur Marketing & Kundenkontakt, oft ohne Steuerpflicht.

Zweigniederlassung (Branch Office)

→ Rechtlich unselbstständig, aber mit lokaler Geschäftstätigkeit; unterliegt lokalen Steuern & Vorschriften.

Tochtergesellschaft (Subsidiary)

→ Eigenständige juristische Person, volle Haftung & Steuerpflicht im Ausland, aber mehr Flexibilität.

3 Eigene Zweigniederlassung im Ausland – Gesellschaft

Handelsregister & Behördenmeldungen

→ Eintragung ins lokale Handelsregister & Anmeldung bei Finanz- und Gewerbebehörden.

Branchenspezifische Lizenzen & Genehmigungen

→ Je nach Branche (z. B. Finanzen, Gesundheitswesen) sind spezielle Zulassungen erforderlich.

Geschäftsadressen & Sitzanforderungen

→ **Einige Länder verlangen eine physische Niederlassung oder einen lokalen Vertreter.**

3 Eigene Zweigniederlassung im Ausland – Steuerthemen

Steuerliche Fallstricke bei Auslandsniederlassungen

Betriebsstättenbesteuerung vermeiden

→ Feste Einrichtungen im Ausland können zu Steuerpflichten führen – auch ohne eigene Tochtergesellschaft.

Doppelbesteuerung richtig handhaben

→ Ohne Steuerabkommen droht doppelte Besteuerung von Gewinnen in Deutschland und dem Ausland.

Umsatzsteuer & lokale Meldepflichten beachten

→ Reverse Charge, lokale Umsatzsteuerregistrierung und Zollvorschriften genau prüfen, um Strafen zu vermeiden.



Weltweit tätig mit Start im Wohnzimmer – ?



Amazon / Jeff Bezos 1984

geht!

Arbeiten im Ausland – als Unternehmer und als Mitarbeiter! 🌍

Freitag, 28. März 2025 um 16:00 Uhr CET

14
Tagen

01
Stunde

30
Minuten

08
Sekunden

Vorname

Georg

E-Mail

georgschroeder@legaldata.law

☐

Ja, bitte erlauben Sie **Recht 24/7 Schröder**
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, mit der zusätzlichen
Marketingkommunikation in Kontakt zu bleiben. *(Optional)*

Jetzt anmelden

Mit der Registrierung stimmen Sie den [Bedingungen](#) und
[Datenschutzrichtlinien](#) zu.

Du planst, dein **Business international** auszubauen oder willst als **Mitarbeiter** von überall auf der Welt arbeiten?

Dann ist unser nächstes **Unternehmer Academy Webinar** genau das Richtige für dich!

📍 Online

- ◆ Welche rechtlichen Fallstricke gibt es?
- ◆ Steuern, Sozialversicherung & Arbeitsrecht – was muss beachtet werden?
- ◆ Tipps für Unternehmer & Remote-Worker!
- 💡 Praxisnah, kompakt und auf den Punkt – sichere dir jetzt deinen Platz!

Vielen Dank!



Video -> youtube Channel

Handout - www.recht24-7.de

Fragen - Anmerkungen:
service@recht24-7.de

Nächste Veranstaltung: 28.03.2025:

Arbeiten im Ausland – als
Unternehmer und als Mitarbeiter! 