

Steuerwettbewerb – ja!

Seit Monaten beherrscht der Steuerstreit zwischen der Schweiz und den USA die Schweizer Medien und zu grossen Teilen die Schweizer Politik. Mit der nun getroffenen Vereinbarung ist man nach einem teilweise in Cowboy-Manier geführten Streit wieder in geordnete Bahnen eingeschwenkt. Nun gilt es, die getroffene Vereinbarung korrekt umzusetzen. Die Art und Weise, wie der Disput von Seiten der USA geführt wurde, kam in der Schweiz nicht gut an. Dies hat viel mit der unterschiedlichen Mentalität zu tun, aber auch damit, dass wir uns auf der Anklagebank befanden und gleichzeitig wussten, dass speziell «unsere» UBS den Bogen überspannt hatte. Grundsätzlich hat sich jedoch nur ein Staat für sein Steuersubstrat gewehrt, was ihm sicherlich nicht vorgeworfen werden kann! Die Schweiz muss das Bankgeheimnis im internationalen Kontext überdenken und neu definieren, was mit der Aushandlung der neuen Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) nach OECD-Standard bereits begonnen hat. Zudem haben auch bereits viele Vermögensverwaltungsbanken inzwischen erkannt, dass ein langfristig erfolgreiches Geschäftsmodell nicht auf Schwarzgeld basieren kann.

In der Schweiz selbst steht das Bankgeheimnis nicht ernsthaft zur Diskussion. Dies hat viel mit dem grundsätzlichen Verhältnis zwischen Staat und Bürger zu tun. Es soll jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch in der Schweiz kein Raum für unversteuertes Vermögen oder Einkommen vorhanden ist! Es gilt vielmehr, im Rahmen der geltenden Gesetze und Vorschriften die Steuerbelastung zu optimieren und eine aktive Steuer- und Vermögensplanung zu betreiben.

Eine Besonderheit des Schweizerischen Steuerrechts ist die hohe Steuerautonomie der einzelnen Kantone, welche zu einem laufenden Steuerwettbewerb führt. Eine kürzlich vom Dachverband der Schweizer Unternehmen, Economiesuisse, vorgestellte Studie zeigt, dass Steuerwettbewerb allen nützt. Die im Zusammenhang mit der Volksinitiative «Für faire Steuern» vorgelegten Argumente werden deutlich widerlegt. Die Studie zeigt, dass der interkantonale Steuerwettbewerb spielt, die Steuersätze tendenziell tief hält, die Effizienz der öffentlichen Leistung steigert und die kantonale Verschuldung senkt. Der Wohlfahrtsstaat Schweiz ist wegen des Steuerwettbewerbs nicht zusammengebrochen, die Einkommensumverteilung hat nicht gelitten, und die Einnahmen von Bund, Kantonen und Gemeinden sind sogar gerade bei jenen Steuern, die dem Wettbewerb ausgesetzt sind, stärker gestiegen als das Bruttoinlandprodukt und als die Einnahmen aus anderen Steuerarten. Von einem Aushungern des Staates kann also nicht die Rede sein.

Eine materielle Steuerharmonisierung würde in 11 Kantonen zu einer Erhöhung der Einkommenssteuern und in 14 Kantonen zu einer Erhöhung der Vermögenssteuern führen. Alle diese Kantone liegen in der Deutschschweiz! Die Romandie, wo ebenfalls Steuerwettbewerb herrscht, aber auf einem höheren Niveau, würde durch die Umsetzung der Initiative erst längerfristig betroffen. Leiden die deutschsprachigen Kantone unter der materiellen Steuerharmonisierung an mangelnder Standortattraktivität, stehen weniger Mittel für den Finanzausgleich zur Verfügung, was wiederum die Romandie treffen würde. Unser Fazit ist klar: Die materielle Steuerharmonisierung wäre für die Schweiz ein schlechtes Geschäft, es braucht den interkantonalen Steuerwettbewerb!

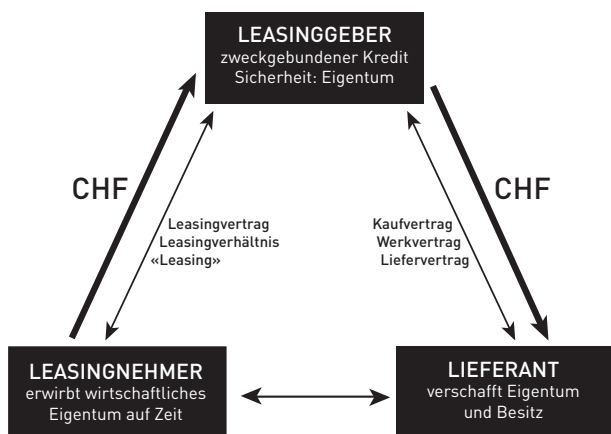


Leasingfinanzierungen

1. Allgemeines

Nachdem das Leasing nach dem zweiten Weltkrieg auch in Europa erstmals angewendet wurde, hat es sich inzwischen auch in der Schweiz einen festen Platz im Finanzierungsmarkt erobert. Im Jahr 2007 sprengte die Summe aller Leasingverträge erstmals die 20-Milliarden-Grenze. Aktuell beträgt der Anteil der geleasten Investitionsgüter der Schweizer Ausrüstungsinvestitionen rund 12% – Tendenz steigend. Rund 80% der Leasinggegenstände in der Schweiz sind Transportmittel im weitesten Sinne, nämlich Autos, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Trams, Busse oder Eisenbahnen.

Leasing in seiner klassischen Ausprägung ist ein Dreiparteiengeschäft: Der Leasinggeber erwirbt beim Lieferanten nach den Wünschen und Bedürfnissen des Leasingnehmers einen Gegenstand und überlässt diesen dem Leasingnehmer für eine bestimmte Zeit gegen Entgelt. Es bestehen also zwei Verträge mit je zwei Parteien, die miteinander aufgrund des verfolgten wirtschaftlichen Zwecks verbunden sind:



Quelle: Buch «Swiss Equity Guide Leasing»

Beim Leasing gibt es eine prozyklische Tendenz: Je besser die Konjunktur läuft, desto mehr Leasingverträge werden abgeschlossen, weil in dauerhafte Gebrauchsgüter oder aber auch in langlebige Konsumgüter investiert wird. Ideal für Leasing sind Zeiten mit tiefen, aber tendenziell steigenden Zinsen. Leasingverträge laufen in der Regel über

mehrere Jahre, um die Refinanzierung für den Leasinggeber problemlos zu ermöglichen. Entsprechend sind bei langfristigen Verträgen die niedrigen Zinsen fixiert.

2. Leasingarten

Leasing kann auf verschiedene Arten unterschieden werden. Meist wird aufgrund des Leasinggegenstandes unterschieden:

Investitionsgüterleasing

Investitionsgüter sind Ausrüstungen zur gewerblichen Nutzung, z.B. Lastwagen, Produktionsanlagen, Werkzeugmaschinen, Computer, Druckmaschinen, Baumaschinen, Medizinalgeräte, Busse, Eisenbahnen, Flugzeuge usw. Diese Güter des Anlagevermögens sind sehr kapitalintensiv und deshalb klassische Leasinggegenstände. Die Verträge werden nur mit Einzelunternehmen oder Handelsgesellschaften abgeschlossen. Sie haben eine feste Laufzeit, die etwa der voraussehbaren technischen Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes entspricht. Die Anschaffungskosten werden praktisch abbezahlt. Ende 2007 betrug das Geschäftsvolumen des Investitionsgüterleasings in der Schweiz rund CHF 9,2 Mrd.

Konsumgüterleasing

Solche Leasingverträge werden über bewegliche, dem Leasingnehmer zu privatem Gebrauch dienende Gegenstände abgeschlossen. Hauptsächlich handelt es sich dabei um Fahrzeuge. Das Geschäftsvolumen betrug Ende 2007 rund CHF 9,5 Mrd.

Immobilienleasing

Gegenstand dieser Leasingverträge sind Grundstücke, d.h. Verwaltungsgebäude, Fabriken, Lagerhallen, Hotels, Objekte der öffentlichen Hand, Baurechtspartellen usw. Aufgrund des Leasinggutes bestehen besondere rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. Lex Koller, Altlastenprobleme usw.). Ein Immobilienleasing wird mit einem wesentlich

längerfristigeren Horizont (üblich rund 20 Jahre) abgeschlossen als andere Leasingverträge. Das Volumen betrug Ende 2007 in der Schweiz rund CHF 0,6 Mrd.

3. Sonderformen des Leasings

Sale-and-Leaseback

Beim Sale-and-Leaseback verkauft ein Eigentümer ein Objekt an einen Leasinggeber, um es dann von diesem zu leasen, ohne den Besitz daran zwischenzeitlich aufzugeben. Gegenstand von solchen Verträgen sind meist hochwertige und kapitalintensive Investitionsgüter wie Schiffe, Flugzeuge, Seilbahnen, Eisenbahn-Rollmaterial, Liegenschaften oder Industrieanlagen. Nach dem Schweizerischen Sachenrecht kann ein Sale-and-Leaseback-Vertrag bei beweglichen Gegenständen zur Folge haben, dass das Eigentum zwar wie vertraglich vereinbart auf den Leasinggeber übergeht, aber Dritten gegenüber nicht geltend gemacht werden kann. Bei Flugzeugen, Schiffen oder Immobilien bestehen solche Probleme nicht, da deren Eigentümer in einem Register oder im Grundbuch geführt werden.

Flottenleasing

Beim Flottenleasing ist es möglich, über ein flexibles System auf die individuellen Bedürfnisse des Leasingnehmers einzugehen. Wahlweise kann lediglich das Fahrzeug finanziert werden, wobei der Leasingnehmer sich selbst um den gesamten Unterhalt kümmert, oder er nimmt zusätzliche Dienstleistungen in Anspruch. So können Dienstleistungen im Bereich Service und Unterhalt, Betriebsstoffe, Versicherungen, Mobilitätsgarantie, Kreditkarten oder sogar Buchhaltung ins Leasing eingeschlossen werden. Dies ermöglicht es, interne Abläufe zu vereinfachen oder sogar freiwerdende Kapazitäten in der Verwaltung sinnvoller einzusetzen.

Vendor Leasing

Beim Vendor Leasing vermittelt der Hersteller oder Verkäufer eines Produktes zur Absatzförderung seinem Kunden

die Finanzierung. Die Rolle des Herstellers besteht darin, sein Know-how über den Markt und dessen Entwicklung einzubringen und ggf. die Vermarktung der Maschinen nach Ablauf der Leasingdauer zu übernehmen oder sie selber zurückzunehmen. Dies ist im ureigensten Interesse des Herstellers, wird doch so die Preisbeständigkeit und das Qualitätsbild im Gebrauchtmärkte gewahrt. Die Hersteller steigen vermehrt in das Leasinggeschäft direkt ein, da sie den finanzierenden Banken oftmals am Leasingende eine Rücknahme garantieren müssen, ohne dafür an der von den Banken einkassierten Risikoprämie beteiligt zu werden.

4. Ablauf eines Leasinggeschäfts

Normalerweise wählt der Leasingnehmer den Leasinggegenstand beim Lieferanten aus und verhandelt die genaue Zusammensetzung und Gestalt sowie den Preis des Leasinggegenstandes. Parallel dazu sucht der Leasingnehmer nach einer Finanzierung. Der Leasinggeber prüft die Bonität des Leasingnehmers, denn Leasing ist kein Strohalm für Schuldner, denen die Bank einen Kredit verweigert hat. Zudem erfüllt der Leasinggeber die Sorgfaltspflichten gemäss Geldwäschereigesetz (GwG) und prüft die Qualität des Leasinggegenstandes. Je nach Leasinggut (z.B. Immobilien, Spezialfahrzeuge und -maschinen) umfasst dies umfangreiche Schätzungen und technische Abklärungen. Bei einem positiven Resultat tritt der Leasinggeber in den Vertrag mit dem Lieferanten ein oder schliesst einen inhaltlich vom Leasingnehmer verhandelten Liefervertrag ab. Das Leasingobjekt wird dem Leasingnehmer direkt vom Lieferanten übergeben. Er hat ihn genau zu prüfen und Mängel zu protokollieren. Der Leasingnehmer nimmt den Leasinggegenstand in Vertretung des Eigentümers (Leasinggeber) entgegen. Nach Ablauf des Leasingvertrages hat der Leasingnehmer den Leasinggegenstand in einem guten Zustand zurückzugeben. Beim Immobilienleasing ist es üblich, dass der Leasingnehmer ein Kaufrecht ausüben kann, der mit dem voraussichtlichen Verkehrswert des

Leasinggegenstandes in etwa übereinstimmt. Eine Verpflichtung des Leasingnehmers zur Übernahme gibt es nur in Ausnahmefällen.

5. Verbuchungsmethode

Abhängig vom angewandten Standard der Rechnungslegung beim Leasingnehmer können Leasingtransaktionen unterschiedlich verbucht werden. Die internationalen Rechnungslegungsstandards unterscheiden zwischen Finance Lease (bilanzierungspflichtig) und Operating Lease (nicht bilanzierungspflichtig) und sind in der Beurteilung detaillierter als das Schweizerische Obligationenrecht. Das OR verlangt nur die Erwähnung der nicht bilanzierten Leasingverbindlichkeiten im Anhang zur Jahresrechnung. Ob es sich beim Leasing um ein bilanzierungspflichtiges Finance Lease handelt, ist anhand verschiedener Kriterien zu beurteilen. Im Grundsatz gilt «substance over form», also die Orientierung am tatsächlichen wirtschaftlichen Gehalt des Leasingvertrages. Wenn die Konditionen des Leasingvertrages bei Vertragsablauf z.B. einen garantierten oder praktisch garantierten Übergang des Leasingobjekts an den Leasingnehmer impliziert, handelt es sich um ein Finance Lease. Ebenso wenn die Risiken oder Gewinne im Wesentlichen dem Leasingnehmer zufallen.

6. Rechtliche und steuerliche Aspekte

Der Leasingvertrag ist im schweizerischen Recht nicht ausdrücklich geregelt. Die heute herrschende Lehre und Gerichtspraxis bezeichnet den Leasingvertrag als Gebrauchsüberlassungsvertrag eigener Art mit Elementen anderer Vertragsarten. Wesentlich ist dabei, dass der Erwerbsvertrag zwischen dem Leasinggeber und dem Lieferanten zeitlich vor der Lieferung des Leasinggegenstandes abgeschlossen wird. Nur dann besteht der für den Eigentumserwerb wesentliche Rechtsgrund. Hat der

Leasingnehmer selbst mit dem Lieferanten schon einen Kaufvertrag abgeschlossen, muss der Leasinggeber vor der Lieferung in diesen Vertrag eintreten.

Normalerweise sind Leasingzinsen beim Leasing von beweglichen Gegenständen vom Leasingnehmer steuerlich vollumfänglich als Aufwand abzugsfähig. Eine (teilweise) Aktivierung der Leasingzinsen wird nur ausnahmsweise nötig sein, wenn der Leasingvertrag darauf hinausläuft, dass der Leasingnehmer am Ende der Leasingdauer den Gegenstand zu einem sehr tiefen Restkaufpreis erwirbt. Für das Immobilienleasing hat die Eidg. Steuerverwaltung ESTV ein separates Kreisschreiben herausgegeben.

Leasing von beweglichen Gegenständen gilt aus MWST-Sicht als Lieferung. Leasingzinsen unterliegen daher der MWST, sofern der Leasinggeber MWST-pflichtig ist und sich der Ort der Lieferung in der Schweiz befindet. Soweit der Leasingnehmer den Leasinggegenstand für eine steuerbare oder steuerbefreite Tätigkeit verwendet, steht ihm ein Vorsteuerabzug zu.

7. Fazit

Leasing ist letztlich für jede Firma auch eine Philosophiefrage. Viele glauben, dass Leasing nur bei mangelnder Liquidität zur Anwendung kommt. Es gilt jedoch, solche Berührungsängste abzubauen und eine solide Kosten-Nutzen-Analyse vorzunehmen. Gerade die oftmals 100%-Finanzierung durch ein Leasing macht die notwendige Betriebserweiterung erst möglich. Dahinter steht die Überlegung, dass nicht das Eigentum an sich, sondern die Nutzung des Wirtschaftsgutes einen Wert schafft. Die Investition soll unter Wahrung der Liquidität für das Kerngeschäft dann getätigt werden können, wenn sie gebraucht wird und nicht erst, wenn der Unternehmer genügend Kapital für die Investition angespart hat. Dies bedingt fundierte Businesspläne und Budgets, um die Leasingfinanzierung innerhalb der technischen Nutzungsdauer des Investitionsgutes zurückzufahren.