

Unterstützung bei der Analyse der USR III

Das Eidgenössische Parlament hat an der Schlussabstimmung vom 17. Juni 2016 die Gesetzesvorlage zum Bundesgesetz über steuerliche Massnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmensstandortes Schweiz (USR III) gutgeheissen. Die Referendumsfrist läuft am 6. Oktober 2016 ab und von linker Seite wurde bereits das Referendum in Aussicht gestellt. Falls das Referendum zustande kommt – wovon auszugehen ist – kann die Abstimmung frühestens am 12. Februar 2017 stattfinden. Frühestmöglicher Termin für das Inkrafttreten der USR III wäre der 1. Januar 2019.

Da die Ausgangslage für die Kantone sehr unterschiedlich ist, ist die Gesetzesvorlage in Bezug auf diejenigen Reformelemente, die die Kantone betreffen, modular aufgebaut. Mit Ausnahme der Patentbox und des Wegfalls der kantonalen Sonderregimes für Holding- und Statusgesellschaften, die zwingend ins kantonale Recht übernommen werden müssen, sind die Kantone weitgehend frei, welche Elemente des Reformpaketes ins kantonale Recht übernommen werden. Bevor mit der Umsetzung konkreter Massnahmen begonnen werden kann, sollte abgewartet werden, wie die Kantone die USR III umzusetzen gedenken.

Wir unterstützen Sie bei der Analyse der Auswirkungen der USR III auf Ihr Unternehmen und beraten und begleiten Sie bei der Umsetzung der entsprechenden Massnahmen, damit das sich bietende Steu-



eroptimierungspotential sinnvoll genutzt werden kann. Unsere Spezialistinnen und Spezialisten helfen Ihnen gerne dabei.

Die Unternehmensnachfolge ist ein komplexer Vorgang, bei dem rechtliche, betriebswirtschaftliche und steuerrechtliche Problemkreise zusammentreffen. Wenn eine familieninterne Nachfolge nicht möglich oder gewollt ist, wird oft der Weg der Mitarbeiterbeteiligung beschritten. Ein zentraler Punkt beim sogenannten Employee-Buy-Out ist die Kaufpreisfestlegung, die zu ungeahnten Steuerfolgen führen kann. Wir beleuchten in einem Fachbeitrag die steuerlichen Aspekte von unter- oder überpreislichen Kaufpreisen für Mitarbeiterbeteiligungen.

Das Bundesgericht hat in einem lesenswerten Entscheid zur spannenden Frage Stellung genommen, wann Sponsoringbeiträge von Unternehmen als geschäftsmässig begründeter Aufwand zu anerkennen sind und wann sie als Liebhaberei im Interesse des Gesellschafters zu sehen sind. Dieser Entscheid wird ausführlich dargestellt und kommentiert.

*Michael Thomssen,
Leiter Steuern & Recht, lic. iur. HSG, dipl. Steuerexperte,
Mehrwertsteuerexperte FH, CAS in internationaler MWSt FH*



www.provida.ch

Inhalt

Update Unternehmenssteuerreform III	SEITE 2	(Sport-)Sponsoring im Spannungsfeld zwischen Geschäftsaufwand und Liebhaberei	
Steuerstatistik und Tax Freedom Days	SEITE 3		SEITE 6
Generationenwechsel bei Pestalozzi + Co AG: Moderner CEO mit Traditionsbewusstsein	SEITE 4	Nachfolgelösung mittels Employee-Buy-out	SEITE 7

Update Unternehmenssteuerreform III

National- und Ständerat haben die bestehenden Differenzen im Zusammenhang mit dem Bundesgesetz über steuerliche Massnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmensstandorts Schweiz (USR III) bereinigt und im Rahmen der Schlussabstimmung vom 17. Juni 2016 das Gesetzespaket verabschiedet. Die wichtigsten der sich auf Bundes- und Kantonsebene ergebenden Änderungen der Steuergesetzgebung werden nachfolgend skizziert.



Michael Thomssen,
Leiter Steuern & Recht,
lic. iur. HSG,
dipl. Steuerexperte,
Mehrwertsteuerexperte FH,
CAS in internationaler
MWSt FH

Vorbemerkungen

Das Gesetzespaket sieht eine Vielzahl von Änderungen vor, die ihren Niederschlag insbesondere im Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer und im Steuerharmonisierungsgesetz finden werden. Die Änderungen des Steuerharmonisierungsgesetzes werden somit zumindest teilweise Eingang in die Steuergesetzgebung der Kantone finden. Allerdings ist die Einführung zahlreicher Elemente der USR III für die Kantone fakultativ. Es bleibt abzuwarten, wie die Kantone das Instrumentarium der USR III mit Blick auf die Erhaltung der Standortattraktivität einsetzen werden.

Änderungen des Bundesgesetzes über die direkte Bundessteuer

a) Zinsbereinigte Gewinnsteuer (Notional Interest Deduction NID)

Die zinsbereinigte Gewinnsteuer ermöglicht Unternehmen mit einer hohen Eigenkapitalquote die Vornahme eines fiktiven Zinsabzuges. Dabei wird auf dem sogenannten Sicherheitseigenkapital ein kalkulatorischer Zins berechnet, der von den Unternehmen steuermindernd geltend gemacht werden kann. Der NID-Zinssatz orientiert sich an der Rendite langfristiger Bundesobligationen. Da der Zinssatz der langfristigen Bundesobligationen derzeit negativ ist, sind die Auswirkungen der zinsbereinigten Gewinnsteuer beim gegenwärtigen Zinsniveau vernachlässigbar. Für Forderungen gegenüber Dritten oder für Konzernfinanzierungstätigkeiten gegenüber ausländischen Konzerngesellschaften kann der NID-Zins jedoch aufgrund des Drittvergleichs bestimmt werden, was das Instrument für gewisse Finanzierungstätigkeiten attraktiv erscheinen lässt.

Änderungen des Steuerharmonisierungsgesetzes

a) Kantonale Patentbox (zwingend)

Die Einführung einer kantonalen Patentbox ist den Kantonen zwingend vorgeschrieben, aber bei der Ausgestaltung der Patentbox bleibt den Kantonen dennoch ein gewisser Rechtsetzungsspielraum. So sieht z.B. Art.



24a Abs. 1 nStHG vor, dass die Steuerentlastung der Gewinne auf Patenten und vergleichbaren Rechte maximal 90 % betragen darf. Den Kantonen steht es jedoch frei, eine geringere Entlastung vorzusehen.

Die Ermittlung des Patentboxgewinnes erfolgt nach der Residualgewinnmethode unter Berücksichtigung des von der OECD vorgegebenen modifizierten Nexusansatzes. Die Kantone können jedoch auf die beim Eintritt in die Patentbox vorgesehene Besteuerung der in der Vergangenheit geltend gemachten Forschungs- und Entwicklungskosten verzichten, wenn sie die Besteuerung innerhalb von fünf Jahren auf andere Weise sicherstellen (Art. 24a Abs. 3 nStHG).

b) Abschaffung kantonalen Steuerregimes für Holding-, gemischte- und Verwaltungsgesellschaften (zwingend)

Durch die Abschaffung der kantonalen Sonderregimes unterliegen diese Gesellschaften künftig der ordentlichen Gewinnbesteuerung. Die beim Statuswechsel vorhandenen stillen Reserven und der selbst geschaffene Goodwill werden, soweit sie bisher nicht steuerbar waren, in einer anfechtbaren Verfügung festgehalten. Die Kantone können bei einer Realisation dieser stillen Reserven innerhalb von fünf Jahren nach dem Statuswechsel (Art. 78g Abs. 1 nStHG) diese gesondert mit einer niedrigeren Sondersteuer erfassen. Die Höhe des Sondersteuersatzes wird vom kantonalen Gesetzgeber bestimmt.



USR III

c) Zinsbereinigte Gewinnsteuer (optional)

Die Kantone dürfen in Analogie zur direkten Bundessteuer die zinsbereinigte Gewinnsteuer (NID) einführen (vgl. vorstehende Ausführungen). Allerdings ist die Einführung der NID auf kantonaler Ebene an die Voraussetzung geknüpft, dass private Dividendeneinkünfte aus Beteiligungen >10 % zu mindestens 60 % besteuert werden (Art. 25 Abs. 1 lit. f nStHG).

d) Inputförderung für Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen (optional)

Die Kantone können zur Förderung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen vorsehen, dass maximal 150 % der effektiven im Inland angefallenen F+E Kosten als geschäftsmässig begründeter Aufwand anerkannt werden (Art. 25a nStHG).

e) Anpassungen bei der Kapitalsteuer (optional)

Das Steuerharmonisierungsgesetz eröffnet in Art. 29 Abs. 3 nStHG den Kantonen die Möglichkeit, für Eigenkapital, das auf Beteiligungen, Patente und Darlehen gegenüber Konzerngesellschaften entfällt, eine Steuerermässigung vorzusehen.

Die Gesamtentlastung durch Sonderregeln (Patentbox, NID, Inputförderung F+E) darf nicht grösser als 80 % betragen. Die in der Öffentlichkeit breit diskutierte Senkung der Gewinnsteuersätze ist nicht Bestandteil der USR III.

Schlusswort

Die Ausgangslage am Vorabend der USR III ist in den Kantonen unterschiedlich, so dass eine einheitliche Lösung für alle Kantone Utopie gewesen wäre. So sind Kantone mit einem hohen Anteil an Statusgesellschaften und hohen Gewinnsteuersätzen von der Reform wesentlich stärker betroffen. Das jetzt vorliegende Bundesgesetz über steuerliche Massnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmensstandorts Schweiz bietet den Kantonen ein ausgewogenes Instrumentarium, die USR III massgeschneidert umzusetzen. Dennoch ist die USR III für Bund und Kantone mit Mindereinnahmen verbunden.

Trotz des drohenden Referendums wird derzeit auf Bundesebene bereits an den Ausführungsbestimmungen gearbeitet und in den Kantonen wird heftig gerechnet. Wir beobachten die weiteren Entwicklungen aufmerksam, da die Reformmassnahmen tiefgreifende Veränderungen in der Steuerbelastung eines Unternehmens haben können. Wir unterstützen Sie gerne bei der Analyse der Auswirkungen der USR III auf Ihr Unternehmen oder Ihre Unternehmens-Gruppe.

Steuerstatistik und Tax Freedom Days

Neue Publikationen der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) geben Einblick in die Steuerstatistik der Schweiz. Publiziert wurde einerseits die «Steuerstatistik 2015» eine 14-seitige Broschüre mit statistischen Auswertungen zu natürlichen und juristischen Personen sowie zur Steuerbelastung in der Schweiz. Der Prospekt ist auf der Website der ESTV zu finden (vgl. nebenstehender Link).

Weiter hat die ESTV die ausführliche Publikation «Steuerbelastung in der Schweiz – Kantonshauptorte – Kantonsziffern 2015» veröffentlicht. Die Tabellen sind sowohl in gedruckter Form, als auch online einsehbar. Online lassen sich auf der Website der ESTV ausserdem diverse Steuerbelastungsvergleiche zwischen den Kantonen grafisch darstellen, weiter ist neu die Berechnung des sogenannten Tax Freedom Day für verschiedene Steuersituationen und Kantone verfügbar.

Der Tag der Steuerfreiheit

Der «Tax Freedom Day» zeigt bildlich an, wie lange jemand arbeiten muss, um alle Steuern auf Bund-, Kantons- und Gemeindeebene zu bezahlen. Dabei erstaunt es vor dem Hintergrund des Steuerföderalismus wenig,

dass innerhalb der Schweiz erhebliche Unterschiede bestehen. Während beispielsweise ein Doppelverdiener-Ehepaar mit zwei Kindern und einem Bruttoeinkommen von Fr. 100'000.– im Kanton Zug weniger als eine Woche für den Staat arbeitet, muss ein Ehepaar mit den gleichen Voraussetzungen im Kanton Neuenburg bis Anfang Februar arbeiten, um die Steuern bezahlen zu können. Aufgrund der Steuerprogression massiv länger arbeiten müssen Steuerpflichtige mit hohen Einkommen. Ein kinderloses Ehepaar mit einem Bruttoeinkommen von einer halben Million Franken arbeitet je nach Kanton bis anfangs Mai für den Staat.

Kommentar

Die auf den ersten Blick komfortable Steuersituation im internationalen Vergleich resultiert unter anderem daraus, dass sich die Berechnung der ESTV lediglich auf die direkten Steuern beschränkt. Die Belastung durch weitere Abgaben wie MWST, Sozialversicherungsabgaben (insb. AHV, ALV) sowie die privaten Krankenkassenprämien werden nicht berücksichtigt, wodurch das Bild der «Steuroase» empfindlich relativiert wird.



Steuerstatistik 2015



Tax Freedom Days 2015

Generationenwechsel bei Pestalozzi + Co AG: Moderner CEO mit

Mit Matthias Pestalozzi steht bei Pestalozzi + Co AG in Dietikon die neunte Generation am Steuer. Das Familienunternehmen präsentiert sich in wirtschaftlich nicht einfachen Zeiten ebenso stabil wie erfolgreich. Zu verdanken ist dies der über 250 Jahre dauernden ebenso besonnenen wie weitblickenden Geschäftsführung, die bei den Pestalozzis wohl bereits in den Genen verankert ist.

Es ist schon eine beachtliche Schweizer Firmengeschichte, die Pestalozzi + Co. AG seit gut 253 Jahren schreibt. Das Unternehmen ist seit Anbeginn zu hundert Prozent in Familienbesitz und wird immer von Familienmitgliedern geführt. Ein striktes Konzept, das sich über mehr als zweieinhalb Jahrhunderte als äusserst erfolgreich erwies. Die einstige Eisenwarenhandlung am Münsterhof im Herzen Zürichs ist heute eine führende und top-gesunde Wirtschaftsgrösse im Handelsbereich. Im Oktober 2014 übernahm Matthias Pestalozzi in der neunten Generation die Geschäftsführung der heutigen Pestalozzi-Gruppe. Traditionsgemäss ist er ebenfalls Mitglied des Verwaltungsrates und vertritt diesen innerhalb des Unternehmens als dessen Delegierter.

Turbulenter Einstieg

So fliegend und gut vorbereitet der Generationenwechsel von Vater Dietrich Pestalozzi an Sohn Matthias von-statten ging – Vater und Sohn hatten bereits seit fünf Jahren eng zusammengearbeitet –, so kalt erwischte es den jungen CEO bald nach seinem Amtsantritt. «Wir hatten wie üblich auch im Oktober 2014 das Budget für das kommende Jahr erstellt und es sah vielversprechend aus», erzählt Matthias Pestalozzi, «im Januar 2015 konnten wir es gleich wieder schreddern». Die Währungskrise mit ihren Wechselkurs-Herausforderungen schlug heftig ein. Für die Pestalozzi-Gruppe verschärfend war und ist der Umstand, dass sie viele Kunden aus

dem Industriesektor beliefert, die ihre Produkte wiederum selbst exportieren. Der starke Franken machte arg zu schaffen. Hinzu kamen Lagerbestände, die teilweise spezifisch für langjährige Kunden angelegt worden waren und nun plötzlich massiv weniger wert sein sollten. «Die Verunsicherung auf unserer und auf Kundenseite war anfänglich gross», erinnert sich Matthias Pestalozzi, «es brauchte einiges an Verhandlungen und Flexibilität, um der wirtschaftlichen Herausforderung Herr zu werden». Die Beruhigung gelang schliesslich mit einer Neuvellierung auf allen Stufen. 2015 sei ein schwieriges Jahr gewesen, man habe es aber über alles gesehen gut gemeistert, resümiert Matthias Pestalozzi. Schliesslich hat das Unternehmen in seiner langen Firmengeschichte schon etliche wirtschaftliche Turbulenzen gemeistert; das besonnene und stets unternehmensorientierte Vorgehen der Pestalozzi-Familie war immer der Schlüssel zum Erfolg. Und schliesslich auch der Schlüssel zum hohen Vertrauen der Kunden in das Unternehmen.

Umsichtig am Puls der Zeit

Die Pestalozzis sind seit jeher verantwortungsbewusste Führungskräfte. Shareholder-Value existiert in ihrem Denken nicht. Im Vordergrund steht das gesunde Unternehmen, die Reputation als ebenso wichtiger wie integrierender Arbeitgeber. Sich dem Wandel der Zeit und seinen wirtschaftlichen Herausforderungen zu stellen, am Puls der Zeit zu sein, ohne seine Identität preiszugeben – das



Von Profi zu Profi: persönliche Kundenberatung im Haustechnicenter.



CNC-gesteuertes Bearbeitungszentrum für Profilsysteme und Stahlrohre.

Traditionsbewusstsein

haben alle bisherigen Patrons exzellent geschafft. Auch, wenn sich Matthias Pestalozzi heute CEO nennt, agiert er doch als moderner Patron alter Schule: die gesunde Prosperität seines Unternehmens im Vordergrund, mit hoher Sorgfaltspflicht seinen Mitarbeitenden gegenüber und mit viel Freude an seinen Aufgaben. Selbstverständlich kamen mit der Zepterübernahme auch einige Änderungen zum Zug. So zog er seine früher auf drei Büroetagen verstreuten rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf zwei Stockwerken zusammen. Nach anfänglicher Skepsis finden die Teams heute die moderat verdichteten Arbeitsplätze eine Supersache.

Matthias Pestalozzi gehört mit seinen 38 Jahren klar der Elektronik-affinen Generation an. Entsprechend finden neue Kommunikationswege zu den Kunden Einzug. Tablets etwa, die auf Baustellen immer häufiger zum Einsatz kommen und die in der Tochterfirma Gabs AG bereits Standard sind. «Als Zulieferer von Metallbauern, Dachdeckern, Bauspenglern, Fassadenbauern oder Isolierspenglern möchten wir unseren Kunden das Bestellen bei uns so einfach und effizient wie möglich machen», bekräftigt Matthias Pestalozzi, «deshalb haben wir ein Tool entwickelt, das es erlaubt, unsere Produkte individuell spezifiziert und konfektioniert zu ordern». Der gute alte Fax hat in der Branche als Kommunikationsgerät noch nicht ausgedient, ebenso nicht das Telefon, doch werde der Onlineweg als Bestellkanal immer wichtiger.

Baubranche idealer Kunde

Als der Grossvater von Matthias Pestalozzi 1955 Land in Dietikon kaufte, war man tatsächlich weit und breit allein auf der grünen Wiese, mit der ersten Schweizer Eisenbahnlinie (der vormaligen Spanisch-Brötli-Bahn) als alleiniger Verkehrsader. Heute steht die Pestalozzi + Co AG im Mittelpunkt eines geschäftigen Industriegebietes mit Eisenbahn- und Autobahnanschluss. Die Wahl des Standortes erwies sich im Nachhinein als goldrichtig, die Belieferung des Wirtschaftsraumes ist durch die Verkehrsanbindung ideal. Als Pluspunkt überzeugt heute ebenfalls das breite Kundensegment der Baubranche; es bleibt stabil und bietet nach wie vor viel Wachstumspotenzial.

Für zukünftige Generationen vorspuren

Visionär ist Matthias Pestalozzi bescheiden. Er wolle den Familienbetrieb als Kollektivwerk weiterführen, seine Sa-



Mit Matthias Pestalozzi steht bei Pestalozzi + Co AG in Dietikon die neunte Generation an der Spitze.

che gut machen, um auf dem Schweizer Markt den Ruf des Unternehmens weiterhin zu festigen und die hohe lokale Verankerung als Dienstleister erfolgreich auszubauen. Und natürlich wünscht er sich, dass es auch eine zehnte und elfte Generation geben wird, die das Unternehmen unabhängig weiterführen werden. Für die zehnte Generation hat Matthias Pestalozzi bereits mit vier Kindern im Alter von 17 bis vier Jahren vorgespart. Doch, so betont er, es sei ebenfalls Familientradition, dass der Nachwuchs immer die freie Wahl habe, sein Leben nach eigenen Wünschen zu gestalten. Es sei kein Muss, in den Betrieb einzusteigen. Er selbst hat als diplomierter Physiker auch erst nach einigen Wanderjahren in den familiären Handelsbetrieb gefunden.

Lilly Sulzbacher

Pestalozzi + Co AG
Riedstrasse 1, 8953 Dietikon 1
+41 44 743 21 11
info@pestalozzi.com, www.pestalozzi.com



Die Pestalozzi-Gruppe...

... versteht sich als führender Lösungsanbieter und Handelspartner mit einem umfassenden Qualitätssortiment mit Vorfertigungs-, Beratungs- und Serviceleistungen – Zuverlässigkeit, Innovationsfähigkeit und Spitzenqualität zu fairen Preisen.

Gruppenumsatz	142 Mio. Franken
Personalbestand	300 (inkl. 27 Lernende)
Sortiment	48'000 Artikel an Lager
Logistik	65 Transporteinheiten
Qualitätsmanagement	zertifiziert nach ISO 9001:2008

(Sport-)Sponsoring im Spannungsfeld zwischen Geschäftsaufwand und Liebhaberei

Unterstützen Unternehmen Sportvereine stellt sich aus steuerlicher Sicht jeweils die Frage, ob die Unternehmen die Sponsoringbeiträge als geschäftsmässig begründeten Aufwand in Abzug bringen dürfen. Gerade bei kleineren, personenbezogenen Unternehmen droht die Gefahr, dass sich der Fiskus auf den Standpunkt stellt, die Sponsoringbeiträge nützen dem Unternehmen nichts und seien als Hobby des Inhabers zu qualifizieren. Nachstehend soll aufgezeigt werden, unter welchen Voraussetzungen ein Unternehmen Sponsoringbeiträge als geschäftsmässig begründeten Aufwand steuerlich in Abzug bringen darf.

Geschäftsmässige Begründetheit eines Aufwandes im Allgemeinen

Ob ein Aufwand geschäftsmässig begründet ist, beantwortet die Betriebswirtschaftslehre. Geschäftsmässig begründet sind Kosten, wenn sie aus unternehmungswirtschaftlicher Sicht vertretbar erscheinen. Nach der Rechtsprechung sind Aufwendungen dann geschäftsmässig begründet, wenn sie mit dem erzielten Erwerb unternehmungswirtschaftlich in einem unmittelbaren und direkten (organischen) Zusammenhang stehen. Mit anderen Worten muss alles, was nach kaufmännischer Auffassung in guten Treuen zum Kreis der Unkosten gerechnet werden kann, steuerlich als geschäftsmässig begründet anerkannt werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob ein Betrieb auch ohne den infrage stehenden Aufwand ausgekommen wäre und ob dieser Aufwand im Sinne einer rationellen und gewinnorientierten Betriebsführung zweckmässig war.

Demgegenüber zählen Aufwendungen, welche die Gesellschaft einzig für den privaten Lebensaufwand des Aktionärs oder einer ihm nahestehenden Person erbringt, nicht zum geschäftsmässigen Aufwand.

In diesem Spannungsfeld befindet sich der Unternehmer, der einen Kultur- oder Sportverein unterstützt und dabei einen Werbeeffect für sein Unternehmen erhofft.

Sportponsoring im Besonderen

a) Aktueller Bundesgerichtsentscheid

Die Frage, wo das Sponsoring aufhört und das Mäzenatentum beginnt, musste kürzlich auch das Bundesgericht beurteilen. Dem Entscheid lag folgender Sachverhalt zugrunde:

Eine im Kanton Zürich domizilierte und in der Informatik- und Management-Beratung tätige Unternehmung erwarb beim Schlittschuhklub Bern (SCB) eine Mitgliedschaft im «Member Club», welche zwei Sitzplätze auf der VIP-Tribüne des Stadions beinhaltete. Ausserdem war sie Mitglied des «Executive Club», wodurch sie weitere Sitzplätze im VIP-Bereich erhielt. Sowohl die Kosten für den Member-Club als auch



Beispiel Provida Sponsoring der U13 Junioren, Handballclub Romanshorn

diejenigen für den «Executive Club» verbuchte die Unternehmung als Sponsoring-Aufwand. Die Zürcher Steuerbehörden liessen lediglich die Kosten für zwei Sitzplätze zum Abzug zu und rechneten die Ausgaben für den «Executive Club» als geschäftsmässig nicht begründeten Aufwand auf. Begründet wurde die Korrektur mit dem Argument, dass die im IT-Bereich tätige und im Kanton Zürich domizilierte Beschwerdeführerin weder zu Bern noch zum Eishockeysport besondere Bezüge aufweise und es nicht ersichtlich sei, weshalb ihr eine Sponsorenvereinigung für den SCB Geschäftskontakte für Lobbyarbeit oder Networking vermitteln sollte.

b) Aus den Erwägungen des Bundesgerichts

Damit eine Sponsoringleistung steuerlich als geschäftsmässig begründeten Aufwand betrachtet wird hat ein Unternehmen nachzuweisen, dass es mit der Leistung zumindest einen indirekten Werbeeffect erzielt hat. Dieser liegt vor, wenn die Zuwendung für sportliche, soziale oder kulturelle Zwecke mit der Absicht erfolgt, konkrete Öffentlichkeitsarbeit zu betreiben, um das Image der



Hans Feldmann,
Rechtsanwalt, LL.M.



Nachfolgelösung mittels Employee-Buy-out

steuerpflichtigen Person in der Öffentlichkeit zu verbessern oder um in diesem Zusammenhang verkaufsfördernde Massnahmen zu treffen.

Sponsoring stellt eine derartige indirekte Werbung dar. Das Ziel des Sponsoring liegt einerseits in der Profilierung der Unternehmung in der Öffentlichkeit und andererseits in einem kommerziellen oder marketingmässigen Nebeneffekt für die Unternehmung. Der Werbeeffect kann auch bei fehlendem Aussenaustritt dadurch erzielt werden, dass die steuerpflichtige Person Zugang zu Sponsorenvereinigungen (Memberclubs) erhält, in denen sie geschäftliche Beziehungen pflegen (Networking) oder Lobbyarbeit für ihre geschäftlichen Ziele betreiben kann.

Das Bundesgericht korrigierte die zürcherische Einschätzung, da das Unternehmen nachweisen konnte, dass aufgrund von Kontakten zu Entscheidungsträgern, die ebenfalls Mitglieder im «Executive Club» waren, diverse Projekte akquiriert und Umsätze von rund Fr. 12 Mio. generiert werden konnten. Zu Gunsten der grundsätzlich beweisbelasteten Steuerpflichtigen hielt das Bundesgericht fest, dass es in der Natur der Sache liege, dass die exakte Herkunft der Umsätze letztlich nicht detailliert nachgewiesen werden könne und es genüge, wenn – über den nachweislich regen Gebrauch der VIP-Sitzplätze hinaus – Kundenwerbung und Networking betrieben worden sei, womit den Ausgaben zumindest indirekt ein Werbeeffect zukomme.

Wo die betragsmässigen Grenzen sind, lässt das Bundesgericht offen, es hält aber fest, dass Werbeaufwand in einem «betriebswirtschaftlich vertretbaren Verhältnis zur Unternehmensgrösse» zu stehen hat.

Zusammenfassung

Der Entscheid ist zu begrüssen, stellt das Bundesgericht doch klar, dass der Fiskus nicht zu stark in die Unternehmerische Entscheidungsfreiheit eingreifen darf. Dass mit dem Werbeaufwand eine zumindest indirekte Aussenwirkung erzielt wurde, hat indes der Steuerpflichtige nachzuweisen, wobei an den Nachweis keine zu grossen Anforderungen gestellt werden dürfen. Gelingt dieser Nachweis nicht, droht die steuerliche Aufrechnung der Sponsoringkosten sowohl beim Unternehmen als auch beim Inhaber als verdeckte Gewinnausschüttung.

Am Ende mancher Unternehmerkarrieren stellt sich die Frage, an welchen Nachfolger das Unternehmen weitergegeben wird. Ist keine familieninterne Nachfolge möglich, wird bei KMU nicht selten die Übergabe an Mitarbeiter gewählt. Dabei sind insbesondere mögliche Steuerfolgen im Zusammenhang mit einem unter- bzw. überpreislichen Kaufpreis und dessen allfälliger Umqualifikation in Erwerbseinkommen zu prüfen.



Sina Trchsel,
dipl. Steuerexpertin

A ist Miteigentümer des Architekturbüros X AG. Weil A das Pensionsalter erreicht hat, verkauft er seinen Aktienanteil an der X AG an den langjährigen Mitarbeiter B. Nach einigen Verhandlungen können sich A und B auf den Kaufpreis einer Aktie der X AG einigen, ohne eine Unternehmensbewertung erstellt zu haben. Dabei hat sich A zwar einen etwas höheren Verkaufspreis vorgestellt. Die begrenzten finanziellen Möglichkeiten von B erlauben jedoch keinen Verkauf der Aktien zum gewünschten Preis. Da B aber von A als sehr kompetenter Nachfolger eingeschätzt wird und A dies für das weitere Gedeihen des Unternehmens wichtig erscheint, ist er bereit, den Preis etwas zu reduzieren. Zudem wird A von B und dem Miteigentümer C die Möglichkeit eröffnet, auch weiterhin in einem reduzierten Pensum für die X AG tätig zu sein.

Im darauffolgenden Jahr deklariert B in seiner Steuererklärung erstmals die neu erworbenen Beteiligungsrechte an der X AG. Im Zuge des Veranlagungsprozesses erhält B ein Schreiben der Steuerverwaltung, welches ihn auffordert, den Kaufvertrag der X-Aktien sowie eine Unternehmensbewertung einzureichen, aus welcher der Verkehrswert einer X-Aktie ersichtlich ist. B ist erstaunt und fragt sich, weshalb die Steuerverwaltung diese Unterlagen bei ihm einfordert.

Werden Anteile an einer Kapitalgesellschaft verkauft, prüfen die Steuerverwaltungen regelmässig, ob der Kaufpreis der Anteile dem Verkehrswert entspricht. Als Verkehrswert gilt dabei jener Preis, der gegenüber einem unabhängigen Dritten erzielt werden könnte. Mitarbeitern gegenüber verrechnet man beim Aktienverkauf nicht immer jenen dem Verkehrswert der Aktien entsprechenden Preis, den man Drittpersonen abverlangen würde. Gelangt in solchen Fällen die Steuerbehörde zur Auffassung, der bezahlte Kaufpreis entspreche nicht dem tatsächlichen Verkehrswert, findet eine (teilweise) Umqualifikation in unselbständiges Erwerbseinkommen statt. Die gesetzliche Grundlage für die Besteuerung auf Bundesebene ist in Art. 17a ff. DBG verankert. Die kan-



Nachfolgelösung
direkte Bundessteuer

Weiter auf der nächsten Seite

tonalen Bestimmungen sind identisch. Zudem besteht darüber ein Kreisschreiben der Eidgenössischen Steuerverwaltung (KS ESTV Nr. 37 vom 22.07.2013 über Mitarbeiterbeteiligungen).

Beispiel

Das Aktienkapital der X AG ist eingeteilt in 100 Namenaktien à nom. CHF 1'000. A ist Eigentümer von 50 Namenaktien, welche er B verkauft. Der Steuerwert einer X-Aktie beträgt CHF 2'200.

Annahme Fall 1: Mögliche Steuerfolgen bei einem unterpreislichen Verkauf:

Steuerwert	CHF	2'200
Kaufpreis	CHF	1'850
Differenz	CHF	350 p.A.

Die positive Differenz von CHF 17'500 (50 x CHF 350) stellt bei B einen geldwerten Vorteil und damit Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit dar. Zudem sind darauf die Sozialversicherungsbeiträge geschuldet.

Annahme Fall 2: Mögliche Steuerfolgen bei einem überpreislichen Verkauf:

Steuerwert	CHF	2'200
Kaufpreis	CHF	3'000
Differenz	CHF	800 p.A.

Sofern nachgewiesen werden kann, dass es sich bei der Differenz von CHF 40'000 (50 x CHF 800) um eine (teilweise) verdeckte Lohn(voraus)zahlung an A handelt, wird diese Differenz bei A in steuerbares Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit – anstatt eines steuerfreien Kapitalgewinns – umqualifiziert. Zudem sind auf diesem Anteil die Sozialversicherungsabgaben geschuldet.

Annahme Fall 1: Der bezahlte Kaufpreis liegt unter dem Verkehrswert

Liegt der bezahlte Kaufpreis unter dem Verkehrswert, stellt die positive Differenz zwischen dem Verkehrswert und dem Kaufpreis beim Mitarbeiter einen geldwerten Vorteil und damit Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit dar. Dieser geldwerte Vorteil ist zudem sozialversicherungspflichtig. Die Annahme einer Schenkung ist ausgeschlossen, da die Bevorteilung aus dem zugrundeliegenden Rechtsverhältnis (Arbeitsrecht) erfolgt.

Annahme Fall 2: Der bezahlte Kaufpreis ist höher als der Verkehrswert

Liegt der bezahlte Kaufpreis über dem Verkehrswert und arbeitet der Verkäufer auch nach dem Verkauf im Unternehmen weiter, stellt sich die Frage, ob im Kaufpreis allenfalls eine teilweise Lohn(voraus)zahlung zu erblicken ist. Insbesondere der Verkauf der Anteile aus dem Privatvermögen des Verkäufers – der Verkäufer erzielt dabei einen steuerfreien Kapitalgewinn – sowie die Herabsetzung des Gehalts des Verkäufers für seine Arbeitsleistung nach dem Verkauf können Rückschlüsse auf eine verdeckte Lohnzahlung mittels Kaufpreisleistung zulassen. Auch in diesem Fall stellt die positive Differenz zwischen dem Verkaufspreis und dem Verkehrswert beim Verkäufer Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit dar. Dieses Einkommen ist ebenfalls sozialversicherungspflichtig.

Die vorgängig genannten Vorteile sind im Zeitpunkt des Erwerbs als Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit steuerbar. Da die Steuerbehörde meist jedoch erst mit der Einreichung der Steuererklärung im Folgejahr über die Übertragung der Anteile Kenntnis erhält, wird diese im Rahmen des ordentlichen Veranlagungsprozesses weitere Abklärungen und anschliessend eine mögliche Aufrechnung vornehmen. Für die Bemessung des Verkehrswertes stellen die Steuerbehörden grundsätzlich auf den aktuellen Steuerwert der verkauften Gesellschaft ab.

Um unvorhergesehene Steuerfolgen zu vermeiden, empfiehlt es sich, vor der Unterzeichnung des Kaufvertrages den Sachverhalt einem Steuerexperten vorzulegen und erst dann an die zuständige Steuerbehörde heranzutreten. Da steuermindernde Tatsachen vom Steuerpflichtigen zu beweisen sind, muss mit einer sachgerechten Unternehmensbewertung nachgewiesen werden können, dass es sich beim bezahlten Kaufpreis um den tatsächlichen Verkehrswert handelt.

Impressum

Redaktionelle Verantwortung:
Michael Thomssen,
Leiter Steuer-/Rechtsabteilung
der Provida Consulting AG

Kontakt: Manuela Leuenberger,
manuela.leuenberger@provida.ch

Produktion: www.lms-media.ch

Druck: Sonderegger Druck,
Weinfelden