

Steuerliche Bewertung

Entlastung von Startups

Gastkommentar

von TOBIAS F. ROHNER und CHRISTIAN JAAG

Gründungsaktionäre von Startups klagen über zu hohe Vermögenssteuerwerte ihrer Aktien. Ihre Vermögenssteuerlast soll teilweise mehr als ihr gesamtes Einkommen ausmachen. Deshalb versuchen sie, Politiker gegen die hohe Belastung zu mobilisieren. Es bedarf aber keiner Gesetzesänderung, eine Lösung lässt sich auch durch blosser Gesetzesauslegung erzielen.

Nach den kantonalen Steuergesetzen ist das Vermögen zum Verkehrswert zu bewerten. Da jedoch bei nichtkотиerten Aktien gewöhnlich kein Marktwert bekannt ist, erliess die Schweizerische Steuerkonferenz ein Kreisschreiben zur Bewertung von Wertpapieren ohne Kurswert (KS 28). Dieses hält fest, dass bei einer massgeblichen Handänderung unter unabhängigen Dritten der entsprechende Kaufpreis als Verkehrswert gelte. Gleiches gelte für Investorenpreise, welche anlässlich von Finanzierungsrunden bezahlt würden.

Erhält beispielsweise ein Startup mit einem Aktienkapital von 100 000 Franken von einem Investor einen Betrag von 1 Million Franken und erhöht das Startup sein Aktienkapital von 100 000 auf 120 000 Franken, haben die neu an den Investor ausgegebenen Aktien mit einem Nominalwert von 20 000 einen Wert von 1 Million Franken. Daraus wird gefolgert, dass das vorbestehende Aktienkapital der Gründungsaktionäre einen Wert von 5 Millionen habe. Dass die Bewertungsregeln nach dem KS 28 bei Startups, welchen Geld von aussen zugeführt wurde, zu exzessiven Vermögenssteuern führen können, hat die Finanzdirektion Zürich erkannt, und sie hat im März 2016 eine Praxisänderung veröffentlicht.

Diese bestimmt, dass Investorenpreise der ersten drei Geschäftsjahre steuerlich nicht berücksichtigt werden. Die Startups werden in dieser Periode zum Substanzwert besteuert. In den folgenden zwei Jahren wird der Vermögenssteuerwert aus dem Durchschnitt von Substanzwert und Investorenpreisen ermittelt; dabei werden die Investorenpreise im vierten Jahr einfach und der Substanzwert doppelt berücksichtigt; im fünften Jahr erfolgt die Bewertung dann umgekehrt. Ab dem sechsten Jahr wird auf die erzielten Investorenpreise abgestellt. Bei den Startups der Biotech- und der Medtech-Branche ist die Startphase aufgrund der längeren Entwicklungsprozesse von drei auf fünf Jahre erweitert.

In diesem Kontext stellt sich zunächst die Frage, ob die von den Investoren bei Finanzierungsrunden von Startups bezahlten Preise geeignet sind, den Verkehrswert des gesamten Unternehmens angemessen zu reflektieren. Junge Unternehmen sind oft stark abhängig von wenigen Personen, meist sind es die Gründer. Deren Fähigkeit und ihr Einsatz bestimmen wesentlich den Erfolg. Ein wichtiges Element ihrer Auswahl und ihrer Incentivierung ist die Beteiligung am Unternehmen. Somit ist der Wert des Unternehmens auch von der Eigentümerstruktur abhängig. Mit den ersten Finanzierungsrunden verändert sich diese fundamental.

Deshalb kann nicht automatisch davon ausgegangen werden, dass der Preis, den der erste Investor bezahlt, auch von einem zweiten für ein weiteres Aktienpaket bezahlt würde. Mithin kann vom Preis eines Aktienpakets nicht auf den Wert des Gesamtunternehmens geschlossen werden. Der zürcherische Bewertungsansatz geht in die richtige Richtung, indem er den Wert aus der letzten Finanzierungsrunde nicht voll gewichtet und die zunehmende Bedeutung der Bewertung aus Finanzierungsrunden an die Entwicklung des Unternehmens knüpft.

Dass indes die Zeit allein die Verlässlichkeit der Bewertung aus einer Finanzierungsrunde nicht optimal abbildet, zeigt sich bereits in der Differenzierung des Kantons Zürich zwischen Unternehmen der Biotech- und der Medtech-Branche und anderer Industrien. Diese resultiert aus der Einsicht, dass sich Unternehmen unterschiedlich schnell entwickeln. Ein alternativer Ansatz für die Gewichtung des Unternehmenswerts aus der letzten Finanzierungsrunde zur Bestimmung des Verkehrswerts ist die Berücksichtigung des Umfangs der Finanzierungsrunde. Bei einer linearen Umsetzung ist bei einem Unternehmensverkauf zu 100 Prozent der entsprechende Preis bei der Bewertung auch zu 100 Prozent zu berücksichtigen. Wenn mit dem Verkauf – wie im einleitenden Beispiel – ein Sechstel des Unternehmens den Eigentümer wechselt, ist der bezahlte Preis auch zu einem Sechstel bei der Bewertung zu berücksichtigen. Der für die Gewichtung relevante Unternehmensanteil kann z. B. derjenige sein, der sich nicht mehr in den Händen der Mitarbeitenden befindet, die veräusserten Anteile können also kumulativ gewichtet werden.

Damit würde erreicht, dass die Unternehmensbewertung aufgrund tatsächlicher Verkäufe von Anteilen im Zeitverlauf eine tendenziell zunehmende Gewichtung erhält. Mit diesem Ansatz werden Unternehmensgründer gegenüber KS 28 insofern entlastet, als ihr Vermögen nur so weit nach dem Verkehrswert bemessen und besteuert wird, als es tatsächlich veräusserbar ist. Der Ansatz enthält eine alternative Interpretation des «Verkehrswerts» eines Unternehmens und ist ohne weiteres im bestehenden gesetzlichen Rahmen umsetzbar. Eine langwierige Gesetzesrevision ist folglich nicht notwendig.

Tobias F. Rohner ist Partner bei der Wirtschaftsanwaltskanzlei Froriep, **Christian Jaag** ist Managing Partner bei Swiss Economics SE AG.