

Nach der Unternehmenssteuerreform II

Die KMU für die Nachfolgeregelung fit machen!

Die Jahresabschlüsse der Schweizer KMU müssen im Einklang mit den Bewertungsvorschriften des Schweizerischen Obligationenrechts (OR) erstellt werden. Aus wirtschaftshistorischen Gründen hat der Gesetzgeber die Bewertungsvorschriften im OR primär zum Schutz der Gläubiger ausgelegt. Eine wissentliche Unterbewertung der Aktiven ist deshalb erlaubt, was zu sogenannten stillen Reserven führt. Es handelt sich also bewusst nicht um eine Betrachtung nach «true and fair view», wie dies etwa in den für KMU freiwilligen Rechnungslegungsstandards Swiss Gaap FER oder IFRS gefordert wird. Das Schweizerische Steuergesetz erlaubt und fördert zudem diese Unterbewertung, in dem deutlich kürzere Abschreibungszyklen möglich sind, als dies betriebswirtschaftlich gerechtfertigt wäre. Die dadurch entstehenden stillen Reserven bleiben deshalb unbesteuerter und führen – unter dem Grundsatz des Unternehmensweiterführung (going concern) – dazu, dass die Versteuerung bis zum Zeitpunkt der Realisation oder gar auf unbestimmte Zeit aufgeschoben werden kann.

Die überwiegende Anzahl der Schweizer KMU hat diese Steueroptimierungsmöglichkeiten in der Vergangenheit rege genutzt und in den guten Jahren deutlich mehr Abschreibungen und Wertberichtigungen vorgenommen als betriebswirtschaftlich nötig gewesen wäre.

Neue gesetzliche Grundlage

Bis zur kürzlichen Einführung der Unternehmenssteuerreform II, kannte die Schweiz als einer der letzten OECD-Staaten (neben Irland und Japan) immer noch die volle wirtschaftliche Doppelbesteuerung. Erwirtschaftet eine Unternehmung Gewinne, unterlagen diese der Unternehmensgewinnsteuer (Steuersatz abhängig vom Sitzkanton). Wurden diese Gewinne an die privaten Aktionäre ausgeschüttet, unterlagen diese Dividendeneinnahmen noch einmal der privaten Einkommenssteuer (Steuersatz abhängig vom Gesamteinkommen im Wohnkanton).

Es gab also für privat gehaltene Schweizer KMU bisher keine steuerlichen Anreize hohe Gewinne auszuweisen, geschweige denn auszuschütten. Im Gegenteil, der mittelständische Unternehmer – gleichzeitig Eigentümer und Manager in der Aktiengesellschaft – versuchte den Unternehmensgewinn möglichst klein zu halten und dafür seine privaten Bezüge möglichst zu optimieren. Er hat dazu verschiedene Möglichkeiten wie z.B. grosszügige Spesenbezüge, private Nutzung von betrieblichem Anlagevermögen (Geschäftsfahrzeuge, Mobiltelefone etc.), Einrichten von Kaderversicherungen im Bereich Krankheit/Unfall (Privatversicherungen) oder Rentenzusatzversicherungen (steuerlich absetzbare Zusatzversicherungen im Bereich des beruflichen Vorsorgegesetzes, BVG). Sind diese Möglichkeiten erst einmal genutzt, war es für den Unternehmer immer noch günstiger, sich ein höheres Gehalt zu bezahlen als Dividenden auszuschütten.

Unterbewertung rasch korrigieren

All diese Massnahmen verzerren das wahre Bild der Ertragskraft und der Bilanzstärke einer KMU. Um bei einer anstehenden Nachfolgeregelung resp. einem Verkauf einen hohen Preis erzielen zu können, benötigen wir aber nach betriebswirtschaftlichen Kriterien bereinigte Erfolgsrechnungen und Bilanzen. Es empfiehlt sich deshalb, im Vorfeld einer solchen Transaktion möglichst früh auf die Abschlussgestaltung Einfluss zu nehmen und frühere Steueroptimierungen für den Käufer transparent darzustellen oder gar rückgängig zu machen. Denn sinngemäss gilt auch hier: Eine geschmückte Braut, macht auf der Hochzeit mehr Freude.

Wiedererweckung der Dividende

Aber auch wenn ein Verkauf oder eine Nachfolge nicht bevorsteht, kann es für den Unternehmer – aufgrund der Teilbesteuerung der Dividenden – ganz generell Sinn machen, die bisherigen steuerplanerischen Massnahmen einer grundsätzlichen Prüfung zu unterziehen. Möglicherweise ist die lange verschmähte Dividende heute nämlich steuerlich attraktiver, als die Bonuszahlung.