

TREUHAND *kompakt*

JULI/AUGUST 2016
NEWSLETTER **07**

AKTUELLE THEMEN – KOMMENTIERTE ENTSCHEIDE – PRAXISFÄLLE



Liebe Leserin, lieber Leser

In unserem ersten Beitrag erhalten Sie einen allgemeinen Überblick über die Bemessung der steuerlich angemessenen Verrechnungspreisen unter verbundenen Unternehmen.

Viele Ehegatten und Unternehmer befassen sich mit einer optimalen Gestaltung ihrer ehelichen Vermögensrechte. Dies wird im Eherecht über einen Ehevertrag geregelt, und für den schlimmsten Fall wird eine optimale erbrechtliche Lösung über den Erbvertrag gewählt. In drei Schritten zeigen wir Ihnen die wichtigsten Eckpunkte für eine fundierte Finanzanalyse im Kontext der fundamentalen Unternehmensbewertung auf. Zudem finden Sie in dieser Ausgabe kommentierte Gerichtsentscheide zum Lohnanspruch während der Probezeit sowie zahlreiche Praxisfälle.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre.

Petra Schmutz, Redaktorin

IN DIESER AUSGABE:

- Top-Thema: Verrechnungspreisgestaltung Seite 1
- Praxisfälle Seite 5
- Best Practice: Maximalbegünstigung beim Ehe- und Erbvertrag Seite 7
- Top-Thema: Analyse der historischen Finanzzahlen Seite 8
- Kommentierte Gerichtsentscheide: Lohnanspruch in der Probezeit Seite 10
- Arbeitshilfe: Checkliste Immobilienverkauf Seite 12

Leistungsaustausch und Fremdvergleichsgrundsatz

Die Bemessung der steuerlich angemessenen Verrechnungspreise unter verbundenen Unternehmen ist ein häufiges Thema für Steuerbehörden und Unternehmen. Der Kampf um Steuersubstrat zwischen den Staaten hat sich in den letzten Jahren verschärft, weshalb es auch häufiger zu Doppelbesteuerungskonflikten kommt.

■ Von Dr. iur. Marco Greter

Die Schweiz profitierte bisher aufgrund der vergleichsweise moderaten Gewinnsteuertarife wohl eher von einem Zufluss an Steuersubstrat zulasten von Hochsteuerländern. Besondere Sachverhalte führten hierzulande aber auch bisher schon zu Gewinnaufrechnungen

aufgrund unangemessener Verrechnungspreise. Gesetzliche Grundlage dafür sind Art. 58 Abs. 1 DBG und Art. 24 Abs. 1 StHG, wozu sich eine reichhaltige Rechtsprechung entwickelt hat. Weil die bisher geltenden Grundsätze von gewissen Steuerverwaltungen

vereinzelt in Frage gestellt werden, sind klärende Gerichtsentscheide hilfreich. Nach einem allgemeinen Überblick wird auf ein wichtiges Zürcher Urteil näher einzugehen sein.

Verrechnungspreise unter Nahestehenden

Bei Geschäftsaktivitäten unter vom gleichen Aktionariat beherrschten Unternehmen kann es vorkommen, dass in Abweichung von Marktverhältnissen Konditionen vereinbart werden, die zu einer steuerlich motivierten Gewinnverschiebung führen. Deshalb müssen bei verbundenen Unternehmen die Leistung und Gegenleistung nach gefestigter Praxis und Rechtsprechung einem Fremdvergleich standhalten, d.h. der Leistungsaustausch muss nachweislich marktkonform sein (Grundsatz des «dealing at arm's length»). Ei-



nen guten Überblick über die bisherige Praxis und Rechtsprechung verschafft der Aufsatz von Martin Zweifel und Silvia Hunziker, auf den hier unter Verzicht auf zusätzliche Zitate generell verwiesen wird (Zweifel/Hunziker, Steuerverfahrensrecht, Beweislast, Drittvergleich, «dealing at arm's length», Art. 29 Abs. 2 BV, Art. 58 DBG – Beweis und Beweislast im Steuerverfahren bei der Prüfung von Leistung und Gegenleistung unter dem Gesichtswinkel des Drittvergleichs, Archiv für Schweizerisches Abgaberecht ASA 77 S. 677 ff.).

HINWEIS

Unternehmen müssen die Vertragskonditionen vereinbaren und die Geschäfte vollziehen, ohne dazu die meist erst nach Jahren vorliegende Beurteilung der Steuerverwaltungen berücksichtigen zu können. Aus Rechtssicherheitsgründen müssen sie deshalb wissen, nach welchen Grundsätzen sie die Verträge ausgestalten sollen. Dazu ist eine Rangordnung der Methoden wichtig. Wenn die Unternehmen dabei nach der **Preisvergleichsmethode** vorgehen und die Konditionen so festsetzen, wie dies auch unabhängige Geschäftsleute unter freien Marktverhältnissen täten, sollten sie eigentlich nach verbreiteter Annahme auch steuerlich auf der sicheren Seite sein. Was unabhängige Dritte ohne Steuerkonsequenzen untereinander vereinbaren, dürfte eigentlich nach dem gesunden Menschenverstand auch für verbundene Unternehmen keine abweichenden Steuerfolgen mit sich bringen.



Der regelmässig in den Doppelbesteuerungsabkommen verankerte Grundsatz des «dealing at arm's length» gilt auch bei grenzüberschreitenden Sachverhalten. Die normative kollisionsrechtliche Regelung basiert auf Art. 9 Abs. 1 des OECD-Musterabkommens, der vorsieht, dass die verbundenen Unternehmen ihre Konditionen so ausgestalten müssen, wie dies **unabhängige Unternehmen miteinander vereinbaren** würden. Zu diesem als **Dritt- oder Fremdvergleich** bezeichneten Grundsatz veröffentlichte die OECD im Jahr 1995 erstmals Verrechnungspreisgrundsätze für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen (kurz: OECD-Richtlinien). Die sog. **Preisvergleichsmethode** verkörpert den Fremdvergleichsgrundsatz am unmittelbarsten. Sie ist laut den OECD-Richtlinien die für die Führung des Fremdvergleichs **bevorzugte Standardmethode**, sofern vergleichbare Verhältnisse bestehen und das Datenmaterial ausreicht. Neben zwei weiteren Standardmethoden erwähnt die OECD subsidiäre geschäftsvorfallbezogene Gewinnmethoden, von

denen hier die **Gewinnaufteilungsmethode** (Profit-Split-Method) im Vordergrund steht. Die drei herkömmlichen Standardmethoden haben nach den OECD-Richtlinien 1995 Vorrang vor den Gewinnmethoden und die **Preisvergleichsmethode hat Vorrang** von den andern Standardmethoden.

Umstrittene Methodenwahl

Die sich jedoch in den letzten Jahren (nicht nur in der Schweiz) bei Steuerbehörden ausbreitende Tendenz, nach Jahr und Tag Gewinne anhand einer **Profit-Split-Methode** von einem Unternehmen auf ein anderes «umzuteilen» und dort zu besteuern, entspringt überwiegend fiskalistischem Bestreben. Für die betroffenen Unternehmen werden dadurch erhebliche Rechtsunsicherheit, Steuer- und Liquiditätsrisiken verursacht, die nicht selten zu Doppelbesteuerungen führen. Es ist deshalb zu begrüssen, dass das Steuerrekursgericht des Kantons Zürich in einem Urteil die Verhältnisse vorerst klargestellt und den **Vorrang der Preisvergleichsmethode** bestätigt hat (rechtskräftiger Entscheid vom 29.06.2015, DB.2011.50/ST.2011.77).

Das Urteil betrifft zwar die Anlagefondsbranche, hat aber darüber hinaus eine grundsätzliche Bedeutung für die Verrechnungspreise unter verbundenen Unternehmen, weil das Rekursgericht auch zu den OECD-Richtlinien Stellung nimmt und sich die Methodenfrage nicht auf die Finanzbranche beschränkt.

Ausgangssachverhalt

Die Aktionäre der hier als AM Asset Management AG (kurz AM AG) bezeichneten Gesellschaft errichteten in den 90er-Jahren mehrere Anlagefonds. Weil die Bewilligungsverfahren in der Schweiz sehr lange dauerten und sie persönliche Beziehungen zum diesbezüglich kompetitiven Finanzplatz Liechtenstein hatten, errichteten sie die Fonds nach liechtensteinischem Recht mit einer Fondsleitungsgesellschaft – hier als C AG bezeichnet in Liechtenstein. Im Fondsgeschäft besteht die Wertschöpfungskette in der Regel aus den Funktionen Fondsleitung, Marketing/Vertrieb, Mandantenbetreuung, Research, Asset-Management und Fondsadministration. Im vorliegenden Fall hatte die Fondsleitungsgesellschaft C AG das Asset- bzw. Portfolio-Management mit einem **Vermögens-**

verwaltungsvertrag an die schweizerische Schwestergesellschaft AM AG delegiert. Die Strukturierung des Fondsgeschäfts hatte unternehmerische und regulatorische Gründe und war nicht durch steuerliche Motive geprägt. Die C AG unterstand der Aufsichtsbehörde in Liechtenstein und entrichtete dort auf ihren Gewinnen substantielle Gewinnsteuern.

Die Fondsleitung C AG verrechnete den Fonds die reglementarischen Verwaltungsgebühren. Die Kernaufgaben einer Fondsleitung sowie den Vertrieb nahm sie von Liechtenstein aus selber wahr. Die Entschädigung für das delegierte Portfolio-Management wurde in Abhängigkeit der jeweiligen Fondsvermögen in sog. Basispunkten bemessen, bei zwei der Fonds mit 60 Basispunkten und beim dritten mit 80 Basispunkten. Die Rechnungsstellung in Basispunkten entspricht einer üblichen Entschädigungsmethode im Asset Management. Die Ausgestaltung des Vermögensverwaltungsvertrags wurde vom Zürcher Fiskus früher akzeptiert und erstmals ab dem Geschäftsjahr 2006/2007 beanstandet. Die AM AG erzielte in diesem Geschäftsjahr aus ihrer Tätigkeit immerhin einen Dienstleistungsertrag von CHF 15.53 Mio. und wies einen **steuerbaren Reingewinn von CHF 5.71 Mio.** aus. Dass der C AG letztlich auch noch ein grosser Gewinn verblieb, war dem Zürcher Fiskus offenbar ein Dorn im Auge. Der Steuerkommissär nahm jedenfalls bei der AM AG eine «Transferpreis-Korrektur» vor und rechnete ihr einen **zusätzlichen Gewinn** von CHF 9 620 427.– auf. Hierbei handelte es sich um Gewinnanteile der C AG, die diese in Liechtenstein ordentlich versteuert hatte, was zu einer nicht zu beseitigenden Doppelbesteuerung führte.

Die AM AG machte geltend, der Vermögensverwaltungsvertrag sei **marktüblich** ausgestaltet und die vereinbarte Entschädigung sei eher grosszügig bemessen, weil sie sich im oberen Bereich der Entschädigung für vergleichbare Dienstleistungen bewege. Sie berief sich also auf die **Preisvergleichsmethode** und belegte die Preisgestaltung mit Marktdaten. Dass der C AG ein Gewinn verblieb, begründete sie damit, dass im Fondsgeschäft die Gebühren der **Fondsleitung** (und nicht den Beauftragten) zufließen und dieser aufgrund ihrer eigenen Rechtsstellung



zustehen, soweit sie sie nicht zur Deckung von Kosten der Beauftragten verwenden muss. Es liege auf der Hand, dass der Aufwand der Fondsleitung bei der Wertsteigerung des Fondsvermögens und steigendem Fondsvolumen nicht linear ansteige und sie deshalb davon überproportional profitieren könne. Solange sie die Beauftragten, einschliesslich den Portfolio Manager, marktgerecht entschädige, sei dagegen steuerlich nichts einzuwenden. Das Steueramt hingegen behauptete, der sog. Residualgewinn der C AG hätte der AM AG zugestanden, weil ihre Tätigkeit als Portfolio Manager «werttreibend» gewesen sei. Diese Sicht ist allerdings sehr einseitig, weil die AM AG ja mit dem erfolgreichen Fondsvertrieb nichts zu tun hatte, aufgrund der Entschädigung nach Basispunkten aber ebenfalls anteilig grössere Entschädigungen erhielt, ohne das Geschäftsrisiko der Fondsleitung zu tragen.

Fremdvergleichspreis als Tatfrage

Das Steuerrekursgericht stellte fest, dass die Frage, ob und inwiefern in der betreffenden Branche im freien Markt gebildete Preise für die entsprechende Dienstleistung existieren, eine solche tatsächlicher Natur und keine Rechtsfrage sei. Dies ist vor dem Hintergrund der die Steuerbehörde treffenden Beweislast für steuererhöhende Tatsachen eine wichtige Unterscheidung. Sodann ergab sich aber auch, dass das Rekursgericht selber nicht über die nötige Branchenkenntnis verfügt, weshalb es einen Experten beauftragte. Ohne Gutachten hätte wohl die Beweislastverteilung zum Nachteil des Steueramts ausschlagen müssen, weil die AM AG die Marktpreise substantiiert und nachgewiesen hatte. Weil sie aber auf die gutachterliche Bestätigung vertraute, war sie mit dem Vorgehen einverstanden. Der Gutachter erhielt vom Gericht den Auftrag, die **Bandbreite der fremdvergleichskonformen Verrechnungspreise** für die Dienstleistungen der AM AG festzustellen, und zwar losgelöst von einer bestimmten Methode.

Funktionsanalyse

Der Gutachter nahm zunächst eine Funktions- und Risikoanalyse vor. Den Funktionen Marketing und Betrieb sowie Portfolio Management mass er strategische Bedeutung zu und kam zum Schluss, es sei nicht möglich, eine dieser Funktionen als werthaltiger als

die andere darzustellen, weil alle untrennbar mit dem Erfolg der Fondsgesellschaft verbunden seien. Er betrachtete die von der C AG ausgeübten Funktionen Fondsleitung, Vertrieb und Marketing einerseits und das von AM AG betriebene Portfolio Management (in Verbindung mit Research) als **werttreibende Kernfunktionen** des Geschäftsmodells. Wesentliche immaterielle Wirtschaftsgüter seien das Know-how der Portfolio Manager und die Kundenbeziehungen des Vertriebs. Vor diesem Hintergrund könnten beide Unternehmen weder als Routineunternehmen noch als alleiniger Entrepreneur oder Strategieträger des Geschäftsmodells qualifiziert werden.

WICHTIG

Eine Funktions- und Risikoanalyse ist nicht nur bei der vom Steueramt vertretenen Profit-Split-Methode, sondern auch bei der Preisvergleichsmethode erforderlich. Um Marktpreise zu ermitteln, muss zunächst die Vergleichbarkeit der Vertragskonditionen Nahestehender geprüft werden, was eine Funktionsanalyse der Geschäftsmodelle voraussetzt. Eine Erkenntnis aus dem Urteil ist somit, dass verbundene Unternehmen gut beraten sind, wenn sie bereits frühzeitig eine fundierte Funktionsanalyse vornehmen, um sicher zu gehen, dass die Vertragsgestaltung auch in Bezug auf die sachlichen Grundlagen dem Grundsatz des dealing at arm's length entspricht.



Vorrang der Preisvergleichsmethode

Das Gutachten beschreibt zunächst die Verrechnungspreismethoden nach den OECD-Richtlinien und kommt zum Schluss, dass im vorliegenden Fall (unter Berücksichtigung von Bandbreiten) grundsätzlich die geschäftsvorfallbezogenen Standardmethoden, insbesondere die **Preisvergleichsmethode**, Anwendung finden. Nur für den Fall, dass die Standardmethoden für sich allein in keinem schlüssigen Ergebnis resultieren oder überhaupt nicht angewendet werden könnten, kämen gewinnorientierte Methoden in Frage. Im konkreten Fall seien die Tätigkeiten der AM AG vor dem Hintergrund der marktüblichen Bedingungen und dem mit andern Anbietern vergleichbaren Funktions- und Risikoprofil insgesamt **uneingeschränkt vergleichbar** mit den Tätigkeiten unabhängiger Vermögensverwalter in Westeuropa, die das Vermögen institutioneller und privater Grosskunden in Aktien anlegen.

Bei Anwendung der Preisvergleichsmethode ist gemäss Gutachten ein Fremdgeschäft mit

einem konzerninternen Geschäft vergleichbar, wenn eine der nachfolgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Keiner der auffälligen Unterschiede zwischen den verglichenen Geschäften oder zwischen den die Geschäfte tätigen Unternehmen vermag den Preis auf dem freien Markt erheblich zu beeinflussen; oder
- Es können entsprechend genaue Berichtigungen vorgenommen werden, um erhebliche Auswirkungen dieser Unterschiede zu beseitigen.

Wenn vergleichbare Fremdgeschäfte existieren, stellt die Preisvergleichsmethode die **direkteste und verlässlichste Methode** für die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes dar und somit ist in diesen Fällen der Preisvergleichsmethode vor allen andern Methoden der Vorzug zu geben (OECD-Richtlinien 1995, Rz. 2.7). Der Gutachter hält zwar fest, dass im grenzüberschreitenden Fondsgeschäft wesentliche Unterschiede in den Vertriebsstrukturen der Fondsgesellschaften existieren, dass aber nicht nachzuweisen ist, dass diese Unterschiede zu unterschiedlichen Marktvergütungen für das Portfolio Management führen. Auf wettbewerbsintensiven Märkten bleibe die Tätigkeit und somit die Marktvergütung der Finanzanalysten bzw. Portfolio Manager grundsätzlich dieselbe, unabhängig von der vorherrschenden Vertriebsstruktur. Die steueramtliche Behauptung, die Grösse und besondere Organisation der streitbetroffenen Firmengruppe führe dazu, dass keine vergleichbaren Fremdgeschäfte existierten, wurde damit vom Gutachter widerlegt. Der Gewinnaufteilungsmethode erteilte der Gutachter eine klare Absage, weil diese nur in Betracht käme, wenn die Preisvergleichsmethode nicht verlässlich angewendet werden könnte.

Anschliessend ermittelte der Gutachter auf breiter Datenbasis eine Bandbreite fremdüblicher Vergütungen von 13–70 Basispunkten. Die von AM AG für zwei Fondsvermögen erzielte Entschädigung von 60 Basispunkten lag sehr hoch innerhalb des Vergleichsrahmens und die dritte mit 80 Basispunkten sogar oberhalb der Marktbandbreite. Die von der Steuerpflichtigen stets betonte Angemessenheit der Entschädigung im oberen Bereich der Marktpreise wurde damit also vollumfänglich



bestätigt, weshalb das Steuerrekursgericht die Bundessteuerbeschwerde und den Rekurs in Staatssteuersachen vollumfänglich guthiess. Das kantonale Steueramt Zürich zog das Urteil nicht weiter.

Finanzielle Nebenaspekte des Falls

Der entschiedene Fall hat erwähnenswerte Nebenaspekte. Die zulasten Staat ausgefallenen Gerichtsgebühren inklusive Gutachterkosten beliefen sich auf rund CHF 125 000.– zuzüglich Parteientschädigung von CHF 26 000.–. Die Parteientschädigung reichte – wie in komplexen Fällen die Regel – nicht aus, um die Kosten für die Rechtsvertretung im Verfahren zu decken. Einem betroffenen Steuerpflichtigen bleibt also auch bei Gutheissung immer noch ein finanzieller Schaden.

Im Verlaufe des Verfahrens hatten die Steuerämter Sicherstellungsverfügungen für die geforderten, noch nicht rechtskräftigen Gewinnsteuern in Millionenhöhe erlassen und auf betriebsamtlichem Weg **Arrest auf sämtliche Vermögenswerte** der AM AG gelegt! Ein operatives Unternehmen mit Kunden und Personal kann auf diese Weise in Kürze ruiniert werden. Weil die AM AG die ihr zugerechneten Erträge nie erzielt und somit die finanziellen Mittel für die Bezahlung der gesetzwidrig geforderten Steuern gar nicht hatte, war es nur glücklichen Umständen zu verdanken, dass der Prozess nicht infolge Konkurses gegenstandslos wurde, sondern bis zum erfolgreichen Ende geführt werden konnte.

Ausblick

Im Umfeld von BEPS, AIA und SIA werden Verteilkämpfe um Unternehmensgewinne voraussichtlich zunehmen. Gleichzeitig brachten die letzten Änderungen der OECD-Richtlinien nicht nur Positives, sondern mit einer Relativierung der Rangordnung von Standard- und gewinnbezogenen Verrechnungspreismethoden auch mehr Rechtsunsicherheit und das Risiko von häufigen Streitigkeiten über Methoden.

Bei der steuerbehördlichen Überprüfung von Verrechnungspreisen sollte m.E. bedacht werden, dass es nicht darum geht, dem betreffenden Fiskus möglichst viel vom Honigtopf für sich zu verschaffen, sondern einzig um die steuerliche Korrektur von Verhalten unter Nahestehenden, das von normalen Marktverhältnissen abweicht und zu sachwidrigen Gewinnverschiebungen führt. Es geht also immer um den Fremdvergleich, der naturgemäss keinen eindeutigen Wert liefern kann. Es resultiert deshalb nicht ein einziger «richtiger Preis», sondern eine bestimmte Bandbreite, innerhalb welcher der Preis üblicherweise festgesetzt wird. Damit steuerlich auf eine geldwerte Leistung geschlossen werden kann, muss (zu Recht) nach schweizerischen Grundsätzen ein **offensichtliches** Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung bestehen, das von der Steuerbehörde nachzuweisen ist. Die Gegenleistung muss nachweislich der Leistung der Gesellschaft in einem solchen Ausmass nicht entsprechen,

dass die Gesellschaft von unbeteiligten Dritten in jedem Fall eine höhere Gegenleistung verlangen würde und dies nach den Marktverhältnissen auch tun könnte. Trotz dieses Verfahrensausgangs versucht der Kanton Zürich immer noch, in der Finanzindustrie mit der Profit-Split-Methode zu operieren, weshalb weitere Entscheide zu erwarten sind. Die umliegenden Kantone halten sich soweit ersichtlich an die bisherige Rechtsprechung, was ihnen einen Standortvorteil und den Unternehmen Rechtssicherheit verschafft.

Die Unternehmen sollten sich aber nicht auf die Beweislastverteilung verlassen, sondern ihre **Verrechnungspreisgestaltung zeitnah und ausreichend dokumentieren**. Die Schweiz kennt im Gegensatz zu andern Ländern keine Verpflichtung zur Verrechnungspreisdokumentation, was aber nicht bedeutet, dass eine solche nicht hilfreich und u.U. im Streitfall notwendig ist. Die AM AG kannte die Funktions- und Risikoverteilung und hatte den Überblick über die Bandbreite der Marktpreise in ihrem Geschäftssegment. Dies half ihr, den Vertrag fremdvergleichskonform auszugestalten und die vereinbarten Konditionen letztlich auch gegenüber dem Steueramt durchzusetzen.



AUTOR

Dr. iur. Marco Greter, Steuerberater, Mitglied der Fachgruppe Steuern von EXPERTsuisse, Ersatzmitglied des Verwaltungsgerichts des Kantons Zürich. Er ist Partner bei ADB Altorfer Duss & Beilstein AG in Zürich.



Mit einem Klick erledigt: Die elektronische Lohnmeldung.

Mit einer Swisdec-zertifizierten, elektronischen Lohnbuchhaltung können Sie sich wieder auf das Wesentliche konzentrieren: Ihre Arbeit. Dank Swisdec reduzieren Sie Ihren administrativen Aufwand auf ein Minimum. Übermitteln auch Sie Ihre Daten sicher und direkt: www.swissdec.ch

swissdec
certified

KREIBÜHL UND VOGLER



Anonymisierte Fälle aus der Praxis

Finden Sie mithilfe anonymisierter Praxisfälle und Expertenantworten die nötigen Informationen zu Fragen, welche sich im Arbeitsalltag Ihrer Kunden stellen.

PRAXISFALL 1:

Versteuerung einer Liegenschaft

Frage: Eine Erbengemeinschaft hat eine Liegenschaft im Kanton Zürich geerbt. Bis zum Todestag der Erblasserin im Jahr 2015 wurde der Eigenmietwert noch versteuert. Die Erblasserin hatte bis zu diesem Zeitpunkt einen Unternutzungsabzug beansprucht. Nach diesem Zeitpunkt stellt sich nun die Frage, weil das Haus durch die Erbengemeinschaft nicht genutzt wird und somit leer steht, ob der Eigenmietwert noch versteuert werden muss oder nicht. Wenn nicht, wird natürlich der Hypothekarzins auch nicht abgezogen. Die Entscheidung, ob das Haus nun verkauft oder vermietet wird steht noch aus.

Antwort: Beim Eigenmietwert handelt es sich um den Mietwert der selbstgenutzten Liegenschaft. Sofern eine Erbengemeinschaft eine Liegenschaft hält, die von keinem der Mitglieder genutzt wird, sondern bei der ein Verkauf oder eine Vermietung vorgesehen ist, bin ich der Meinung, dass ein Eigenmietwert nicht sachgerecht wäre. Liegenschaften, die zum Zweck der Vermietung gehalten werden, lösen auch keinen Eigenmietwert aus; dies gilt auch dann, wenn eine Liegenschaft zwischenzeitlich leer steht. Unabhängig davon, können Schuldzinsen und andere Unterhaltskosten nach wie vor abgezogen werden.

PRAXISFALL 2:

MWST-Pflicht

Frage: Von einem Lieferanten in den USA werden uns Kosten für physische Tests an Prüffern in den USA in Rechnung gestellt. Wir bekommen anschliessend einen Prüfbericht. Ist es korrekt diese Rechnung ohne MWST zu erfassen, da die Tests in den USA ausgeführt werden oder müsste hier Bezugsteuer deklariert werden?

Antwort: Das Regulieren, Eichen, Einstellen oder Prüfen an bzw. von Gegenständen stellt nach Art. 3 lit. d MWSTG eine Lieferung dar. Der Lieferort ist dabei gemäss Art. 7 MWSTG in den USA. Da sich der Lieferort im Aus-

land befindet, findet entsprechend Art. 45 MWSTG – d.h. die Bezugsteuer – keine Anwendung. Die Erfassung der Rechnung ohne MWST demnach korrekt.

PRAXISFALL 3:

Grundstückgewinnsteuer

Frage: Ein Kunde von mir verkauft seine Liegenschaft im Kanton Zürich und zieht in den Kanton Thurgau. Wie ist das mit der Grundstückgewinnsteuer? Ich gehe davon aus, dass er diese aufgrund des Neu-Erwerbes aufschieben kann (innerhalb von 2 Jahren)? Wie muss man dies korrekterweise machen?

Antwort: Der Steueraufschub infolge Ersatzbeschaffung ist möglich, wenn eine dauernd und ausschliesslich selbst genutzte Wohnliegenschaft verkauft wird und der Erlös zum Bau oder Erwerb einer gleichgenutzten Ersatzliegenschaft verwendet wird. Somit muss der gesamte Veräusserungserlös reinvestiert werden, sofern ein vollständiger Aufschub beantragt werden soll. Der Aufschub bei der Grundstückgewinnsteuer muss vom Veräusserer beantragt werden, bevor die Grundstückgewinnsteuer rechtskräftig veranlagt ist. Der Antrag kann i.d.R. direkt mit der Steuererklärung betr. Grundstückgewinnsteuer beantragt werden. Vgl. Seite 3 des Formulars: <http://steueramt.formular.stzh.ch/default.aspx?gemnr=1> Wir empfehlen, den Aufschub vorgängig mit der zuständigen Gemeinde zu besprechen.

PRAXISFALL 4:

Stillzeit im Arbeitsverhältnis

Frage: Eine Mitarbeiterin von uns ist Mami geworden. Nun arbeitet sie wieder 20%, einen Tag pro Woche. Wie sieht es nun mit der neuen Regelung, betreffend Stillzeit, genau aus? (Sie pumpt ab). Dass wir Ihr Zeit dazu geben, ist keine Frage. Jedoch ob wir diese Zeit bezahlen müssen?

Antwort: Stillende Mütter dürfen nicht über die vereinbarte ordentliche Dauer der täglichen Arbeit hinaus beschäftigt werden,

jedoch keinesfalls mehr als 9 Stunden. Stillende Mütter dürfen nicht zu Arbeiten herangezogen werden, die sich erfahrungsgemäss auf die Gesundheit oder auf das Stillen nachteilig auswirken. Zudem sind stillende Mütter auf ihr Verlangen hin von Arbeiten zu befreien, die für sie beschwerlich sind. Auch hier gilt die Bestimmung über die zumutbare Ersatzarbeit resp. der Anspruch auf 80% des Lohnes. Der Arbeitgeber muss, wenn im Betrieb gestillt wird, einen geeigneten Ort zur Verfügung stellen. Stillenden Müttern sind die für das Stillen oder für das Abpumpen von Milch erforderlichen Zeiten freizugeben (auch über das erste Lebensjahr des Kindes hinaus). Im ersten Lebensjahr des Kindes wird davon als bezahlte Arbeitszeit angerechnet.

PRAXISFALL 5:

Ausfuhrnachweis

Frage: Bezüglich folgendem Fall sind wir uns nicht sicher: Material für Schiebefenster wird nach Amerika verkauft, ebenso auch eine Montageanleitung, wobei jeweils ein Mitarbeiter von uns das Personal vor Ort instruiert. Reicht hier ein Ausfuhrnachweis über das Material? Das Material wird teilweise zusammen mit der Montageanleitung verrechnet und teilweise gibt es zwei separate Rechnungen an den Kunden. Oder muss die Montageanleitung ebenfalls mit dem Material deklariert resp. «verzollt» werden? Damit die Rechnung resp. beide Rechnungen (falls es separat verrechnet wird) an den Kunden ohne MWST ausgestellt werden dürfen?

Antwort: Vorab erlaube ich mir den Hinweis, dass Leistungen, die wirtschaftlich eng zusammengehören und so ineinandergreifen, dass sie als unteilbares Ganzes anzusehen sind, als ein einheitlicher wirtschaftlicher Vorgang gelten und nach dem Charakter der Gesamtleistung zu behandeln sind. Zudem gilt der Grundsatz, dass für jede Sendung/Rechnungsstellung der Ausfuhrnachweis bzw. der Nachweis für die Steuerfreiheit separat zu führen ist. Für den von Ihnen dargelegten Sachverhalt bedeutet dies:

- Sofern die Montageanleitung mit der Ware versandt wird, ist der Wert dieser Anleitung zusammen mit dem Warenwert in der Ausfuhrdeklaration zu erfassen. Dabei ist unerheblich, ob Sie dafür zwei separate Rechnungen erstellen oder nicht.



- Sollten Sie später weitere Montageanleitungen versenden und diese auch separat verrechnen, ist für diese Dienstleistung die Steuerfreiheit separat nachzuweisen. Dabei gilt grundsätzlich, dass dieser Nachweis buch- und belegmässig zu erfolgen hat, wobei in der Praxis idR der Rechnungsadressat im Ausland ansässig sein muss, damit die Steuerfreiheit auch für die separat verrechnete Dienstleistung als erbracht gilt.

PRAXISFALL 6:

Grundstück vor Verwertung sichern

Frage: Ich habe einen Bauer, der mit eigenen/privaten Grundstücken für einen Betriebskredit bei einer Bank haftet. Da er relativ viele Beteiligungen aus dem Betrieb gehabt hat, würde ich ihm gerne vorschlagen, den Landwirtschaftsbetrieb in eine GmbH einzubringen, um die privaten Grundstücke vor einer allfälligen Verwertung zu retten, sollte ein Gläubiger die Verwertung verlangen. Dann würde nach meinem Ermessen zuerst der Landwirtschaftsbetrieb verwertet und nicht die privaten Grundstücke. Was meinen Sie dazu?

Antwort: Grundsätzlich ist es unter Beachtung des bäuerlichen Bodenrechts zulässig, einen Landwirtschaftsbetrieb in eine GmbH einzubringen. Vorliegend mache ich Sie jedoch auf das Anfechtungsrecht des Gläubigers (Art. 285 ff. SchKG) aufmerksam. Demnach können Rechtshandlungen, welche Vermögenswerte der Zwangsvollstreckung entzogen haben, im Nachhinein unter bestimmten Voraussetzungen angefochten werden. Zu beachten sind weiter die Tatbestände des StGB, allen voran Art. 163 und 164 StGB (Betrügerischer Konkurs und Pfändungsbetrug sowie Gläubigerschädigung durch Vermögensverminderung). Sollten gegen die betreffende Person bereits Verlustscheine vorliegen, würde sie sich bei einem solchen Vorgehen grundsätzlich strafbar machen. Zusammenfassend würde ich diese geschilderte Idee nicht empfehlen, auch da offenbar private Grundstücke für Betriebskredite haften, zumal die Bank, welche Kredit gegeben hat sicher auch noch gewisse für sie sichernde Mechanismen in den Kreditverträgen eingebaut hat resp. ev. grundbuchliche Sicherungen bestehen. Es wäre sehr gut möglich, dass sich die betreffende Person damit noch grössere Schwierigkeiten einhandeln würde.

PRAXISFALL 7:

Unterstützungsleistungen steuerlich abziehen

Frage: Der Sohn von meinem Kunden ist 27 Jahre alt und war wegen Suchtproblemen im Jahr 2015 arbeitslos. Mein Kunde hat ihn in seiner Wohnung aufgenommen und ist für sämtliche Kosten wie KK, Steuern usw. aufgekommen. Auch finanzierte er ihm den Lebensunterhalt, bis der Sohn seinen Therapieplatz antreten konnte. Für die Therapie sind ebenfalls Kosten angefallen. Alles zusammen hat mein Kunde ca. CHF 25 000.– für seinen Sohn aufgewendet. Frage: Ist es im Kanton Zürich möglich diese Kosten oder einen Teil davon steuerlich geltend zu machen?

Antwort: Für minderjährige oder in Ausbildung stehende Kinder kann der Kinderabzug geltend gemacht werden. Ich gehe davon aus, dass dies vorliegend nicht der Fall ist. Eine steuerpflichtige Person hat zudem die Möglichkeit (sofern der Kinderabzug nicht möglich ist), Unterstützungsleistungen an eine erwerbsunfähige oder beschränkt erwerbsfähige Person in Abzug zu bringen, wenn Leistungen mindestens in Höhe des Unterstützungsabzugs erfolgen. Die Höhe des Unterstützungsabzugs ist jedoch betraglich limitiert (CHF 6500.– bzw. CHF 2700.–). Ferner können Unterstützungsleistungen auch bei den Abzügen für Versicherungsprämien und Zinsen berücksichtigt werden. Diese erhöhen sich für jede unterstützungspflichtige Person. Je nach Höhe der Krankheits- bzw. Therapiekosten und dem steuerbaren Einkommen des Kunden wäre zu prüfen, ob ein Teil der Kosten nicht als Krankheitskosten in Abzug gebracht werden kann.

PRAXISFALL 8:

Betreuung von minderjährigen Kindern

Frage: Wir haben von einem unserer Mitarbeiter die folgende Mitteilung erhalten: «Seit Donnerstag hat unser Junge die wilden Blättern, was es ihr nicht erlaubt zu fliegen für mind. 1 Woche. Die Rega-Ärztin hat uns aus der Schweiz informiert dass ein Rückflug erst möglich ist wenn alle Pusteln ausgetrocknet sind, was zwischen 10 und 14 Tage dauern kann. Die heisst für uns zwangsverlängerte Ferien, bezahlt durch unsere Reiseversicherung. Anbei noch die not-fit-to-fly-Bestätigung des Spitals hier auf Koh Tao». Unsere Frage: Wie ist hier die rechtliche Situation? Sind wir

richtig mit der Annahme, dass dies in der Verantwortung des Mitarbeiters ist und hier unbezahlte Ferien bezogen werden müssen?

Antwort: Grundsätzlich mal ja. Allerdings schreibt das Arbeitsgesetz vor, dass für die Betreuung von minderjährigen Kindern bis zur drei Tagen bezahlter Urlaub zu gewähren ist.

Artikel 36

Arbeitnehmer mit Familienpflichten

Abs. 3 Der Arbeitgeber hat Arbeitnehmern mit Familienpflichten gegen Vorlage eines ärztlichen Zeugnisses die zur Betreuung kranker Kinder erforderliche Zeit im Umfang bis zu drei Tagen freizugeben.

Gemäss Gerichtspraxis sind die Tage bezahlt, soweit die Betreuung nicht anderweitig organisiert werden kann. In der Regel wird dann davon ausgegangen, dass ab dann unbezahlter Urlaub zu gewähren ist, wobei in Einzelfällen auch die Gerichte schon längere bezahlte Absenzen zugesprochen haben. Dabei ist nicht die Anwesenheit beider Elternteile erforderlich. Es ist verständlich, dass die ganze Familie in Thailand bleibt, aber nicht notwendig. Sie sehen also, die Rechtslage ist komplex und übrigens die Interpretation des Rechts durch die jeweilige gesellschaftspolitische Orientierung stark geprägt. Sie können gerne etwas recherchieren zum Thema und werden unschwer feststellen, dass die Meinungen stark auseinandergehen. Ich empfehle Ihnen eine ausgewogene Lösung zu suchen, welche auch in andern Fällen angewendet werden kann: Drei Tage bezahlt, der Rest unbezahlt oder Ferien.

Treuhand-Paket



Abonnieren Sie das Online-Produkt **Treuhand-Paket** und erhalten Sie Zugang zu allen für den Treuhänder nötigen Informationen und Arbeitshilfen aus Mustervertragssammlungen, Rechnungswesen, Steuerrecht, MWST-Recht, Lohnabrechnung, Finanz- und Vermögensberatung.

Bestellung und weitere Informationen:
www.weka.ch/steuern



Der immer noch gültige Erbvertrag mit dem geschiedenen Ehegatten?

Viele Ehegatten und Unternehmer befassen sich mit einer optimalen Gestaltung ihrer ehelichen Vermögensrechte. Dies wird im Eherecht über einen Ehevertrag geregelt, und für den schlimmsten Fall wird eine optimale erbrechtliche Lösung über den Erbvertrag gewählt; diese Verträge werden oft in einem Ehe- und Erbvertrag kombiniert. Zum Inhalt einer durchdachten Vermögensstrategie eines Unternehmers gehört die nachhaltige juristische Regelung. Hier wollen wir uns mit diesem Thema vertiefter befassen.

■ Von Dr. iur. Bernhard Madörin

Was passiert mit einer solchen Regelung, wenn die Ehe beendet wird?

Diese Verträge werden gewählt, um bei einer Beendigung der Ehe infolge Todesfall eine optimale Lösung zu finden. Dabei wird in der Regel geplant, dass entweder der überlebende Ehegatte so gut wie möglich von dieser Lösung profitiert oder es wird dafür gesorgt, dass ein Unternehmen eine solche intensive Auseinandersetzung zukunftsfähig überleben kann.

Eine Ehe kann aus zwei Gründen enden. Der erste Grund, wie schon erwähnt, kann die Beendigung der Ehe infolge des Todes eines Ehegatten sein. In einem solchen Fall greifen die vertraglichen Elemente des Ehe- und Erbvertrages. Der zweite Grund ist die Scheidung. In diesem Fall werden die rechtlichen Auseinandersetzungen durch eine Scheidungskonvention geregelt. Der Ehevertrag wird dabei in den meisten Fällen nicht ausdrücklich aufgehoben. Der Ehevertrag ist auch ohne ausdrückliche Aufhebung dahin gefallen. Da die Ehe nicht mehr besteht, greifen die Bestimmungen des Ehevertrags nicht mehr.

Spannender wird die Frage beim Erbvertrag. In den meisten Fällen vereinbaren die Ehegatten einen Erbvertrag zusammen mit einem Ehevertrag. Nach Beendigung der Ehe durch eine Scheidung wird aber in den meisten Fällen der Erbvertrag nicht förmlich aufgehoben. Der Erbvertrag bedarf einer besonderen Form, nämlich der öffentlichen Beurkundung. Unter anderem wird auch aus diesem Grund bei einer Scheidung der Erbvertrag nicht per se in allen Fällen aufgehoben, da der Gang

zum Notar unterlassen wird. Die Scheidungskonvention ist in den meisten Fällen ein einfacher schriftlicher Vertrag, welcher durch das Scheidungsgericht genehmigt wird. Dabei wird die besondere Formvorschrift, welche zur Aufhebung des Erbvertrages je nach Fall notwendig ist, nicht eingehalten (Art. 513 ZGB). Damit stellt sich die grundsätzliche Frage, ob ein Erbvertrag, zwischen zwei Personen die verheiratet waren und nicht mehr verheiratet sind, nach einer Scheidung immer noch Gültigkeit hat.

RECHTLICHE GRUNDLAGE

Dazu legt das Zivilgesetzbuch fest:

Art. 120 B. Güterrecht und Erbrecht

¹Für die güterrechtliche Auseinandersetzung gelten die Bestimmungen über das Güterrecht.

²Geschiedene Ehegatten haben zueinander kein gesetzliches Erbrecht und können aus Verfügungen von Todes wegen, die sie vor der Rechtshängigkeit des Scheidungsverfahrens errichtet haben, keine Ansprüche erheben.

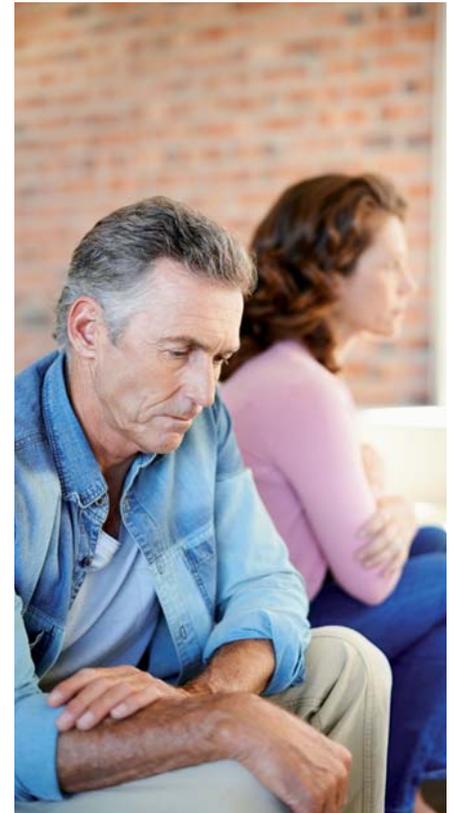


Somit erlöschen die vertraglich vereinbarten Erbrechte.

Allerdings können geschiedene Ehegatten im Rahmen der Vertragsfreiheit (und somit auch Pflichtteilsrechte) erbvertragliche Bindungen eingehen (dazu BGE 122 III 308).

Fragliche Regelung der Nacherbschaft

Die zweite und besondere Frage im Rahmen des Erbrechts, die wir hier behandeln wollen, ist die Nacherbschaft. Auch dies ist ein Punkt, welcher in vielen Erbverträgen und Testamenten vorgesehen ist. Jemand ist Erbe, aber nur als Vorerbe, und danach soll eine weitere Per-



son in den Genuss der Erbschaft gelangen. Auch diese juristische Frage ist bei der praktischen Anwendung nicht zufriedenstellend gelöst. Das Erbschaftsamt regelt die Behandlung der Vorerbschaft und kümmert sich dann nicht mehr um die Nacherben. Diese werden in den meisten Fällen auch nicht formell informiert. Mit anderen Worten, wenn der Vorerbe stirbt, ist oft unbekannt, dass vor 20 oder 30 Jahren zuvor über die Einsetzung eines Nacherben verfügt worden ist. In vielen Fällen ist es dann so, dass der Vorerbe – unbedacht seiner Stellung – über seine Erbschaft verfügt unter Missachtung des Vorerben. Dies führt dann dazu, dass diese Nacherben leer ausgehen und niemand davon weiss. Auch dies führt oft dazu, dass der Wille des Erlassenen nicht eingehalten wird.

Anhand dieser zwei Beispiele wollten wir Ihnen zeigen, dass das Erbrecht etliche Knacknüsse beinhaltet und wesentliche Fragen nicht bekannt und nicht juristisch gelöst sind.



AUTOR

Dr. iur. Bernhard Madörin,
zugelassener Revisionsexperte RAB,
zugelassener Versicherungsvermittler
FINMA.



Eckpunkte um Unternehmen unter die Lupe nehmen

Finanzanalyse im Kontext der fundamentalen Unternehmensbewertung

Eine robuste Bewertung setzt voraus, dass man das Unternehmen, das bewertet werden soll, möglichst detailliert kennt. Eine der wichtigsten Informationsquellen über ein Unternehmen ist der konsolidierte Jahresabschluss. Er gibt, neben vielen anderen Aspekten, insbesondere darüber Auskunft, ob es einem Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen ist, Wert zu generieren. Und ein möglichst detailliertes Verständnis über die Fähigkeit eines Unternehmens, Wert zu generieren, ist die Basis für jede fundierte Bewertungsanalyse.

■ Von Dr. Clemens Kustner und Prof. Dr. Ulrich Krings

Um die Informationen des Jahresabschlusses richtig lesen und interpretieren zu können sind umfangreiche Informationen über das Unternehmen erforderlich. Man muss, um einige wenige Beispiele zu nennen, die Strategie des Unternehmens kennen, seine Produkte, Dienstleistungen und Absatzmärkte verstehen und mit dem Prozess der Leistungserstellung vertraut sein.

Nun könnten wir fragen: Warum *historische* Finanzzahlen analysieren, wenn doch der Unternehmenswert allein von *zukünftigen* Payoffs abhängt? Die Frage deutet aber bereits die Antwort an: Wenn wir die zukünftigen Payoffs prognostizieren wollen, dann sollten wir natürlich wissen, ob und wie es einem Unternehmen in der Vergangenheit gelungen ist, Wert zu schaffen. Die historische Performance ist in vielerlei Hinsicht ein guter Indikator für die zukünftige Performance. Gleichzeitig kann man die historische Performance nicht einfach in die Zukunft fortschreiben. Vielmehr muss man die historische Performance und die Gesamtsituation des Unternehmens so gut kennen, dass man auf die Frage, welche Aspekte der Vergangenheit in Zukunft anders sein könnten, differenzierte und begründete Antworten hat.

Konkret bieten sich für die Analyse der historischen Finanzzahlen die folgenden Eckpunkte an:

Schritt 1: Unterscheidung zwischen dem betrieblichen bzw. operativen Bereich und Finanzierungstätigkeiten

Unter dem betrieblichen bzw. *operativen Bereich* (Operating Activities) sollen alle Tätig-

keiten zusammengefasst werden, bei denen ein Unternehmen auf *Güter- und Dienstleistungsmärkten* aktiv ist. Dies ist der Fall, wenn ein Unternehmen fertige Produkte verkauft oder Rohmaterialien oder auch langlebige Wirtschaftsgüter einkauft. Von diesen müssen *Finanzierungstätigkeit* (Financing Activities) unterschieden werden, bei denen ein Unternehmen auf den *Kapitalmärkten* agiert, um sich Eigen- und Fremdkapital zu beschaffen. Mit den betrieblichen bzw. operativen Tätigkeiten schafft ein Unternehmen Wert, sie sind sozusagen der «Maschinenraum» des Unternehmens, in dessen Zentrum die Umsatztätigkeit, das Verkaufen von Gütern und Dienstleistungen, steht. Sie ist der Kern der Wertgenerierung. Wert entsteht dann, wenn der Verkaufserlös («Wertzufluss», brutto) höher ist als die dafür aufgegebenen Vermögenswerte («Wertabfluss», brutto). Die Finanzierungstätigkeit bestimmt dagegen, *wer* einen *Anspruch* auf den generierten Wert hat. Im Normalfall sind das Eigenkapital- und Fremdkapitalgeber; bei den Fremdkapitalgebern ist der Anspruch der Höhe nach fixiert; Eigenkapitalgeber erhalten dagegen denjenigen Wert, der nach Begleichung der Ansprüche der Fremdkapitalgeber verbleibt. In jedem Fall gilt, dass der faire Wert der Operating Activities dem Wert der Ansprüche der verschiedenen Kapitalgeber entspricht.

Im Kontext der Unternehmensbewertung geht es bei der Analyse der historischen Finanzzahlen im Kern darum, einen möglichst klaren Blick auf die Fähigkeit eines Unternehmens zu bekommen, Wert zu schaffen. Aus diesem

Grund müssen in der Bilanz, der Erfolgsrechnung und der Mittelflussrechnung Positionen, die mit den Operating Activities zusammenhängen von denjenigen getrennt werden, die auf die Financing Activities zurückzuführen sind. In der Erfolgsrechnung ist dieses betriebliche Ergebnis (Operating Income (OI)) in der Regel relativ leicht zu identifizieren. Schwieriger ist dies in der Bilanz und der Geldflussrechnung, wo betrieblich-operative Elemente und Finanzierungselemente vermischt sind. So sind die Aktivseite der Bilanz nach der zeitlichen Realisierbarkeit und die Passivseite nach der zeitlichen Fälligkeit gegliedert – und eben nicht danach, ob eine Bilanzposition in die betrieblich-operative Wertgenerierung oder die finanzierungsseitige Wertverteilung einbezogen ist. Rein praktisch muss man dies für jede Bilanzposition festlegen und die Bilanz für Analysezwecke entsprechend umsortieren. Im Ergebnis erhält man dann eine Darstellung, bei der das betrieblich-operative Nettovermögen (Net Operating Assets (NOA)) der Summe aus Eigenkapital und Nettoverschuldung entspricht (für eine detaillierte Darstellung des oben skizzierten Ansatzes vgl. Stephen Penman, *Financial Statement Analysis and Security Valuation*, 2013, S. 236 ff.).

Die Trennung der Operating Activities von den Financing Activities schält aus den Finanzzahlen denjenigen Teil heraus, der unmittelbar mit der Generierung von Wert zu tun hat und bildet die Grundlage für die nachfolgenden Analyseschritte.

Schritt 2: Fokussierung auf die zentralen Werttreiber

In einem zweiten Schritt können nun die eigentlichen Werttreiber analysiert werden, wobei die folgenden drei Aspekte besonders wichtig sind wenn es darum geht, die Fähigkeit eines Unternehmens zu beurteilen, heute und in der Zukunft Wert zu generieren:

Wachstum: Es wurde oben bereits darauf hingewiesen, dass Verkaufen bzw. Umsätze im Mittelpunkt der Wertgenerierung eines Unternehmens stehen. Entsprechend wichtig ist aus Bewertungssicht, das Wachstumspotential eines Unternehmens zu verstehen. Relevante Hinweise auf das Umsatzwachstum ergeben aus der Segmentsberichterstattung sowie den Stellungnahmen des Manage-



ments im Jahresabschluss. Aus qualitativer Sicht sind Faktoren wie beispielsweise das Wachstum der Endmärkte, die Entwicklung des Marktanteils des Unternehmens, das bewertet wird, das Risiko des Markteintritts neuer Konkurrenzunternehmen, die Höhe der Markteintrittsbarrieren, das Risiko des Auftretens von Substitutionsprodukten oder mögliche Veränderungen der Kundenpräferenzen relevant. Aus quantitativer Sicht geht es letztlich darum zu verstehen, wie sich das Umsatzwachstum in das Wachstum von Gewinnen und Cashflows übersetzt.

Dieser Transmissionsmechanismus hängt wesentlich von den folgenden beiden zentralen Werttreibern ab (für eine detaillierte Darstellung des nachfolgend skizzierten Ansatzes vgl. Stephen Penman, Financial Statement Analysis and Security Valuation, 2013, S. 371 ff.):

Profitabilität der Umsatztätigkeit bzw. Marge: Beim diesem Faktor geht es letztlich um die Frage, wie profitabel die Umsätze für das Unternehmen sind bzw. wie viel Gewinn oder «Nettowertzuwachs» ein Unternehmen aus seinen Erlösen ziehen kann. Der Betriebsgewinn kann trotz positiven Umsatzwachstums sinken, wenn die Marge aufgrund gestiegener Kosten, die nicht auf Kunden übergewälzt werden können, oder aufgrund von Preisdruck durch Konkurrenzprodukte sinkt. Grundsätzlich gilt der Zusammenhang:

$$\text{Betriebsgewinn (Operating Income (OI))} = \text{Umsatz} \times \text{Betriebsgewinnmarge (Profit Margin (PM))}$$

Rentabilität bzw. Effizienz des Einsatzes des betrieblichen Nettovermögens: Der dritte Faktor greift auf, wie effizient ein Unternehmen das betriebliche Vermögen nutzt. Dies wird in der Regel entweder dadurch gemessen, wie viele Franken Umsatzerlöse mit einem Franken Nettovermögen generiert werden können (Umsatz/Nettovermögen (Net Operating Assets (NOA)), oder alternativ dadurch, wie viel Franken Nettovermögen erforderlich sind, um einen Franken Umsatzerlöse zu generieren. Das Verhältnis aus Umsatz und Net Operating Assets wird auch als Asset Turnover (ATO) bezeichnet, was formal in der folgenden Gleichung zusammengefasst werden kann:

$$\text{Asset Turn over (ATO)} = \text{Umsatz} / \text{NOA}$$

Die Marge und die so definierte Effizienz des Einsatzes des betrieblichen Nettovermögens bestimmen auch die Rendite auf das betriebliche Nettovermögen (Return on Net Operating Assets (RNOA)), wobei der folgende Zusammenhang gilt:

$$\text{RNOA} = \text{OI} / \text{NOA} = (\text{Umsatz} \times \text{PM}) / (\text{Umsatz} / \text{ATO}) = \text{PM} \times \text{ATO}$$

Dieser Zusammenhang besagt also, dass die Rendite auf das betriebliche Nettovermögen von der Gewinnmarge (d.h. der Profitabilität der Umsatztätigkeit) und der Effizienz der Nutzung des betrieblichen Vermögens (Asset Turnover) abhängt.

Die Marge, der Asset Turnover und natürlich das Wachstum der Nettoerlöse sind auch die zentralen Treiber der Payoffs, die in das Discounted Cashflow Modell bzw. das Residual Income Modell eingehen.

In der Praxis sollten diese Werttreiber über einen vollen Konjunkturzyklus analysiert werden um zu verstehen, wie unterschiedliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen die Fähigkeit eines Unternehmens beeinflussen, Wert zu generieren. Neben einer solchen Zeitreihenanalyse bietet sich auch der Vergleich dieser Werttreiber mit vergleichbaren Unternehmen an. Beide Vergleiche können gewisse Hinweise geben, ob die aktuellen Niveaus für diese Parameter nachhaltig oder eher «zu hoch» oder «zu tief» sind.

In der Praxis werden sowohl die Marge als auch die Effizienz des Einsatzes des betrieblichen Nettovermögens regelmässig weiter aufgebrochen, um beispielsweise den Einfluss und die Entwicklung wesentlicher Aufwandspositionen sowie ihren Einfluss auf die Wertgenerierung differenzierter beurteilen zu können.

Schritt 3: Unterscheidung zwischen temporärer und nachhaltiger Wertgenerierung

Ein dritter wesentlicher Aspekt ist die Unterscheidung zwischen Gewinnen, auf denen in Zukunft Wachstum möglich ist und Gewinnen, die sich in Zukunft nicht wiederholen werden

(für eine detaillierte Darstellung vgl. Stephen Penman, Financial Statement Analysis and Security Valuation, 2013, S. 396 ff.). Gewinne, die das Potential haben, sich in Zukunft zu wiederholen bzw. zu wachsen, werden als Gewinne mit hoher Qualität bezeichnet, einmalige Gewinne werden dagegen als Gewinne mit schlechter Qualität bezeichnet. Die Zerlegung des Gewinns in nachhaltige bzw. temporäre Komponenten wird häufig als «Analysis of Quality of Earnings» bezeichnet. Dabei versteht man aus einer Bewertungssicht unter nachhaltig etwas anderes als im Accounting. Die Erlöse und Gewinne aus einem einmaligen Grossauftrag müsste man unter Umständen als nicht nachhaltig einstufen, wenn das Unternehmen nicht regelmässig solche Grossaufträge erhalte. Wenn wir an die Prognose der zukünftigen Umsatz- und Gewinnentwicklung denken wäre es vermutlich falsch, den Umsatz aus diesem einmaligen Grossauftrag mit als Basis für Ermittlung der zukünftigen Nettoerlöse zu wählen.

Abschliessend sei noch darauf hingewiesen, dass die Qualität einer Analyse wesentlich davon abhängt, die Entwicklung der oben genannten zentralen Werttreiber an realwirtschaftlichen Faktoren festzumachen. Die Kenntnis dieser Zusammenhänge ermöglicht es dann auch, im Rahmen der Unternehmensprognose ein Annahmeskelett in prospektive Finanzzahlen zu überführen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass eine Fokussierung auf die nachhaltigen Niveaus der Gewinnmarge, des Asset Turnovers und des Umsatzwachstums einen transparenten und differenzierten Blick auf die tatsächliche Fähigkeit eines Unternehmens ermöglichen, Wert zu generieren.



AUTOREN

Dr. Clemens Kustner ist Dozent für Corporate Finance und Financial Accounting an der Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz mit einem besonderen Schwerpunkt im Bereich der Unternehmensbewertung.



Prof. Dr. Ulrich Krings ist Studiengangleiter des Executive MBA Controlling & Consulting an der Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Bereich von Effizienzoptimierung und Lean Management.



Lohnanspruch und weitere Besonderheiten während der Probezeit

Von der gesetzlich vorgesehenen Probezeit kann durch vertragliche Vereinbarung abgewichen werden. Es gibt aber einige Besonderheiten, die zu beachten sind.

■ **Von Dr. Gerhard Koller, Gerichtsschreiber und Ersatzrichter Arbeitsgericht Zürich**

Kommt ein Arbeitsvertrag nach einem Vorstellungsgespräch gültig zustande, wissen die Parteien in diesem Zeitpunkt trotzdem noch nicht, ob eine langfristige Zusammenarbeit möglich ist. Dafür dient die Probezeit, während welcher die Parteien prüfen kommen, ob sie zueinander passen. Die gesetzliche Bestimmung ist relativ kurz gehalten, enthält aber trotzdem einige wichtige Merkmale.

Die gesetzliche Probezeit beträgt einen Monat, die Kündigungsfrist sieben (Kalender-) Tage. Davon kann durch schriftliche Abrede, NAV oder GAV abgewichen werden, die Probezeit darf aber höchstens auf drei Monate verlängert werden.

Wann gibt es eine Verlängerung der Probezeit?

Bei einer effektiven Verkürzung der (vereinbarten oder gesetzlichen) Probezeit infolge Krankheit, Unfall oder Erfüllung einer nicht freiwillig übernommenen gesetzlichen Pflicht erfolgt eine entsprechende Verlängerung der Probezeit (Art. 335b Abs. 3 OR). Je nach Dauer einer solchen Arbeitsverhinderung kann die effektive Dauer der Probezeit auch die Dreimonatsgrenze überschreiten, was dazu führt, dass solange auch kein Kündigungsschutz nach Art. 336c OR besteht. In der Praxis stellte sich daher die Frage, ob die vorgenannten Gründe, welche zu einer Verlängerung der Probezeit führen, abschliessend sind.

Das Bundesgericht hielt dazu fest, die genannte Liste sei vollständig und schliesse somit den Fall der Zubilligung unbezahlten Urlaubs als Verlängerungsgrund aus. Ein Aufschub um die Dauer des unbezahlten Urlaubs würde die Probezeit über die gesetzliche Grenze (von drei Monaten) hinaus verlängern. Nachdem auch kein Ausnahmegrund gemäss Art. 335b Abs. 3 OR vorliege, vertrete Y. zu Un-

recht die Meinung der Verlängerung der Probezeit durch unbezahlten Urlaub. Im Übrigen hätten die Parteien auch keine diesbezügliche Vereinbarung getroffen. Es gebe auch keinen Grund, bei der Berechnung der Probezeit bezahlte Ferien und einen unbezahlten Urlaub unterschiedlich zu behandeln, da das Arbeitsverhältnis dadurch in beiden Fällen nicht unterbrochen werde (BGer., 4A_406/2010 vom 14. Oktober 2010).

Vereinbarung einer unzulässig langen Probezeit

Wird eine längere als drei Monate dauernde Probezeit vereinbart, wird diese im Streitfall auf die Maximaldauer beschränkt. Anschliessend kommt die gesetzliche einmonatige Kündigungsfrist zur Anwendung (BGer., 4A_88/2010 vom 11. Mai 2010).

Nichtantreten der Stelle

Tritt der Mitarbeitende die Stelle nicht an, stellt sich die Frage, welchen Schadenersatz der Arbeitgeber geltend machen kann.

Gemäss Art. 337d OR kann der Arbeitgeber in einem solchen Fall eine Entschädigung verlangen, die einem Viertel des Monatslohnes

entspricht; ausserdem hat er Anspruch auf Ersatz weiteren Schadens. Dann muss er aber den gesamten Schaden ziffernmässig nachweisen können. Die Kosten für Stelleninserate können in der Regel nicht geltend gemacht werden, da diese auch bei einer ordentlichen Probezeitkündigung anfallen würden. Ist kein oder ein geringerer Schaden entstanden, kann dieser vom Richter herabgesetzt werden.

HINWEIS

Erlischt dieser Anspruch auf Entschädigung nicht durch Verrechnung, so muss er durch Klage oder Betreibung innert 30 Tagen seit dem Nichtantritt geltend gemacht werden. Wird diese Frist verpasst, kann der (pauschale) Lohnviertel nicht mehr geltend gemacht werden, d.h. dann muss der effektive Schaden nachgewiesen werden.



Bestand eine Probezeit mit einer gesetzlichen Kündigungsfrist, kann der Schaden in der Regel nicht höher ausfallen, da das Arbeitsverhältnis ja ohnehin mit einer siebentägigen Frist hätte aufgelöst werden können.

Missbräuchliche Kündigung während der Probezeit?

Die Bestimmungen über die Missbräuchliche Kündigung sind in den Art. 336 bis 336b OR enthalten. Im Gegensatz zur Kündigung zur Unzeit (Art. 336c und d OR) kommen diese Vorschriften nicht erst nach Ablauf der Probezeit zur Anwendung sondern gelten generell.

Die Probezeit erlaubt den Parteien abzuschätzen, ob sie die gegenseitigen Erwartungen erfüllen (vgl. BGE 120 Ib 134 E. 2a), und sie werden in die Lage versetzt, über die in Aussicht genommene langfristige Bindung in Kenntnis der konkreten Umstände zu urteilen (BGE 129





III 124 und weitere Entscheide). Das Recht, während der Probezeit mit verkürzter Frist zu kündigen, ist ein Ausfluss der Vertragsfreiheit (vgl. Troxler, a.a.O., S. 38). Bei Abschluss des Vertrags liegt es grundsätzlich im Belieben des Arbeitgebers, welchen von mehreren Kandidaten er einstellen will.

Ebenso entscheidet der Arbeitnehmer frei, für welche Arbeitsstelle er sich bewirbt. Nach Art. 335b OR wirkt diese Abschlussfreiheit in die Probezeit nach, indem die Parteien grundsätzlich den Entscheid über eine langfristige Bindung aufgrund der in der Probezeit gewonnen Erkenntnisse frei treffen können. Soweit sich die Kündigung an diesem Zweck der Probezeit orientiert, ist allein darin, dass ihr etwas «Willkürliches» anhaftet, in der Tat kein Rechtsmissbrauch zu erblicken. Die zulässige «Willkür» entspricht der Freiheit der Parteien darüber zu entscheiden, ob sie sich langfristig binden wollen (zit. Urteil des Bundesgerichts C.265/1984 und weitere Hinweise).

Der zu beurteilende Fall liegt hingegen anders. Die Beschwerdeführerin wusste bei Vertragsabschluss, dass der Beschwerdegegner zu 20% für einen anderen Arbeitgeber tätig war. Es musste ihr klar sein, dass dem Beschwerdegegner eine sofortige Aufgabe dieser Tätigkeit kaum möglich oder zumutbar sein würde. Indem die Beschwerdeführerin in den Vertragsverhandlungen lediglich eine Pensumsaufstockung in unbestimmter Zukunft thematisierte, gab sie dem Beschwerdegegner nach Treu und Glauben zu verstehen, dass seine anderweitige Tätigkeit, die einem sofortigen Ausbau seiner Arbeit für die Beschwerdeführerin entgegenstand, keinen Hinderungsgrund für dessen Anstellung bildete. Wenn sie dennoch umgehend wegen der mangelnden sofortigen Verfügbarkeit des Beschwerdegegners kündigte, liegt darin nicht eine vom Zweck der Probezeit erfasste «zulässige Willkür» sondern ein Verhalten, das im Widerspruch zu erwecktem Vertrauen steht und keinen Rechtsschutz verdient (vgl. Troxler, a.a.O., S. 38), zumal es nicht in Erkenntnissen gründet, die erst aufgrund der Arbeit während der Probezeit gewonnen wurden. Die Kündigung erfolgte zudem als Reaktion darauf, dass der Beschwerdegegner seinen Anspruch auf die vorläufige Einhaltung der vertraglich vereinbarten Arbeitszeit von 80% geltend ge-

macht hatte (vgl. Troxler, a.a.O., S. 45). Damit hat die Vorinstanz die Kündigung zu Recht als missbräuchlich qualifiziert.

Das Bundesgericht erachtete die von der Vorinstanz festgesetzte Strafzahlung von rund 1,5 Monatslöhnen als angemessen (aus dem Entscheid des Bundesgerichts 4A_385/2007 vom 28. November 2007).

In einem anderen Fall wurde hingegen die Missbräuchlichkeit verneint. Das Bundesgericht hielt zusammengefasst fest:

Wenn die X. AG während der Probezeit erkennt, dass es bei der Zusammenarbeit mit den übrigen Angestellten zu Problemen kommt, und sie sich daher nicht langfristig an A. binden will, ist dies legitim und entspricht dem Zweck der Probezeit. Es ist Ausfluss der in die Probezeit nachwirkenden Abschlussfreiheit, dass die Kündigung auch dann zulässig ist, wenn die Arbeitnehmende an der unbefriedigenden Situation kein Verschulden trifft. ... Die Arbeitnehmende kann nicht verlangen, dass der Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis fortsetzt und sich langfristig bindet, wenn bereits während der Probezeit Schwierigkeiten bei der Zusammenarbeit mit dem übrigen Personal erkennbar werden (BGer., 4A_432/2009 vom 10. November 2009; SAE 2010 S. 25 ff.).

Fazit: Eine Kündigung während der Probezeit kann also auch als missbräuchlich eingestuft werden. Dabei ist aber dem Zweck der Probezeit und den kurzen Kündigungsfristen Rechnung zu tragen.

Ferienbezug nach erfolgter Kündigung in der Probezeit

Dem Arbeitnehmer wurde während der Probezeit auf sieben Tage gekündigt. Er wurde freigestellt und der Arbeitgeber ordnete an, dass er in dieser Zeit die fünf Tage Ferien zu beziehen habe. Während das Arbeitsgericht die Klage abwies, hiess das Obergericht die Klage auf Auszahlung des Feriengeldes gut.

Das Bundesgericht hielt dazu Folgendes fest: Die Probezeit soll den Parteien die Möglichkeit bieten, einander kennenzulernen, was zur Schaffung eines Vertrauensverhältnisses notwendig ist. Sie erlaubt den Parteien abzuschätzen, ob sie die gegenseitigen Erwar-

tungen erfüllen, und sie werden in die Lage versetzt, über die in Aussicht genommene langfristige Bindung in Kenntnis der konkreten Umstände zu urteilen (BGE 134 III 108). Vor Ablauf der Probezeit können beide Parteien mithin nicht darauf vertrauen, das Arbeitsverhältnis werde langfristig Bestand haben. Eine langfristige Planung ist in dieser Zeit nicht im gleichen Masse möglich, wie nach Ablauf der Probezeit. Die Probezeit ändert aber weder etwas am Erholungszweck der Ferien noch am Zweck der Kündigungsfrist, die es dem Arbeitnehmer erlauben soll, eine andere Arbeit zu suchen. Die von der Beschwerdeführerin aufgeworfene Frage lässt sich nach der bundesgerichtlichen Rechtsprechung ohne Weiteres beantworten. Die Ferien sind auch während der Probezeit tatsächlich zu beziehen (Art. 329d Abs. 2 OR), soweit deren Bezug in der bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses verbleibenden Zeit möglich und zumutbar ist, wobei auch in der Probezeit der Anspruch, nach einer neuen Stelle zu suchen (Art. 329 Abs. 3 OR), dem Ferienbezug gegenüber Vorrang zukommt (BGE 128 III 271). Ob der Bezug der Ferien zumutbar ist, muss anhand der konkreten Umstände des Einzelfalls entschieden werden. ...

PRAXISTIPP



Wird die gesetzliche Probezeit nicht ausdrücklich wegbedungen, müssen sich beide Parteien bewusst sein, dass das Arbeitsverhältnis dann kurzfristig aufgelöst werden kann. Bei einem befristeten Vertrag muss hingegen die Probezeit speziell vereinbart werden, wenn das gewünscht wird.

Die Vorinstanz hat aus der Tatsache, dass der Beschwerdegegner schon sehr bald eine Stelle gefunden hat, geschlossen, er habe sich umgehend nach Arbeit bemüht, so dass der Ferienzweck nicht habe gewahrt werden können. Angesichts der Tatsache, dass dem Beschwerdegegner bei Bezug der Ferien kein gewöhnlicher Werktag verblieben wäre, um nach Arbeit zu suchen, ist dieser Schluss im Ergebnis nicht offensichtlich unhaltbar (BGer., 4A_11/2011 vom 16. Mai 2011).



AUTOR

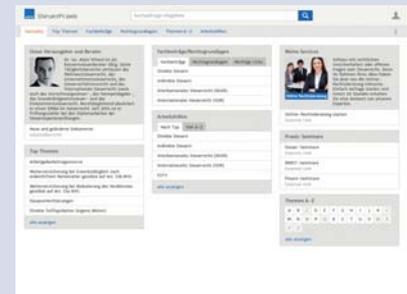
Dr. Gerhard Koller arbeitet seit über 30 Jahren am Bezirksgericht Zürich und ist seit 1990 ordentlicher Gerichtsschreiber und Ersatzrichter am Arbeitsgericht in Zürich.



Checkliste Immobilienverkauf

Diese Checkliste aus dem Online-Modul **SteuerPraxis** zeigt Ihnen für die zur Einreichung einer Grundstücksgewinnerklärung erforderlichen Unterlagen, auf.

SteuerPraxis



Als Abonnent der Online-Lösung **SteuerPraxis** haben Sie kostenlos Zugriff auf die nebenstehende Checkliste mit dem Index: **HI8988725**

Bestellung und weitere Informationen:
www.weka.ch/steuern

Checkliste Immobilienverkauf

Verkauf Nr.	Verkaufsdatum
Abteilung	Ersatzbeschaffung
Liegenschaftsort	Ersatzobjekt
Verantwortliche/r	Tel. Nr.

Erforderliche Unterlagen

- Formular der Grundstücksgewinnerklärung/Kurzdeklaration
- Verkaufsvertrag
- ursprünglicher Kaufvertrag bei Akquisition der Immobilie
- Gestehungskosten(Kaufpreis + wertvermehrnde Investitionen)
- Details zu den wertvermehrnden Investitionen (Abrechnungen, Verträge etc.)
- Datum des ursprünglichen Liegenschaftskaufes (Bei mehreren Käufen alle Daten angeben!)
- Aktueller FER-Wert
- Aktueller OR-Wert
- Aktueller Steuerwert
- Letzter Bilanzwert OR
- Kostenstellenummer/n im ERP-System (z.B. SAP)
- Detail der Verkaufskosten (Rechnungskopien!)
- Handänderungskosten, Notariatsgebühren, Provisionen, Maklerkosten etc.

Wichtig:

Wird nur ein Teil der Liegenschaft verkauft, müssen alle Angaben mit Bezug auf den auf den verkauften Liegenschaftsanteil ausgewiesen werden. Der angewendete Berechnungsschlüssel – falls vorhanden – ist hilfreich.

Ort, Datum: Unterschrift:

Die Unterlagen sind an folgende Adresse zu senden:

Hans Musterberater
 Musterstrasse 10
 4000 Musterberg
 Tel. 058 123 45 67

 WEKA Business Media AG | www.weka.ch

1/1

MEHRWERTSTEUER

NEWSLETTER

AKTUELLE THEMEN – BRANCHEN – INTERNATIONAL
 PRAXISFÄLLE



Jetzt für ein Jahr abonnieren und 10 x im Jahr profitieren!

10 Ausgaben
Mehrwertsteuer
 NEWSLETTER
 für CHF 98.–.

Einfach anrufen unter **Telefon 044 434 88 34**
 oder online bestellen auf:
www.wekaservices.ch/Print-Newsletters

SEMINARTIPP

Steuerplanung und -optimierung für Unternehmer



An diesem Seminar werden verschiedene steuerliche Fragestellungen, mit denen sich Unternehmer konfrontiert sehen, ausführlich behandelt. Neben einer Darstellung der aktuellen Praxis werden auch diverse Fallbeispiele und diskutiert.

Referenten: **Reto Arnold**, lic. oec. HSG, dipl. Steuerexperte
Fürsprecher Hannes Teuscher, LL.M. Tax, dipl. Steuerberater

Termin: Donnerstag, 8. September 2016

Ort: Zentrum für Weiterbildung der Universität Zürich

Anmeldung und weitere Informationen:
www.praxisseminare.ch

Impressum

Verlag WEKA Business Media AG
 Hermetschloostrasse 77
 CH-8048 Zürich
www.weka.ch

Herausgeber Stephan Bernhard
Redaktion Petra Schmutz

Korrekturat/ Lektorat Norbert Hauser, Schaffhausen
www.ihrlektorat.ch

Publikation 10 x jährlich, Abonnement: CHF 98.– pro Jahr, Preise exkl. MWST und Versandkosten.

Bildrechte Autorenbilder: WEKA Business Media AG
 Alle übrigen Bilder: www.istockphoto.com

Bestell-Nr. NL9110

© WEKA Business Media AG, Zürich, 2016

Urheber- und Verlagsrechte: Alle Rechte vorbehalten, Nachdruck sowie Wiedergaben, auch auszugsweise, sind nicht gestattet. Die Definitionen, Empfehlungen und rechtlichen Informationen sind von den Autoren und vom Verlag auf ihre Korrektheit in jeder Beziehung sorgfältig recherchiert und geprüft worden. Trotz aller Sorgfalt kann eine Garantie für die Richtigkeit der Informationen nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autoren bzw. des Verlags ist daher ausgeschlossen. Aus Platzgründen und zwecks besserer Lesbarkeit wurden meist die männlichen Formen verwendet. Die weiblichen Formen sind dabei selbstverständlich mitgemeint.