

MANAGEMENT-INFO

EIN SERVICE FÜR KLIENTEN UND INTERESSENTEN



CROWDFUNDING FÜR DIE FRÜHPHASENFINANZIERUNG – STEUERLICHE ASPEKTE

In unserer letzten Ausgabe (MI 52) haben wir ausgehend von der Finanzierung des Sockels der Freiheitsstatue in New York als „Urform des Crowdfundings“ vor allem die **unterschiedlichen Formen von Crowdfunding** dargestellt. In diesem **zweiten Teil** der „Crowdfunding-Serie“ wird neben **typischen Anwendungsfällen** für Crowdfunding auch ein Überblick über wichtige **steuerliche Aspekte** gegeben.

Wie bei jeder Finanzierungsform sollen auch beim Crowdfunding **Kapitalgeber** (Investoren) und **Kapitalnehmer** (Kapitalsuchende) **zusammengebracht** werden. Crowdfunding zeigt sich etwa bei innovativen **Start-up-Unternehmen** besonders hilfreich, da diese vor allem zu Beginn des **Unternehmenslebenszyklus** Fremdkapital benötigen. Ebenso kann Crowdfunding eine Lösung darstellen, wenn hohe Investitionen (z.B. für Forschung und Ent-

wicklung oder für die Erschließung neuer Märkte) anstehen, jedoch die **klassische Bankenfinanzierung** für das Unternehmen nicht möglich ist. Die Gründe dafür können vielfältig sein und gerade in der **fehlenden Eigenkapitalausstattung** und den mangelnden Sicherheiten liegen wie auch in dem Umstand, dass die klassischen Kapitalgeber ein **zu hohes Risiko** in der **Markterschließung** sehen.

Bei genauer Betrachtung des **Lebenszyklus** eines Unternehmens zeigt sich mitunter das **Dilemma**, dass einerseits **nicht ausreichend private Mittel** durch die Gründer selbst zur Verfügung stehen, um die „Pre-Seed“- und „Seed-Phase“ bewältigen zu können bzw. die „Start-up-Phase“ vorzubereiten zu können.

Andererseits sind die Unternehmen in dieser frühen Phase vom benötigten Finanzie-

INHALT AUSGABE NR. 53

- » **Crowdfunding für die Frühphasenfinanzierung – steuerliche Aspekte**
- » **Umsatzsteuerliche Fallstricke beim Versandhandel in der EU**
- » **Risikomanagement in Unternehmen**

rungsvolumen her betrachtet **noch nicht attraktiv** genug für sogenannte „**Business Angels**“ oder „(Seed-)Venture-Kapitalisten“. Diese werden regelmäßig erst in der Unternehmenswachstumsphase (Expansionsphase) aktiv.

Durch Crowdfunding kann diese **Finanzierungslücke** im Pre-Seed-, Seed- sowie Start-up-Stadium zumindest **verringert** werden.

CROWDFUNDING FÜR DIE FRÜHPHASENFINANZIERUNG – STEUERLICHE ASPEKTE

(Fortsetzung von Seite 1)

(RECHTLICHE) AUSPRÄGUNGSFORMEN VON CROWDFUNDING

Als Ausgangspunkt für die wesentlichen steuerlichen Aspekte im Zusammenhang mit Crowdfunding ist es hilfreich, **typische Ausprägungsformen** der Finanzierungsinstrumente im Rahmen des Crowdfunding kurz darzustellen.

» Stille Beteiligung

Bei einer stillen Beteiligung wird Kapital für einen bestimmten Zeitraum zur Verfügung gestellt, ohne dass der Kapitalgeber nach außen hin in Erscheinung tritt. Der Kapitalgeber hat das **nachrangige Recht**, am **Gewinn** des Unternehmens teilzuhaben und das **investierte Kapital** nach Ablauf der Beteiligungsfrist **zurückzuerhalten**. Während ein **atypisch stiller Beteiligter** das **unternehmerische Risiko** mitträgt, bis zur vollen Höhe seiner Einlage haftet und an möglichen Wertsteigerungen des Unternehmens partizipiert, ist bei der **typisch stillen Beteiligung** die Beteiligung am **Verlust** unternehmensrechtlich **ausgeschlossen**.

» Genussrechte bzw. Genussscheine

Genussrechte vermitteln **schuldrechtliche** und keine gesellschaftsrechtlichen **Ansprüche** gegen die Gesellschaft auf **Teilnahme am Gewinn oder Liquidationserlös**. Der Investor wird durch das Genussrecht jedoch **nicht Gesellschafter** und erhält demnach keine Mitgliedsrechte, Stimmrechte oder Verwaltungsrechte. Je nach Ausgestaltung können Genussrechte ihrem **hybriden Charakter** vergleichbar als **Eigen- oder als Fremdkapital** klassifiziert werden. Ähnlich einer atypisch stillen Beteiligung kann ein Genussrecht die

Teilnahme am Gewinn, Verlust und an einer eventuellen Wertsteigerung vermitteln. **Verbriefte Genussrechte** werden als **Genussscheine** bezeichnet.

» Partiarisches Darlehen

Das **partiarische Darlehen** ähnelt als hybrides Finanzierungsinstrument stark dem **unverbrieften Genussrecht**, insbesondere wenn eine variable Verzinsung in Form einer Gewinnbeteiligung und ein Rückzahlungsanspruch, jedoch **keine weiteren Vermögensrechte**, gewährt werden. Wichtig ist, dass bei einem partiarischen Darlehen Verlustbeteiligung, Bezugs- und Umtauschrechte und eine Beteiligung am Liquidationserlös **nicht möglich** sind.

STEUERLICHE ASPEKTE

Von den vielfältigen steuerlichen Anknüpfungspunkten zum Thema Crowdfunding sollen besonders jene steuerlichen Aspekte hervorgehoben werden, welche für eine **natürliche Person** als **Investor** in ein Crowdfunding-Projekt relevant sind. Als Ausgangspunkt ist zuvor noch die vor allem bei Genussrechten wichtige **Abgrenzung zwischen Eigen- und Fremdkapital** beim Kapitalnehmer zu nennen. Im **Körperschaftsteuerrecht** erfolgt eine klare Grenzziehung, indem Genussrechte dann als **steuerliches Eigenkapital** einzuordnen sind, wenn sie **sowohl eine Beteiligung am (laufenden) Gewinn als auch am Liquidationsgewinn** gewähren. Es handelt sich dann um ein sogenanntes „**Substanzgenussrecht**“, welches auch zur Folge hat, dass die Vergütungen an den Genussrechtsinhaber (Kapitalgeber) **steuerlich nicht abzugsfähig** sind. Es ist nämlich **Einkommensverwendung beim**

Kapitalnehmer gegeben. Hingegen liegt ein **Nominalgenusrecht (obligationenähnliches Genussrecht)** vor, wenn **keine Beteiligung am Gewinn** und/oder am **Liquidationsgewinn** vorgesehen ist. Aus Sicht des Kapitalnehmers handelt es sich dann **steuerlich um Fremdkapital** und die **Vergütungen** an die Investoren sind **steuerlich abzugsfähig**.

Auf Seiten der **Crowdfunding-Investoren** ist die Unterscheidung zwischen **Substanzgenussrecht** (Eigenkapital) – das ist in Österreich die vorherrschende Form auf Crowdfunding-Plattformen – und **Nominalgenusrecht** (Fremdkapital) auch bedeutsam für die **steuerlichen Folgen**. Vergütungen aus **Substanzgenussrechten**, die im **Privatvermögen** gehalten werden, unterliegen dem **KES-Abzug** i.H.v. 27,5% und sind **endbesteuert**. Vergleichbares gilt, wenn das Substanzgenussrecht von der natürlichen Person **im Betriebsvermögen** gehalten wird. KES-Abzug mit Endbesteuerungswirkung beim Investor kann auch bei **Nominalgenusrechten** eintreten, sofern das **Genussrecht verbrieft** ist und öffentlich angeboten wurde (public placement). **Andernfalls** müssen die Einnahmen aus diesen fremdkapitalartigen Genussrechten vom Investor der **Regelbesteuerung** (progressiver Steuersatz bei natürlichen Personen) unterworfen werden.

Bei Crowdfunding in Form einer **typisch stillen Beteiligung** sind die Vergütungen beim **Kapitalnehmer** regelmäßig **steuerlich abzugsfähig** und führen beim **Investor** zu Einkünften aus Kapitalvermögen bzw. zu betrieblichen Einkünften, welche der **Tarifbesteuerung** unterliegen. Es kommt nicht zur KES-(End)Besteuerung.

UMSATZSTEUERLICHE FALLSTRICKE BEIM VERSANDHANDEL IN DER EU



© Stefan Yang - Adobe Stock

Das Internet ermöglicht österreichischen Unternehmen ungeahnte Möglichkeiten in der **Erschließung neuer Märkte** in anderen Mitgliedstaaten der EU. Dabei sind allerdings **umsatzsteuerliche Besonderheiten** beim Verkauf von Waren an bestimmte Erwerber (z.B. Private oder Unternehmer, die den Gegenstand nicht für ihr Unternehmen erwerben) zu beachten, wenn die Waren versendet werden.

GRUNDREGEL

Grundsätzlich sind **Verkäufe** von Waren **an Privatpersonen** an dem Ort steuerbar, an dem die **physische Warenbewegung**

startet. D.h. bei einem Verkauf aus Österreich (z.B. Lager in Österreich) unterliegen Lieferungen (ausgenommen neue Kraftfahrzeuge und verbrauchsteuerpflichtige Waren) an Privatpersonen der österreichischen Umsatzsteuer.

Beispiel: Unternehmer AT₁ verkauft Waren (ausgenommen Kraftfahrzeuge und verbrauchsteuerpflichtige Waren) an einen privaten Kunden in Italien. Die Waren werden direkt von Graz nach Venedig transportiert, die Rechnung wird direkt an den Kunden gelegt. Der Verkauf an einen Nichtunternehmer unterliegt in diesem Fall daher der österreichischen Umsatzsteuer.

Fortsetzung auf Seite 3

UMSATZSTEUERLICHE FALLSTRICKE BEIM VERSANDHANDEL IN DER EU

(Fortsetzung von Seite 2)

VERSANDHANDELSREGELUNG

Besondere Vorsicht ist immer dann geboten, wenn Verkäufe an gewisse Abnehmer im EU-Ausland „in größerem Umfang“ erfolgen. Dann ändert sich die umsatzsteuerliche Beurteilung und die **Verkäufe unterliegen** nicht mehr der österreichischen Umsatzsteuer, sondern der **Umsatzsteuer des Landes**, in dem die **Warenbewegung endet**. Diese Änderung wird als **Versandhandelsregelung** bezeichnet. Sinn dieser Regelung ist es, eine umsatzsteuerliche **Wettbewerbsverzerrung zu verhindern**, indem ab Umsätzen von größerem Umfang der **Umsatzsteuersatz des Bestimmungslandes** zur Anwendung kommt.

Bei **folgenden Abnehmern** kommt die Versandhandelsregelung grundsätzlich zur Anwendung:

- » Private,
- » Unternehmer, die den Gegenstand nicht für ihr Unternehmen erwerben,
- » Schwellenerwerber, die auf die Anwendung der Erwerbsschwelle nicht verzichtet haben,
- » pauschalierte Landwirte,
- » juristische Personen, die nicht Unternehmer sind oder die den Gegenstand nicht für ihr Unternehmen erwerben.

Der „größere Umfang“, ab dem sich die umsatzsteuerliche Beurteilung ändert, ist die sogenannte **Lieferschwelle**, welche von jedem Mitgliedsstaat der EU **individuell** zwischen **35.000 €** und **100.000 €** festgelegt werden kann. Die Lieferschwelle ist dabei für **jeden Mitgliedsstaat separat** zu beachten.

Beispiel: Unternehmer ATz verkauft Waren (ausgenommen Kraftfahrzeuge und Verbrauchsteuerpflichtige Waren) an einen privaten Kunden in Frankreich und an einen privaten Kunden in Spanien. Im Jahr 2017 wurde die Lieferschwelle in Frankreich i.H.v. 35.000 € überschritten, die Lieferschwelle in Spanien wurde nicht überschritten. Die Waren werden direkt von Linz nach Frankreich bzw. nach Spanien transportiert, die Rechnung wird direkt an den Kunden gelegt. Der Verkauf an einen französischen Nichtunternehmer unterliegt in diesem Fall daher der französischen Umsatzsteuer während der Verkauf an einen spanischen Nichtunternehmer mangels Überschreiten der Lieferschwelle in Spanien weiterhin der österreichischen Umsatzsteuer unterliegt.

KONSEQUENZEN

Werden Lieferungen in ein EU-Mitgliedsland getätigt und wird dabei die **Lieferschwelle überschritten**, so ist ab Überschreiten der Lieferschwelle das Umsatzsteuerrecht des jeweiligen Landes und nicht mehr österreichisches Umsatzsteuerrecht anzuwenden. Eine **umsatzsteuerliche Registrierung** in jenem Land ist dann in der Regel **erforderlich**. Häufig wird jedoch das Überschreiten dieser Lieferschwelle übersehen, was zu (negativen) umsatzsteuerlichen Konsequenzen in diesem Land führen kann. In Abhängigkeit des Landes und des Betrages der nicht

entrichteten ausländischen Umsatzsteuer können **Strafen** von **bis zu 200%** der nicht entrichteten Umsatzsteuer anfallen. Es empfiehlt sich daher, bei Verkäufen an die genannten Abnehmer auch das **Ziel-land** mitzuerheben – sei es durch eigene Umsatzkonten oder durch ein zusätzliches Eingabefeld, damit eine Auswertung möglichst einfach erfolgen kann.

STEUERLICHE GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN

Auf die **Anwendung der Lieferschwelle** kann ein Unternehmer auch **freiwillig verzichten**. Das ist insbesondere in jenen

LAND	LIEFERSCHWELLE IN LOKALER WÄHRUNG	UMGERECHNET IN EUR <small>(Euroäquivalente i.H.d. von der Europäischen Zentralbank am 17.3.2016 veröffentlichten Euro-Umrechnungskurse)</small>
Belgien	EUR 35.000	
Bulgarien	BGN 70.000	35.791
Dänemark	DKK 280.000	37.557
Deutschland	EUR 100.000	
Estland	EUR 35.000	
Finnland	EUR 35.000	
Frankreich	EUR 35.000	
Griechenland	EUR 35.000	
Irland	EUR 35.000	
Italien	EUR 35.000	
Kroatien	HRK 270.000	38.831
Lettland (Latvia)	EUR 35.000	
Litauen	EUR 35.000	
Luxemburg	EUR 100.000	
Malta	EUR 35.000	
Niederlande	EUR 100.000	
Polen	PLN 160.000	37.300
Portugal	EUR 35.000	
Rumänien	RON 118.000	26.353
Schweden	SEK 320.000	34.433
Slovenien	EUR 35.000	
Slowakei	EUR 35.000	
Spanien	EUR 35.000	
Tschechische Republik	CZK 1.140.000	42.153
Ungarn	EUR 35.000	
Vereinigtes Königreich	GBP 70.000	89.493
Zypern	EUR 35.000	

UMSATZSTEUERLICHE FALLSTRICKE BEIM VERSANDHANDEL IN DER EU

(Fortsetzung von Seite 3)

Fällen **vorteilhaft**, in denen der **Umsatzsteuersatz** des anderen Landes **niedriger** ist als der Umsatzsteuersatz in Österreich. In diesem Fall kann z.B. bei Lieferungen an Privatpersonen in **Deutschland** 19% deutsche Umsatzsteuer verrechnet werden, anstatt mit 20% österreichischer Umsatzsteuer abzurechnen.

Das kann bei gleichbleibendem Umsatzerlös des Unternehmers ein **Vorteil für den Privatkunden** sein, da er Waren **günstiger einkaufen** kann.

Ebenso würde dem Unternehmer bei gleichbleibendem Bruttopreis ein höherer Nettoerlös verbleiben.

AKTUELLE SCHWELLENWERTE IN EUROPA

Die **EU-Kommission** hat eine Übersicht* veröffentlicht, in der die derzeit (Stand März 2017) gültigen **Lieferschwelle je Land** angegeben sind. (*siehe Tabelle auf Seite 3)

RISIKOMANAGEMENT IN UNTERNEHMEN

Zwei wesentliche Aspekte des Risikomanagements bestehen darin, erstens **Risiken zu erkennen** und zweitens **Risiken** entsprechend zu **quantifizieren** – beispielsweise mittels der **drohenden Schadenssumme** basierend auf der **Eintrittswahrscheinlichkeit** des Risikos. Nicht nur aufgrund von regulatorischen Vorgaben in bestimmten Branchen und wegen **Corporate-Governance-Regelungen** hat die Bedeutung von **Risikomanagement** in den letzten Jahren stark zugenommen. Die Integration von Risikomanagement in den Unternehmensalltag ist regelmäßig von der Größe des Unternehmens wie auch von der Unternehmensbranche abhängig und daher hinsichtlich **Komplexität** und **Leistungsfähigkeit** des Risikomanagements sehr unterschiedlich ausgestaltet. Typischerweise umfasst Risikomanagement folgende **Teilbereiche**:

- » **Risikoanalyse** (zur Identifikation und Bewertung potentieller Risiken),
- » **Risikoplanung** und **-steuerung** (z.B. durch Priorisierung der Risiken basierend auf der Risikostrategie) sowie
- » **Risikoüberwachung** (mithilfe von expliziten Verantwortlichkeiten, Berichtsintervallen, Schwellenwerten und Toleranzgrenzen etc.).

VERSCHIEDENE RISIKOMANAGEMENT-STUFEN

Wenngleich es **keine** standardisierte **Klassifizierung** von Risikomanagement gibt, lassen sich doch **unterschiedliche Stufen** – auch bezogen auf die Steuerungsrelevanz und strategische Ausrichtung des Risikomanagements – ausmachen. Eine stufenweise Einteilung sieht etwa „Initiales Risikomanagement“ als erste Ausprägung vor. Gefolgt von „Risikomanagement als rechtlich vorgeschriebenes Minimalsystem“, „Risikomanagement als komplexe Rechenübung“ und „Risikomanagement als integriertes Steuerungssystem“ ist als höchste Ausprägung „Integriertes Chancen- und Risikomanagement“ vorgesehen. Eine ähnliche Einteilung beginnt mit „Implizites



Risikomanagement“ gefolgt von „Explizites einfaches Risikomanagement“, „Explizites systematisches Risikomanagement“ und schließlich als höchste Ausprägungsstufe „Explizites in das Führungssystem integriertes Risikomanagement“.

Den dargestellten **Einteilungsformen** ist gemein, dass in der einfachsten Form Risikomanagement **unsystematisch** und eher **intuitiv** betrieben wird. Das kann sich auch darin widerspiegeln, dass lediglich **besonders große Risiken** erfasst und einzeln dargestellt werden – entsprechend erfolgt auch die **Risikoberichterstattung** anlassfallbezogen.

Auf der nächsten Evolutionsstufe wird bereits versucht, **unternehmensweit** alle wesentlichen Risiken **systematisch** zu **erfassen** und zu **dokumentieren**. Ebenso wird über die Risiken aktuell und regelmäßig berichtet. Das „Risikomanagement als komplexe Rechenübung“ ist dadurch gekennzeichnet, dass auch eine **qualitative** oder **quantitative Risikobewertung** durchgeführt wird. Ergänzt wird dies oft-

mals durch die aggregierte Darstellung der wesentlichen Risiken, beispielsweise in Form von **Risk Maps**.

Risikomanagement, welches eine zunehmende **Steuerungsrelevanz** sowie eine stärkere strategische Ausrichtung besitzt, bietet eine **Verknüpfung** mit **operativen Plangrößen** wie Ergebnis vor Steuern oder Cash Flow. Dadurch soll auch die Einbeziehung von **Risikomanagementmaßnahmen**, sowohl mit ihrem **Nutzen** als auch mit den **zusammenhängenden Kosten**, erreicht werden. In einer weiteren Ausprägung wird das **Risikomanagement** stärker **strategisch ausgerichtet**, wodurch nicht nur operative, sondern auch **strategische Zielgrößen** als Bezugspunkte zur **Risikoidentifikation** und –bewertung herangezogen werden. Risikomanagement ist dann sehr stark in die strategischen Planungs- und Steuerungsprozesse des Unternehmens eingebunden. Durch die Integration in das **Führungssystem** wird auch die **unternehmensweite Akzeptanz** und Verankerung von Risikomanagement sichergestellt.

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger:
 Klienten-Info - Klier, Krenn & Partner KG
 Redaktion: F. Klier, H. Krenn, alle 1090 Wien, Julius-Tandler-Platz 6/9
 Richtung: unpolitisch & unabhängig – Die Management-Info widmet sich Themen aus der Welt der Unternehmensberatung und aus dem Wirtschaftsrecht und ist speziell für Klienten von Steuer- u. Unternehmensberatungskanzleien bestimmt.
 Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt und ohne Gewähr.
 Kontakt: Klienten-Info: Tel. 01/929 15 91-0;
 E-Mail: office@klienten-info.at, Internet: www.management-info.at