



DIE KROATIEN CONNECTION

MALTA-, FRENCH-, ITALIEN- ODER ZYPERN-LEASING? FUNKTIONIERT NICHT MEHR. DIE RECHTLICHE UND STEUERLICHE OPTIMIERUNG BEIM SUPERYACHT-BAU UND -BETRIEB BENÖTIGT INDIVIDUELLE LÖSUNGEN. ETWA AUS KROATIEN.

Text: Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann

Seit 2018 hat die Europäische Union nach und nach alle Modelle sanktioniert und zur Aufgabe gezwungen, die nach dem jeweilig nationalen, autonomen Steuerrecht so gestaltet waren, dass innerhalb von bis zu drei Jahren eine große Yacht zu einem pauschalen Satz von 30 bis 50 Prozent des normalen Steuersatzes „turbo“-versteuert wurde und in der EU damit als versteuert galt.

Ausschlaggebend war das bahnbrechende Mercedes-Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) im Oktober 2017, welches der Frage nachging, ob derartige Leasing-Modelle noch als „Erbringung von Dienstleistungen“ zu qualifizieren sind. Im Ergebnis kam der EuGH zur Einstufung als Abzahlungskauf, mit der Folge, dass zu Beginn des „Lease“ der vollgeltende Umsatzsteuersatz ohne Vergünstigungen anzusetzen ist. Yacht-Leasing-Modelle sind nur dann keine Abzahlungskäufe mit fälliger und voller Mehrwertsteuer, wenn sie wirtschaftlich als echte Nutzungsleasings mit reellem Restwert kalkuliert sind und nicht nach einer kurzen Laufzeit zur faktischen Abzahlung der Yacht führen und wirtschaftlich keine Alternative zur endgültigen Übernahme besteht. Nach diesem Maßstab war keines der bekannten Leasing-Modelle ein „echtes“ Dienstleistungsleasing, sondern nur ein Mietkauf und damit nach EU-Maßstäben ohne Berechtigung für steuerliche Sondersätze.



»Es gibt weiterhin durchaus Gestaltungsoptionen für sehr wirtschaftliche Erwerbs- und Betriebsmodelle rund um große Yachten – doch sind die Zeiten vorgefertigter Steuersparmodelle aus dem „Regal“ einiger EU-Staaten Vergangenheit.«

Inzwischen hat der Gesetzgeber all diese „Turbo“-Modelle gestoppt bzw. durch EU-konforme Regelungen ersetzt. So können etwa in Italien oder Frankreich seit dem 1. November 2020 nur noch dann steuerliche Vergünstigungen gewährt werden, wenn es sich um Fälle echten Dienstleistungsleasings handelt und durch bestimmte Nachweise die Quote der Nutzung der Yacht innerhalb und außerhalb der EU belegt werden kann. Das Problem in der Praxis ist, dass die wenigsten – auch größeren – Yachten eine relevante Nutzungszeit auf hoher See oder außerhalb der EU verbringen, sodass sich keine signifikante Reduktion der Mehrwertsteuer ergibt.

WAS IST NACH ALL DIESEN VERÄNDERUNGEN IN ZUKUNFT RECHTSSICHER AN EFFIZIENTEN GESTALTUNGEN NUN NOCH MÖGLICH?

Im Wesentlichen funktionieren nur noch kommerzielle Reederei-Modelle, aber nicht z.B. über Deutschland. Voraussetzung ist nämlich eine passende Flagge und Jurisdiktion auszuwählen, die auch eine Eigen-Charter durch die „beneficiary owner“ (UBO)-Familie im Hintergrund als gewerbliche Tätigkeit der Reederei und nicht als private Vermögensverwaltung oder Liebhaberei anerkennen.

Allen von uns in den letzten beiden Jahren entwickelten Lösungen ist gemein, dass in höchstem Maße ein Eigencharter durch den UBO möglich ist, die Yacht legal steuerfrei bleibt und in einem bestimmten Umfang die Betriebskosten der Yacht gegen die Chartererinnahmen aus Eigen- und gegebenenfalls Fremdcharter verrechnet werden können. Insgesamt haben wir in unserer Kanzlei auch bei der Auswertung vieler von uns betreuter Leasingmodelle festgestellt, dass bei späterem Weiterverkauf großer EU-versteuerter Yachten, selbst die vergünstigt gezahlten Steuern nicht unbedingt über den Verkaufs-

preis refinanziert werden konnten – für nicht in Europa gemeldete Käufer hat diese nämlich überhaupt keinen Nutzen.

Unsere Modelle konnten in den vergangenen zwei Jahren indes sehr erfolgreich eingesetzt werden. So haben wir 2019 in Abstimmung mit dem kroatischen Finanzministerium unser CPS-Croatia-Yacht-Charter-Model® erarbeitet, das wir als Urheber zusammen mit unserem Team in Split umsetzen und im Full-Service verwalten. Es ist vor allem wirtschaftlich für Yachten mit einem Kaufpreis von mehr als einer Million Euro interessant. Das rechtliche und geschäftliche Zentrum bildet eine kommerzielle Reederei-Struktur nach kroatischem Recht, unter Beachtung besonderer Vorgaben des jeweiligen steuerlichen Wohnsitzlandes des UBO, allen voran dem Außensteuerrecht. Obwohl die Yacht kommerziell registriert ist, sind unter kroatischer Flagge keine Notwendigkeiten hinsichtlich der Erfüllung eines Commercial Codes erforderlich. Auch wenn die Yacht offiziell am Markt zur Vercharterung angeboten werden muss, besteht keine Mindestquote, jedoch müssen Eigen- und Fremdcharter pro Steuerjahr einen bestimmten, aber in der Praxis gut zu erreichenden, wirtschaftlichen Umsatz erzielen. Die Yacht kann durch den UBO und dessen Familie selbst gechartert werden; alle Kern-Betriebskosten können in bestimmtem Rahmen als Aufwand geltend gemacht werden.

Analoge Lösungen haben wir über Zypern erarbeitet und bieten auch ein Malta-Commercial-Modell sowie eines über Griechenland, das den Anforderungen des Fiskus in Zentraleuropa gerecht wird. Damit können wir eine Fülle von Konstellationen mit individuell passenden Konstrukten abdecken.

Meine zentrale Botschaft für dieses Thema lautet: Es gibt weiterhin durchaus Gestaltungsoptionen für sehr wirtschaftliche Erwerbs- und Betriebsmodelle rund um große Yachten – doch sind die Zeiten vorgefertigter Steuersparmodelle aus dem „Regal“ einiger EU-

Bilder: © Archiv CPS Schließmann



Staaten Vergangenheit. Es ist daher notwendig, für jeden einzelnen Fall entlang der Nutzungsziele der Yacht eine individuelle Lösung zu bauen. Die Bausteine müssen nicht unbedingt aus einer nationalen Rechtsordnung kommen, sondern müssen meistens im übergreifenden Zusammenspiel mehrerer Jurisdiktionen entstehen. Dabei ist es von besonderer Bedeutung, die Rechtslage in demjenigen Staat zu beachten, in der der jeweilige Eigner oder UBO hinter einer Reedereikonstruktion steuerlich resident ist. CFC-Regeln (Controlled Foreign Corporation), wie auch verdeckte Steuerrisiken können schnell zum steuerrechtlichen Albtraum werden, vor allem, weil nicht alle EU-Länder solche kennen und ihnen bei der Gestaltung Rechnung getragen wird. Eine unserer Kernkompetenzen ist neben dem Yacht-Recht vor allem das internationale Wirtschafts- und Steuerrecht im Hinblick auf die Lösung derartiger zwischenstaatlicher Konflikte.

Meist stellt eine große Yacht auch bei sehr vermögenden Personen ein erhebliches Asset im Portfolio dar. Dieses rechts- und steuersicher zu integrieren und zu verwalten ist eine anspruchsvolle und verantwortungsvolle Aufgabe und geht weit über einen Kaufvertrag oder eine Registrierung hinaus.

Wir haben uns in langjähriger Praxis regelrecht zu einem Family Office für Yachteigner entwickelt und begleiten und vertreten diese je nach Wunsch von der ersten Initial-Idee zum Bau oder Kauf einer Yacht entlang deren kompletten Lebenszyklus:

1. Der Bau oder Kauf einer Großyacht ist ein komplexes Unterfangen, bei dem eine Fülle von Parteien zu integrieren und zu koordinieren ist. Gleichzeitig muss die noch komplexere Phase des Betriebs der Yacht geplant und vorbereitet werden. Dabei ist eine Yacht ein schwimmendes Unternehmen – und das nicht nur in ständig wechselnden, oft wenig kompatiblen Jurisdiktionen operiert, sondern auch

mit einem hohen Wechsel und Fluktuationsgrad an Crew-Mitarbeitern, Lieferanten und Dienstleistern aufwartet.

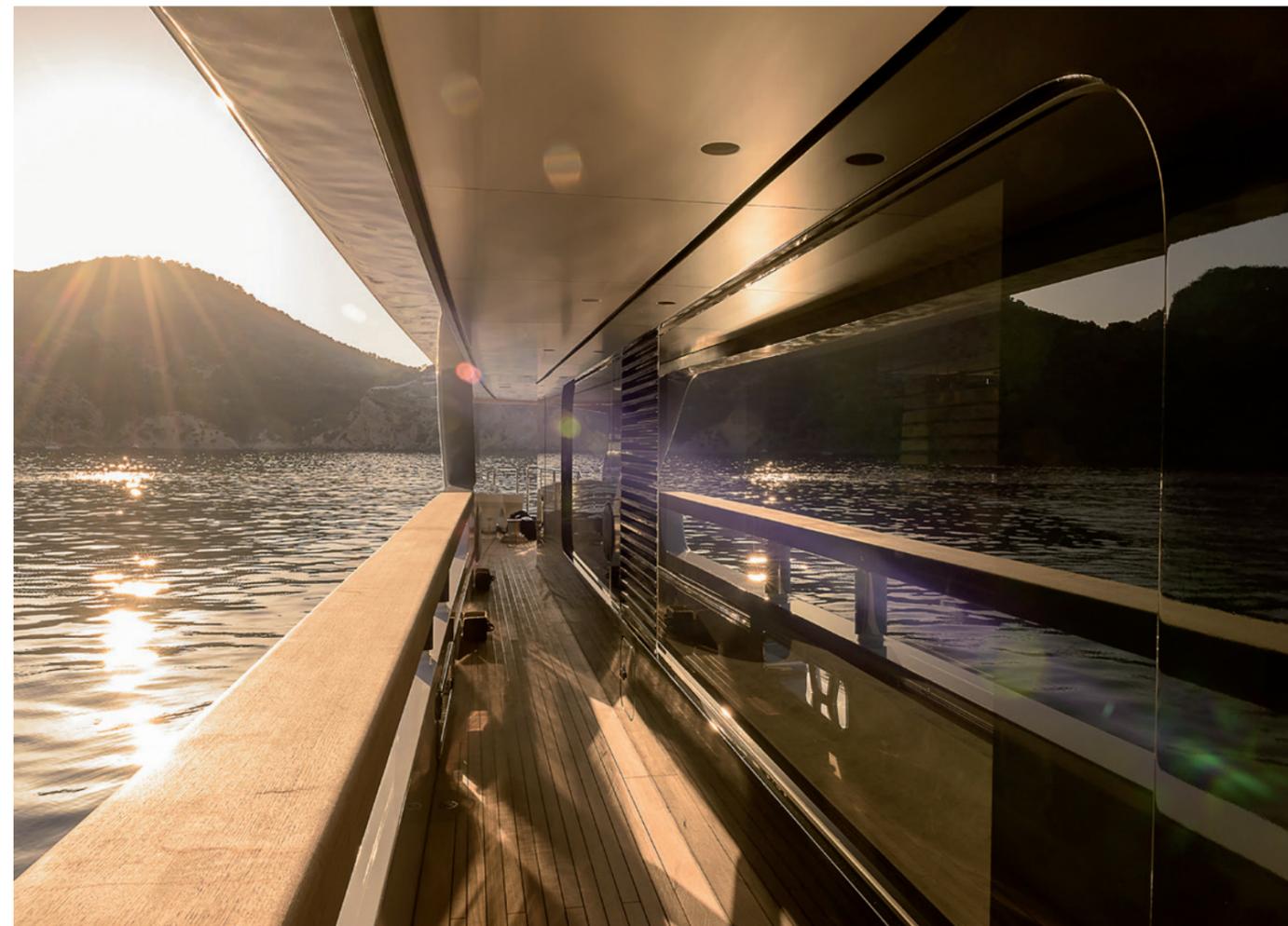
2. Jede Vertragsbeziehung rund um eine Großyacht ist fast ausschließlich ein Geschäft in unterschiedlichen Rechtswelten und Jurisdiktionen. Ohne entsprechende Kompetenz ist das Geschäft schwerlich zu betreiben. Eine der zentralen und von Anfang an zu klärenden Fragen in jedem Geschäft ist die nach dem anzuwendenden Recht, denn dieses gibt den Gestaltungs- und Regelungsrahmen mit allen Folgen, geschäftlich wie steuerlich.

3. Die Vertragsgestaltung muss Rechtssicherheit und Wirtschaftlichkeit in Einklang bringen. Vorrang hat aber die Rechtssicherheit, denn die Folgekosten fehlerhafter Gestaltung und deren Risiken begraben sonst jede scheinbare Effizienz.

4. Das internationale Yachtgeschäft ist nämlich ohne Gestaltung der Synthese aus Recht & Steuern nicht denkbar. Die Steuerhoheit der Nationen bedeutet meist, dass ein Staat eine Gestaltung durchaus erlaubt, die in einem anderen Staat dem dort steuerlich Residenten schlicht „auf die Füße fällt“. Diese Konflikte gilt es vorausschauend in den Griff zu bekommen.

5. Als letzten, alles umklammernden, Tätigkeitsaspekt möchte ich das ansprechen, was in unserer Branche noch wenig vorkommt: „Legal Project Management“. Wir übernehmen seit vielen Jahren bereits über Einzelaufgaben hinaus, wenn gewollt, auch die Gesamtsteuerung von Yachtprojekten. Nur so erlangt der Auftraggeber die Gewissheit, dass er Yacht X am Tag Y auch wie geplant übernehmen kann.

»Jede Vertragsbeziehung rund um eine Großyacht ist fast ausschließlich ein Geschäft in unterschiedlichen Rechtswelten und Jurisdiktionen. Ohne entsprechende Kompetenz ist das Geschäft schwerlich zu betreiben.«



CROATIAN CONNECTION

Since 2018, the European Union has gradually sanctioned and forced the abandonment of all models which, according to the respective national, autonomous tax law, were designed in such a way that within up to three years a large yacht was "turbo"-taxed at a flat rate of 30 to 50 percent of the normal tax rate and was thus considered taxed in the EU.

My central message on this subject is that there are still design options for very economical purchase and operating models for large yachts – but the days of prefabricated tax-saving models from the "shelf" of some EU countries are a thing of the past. It is therefore necessary to build an individual solution for each individual case along the utilisation objectives of the yacht. The building blocks do not necessarily have to come from a national legal system, but usually have to be created in the overarching interaction of several jurisdictions. It is particularly important to consider the legal situation in the state in which the respective owner or UBO behind a shipping company construction is resident for tax purposes. CFC (Controlled Foreign Corporation) rules as well as hidden tax risks can quickly become a fiscal nightmare, especially because not all EU countries are aware of them and they are taken into account in the design. One of our

core competences, apart from yacht law, is international commercial and tax law with regard to the resolution of such inter-state conflicts.

Usually a large yacht represents a considerable asset in the portfolio, even for very wealthy persons. To integrate and manage this asset in a legally and fiscally secure manner is a demanding and responsible task and goes far beyond a purchase contract or registration.

We have therefore developed into a family office for yacht owners over many years of practice and accompany and represent them as desired from the initial idea to the construction or purchase of a yacht throughout its entire life cycle.

KONTAKT / CONTACT

CPS Schließmann Wirtschaftsanwälte
Hansaallee 22
D-60322 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 663 77 90
www.cps-schließmann.de
www.der-yacht-anwalt.de
www.luxury-asset-law.de



Bilder: © Archiv CPS Schließmann