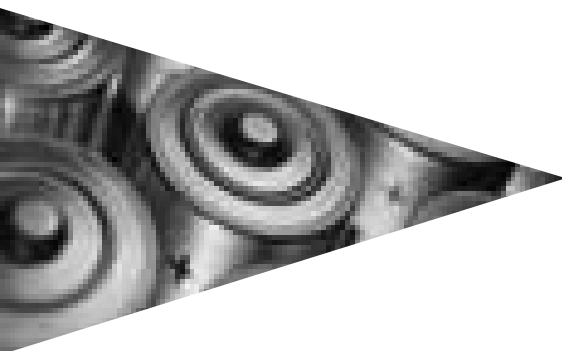


# Entrepreneur News



## Inhalt

- 1 Editorial
- 2 Vertrauen zahlt sich aus
- 3 «Vorfahrt für KMU» in der EU und in der Schweiz  
*Daniel Bachmann, Daniela Klöti*
- 4 Mehrwertsteuerreform  
*Béatrice Blum*

## Liebe Kunden und Geschäftsfreunde

Vertrauen spielt in Geschäftsbeziehungen eine massgebliche Rolle. Dies gilt in jedem Fall für uns als Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen, das stark auf den partnerschaftlichen Aufbau stabiler Kundenbeziehungen und die damit einhergehende Reputation setzt. Dies gilt aber auch - und insbesondere - für mittelständische Unternehmen aus allen Branchen. Wir haben gemeinsam mit der Universität St. Gallen eine Studie erarbeitet, die dieses «gefühlte» Wissen um den wichtigen Faktor Vertrauen in Geschäftsbeziehungen mittelständischer Unternehmen wissenschaftlich und nachvollziehbar belegt - mit teilweise sehr erhellenden Erkenntnissen darüber, wie etwa Vertrauen überhaupt erst entsteht.

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stellen mehr als zwei Drittel der Arbeitsplätze - sie sind das Rückgrat der Wirtschaft. Das trifft für die Schweiz genauso zu wie für ganz Europa. Die EU-Kommission hat dies erkannt und in ihrem Grundsatzpapier «Vorfahrt für KMU in Europa» unter anderem den Abbau bürokratischer Hindernisse sowie bessere Finanzierungsmöglichkeiten für KMU angeregt. Konkrete und für die Mitgliedstaaten verbindliche Rechtsvorschriften sollen folgen. Die Schweiz hat teilweise in den gleichen Bereichen wie die EU Änderungen bestimmter Rechtsvorschriften geplant und teilweise schon umgesetzt. Ebenfalls erfreulich: Der Bundesrat treibt die Mehrwertsteuerreform voran, die - sobald verabschiedet - einige Verbesserungen für mittelständische Unternehmen mit sich bringen wird.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine angenehme und anregende Lektüre.

Markus Schweizer  
Mitglied der Geschäftsleitung und  
Leiter Entrepreneur Markets  
markus.schweizer@ch.ey.com

## Vertrauen zahlt sich aus

**Vertrauen spielt eine Schlüsselrolle in den Geschäftsbeziehungen von mittelständischen Schweizer Unternehmen. Das grösste Vertrauen geniessen Familienbetriebe, und zwar unabhängig von der Unternehmensgrösse oder der Branche. Was Vertrauen ist und wovon es abhängt, untersucht die Studie «Vertrauen zahlt sich aus» von Ernst & Young und der Universität St.Gallen.**

Wie zeigt sich Vertrauen in Geschäftsbeziehungen, und wie kann ein Unternehmen Vertrauen schaffen? Mit verschiedenen Fragestellungen untersucht die Studie (siehe Kasten) sowohl das Vertrauen zwischen Herstellern und Lieferanten als auch jenes in der Beziehung zu wichtigen Geschäftskunden.

### Der Lieferant als Partner

Die grosse Mehrheit der mittelständischen Schweizer Unternehmen räumt dem Vertrauen einen hohen Stellenwert in der Beziehung zu ihrem wichtigsten Zulieferer ein. So sind neun von zehn Unternehmen überzeugt, dass der Geschäftspartner sich an die Vereinbarungen hält. Das Vertrauen geht so weit, dass auch wertvolle Informationen ausgetauscht werden, obwohl dies nicht vereinbart war.

Über 20 Jahre dauert die durchschnittliche Geschäftsbeziehung mit dem wichtigsten Zulieferer. Geschäftsbeziehungen bei Unternehmen mit über 250 Mitarbeitenden dauern durchschnittlich sogar noch etwas länger. Die längsten Beziehungen pflegen die Handels-, die kürzesten die Dienstleistungsbetriebe (28 respektive 12 Jahre). Beständigkeit hat somit Vorrang gegenüber kurzfristigen Preis- oder anderen Vorteilen. Die meisten Unternehmen - und zwar unabhängig von der Grösse - sind sogar bereit, dem wichtigsten Zulieferer bis zu sechs Prozent mehr zu bezahlen als einem noch nicht näher bekannten Geschäftspartner. Doch entscheidend für das Vertrauen ist weniger die Dauer der Zusammenarbeit als vielmehr

die persönliche Beziehung: Je besser und länger man einen Ansprechpartner kennt, desto grösser ist das gegenseitige Vertrauen.

### Kompetenz, Wohlwollen und Integrität

Das Vertrauen des Auftraggebers in die Zulieferer hängt von ihrer Kompetenz, ihrem Wohlwollen und ihrer Integrität ab. Zusätzlich zur Qualität der persönlichen Beziehung zwischen den Ansprechpersonen beeinflussen die Eigentumsverhältnisse und die Unternehmensgrösse die Geschäftsbeziehungen: Ein Grossunternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitenden geniesst grundsätzlich weniger Vertrauen als ein kleineres Unternehmen - ausser wenn es ein Familienbetrieb ist. Familien- und inhabergeführte Unternehmen werden generell am vertrauenswürdigsten wahrgenommen, auch wenn es Grossunternehmen sind.

Unternehmen, die ihrem wichtigsten Zulieferer vertrauen, haben mehr Erfolg: Sie weisen nach eigener Einschätzung eine bessere Gesamtkapitalrendite und ein höheres Marktanteilswachstum aus als die Konkurrenz. Ob Vertrauen nun tatsächlich den Erfolg oder der gemeinsame Erfolg das Vertrauen stärkt, bleibt zu klären; eine positive Wechselwirkung lässt sich aber durchaus vermuten.

### Kundenbeziehung pflegen

Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten sind umgekehrt auch immer Kundenbeziehungen. Und auch bei den Kundenbeziehungen ist Vertrauen elementar. Denn Verträge zur Risikominimierung oder für Preise und Lieferbedingungen decken Eventualitäten nur teilweise. Bei Vertrauen in den Kunden lassen sich Transaktionen mit geringerem Aufwand und effizienter abwickeln.

Vier von fünf der wichtigsten Geschäftskunden von mittelständischen Schweizer Unternehmen sind ebenfalls in der Schweiz angesiedelte Unternehmen. Wie die Lieferantenbeziehungen sind auch die Kundenbeziehungen sehr stabil und dauern durchschnittlich über 20 Jahre. Das Vertrauen in die Geschäftskunden hängt jedoch weder vom Standort des Kunden noch von der

Beziehungsdauer ab, sondern vom Zeitraum der persönlichen Bekanntschaft der wichtigsten Ansprechpartner.

### Umsatz bedingt Vertrauen

Fast ein Fünftel des Umsatzes eines Unternehmens wird über die wichtigste Kundenbeziehung erzielt. Von diesem Durchschnitt weichen lediglich Handels- und Grosshandelsunternehmen ab, die seltener von einem einzigen Kunden abhängig sind. Entsprechend viel liegt den Unternehmen daran, die Geschäftsbeziehung mit dem wichtigsten Kunden aufrechtzuerhalten und zu entwickeln. Kundenbeziehungen mit geringer strategischer Bedeutung sind dagegen eher preisorientiert und damit weniger von Vertrauen abhängig.

Je grösser die finanzielle Abhängigkeit ist, desto wichtiger wird auch das Vertrauen: Vier von fünf Unternehmen geben an, dass die Beziehung zum wichtigsten Kunden von einem hohen Mass an Vertrauen geprägt ist. Insgesamt ist das Vertrauen in die Kundenbeziehung jedoch geringer als in die Lieferantenbeziehung. Dies kann dadurch erklärt werden, dass in der Kundenbeziehung der Vertrauensfaktor «Kompetenz des Partners» im Vergleich zur Lieferantenbeziehung eine eher untergeordnete Rolle spielt. Wohlwollen und Integrität hingegen

Im Rahmen der Studie [«Vertrauen zahlt sich aus»](#) des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens Ernst & Young und des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St.Gallen wurden 2007 4200 mittelständische Unternehmen mit 50 bis 500 Beschäftigten schriftlich über Vertrauen in Geschäftsbeziehungen befragt. An der Studie beteiligten sich 279 Unternehmen (7% Rücklaufquote) mit durchschnittlich knapp 300 Mitarbeitenden; die Hälfte der Unternehmen ist industriell tätig.

## «Vorfahrt für KMU» in der EU und in der Schweiz

**Daniel Bachmann**, Rechtsanwalt, Partner, Tax Services; daniel.bachmann@ch.ey.com

**Daniela Klöti**, Rechtsanwältin, LL.M.; daniela.kloeti@ch.ey.com

sind in der Kundenbeziehung ebenso wichtig. Insgesamt hängt das Vertrauen in Kundenbeziehungen somit davon ab, wie gut sich die Ansprechpartner persönlich kennen, sowie von der Integrität des Gegenübers und vom Erfolg der Geschäftsbeziehung.

### **Vertrauen kann geschaffen werden**

Für Lieferanten und Kunden ist Vertrauen ein tragender Pfeiler bei strategisch bedeutsamen Geschäftsbeziehungen. Um Vertrauen zu schaffen, müssen die Schlüsselfaktoren Kompetenz, Wohlwollen und Integrität gezielt vermittelt werden. Dies setzt nicht nur Offenheit und Transparenz voraus, sondern auch die Bereitschaft, die entsprechenden Qualitäten angemessen zu vermarkten. Besonders Familienunternehmen können sich dadurch einen Wettbewerbsvorteil schaffen. Sowohl bei bestehenden als auch bei künftigen Geschäftspartnern ist die persönliche Kontaktpflege entscheidend. Denn persönliche Ansprechpartner sind die besseren Vertrauensträger: Sie geben dem Vertrauen ein Gesicht und können die Erwartungen immer wieder bestätigen.

**«Vorfahrt für KMU in Europa» – so lautet der Titel des von der EU-Kommission Ende Juni 2008 vorgelegten Grundsatzpapiers für kleine und mittlere Unternehmen, des sogenannten «Small Business Act» (SBA). Darin legt die Kommission zehn Grundsätze fest und unterbreitet Vorschläge für neue Rechtsvorschriften mit dem Ziel, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) nachhaltig zu fördern. Neben einer Darlegung des Hintergrunds des SBA werden im folgenden Beitrag insbesondere die Vorschläge für neue Rechtsvorschriften für KMU in der EU diskutiert, und es wird erörtert, inwiefern in der Schweiz ähnliche Massnahmen zur Förderung von KMU ergriffen werden.**

### **Wichtigkeit der KMU**

Hintergrund des SBA ist die längst bekannte Tatsache, dass kleine und mittlere Unternehmen eigentlich die wahren Riesen der europäischen Wirtschaftslandschaft darstellen, handelt es sich doch bei 99,8% aller europäischen Unternehmen um KMU, welche 67% aller Arbeitsplätze zur Verfügung stellen. In der Schweiz präsentiert sich die Situation praktisch gleich: 99,7% der Unternehmen sind KMU, die 67,5% der Arbeitsplätze zur Verfügung stellen.

Die das Rückgrat der schweizerischen wie auch der europäischen Wirtschaft bildenden KMU sehen sich aber mit ungleich höheren Hürden konfrontiert als Grossunternehmen. So wird in der EU geschätzt, dass die bei den KMU durch Verwaltungsvorschriften entstehenden Kosten im Vergleich bis zu zehn Mal höher ausfallen als bei Grossunternehmen.

Obwohl in der EU Massnahmen zur Verbesserung des Geschäftsumfelds von KMU ergriffen wurden, kommt die EU-Kommission zum Schluss, dass eine weitere Förderung

der KMU notwendig ist, weswegen sie Ende Juni 2008 ein Grundsatzpapier vorgelegt hat, den sogenannten «Small Business Act».

### **Inhalt des Small Business Act**

Die EU-Kommission stellt in ihrem Papier unter anderem zehn Grundsätze auf, welche künftig bei der Planung und Durchführung von politischen Massnahmen auf EU-Ebene, aber auch auf der Ebene der Mitgliedstaaten massgebend sein sollen. Ziel ist, dass neu zu erlassende Regelungen nach dem Prinzip «Vorfahrt für KMU» ausgestaltet werden. So soll der für die KMU anfallende administrative Aufwand verringert werden, indem etwa elektronische Behördendienste geschaffen werden. Die Kommission erachtet ausserdem die Modernisierung der Produkte der Europäischen Investitionsbank und des Europäischen Investitionsfonds als sinnvoll, damit künftig insbesondere den KMU der Zugang zu Finanzierungen erleichtert werden kann.

Erfreulicherweise hat sich die Kommission jedoch nicht nur darauf beschränkt, Grundsätze zu formulieren. Es sollen vielmehr in nächster Zukunft konkrete Rechtsvorschriften vorgeschlagen werden, die, einmal in Kraft gesetzt, von der EU wie auch den Mitgliedstaaten befolgt werden müssen. Zu nennen ist der bereits ausgearbeitete Vorschlag für eine Verordnung zur Festlegung eines Statuts für eine Europäische Privatgesellschaft (EPG), welche die Gründung und Betreibung einer EPG in allen Mitgliedstaaten der EU nach einheitlich geltenden Grundsätzen ermöglicht. Dadurch soll der Zugang der KMU zum Binnenmarkt verbessert werden. Im Bereich der Mehrwertsteuer sollen Rechtsakten ausgearbeitet werden, die es erlauben, auf Leistungen, die insbesondere durch KMU erbracht werden, tiefere Mehrwertsteuersätze zu erheben, wodurch die Wettbewerbsfähigkeit von KMU zusätzlich erhöht würde. Weiter sollen die bisherigen Vorschriften über die Ausweisung der Mehrwertsteuer vereinfacht und vereinheitlicht

und so administrative Hürden abgebaut werden. Da erkannt wurde, dass die schlechte Zahlungsmoral ein KMU härter trifft als ein Grossunternehmen, ist zudem eine Anpassung der bestehenden Richtlinien über den Zahlungsverzug geplant, mit welcher eine rechtzeitige Bezahlung der Rechnungen im Geschäftsverkehr sichergestellt wird.

### **KMU in der Schweiz**

Unbestrittenermassen spielen die KMU in der Schweizer Wirtschaft, wie bereits dargelegt, ebenfalls eine zentrale Rolle, weswegen es wenig erstaunt, dass es auch erklärtes Ziel der Schweiz ist, ein besseres Geschäftsumfeld für KMU zu gestalten.

Die Schweiz hat zur Erreichung dieses Zieles teilweise in den gleichen Bereichen wie die EU Änderungen von Rechtsvorschriften geplant respektive teilweise schon umgesetzt. Genannt werden hier nur ein paar wenige Beispiele. So soll der Abbau der administrativen Hürden unter anderem durch den bereits zur Verfügung stehenden elektronischen Amtsschalter (u.a. virtueller Gründungsschalter auf der Homepage der Schweizerischen Eidgenossenschaft) erreicht werden. Im Bereich der Mehrwertsteuer ist überdies derzeit ein Revisionspaket mit dem Zweck der Vereinfachung des Bundesgesetzes über die Mehrwertsteuer in der Vernehmlassung. Ebenso prüft der Bundesrat in der Schweiz eine Erhöhung des Verzugszinses für säumige Schuldner. Weiter steht eine Revision des Bundesgesetzes über die Risikokapitalgesellschaften zur Diskussion, welche den Zugang zu Finanzierungen für KMU auch in der Schweiz erleichtern soll. Bereits aus diesen wenigen Beispielen wird ersichtlich, dass auch die Schweiz bemüht ist, ihre Regelungen KMU-freundlicher, also nach dem Prinzip «Vorfahrt für KMU», auszugestalten.

### **Fazit**

Sowohl die EU als auch die Schweiz sind sich der Wichtigkeit der KMU für die Wirtschaft bewusst und anerkennen die spezifischen Probleme und Anforderungen, welchen die KMU gegenüberstehen. In verwandten Gebieten (u.a. Abbau von administrativen Hürden, Mehrwertsteuer, Zahlungsverzug) werden in der EU und in

der Schweiz Anpassungen von Rechtsvorschriften geprüft respektive vorgeschlagen, welche die KMU stärken sollen.

Ziele und Grundsätze im Hinblick auf eine gezielte Förderung der KMU sind formuliert. Es bleibt zu hoffen, dass den Absichtserklärungen auch politische und gesetzgeberische Taten folgen, damit das Ziel der nachhaltigen Stärkung der KMU tatsächlich erreicht werden kann.

## **Mehrwertsteuerreform**

**Béatrice Blum**, Executive Director, Indirect Tax Services; [beatrice.blum@ch.ey.com](mailto:beatrice.blum@ch.ey.com)

**Während das Schicksal des politisch heikelsten Teiles der Revisionsvorlage, die in Teil B vorgesehene Einführung eines einheitlichen Steuersatzes von 6,1% und die weitgehende Abschaffung der ausgenommenen Umsätze, schwierig einzuschätzen ist, sind die Neuerungen in Teil A der Vorlage weniger umstritten, weshalb sie, sofern die Vorlage nicht gänzlich scheitert, mit Anpassungen umgesetzt werden könnten. Ein wesentlicher Teil dieser Neuerungen ist zudem unabhängig von der Anzahl Steuersätze und dem Ausnahmekatalog. Darin werden wichtige Anliegen der Wirtschaft im Zusammenhang mit der Erhebung der Mehrwertsteuer umgesetzt.**

Mit der Botschaft zur Vereinfachung der Mehrwertsteuer vom 25. Juni 2008 (BBI 2008 6885) unterbreitet der Bundesrat dem Parlament eine Sammelbotschaft. Dazu gehören (1) der Entwurf einer Totalrevision des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) zur Entlastung der Unternehmen (Teil A) sowie (2) der Entwurf eines Bundesbeschlusses über die Vereinfachung der Mehrwertsteuer zusammen mit dem Entwurf einer Totalrevision des MWSTG zur Förderung der Wirtschaft und des Wachstums (Teil B). Nachfolgend werden ausgewählte Punkte der Revisionsvorlage angeschnitten, die mittelständische Unter-

Für weiterführende Informationen zum Thema KMU verweisen wir auf die nachfolgenden Homepages:

- ▶ für die Schweiz:  
<http://www.kmu.admin.ch/>
- ▶ für die EU:  
[http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sme/index_de.htm)

nehmen betreffen werden, sollte die Vorlage, wie vom Bundesrat vorgeschlagen, dereinst in Kraft treten.

### **Grundsätzliche Steuerpflicht mit Befreiungsgrenze**

Im geltenden MWSTG bewirkt eine gewerbliche oder unternehmerische Tätigkeit, mit der steuerbare Umsätze erwirtschaftet werden, beim Erreichen bestimmter Umsatzgrenzen die Mehrwertsteuerpflicht. Eine freiwillige Steuerpflicht ist möglich, wenn die massgebenden Umsätze den Betrag von CHF 40'000 (Art. 27 Abs. 1 MWSTG in Verbindung mit der Verwaltungspraxis) übersteigen oder wenn bei der Neuaufnahme einer Tätigkeit damit zu rechnen ist, dass innert fünf Jahren im Inland regelmässig Umsätze über CHF 250'000 erwirtschaftet werden (Art. 27 Abs. 2 MWSTG). Durch dieses Konzept ist es neugegründeten Unternehmen, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen oder die erforderlichen Nachweise nicht in der von der Eidgenössischen Steuerverwaltung (ESTV) verlangten Art erbringen können, nicht möglich, von Anfang an alle Vorsteuern geltend zu machen. Die nachträgliche Geltendmachung ist einzig auf dem Weg und im Umfang der Einlagesteuerung, die wiederum ebenfalls formellen Anforderungen genügen muss, möglich.

Mit der Einführung der Möglichkeit in der Gesetzesvorlage, auf die Befreiung von der Steuerpflicht, die bis zu einem Umsatz von

CHF 100'000 greift, zu verzichten, können Start-Up-Unternehmen von Anfang an Vorsteuern geltend machen. Sie müssen einzig eine unternehmerische Tätigkeit und nicht mehr die Erreichung bestimmter Umsätze innert bestimmter Zeiträume nachweisen. In diesem Punkt bringt die Vorlage daher eine wichtige Verbesserung gegenüber dem heutigen Recht.

#### **Empfängerortsprinzip als Auffangtatbestand**

Während im jetzt geltenden MWSTG für alle Dienstleistungen, für die das MWSTG nicht ausdrücklich einen anderen Leistungsort nennt, der Sitz der wirtschaftlichen Tätigkeit des Leistungserbringers als Leistungsort gilt (Erbringerortsprinzip), sieht der Entwurf zum neuen MWSTG vor, den Ort der wirtschaftlichen Tätigkeit des Leistungsempfängers für massgebend zu erklären. Damit entfällt, sobald der Leistungsempfänger im Ausland seiner wirtschaftlichen Tätigkeit nachgeht, eine Besteuerung in der Schweiz. Die Rechnungsstellung kann ohne Schweizer Mehrwertsteuer erfolgen, und dem Leistungsempfänger bleibt es erspart, auf dem Weg des - nicht in jedem Falle anwendbaren - Vergütungsverfahrens die Rückerstattung der schweizerischen Mehrwertsteuer zu erwirken.

#### **Neuerungen bei der Eigenverbrauchsbesteuerung**

In der Gesetzesvorlage wird die Eigenverbrauchsbesteuerung neu konzipiert. Sie wird zu einem blossen Korrekturmechanismus für die Vorsteuer und ist folglich nicht mehr ein eigener Steuertatbestand. Mit dem Eigenverbrauch werden für den Fall des Wegfalles der Berechtigung zum Vorsteuerabzug die geltend gemachten Vorsteuern auf das zulässige Mass reduziert. Abgestellt wird in der Gesetzesvorlage auf die tatsächlich in Abzug gebrachten Vorsteuern und nicht mehr, wie bisher, auf die blossen Berechtigung zum Vorsteuerabzug.

Einbezogen in die Eigenverbrauchsbesteuerung werden nach der Gesetzesvorlage neu auch die von Dritten bezogenen Dienstleistungen.

Der baugewerbliche Eigenverbrauch soll abgeschafft werden, was politisch aber wohl noch zu Diskussionen Anlass geben wird.

#### **Vorsteuerabzug**

Um das Besteuerungsziel der Mehrwertsteuer, nämlich die Besteuerung des privaten Endkonsums, zu erreichen, muss im Bereich der unternehmerischen Tätigkeit sichergestellt werden, dass - ausser in den Fällen, in denen das Gesetz dies weiterhin vorsieht - keine Vorsteuerbelastung verbleibt. Eine Einschränkung des Vorsteuerabzuges, indem der Zusammenhang der Vorsteuer mit dem steuerbaren Umsatz belegt werden muss, ist folglich nicht gerechtfertigt. Deswegen wird diese Begrenzung fallengelassen und der Vorsteuerabzug für die unternehmerische Tätigkeit unabhängig von einer direkten Zuordnung zu den steuerbaren Umsätzen gewährt. Weiter werden die formellen Anforderungen fallengelassen. Es braucht daher nach der Gesetzesvorlage nicht mehr eine Rechnung, die den Anforderungen der Mehrwertsteuer entspricht.

#### **Beschränkung der Haftung bei der Gruppenbesteuerung**

Bei einem Austritt aus einer MWST-Gruppe reduziert sich nach der Gesetzesvorlage die Haftung auf die Steuernachforderungen, die sich aus der eigenen unternehmerischen Tätigkeit ergeben. Die solidarische Haftung soll daher nach dem Austritt aus der MWST-Gruppe nicht mehr für die Steuernachforderungen der gesamten MWST-Gruppe greifen, wie dies zurzeit der Fall ist.

#### **Verbesserung der Rechtssicherheit**

Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass die Steuerpflichtigen eine MWST-Kontrolle durch die ESTV verlangen können. Die ESTV kann auch von sich aus, wie bis anhin, MWST-Kontrollen durchführen. Eine solche MWST-Kontrolle muss aber innert 360 Tagen abgeschlossen werden. Die Einschätzungsmittelteilung, die der Steuerpflichtige nach einer MWST-Kontrolle erhält, spricht sich zudem über die Höhe der gesamten Steuerforderung für die geprüften Jahre aus und sie erwächst, wenn der Steuerpflichtige damit einverstanden ist, in Rechtskraft, womit die Steuerforderung für den geprüften Zeitraum endgültig festgesetzt ist. Die ESTV kann dann nicht, wie nach geltendem Recht, wieder auf die bereits geprüften Jahre zurückkommen. Es tritt Rechtssicherheit ein.

Der Berechenbarkeit der Risiken dient auch die Einführung der freien Beweiswürdigung und der damit verbundenen Ausweitung der zulässigen Beweismittel. Neben dem Falllassen der Beschränkung der zulässigen Beweismittel fehlen in der Gesetzesvorlage auch Bestimmungen, die im materiellen Recht ausdrücklich Nachweise fordern. Zu beweisen wird daher künftig nur noch sein, was auch tatsächlich bestritten wird. Der Steuerpflichtige kann dann alles ins Recht legen, was seinen Standpunkt belegt. Eine Besteuerung einzig wegen des Fehlens eines bestimmten von der Verwaltungspraxis geforderten Dokuments ist nicht mehr möglich.

#### **Fazit**

Die Vorlage des Bundesrates erfüllt in der dem Parlament vorgelegten Form noch nicht alle Forderungen der Wirtschaft. Es kann aber festgestellt werden, dass wichtigen Anliegen Rechnung getragen worden ist und unabhängig von der Einführung eines einheitlichen Steuersatzes Vereinfachungen für die Steuerpflichtigen erreicht werden. Die Totalrevision des MWSTG bringt somit allen Steuerpflichtigen Vorteile, und es ist zu hoffen, dass die eingeschlagene Richtung auch im Zuge der weiteren Revisionsarbeiten beibehalten werden wird.

Ernst & Young

Assurance | Tax | Legal | Transactions | Advisory

Ernst & Young ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuern, Transaktionen und Beratung. Unsere 135'000 Mitarbeitenden auf der ganzen Welt verbinden unsere gemeinsamen Werte sowie ein konsequentes Bekenntnis zur Qualität. In der Schweiz ist Ernst & Young ein führendes Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen und bietet Dienstleistungen in den Bereichen Steuern und Recht sowie Transaktionen und Rechnungslegung an. Unsere 1'800 Mitarbeitenden in der Schweiz haben im Geschäftsjahr 2006/07 einen Umsatz von mehr als CHF 527 Mio. erwirtschaftet. Wir differenzieren uns, indem wir unseren Mitarbeitenden, Kunden und Anspruchsgruppen helfen, ihr Potenzial auszuschöpfen. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website [www.ey.com/ch](http://www.ey.com/ch).

Ernst & Young bezieht sich auf die globale Organisation der Mitgliedsfirmen von Ernst & Young Global Limited, von denen jede eine eigene Rechtseinheit bildet. Ernst & Young Global Limited, UK, erbringt keine Dienstleistungen für Kunden.

#### Impressum

##### Entrepreneur News

Elektronische Publikation in deutscher und französischer Sprache

##### Konzept und Realisation

Ernst & Young AG  
Corporate Communications & Marketing  
Postfach  
8022 Zürich

##### Abonnemente/ Adressänderungen

[www.ey.com/ch/newsletter](http://www.ey.com/ch/newsletter)

[www.ey.com/ch/newsletter](http://www.ey.com/ch/newsletter)

© 2008 Ernst & Young AG  
All Rights Reserved.

Diese Publikation enthält Informationen in zusammengefasster Form und dient daher nur der allgemeinen Orientierung. Sie ersetzt keine detaillierte Recherche oder fachmännische Beratung. Weder EYGM Limited noch ein anderes Mitglied von Ernst & Young Global haften für Schäden, die aus Handlungen oder Unterlassungen von Personen auf der Grundlage von Informationen in dieser Publikation entstehen. Für alle konkreten Fragen sollten die Dienste eines qualifizierten Beraters in Anspruch genommen werden.

---

#### Kontakte Regionalleiter

Aarau: Christoph Widmer  
[christoph.widmer@ch.ey.com](mailto:christoph.widmer@ch.ey.com)  
Tel. 058 286 23 72

Basel: Manuel Aeby  
[manuel.aeby@ch.ey.com](mailto:manuel.aeby@ch.ey.com)  
Tel. 058 286 83 50

Bern: Jürg Scheller  
[juerg.scheller@ch.ey.com](mailto:juerg.scheller@ch.ey.com)  
Tel. 058 286 62 15

Lugano: Stefano Caccia  
[stefano.caccia@ch.ey.com](mailto:stefano.caccia@ch.ey.com)  
Tel. 058 286 24 30

Luzern/Zug: Viktor Bucher  
[viktor.bucher@ch.ey.com](mailto:viktor.bucher@ch.ey.com)  
Tel. 058 286 77 26

St. Gallen: Markus Oppliger  
[markus.oppliger@ch.ey.com](mailto:markus.oppliger@ch.ey.com)  
Tel. 058 286 20 60

Suisse romande: Pierre-Alain Cardinaux  
[pierre-alain.cardinaux@ch.ey.com](mailto:pierre-alain.cardinaux@ch.ey.com)  
Tel. 058 286 57 82

Zürich: Marco Tagmann  
[marco.tagmann@ch.ey.com](mailto:marco.tagmann@ch.ey.com)  
Tel. 058 286 47 06