



Merkblatt Firmengründung und Niederlassungsrecht in Korea

Ein deutsches Unternehmen kann auf drei Arten in Korea tätig werden: Durch ein Repräsentationsbüro (Liaison Office), eine Filiale oder Zweigniederlassung (Branch Office) oder eine Tochtergesellschaft (Subsidiary).

Dieses Merkblatt vermittelt Ihnen einen kompakten Überblick über die Anmeldung bzw. Gründung der Auslandsniederlassung, die steuerliche Behandlung von koreanischer Seite sowie die mit jeder Art der jeweiligen Niederlassung einhergehenden Vor- und Nachteile.

1 Repräsentationsbüro

Das Repräsentationsbüro (liaison office) darf nach dem Recht Koreas nur repräsentative und/oder vorbereitende Aufgaben für die deutsche Zentrale übernehmen. Diese sind von der Finanzverwaltung Koreas definiert worden als „Knüpfen von Geschäftskontakten, Erwerb von Anlagevermögen, Warenlagerung für Waren nicht zum Zwecke des Verkaufs, Marktforschung, Werbung, Informationsrecherchen und Forschung & Entwicklung“. Ein Repräsentationsbüro darf in Korea keine eigenen, aus Korea stammenden, steuerpflichtigen Einkünfte generieren, sowie keine Warenvorräte lagern. Die Muttergesellschaft muss alle Verbindlichkeiten und Verpflichtungen übernehmen und haftet im vollen Umfang für die Repräsentanz.



Anmeldung

Ein Repräsentationsbüro ist lediglich anmeldepflichtig, mithin einfach zu eröffnen. Da diese Rechtsform keine steuerbaren Einkünfte generieren darf, entsteht wenig Reibung mit der Finanzverwaltung. Der Prozess beginnt durch Einreichung eines Antrags auf Zustimmung und Genehmigung bei einer Bank im Inland, über die das Büro von der Zentrale aus mit Mitteln versorgt werden soll (*foreign exchange bank*) und dem Koreanischen Ministerium für Finanzen und Wirtschaft. Einzureichen sind folgende Unterlagen:

- ✓ Ernennungsurkunde des Präsidenten des Repräsentationsbüros
- ✓ Reisepass oder Personalausweis des Präsidenten
- ✓ Gerichtsregistrierung oder Geschäftslizenz des Firmenhauptsitzes
- ✓ Zwei Vollmachten
- ✓ Verwaltungsratsbeschluss des Firmenhauptsitzes
- ✓ Büromietvertrag



Steuerliche Behandlung

Da das Repräsentationsbüro keine Einnahmen generieren darf, kommt es auch zu keiner Besteuerung in Korea. Lediglich das Abführen der Sozialabgaben bzgl. der Einkünfte der Mitarbeiter im Büro ist erforderlich. Sollte jedoch eine nicht rein repräsentative Tätigkeit vorliegen, die Einkünfte erzeugt, dann sind diese steuerbar und müssen in Korea versteuert werden. Darüber hinaus muss die Zentrale eine Strafe zahlen, wenn die falsche Organisationsform zur Repräsentation gewählt wurde. Diese Strafe beträgt 1% der erzielten Einkünfte (*improper business registration penalty tax*).

Bei der Vergütung der Mitarbeiter handelt es sich um einen Quellensteuerabzugsposten nach Art. 4 des Art. 127 S. 1 des Einkommensteuergesetz (Income Tax Act). Die Steuer wird einbehalten, wenn ein Mitarbeiter bezahlt wird, und muss bis zum 10. des darauffolgenden Monats eingereicht und bezahlt werden. Eine Lohnabrechnungs-erklärung muss bis zum 10. März des nächsten Steuerjahres eingereicht werden.

Eine nicht repräsentative Tätigkeit liegt nach der Definition der koreanischen Finanzverwaltung dann vor, wenn das Repräsentationsbüro denselben Geschäftszweck verfolgt wie die Zentrale. Dies ist z.B. dann der Fall wenn eine Werbeagentur durch ihr Repräsentationsbüro Werbung machen lässt, eine Marktforschungsorganisation Umfragen macht oder ein Unternehmen ein Kundencenter zur Kundenbetreuung eröffnet. Das Tätigwerden für Dritte ist ebenfalls nicht mehr vom erlaubten Tätigkeitsbereich umfasst. Eine solche Tätigkeit wird dem Dritten zugerechnet und ist daher eine wirtschaftliche Tätigkeit. Trotz der fehlenden Steuerbarkeit des Repräsentationsbüros ist es möglich, gezahlte Mehrwertsteuer auf Produkte wie Miete, Verpflegung und Kosten für Kommunikation erstattet zu bekommen, indem man die Belege beim zuständigen Finanzamt einreicht. Das Repräsentationsbüro ist nach Art. 5 Abs.4 des Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) zwischen Deutschland und Korea nicht als Betriebsstätte qualifiziert.



Vor- und Nachteile

Die Vorteile des Repräsentationsbüros liegen darin, dass der nötige Aufwand bis zur Eröffnung und Aufnahme der Tätigkeit relativ gering ist.

Die Nachteile des Repräsentationsbüros liegen darin, dass man keiner wirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen darf und mithin kein Gewinn erzielt werden kann.

2 Zweigniederlassung

Eine Zweigniederlassung (branch office) eines in Deutschland ansässigen Unternehmens ist eine permanent in Korea eingerichtete Einheit, die als „verlängerter Arm“ der Zentrale verstanden wird. Sie wird wie eine im Ausland ansässige Firma behandelt, eben als Teil der Firmenzentrale. Daher darf sie wirtschaftlichen Tätigkeiten nachgehen, die dem Firmenzweck der Zentrale entsprechen.

Bei der Gründung einer Zweigniederlassung ist keine Kapitaleinzahlung notwendig. Sollte jedoch ein Betrag als Grundkapital eingezahlt werden, kann dieser erst mit Schließung der Niederlassung wieder zurückgeführt werden.

Die Muttergesellschaft haftet für die von der Zweigniederlassung begründeten Verbindlichkeiten. Geltendes Recht ist der Foreign Exchange Transaction Act.



Gründung

Die Gründung einer Zweigniederlassung in Korea ist unkompliziert. Zunächst muss bei einer koreanischen Bank (foreign exchange bank) ein Antrag auf Zulassung einer Zweigniederlassung gestellt werden. Diese Bank ist danach verantwortlich für jeglichen Kapitalverkehr zwischen der Zentrale und der Zweigniederlassung während der Ausübung der wirtschaftlichen Tätigkeit. Dabei kann eine Zweigniederlassung einer Bank des Heimatlandes oder eine koreanische Bank ausgewählt werden. Wenn die Bank dem Antrag stattgibt, muss die Zweigniederlassung im Handelsregister des zuständigen Gerichts eingetragen und eine Steuernummer beim Finanzamt beantragt werden. In den meisten Fällen dauert dieser Vorgang einige Wochen. In bestimmten Geschäftsbereichen muss eine zusätzliche Erlaubnis der zuständigen Behörde eingeholt werden (z.B. Erlaubnis durch die Financial Service Commission, wenn eine Außenfiliale einer Bank eröffnet werden soll). Teilweise wird für die Gründung die Genehmigung des Wirtschaftsministeriums (Ministry of Finance and Economy) verlangt.



Steuerliche Behandlung

Eine Zweigniederlassung ist eine Betriebsstätte im Sinne des Doppelbesteuerungsabkommens und ist daher mit ihrem kompletten in Korea erwirtschafteten Gewinn in Korea steuerbar, da sie als feste Niederlassung angesehen wird.

Die Rechtsbeziehung der Zweigniederlassung mit ihrem Kunden unterliegt dem deutschen Recht.

Es besteht eine Steuerpflicht auf alle im In- und Ausland erzielten Gewinne. Der Körperschaftssteuersatz ist progressiv und beträgt zwischen 10% (bei bis zu 200.000.000 KRW) und 20% (bei über 200.000.000 KRW). In bestimmten Fällen kann statt der Unternehmenssteuer auch die sog. minimal tax günstiger sein. Ob diese minimal tax anwendbar ist, ist im Einzelfall zu prüfen. Nach der Besteuerung kann die Niederlassung ihre Gewinne an die Zentrale in Deutschland zurückführen. Die Rückführung von Unternehmensgewinnen ist bis zu einer Summe von

100 Mio. KRW nur von der Zustimmung der foreign exchange bank abhängig.

Darüberhinausgehende Beträge können nur dann überwiesen werden, wenn die Gewinnermittlung durch einen unabhängigen Betriebsprüfer überprüft wurde und die foreign exchange bank zustimmt.

Ähnlich wie in Deutschland müssen Sozialabgaben für die nationale Krankenversicherung, die Rentenversicherung, die Betriebsunfallversicherung und die Arbeitslosenversicherung gezahlt werden. Dabei tragen der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber die Abgaben jeweils zur Hälfte. Diese Abgaben sollen zwölfmal im Jahr an das Finanzamt abgeführt werden. Die Gesamtbelastung durch die Sozialabgaben beträgt dabei für den Arbeitnehmer etwa acht bis neun Prozent des Monatsgehaltes.

Eine Zweigniederlassung muss zwölfmal im Jahr Lohnsteuer für die Mitarbeiter von den Löhnen einbehalten und an das zuständige Finanzamt melden und abführen. Unter Umständen ist nach einem Antrag ein Abführen der Lohnsteuer auch nur zweimal im Jahr möglich.



Vor- und Nachteile

Die Vorteile der Zweigniederlassung in Korea liegen darin, dass man nur geringen Aufwand betreiben muss, um seine Geschäftstätigkeit aufnehmen zu können. Sowohl das Kapital als auch die aufzuwendende Zeit, die nötig ist, um Fuß zu fassen, sind überschaubar. Kapital kann auch nach der Gründung in Form von Krediten oder Unterstützungszahlungen an die Niederlassung geleistet werden, wobei der komplette Zahlungsverkehr nur über die designierte foreign exchange bank laufen darf. Aus Gründen der Übersichtlichkeit sollte daher jede Zahlung zwischen den Beteiligten mit einem Zweck (laufende Kosten, Darlehen, etc.) versehen werden, um eine Zuordnung zu erleichtern.

Die Nachteile der Niederlassung liegen darin, dass sie aufgrund ihrer Funktion als verlängerter Arm der Zentrale nur der durch die Zentrale vorgegebenen wirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen kann. Die Operationshoheit liegt immer bei der Zentrale und der Leiter der Niederlassung muss ein Mitarbeiter sein, der mindestens ein Jahr in der Zentrale gearbeitet hat. Darüber hinaus ist bei einer Rückführung nach Deutschland eine doppelte Buchführung nötig, damit eine Besteuerung erfolgen kann.

3 Tochtergesellschaft

Eine Tochtergesellschaft eines deutschen Unternehmens in Korea ist ein vollwertiges, nach koreanischem Recht zu gründendes Unternehmen, welches wie ein ansässiges Unternehmen behandelt wird. Der Gesellschaft stehen dabei alle Handlungsmöglichkeiten eines koreanischen Unternehmens zu, bis hin zum Mitbieten auf öffentliche Ausschreibungen. Diese Tochtergesellschaft kann dabei allein aus ausländischen Gesellschaftern bestehen oder ein *joint venture* mit koreanischen Unternehmern sein.



Gründung

Die Gründung einer Tochtergesellschaft in Korea muss nach koreanischem Recht erfolgen und dauert in der Regel drei bis vier Wochen. Dabei gibt es grundlegend vier Rechtsformen: joint stock company (JSC, *Chusik Hoesa*, Aktiengesellschaft), limited liability company (LLC, *Yuhan Hoesa*, GmbH), unlimited partnership company (*HapMyung*, OHG) und limited partnership company (*HapJa*, KG). Von diesen bietet die JSC die meisten Vorteile in Sachen Finanzierung und Schutz des Investorenkapitals. Darüber hinaus ist die Anzahl der Investoren/Aktionäre nicht begrenzt. Da es sich bei dieser Rechtsform um die an der häufigsten genutzten Rechtsform in Korea handelt, ist die Akzeptanz bei den Behörden und der Wirtschaftswelt in Korea sehr hoch.

Zur Gründung des Unternehmens sind bei Auslandsinvestitionen ein Investitionskapital von mindestens 100 Mio. KRW und ein notariell beurkundeter Gesellschaftsvertrag erforderlich. Mit diesem Kapital stellt man einen Antrag auf Zustimmung zu einem ausländischen Investment (*foreign direct investment*, FDI) beim koreanischen Finanzministerium. Nach Erteilung der Zustimmung wird das Unternehmen beim zuständigen Handelsregister eingetragen. Danach muss die Gesellschaft beim zuständigen Finanzamt gemeldet und ein Bankkonto eröffnet werden. Daraufhin wird vom Finanzministerium ein FDI-certificate erteilt. Im Anschluss kann die wirtschaftliche Tätigkeit aufgenommen werden.

Zur Gründung werden eine Zulassungssteuer und weitere Zuschläge in Höhe von 1,44% des Grundkapitals erhoben.



Steuerliche Behandlung

Eine Tochtergesellschaft unterliegt derselben Besteuerung wie ein koreanisches Unternehmen. Dies bedeutet, dass Körperschaftsteuer in der oben bereits genannten Höhe auf alle weltweit erwirtschafteten Gewinne entrichtet werden muss (Welteinkommensprinzip). Allerdings gibt es für ausländische Investoren besondere Anreize in Form von Steuererleichterungen bis hin zum kompletten Steuererlass für bis zu fünf Jahre. Dabei können Unternehmen diese Vergünstigungen in Anspruch nehmen, wenn sie ihr Unternehmen entweder in den sog. Fremdinvestitionszonen oder in speziell durch Präsidentenerlass festgelegten Industrieparks bzw. Freihandelszonen errichten. Weitere darüberhinausgehende Vorteile sind ebenfalls gesetzlich festgelegt und

Freihandelszonen errichten. Weitere darüberhinausgehende Vorteile sind ebenfalls gesetzlich festgelegt und können je nach Branche und Investitionsumfang in Anspruch genommen werden. Bei joint ventures reduziert sich die Vergünstigung um den Betrag, der der inländischen Beteiligung entspricht. Sollen die Gewinne zur Konzernmutter nach Deutschland zurückgeführt werden, sind die Voraussetzungen des Art. 23 Abs.1 c) DBA in Verbindung mit §8 Abs.1 AStG (Zwischengesellschaft) zu beachten.



Vor- und Nachteile

Die Vorteile einer Tochtergesellschaft liegen darin, dass sie komplett wie ein koreanisches Unternehmen behandelt wird, daneben aber bestimmte steuerliche Vorteile und Erleichterungen erhalten kann, die koreanischen Unternehmen unter Umständen nicht zugutekommen. Darüber hinaus kann eine Tochtergesellschaft eine unbeschränkte wirtschaftliche Tätigkeit ausüben und ist in ihrem Tagesgeschäft nicht von der Firmenzentrale abhängig. Sie ist eine eigene Handlungsinstanz mit eigenem Führungsorgan.

Die Nachteile liegen darin, dass man nur begrenzt von der Konzernmutter Unterstützung erhalten kann. Eine finanzielle Unterstützung der Tochter ist nur im Rahmen von Krediten oder Beteiligungsverkäufen bzw. Kapitalaufstockungen möglich. Eine Rückführung der Gewinne an die Konzernmutter bedarf eines Beschlusses des Führungsgremiums und unterliegt der separaten Besteuerung als Dividende. Des Weiteren unterliegt das Nettoeinkommen der Doppelbesteuerung.

Fazit

Die Eröffnung des koreanischen Marktes für deutsche Unternehmen ist auf vielfältige Weise möglich. Im Einzelfall muss der Umfang der gewünschten Tätigkeit ausschlaggebend sein für die Entscheidung, in welcher Form das Unternehmen in Korea aufgezogen werden soll. Gerade im Hinblick auf große Industrieunternehmen ist die Tochtergesellschaft oder ein *joint venture* jedoch sowohl aus steuerlicher als auch aus tatsächlicher Sicht günstiger, da nur hier die Möglichkeit besteht, öffentliche Aufträge zu bekommen. Darüber hinaus ist die Handlungsfreiheit größer und es können Steuererleichterungen beantragt werden, die je nach Standortwahl bedeutend sein können. Ein Wechsel zwischen den hier vorgestellten Organisationsformen ist nicht möglich. Vielmehr ist eine Abwicklung der alten und Neugründung der neuen Organisationsform notwendig. Eine durchdachte Entscheidung, in welcher Form man firmieren möchte, ist daher von größter Bedeutung.

Kontakt

Herr Bernhard Vogel (deutschsprachig)
Partner/Senior Foreign Attorney
Law Firm Yoon & Yang
Tel.: +82-2-6003-7077
Email: bvogel@yoonyang.com