

M&A-Transaktionen und Steuern sowie Einsatz von Holdingstrukturen

Unter dem obigen Titel führte die T & R AG am 30. August 2011 ein eintägiges Steuerseminar in den Räumlichkeiten des Stade de Suisse Wankdorf Bern durch. Der Seminarinhalt präsentierte sich dabei wie folgt:

- Nationale und internationale Entwicklungen im Unternehmenssteuerrecht (Herr Urs Ursprung, Direktor der Eidg. Steuerverwaltung)
- Mergers & Acquisitions (Herr Christoph Nüssli, Partner der The Corporate Finance Group)
- Mergers & Acquisitions-Transaktionen und Steuern (Herren Ariste Baumberger, Mathias Josi und Thomas Kunz, T & R AG)
- Chancen und Risiken im Zusammenhang mit Akquisitionsholdings (Herr Ariste Baumberger)
- SWOT-Analyse von Holdingstrukturen (Herr Thomas Kunz)
- Absehbare Veränderungen im Rahmen der Unternehmenssteuerreform III (Herr Mathias Josi)
- Holdingstrukturen und MWST (Herr Makedon Jenni, T & R AG)

Nebst Herrn Urs Ursprung wohnten dem Seminar auch die Herren Jürg Giraudi (Leiter Abteilung für Internationales), Alphons Deiss (Abteilung Externe Prüfung) und Ralph Theiler (Abteilung Aufsicht Kantone, zuständiger Bundessteuerinspektor für den Kanton Bern) von der Eidg. Steuerverwaltung bei, womit wir eine hochrangige Delegation von Vertretern dieser obersten Steuerbehörde der Schweiz bei uns begrüßen durften.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Zusammenfassung der zentralen Aussagen und Erkenntnisse, die im Rahmen des Seminars erarbeitet wurden. Wir hoffen, Ihnen damit eine Übersicht über diesen Anlass verschaffen zu können.

Das Seminar wird am 16. November 2011 und am 14. März 2012 im Zentrum für Weiterbildung der Universität Zürich – ohne die Beiträge der Herren Ursprung und Nüssli – und unter dem Patronat von WEKA (www.weka.ch) zwei weitere Male durchgeführt. Anmeldungen können jederzeit unter dem Link <http://www.praxisseminare.ch/Finanzen/> platziert werden.

Für allfällige Fragen im Zusammenhang mit dem Seminar aber auch für weitere steuerliche Fragestellungen stehen Ihnen die folgenden Referenten der T & R AG selbstverständlich gerne zur Verfügung:

- Thomas Kunz, dipl. Steuerexperte, Partner (thomas.kunz@tr-bern.ch)
- Ariste Baumberger, MBA (International Taxation), dipl. Steuerexperte, dipl. Wirtschaftsprüfer, Partner (ariste.baumberger@tr-bern.ch)
- Mathias Josi, Fürsprecher, dipl. Steuerexperte, Vizedirektor (mathias.josi@tr-bern.ch)
- Makedon Jenni, lic. rer. pol., MAS in Accounting and Finance, Vizedirektor (makedon.jenni@tr-bern.ch)

Nationale und internationale Entwicklungen im Unternehmenssteuerrecht (Herr Urs Ursprung, Direktor der Eidg. Steuerverwaltung)

In seinem Referat hat Herr Ursprung die Entwicklungen, die sich im Bereich des internationalen Steuerrechts in den letzten Jahren abgezeichnet haben, in den Kontext der weiter schwellenden Finanz- und Schuldenkrise gestellt und aufzeigt, dass die einzelnen Staaten infolge stark gestiegener Schuldenquoten sehr aggressiv nach zusätzlichem Steuersubstrat suchen. Stichworte hierzu sind der verstärkte Kampf gegen die (internationale) Steuervermeidung und -hinterziehung sowie die zunehmenden Angriffe gegen Niedrigsteuerländer, zu denen teilweise eben auch die Schweiz gezählt wird.

Im Vergleich zur Situation in vielen anderen OECD-Staaten präsentiert sich die wirtschaftliche und steuerliche Ausgangslage in der Schweiz zurzeit noch relativ komfortabel, indem hierzulande die Staatsverschuldung und in der Folge die Abgabequote im internationalen Vergleich nach wie vor als massvoll bezeichnet werden kann. Ferner wurden mit gezielten Massnahmen in der Vergangenheit auch zahlreiche Unebenheiten des schweizerischen Steuersystems ausgemerzt, weshalb wir heute grundsätzlich mit attraktiven Standortfaktoren gut bis sehr gut im globalen Wettbewerb um Firmen und Personen positioniert sind.

Allerdings ist diese gute Ausgangslage im Ausland nicht unbemerkt geblieben, was von verschiedenen Seiten her als Anlass genommen wurde, um auf einige Eigenheiten insbesondere des schweizerischen Unternehmenssteuerrechts hinzuweisen, die aus der Optik unserer Partnerstaaten als unfair empfunden werden. Dazu gehört unter anderem die Möglichkeit von schweizerischen Holdinggesellschaften, bis zu einem Drittel (unter bestimmten Voraussetzungen sogar noch mehr) Nicht-Beteiligungserträge ohne kantonale und kommunale Gewinnsteuerbelastung zu vereinnahmen. Ebenfalls ist unseren Partnern – unter dem Stichwort der Selektivität – die unterschiedliche steuerliche Behandlung von in- und ausländischen Erträgen bei den Domizilgesellschaften ein Dorn im Auge.

Der durch das Ausland dergestalt auf die Schweiz ausgeübte Druck hat naturgemäss dazu geführt, dass man sich hierzulande unter dem Schlagwort „Unternehmenssteuerreform III“ Gedanken darüber gemacht hat (und nach wie vor macht), wie man darauf reagieren soll. Die dabei erarbeiteten, möglichen Massnahmen im Sinne von Anpassungen am schweizerischen Steuersystem sind in den Grundzügen bereits seit längerem bekannt und umfassen unter anderem die folgenden Bereiche:

- Abschaffung der Emissionsabgabe
- Steuerliche Entlastung bei der Konzernfinanzierung
- Verbesserungen beim Beteiligungsabzug
- Modifikationen im Bereich der Verrechnung steuerlicher Verluste
- Anpassungen der kantonalen Steuerstatik
 - Generelles Verbot der Geschäftstätigkeit von Holdinggesellschaften
 - Abschaffung des Status der Domizilgesellschaft
 - Minimale Besteuerung des „Holdingdrittels“ sowie der Auslandserträge von gemischten Gesellschaften
- Lockerung der Ausführungsbestimmungen zum Missbrauchsbeschluss
- Verbesserungen im Bereich der pauschalen Steueranrechnung

Allerdings ist zum heutigen Zeitpunkt noch völlig offen, zu welchem Zeitpunkt diese Massnahmen umgesetzt werden. Jedenfalls ist die Haltung der Eidg. Steuerverwaltung insofern klar, dass nur eine Umsetzung des Gesamtpaktes in Frage kommt, sofern damit sämtliche Kritikpunkte, die seitens des Auslands im Raum stehen, aus der Welt geschafft werden können. Ein Herausbrechen und Vorziehen einzelner der vorstehenden Massnahmen wird gemäss Herrn Ursprung momentan nicht in Betracht gezogen.

Vor diesem Hintergrund ist es für Herrn Ursprung von entscheidender Bedeutung, dass mit Blick auf die schlussendlich umgesetzten Massnahmen deren internationale Anerkennung auf jedem Fall gewährleistet sein muss.

Weiter hat Herr Ursprung in seinen Ausführungen Stellung genommen zum Zeitpunkt, in dem allfällige Anpassungen am Kapitaleinlageprinzip in Kraft treten könnten. In seiner Beurteilung ist mit möglichen Änderungen – sofern sie denn überhaupt kommen – erst auf den 1. Januar 2013 zu rechnen.

Neben weiteren Ausführungen eher technischer Natur war es Herrn Ursprung ein grosses Anliegen, die im Vergleich zum Ausland bestehenden Besonderheiten der schweizerischen Steuerkultur herauszustreichen. Insbesondere die Möglichkeit, im Vorfeld einer geplanten Transaktion von den zuständigen Steuerbehörden eine verbindliche Auskunft hinsichtlich der steuerlichen Konsequenzen zu erhalten (sog. Ruling), stellt für Herrn Ursprung einen bedeutenden Standortfaktor dar, zu dem es auch in Zukunft Sorge zu tragen gilt.

Mergers & Acquisitions (Herr Christoph Nüssli, Partner bei The Corporate Finance Group)

Ausgangspunkt der Ausführungen von Herr Nüssli war die Feststellung, dass ein viel zu hoher Anteil von M&A-Transaktionen wegen fehlender Wertsteigerung als nicht erfolgreich bezeichnet werden muss. Vor diesem Hintergrund bestand das Ziel seines Referats vor allem darin, anhand von Beispielen aus der Praxis die zentralen Erfolgsfaktoren von M&A-Transaktionen herauszuschälen, bei deren Vorliegen die Chancen für eine erfolgreiche Transaktion signifikant steigen.

Aus Verkäufersicht kristallisierte sich in der Folge insbesondere heraus, dass sowohl die Wahl des richtigen Zeitpunkts für den Verkaufsentscheid als auch das konsequente Umsetzen eines einmal gefällten Entscheides von zentraler Bedeutung für die Werterhaltung und gar den Fortbestand eines Unternehmens sind.

Aus der Perspektive des Käufers entscheiden aus der Sicht des Lead Beraters insbesondere die folgenden Faktoren über Erfolg oder Misserfolg einer Akquisition:

- Acquisition follows strategy: Akquisitionen sollten sich im Rahmen und auf der Basis einer bestehenden Unternehmensstrategie bewegen
- Strategic fit: Ein mögliches Target sollte sich hinsichtlich Markt, Kunden, Produkten, Technologien, Regionen, Vertrieb usw. möglichst gut in das bestehende Geschäftsmodell der übernehmenden Unternehmung einfügen
- Das Ziel einer Akquisition sollte immer die Erzielung einer Wertsteigerung und damit die Realisierung vorhandener Synergiepotentiale sein
- M&A-Transaktionen sind selber strategische Projekte und nicht business as usual. Sie erfordern deshalb höchste Aufmerksamkeit und ein grosses Engagement
- Die Wahl der richtigen Verhandlungstaktik kann Match-Entscheidend sein
- Der Wert eines Unternehmens entspricht nicht zwangsläufig auch dem schlussendlich bezahlten Preis. Dieser wird stark von der relativen Verhandlungsmacht der involvierten Parteien beeinflusst

Aus der Sicht von Herr Nüssli hängt der erfolgreiche Abschluss einer M&A-Transaktion zu einem wesentlichen Teil auch von sog. weichen Faktoren ab. Dazu zählen insbesondere die Fairness, die Glaubwürdigkeit sowie eine gute Vertrauensbasis zwischen den beiden Parteien während der Verhandlungsphase. Vor diesem Hintergrund erstaunt es auch wenig, dass den Motiven und Beweggründen der Gegenpartei bei der Festlegung der Verhandlungsstrategie gebührende Aufmerksamkeit geschenkt werden sollte.

Die Frage, ob es sich bei den Verhandlungen im Rahmen einer M&A-Transaktion um einen Kampfsport, ein Pokerspiel oder eine Partie Schach handelt, beantwortet der erfahrende TCFG-Partner ganz klar mit Schach, geht es doch in erster Linie darum, das Verhalten der jeweils anderen Partei möglichst treffgenau zu antizipieren und selber auf die verschiedenen Varianten angepasste Antworten parat zu haben. Ganz wie im Schach eben.

Mergers & Acquisitions-Transaktionen und Steuern (Herren Ariste Baumberger, Mathias Josi und Thomas Kunz)

Der Schwerpunkt der Ausführungen dieses Teils des Seminars wurde bewusst auf die Frage gelegt, mit welchen steuerlichen Zielsetzungen der Verkäufer eines Unternehmens in der Regel in einen M&A-Prozess einsteigt. Dabei zeigte es sich, dass der Verkäufer in steuerlicher Hinsicht in erster Linie daran interessiert ist, einen allfälligen Kapitalgewinn möglichst steuereffizient zu vereinnahmen. In Abhängigkeit davon, ob es sich beim Verkäufer nun um eine natürliche oder um eine juristische Person handelt, sind die entsprechenden Rahmenbedingungen, die es in diesem Zusammenhang zu beachten gilt, grundsätzlich unterschiedlich.

Verkäufer ist eine natürliche Person

Eine natürliche Person als Verkäufer eines Unternehmens strebt in der Regel die Erzielung eines steuerfreien privaten Kapitalgewinns an. Dies setzt zunächst voraus, dass es sich bei der zu verkaufenden Unternehmung (=Target) um eine juristische Person und nicht um eine Personenunternehmung handelt. Ferner muss es dem Verkäufer im Rahmen der Verhandlungen mit dem Kaufinteressenten auch gelingen, die Transaktion als sog. Share Deal, d.h. den Verkauf von Anteilsrechten an einer juristischen Person, auszugestalten und nicht als sog. Asset Deal, in dessen Rahmen Aktiven und Schulden verkauft werden.

Selbst wenn es dem Verkäufer aber gelingen sollte, die vorstehend erwähnten grundsätzlichen Voraussetzungen für die Erzielung eines privaten steuerfreien privaten Kapitalgewinn zu schaffen, ist er damit noch nicht in jedem Fall am Ziel. Vielmehr gilt es jetzt noch, diverse steuerliche Hindernisse auf diesem Weg erfolgreich zu umschiffen, d.h. den klassischen Stolpersteinen auszuweichen, die der Steuerfreiheit im Wege stehen können. Es handelt sich dabei teilweise um Hindernisse, die ihre Grundlage im Steuergesetz haben, teilweise aber um solche, die von der Gerichtspraxis geschaffen wurden. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die folgenden Problemfelder:

- Indirekte Teilliquidation
- Transponierung
- Mantelhandel
- Direkte Teilliquidation
- Geschäftsvermögen
- Wirtschaftliche Handänderung an Grundeigentum

Sollte bei einer konkreten Transaktion eine der vorerwähnten Konstellationen vorliegen, besteht immer das steuerliche Risiko, dass der vermeintlich steuerfrei zu vereinnahmende private Kapitalgewinn im Nachhinein doch noch signifikante Steuerfolgen auslöst. Hat der Verkäufer im Vorfeld nicht mit den entsprechenden Steuerfolgen gerechnet und wird er unerwartet von diesen überrascht, kann es durchaus sein, dass die entsprechenden Steuerzahlungen den Verkäufer in einen Liquiditätsengpass bringen, dies insbesondere dann, wenn er den gesamten Verkaufserlös bereits wieder reinvestiert hat. Insofern ist es für den Verkäufer von zentraler Bedeutung, dass er sich bereits vor dem Vollzug einer Verkaufstransaktion über allfällig drohende Steuerfolgen im Klaren ist.

Verkäufer ist eine juristische Person

Handelt es sich beim Verkäufer eines Unternehmens in der Form eines Share Deals dagegen um eine juristische Person, kann diese nicht vom Instrument des steuerfreien privaten Kapitalgewinns profitieren. Mit dem Holdingprivileg (Staats- und Gemeindesteuern) sowie dem Beteiligungsabzug (direkte Bundessteuer, Staats- und Gemeindesteuern) steht aber auch den juristischen Personen ein steuerliches Instrumentarium zur Verfügung, mit dem sie eine Verkaufstransaktion unter bestimmten Voraussetzungen äusserst steuereffizient durchführen können.

Unabhängig davon, ob es sich beim Verkäufer um eine natürliche oder um eine juristische Person handelt, stellt ein Unternehmensverkauf immer auch eine aussergewöhnliche Situation und damit Zusatzbelastung für das Management bzw. die Eigentümer dar. Dies insbesondere deshalb, weil der Käufer

das Target vor dem Vertragsabschluss in der Regel einer ausgedehnten Due Diligence (=Sorgfaltsprüfung) unter anderem auch im Steuerbereich unterziehen will. Diesen Prozess gilt es möglichst effizient zu gestalten.

Ein weiterer Aspekt, dem es im Rahmen eines Unternehmensverkaufs gebührende Aufmerksamkeit zu schenken gilt, sind die Steuerklauseln im Kaufvertrag, weil diese wesentlich darüber bestimmen, welche Partei auch nach erfolgter Transaktion allfällige Steuerrisiken tragen muss, die sich aus dem Target oder der Transaktion selber ergeben können.

Chancen und Risiken im Zusammenhang mit Akquisitionsholdings (Herr Ariste Bamberger)

Eine zentrale Frage beim Kauf von Unternehmungen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (sog. Share Deal) ist regelmässig diejenige nach der rechtlichen Strukturierung des Anteilserwerbs. Aus Sicht des Käufers stehen dabei die folgenden beiden Grundvarianten zur Verfügung:

- Erwerb der Anteilsrechte durch den Käufer als natürliche Person (direkter Anteilserwerb)
- Einschaltung einer Akquisitionsholding, die als Käuferin der Anteilsrechte der Zielgesellschaft auftritt (indirekter Anteilserwerb)

Diese beiden rechtlichen Grundformen des Unternehmenskaufs unterscheiden sich aus der Optik des Käufers insbesondere bezüglich der Steuerfolgen, die damit verbunden sind.

Ganz besonders deutlich treten die steuerlichen Unterschiede dann zu Tage, wenn der Käufer den Kaufpreis nicht vollständig aus eigenen Mitteln aufbringen kann, sondern dazu teilweise oder gar zu einem überwiegenden Teil auf eine – wie auch immer geartete – Fremdfinanzierung (bspw. Bankkredit) angewiesen ist. Die steuerlichen Konsequenzen der beiden Strukturierungsalternativen unterscheiden sich sogar so massiv, dass rein aufgrund der unterschiedlichen Steuerfolgen aus einem Gewinn- insgesamt ein Verlustgeschäft resultieren kann, wenn sich der Käufer für die falsche Variante entscheidet. Folglich ist es für den Käufer von zentraler Bedeutung, dass er beim Entscheid über die rechtliche Strukturierung einer geplanten Akquisition den steuerlichen Aspekten rechtzeitig die gebührende Aufmerksamkeit schenkt.

Der Grund, weshalb sich die beiden Strukturierungsvarianten insbesondere eines fremdfinanzierten Anteils erwerbs in steuerlicher Hinsicht so stark unterscheiden, liegt darin, dass der Käufer zur Amortisation eines allfälligen Akquisitionskredites in der Regel auf zukünftige Gewinnausschüttungen aus dem Target angewiesen ist. Die steuerliche Behandlung resp. Belastung dieser Gewinnausschüttungen ist dabei abhängig von der Rechtsform des Empfängers.

Handelt es sich beim Empfänger der Dividenden um eine natürliche Person (d.h. der Käufer hat die Anteilsrechte der Zielgesellschaft direkt erworben), stellen diese Ausschüttungen für ihn steuerbares Einkommen dar und unterliegen grundsätzlich der Einkommenssteuer. Auf der anderen Seite sind Zahlungen zur Schuldentilgung für natürliche Personen steuerlich nicht abzugsfähig. Folglich muss der Käufer das Akquisitionsdarlehen aus steuerlich stark vorbelasteten Mitteln der Zielgesellschaft zurückführen, er erleidet mit anderen Worten einen hohen steuerlichen Reibungsverlust. Diese Problematik wurde durch die Einführung der Teilbesteuerungssysteme für Dividenden zwar etwas entschärft, besteht aber vom Grundsatz her nach wie vor.

Ganz anders die Situation bei Zwischenschaltung einer Akquisitionsgesellschaft, welche als Käuferin der Anteilsrechte der Zielgesellschaft (und als Schuldnerin des Akquisitionsdarlehens) auftritt. Zwar stellen Zahlungen zur Schuldentilgung auch bei juristischen Personen keinen geschäftsmässig begründeten Aufwand dar, reduzieren somit den steuerbaren Gewinn der Akquisitionsholding nicht. Allerdings lösen die Gewinnausschüttungen der Zielgesellschaft an die Akquisitionsgesellschaft (praktisch) keine Gewinnsteuern aus, womit die Rückführung des Akquisitionsdarlehens aus steuerlich wesentlich niedriger vorbelasteten Mitteln der Zielgesellschaft geleistet werden kann.

Die steuerlichen „Zauberworte“ in diesem Zusammenhang sind dabei Holdingprivileg auf der einen und Beteiligungsabzug auf der anderen Seite.

Eine Akquisitionsholding erfüllt in aller Regel die Voraussetzungen, um für Zwecke der Staats- und Gemeindesteuern in den Genuss des Holdingprivilegs zu kommen. Damit ist eine solche Gesellschaft von der Entrichtung der Gewinnsteuer gänzlich befreit und entrichtet erst noch eine in der Regel stark reduzierte Kapitalsteuer. Zudem qualifizieren die betreffenden Gewinnausschüttungen auf der Ebene der empfangenden Akquisitionsholding in der Regel für den Beteiligungsabzug, womit sie auch für Zwecke der direkten Bundessteuer fast vollständig gewinnsteuerfrei vereinnahmt werden können.

Im Endergebnis fliessen damit die Gewinnausschüttungen aus der Zielgesellschaft der Akquisitionsholding (praktisch) gewinnsteuerfrei zu und können ohne zusätzliche steuerliche Vorbelastung fast ungekürzt zur Rückführung der Akquisitionsfinanzierung verwendet werden. Der einzige steuerliche Wehmutstropfen, der auch in dieser Struktur in Kauf genommen werden muss, ist der Umstand, dass die zur Amortisation benötigten Gewinne auf der Ebene der Zielgesellschaft einmal mit der vollen Gewinnsteuer erfasst werden.

Da neben weiteren steuerlichen teilweise auch aussersteuerliche Gründe (bspw. Haftungsbeschränkung) für die Zwischenschaltung einer Akquisitionsholding sprechen und die damit verbundenen „Nachteile“ lediglich von untergeordneter Bedeutung sind oder sich anderweitig beseitigen/mildern lassen, entscheidet sich eine Mehrheit von potentiellen Käufern von Anteilsrechten in der Regel für den indirekten Erwerb. Dies insbesondere dann, wenn zur Aufbringung des Kaufpreises auf eine externe Fremdfinanzierung zurückgegriffen werden muss.

Die von uns im Rahmen des Seminars vorgestellten Modellberechnungen haben gezeigt, dass bereits bei Kaufpreisen ab rund CHF 1 Mio. für Anteilsrechte einer Kapitalgesellschaft und einem Fremdkapitalanteil von 90 % die Steuervorteile eines indirekten Erwerbs die zusätzlichen Strukturkosten (bspw. Gründung, Buchhaltung, Abschlusserstellung, Steuererklärung usw.) innert kürzester Zeit (ca. 4 bis 5 Jahre) übersteigen. Damit lässt sich schlussfolgern, dass gerade auch bei KMU-Strukturen der Einsatz einer Akquisitionsholding bei M&A-Transaktionen schon bei relativ geringem Transaktionsvolumen ernsthaft in Erwägung gezogen werden sollte.

SWOT-Analyse von Holdingstrukturen (Herr Thomas Kunz)

Holdinggesellschaften bezahlen für Kanton, Gemeinde und Kirche keine Gewinnsteuern, wenn sie die Voraussetzungen für den Holdingstatus erfüllen. Damit werden nicht nur Beteiligungs-, sondern auch übrige Erträge (wie Zinsen, Lizenzen, Management-Fees, usw.) von der Gewinnsteuer ausgenommen. Zudem schulden Holdinggesellschaften eine markant tiefere Kapitalsteuer als ordentlich besteuerte Gesellschaften. Holdinggesellschaften erweisen sich damit unter anderem als steueroptimale Auffangbecken für betrieblich und privat zumindest vorderhand nicht benötigte liquide Mittel.

Anlässlich des Seminars wurde ausgeführt, auf welche Weise in der Regel ein Übergang in eine Holdingstruktur erfolgt (wobei auch auf die Besonderheiten und Klippen anlässlich der Strukturveränderung eingegangen wurde):

- Neugründung der Holdinggesellschaft
- Ausgliederung der betrieblichen Aktivitäten in eine neue Tochtergesellschaft, womit die ursprüngliche Gesellschaft die Holdingfunktion übernimmt

Nur Holdingstrukturen bieten Zugang zu einer speziellen steuerneutralen Umstrukturierungsart (Übertragung zwischen inländischen Konzerngesellschaften). Gerade bei der konzerninternen Verschiebung von betrieblichem Anlagevermögen erweist sich dieses Instrument oftmals als die beste bzw. einzige steuerneutrale Lösung.

Zudem schotten Holdingstrukturen in aller Regel gegenüber steuerlichen Korrekturen unter dem Titel der sog. Dreieckstheorie ab.

Holdingstrukturen weisen steuerliche Vor- und Nachteile auf. Mit einer sachgerechten Planung und Implementierung können die steuerlichen Nachteile jedoch vermieden werden. Um jedoch den langfristigen Erfolg der Holdingstruktur zu sichern, ist eine laufende Überprüfung und Pflege der Struktur sowie des Leistungsaustauschs erforderlich.

Selbst in relativ bescheidenen Verhältnissen lässt sich eine Holdingstruktur rechnen (d.h. die Mehrkosten der komplexeren Struktur werden über einen angemessenen Zeitraum via Steuervorteil kompensiert). Am Seminar wurde eine Modellunternehmung mit Reingewinn und erheblichen Reserven präsentiert (nominelles Aktienkapital CHF 100'000 und Reserven von CHF 900'000). Die angenommenen Mehrkosten der Struktur von CHF 50'000 (für Errichtung und Betrieb der neuen Struktur) wurden in diesem Modell innert fünf Jahren über den Steuervorteil der Holdingstruktur amortisiert.

Absehbare Veränderungen im Rahmen der Unternehmenssteuerreform III (Herr Mathias Josi)

Noch bevor die Unternehmenssteuerreform II ab 2009 schrittweise in Kraft getreten ist, hat der Bundesrat im Dezember 2008 eine weitere Reform („UStR III“) initialisiert, die sich die Stärkung des Standortes Schweiz, die Beseitigung unnötiger Steuerlasten und die Erleichterung der Konzernfinanzierung zum Ziel setzt. Darüber hinaus und integriert soll aber auch durch unilaterale Massnahmen der schon seit Jahren schwelende Konflikt mit der EU betreffend kantonale Steuerprivilegien entschärft werden.

Der Reformprozess ist aus verschiedenen Gründen nicht mit der erhofften Geschwindigkeit vorwärts gekommen. Die seit längerem angekündigte Publikation der Vernehmlassungsvorlage zur UStR III lässt weiterhin auf sich warten. Entscheidend für die weitere Entwicklung wird sein, wie die Gespräche zwischen der Schweiz und der EU fortschreiten. Die EU will seit Juni 2010 die Diskussion über die kantonalen Unternehmenssteuerregimes unter dem Aspekt des EU-Verhaltenskodexes für die Unternehmensbesteuerung weiter führen. Dieser neue Ansatz hat dazu geführt, dass seit diesem Zeitpunkt keine neuen Informationen zu den Inhalten der UStR III publik geworden sind.

Basierend auf den per Stand Juni 2010 verfügbaren Angaben lassen sich zum heutigen Zeitpunkt die folgenden Kernelemente der künftigen Holdingsbesteuerung erkennen:

- Wurde bisher eine aktive Geschäftstätigkeit ausserhalb der Schweiz in gewissem Umfang erlaubt, soll in Zukunft jede operative Tätigkeit die Gewährung des Holdingprivilegs grundsätzlich ausschliessen.
- Nicht-Beteiligungserträge sollen auf kantonaler Ebene neu mit einer Mindestquote (bspw. 15 %) besteuert werden. Als Folge davon wird sich die Gesamtsteuerbelastung (Bund, Kanton und Gemeinde) derartiger Erträge von bisher effektiv rund 7.8 % (nur direkte Bundessteuer) leicht erhöhen auf eine Bandbreite von rund 10–12 %.

Insgesamt dürfte die Holdingbesteuerung, trotz ausländischen Drucks, als Institut bestehen bleiben. Wie sich die reformierten Besteuerungsmodalitäten im Einzelnen präsentieren werden, bleibt abzuwarten. Vor diesem Hintergrund ist es nicht angezeigt, bereits heute Planungsüberlegungen anzustellen. Damit ist bis zur Publikation der Vernehmlassungsvorlage zur UStR III zuzuwarten. Weil absehbar ist, dass es zu gewissen Systemwechseln kommen wird, ist empfehlenswert, bestehende Holdingstrukturen mit Blick auf den Übergang zum gegebenen Zeitpunkt einer Beurteilung zu unterziehen.

Holdingsstrukturen und MWST (Herr Makedon Jenni)

Steuerpflicht und Steuersubjekt

Die Steuerpflicht ist neu an die unternehmerische Tätigkeit geknüpft und unabhängig von der Erzielung eines Umsatzes bzw. einer Umsatzlimite möglich. Bei einem steuerbaren Jahresumsatz unter CHF 100'000 greift jedoch „automatisch“ die Befreiung von der Registrierungspflicht. Sofern eine Steuerpflicht aber trotzdem gewünscht ist, kann auf diese Befreiung verzichtet werden. Aufgrund ihrer **unternehmerischen Tätigkeit** können sich somit nun auch **reine Holdinggesellschaften**, welche keine steuerbaren Umsätze erzielen, **freiwillig der MWST-Pflicht unterstellen**.

Steuerobjekt

Der MWST unterliegen die im Inland durch steuerpflichtige Personen gegen Entgelt erbrachten entgeltlichen Leistungen, soweit für Letztere keine Ausnahme vorgesehen ist. Der bisherige Katalog der Steuerausnahmen wurde nur sehr leicht modifiziert, wodurch Umsätze im Bereich des Geld- und Kapitalverkehrs (u.a. Zinserträge oder Verkauf von Wertpapieren) auch weiterhin von der Steuer ausgenommen sind. Einnahmen aus Dividenden und anderen Gewinnanteilen gelten mangels Leistung als sog. Nicht-Entgelte und sind daher auch nicht steuerbar.

Vorsteueranspruch

Unter dem neuen MWST-Recht können Vorsteuern im Rahmen der „zum Vorsteuerabzug berechtigenden“ unternehmerischen Tätigkeit geltend gemacht werden. Bei Leistungen, die von der Steuer ausgenommen sind oder bei solchen, die für private oder hoheitliche Zwecke verwendet werden, ist der Vorsteuerabzug auch weiterhin ausgeschlossen.

Sofern nun qualifizierte **Beteiligungen gehalten** (aber auch **erworben oder verkauft** werden), stellt dies nach dem MWSTG definitionsgemäss eine **unternehmerische Tätigkeit** dar, da die Organisation bzw. die langfristigen Besitzverhältnisse im Vordergrund stehen. Als qualifizierte Beteiligungen gelten dabei Anteile am Kapital anderer Unternehmen von mindestens 10 %, die aus betrieblichen Gründen und somit als reine Finanzanlagen mit der Absicht des dauernden Haltens erworben werden. Folglich besteht im Rahmen der steuerbaren Leistungserbringung ein **Vorsteuerabzugsrecht** für Aufwendungen und Investitionen i.Z.m. dem Erwerben, Halten und Veräussern von Beteiligungen sowie Umstrukturierungen (Art. 19 und 61 DBG). Als solche gelten z.B. Kosten für Due Diligence bzw. Mittelbeschaffung im Rahmen von Beteiligungsübertragungen oder für Schutz und Verwaltung der Beteiligungen. Da insbesondere reine Holdinggesellschaften

oft nur steuerausgenommene Umsätze (z.B. Zinserträge) oder Nicht-Entgelte (z.B. Dividendenerträge) erzielen, stellt sich die Frage, in welchem Umfang der Vorsteuerabzug zugelassen ist.

Laut Gesetzestext gilt im Grundsatz die „stand alone-Optik“, wonach auf die eigene zum **Vorsteuerabzug berechtigende Tätigkeit** abzustellen ist. Optional können jedoch Gesellschaften mit Holdingprivileg für die Ermittlung ihres Vorsteuerabzugsrechts auch auf die zum Vorsteuerabzug berechtigenden Zwecke der von ihnen gehaltenen Unternehmen abstellen.

Die Neukonzeption im Bereich der Vorsteuer birgt in jedem Fall ein **steuerliches Entlastungspotential**, das es zu nutzen gilt.

Gruppenbesteuerung

Auch bei der Anwendung der Gruppenbesteuerung, welche u.a. weiterhin eine einheitliche Leitung voraussetzt, sind **wesentliche Änderungen** zu verzeichnen. Nebst der verkürzten Anwendungsdauer während mindestens einer Steuerperiode, der flexibleren Ernennung der Gruppenvertretung sowie der Einschränkung der solidarischen Haftung im Fall eines Austritts aus der MWST-Gruppe, besteht nun insbesondere die erweiterte Wahlfreiheit, welche Rechtsträger innerhalb eines Konzerns in die Gruppen mit einbezogen werden sollen. Dadurch kann der **Kreis der Mitglieder steueroptimierend bestimmt werden**.

Fazit und Empfehlungen

Gegenüber dem bis zum 31.12.2009 geltenden MWST-Gesetz ergeben sich im neuen MWST-Gesetz wesentliche Vorteile für Holdinggesellschaften. Auch einer „reinen“ Holdinggesellschaft stehen Vorsteuerabzugsmöglichkeiten zu. Die flexiblere Anwendung der Gruppenbesteuerung erhöht den Planungsspielraum weiter und eröffnet neue Steueroptimierungsmöglichkeiten.

Für ergänzende Auskünfte stehen Ihnen unsere Steuerspezialisten

[Ariste Baumberger](#)
[Makedon Jenni](#)
[Mathias Josi](#)
[Thomas Kunz](#)

gerne zur Verfügung.