

Praxistipps

Ausgabe 1/2019

Wenn sich der Betriebsprüfer ankündigt ...

Seite 04

Durchblick im Förderdschungel

Interview mit Jan-Martin Freese
Seite 06

Mehrzweck? Einzweck? Gutscheinhandel?

Die Änderung bei der umsatzsteuerlichen Behandlung von Gutscheinen ab 2019
Seite 10

Deloitte TMT Predictions

Smart Speaker sind der Megatrend 2019
Seite 12



Editorial



Gunnar Frei

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater



Andreas Kapferer

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Medieninhaber, Herausgeber und Redaktion

Deloitte Tirol Wirtschaftsprüfungs GmbH
Wilhelm-Greil-Strasse 15 | 6020 Innsbruck
Tel: +43 512 582 555
E-Mail: tirol@deloitte.at
www.deloitte.at/tirol

Geschäftsführer

Mag. Gunnar Frei, Mag. Andreas Kapferer

Blattlinie

Informationsmedium für Kunden

Grafik und Layout

Claudia Hussovits

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf die grammatikalisch weibliche Form bzw. die Kombination von männlicher und weiblicher Form verzichtet. Im gesamten Magazin sind unabhängig von der gewählten Form jeweils beide Geschlechter gleichberechtigt gemeint.

Imst

Pfarrgasse 5-7 | 6460 Imst
Tel.: +43 5412 64450-0

Innsbruck

Wilhelm-Greil-Strasse 15 | 6020 Innsbruck
Tel: +43 512 582 555

St. Anton

Im Gries 22 | 6580 St. Anton am Arlberg
Tel.: +43 5446 2850

Liebe LeserInnen,

wir hoffen, Sie hatten schöne und erholsame Feiertage und einen guten Start ins neue Jahr. Der Jahresbeginn ist immer ein guter Zeitpunkt um unternehmerische und persönliche Ziele zu formulieren und um die Weichen für die Zukunft zu stellen. Nehmen Sie sich bewusst Zeit und erhöhen Sie die Verbindlichkeit, in dem Sie Ihre drei wichtigsten Ziele für das Jahr 2019 schriftlich festhalten. Wir wünschen Ihnen jedenfalls alles Gute für das neue Jahr und viel Erfolg bei der Umsetzung Ihrer Ziele!

Apropos Zukunft: Die Technologiebranche befindet sich in einem ständigen Wandel. Doch welche großen Entwicklungen erwarten uns im Jahr 2019? Wir haben Ihnen im Rahmen unserer „TMT Predictions“ die spannendsten Zukunftstrends zusammengefasst.

Außerdem finden Sie in dieser Ausgabe zum Thema Gutscheine eine Darstellung der wichtigsten Punkte zu deren richtiger steuerlicher Behandlung. Daneben ist der Ablauf von Betriebsprüfungen erfahrungsgemäß von großem Interesse bei den Unternehmen. Wir haben Ihnen daher auch zu dieser Thematik eine kompakte Zusammenfassung erstellt.

Neben anderen steuerlichen Informationen und unserem bewährten Rechtstipp wird diese Ausgabe unserer Praxistipps durch ein Interview mit Jan-Martin Freese, einem unserer führenden Förderexperten, abgerundet.

Eine spannende Lektüre wünschen Ihnen

Gunnar Frei
Andreas Kapferer

Inhalt

04

Wenn sich der Betriebsprüfer ankündigt ...

06

Durchblick im Förderdschungel

Interview mit Jan-Martin Freese

08

Geoblocking

10

Mehrzweck? Einzweck? Gutscheinhandel?

Die Änderung bei der umsatzsteuerlichen Behandlung von Gutscheinen ab 2019

12

Deloitte TMT Predictions

Smart Speaker sind der Megatrend 2019

13

Mit Sport zum Erfolg

bixpack-Gründerin Michaela Raser im Deloitte Kundenportrait

15

Insights

Wenn sich der Betriebsprüfer ankündigt ...

... gibt es keinen Grund zur Besorgnis, aber Sie sollten sich gezielt und sorgfältig mit Ihrem Steuerberater auf die Außenprüfung (= Betriebsprüfung) vorbereiten.



Damit Sie für die nächste Überprüfung seitens der Finanzverwaltung gerüstet sind, erläutern wir Ihnen im nachstehenden Artikel den Ablauf einer Außenprüfung.

Für die Auswahl der Betriebe, welche geprüft werden sollen, spielen mehrere Kriterien eine Rolle. Die Finanzverwaltung kann einerseits durch computergenerierte Auswahl des Bundesrechenzentrums, nach dem Kriterium des letztgeprüften Jahres oder durch Einzelauswahl den Prüfungsfall festlegen. So kann es in der Praxis durchaus vorkommen, dass es beim einen Unternehmer zwischen zwei Betriebsprüfungen keinen ungeprüften Zeitraum gibt, der Geschäftsfreund allerdings schon mehrere Jahre keine Betriebsprüfung mehr hatte.

Eine Außenprüfung kann sowohl schriftlich als auch mündlich angekündigt werden. In der Praxis erfolgt die Ankündigung der Prüfung idR telefonisch. Nach dem Gesetzeswortlaut sind Außenprüfungen dem Abgabepflichtigen oder seinem bevollmächtigten Steuerberater „tunlichst“ eine Woche vorher anzukündigen. Der Betriebsprüfer hat allerdings urlaubsbedingte sowie krankheitsbedingte Abwesenheiten oder saisonal bedingte Spitzenauslastungen (zB im Tourismus) bei der Festlegung des Prüfungsbeginns zu berücksichtigen. Eine finanzstrafrechtliche Prüfung kann auch unangekündigt stattfinden. Im Zuge der Ankündigung und Terminvereinbarung findet im Regelfall auch die Anforderung der bereitzustellenden Unterlagen statt.

Zu Prüfungsbeginn hat sich der Prüfer auszuweisen und den Prüfungsauftrag vorzuweisen. Die Betriebsprüfung bezieht sich auf den Betrieb selbst und auf bestimmte Abgabenarten, welche branchenabhängig und fallabhängig variieren. Neben den Abgabenarten wird im Prüfungsauftrag der zu überprüfende Zeitraum fixiert. In der Regel bezieht sich der Prüfungszeitraum auf die letzten 3 Jahre, die bereits veranlagt wurden oder für welche Steuererklärungen eingereicht wurden, aber noch keine Veranlagung stattfand. Im Einzelfall ist allerdings auch eine Ausweitung des Prüfungszeitraumes auf alle nicht verjährten Jahre möglich. Der Prüfungsauftrag wird vom Unternehmer oder von dessen Steuerberater unterschrieben.

Strittige Punkte sollten Sie bereits vorab, dh im Zuge der Vorbereitung der Prüfung, mit Ihrem Steuerberater besprechen. Besprechen Sie gemeinsam, ob die Notwendigkeit einer Selbstanzeige besteht. Ab der korrekten Ankündigung einer Betriebsprüfung, ist eine strafbefreiende Selbstanzeige hinsichtlich vorsätzlich oder grob fahrlässiger Finanzvergehen nur unter der weiteren Voraussetzung möglich, dass Abgabenerhöhungen bis zu 30 % entrichtet werden. Im Prüfungsauftrag wird festgehalten, ob vom Abgabepflichtigen zu Beginn der Amtshandlung eine Selbstanzeige erstattet wurde.

Eine Außenprüfung ist grundsätzlich im Betrieb des Abgabepflichtigen abzuhalten. Sie selbst können das Prüfungsklima mitbestimmen. Seien Sie um ein gutes

Prüfungsklima bemüht und behandeln Sie den Prüfer wie Sie auch einen Geschäftspartner behandeln. Sie können dem Prüfer ohne Bedenken Erfrischungsgetränke anbieten. Die BAO sieht eine gesetzliche Regelung vor, dass dem Prüfer zur Durchführung der Amtshandlung ein geeigneter Raum sowie die notwendigen Hilfsmittel (Beheizung, Beleuchtung ...) unentgeltlich zur Verfügung gestellt werden. Die Überlassung des dunklen, fensterlosen Abstellraums, in dem die Heizung ausgefallen ist, wird daher nicht zum positiven Klima beitragen und vom Prüfer nicht geduldet werden.

Ist eine Prüfung im Betrieb des Unternehmers nicht möglich zB weil der gewöhnliche Geschäftsbetrieb gestört wird oder zu wenig Räumlichkeiten vorhanden sind, so kann die Prüfung auch in der Kanzlei des Steuerberaters oder in den Amtsräumlichkeiten stattfinden. Der Prüfer wird allerdings idR eine Betriebsbesichtigung durchführen. Falls gewünscht, kann der Unternehmer bei der Betriebsbesichtigung seinen Steuerberater beiziehen. Im Zuge der Betriebsbesichtigung wird der Prüfer vor allem auf jene Dinge ein Augenmerk legen, die auch zu seinen Prüfungsschwerpunkten zählen zB Fuhrpark, vorgenommene Um- und Anbauten, neu angeschaffte Maschinen etc.

Während einer Betriebsprüfung kann es zu mehreren Zwischenbesprechungen mit dem Prüfer kommen, in denen weitere Unterlagen und Informationen angefordert werden, offene Fragen geklärt werden oder

bereits getroffene Feststellungen erörtert und diskutiert werden. Das Ende einer Außenprüfung stellt die sog. Schlussbesprechung dar. Die Schlussbesprechung hat wesentliche Bedeutung, da sie dazu dient, den Grundsatz des Parteiengleichs einzuhalten. In der Regel werden dem Steuerpflichtigen bereits im Vorfeld die Feststellungen des Prüfers mitgeteilt, damit eine gezielte Vorbereitung erfolgen kann. Im Zuge der Schlussbesprechung hat der Unternehmer nun die Gelegenheit auf die Ergebnisse des Betriebsprüfers einzugehen und seine Ansicht zu erörtern. Über den Inhalt der Schlussbesprechung wird eine Niederschrift verfasst.

Im Anschluss an die Schlussbesprechung wird vom Prüfer der Prüfbericht verfasst, in welchem die getroffenen Feststellungen dargelegt werden und die daraus folgenden neuen Steuerbemessungsgrundlagen berechnet werden. Der Prüfbericht ist zugleich auch Begründung für die neuen Bescheide, welche aufgrund der Außenprüfung zu erlassen sind. Sind Sie mit den neu ergangenen Steuerbescheiden nicht einverstanden, gibt es das Rechtsmittel der Beschwerde. Die Beschwerdefrist beträgt einen Monat.

Für Rückfragen steht Ihnen Ihr Deloitte Berater gerne zur Verfügung.

Michaela Steindl
msteindl@deloitte.at

Durchblick im Förderdschungel

Interview mit Jan-Martin Freese

Unternehmen in Österreich profitieren von einer Vielzahl an Unterstützungen. Häufig ist es für Unternehmer eine Herausforderung den Überblick über die verschiedenen Förderungen zu behalten. Jan-Martin Freese, Manager bei Deloitte Österreich, und sein achtköpfiges Team behalten für ihre Klienten alle potentiellen Begünstigungen im Blick. Im Praxistipps-Interview erklärt der Experte, worauf es bei Förderungen wirklich ankommt.

Du warst nicht immer in der Steuerberatung tätig - wie sieht ein Werdegang zum Leiter für Global Investment & Innovation Incentives aus?

Als Herbert Kovar von Deloitte Österreich auf mich aufmerksam wurde, war ich Gutachter zur Forschungsprämie bei der Forschungsförderungsgesellschaft. Dort habe ich das Design, die Implementierung und Evaluierung von Förderprogrammen kennengelernt. Mit diesem Know-how bin ich vor fünf Jahren in die Welt der Steuerberatung bei Deloitte quereingestiegen. Ich durfte die Förderberatung bei Deloitte aufbauen und leite mittlerweile ein interdisziplinäres Team von Experten im Bereich von Förderungen.

Unser gebündeltes Wissen zu diesem Thema darf ich auch als Fachvortragender an der Akademie der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer an andere Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und deren Mitarbeiter weitergeben.

Kannst du uns deinen Arbeitsalltag bei Deloitte etwas näherbringen?

Wir beraten mehrere Kunden pro Woche entlang des gesamten Prozesses bei der Inanspruchnahme von Förderungen. Dementsprechend vielseitig gestaltet sich auch mein Arbeitsalltag.

Bei einem kostenlosen Erstgespräch beurteilen wir zuerst das Potential für die Beantragung von Fördermöglichkeiten. Anschließend bereiten wir Anträge auf, übernehmen die Einreichung, führen Vertragsverhandlungen und erstellen Berichte. Wir erarbeiten mit unseren Klienten eine abgestimmte Strategie, damit das maximale Förderpotential ausgeschöpft wird.

Der Schwerpunkt liegt in der Beratung bei der Forschungsprämie. Bei nicht steuerlichen Förderungen spezialisieren wir uns auf Klein- und Mittelbetriebe, die bisher noch kaum Erfahrungen mit (EU-) Förderungen haben. Weiters beraten wir Großunternehmen bei Spezialthemen in allen Branchen und Bereichen.

Wo können sich Unternehmer am besten über mögliche Förderungen informieren?

Neben Steuerberatern sind auch Banken oder direkt die Förderstellen gute Anlaufstellen für Informationen und Support. Die wichtigsten Förderstellen sind in Österreich unter anderem die Forschungsförderungsgesellschaft, Austria Wirtschaftsservice oder Kommunalkredit Public Consulting.

Was empfehlst du Unternehmern, um Förderungen optimal nutzen zu können?

Es ist schwer einen Überblick zu bekommen, welche Förderungen regional, national und international vorhanden sind. Also gilt es als erstes, potentielle Förderungen zu suchen und auch zu verstehen. Die nächste Herausforderung liegt darin, die Förderung ins Business „einzupassen“, da nicht jede mögliche Förderung zwingend für die geplanten Tätigkeiten geeignet ist.

Wir bieten bei Deloitte einen sogenannten Quick-Check für Förderungen an. Dabei finden wir einfach und schnell heraus, welche Förderungsmöglichkeiten für geplante Projekte vorhanden sind. Mit einem Startpreis von EUR 950,00 haben wir hier eine leistbare und effiziente Start-Beratung für den Umgang mit Förderungen entwickelt.

Nehmen wir an, dieser Quick-Check fiel positiv aus. Was sind die nächsten Schritte?

Aufbauend auf dem Quick-Check kann sich der Unternehmer aussuchen, ob die Förderungen mit oder ohne Berater eingereicht werden sollen. Bei der Forschungsprämie sollte auf jeden Fall ein Experte eingebunden sein.



Nach der entsprechenden Planung müssen die Unterlagen aufbereitet und die Anträge gestellt werden. Nach einer fristgerechten Einreichung sollte das Projekt im Idealfall mit der Auszahlung der Förderung enden.

Welche Vorlaufzeit braucht man, um Förderungen richtig nutzen und planen zu können?

In den meisten Fällen ist ein Antrag vor Projektbeginn zu stellen. Eine Ausnahme dazu stellt die Forschungsprämie dar. Hier kann auch nach Abschluss des Wirtschaftsjahres ein Antrag gestellt werden.

Wichtig ist vor allem auch, genug Zeit vor der jeweiligen Frist einzuplanen. Die Qualität von Förderanträgen hängt entscheidend davon ab.

Bei EU Förderungen muss man mindestens drei Monate, in der Regel sogar vier Monate Zeit einrechnen, um erfolgreich sein zu können.

Welche Förderungen wurden deiner Erfahrung nach in den letzten Jahren von den Unternehmen am meisten genutzt?

Die wichtigsten Förderfelder sind Aus- und Weiterbildung sowie Forschung und Entwicklung. Im Bereich der Aus-

und Weiterbildung wurden zahlreiche Fördermaßnahmen von Ländern und Bund geschaffen. Die umfassende Digitalisierung erfordert veränderte Qualifikationen von Mitarbeitern. Deshalb werden Förderungen zur Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern besonders gerne angenommen.

Auch die Forschungsprämie ist eine sehr erfolgreiche Förderung. Diese wurde 2018 von 12% auf 14% erhöht und soll so Forschung, Innovation und Entwicklung noch interessanter für Unternehmen machen. Die Prämie hängt weder vom Projekterfolg, noch von Unternehmensgröße, Branche oder Firmenstruktur ab. Es können sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten geltend gemacht werden – von Löhnen und Gehältern über Investitionen in das Anlagevermögen bis hin zu zugekauften Leistungen und vielem mehr.

Kannst du uns ein paar Erfolgsgeschichten aus der Praxis erzählen?

Bei der Forschungsprämie gibt es fast nur Erfolgsgeschichten – und davon hunderte. Die Rolle des Steuerberaters als Mittler zwischen Abgabepflichtigem und Finanzverwaltung ist meist erfolgsentscheidend.

Ich bitte jedoch um Verständnis, dass ich keine konkreten Erfolgsgeschichten berichten kann. Speziell im Forschungs- und Entwicklungsbereich haben wir einen tiefen Einblick, den wir auf Basis einer langjährigen Vertrauensbasis mit den Klienten gewinnen. Hier ist es natürlich oberste Priorität, diese Einblicke vertraulich zu halten.

Welche interessanten Förderungen gibt es aktuell für Unternehmer?

Abgesehen von den „Klassikern“ gibt es aktuell unter anderem von der Europäischen Investitionsbank Förderungen, die recht attraktiv sind. Im Bereich der Investitionen gibt es speziell in Regionalfördergebieten gute Möglichkeiten.

Wo besteht deiner Meinung nach in der Förderungspolitik noch Verbesserungspotential?

Österreich punktet vor allem mit großzügigen Förderungen. Dieses positive Bild wird aber vom hohen bürokratischen Aufwand getrübt. Der Aufwand zur Abwicklung von Förderungsanträgen muss geringer werden. Ein Bereich, in dem ich noch Potential für Förderungen sehe, ist die Unterstützung von Marken. Ziel sollte hier sein, Kompetenzen und Handlungsfelder in den Klein- und Mittelbetrieben dazu selbst aufzubauen.

Geoblocking

Die Geoblocking-Verordnung¹ gilt EU-weit seit dem 3. Dezember 2018. Ziel ist es, Kunden innerhalb des EU-Binnenmarkts einen besseren Zugang zu Online-Shops zu ermöglichen und Diskriminierungen in diesem Zusammenhang zu verhindern.

Unter Geoblocking versteht man eine Ländersperre, die in Websites von Online-Shops implementiert ist und Besuchern anhand ihrer IP-Adresse verschiedene Benutzeroberflächen anzeigt. Nunmehr verbietet die Verordnung Diskriminierungen aus drei Gründen:

- Staatsangehörigkeit,
- Wohnsitz oder
- Ort der Niederlassung des Kunden.

Zugang zu Online-Benutzeroberflächen

Diskriminierung in Form von Sperrung oder Beschränkung des Zugangs bestimmter Nutzer ist verboten. Eine Weiterleitung auf eine andere Version der Website ist nur dann erlaubt, wenn der Nutzer aktiv (zB mittels Checkbox) zustimmt und jederzeit auf die Ursprungsversion zurückkehren kann.



¹) Verordnung (EU) 2018/302

Zugang zu Waren und Dienstleistungen

Es muss dem Kunden möglich sein, Waren und Dienstleistungen zu gleichbleibenden Bedingungen erwerben zu können, unabhängig davon, in welchem Land er sich befindet.

Prinzipiell darf der Anbieter auch keine unterschiedlichen AGB je nach Mitgliedstaat verwenden (außer dies geschieht auf nichtdiskriminierende Weise). Ein Lieferzwang in alle Mitgliedstaaten ergibt sich aus der Verordnung jedoch nicht, jeder Händler kann weiterhin sein Liefergebiet frei bestimmen. Der „externe Kunde“ könnte dann die Ware zwar zu denselben Bedingungen erwerben, müsste sie aber innerhalb des Liefergebiets abholen.

Die akzeptierten Zahlungsmethoden (Überweisung, PayPal, etc.) dürfen sich aus den oben genannten verpönten Gründen ebenfalls nicht unterscheiden.

Ausnahmen des Anwendungsbereichs

Dienstleistungen im Zusammenhang mit urheberrechtlich geschützten Inhalten oder Werken, die nicht in physischer Form vorliegen (zB Musik-Streaming-Dienste oder E-Books) fallen nicht unter die Verordnung. Dienstleistungen in Bereichen wie Finanzen, audiovisuelle Medien, Verkehr, Gesundheitswesen und Soziales sind ebenfalls ausgenommen.

Praxistipp

Für Betreiber von Online-Shops, die in den Anwendungsbereich dieser Verordnung fallen und bislang Geoblocking-Technologien angewendet haben, besteht nun dringender Handlungsbedarf. Bei Verstößen gegen die Geoblocking-Verordnung könnten Mitbewerber aber auch Konsumenten kostspielige Unterlassungsklagen nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) einbringen.

Sascha Jung

s.jung@jankweiler.at

Deloitte Legal bezieht sich auf die ständige Kooperation mit Jank Weiler Operenyi, der österreichischen Rechtsanwaltskanzlei im internationalen Deloitte Legal-Netzwerk.

Mehrzweck? Einzweck? Gutscheinhandel?

Die Änderung bei der umsatzsteuerlichen Behandlung von Gutscheinen ab 2019

Bereits im Jahr 2016 wurde die Richtlinie (EU) 2016/1065 von der EU verabschiedet. Diese Richtlinie hat nun mit Beginn 2019 auch Auswirkungen auf die österreichische Rechtsordnung im Zusammenhang mit der Behandlung von Gutscheinen. Der folgende Artikel soll einen Überblick über die Grundlagen der Richtlinie betreffend Gutscheine und die aus ihr entstehenden Änderungen schaffen.

Allgemeines und Definitionen

Die Richtlinie gilt für alle Gutscheine, die nach dem 1. Jänner 2019 ausgestellt wurden bzw. werden. Sie unterscheidet zwischen Einzweck- und Mehrzweckgutscheinen.

Ein **Einzweckgutschein** liegt vor, wenn der Ort der Lieferung oder Leistung, auf die sich der Gutschein bezieht, feststeht. Außerdem steht bei einem Einzweckgutschein die Umsatzsteuer für die Lieferung oder Leistung bereits zum Zeitpunkt der Gutscheinausstellung fest.

Beispiel

- Gutschein für eine bestimmte Reparaturtätigkeit durch ein Unternehmen
- Massagegutschein bei einem Masseur

Beim Einzweckgutschein stehen bei der Ausstellung des Gutscheines somit bereits alle für die Erhebung der Umsatzsteuer relevanten Informationen zur Verfügung. Aus diesem Grund muss der Einzweckgutschein bereits bei der Veräußerung der Umsatzsteuer unterworfen werden.

Ein **Mehrzweckgutschein** ist jeder Gutschein, bei dem es sich nicht um einen Einzweckgutschein handelt.

Beispiel

- Gutscheine für ein Shopping Center, die in jedem Shop eingelöst werden können
- Gutschein für ein Restaurant über EUR 100,00

Im Vergleich zum Einzweckgutschein, liegen bei der Ausgabe eines Mehrzweckgutscheines noch nicht alle Informationen vor, die notwendig sind, um eine Umsatzbesteuerung durchführen zu können. Die Umsatzsteuer ist daher erst bei der tatsächlichen Einlösung des Gutscheines und damit bei tatsächlicher Leistungserbringung zu erheben.

Preisnachlass- und Preiserstattungsgutscheine stellen keine Gutscheine im Sinne der EU-Richtlinie dar und sind daher nicht von der EU-Richtlinie erfasst. Die rechtliche Beurteilung von Preisnachlass- und Preiserstattungsgutscheinen ändert sich daher durch die Richtlinie nicht.

Handel mit Mehrzweckgutscheinen

Seit 1. Jänner 2019 stellt das Entgelt für Vertriebsleistungen beim Handel von Mehrzweckgutscheinen jedenfalls einen steuerbaren Umsatz dar. Umsatzsteuerbefreiungen wie die Kleinunternehmerregelung aber auch



Reverse-Charge-Tatbestände im Falle von grenzüberschreitenden Sachverhalten sind hier allenfalls zu beachten.

Der Differenzbetrag zwischen Einkaufspreis und Nominale des Gutscheines wird in der Regel die Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer der Vertriebsleistung sein.

Beispiel

Unternehmen A verkauft einen Gutschein mit einer Nominale von EUR 100,00 um EUR 90,00 an Unternehmen B. Unternehmen B veräußert den Gutschein anschließend an einen Konsumenten weiter. Die Spanne zwischen Nominale und den EUR 90,00 (in diesem Fall EUR 10,00) stellt das ust-pflichtige (20%) Vertriebsentgelt dar.

Ob es sich bei dieser Spanne um eine Brutto- oder Nettomarge handelt, müsste zwischen den Unternehmen vereinbart werden. Jedenfalls hat Unternehmer B über diese Vertriebsleistung eine Ausgangs-

rechnung auszustellen. Diese ist für den Vorsteuerabzug des Unternehmers A (Gutscheinverkäufer) zwingend erforderlich (dieser nimmt die Vertriebsleistung des Unternehmers B in Anspruch).

Derzeit noch offene Punkte

Die bis 31. Dezember 2018 vom BMF akzeptierte Praxis ging von Mehrzweckgutscheinen aus, wenn die Lieferung/Leistung unbestimmt war, aber nur ein möglicher Steuersatz in Frage kam. Dies könnte nach Interpretation der Richtlinie nun als Einzweckgutschein qualifiziert werden. Bis dato haben sich der österreichische Gesetzgeber und auch das BMF noch nicht dazu geäußert, ob diese Praxis fortbestehen bleibt. Es ist also noch offen, ob es seit 1. Jänner 2019 für das Vorliegen eines Einzweckgutscheines ausreichend ist, wenn feststeht, welcher Umsatzsteuersatz anzuwenden ist, oder, ob es sich beim Vorliegen eines solchen Gutscheines weiterhin um einen Mehrzweckgutschein nach der bisher akzeptierten Praxis

handeln wird. Den Text der EU-Richtlinie könnte man in beide Richtungen interpretieren. Die Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer hat das BMF auf diese Frage bzw. diesen offenen Sachverhalt hingewiesen. Dennoch blieb diese Frage bis jetzt unbeantwortet.

Um Gutscheine jedenfalls als Mehrzweckgutscheine qualifizieren zu können, darf somit entweder der Ort der Lieferung/Leistung oder der Umsatzsteuersatz der damit erhältlichen Lieferung/Leistung noch nicht klar sein. Zur Rechtssicherheit könnte der Gutscheinaussteller daher neben seinen üblichen Artikeln und Leistungen auch Produkte anbieten, die einem anderen Umsatzsteuersatz unterliegen.

4. Zusammenfassung

Durch die Richtlinie (EU) 2016/1065 soll eine EU-weite Harmonisierung der Behandlung von Gutscheinen erreicht werden. Schon bisher unterschied der österreichische Gesetzgeber zwischen Einzweck- und Mehrzweckgutscheinen. Dennoch ändert sich in Bezug auf den Gutscheinhandel die steuerliche Beurteilung von Provisionen für Vertriebsleistungen. Außerdem bleibt abzuwarten, ob die bisher vom BMF akzeptierte Praxis bezüglich Mehrzweckgutscheinen fortgeführt werden kann.

Für nähere Auskünfte stehen Ihnen unsere Mitarbeiter gerne zur Verfügung.

Vanessa Stanz
vstanz@deloitte.at



Deloitte TMT Predictions

Smart Speaker sind der Megatrend 2019

Die Technologiebranche befindet sich in ständigem Wandel. Doch welche großen Entwicklungen erwarten uns im nächsten Jahr? Deloitte hat die wichtigsten Zukunftstrends zusammengefasst.



Trend 1: Smart Speaker erleben Boom

Der Megatrend 2019 sind intelligente Lautsprecher mit integrierten persönlichen Assistenten wie Alexa, Siri oder Google. Laut Deloitte erlebt die Smart-Speaker-Industrie im kommenden Jahr einen regelrechten Boom und wird einen prognostizierten Gesamtwert von rund sieben Milliarden US-Dollar erreichen.

„Laut Analyse werden bis Jahresende 2019 beachtliche 250 Millionen Smart Speaker im Einsatz sein. Damit sind vernetzte Lautsprecher die am schnellsten wachsende Technologie im Bereich der Connected Devices“, erklärt Barbara Edelmann, Partnerin bei Deloitte Österreich. „Vor allem in nicht-englischsprachigen Märkten besteht noch hohes Wachstumspotenzial.“



Trend 2: eSports wird Milliardengeschäft

Die Unterhaltungsindustrie bleibt ein wichtiger Treiber am Technologiemarkt. Dabei geht der Trend in Richtung von Formaten, die die User aktiv einbinden. Gaming ist für immer mehr Menschen Teil ihrer täglichen Freizeitgestaltung. Die eSports-Branche verzeichnet in diesem Bereich besonders hohe Wachstumsraten.

„Die Nachfrage der Nutzer nach eSports nimmt ständig zu. Auch hierzulande wächst die Community und das birgt großes wirtschaftliches Potenzial in sich“, betont Barbara Edelmann. „Nach unseren Schätzungen wird eSports mittels Werbung, Übertragungslizenzen und Franchiseverkäufen im kommenden Jahr weltweit zum Milliardengeschäft.“



Trend 3: Neues Netzwerk 5G im Kommen

Die Drahtlosenetzwerke der fünften Generation (5G) versprechen schnellere Verbindungen für Unternehmen und Privatpersonen. 5G wird den Weg für neue Technologien wie Industrie 4.0 und autonomes Fahren ebnet. Dafür braucht es Netze mit Datengeschwindigkeiten, die bis zu 100 Mal schneller sind als in aktuellen 4G-Netzen.

Die Mobilfunkbetreiber haben bereits viel in die Entwicklung des 5G-Netzes investiert. Weltweit werden im neuen Jahr laut Deloitte 25 Anbieter den 5G-Dienst einführen. In Österreich werden im Februar 2019 in einer Auktion die 5G-Lizenzen versteigert. „Das wirtschaftliche Potenzial von 5G ist enorm. Laut Deloitte Schätzungen ist bereits 2019 mit dem Verkauf von über einer Million 5G-Handys

zu rechnen. Bis 2020 dürfte diese Zahl auf 15 bis 20 Millionen Einheiten ansteigen“, so Barbara Edelmann.



Trend 4: Radio bleibt relevantes Medium

Die Technikrends sind geprägt von Innovationen und Produktneuheiten. Aber trotz neuer Technologien bleibt ein etabliertes Medium weiterhin beliebt: Das Radio. Deloitte rechnet damit, dass weiterhin über 85 % der erwachsenen Bevölkerung in Industrieländern mindestens einmal wöchentlich Radio hören werden.

„Im Gegensatz zum klassischen Fernsehen kann das Radio mit den neuen Technologien locker mithalten. Auch bei jungen Zielgruppen erfreut sich das Traditionsmedium hoher Beliebtheit“, bestätigt Edelmann. „Weltweit gesehen wird mit Radioprogrammen 2019 ein Gesamtumsatz von rund 40 Milliarden US-Dollar erwirtschaftet werden.“



Download
Studie

Mit Sport zum Erfolg

bixpack-Gründerin Michaela Raser im Deloitte Kundenportrait

Die Weihnachtsfeiertage sind vorbei und alle Keksvorräte sind aufgebraucht. Gerade jetzt, wenn die Neujahrsvorsätze noch frisch sind, erfahren Fitnessstudios einen großen Zulauf. Für bixpack-Gründerin Michaela Raser zählt jedoch Klasse statt Masse. Wir trafen sie zum Gespräch.

**Name**

Michaela
Raser

**Familienstand**

Verheiratet,
Sohn Felix (9)

**Geboren**

27.02.1980
in Anger bei Weiz

**Hobbys**

Ich liebe es,
Tennis zu spielen.



Frau Raser, wie sind Sie zu Ihrem eigenen Fitnessstudio-Franchisesystem gekommen?

Eigentlich durch Zufall. Sport hat in meinem Leben schon immer eine große Rolle gespielt. Ich habe Medizin und Sportwissenschaften studiert und mich als Quereinsteigerin im Sportfachhandel bis zur stellvertretenden Filialleitung hochgearbeitet. Dann bekam ich meinen Sohn Felix und wusste, dass ich mich beruflich neu orientieren werde. Konkrete Pläne hatte ich da allerdings noch keine.

Eine Situation, die viele kennen.

Ich war mir sicher, dass ich mich nicht selbstständig machen möchte und auch nie ein eigenes Fitnessstudio führen werde – schließlich gab es meines Erachtens schon genug Studios. Dass es aber auch eine Vielzahl an Menschen gibt, die aus verschiedenen Gründen nicht in einem herkömmlichen Fitnesscenter trainieren wollen, wurde mir nach und nach bewusst. Durch Zufall habe ich in dieser Zeit von einem medizinischen Gerät gelesen, das

alle Ansprüche an ein Training erfüllt, die ich habe. Das wollte ich mir live ansehen und bin nach Deutschland zu der Herstellerfirma geflogen. Dort habe ich prompt zwei dieser Geräte erworben.

Mit denen im Gepäck habe ich gemeinsam mit einem Partner Firmen abgeklappert, unser Angebot vorgestellt und so einen Firmenkundenstamm aufgebaut. Dort haben wir dann regelmäßig Trainings für die Mitarbeiter angeboten. Das lief von Anfang an gut und schnell sind die ersten Rückfragen gekommen, ob außerbetriebliche Menschen auch mittrainieren dürften. Da das in den Firmen für betriebsfremde Personen nicht möglich war, starteten wir ein Trainingsangebot in einem kleinen Raum in einem Gesundheitsfachgeschäft. Bei diesem Schritt hat uns das Team von Deloitte steuerlich beraten und begleitet. Deloitte ist dadurch für uns ein Partner der ersten Stunde und in vielen Fragen nach wie vor Ansprechpartner Nummer eins.

Wie hat sich daraus Ihr heutiges Geschäftsmodell entwickelt?

Wir bekamen die Möglichkeit, die Räumlichkeiten zu übernehmen und unser eigenes Studio zu gründen. Das war die Geburtsstunde von bixpack. Wir wuchsen schnell: Unser System des Ganzkörpertrainings ohne Gelenkbelastung kam gut an und immer mehr Menschen wollten bei uns trainieren. Dabei haben wir damals wie heute auf klassische Werbung völlig verzichtet und bekommen neue Mitglieder meist über persönliche Empfehlungen aus dem Bekanntenkreis.

Heute werden zehn Fitnessstudios unter dem Namen bixpack geführt. Was ist bei Ihnen anders als bei den anderen Studios?

Hinter unserem Konzept steckt sportliches wie auch medizinisches Know-how, gepaart mit erstklassiger Betreuung. Im Schnitt betreut ein Trainer nur zwei Trainierende und kann sich voll und ganz dem Gegenüber widmen. Mir ist wichtig, dass das hohe Qualitätslevel der Marke bixpack erhalten bleibt. Deshalb können bei uns auch nur Sportler Franchisenehmer werden, die nach ihrer aktiven Karriere wieder den Sport zu ihrem Beruf machen wollen. Wir wollen nicht ein beliebiges Studio sein, sondern haben ehrliches Interesse an unseren Kunden und wollen gemeinsam die sportlichen Ziele erreichen.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?

Mein Ziel ist es, in jedem Bundesland bixpack zu etablieren. Das Ziel ist mittlerweile auch in Reichweite. Privat ist mein Ziel, weiterhin Familie und Karriere so gut miteinander verbinden zu können. Denn an erster Stelle kommt bei mir schlussendlich immer meine Familie.

Barbara Kranz-Ulz
bkranz-ulz@deloitte.at



Marc Girardelli beim Training mit Michaela Raser
© bixpack

Insights

Weihnachtsfeier

Wie schon in den vergangenen Jahren, haben wir Hatting als den Ort gewählt, der für jeden Mitarbeiter - ob Zillertaler, ob Paznauntaler - gut erreichbar ist! Rund 100 Tiroler Deloitte Mitarbeiter haben in gemütlicher Atmosphäre Weihnachten gefeiert. Nicht nur das Beisammensein mit den Kollegen war unterhaltsam, auch die Fotobox hat für manchen Lacher gesorgt.



Wir wünschen
Ihnen einen
guten Start und
viel Erfolg für
das neue Jahr!



Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine "UK private company limited by guarantee" („DTTL“), deren Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und deren verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen. DTTL (auch "Deloitte Global" genannt) erbringt keine Dienstleistungen für Kunden. Unter www.deloitte.com/about finden Sie eine detaillierte Beschreibung von DTTL und ihrer Mitgliedsunternehmen.

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. „Making an impact that matters“ – mehr als 260.000 Mitarbeiter von Deloitte teilen dieses gemeinsame Verständnis für den Beitrag, den wir als Unternehmen stetig für unsere Klienten, Mitarbeiter und die Gesellschaft erbringen.

Dieses Dokument enthält lediglich allgemeine Informationen, die eine Beratung im Einzelfall nicht ersetzen können. Die Informationen in diesem Dokument sind weder ein Ersatz für eine professionelle Beratung noch sollte sie als Basis für eine Entscheidung oder Aktion dienen, die eine Auswirkung auf Ihre Finanzen oder Ihre Geschäftstätigkeit hat. Bevor Sie eine diesbezügliche Entscheidung treffen, sollten Sie einen qualifizierten, professionellen Berater konsultieren. Deloitte Mitgliedsfirmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für in diesem Dokument enthaltene Informationen.