

Barbara Brauchli Rohrer
Dipl. Steuerexpertin, lic. iur.
b.brauchli@wengerviel.ch

Bruno Bächli
Dipl. Steuerexperte
b.baechli@wengerviel.ch

Wenger & Vieli AG
CH-8034 Zürich
www.wengerviel.ch



Barbara Brauchli Rohrer



Bruno Bächli

Bei einem Start-up Unternehmen lässt es sich oft nicht vermeiden, dass sich die Gründer früher oder später mit steuerlichen Fragestellungen konfrontiert sehen. Des Öfteren liegen einem steuerlichen Thema Sachverhalte zugrunde, deren steuerliche Relevanz nicht erkannt oder richtig eingeschätzt wurde. Der nachfolgende Artikel widmet sich ausgewählten Themengebieten.

Gründungsphase

Rechtsform

Am Anfang eines jeden Start-ups steht typischerweise die zündende Idee der

DOS AND DON'TS BEI START-UPS AUS STEUERLICHER SICHT

Gründer. In der ersten Phase ist die Weiterentwicklung dieser Idee bzw. der Fortgang des Start-ups meist nur schwer vorhersehbar. Deshalb mag die Gründung einer Kapitalgesellschaft zu Beginn vielfach als kaum lohnenswert erscheinen bzw. als zu teuer eingeschätzt werden. Stattdessen wird zunächst einmal gearbeitet, «bevor es dann richtig losgeht». Im Hinblick auf einen späteren Verkauf des Unternehmens ist die gewählte Rechtsform jedoch von grosser Bedeutung. Denn nur durch den Verkauf von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft, welche Privatvermögen darstellen, lässt sich ein steuerfreier Kapitalgewinn realisieren. Wird hingegen eine Einzelunternehmung verkauft, ist der Kapitalgewinn steuerpflichtig und unterliegt den Sozialversicherungsabgaben.

Primär stellt sich die Frage, ob die Arbeiten in der Form einer selbständigen Tätigkeit (bspw. durch eine Einzelunternehmung) oder als unselbständige Erwerbstätigkeit (bspw. über eine GmbH) ausgeführt werden.

Fazit: Lediglich durch den Verkauf von Gesellschaftsanteilen kann ein steuerfreier Kapitalgewinn erzielt werden, weshalb frühestmöglich eine Kapitalgesellschaft gegründet werden sollte.

Immaterielle Werte

Der Umgang mit immateriellen Rechten (z.B. Patente, Lizenzen, etc.) ist einer der wichtigsten Aspekte bei einem Start-up überhaupt. Dabei ist zentral, dass sich das Eigentum an den immateriellen Rechten von Beginn «am richtigen Ort» befindet; vorzugsweise in einer Kapitalgesellschaft (siehe oben).

Sind die Eigentumsverhältnisse der immateriellen Rechte unklar oder sind diese im falschen Gefäss, kann dies teuer zu stehen kommen. Nicht selten ist ein potenzieller Käufer primär an den immateriellen Rechten interessiert, weshalb diesbezügliche Unsicherheiten bei den Eigentumsverhältnissen besonders schwer wiegen. Ein «nachbessernder» Rechtstransfer zu diesem Zeitpunkt führt zudem

häufig zu wesentlichen Steuerfolgen, weil die Steuerbehörden den transferierten Rechten einen Wert zumesen, der – im Falle einer selbständigen Erwerbstätigkeit – die Einkommenssteuer und Sozialversicherungsabgaben auslöst.

Fazit: Es ist darauf zu achten, dass sich das wirtschaftliche Eigentum an immateriellen Rechten von Anfang an in der Gesellschaft befindet.

Betriebsphase

Gründer

Start-ups sind häufig auf externe Finanzierungen angewiesen, weil die Umsätze in der Aufbauphase die Kosten in aller Regel nicht zu decken vermögen. Da die Gründer meist nicht über genügend finanzielle Mittel verfügen und die Banken nicht gewillt sind, in die ungewisse Zukunft dieser Unternehmen zu investieren, müssen sich die Start-ups über Gelder im Venture Capital bzw. Private Equity Markt finanzieren. In der Regel werden durch Finanzierungsrunden neue Investoren in das Unternehmen aufgenommen, wodurch die bisherigen Aktionäre verwässert werden, sofern sie sich nicht an der Finanzierungsrunde beteiligen.

Die Gründer sollten sich früh Gedanken zum Beteiligungsspiegel machen, welcher definiert, wie sie (Gründer), die Mitarbeiter und die Investoren am Unternehmen schlussendlich beteiligt sein sollen. Diesbezüglich gilt es zu beachten, dass es gewisse Investoren gerne sehen, wenn die Mehrheit der Anteile bei den Gründern liegt. Diesem Umstand gilt es bei der Festsetzung des Beteiligungsspiegels Beachtung zu schenken, da spätere Verschiebungen zum aktuellen Verkehrswert erfolgen müssen, da ansonsten Steuerfolgen ausgelöst werden.

Fazit: Festlegung eines Beteiligungsspiegels zu einem frühen Zeitpunkt des Bestehens einer Unternehmung.

Mitarbeiter

Mitarbeiter am Unternehmen zu beteiligen, ist eine häufige und beliebte Möglichkeit, Anreize zu schaffen und die Personen näher an das Unternehmen zu binden. Bei einem Start-up ist aus steuerlicher Sicht einer Kapitalbeteiligung (Aktien oder GmbH-Anteile) der Vorzug zu geben. Die Mitarbeiter sollten zudem möglichst früh am Unternehmen beteiligt werden, da dann der Wert eines Anteils in der Regel noch gering ist. Die Beteiligung sollte zu Verkehrswerten erfolgen, womit die Chance auf die Realisation eines steuerfreien Kapitalgewinns am höchsten ist. Falls anstelle des Verkehrswertes bei der Gewährung der Anteile ein anderer Wert zur Anwendung gelangen sollte (Formelwert), so ist die entsprechende Berechnungsmethode grundsätzlich auch im Zeitpunkt des Verkaufs der Anteile massgebend; siehe dazu auch die nachfolgenden Ausführungen zum Verkauf des Unternehmens.

Optionspläne sind in dieser Phase aus steuerlicher Sicht nicht zu empfehlen, da sie keinen steuerlichen Anreiz haben und zudem erhöhten administrativen Aufwand nach sich ziehen. Als Alternative zur direkten Beteiligung in Form von Aktien oder Anteilen hat sich der sogenannte Phantom Stock etabliert. Eine solche Quasi-Beteiligung ist primär auf den Verkaufszeitpunkt des Unternehmens zugeschnitten. Dabei wird der Mitarbeiter finanziell so behandelt, als wie wenn er direkt am Unternehmen beteiligt wäre. Dabei gilt es jedoch zu beachten, dass nur bei Aktienbeteiligungen die Möglichkeit besteht einen steuerfreien Kapitalgewinn zu erzielen. Vorteile aus einem Phantom Stock unterliegen der Besteuerung und den Sozialversicherungsabgaben.

Fazit: Möglichst frühe Beteiligung der Mitarbeiter. Anstelle von Mitarbeiteroptionsplänen ist als Alternative ein Phantom Stock Programm zu prüfen.

Verkauf des Unternehmens

Steuerfreier Kapitalgewinn vs. steuerbares Erwerbseinkommen

Erfolgreiche Start-ups werden häufig von grösseren Unternehmen oder Investoren gekauft. Da sich der Wert von Start-ups über die Zeit typischerweise vervielfacht, erzielen die Verkäufer teils substantielle Kapitalgewinne. Der Gewinn errechnet sich grundsätzlich aus der Differenz zwischen dem Verkehrswert im Zeitpunkt des Verkaufs und dem Verkehrswert bei

Zeichnung der Anteile. Halten die Verkäufer ihre Anteile im Privatvermögen, ist dieser Gewinn grundsätzlich steuerfrei.

Die Anteile an Start-ups werden in der Regel nicht gehandelt. Fehlt es im Zeitpunkt der Ausgabe der Mitarbeiterbeteiligungen an einem Verkehrswert, ist eine Formelbewertung heranzuziehen (bspw. Bewertung aufgrund eines EBIT-Multiples plus Substanzwert). Ein Unternehmen kann grundsätzlich beantragen, dass bei Abgabe der Anteile anstelle des Verkehrswertes eine Formelbewertung zur Anwendung gelangt. Der Mitarbeiter erzielt dann lediglich auf der Differenz zwischen dem bezahlten Preis pro Anteil und dem ermittelten Formelwert ein Erwerbseinkommen. Die Differenz zwischen dem (höheren) Verkehrswert und dem Formelwert wird im Zeitpunkt der Zuteilung nicht besteuert.

Bei einem Verkauf der Anteile gelangt wiederum dieselbe Bewertungsmethode, welche zur Ermittlung des Formelwerts verwendet wurde, zur Anwendung. Was dazu führt, dass einzig der Wertzuwachs innerhalb der Formelwertbewertung steuerfrei ist. Der überschüssende Teil (Differenz zwischen höherem Verkehrswert und Formelwert) stellt dagegen Erwerbseinkommen aus unselbständiger Tätigkeit dar (sog. Übergewinn). Die «Nichtbesteuerung» im Zeitpunkt der Abgabe der Anteile wird somit im Zeitpunkt des Verkaufs nachgeholt. Bei einer Formelwertbewertung kann somit im Grundsatz lediglich ein steuerfreier Kapitalgewinn in der Differenz des Formelwerts bei Zuteilung und Verkauf erzielt werden (siehe nachfolgende Grafik; Annahme: Formelwert wird bezahlt).

Fazit: Eine Beteiligung der Mitarbeiter sollte aus steuerlicher Sicht zu Verkehrswerten erfolgen, damit sich diese, die

Chance zur Erzielung eines steuerfreien Kapitalgewinns wahren.

Earn Out und Konkurrenzverbotsklausel

Wie bereits erwähnt, ist der Gewinn aus dem Verkauf von Anteilen an einer Gesellschaft im Privatvermögen grundsätzlich steuerfrei.

Wird eine Earn Out¹ Klausel in den Kaufvertrag aufgenommen, wird diese in der Regel von den Steuerbehörden genauer überprüft, sofern sie an die Arbeitstätigkeit des Verkäufers gekoppelt ist. In einer solchen Gestaltung können die Steuerbehörden eine Entschädigung für die Arbeitsleistung sehen, welche als Erwerbseinkommen und nicht als Kapitalgewinn qualifiziert wird.

Ebenfalls kritisch betrachten Steuerbehörden Bestimmungen, welche den Verkäufer, durch Konkurrenzverbote, die faktisch einem Arbeitsverbot gleichkommen, einschränken. Wird ein solches Konkurrenzverbot im Aktienkaufvertrag aufgenommen, besteht ein erhöhtes Risiko, dass die Steuerbehörden Teile des Verkaufserlöses als Erwerbseinkommen taxieren. Dagegen sind arbeitsvertragliche Konkurrenzverbote grundsätzlich unproblematisch.

Fazit: Bestimmungen im Kaufvertrag können dazu führen, dass sich die Steuerbehörden veranlasst sehen, einen vermeintlich steuerfreien Kapitalgewinn in steuerpflichtiges Erwerbseinkommen um zu qualifizieren. Diesen Tatsachen ist bei der Ausgestaltung der Verträge Beachtung zu schenken.

¹ Earn Out: Der Käufer verpflichtet sich, einen Gesamtkaufpreis zu bezahlen, wobei ein Teil davon sofort bezahlt wird und weitere Teile erst bezahlt werden, wenn gewisse Voraussetzungen erfüllt sind.

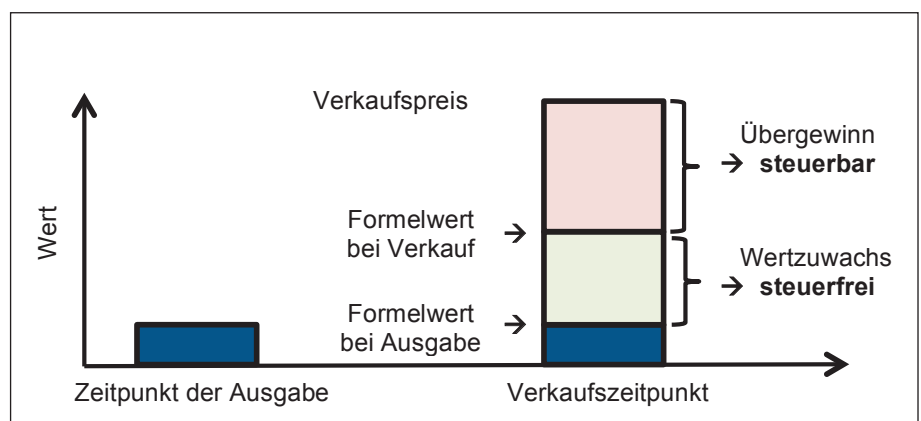


Abbildung 1: Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen