

---

## Deutscher Industrie- und Handelskammertag

---

### DIHK- Stellungnahme zum OECD-Konsultationsdokument

#### *Secretariat Proposal for a “Unified Approach” under Pillar One*

Wir bedanken uns für die Gelegenheit zur Stellungnahme zu dem o. g. Konsultationsdokument.

#### **A. Allgemeine Anmerkungen**

Mit den Vorschlägen des OECD-Sekretariates sollen neue Verteilungsmechanismen für die Besteuerung von Unternehmensgewinnen geschaffen werden, die insbesondere hoch-digitalisierte Geschäftsmodelle und sog. „consumer-facing businesses“ in den Fokus nehmen. Es ist beabsichtigt, den Kunden-/Marktstaaten einen erweiterten Besteuerungszugriff zu eröffnen. Dabei soll es keine Rolle spielen, ob dort eine physische Präsenz vorhanden ist, wie etwa eine Betriebsstätte oder eine Tochtergesellschaft oder entsprechende Leistungen wie Warenverkäufe oder Services von einem anderen Staat aus an die dortigen Kunden erbracht werden.

Das Ziel der Neuverteilung des Steuersubstrates (Pillar 1) ist durchaus nachvollziehbar. Insbesondere Marktstaaten möchten am Gewinn von Unternehmen partizipieren, die Leistungen an Abnehmer/User des betreffenden Marktstaates erbringen. Kritisch ist jedoch zu hinterfragen, in welcher Form tatsächlich durch Kunden eine Wertschöpfung erzeugt wird, die von einer anteiligen Gewinnbesteuerung erfasst werden sollte. Die bisherigen OECD-Standards der internationalen Besteuerung basieren ausdrücklich nicht auf einem solchen Ansatz.

Es würde also eine komplette Neubestimmung der internationalen Steuersystematik vorgenommen. Geprüft werden muss deshalb, wie eine solche Neudefinition der internationalen Besteuerungsregeln zum bisher implementierten System der Umsatzbesteuerung passen würde. Fragen müsste man auch, ob das – durchaus nachvollziehbare – fiskalische Interesse des Kundenstaates nicht besser im Rahmen der Umsatzsteuer/VAT abgebildet werden kann.

Das Papier des Sekretariats der OECD schlägt nunmehr einen sog. „three-tier approach“ für Unternehmensgruppen vor, die in den Anwendungsbereich fallen. Über die weiterhin geltenden Allokationsregelungen (z.B. Verrechnungspreisregelungen) hinaus sollen den Kunden-/Absatzstaaten weitere Gewinnanteile zugewiesen werden, die dann nicht mehr vom ursprünglichen Staat besteuert werden können. Folgende Vorgehensweise wird vorgeschlagen:

- Zunächst soll vorab ein festgelegter („deemed“) Anteil am Gruppengewinn umsatzabhängig auf die Marktstaaten verteilt werden [Amount A].
- Zudem sollen Marketing- und Vertriebsaktivitäten mit höheren Beträgen im Kundenstaat erfasst werden, als sich durch die transaktionsbezogenen Verrechnungspreise nach dem Fremdvergleichsgrundsatz (arm’s length principle) ergeben [Amount B und Amount C].

Die im Konsultationsdokument unterbreiteten Vorschläge begegnen seitens der Wirtschaft erheblichen Bedenken. Die wichtigsten Kritikpunkte und Hinweise der Unternehmen sind:

- Mit Blick auf den Anwendungsbereich der neuen Regelungen ist eine passgenaue Abgrenzung zwischen „consumer-facing businesses“ und sonstigen Aktivitäten nicht möglich. Das gilt insbesondere für Güter/Dienstleistungen, die sowohl an private Endkunden als auch an Unternehmen gerichtet sind (z.B. Smartphones).
- Die neuen, erweiterten Besteuerungsrechte sollten nur bei sehr großen multinationalen Unternehmensgruppen zur Anwendung kommen, denn nur diese Unternehmen verfügen über die notwendigen finanziellen, sachlichen und personellen Ressourcen zur Umsetzung der neuen Regelungen. Es ist daher richtig, kleine und mittlere Unternehmen aus dem Anwendungsbereich herauszunehmen und einen ausreichend hohen Schwellwert zu formulieren. Sämtliche Vorschläge würden zu weitreichenden Änderungen der internationalen Steuersystematik führen. Dies würde nicht nur für die Finanzverwaltungen, sondern auch für alle Unternehmen zu einer erheblichen bürokratischen Belastung führen. In sehr vielen Unternehmen wären nahezu sämtliche Steuerermittlungsverfahren und der gesamte Austausch mit den Finanzbehörden neu aufzustellen. Kleinere und mittelgroße Unternehmen würden vor besondere Herausforderungen gestellt, weil diese Betriebe oftmals nicht über die notwendigen Ressourcen verfügen, um solche umfangreichen Regeländerungen implementieren zu können. Ausnahmen für kleinere und mittelgroße Unternehmen sind daher dringend erforderlich.
- Zu berücksichtigen ist dabei auch, dass durch einen neuen Nexus („new nexus“) die Unternehmen mit erheblichen Registrierungs- und Meldepflichten in verschiedenen Staaten konfrontiert werden.
- Wenn Marktstaaten über die bislang bestehenden Besteuerungsrechte hinaus und unabhängig von der physischen Präsenz eines Unternehmens im Marktstaat ein weitergehendes Besteuerungsrecht zugestanden wird, sollte die Zuweisung dieses „Extra-Share“ (Pillar One) außerhalb des bereits bestehenden Besteuerungssystems erfolgen. Es ist aus unserer Sicht erforderlich, dass die bisherige Gewinnallokation nach den bewährten Grundsätzen (physische Betriebsstätte, Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes) weiterhin beibehalten wird. Denn diese Grundsätze sind für Unternehmen und Finanzverwaltungen handhabbar und sie haben sich im Grunde auch bewährt. Erst in einem gesonderten Schritte sollte darauf aufbauend ein Korrekturmechanismus zur Anwendung kommen (Pillar One), der einen „Extra-Share“ neu verteilt.
- Nur durch eine strikte Trennung von herkömmlichem Verteilungsmechanismus und Re-Allokationsmechanismus des Extra-Share (Level 1 – Level 2) kann aus unserer Sicht

gewährleistet werden, dass bewährte betriebswirtschaftliche Abläufe im Unternehmen – z.B. die Festlegung der Verrechnungsreise nach dem ALP – nicht gestört werden.

- Der im Konsultationspapier beschriebene Reallokationsmechanismus [Amount A] würde grundsätzlich dem von uns vorgeschlagenen 2-Level-Ansatz entsprechen.
- Allerdings lehnen wir Eingriffe in das bestehende Transfer-Pricing-System ab, wie sie z.B. durch Amount B und Amount C bei Marketing und Distributions-Aktivitäten vorgesehen sind.
- Der wichtigste Faktor für eine hinreichende Akzeptanz der zu erarbeitenden Regelungen ist, dass klare, einfache, praxisnah umsetzbare Lösung gefunden werden. Dies gilt sowohl für Unternehmen, die die neuen Regelungen implementieren und befolgen müssen, als auch für die am Inclusive Framework beteiligten 134 Staaten, die die Vorschriften administrieren müssen. Zudem reduzieren einfache und leicht zu handhabende, insbesondere formelbasierte Regelungen auftretende Streitverfahren, gewähren Rechtssicherheit und vermeiden Doppelbesteuerungen.
- Bei allen unterbreiteten Vorschlägen sehen die Unternehmen erhebliche Gefahren einer Doppelbesteuerung. Denn die Maßnahmen dürften in vielen Fällen nicht detailliert inhaltlich und zeitlich aufeinander abgestimmt sein. Alle von der OECD/Inclusive Framework zu entwickelnden Lösungen müssen daher in sich konsistent und klar beschrieben sein, damit alle Staaten eine einheitliche Auslegung und Anwendung sicherstellen können. Tax Certainty für Unternehmen muss der wichtigste Prüfungsmaßstab bei der Erarbeitung der Lösungsvorschläge sein. Gerade auch die international sehr unterschiedlich aufgestellten nationalen Steuerbehörden dürften eine einheitliche Anwendung neuer Regeln erschweren.
- Derzeit existieren keine, für alle Staaten verbindlichen Streitbeilegungsverfahren. Um der Gefahr von Doppelbesteuerungen zu begegnen, ist die Einrichtung solcher Streitbeilegungsverfahren unerlässlich. Diese müssen gewährleisten, dass Doppelbesteuerungen möglichst nicht entstehen und – falls es doch dazu kommt – eine eingetretene Doppelbesteuerung zwingend innerhalb eines kurzen Zeitraumes vom maximal einem Jahr beseitigt wird.
- Es wäre daher wichtig, dass für die neuen Reallokationsmaßnahmen eine einheitliche Anlaufstelle gewissermaßen als one-stop-shop die betreffenden Reallokationsbeträge verbindlich für alle beteiligten Staaten festlegt und die richtige Verwendung durch die nationalen Finanzbehörden überwacht.
- In Hinblick auf Pillar 1 haben zwischenzeitlich verschiedene Staaten auf nationaler Ebene sogenannte „Digital-Services-Taxes“ eingeführt bzw. beabsichtigen die Einführung einer solchen Steuer. Solche Steuererhebungen müssen spätestens dann aufgehoben werden, wenn ein globales Regelwerk zu Pillar 1 in Kraft tritt.
- Die Anwendung der international vereinbarten Lösungen muss gleichzeitig in allen Staaten erfolgen.
- Letztlich sehen es viele Unternehmen sehr kritisch, mit welcher Eile an der Umsetzung von Maßnahmen gearbeitet wird. Weil Änderungen in der internationalen Besteuerungssystematik für die Unternehmen sehr weitreichende Konsequenzen haben, wäre es besser, aufeinander abgestimmte Vorschläge ohne Zeitdruck zu erarbeiten. Das von der OECD/Inclusive Framework selbstgesetzte Ziel, einen finalen Lösungsvorschlag bis Mitte 2020 zu erarbeiten, mag aus politischer Sicht nachvollziehbar sein. Die Vorgehensweise birgt jedoch die Gefahr, dass technisch gute Lösungen nicht hinreichend ausgearbeitet werden können und eine Einigung letztlich auf Grundlage eines „quid pro quo“ („do ut des“) stattfindet.

Aus DIHK-Sicht gilt es festzuhalten: Auf Grund der kurzen Konsultationsfrist (9.10. – 12.11.2019) und der erheblichen Komplexität der Fragestellungen kann mit der hier vorgelegten ersten Bewertung keine abschließende Beurteilung der vorgeschlagenen Optionen vorgenommen werden. Letztlich mangelt es auch an Detailinformationen zu den einzelnen Vorschlägen, um die zu erwartende steuerliche Belastung unterschiedlicher Unternehmen abschätzen zu können. Mögliche Auswirkungen auf Unternehmen und deren Geschäftsmodelle bedürfen einer eingehenderen Überprüfung. Weitergehende Schritte sollten jedenfalls von der OECD/Inclusive Framework erst dann unternommen werden, wenn deutlich bessere Erkenntnisse über die Wirkungsweisen der vorgeschlagenen Maßnahmen vorliegen. Es sollten keine vorschnellen langfristig problematischen Neuregelungen aufgrund von kurzfristig vorliegendem politischen Druck beschlossen werden. Insbesondere sollte bei den weiteren Untersuchungen der durch die Neuregelungen verursachte bürokratische Aufwand stärker berücksichtigt werden. Grundlegende Änderungen in der internationalen Steuersystematik verursachen gerade für die in Deutschland in vielen Fällen betroffenen kleineren und mittelgroßen Unternehmen des deutschen Mittelstands eine vergleichsweise starke bürokratische Belastung.

## **B. The measures in detail**

### **1. Scope**

Eine Reallokation nach Pillar 1 soll nur dann zur Anwendung kommen, wenn Unternehmen vom Anwendungsbereich erfasst werden. Im Umkehrschluss muss dies zwingend bedeuten, dass Unternehmen außerhalb des Anwendungsbereiches keinesfalls Objekt einer Reallokation sein können.

a) Grundsätzlich ist eine Fokussierung auf sog. „consumer-facing businesses“ nachvollziehbar, da mit der vorgesehenen Reallokation die Bedeutung des Konsumenten, d.h. des privaten Endkunden, stärker steuerlich berücksichtigt werden soll.

Eine Abgrenzung nach dem Begriff „consumer-facing“ ist jedoch schwierig:

- Zum einen können die meisten Produkte und Dienstleistungen sowohl bei privaten Endkunden als auch in Unternehmen verwendet werden (dual use). Daher könnte allenfalls auf die Person des Kunden abgestellt werden, wenn dieser ein Unternehmen (business) mit der Berechtigung zum Vorsteuerabzug ist.  
Zum anderen können sich Business-Modelle innerhalb kürzester Zeit ändern bzw. neue Modelle aufkommen, an die heute noch nicht gedacht wird.
- Im Sekretariatsvorschlag enthalten ist eine allgemeine Beschreibung von den Aktivitäten, die in den Anwendungsbereich fallen („consumer-facing“) – nebst gewissen carve-out-Regelungen. Aus Gründen der Rechtsklarheit und -sicherheit wäre hingegen eine positive und abschließende Definition der relevanten Aktivitäten sinnvoll, die in den Anwendungsbereich fallen.
- Wegen der Vielzahl der sich ergebenden Abgrenzungsprobleme sind an dieser Stelle klare Regelungen erforderlich, die Unternehmen und Finanzverwaltungen eine zweifelsfreie Zuordnung und damit Rechtssicherheit (tax certainty) gewährleisten.

- Deutlich wird auch, dass die sich ergebenden Abgrenzungen äußerst konfliktträchtig sind: Dringend erforderlich ist daher ein wirksamer Konfliktvermeidungsmechanismus sowie die Schaffung einer „competent authority“, die für alle Unternehmen und alle involvierten Finanzverwaltungen eine verbindliche Entscheidung in den betreffenden multilateralen Sachverhalten trifft.

b.) Hinsichtlich der Bestimmung der Unternehmensgruppe sollte eine einheitliche, für alle Staaten bindende OECD-Definition gefunden werden.

c.) Mit Blick auf die erheblichen administrativen Belastungen, die durch eine Reallokation nach Pillar 1 ausgelöst werden, und die zusätzlichen Registrierungs- und Steuererklärungs-pflichten, sollten nur sehr große Unternehmensgruppen vom Anwendungsbereich erfasst werden. Der vorgeschlagene Schwellenwert von 750 Mio. EUR Umsatz basiert auf den weltweit festgelegten Country-by-country-reporting-Regelungen und könnte grundsätzlich eine geeignete Ausgangsgröße sein. Mit Blick auf die sich exponentiell entwickelnden Umsätze gerade im digitalisierten Bereich sollte bereits jetzt festgelegt werden, wie der Schwellenwert in Zukunft angepasst wird.

Vor dem Hintergrund, dass viele Unternehmensgruppen gleichzeitig verschiedene Business-Modelle fahren, von denen nicht alle in den – noch festzulegenden – Anwendungsbereich fallen, darf die Umsatzschwelle nur diese Aktivitäten umfassen.

## 2. New nexus

Mit Pillar 1 soll Marktstaaten ein erweitertes Besteuerungsrecht zugebilligt werden, wenn sich Business-Aktivitäten einer Unternehmensgruppe auf dort ansässige (End)Kunden beziehen. Der für den Besteuerungszugriff erforderliche Nexus kann grundsätzlich durch Verkäufe begründet werden.

Für die Begründung eines entsprechenden Nexus ist jedoch eine gewisse Relevanz, d.h. ein Mindestmaß an Verkäufen, erforderlich, damit nicht durch wenige Käufe der aufwändige Reallokationsmechanismus in Gang gesetzt wird.

Dieser Schwellenwert muss einheitlich für alle Marktstaaten festgelegt werden und könnte sich zudem an der Größe des jeweiligen Absatzmarktes bemessen. Dabei sind selbstverständlich nur die Verkäufe zu berücksichtigen, die in den Anwendungsbereich fallen.

## 3. Calculation of group profits for Amount A

Eine Reallokation von Besteuerungsrechten nach Amount A ist zumindest von der Systematik her grundsätzlich geeignet, da hierdurch nicht in die bestehenden Besteuerungsmechanismen eingegriffen, sondern nur im Anschluss an die herkömmliche Gewinnallokation ein Extra-Share an die Marktstaaten umverteilt wird. Entsprechende Reallokationen dürfen jedoch von den Staaten nicht zusätzlich anderweitig steuerlich erfasst werden.

a) Hinsichtlich der Festlegung des Gruppengewinnes sollte an die konsolidierte und auditierte Finanzberichterstattung im Staat der Gruppen-Muttergesellschaft angeknüpft werden, um eine verlässliche Grundlage zu haben.

b) Weitergehende Modifizierungen nach anderen (lokal geltenden) Rechnungslegungsstandards sollten unterbleiben, da diese zusätzliche Verkomplizierungen und Rechtsunsicherheit hervorrufen.

c) Aus systematischen Gründen können jedoch nur diejenigen Business-Lines einbezogen werden, die in den Anwendungsbereich fallen.

#### **4. Determination of Amount A**

Amount A soll gemäß dem Vorschlag des OECD-Sekretariates nur bei übermäßigen Profiten zur Anwendung kommen, die oberhalb eines zuvor festgelegten Normalgewinnes auf Gruppenebene liegen. Hierzu soll in einem ersten Schritt eine routinemäßige Rendite von den Staaten / Inclusive Framework verbindlich vorgegeben werden. Der übersteigende Betrag, d.h. die überdurchschnittliche Rendite, soll im Anschluss – teilweise – für eine Reallokation verwendet werden, wobei dieser Anteil ebenfalls von den Staaten verbindlich vorgegeben wird. Der zur Verteilung stehende Betrag (Amount A) soll dann z.B. formelbasiert nach Verkäufen auf die betroffenen Marktstaaten verteilt werden. In der Diskussion befindet sich bereits eine „10 over 10“-Lösung.

Aus Sicht der Unternehmen ist eine derartige formelhafte und nicht einzelfallbezogene Festlegung dieser Größen grundsätzlich erforderlich, um Rechtssicherheit und Rechtsklarheit für die Unternehmen zu gewährleisten.

Der festgelegte Normalgewinn ist jedoch ausreichend hoch anzusetzen, um zu vermeiden, dass über Amount A vermeintlich „übermäßige“ Gewinne realloziert werden, die in Wirklichkeit gar nicht bestehen.

Der im Anschluss über einen festgelegten Anteil zu berechnenden Amount A, der zu Reallokation freigegeben wird, sollte ausreichend niedrig angesetzt werden, da nicht nur die avisierten markt- und kundenbezogene Faktoren, sondern auch andere Faktoren wie z.B. F&E, Synergieeffekte oder eingesetzte technologische Verfahren zur Gewinnsteigerung beitragen.

Die Verteilung des formelhaft berechneten Amount A auf die Marktstaaten soll entsprechend der dort vorhandenen Umsätze erfolgen. Für die genaue Zuordnung müssen jedoch einfache und leicht handhabbare Größen gefunden werden, die sowohl die Art der Leistung und der Kundenbeteiligung (Güter oder digitale Services, entgeltlich oder unentgeltlich) als auch die Vertriebsform berücksichtigt. Dabei sollten nicht bloß technisch machbare, sondern verhältnismäßige Verfahren diskutiert werden.

Mit Blick auf die verschiedenen Vertriebsstrukturen bleibt zu sagen, dass Verkäufe an nicht verbundene Zwischenhändler nicht in den Re-Allokationsmechanismus fallen dürfen, da entsprechende Endkundenumsätze von diesen im Absatzmarkt zu versteuern und ggf. zu reallozieren sind.

Negative Gruppenergebnisse und Verluste sollten nicht künstlich in einen negativen Routinegewinn und einen positiven non-routine Profit aufgespalten werden, der dann teilweise als Amount A realloziert wird.

#### **5. Elimination of double taxation in relation to Amount A.**

Mit der Reallokation eines festgelegten Gewinnanteiles zu einem Marktstaat [Amount A] wird die ursprüngliche Zuordnung des Gruppengewinnes zu den beteiligten Staaten verändert und ein Teil des Gruppengewinnes nunmehr dem Marktstaat zugewiesen. Um eine doppelte steuerliche Erfassung dieses Betrages zu vermeiden, müssten entsprechende Ausgleichsmaßnahmen implementiert werden.

Aus der systematischen Logik heraus wäre es folgerichtig, Amount A als reallozierten Teil des Gruppengewinnes bei der steuerlichen Bemessungsgrundlage eines anderen Gruppenmitgliedes zu kürzen, damit nicht mehr als der 100%-Gruppengewinn (weltweit verteilt) besteuert wird. Geht man davon aus, dass Gewinne und Verluste einer Gruppe über die Zeit regelmäßig beim Gruppenträger anlanden, könnte dort der entsprechende Abzugsbetrag berücksichtigt werden. Angesichts der verschiedenen Konzernstrategien könnte auch ein Wahlrecht festgeschrieben werden.

Ob und inwieweit auch andere Korrekturmaßnahmen geeignet sind, muss im Einzelfall diskutiert werden. Denkbar wäre so z.B., dass die zusätzliche Steuerzahlung durch Amount A im Marktstaat einen Steuererstattungs-/anrechnungsanspruch in gleicher Höhe beim Gruppenträger bzw. einem Gruppenmitglied gegenüber seiner Finanzverwaltung auslöst.

## **6. Amount B**

Nach unserer Auffassung kann durch Amount A eine ausreichende Beteiligung der Marktstaates am Gruppengewinn gewährleistet werden. Es besteht daher keine Notwendigkeit, einen weiteren Korrekturmechanismus (Amount B, Amount C) zu implementieren.

Zudem würde ein weiterer Korrekturmechanismus nach Amount B direkt in die reguläre Unternehmensbesteuerung [hier: Level 1] eingreifen, anstatt im Anschluss eine Korrektur außerhalb des Systems [hier: Level 2] vorzunehmen. Auch löst die im Sekretariatsvorschlag enthaltene Unterscheidung zwischen „baseline“- und „beyond baseline“-Aktivitäten erhebliche Abgrenzungsschwierigkeiten aus. Es sollte deshalb eine klare und rechtssichere Definition vorgenommen werden, die unterschiedliche/widerstreitende Interpretationen durch die beteiligten Staaten verhindert.

Deutlich wird, dass diesbezügliche Streitigkeiten zwischen den Staaten immer zu Lasten der Unternehmen ausgetragen werden. Dringend erforderlich ist es deshalb, eine „competent authority“ zu benennen, die die entsprechenden Festlegungen mit Bindungswirkung für alle beteiligten Finanzverwaltungen trifft.

## **7. Amount C / dispute prevention and resolution**

Mit Blick auf die Vielzahl der an einem Reallokationsmechanismus beteiligten Staaten ist eine einheitliche und verbindliche Anwendung der Regelungen zwingend. Zuerst ist es erforderlich, dass einfache, klare und leicht zu handhabende Definitionen und Begriffsbestimmungen geschaffen werden. Sinnvoll ist es auch, dass die gesamte Reallokation nach Pillar 1 in einem einheitlichen, zentralisierten Verfahren stattfindet und nicht in eine Vielzahl an nationalen Besteuerungsverfahren atomisiert wird.

Zudem bedarf es eines verbindlichen Streitbeilegungsverfahrens, das innerhalb kurzer Zeit – idealerweise innerhalb eines Jahres – abgeschlossen sein muss. Dabei kann an die in einigen Doppelbesteuerungsabkommen verankerten Verfahren angeknüpft werden, wobei jedoch diese Verfahren deutlich verbessert und verkürzt werden müssen.

Bei den im Konsultationsdokument angesprochenen APAs ist anzumerken, dass Reallokationen von tatsächlich in einem Jahr erzielten Gewinnen nur schwer ex-ante bestimmt und festgelegt werden können, weil sich häufig ändernde Business-Modelle eine belastbare Vorausschau erschweren.

Daher setzt sich der DIHK für die Schaffung einer „competent authority“ ein, die verbindlich für alle beteiligten Staaten die Anwendung von Pillar 1 regelt. Diese „competent authority“ sollte zudem bei allen Streitigkeiten der einzige Ansprechpartner des jeweiligen Unternehmens sein (one-stop-shop).

### **C. Contact persons with contact data**

Dr. Rainer Kambeck, DIHK e. V., Economic and Financial Policy, SME Sector  
RA Guido Vogt, DIHK e.V., Head of International Taxation  
Tel.: +49 30 20308 2600  
Breite Str. 29, 10178 Berlin

### **D. DIHK – Who we are**

The Association of German Chambers of Commerce and Industry (Deutscher Industrie- und Handelskammertag, DIHK e.v.) is the central organisation for 79 Chambers of Commerce and Industry, CCI (Industrie- und Handelskammern, IHKs) in Germany. All German companies registered in Germany, with the exception of handicraft businesses, the free professions and farms, are required by law to join a chamber.

The DIHK speaks for more than three million entrepreneurs. They include not only big companies but also small and medium-sized enterprises. It does not represent any specific corporate group but all commercial enterprises in Germany. Thus, the DIHK opinions are equilibrated and well-balanced taking into account the whole business' requirements.

The DIHK also coordinates the network of the 130 German Chambers of Commerce abroad as well as delegations and representative offices of the German economy in 92 countries.

DIHK | Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V.  
Address for visitors: Breite Straße 29 | 10178 Berlin-Mitte  
Postal address: DIHK | 11052 Berlin  
Tel. +49 30-20308-0 | Fax +49 30-20308-1000 | Internet: [www.dihk.de](http://www.dihk.de)