

Nachfolge frühzeitig planen

Die Provida-Unternehmensgruppe hat mit der Lancierung des Provida Unternehmer Talks (PUT) am 24. August 2017 im Casino Theater in Winterthur ein attraktives Programm für unsere Kundinnen und Kunden aber auch für unsere Geschäftsfreunde zusammengestellt. Dieser Mix aus Informationen, Kultur und Humor kam bei unseren Gästen sehr gut an.

Diese Anlässe dienen dazu, Sie als unsere Kunden und Netzwerkpartner für Themen zu sensibilisieren und sich aber auch als Kunde und Berater noch besser kennen zu lernen, um Meinungen auszutauschen und selbstverständlich auch um Informationen und Projekte mit Ihrem Berater zu diskutieren und Anstösse zu liefern.

Dr. Marco Gehrig, dipl. Wirtschaftsprüfer und Verwaltungsrat der Provida geht in seinem Artikel zur Nachfolgeregelung des Unternehmens auf wichtige Aspekte dieses Prozesses ein. Die zentralen Fragen, welchen sich der Unternehmer zu stellen hat, konkretisiert er wie folgt:

- Wann ist der optimale Zeitpunkt für eine Nachfolgelösung – Zeitfenster frühzeitig planen
- Einbindung von Kunden und Mitarbeitenden in den Prozess der Nachfolgelösung einplanen
- Stand des optimalen Eigenkapitals im Zeitpunkt des Verkaufs aus Sicht des Verkäufers (Massnahmen zur steuerlichen und finanzierbaren besten Lösung vorzeitig planen)



www.provida.ch



- Finden des geeigneten «Nachfolgers» familieninterne versus externe Lösung?

Soll der Nachfolgeprozess von Erfolg gekrönt sein, bedarf es verschiedenster «Seilschaften», die aus Sicht des verkaufswilligen Unternehmers funktionieren müssen. Der langjährige Berater, der Verwaltungsrat der Firma, die Hausbank und möglicherweise neue bisher noch nicht involvierte Parteien, wie leitende Mitarbeiter und aussenstehende Berater und Rechtsanwälte können hier diese Gremien begleiten.

Unter Umständen ist es notwendig, die rechtliche Struktur des zu verkaufenden Unternehmens neu zu gestalten und auszurichten. Diese Fragen bedürfen einer gründlichen Evaluation der Verhältnisse. Gleichzeitig muss das zu verkaufende Unternehmen für den Verkaufsprozess optimal vorbereitet werden.

Zahlreiche Nachfolgelösungen sind nach Recherchen von Marco Gehrig in den kommenden Jahren geplant oder stehen an. Nehmen Sie sich die Zeit, um diese sicherlich nicht einfachen Fragestellungen frühzeitig anzugehen. Wir unterstützen Sie gerne in diesem Prozess.

Michael Arndt,
dipl. Steuerexperte

Inhalt

Die Nachfolgeregelung des Unternehmens: Praxistipps	SEITE 2	Die mehrwertsteuerliche Behandlung von Weiterverrechnungen (Entgelt / Kostenersatz oder Durchlaufposten)	SEITE 6
Abzugsfähigkeit von Bussen und Bestechungsgeldern	SEITE 3	Provida Unternehmer-Talk «PUT» im Casinotheater Winterthur	SEITE 8
Lohrer GmbH – «Kreativität mit Bodenhaftung» nennt die etwas andere Schreinerei ihr Verhältnis zu Holz	SEITE 4		

Praxistipps für die Nachfolgeregelung eines Unternehmens

Die Nachfolgeregelung ist für viele Unternehmer die letzte grosse unternehmerische Herausforderung, bevor die Geschäftsinhaber den letzten Lebensabschnitt antreten können. Dabei sind allerdings zahlreiche betriebswirtschaftliche und steuerrechtliche Überlegungen notwendig.

Die Nachfolgeregelung ist eine der grössten Herausforderungen für zahlreiche Unternehmer, vor allem für Klein- und Mittelunternehmen (KMU). Wie aus den Provida Unternehmerreports der vergangenen Jahre zu erkennen ist, zählt diese Herausforderung gar zu den oft genannten Sorgen vieler Unternehmen, da sie oft keinen Nachfolger finden können. Pro Jahr suchen schätzungsweise 70 000 KMU bzw. rund 13.9% aller Unternehmen (mit einem HR-Eintrag) einen Nachfolger (Nachfolgestudie KMU Schweiz, 2017, Bisnode D&B, S.4.). Die volkswirtschaftlichen Folgen, wenn diese zahlreichen Nachfolgeregelungen scheitern, sind schwerwiegend, wenn die zahlreichen Arbeitsplätze und die umfassende Steuersubstanz dieser betroffenen KMU in Betracht gezogen werden. In zahlreichen Branchen wird im Schnitt damit gerechnet, dass ca. 10 bis 20% in den nächsten fünf Jahren ihre Nachfolge regeln müssen.

Die frühzeitige Auseinandersetzung mit der Nachfolge, speziell in einem KMU, ist eine zentrale Herausforderung. Dabei sind aus betriebswirtschaftlicher und aus steuerrechtlicher Sicht einige Fragestellungen zu klären. Eine erste Frage stellt sich, zu welchem Zeitpunkt sich ein Geschäftsführer und -inhaber sich Gedanken zur Nachfolge machen soll. Da die Nachfolge ein sehr komplexer Prozess ist, sollte die Nachfolge sehr frühzeitig in Angriff genommen werden. Dabei sollte von einer Frist von zehn Jahren ausgegangen werden. In dieser Frist muss das KMU betriebswirtschaftlich auf die Übergabe vorbereitet werden. Die Verschuldung sollte reduziert und nicht betriebsnotwendige Substanz an den Eigentümer übertragen werden. Für einen potenziellen Nachfolger ist es von höchster Relevanz, dass er den Kaufpreis in einer zeitnahen Frist zurückerstatten kann. Daher ist die künftige Ertragskraft von hoher Relevanz. Das Geschäftsmodell sollte so ausgerichtet sein, dass der operative Geldfluss konstant im positiven Bereich gehalten werden kann. So wird die Attraktivität einer Nachfolge erhöht und die Selbstfinanzierung des

Unternehmens gestärkt. Bei vielen KMU ist weiter zu erwarten, dass diese hohe operative Geldflüsse erzielen.

Eine zweite Frage stellt sich bei der Beziehungsgestaltung zu wichtigen Kunden und Mitarbeitenden. Der Geschäftsinhaber unterhält oft sehr enge Beziehungen zu diesen beiden Anspruchsgruppen. Der Übergeber sollte diese beiden Anspruchsgruppen frühzeitig über einen potenziellen Nachfolgeprozess informieren und im besten Fall einbinden. Die Geschäftsbeziehungen sind sehr oft sehr stark auf den Eigentümer und weit weniger auf das Unternehmen selbst ausgerichtet.

Eine dritte Frage ist, dass das persönliche Vorsorgekapital nicht aus der Übergabe finanziert werden sollte. Daher kann frühzeitig Substanz in Form von Dividenden bei Kapitalgesellschaften, in Form von Darlehen oder Kapitalkonten bei Einzelunternehmen oder durch berufliche Vorsorgelösungen an den Unternehmer zurückerstattet werden. Der Erlös durch den Verkauf des Unternehmens sollte nicht in Verbindung mit der persönlichen Vorsorge gestellt werden. Oft scheitern potenzielle Übernahmediskussionen, weil sich die Parteien beim Preis nicht einigen können, da die berufliche Vorsorge in diesem Preis inkludiert wird.

Sorgfältige Suche nach dem geeigneten Nachfolger

Die wohl schwierigste und vierte Frage ist das Finden eines potenziellen Nachfolgers. Aus Praxisberichten von erfolgreichen Nachfolgeprozessen ist das folgende Vorgehen zu erkennen: In der Regel wird zuerst aus der Familie oder dem persönlichen Umfeld eines Geschäftsinhabers das Interesse für die Nachfolge geprüft. Dieser Schritt ist auch aus erbschaftsrechtlicher Sicht relevant, um eine Erbnachfolge ohne «juristische Kosten» zu vollziehen. Sofern aus diesem ersten Personenkreis sich kein Nachfolger finden lässt, sollten potenzielle Mitarbeitende in diesen Prozess involviert werden. Sofern sich auch aus diesem Personenkreis kein Nachfolger finden lässt, ist die Suche im externen Umfeld notwendig, was oft der Regelfall ist. Potenzielle Nachfolger finden sich oft aus der Branche. Daher sollte der Kontakt zu Berufsbildungen oder potenziellen Partnerunternehmen geprüft werden. Auch finden sich zahlreiche professionelle Berater, die diesen Prozess begleiten. Da die Übergabe für viele Unternehmer eine Herzensangelegenheit ist, stellt insbesondere die Diskretion ein wesentlicher



Dr. Marco Gehrig
dipl. Wirtschaftsprüfer,
Verwaltungsrat
der Provida-Gruppe

Impressum

Redaktionelle Verantwortung: Michael Thomssen,
Leiter Steuer-/Rechtsabteilung der Provida Consulting AG
Kontakt: Karin Grämiger, karin.graemiger@provida.ch
Produktion: www.lms-media.ch,
Druck: Sonderegger Druck, Weinfelden

Faktor dar, der bei der Auswahl eines externen Beraters geprüft werden muss.

Die fünfte Frage ist die Festlegung des Verkaufspreises des KMU und die Form der Finanzierung. In der Nachfolgepraxis wird oft die Earn-Out-Klausel vereinbart. Earn-Out-Klauseln sind Klauseln, aufgrund derer der Käufer nach dem Vollzug des Unternehmenskaufvertrages dem Verkäufer einen von bestimmten, nach diesem Vollzug eintretenden und von zukünftigen Ereignissen abhängigen Kaufpreis zahlt. Damit werden Risiken und Erträge oft gemeinsam getragen. Aus steuerrechtlicher Sicht ist es dabei von Interesse, dass eine Kapitalgesellschaft als Rechtsform gewählt wird. Der Verkauf von Aktien im Privatvermögen ist in der Regel einkommenssteuerfrei. Weiter sollte beachtet und vermieden werden, dass der Verkaufspreis in Form von Darlehen aus dem Unternehmen finanziert wird. Wenn der Kaufpreis in einer solchen Konstellation ausgestaltet ist, so besteht die Gefahr, dass ein Fall einer Transponierung oder einer indirekten Teilliquidation betroffen sein kann. Dies kann der Einkommenssteuer und der Sozialversicherung unterworfen werden, was kostspielige Folgen für den Verkäufer nach sich ziehen kann. Zu beachten ist weiter die Finanzierung, welche sichergestellt werden muss. Banken und externe Kapitalgeber verlangen oft Sicherheiten für den Nachfolgeprozess, was für einen jungen Nachfolger oft ein Scheiternsgrund darstellen kann. Daher sollte der Übergeber eines KMU prüfen, ob er nicht bereit ist, selbst ein privates Darlehen zu gewähren, um die Finanzierung sicherzustellen.

Coaching in der Übergangphase

Ein wesentlicher, persönlicher Aspekt ist auch die Rolle eines Unternehmers nach der vollzogenen Transaktion und der Übergabe. Es ist nicht nur die Übergabe, sondern auch die nächste, private Phase zu planen. Eine ideale Lösung ist dabei sicherlich, ob ein Übergeber eines KMU in die Rolle eines aktiven Coachs treten kann. Ein Nachfolger sollte unabhängig und eigenständig handeln und entscheiden können, allerdings kann es angebracht sein, teilweise Ratschläge und Empfehlungen zu erhalten. Dies kann in Form eines regelmässigen Coachings oder in der Form des Verwaltungsratspräsidenten einer Kapitalgesellschaft festgelegt werden. Voraussetzung ist allerdings, dass gegenseitig die Rolle schriftlich festgelegt und akzeptiert ist. Eine externe Begleitung des gesamten Nachfolgeprozesses kann dabei von hohem Nutzen sein, um die zahlreichen Fragestellungen in einem kritischen und konstruktiven Rahmen zu begleiten.

Der Nachfolgeprozess ist komplex, vielsichtig und anspruchsvoll. Es ist daher empfehlenswert, sich frühzeitig der Nachfolge und der Gestaltung eines persönlichen Lebensplans zu widmen. Selbst wenn das Lebensprojekt bis ins hohe Lebensalter weitergeht, sollte das Weiterbestehen geregelt sein, damit dieses kein abruptes Ende erfährt.



Nachfolgestudie

Abzugsfähigkeit von Bussen und Bestechungsgeldern



Hans Feldmann,
Rechtsanwalt, LL.M.

Das Bundesgericht nimmt in einem aktuellen Entscheid Stellung zur Frage der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Geldstrafen. Parallel dazu verabschiedete der Bundesrat die Botschaft für eine gesetzliche Regelung der steuerlichen Behandlung von finanziellen Sanktionen. Sowohl Bundesgericht als auch Bundesrat verfolgen dieselbe Stossrichtung:

Demnach sind Bussen sowie Bestechungsgelder an Privatpersonen steuerlich nicht abzugsfähig. Begründet wird dies mit dem Argument, dass bei einer Abzugsfähigkeit der Strafzahlung die verhängte Sanktion durch das Steuerrecht faktisch abgemildert würde.

Steuerlich abzugsfähig bleiben damit lediglich Bussen und Sanktionen die der Gewinnabschöpfung dienen und mit denen kein Strafzweck verbunden ist. Ebenfalls abzugsfähig sollen die Prozesskosten bleiben.



BGer, 26.9.2016,
2C_916/2014

Lohrer GmbH – «Kreativität mit Bodenhaftung» nennt die etwas

Im kommenden Jahr feiert die Lohrer GmbH in Bäretswil im Zürcher Oberland ihr 25-jähriges Bestehen. Es ist eine Handvoll innovativer und passionierter «Hölzler» – Handwerker, Restauratoren, Raumgestalter, Baumeister, Architekten und Künstler in einem, alles unter dem Dach einer hochmodernen Holzwerkstatt. Und ihr Bekenntnis zu Massivholz mit seinen fast uneingeschränkten Gestaltungsmöglichkeiten zahlt sich aus.

«Auf dem Holzweg sein» beschreibt ein nicht zielführendes Vorgehen. In einem Sprichwort aus Ostpreussen heisst es: «Jener geit den Holtweg, de andre den Soltweg.» («Jener geht den Holzweg, der andere den Salzweg.») Dem zu nichts führenden Holzweg wird hier der Salzstrasse gegenübergestellt, denn zwischen dem 12. und 17. Jahrhundert wurde mit dem Salzhandel viel Geld verdient. Norbert Lohrer hat sich seinen eigenen, echten «Holzweg» ausgewählt, einen ebenso visionären wie erfolgreichen – einen, der sich durchaus mit einer Salzstrasse vergleichen liesse... Sein handwerkliches Geschick, seine Passion für Holz und seine kreativen Inspirationen begleiten den Schreinermeister seit seiner Lehre, die er nur wenige Kilometer von Schaffhausen entfernt in Deutschland absolvierte.

Spannende Umsetzung

Schon als junger Berufsmann war Norbert Lohrer stets gefesselt von den Möglichkeiten, die ihm der Werkstoff Holz bot. Er fand es äusserst spannend, Ideen in einem Objekt, in einem Möbelstück Realität werden zu lassen. 1989 siedelte er in die Schweiz über. Es war der Beginn einer persönlichen Erfolgsgeschichte, die anfänglich zwar durchaus steinig war, die er jedoch nach eigener Einschätzung in Deutschland nie so hätte erleben können: «Wenn du Ideen hast, und sind sie noch so einzigartig, so brauchst Du ganz einfach auch Kunden, welche dafür einen entsprechenden Preis zu zahlen bereit sind. Und in meiner ehemaligen Heimat waren die Einkommen und Vermögenswerte einfach deutlich tiefer.»

Sein eigener Chef sein

Doch das Geld liegt auch in der Schweiz nicht einfach so auf der Strasse, dessen war sich Norbert Lohrer bewusst, die grosse Masse der Käufer will alles billig, die guten Ideen kommen nicht auf Befehl und wenn Käufer und Ideen ausbleiben, steht bald schon ein Gespräch mit einem Bankangestellten an. All diese Gedanken hinderten ihn nicht, sein eigenes Unternehmen zu gründen. Mit genügend beruflicher Erfahrung, einem 1992 erlangten Titel des Schreinermeisters, einem ganzen Haufen Ideen im Gepäck und der persönlichen Einschätzung, genau, sorgfältig, gewissenhaft und zuverlässig zu arbeiten, erfolgte 1993 in Gossau (ZH) der Schritt in die Selbständigkeit. «Es war ein Sprung ins kalte Wasser», wie Lohrer den Start seiner eigenen Firma heute beschreibt. Nach fünf Jahren folgte der Umzug in die Kulturfabrik Wetzikon – eine spannende, inspirierende Zeit mit einem regen Austausch unter den anderen Nutzern des Gebäudes. Mit einem kleinen Maschinenpark siedelte er schliesslich 2011 an den heutigen Standort in Bäretswil über. Eine ehemalige Druckerei wurde den Bedürfnissen einer Schreinerei entsprechend aus- und umgebaut. Heute arbeiten insgesamt sechs Personen unter dem Qualitätslabel Lohrer.

Faszinierend und inspirierend

«Holz kann vieles. Zum Beispiel die Phantasie anregen, gut riechen, geheimnisvoll aussehen, Wünsche wecken, sich verwandeln lassen und ein Produkt werden, auf das Kundenschaft wie Schreiner stolz sein können und Freude daran haben», so hat Norbert Lohrer selbst einmal über seinen



Badewanne aus Holz, gefertigt in echter Handarbeit: Das neueste Projekt des innovativen Schreinermeisters Norbert Lohrer.

Wohnräume mit Holz alt und neu kombiniert (re.).



andere Schreinerei ihr Verhältnis zu Holz

so geliebten Werkstoff und seine Verarbeitung sinniert. Das ist die Vorderseite der Medaille. Aber es gibt auch eine Rückseite: In Verbindung mit Möbelbauern fallen oftmals die Begriffe Design, Vision, Form, Funktionalität, Ergonomie und Komfort – und: Betuchtere Leute achten auf ein Label, No-Name-Produkte fallen da bei einer Ersteinschätzung schon alleine schon deswegen durch. Dieses Denken ist eine echte Krux für einen kleinen Betrieb.

Ehrlich und geerdet

In der Schreinerei Lohrer wird bodenständig gesprochen, von Leben, von Respekt vor Holz. «Was wir bearbeiten, wuchs über Jahrzehnte und bot, von den Wurzeln bis hinauf zur krönenden Spitze, anderen Leben ein Zuhause. Dass diese Aufgabe in übertragenem Sinne weiterbesteht, dasselbe Material in gewandelter Form nun Menschen zum Wohl und zur Freude dienen kann, lässt uns das Handwerk nicht als blosses Herstellen von Objekten nach soliden und fachmännischen Regeln verstehen, sondern eben auch als Dienst an jenen, denen das Werk ein Beitrag zur Behaglichkeit in ihrem Leben sein soll.» Deshalb schätzt Norbert Lohrer speziell die Zusammenarbeit mit den Auftraggebenden, den Austausch von Ideen, Vorstellungen und Wünschen. Die Ansprüche der Kundschaft nach Gestaltung, Nutzen und Ausstrahlung werden durch das Resultat von Einfühlung, Sachverstand und handwerklichem Können bestätigt. Bleibt schliesslich noch die Frage des Preises. «Unsere Stammkundschaft schätzt unsere Produkte, keine Frage, aber auch unsere ehrliche Arbeit, die sich in einem gewissen Geldrahmen bewegt, welcher keine Fantasiepreise umfasst», so Lohrer. Dass die «Holz-Künstler» ihr Handwerk verstehen und mit Massivholz umgehen können, belegen viele Arbeiten aus den Bereichen Möbel, Küche, Bad und Innenausbau, deren Formensprache von Anthroposophie bis Zweckdienlichkeit reicht.

Altbaurevitalisierung

Wer baut, umbaut oder saniert, will mit Fachleuten arbeiten. Meist sind es Planer oder Architekten, welche die Federführung innehaben. Vor 10 Jahren hat Norbert Lohrer eine erste Altbausanierung in Eigenregie durchgeführt – und dem Auftraggeber damit massiv Kosten gespart. «Als Handwerker geht man ganz anders an eine solche Aufgabe heran, weil man die Arbeiten der Kollegen aus den anderen Sparten versteht und teils nach gemeinsamen Lösungen sucht», so Lohrer. Mittlerweile hat er sich selbst bei Denkmalpflege und Heimatschutz einen Namen gemacht – und bereits viele Kunden überzeugt.



Die Belegschaft der Lohrer GmbH mit Firmeninhaber Norbert Lohrer (3.v.l.).



Holzstabbeln modern interpretiert.

Holzbadewannen und -Lavabos

«Wir schätzen das Moderne wie Klassische, das Organische wie das Verspielte.» Zu diesem Grundsatz passt das neueste Projekt im Hause Lohrer: Badewannen aus Holz (www.holztraumbad.ch). Ursprünglich von einem befreudeten Schreiner kurz vor seiner Pensionierung auf den Markt gebracht, entwickelte Norbert Lohrer die Holzbadewannen von kubischen Formen weiter zu ovalen und Wannen in Muschelform. Das einheimische Holz wird in einem Schweizer Unternehmen dampfgebogen (Thonet-Verfahren), anschliessend in der Werkstatt der Lohrer GmbH verleimt und von Hand geschliffen – es sind lauter Unikate.

Vertrauen in Spezialisten

Warum im Finanz- und Treuhandbereich die Provida Consulting AG für die Lohrer GmbH tätig ist, kann Norbert Lohrer einfach beantworten: «Wir sind echte «Holzköpfe» und keine Finanz-Spezialisten. Daher vertrauen wir seit Jahren in den Bereichen Buchhaltung, Steuern und Verträge diesem verlässlichen Unternehmen. Unser grosser Vorteil: Wir erhalten alles aus einer Hand. Durch die guten Erfahrungen im Laufe der Jahre, und zwar menschlich wie fachlich, hat sich mittlerweile eine vertrauensvolle Partnerschaft entwickelt, auf die wir gerne auch in Zukunft setzen.

Lohrer GmbH, Adetswilerstrasse 6, 8344 Bäretswil
+41 44 932 64 65, info@lohrer.ch



www.lohrer.ch

Die mehrwertsteuerliche Behandlung von Weiterverrechnungen

Weiterverrechnungen von Kosten sind insbesondere innerhalb von Konzernen oft aus direktsteuerlichen Gründen geboten, um Gewinnverlagerungen und die daraus resultierenden Steuerprobleme zu vermeiden. In Bezug auf die Mehrwertsteuer ergeben sich daraus oftmals komplexe Fragestellungen, insbesondere bei grenzüberschreitenden Sachverhalten. Der vorliegende Artikel versucht Licht ins Dunkel zu bringen.

Vorbemerkungen

Bei der Weiterverrechnung handelt es sich begrifflich um Drei- oder Mehrparteiengeschäfte. Dies erfordert eine Definition der Leistungsbeziehungen zwischen allen beteiligten Parteien. Das weiterverrechnende Unternehmen (K1) kann dabei gegenüber dem Leistungserbringer entweder im eigenen Namen (indirekte Stellvertretung) oder in fremden Namen (direkte Stellvertretung) auftreten. Von Relevanz ist dabei zudem, ob es sich bei den weiterverrechneten Kosten um eigenständige Hauptleistungen oder um reine Nebenleistungen handelt.

Der Autor beschränkt sich aufgrund der Komplexität der Materie im Folgenden auf die Darstellung der Mehrwertsteuerfolgen bei Dreiparteiengeschäften mit Schwerpunkt auf der indirekten Stellvertretung.

von L unmittelbar gegenüber K2 erbracht. Die von K1 an K2 weiterverrechneten Kosten stellen bei K1 keinen Umsatz dar, sondern sind ein reiner Durchlaufposten. Daraus ergibt sich im Umkehrschluss, dass die Voraussetzungen für den Vorsteuerabzug bei K2 gegeben sein müssen.

K1 kann somit weder den Vorsteuerabzug auf den von L mit Mehrwertsteuer fakturierten Leistungen geltend machen noch müssen die an K2 verrechneten Kosten umsatzsteuerlich abgerechnet werden.

Als gesetzliche Voraussetzung für die direkte Stellvertretung gilt, dass die Vertreterin (Art. 20 Abs. 2 MWSTG / Art. 24 Abs. 6 lit. b MWSTG):

- nachweisen kann, dass sie als Stellvertreterin handelt und die vertretene Person eindeutig identifizieren kann,
- das Bestehen eines Stellvertretungsverhältnisses dem Leistungserbringer oder der Leistungserbringerin ausdrücklich bekannt gibt oder sich dieses aus den Umständen ergibt und
- die weiterverrechneten Kosten in der Rechnung gesondert ausweist (durchlaufender Posten).

Die Eidg. Steuerverwaltung setzt nebst den im Mehrwertsteuergesetz expliziten aufgeführten Grundsätzen voraus, dass die Weiterverrechnung der Kosten ohne Zuschlag erfolgt (MWST-Info 07, Steuerbemessung und Steuersätze, Ziff. 1.2.).

Beispiel

K1 kauft im Namen von K2 bei L eine Leistung mit einem Wert von CHF 100 ein. L stellt die Leistung K1 mit CHF 108 in Rechnung (CHF 100 zzgl. 8% MWST). K1 muss CHF 108 an K2 weiterverrechnen. K2 kann die Vorsteuer von CHF 8 geltend machen, sofern die Voraussetzungen hierfür erfüllt sind.

b. Indirekte Stellvertretung

Die indirekte Stellvertretung dürfte in der Praxis wohl den Regelfall darstellen. Bei der indirekten Stellvertretung tritt K1 gegenüber L zwar im eigenen Namen auf, kauft diese Leistung nach einer internen Vereinbarung auf Rechnung von K2 ein (z.B. Marketingaufgaben, Buchhaltungsdienstleistungen, Rechtsberatung, Bewirtschaftungsleistungen von Flottenfahrzeugen etc.).

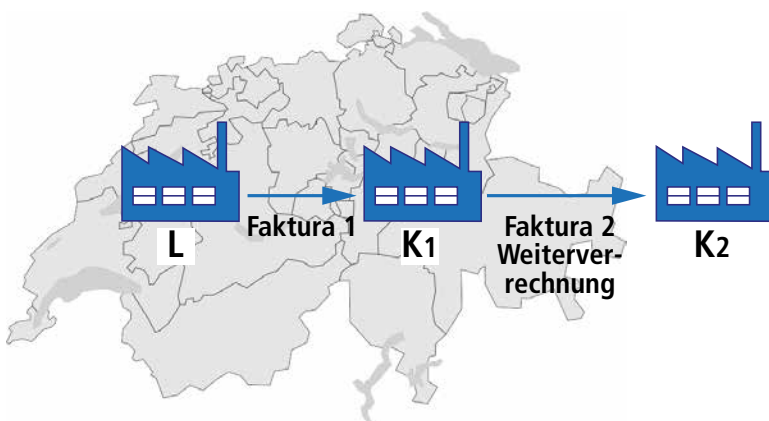


Michael Thomssen,
Leiter Steuern & Recht,
lic. iur. HSG, dipl. Steuerexperte,
Mehrwertsteuerexperte FH,
CAS in internationaler
MWSt FH

Dreiparteienverhältnisse

a. Direkte Stellvertretung

Bei der direkten Stellvertretung tritt K1 definitionsgemäss gegenüber L ausdrücklich im Namen und auf Rechnung von K2 auf. Mit anderen Worten: L weiss im Zeitpunkt der Leistungserbringung, dass K2 Leistungsempfänger ist und K1 lediglich als Rechnungsempfänger fungiert. Bei dieser Konstellation gilt die Leistung



L = Leistungserbringer

K1 = weiterverrechnende Konzerngesellschaft / Vertreterin

K2 = mit Kosten belastete (ausländische) Konzerngesellschaft / Vertretene

(Entgelt / Kostenersatz oder Durchlaufposten)

Gemäss Art. 20 Abs. 3 MWSTG ist das Leistungsverhältnis zwischen K1 und K2 gleich zu qualifizieren, wie das Leistungsverhältnis zwischen L und K1. Diese gesetzliche Regelung führt somit zu einer Duplizierung der ursprünglich von L an K1 erbrachten (und weiterverrechneten) Hauptleistung. Dies bedeutet, dass der Ort der Leistung durch die Weiterfakturierung nicht beeinflusst wird.

Beispiel

L stellt K1 Rechnung für eine Beratungsleistung. Der Leistungsort befindet sich gemäss Art. 8 Abs. 1 MWSTG am Sitz des Leistungsempfängers (also am Sitz von K1). Da K1 in der Schweiz ansässig ist, stellt L an K1 Rechnung mit 8% Mehrwertsteuer. Bei der Weiterfakturierung gilt weiterhin das Empfängerortsprinzip. Da K2 im Ausland ansässig ist kann K1 entsprechend ohne Mehrwertsteuer an K2 fakturieren.

Die Relevanz von Haupt- und Nebenleistungen

Unabhängig davon, ob Fremdleistungen von K1 eingekauft und weiterverrechnet werden oder K1 eigene Leistungen an K2 erbringt, es fallen regelmässig Kosten an, die an K2 weiterverrechnet werden (z.B. Kosten für Kopien, Porti, Telefon, Reisespesen, Übernachtungskosten, Gebühren, etc.). Für diese Kosten besteht teilweise aus mehrwertsteuerlicher Sicht ein anderer Leistungsort wie für die Hauptleistung, so dass sich die Frage stellt, wie diese Nebenleistungen mehrwertsteuerlich zu behandeln sind.

Das Mehrwertsteuergesetz sieht vor, dass Nebenleistungen, die eng mit einer Hauptleistung verbunden sind, deren mehrwertsteuerliches Schicksal in Bezug auf Steuersatz, Leistungsart und Leistungsort teilen (Art. 19 Abs. 3 MWSTG).

Definitionsgemäss spricht man demnach von einer Nebenleistung, wenn

- die Leistung im Vergleich zur Hauptleistung von untergeordneter Bedeutung ist oder
- die Leistung mit der Hauptleistung eng zusammenhängt oder
- die Hauptleistung dadurch wirtschaftlich ergänzt wird oder
- die Leistung üblicherweise mit der Hauptleistung zusammen erbracht wird.

Sind die Voraussetzungen für die Qualifikation als Nebenleistung erfüllt, so werden alle mehrwertsteuerrelevanten Merkmale der Hauptleistung auf die Nebenleistung übertragen.

Beispiel

K1 berät K2 bei der Personalrekrutierung. Im Zusammenhang mit diesen Beratungskosten fallen auch noch Kosten in Form von Fahrzeugspesen und Verpflegungskosten wie folgt an:

Beratung Personalrekrutierung	CHF	3'500
Fahrzeugspesen	CHF	150
Verpflegungskosten	CHF	180
Rechnungstotal	CHF	3'830

Die erwähnten Kosten stellen Nebenleistungen der vereinbarten Hauptleistung dar. K1 kann somit aufgrund des ausländischen Sitzes von K2 die Leistungen gestützt auf Art. 8 Abs. 1 MWSTG ohne Mehrwertsteuer fakturieren.

Es empfiehlt sich, dass K1 die Nebenkosten stets zusammen mit der Hauptleistung fakturiert. Werden die Nebenkosten separat fakturiert, entstehen unter Umständen Nachweisprobleme in Bezug auf den Zusammenhang zwischen Haupt- und Nebenleistung.

Zudem sollte man darauf achten, dass bei Bestehen einer Unsicherheit, ob auf einer Leistung die Mehrwertsteuer geschuldet ist, die Mehrwertsteuer nicht zu Unrecht ausgewiesen wird. Bei einem schweizerischen Leistungsempfänger ist der Vorsteuerabzug in der Regel auch dann gewährleistet, wenn die Mehrwertsteuer zu Unrecht ausgewiesen wird. Bei einem ausländischen Leistungsempfänger besteht das Risiko, dass diesem die Rückerstattung der Mehrwertsteuer im Rahmen des Vergütungsverfahrens verweigert wird.



MWST-Gesetz

Fazit

Aufgrund der vorstehenden Ausführungen wird ersichtlich, dass es vor allem bei der Verrechnung von Leistungen ins Ausland von Vorteil ist, wenn man die Spielregeln kennt. Die angeführten Beispiele stellen eine starke Vereinfachung dar. In der Praxis sind wesentlich komplexere und vielschichtiger Sachverhalte anzutreffen.

Provida Unternehmer-Talk «PUT» im Casinotheater Winterthur

An diesem gewittrigen Donnerstagabend Ende August 2017 trafen fast alle Gäste trockenen Fusses im Casinotheater Winterthur ein. Dr. Beat Hirt und Beat Weinwurm begrüßten über 50 interessierte Kunden zum Provida Unternehmer-Talk.

Dr. Marco Gehrig analysierte den Provida Unternehmerreport «PUT» mit direktem Bezug zu aktuellen Wirtschaftsthemen. Der Provida Unternehmerreport erscheint zwei Mal pro Jahr und zeigt auf, welche Faktoren, Themen und Tendenzen den wirtschaftlichen Erfolg von Schweizer Unternehmen in welcher Intensität beeinflussen. Peter Eisenhut, Managing Partner bei Ecpol AG, und Dr. Marco Gehrig beleuchteten die wirtschaftliche Lage und wagten einen Blick in die Zukunft.

Als Überraschungsgast beehrte uns der legendäre Drögeler Fredi Hinz, der von Victor Giacobbo souverän parodiert wurde und seine Meinung originell und wie gewohnt pointiert kundtat. Beim anschliessenden Apéro Riche genossen die Teilnehmer das entspannte Netzwerken.



Victor Giacobbo alias Drögeler Fredi Hinz unterhielt das Publikum gewohnt originell.



Dr. Marco Gehrig dipl. Wirtschaftsprüfer, Verwaltungsrat der Provida-Gruppe.



Dr. Beat Hirt (rechts) und Beat Weinwurm begrüßten die zahlreichen Gäste.



Peter Eisenhut (rechts), Managing Partner bei Ecpol AG, und Dr. Marco Gehrig beleuchteten die wirtschaftliche Lage.



Beim anschliessenden Apéro Riche wurde rege weiterdiskutiert.

PROVIDA

Persönlich und kompetent

- Unternehmensberatung
- Steuern und Recht
- Wirtschaftsprüfung
- Treuhand

Provida-Gruppe
 Romanshorn · Frauenfeld · Fribourg · Rorschach · St.Gallen · Wetzikon · Zürich
 info@provida.ch · www.provida.ch