

Chancen und Einsparpotentiale für ausländische Firmen durch die Zusammenarbeit mit der S4R

(In dieser Dokumentation wird als Vereinfachung angenommen, dass das ausländische Unternehmen deutschen Ursprungs ist. Die Sachlage für andere Staaten muss bei Bedarf abgeklärt werden.)

Sachlage:

Ein deutsches Unternehmen beabsichtigt den Schweizer Markt zu bearbeiten. Nach kurzer Zeit entsteht der Bedarf schweizer Mitarbeiter einzustellen, die den Markt vor Ort betreuen. Eine Betreuung des Schweizer Marktes von Deutschland aus steht meistens aus distanziellen, kulturellen und sprachlichen Hürden ausser Frage. Wenn der geeignete Mitarbeiter gefunden ist, sind grundsätzlich zwei Varianten denkbar:

1. Der Mitarbeiter lässt sich mit einem deutschen Arbeitsvertrag einstellen. Dies wird beim schweizer Mitarbeiter auf Missgunst stossen. Er würde damit der deutschen-, höheren Lohnsteuer unterworfen und hätte schlechtere Sozialleistungen. Die Lohnnebenkosten vom deutschen Unternehmen wären für diesen Mitarbeiter höher, als bei einer Anstellung durch eine schweizerische Firma in der Schweiz.
2. Das deutsche Unternehmen gründet eine schweizer Niederlassung und stellt den neuen Mitarbeiter in dieser ein. Es fallen Investitionen und Verbindlichkeiten an, obwohl sich das deutsche Unternehmen noch unsicher ist, ob der Schweizer Markt für sie zum Erfolg wird. Verschiedene Arbeiten wie die Standortwahl, Evaluation eines Treuhänders für die Buchhaltung, Rechtsberatung, Behördengänge etc. sind vor Ort, in der Schweiz, zu bewältigen. Des Weiteren werden bereits langfristige Verbindlichkeiten in Form von anmieten der Geschäftsräume, abschliessen von Versicherungen, bereitstellen einer Infrastruktur etc. eingegangen. Die schweizer Niederlassung ist in der Schweiz steuerpflichtig und muss eine gesetzeskonforme Buchhaltung führen. Nebst den Gründungskosten (zirka CHF 15'000.- bis 25'000.-) fallen somit langfristige Kosten an, welche in der ersten Zeit kaum durch die neue Kundenbasis abgedeckt werden. Die Verluste in der ersten Zeit können später steuerlich verrechnet werden, vorausgesetzt die schweizer Niederlassung ist erfolgreich und erreicht die Gewinnzone.

Angenehmer wäre es, wenn in der Startphase die Verluste mit den hohen deutschen Steuern verrechnet werden könnten und bei Erfolg die Gewinne der schweizer Niederlassung zu den tieferen schweizer Steuern versteuert würden.

Die *S4R* ermöglicht mit Ihren Dienstleistungen (z.B. Vertriebsmandate) die Phasen der Marktöffnung ohne Zeitverzögerung kostenoptimiert zu bewerkstelligen.

Des Weiteren hat die deutsche Unternehmung eine Vertrauensperson in der Schweiz, die bei Bedarf vor Ort und mit Marktkenntnissen zusätzliche

Dienstleistungen wie Standortwahl, Wahl eines Treuhänders, Behördengänge, mieten von Geschäftsräumen etc. erledigen kann.

Vertriebsmandat mit der S4R

Die Dienstleistung „Vertriebsmandat“ der S4R kann folgendermassen beansprucht werden. Aus dem Pool der S4R wird gemeinsam der passende „Poolmitarbeiter“ evaluiert. Falls im Pool nicht das gewünschte Profil zur Verfügung steht, kann S4R mit dem Mandatsgeber gemeinsam oder auch selbstständig den passenden Mitarbeiter evaluieren. Die Mandate können sowohl Teilzeit- als auch Vollzeitstellen betreffen. Hat man den passenden Mitarbeiter gefunden, wird er in den Sales Pool der S4R eintreten. Nun kann er (nennen wir ihn der Einfachheit halber, Projektleiter) mit der Unterstützung seiner Poolkollegen und dem S4R Vertriebsmanager das Vertriebsmandat für den Mandatsgeber ausführen. Der Projektleiter hat die gesamte Unterstützung sowie das Netzwerk der S4R Vertriebsorganisation zur Verfügung. Je nach Bedarf können die erarbeiteten Informationen direkt in das System des Mandatsgebers eingepflegt werden. Der Mandatsgeber erhält monatlich eine Abrechnung von der S4R.

Selbstverständlich können zu jedem Zeitpunkt, unter Absprache mit dem Mandatsgeber, weitere Dienstleistungen der S4R oder eines Partners der S4R als Unterstützung hinzugezogen werden.

Sobald die finanzielle Basis durch die schweizer Kunden gewährleistet ist und/oder der Mandatsgeber dies wünscht, kann eine schweizer Niederlassung des Mandatsgeber gegründet werden (Kosten nach Aufwand durch S4R oder einen zu bestimmenden Partner). Der Projektleiter, welcher für die deutsche Firma gearbeitet hat, kann nun in die neue Niederlassung überwechseln. Das Vertriebsmandat mit der S4R ist damit beendet.

Folgende Vorteile ergeben sich aus diesem Modell:

1) Lohnnebenkosten (ca.-20%)

Die Lohnnebenkosten sind in der Schweiz in der Regel ca. 20% (des Bruttolohnes) unter denen in Deutschland.

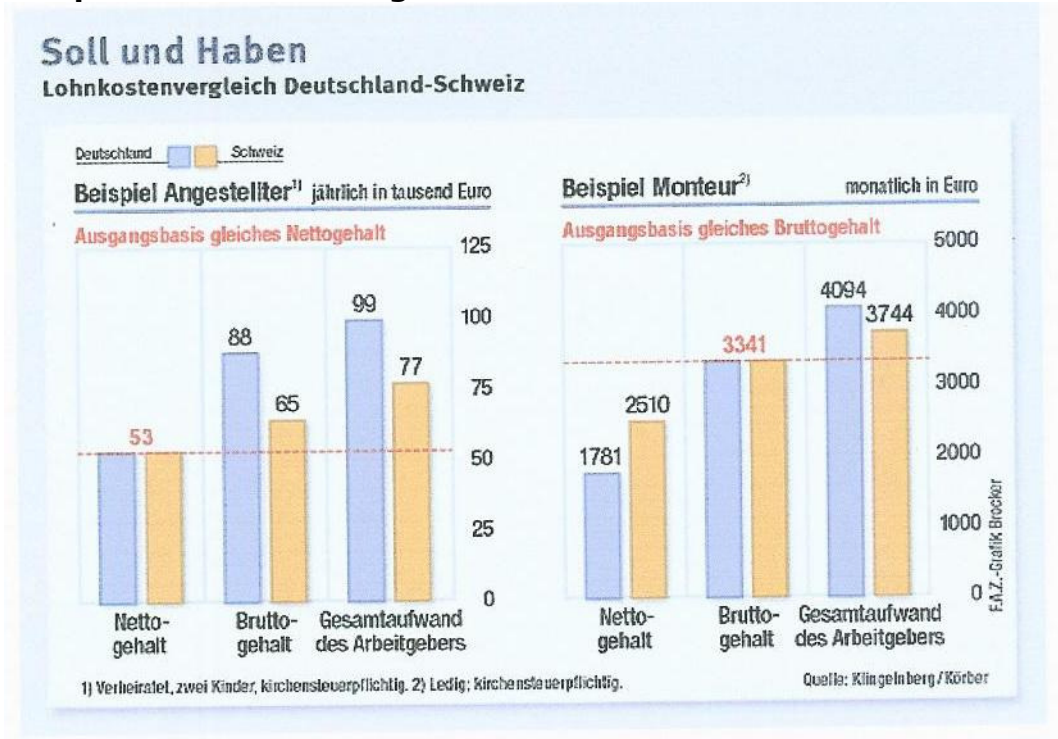
Der zum Teil höhere Bruttolohn in der Schweiz wird unter anderem durch die geringere Anzahl an Ferien-, Feier- und sonstigen Abwesenheitstagen kompensiert. Ausserdem ist in der Schweiz das Streikrisiko sehr gering; eine mit Deutschland vergleichbare starke Stellung der Gewerkschaften ist in der Schweiz nicht gegeben.

Zu beachten ist, dass in Deutschland eine Krankenversicherung von dem Arbeitgeber abzuschliessen und hälftig zu tragen ist. In der Schweiz versichert sich jede Privatperson selber gegen Krankheitskosten. In der Regel ist dies kostengünstiger als die Lohnprozente (ca. 14%, Arbeitgeber – und Arbeitnehmeranteil, bis zur Höchstgrenze von € 3'500.-), die in Deutschland veranlagt werden.

In der Schweiz ist nebst der staatlichen AHV eine Pensionskasse (BVG) abzuschliessen. Je nach Alter und Geschlecht sind die Beiträge für das BVG zwischen 2% und 18% (des Bruttolohnes) plus Risikozuschlag von 1-3%. Für die Beiträge des BVG herrscht volle Freizügigkeit. Das bedeutet, dass das angesparte Kapital, vom Arbeitnehmer bei einem Stellenwechsel, mitgenommen wird. Unter bestimmten Umständen oder bei der Pensionierung kann er sich dieses Kapital

auszahlen lassen oder er bezieht eine Rente daraus. Mit dem Risikoanteil wird eine Lebensversicherung finanziert. Das BVG ist also ein monetärer Vorteil welcher von den schweizer Arbeitnehmern sehr geschätzt wird. Das über die gesamte Arbeitszeit angesparte Kapital kann ohne weiteres das 3-5 fache eines Jahreslohnes betragen. Das Kapital wird zusätzlich durch den Staat steuerlich bevorteilt behandelt (abzugsfähig bei der Ansparung, reduzierter Steuerfuss bei der Auszahlung).

Beispiel Lohnkostenvergleich Deutschland - Schweiz



2) Steuervorteil

2.1) Für die zukünftige schweizer Niederlassung der deutschen Unternehmung (Mandatsgeber)

Die Steuerbelastung eines Unternehmens in der Schweiz ist geringer als in fast allen EU Ländern. Sie beträgt im Durchschnitt gesamthaft (Bund, Kanton, und Gemeinde zusammen) etwa 25% des Reingewinnes. Die nominellen Steuersätze sind zwar höher, jedoch ist die schweizer Steuer selber wiederum steuerlich absetzbar.

Für die schweizer Mitarbeiter (Einkommenssteuer)

Ein Arbeitnehmer, verheiratet ohne Kind, zahlt insgesamt (Bund, Kanton und Gemeinde, ohne Kirchensteuer) je nach Kanton und Gemeinde:

Bruttoeinkommen	Progressiver Steuersatz	in Landesmitteln
CHF 50'000.-	2.5% bis 8.1%	6,0%
CHF 100'000.-	6.6% bis 16.1%	12.9%
CHF 200'000.-	13.5% bis 25.0%	21.8%

Beispiel eines Steuerbelastungsvergleiches für natürliche Personen

1. **Fallbeispiel** Kanton Basel-Stadt, BS, Schweiz 2003 (natürliche Person verheiratet, keine Kinder, kein Zweitverdienst).

Bruttoeinkommen	CHF	100'000.-	150'000.-	200'000.-
Steuern Schweiz	CHF	14'907.-	29'511.-	46'817.-
In % des Bruttoeinkommens		14.9%	19.7%	23.4%

2. **Fallbeispiel** Deutschland 2003 (natürliche Person verheiratet, keine Kinder, kein Zweitverdienst)

Bruttoeinkommen	Euro	65'000.-	97'500.-	130'000.-
Steuern Deutschland	Euro	13'489.-	26'907.-	43'069.-
In % des Bruttoeinkommens		20.8%	27.6%	33.1%

Einsparung (Lohnprozente)	5.9%	7.9%	9.7%
Höhere Steuer in D (CH = 100%)	39.5%	40%	41.5%

3. Weitere Vorteile

- Keine langfristigen Verbindlichkeiten durch Mietverträge, Versicherungspolice oder sonstige Infrastrukturkosten
- Flexibilität, durch die Dienstleistungen der *S4R* kann bedarfsgerecht Vertriebspersonal ausgebaut werden. (Keine sprunghaften Kostensteigerungen durch die Anstellung eines weiteren Vertriebsmitarbeiters)
- Vertrauensperson vor Ort
- Geringe Downsizing -Kosten
- Investition und Bindung erst wenn die Sicherheit des Erfolges auf dem Schweizer Markt ersichtlich ist
- Mehr Sicherheit sowohl für die deutsche Unternehmung wie auch den schweizer Mitarbeiter betreffend der zukünftigen Zusammenarbeit (Try & Hire)

Bemerkungen

Durch die Komplexität sowie Vielfältigkeit der Situationen kann für obgenannte Beispiele und Aussagen keine Gewährleistung übernommen werden. Detaillierte Angaben ersehen Sie aus der Broschüre „Expose Schweizer Gesellschaften“. Die Broschüre wird unter dem Bereich „Links“ der *S4R* Homepage www.sales4rent.ch oder www.sales4rent.de zur Verfügung gestellt.

Weitere Informationen über unsere Dienstleistungen finden Sie ebenfalls auf unserer Homepage.

Die Zusammenarbeit mit der *S4R* sollte sich **zumindest** kostenneutral verhalten – natürlich **neben den nichtmonetären Vorteilen**. Selbstverständlich sind wir jederzeit gerne bereit Ihre individuelle Situation mit Ihnen zu besprechen. Sie erreichen uns unter der Mailadresse info@sales4rent.ch oder unter der Telefonnummer +41 41 725 46 34