

Die Intention der Kunden bestimmt die Hauptleistung

Steuerberater Rudolf Siart gibt Tipps für die Aufteilung der Umsatzsteuer bei Pauschalpreisen (Teil 1)

Gastwirte, Hoteliers und Fastfoodketten, aber auch Unternehmen aus anderen Gewerbebereichen locken regelmäßig Konsumenten mit Pauschalangeboten und All-inclusive-Paketen. Diese enthalten üblicherweise verschiedenste Leistungen, die grundsätzlich unterschiedlichen Umsatzsteuersätzen oder Befreiungen unterliegen oder gar in verschiedenen Ländern der Umsatzsteuer unterliegen. Während die Sachlage etwa bei Pauschalpreisen für Zimmer mit Frühstück als längst gelöst gilt (hier wird einheitlich von einer 10 % umsatzsteuerpflichtigen Leistung ausgegangen), können andere Leistungspakete wie etwa Busreisen (10 %), bei denen Begrüßungsgetränke (20 %) im Preis inkludiert sind oder auch „gratis“ gereicht werden oder im Rahmen von Seminaren oft Snacks (10 %) und Pausengetränke (20 %) im Preis enthalten sind, nur nach grundsätzlichen Überlegungen beurteilt werden.



EXPERTISE

Mag. Rudolf Siart

„Das Umsatzsteuerrecht schreibt grundsätzlich die Besteuerung der einzelnen Leistungen vor.“

Der Zusammenhang macht's Kurz: Speisen und Getränke werden somit je nach dem Zusammenhang, in dem sie eingenommen

werden, unterschiedlich besteuert. Grundsätzlich mit 20 % besteuerte Getränke „verursachen“ etwa im Rahmen von Beherbergungsleistungen (Frühstücksgetränke) nur 10 % Umsatzsteuer, während etwa grundsätzlich mit 10 % zu versteu-

So weit, so gut. Was aber tun, wenn keine einheitliche Leistung vorliegt und aus dem Bündel an selbstständigen Teilleistungen innerhalb des Pauschalangebots keine Hauptleistung überwiegt?

In diesen Fällen ist umsatzsteuerrechtlich eine sachgerechte Aufteilung des Entgelts auf die unterschiedlichen zu besteuerten Leistungen durchzuführen. Eine solche Aufteilung kann auf zwei verschiedene Arten erfolgen:

Aufteilung möglich

Werden beispielsweise die in einem Tagesmenü dargebotenen Leistungen (Suppe, Hauptgericht, Dessert, Getränk) auch einzeln angeboten, kann der Pauschalpreis im Verhältnis der Einzelverkaufspreise aufgeteilt werden. Betragen etwa die Summe der Einzelpreise der Speisen € 16,- sowie der Einzelpreis des Getränks € 4,- und werden diese Bestandteile im Pauschalangebot vergünstigt um € 12,- angeboten, ist folgende Aufteilung möglich: Diese Methode wird seitens der Fi-

Einzelpreise:	Pauschalpreis 12	Aufteilung	USt-Satz	enthaltene USt
Suppe 3				
Hauptspeise 10				
Dessert 3				
Summe Speisen 16	(12x16)/20 =	9,6	10%	0,87
Getränk 4	(12x4)/20 =	2,4	20%	0,40
Summe 20,00		12,00		1,27

ernde Speisen, wenn diese – wie der Verwaltungsgerichtshof im Jahr 2009 erkannte – etwa in einem Swingerclub im Rahmen eines All-inclusiv-Eintrittspreises konsumiert werden, mit 20 % abpauschaliert werden (VwGH 2006/13/0150 vom 24.3.2009). Dies zeigt deutlich: Die überwiegende Intention der Kunden hinter der Annahme von Pauschalpaketen bestimmt die Hauptleistung und degradiert andere Leistungen zu Nebenleistungen.

nanzverwaltung bevorzugt, da die Aufteilung anhand der Verkaufspreise aus den Speisen- bzw. Getränkearten jederzeit leicht nachvollziehbar ist. Teil 2 lesen Sie in der nächsten Ausgabe der ÖGZ.

Mag. Rudolf Siart ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Siart + Team Treuhand GmbH, 1160 Wien, Enekelstr. 26, Tel.: 01/493 13 99, siart@siart.at, www.siart.at



Planen · Produzieren · Montieren

Großkücheneinrichtungen
Wirtschaftsherde
Dunstabzugshauben
Niro-Alu-Kassetendecken
Be- und Entlüftungsanlagen

www.gast.co.at

4407 Steyr, Tel. 0 72 52/723 01-17

STIMMUNGSBAROMETER

Betriebsnachfolger aus der Familie?



Günther Wimmer, V.A. Hotel GmbH, Wien



Sepp Zauner, Zauner-Seewirt, Hallstatt

Die Nachfolge ist für jedes Familienunternehmen das Thema Nummer eins. Natürlich hat man als Unternehmer den Wunsch, dass das, was man begonnen und aufgebaut hat, auch von der Familie fortgeführt wird. Ich habe zwei Kinder und beide sind im Unternehmen tätig, jedes führt einen Hotelbetrieb. Jede komplette Übergabe ist natürlich eine kritische Situation. Die Vorbereitung braucht Zeit, die Übergabe sollte aber nicht zu spät erfolgen.

Eine Betriebsnachfolge innerhalb der Familie ist sehr wichtig und sehr schön – aber wenn es nicht geht, dann geht es eben nicht. Leider kann keiner meiner beiden Söhne das Lokal übernehmen. Einer ist Lehrer und der zweite Sohn ist Musiker. Ich selbst habe den Familienbetrieb in der vierten Generation und habe mich damit wohl oder übel damit abgefunden, den Betrieb zu verkaufen. Ich feiere heuer meinen 70. Geburtstag und suche einen Käufer.



Martin Klein, Hotel Hochschober, Turracher Höhe



Ernst Kronreif, Gasthof Hohlwegwirt, Hall-lein-Taxach

Der Wunsch für die Übernahme innerhalb der Familie ist immer da. Bei uns ist die Übergabe ja noch warm. Die Übergabe selbst ist kein Moment, sondern ein Prozess, der rational mit Notar und Steuerberater gut vorbereitet werden kann. Schwierig wird dann der emotionale Teil. Hilfreich dafür wäre ein qualifizierter Coach, der diesen Prozess von Anfang an begleitet. Das wäre Gold wert und würde familiären Schwierigkeiten entgegenwirken.

Das wäre gut. Meine drei Kinder helfen zwar mit im Betrieb, wollen aber nicht übernehmen. Ich führe das Restaurant in der fünften Generation und gebe die Hoffnung nicht auf, dass ich einem der Kinder den Betrieb übergeben kann. Gott sei Dank habe ich noch Zeit, ich bin erst 58 Jahre alt. Auf jeden Fall werde ich sie nicht drängen, es zu machen, sie müssen von alleine draufkommen, wie schön es sein kann die Tradition in der Familie fortzusetzen.

CICERO OLIVEN AM SEE

Als alter Römer liebt Cicero die Köstlichkeiten Italiens. Dazu zählen natürlich auch Oliven, wenngleich dabei – so wie bei fast allen Produkten – auch viel banale Massenware angeboten wird. In Österreich ein Lokal zu finden, in dem wirklich gute Oliven gereicht werden, ist gar nicht so einfach. Bei dem Erlebnis, das Cicero hier schildern will, dreht es sich jedoch nicht um die Güte der angebotenen Oliven – sie war mittel –, sondern um den Kontext. Cicero kehrte zum Abendessen in ein malerisches, wunderschön gelegenes Restaurant am Neusiedler See ein. Im Spätsommer direkt am Wasser sitzen zu dürfen und der Sonne beim Untergehen zuschauen zu können – Herz, was willst du mehr? Vielleicht noch etwas zu essen und zu trinken. Beides wurde in dem sympathischen Lokal von einer engagierten und überdurchschnittlich freundlichen Servicemannschaft gereicht. Der



Lage des Lokals entsprechend fanden sich auf der Weinkarte einige der besten Weine aus dem Burgenland, die Speisekarte glänzte mit regionalen Spezialitäten, deren Produzenten teilweise auch namentlich angeführt waren. Alles wunderbar also? Eben nur fast, denn beim gemischten Vorspeiseteller mit eingelegtem Gemüse und feinen Wurstwaren aus dem Burgenland fanden sich die eingangs angesprochenen Oliven von durchschnittlicher Qualität. Wieso? Was hat sich der Koch dabei gedacht? Wieso verwendet er ein weit gereiftes Allerweltsprodukt, das nicht einmal besonders gut ist? Was spricht gegen eingelegte Zwiebeln oder Gurkerln aus der Region? Einfach billige Oliven zum Vorspeiseteller dazugeben, macht vielleicht bei einem anspruchlosen Italiener Sinn (aber auch dort keine Freude), ansonsten kann man in der heimischen Gastronomie jedoch auf sie verzichten.

Falls Sie sich betroffen fühlen, schreiben Sie uns: gast@wirtschaftsverlag.at (Fax: 01/546 64-360)

WIRT AM WORT

Die Ostöffnung des Arbeitsmarktes hat für uns keine Änderungen gebracht. Mir wäre es aus heutiger Sicht lieber gewesen, wenn alles beim Alten geblieben wäre. Früher hat sich nur qualifiziertes Personal auf Stellenausschreibungen beworben und dieses legte ausgezeichnete Zeugnisse vor. Jetzt bekommen wir Bewerbungen aus dem Osten von Leuten, die weder über eine Ausbildung noch eine Qualifikation verfügen. Sie legen Ausbildungsabschlusszeugnisse als Koch oder Servicekraft vor, haben aber von der Materie keine Ahnung. Bei manchen Arbeitskräften aus dem Osten habe ich das Gefühl, dass sie sich ihr Zeugnis gekauft haben. Wir hatten einen Koch, der konnte Orangen von Grapefruits nicht unterscheiden. Auch die Spülhilfe und das Zimmermädchen müssen über Deutschkenntnisse verfügen, denn nur so ist eine Zusammenarbeit möglich.



Andreas Beihammer, Loipenstub'n, Brixental

Ich bin davon überzeugt, wenn die Entlohnung und das Betriebsklima passen, dann findet man auch qualifiziertes heimisches Personal. Ein immer größer werdendes Problem für die privat geführten Hotels stellt die preisaggressive Kettenhotellerie dar, die mit All-inclusive-Angeboten zum Dumpingpreis ihre Zimmer in Supermärkten oder auf Internetportalen von Kaffeeröstern vermarkten. Wir müssen mindestens 55 Euro pro Person für die Halbpension verlangen und können mit den All-inclusive-Angeboten von rund 25 Euro, wie sie manche Fünf-Sterne-Hotels derzeit in der Region anbieten, nicht mithalten. Wir wissen, dass die Kettenhotellerie mit solchen Preisen nicht kostendeckend arbeiten kann, aber so werden wir die im internationalen Vergleich ohnehin niedrigen Durchschnittszimmerpreise auch nicht steigern.

Falls Sie sich betroffen fühlen, schreiben Sie uns: gast@wirtschaftsverlag.at (Fax: 01/546 64-360)

Die Intention der Kunden bestimmt die Hauptleistung

Steuerberater Rudolf Siart gibt Tipps für die Aufteilung der Umsatzsteuer bei Pauschalpreisen (Teil 2)

Esbenso wird eine Aufteilung im Verhältnis der Selbstkosten als sachgerecht angesehen. Betragen demnach beispielsweise für unser eben dargestelltes Pauschalmenü (12 €) die Selbstkosten des Unternehmers 4,10 € für die Speisen und 0,90 € für Getränke, so erfolgt die Aufteilung wie folgt:

Selbstkosten	Pauschalpreis 12	Aufteilung	USt-Satz	enthaltene USt
Speisen netto 4,10	(12x4,1)/5 =	9,84	10%	0,89
Getränke netto 0,90	(12x0,9)/5 =	2,16	20%	0,36
Summe 5,00		12,00		1,25

Je nachdem, welche Vergleichswerte – Einzelpreise oder Selbstkosten – gewählt werden, können sich u. U. unterschiedliche Umsatzsteuerbeträge für ein und dasselbe Pauschalmenü ergeben. Es kann somit durchaus lohnend sein, im Einzelfall beide Varianten durchzurechnen

Unternehmer eine bestimmte Aufteilungsform aufzuzwingen, kann jedoch diesem Problem leicht begegnet werden.

Preise frei festzusetzen

Grundsätzlich steht es dem Unternehmer natürlich frei, seine Preise nach Belieben festzusetzen oder

seine Leistungen auch unentgeltlich („gratis“) zu erbringen. Jedoch darf diese Freiheit nicht dazu führen, dass unterschiedlich zu steuernde Leistungen in Pauschalangeboten rein steueroptimal aufgeteilt werden. Anders als bei Gratislieferungen an Konsumenten

für den Konsumenten keine unmittelbare Gratisabgabe zu erkennen. Vielmehr wird dem Konsumenten seitens der Behörde unterstellt, dass er jedenfalls von Kostendeckung bei der erbrachten Leistung ausgeht. In diesem Fall stellen die Selbstkosten, erhöht um die anteilige Umsatzsteuer, die Untergrenze für die Pauschalpreisaufteilung der Leistungen mit unterschiedlichen Steuersätzen dar.

Zusammenfassung

- Wird ein Pauschalpreis für unterschiedlich zu steuernde Leistungen verlangt, so ist zunächst zu klären, ob Haupt- und Nebenleistungen vorliegen. Die Hauptleistung bestimmt die steuerliche Behandlung der gesamten Pauschalleistung. (Es gilt ein Steuersatz für die Gesamtleistung.)
- Bei mehreren selbstständigen Leistungen ist der Gesamtpreis auf die unterschiedlich zu steuernden Leistungen aufzuteilen.
- Der Unternehmer kann Pauschalpreise nach seinem Ermessen aufteilen, wobei die Aufteilung im Verhältnis der Einzelpreise ebenso sachgerecht ist wie die Aufteilung im Verhältnis der Kosten, wobei die Berechnung beider Methoden zur Ermittlung der steueroptimalen Aufteilungsvariante sinnvoll ist. Die Finanzverwaltung darf dem Unternehmer keine bestimmte Aufteilungsmethode aufzwingen.
- Gratisleistungen von Gastronomen an Konsumenten lösen keine Umsatzsteuer auf Kostenbasis aus, wenn die Gratisleistung dem Konsumenten klar zur Kenntnis gebracht wird.

Mag. Rudolf Siart ist Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Siart + Team Treuhand GmbH, 1160 Wien, Enekelstr. 26, Tel.: 01/493 13 99, siart@siart.at, www.siart.at



EXPERTISE

„Eine Gratisabgabe von Waren oder Dienstleistungen muss klar zu erkennen sein.“

um eine steueroptimale Verteilung zu erhalten. Die steuerlich optimale Aufteilung für den Gastronom in unserem Beispiel ist jene nach den Selbstkosten.

Aber Achtung: Werden die pauschalen Leistungen auch einzeln im selben Betrieb angeboten, könnte dies zu Diskussionen mit der Finanzverwaltung führen, da ein interner Preisvergleich leicht möglich ist. Mit Verweis auf die Preisbestimmungsautonomie des Unternehmers und darauf, dass die Methode der Aufteilung nach Selbstkosten als sachgerecht anerkannt wird und darüber hinaus keine gesetzliche Grundlage besteht, die die Finanzverwaltung berechtigt, dem

führen Gratis-Leistungen von Gastronomen an Konsumenten – diese sind lt. EUGH als Dienstleistungen zu qualifizieren – zu keiner Eigenverbrauchsbesteuerung. Allerdings ist darauf zu achten, dass die Gratisabgabe für den Konsumenten klar zu erkennen ist. Etwa ist für den Konsumenten die „Gratiskomponente“ der Leistung bei folgender oder ähnlicher Formulierung ersichtlich: „Ab einer Konsumation von 12 € gibt's ein Getränk nach Wahl gratis.“ Aus dieser klaren Formulierung ergibt sich keine Entnahmebesteuerung für die Gratisleistung. Hingegen ist bei einem Pauschalpreis von 12 € für ein Menü mit der Formulierung „inklusive Getränk“

STIMMUNGSBAROMETER

Wie verlief die Sommersaison?



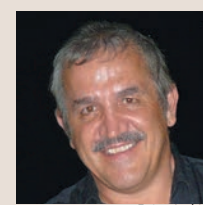
Frank Bläuel, Hotel und Restaurant Tullingerkogel, Mauerbach bei Wien



Wolfgang Schweiger, Schlossgasthaus Schweiger, Arbing

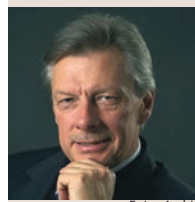
Die beiden Sommermonate waren verregnet, und dies bedeutete für das Terrassengeschäft eine Katastrophe. Das schlechte Wetter hat sich leider auf das Gemüt der Leute geschlagen und sie sind weniger ausgegangen. Auch Mitte August, als das Wetter wieder beständiger wurde, hat sich das Restaurantgeschäft nicht erholt. Es ist für mich wirklich erschreckend, wie wetterabhängig man ist. Ich bin davon überzeugt, dass wir eine gute Küche haben; aber wenn das Wetter nicht mitspielt, dann bleiben auch die Gäste aus. Wir waren vom Mai und Juni verwöhnt. Im August kam auch noch eine niedrige Zimmerauslastung hinzu. Was die Ursache dafür ist, versuche ich noch zu analysieren – wenigstens ist die Buchungslage für September durchaus gut.

Da fällt mir nur ein Wort ein: Sch...! Und an allem ist nur das Wetter schuld. In unseren gemütlich eingerichteten Gasträumen fühlt sich der Gast wohl, doch im Sommer möchte er im Freien sitzen und dort unsere Schmanckerküche genießen. Sobald wir eine Sommerparty oder ein Grillfest geplant haben, ist dieses auch schon wieder ins Wasser gefallen. Das Gastgartengeschäft sehe ich als Zusatzgeschäft, das sich heuer im Sommer als Nullnummer entpuppte. Es gab somit auch keine Umsatzsteigerungen. Unsere Erwartungen von einem guten Sommergeschäft wurden nicht erfüllt.



Günter Hager, „Josef – Das Stadtbräu“, Linz

Der Juni war ein wenig schwächer, sonst haben wir in jedem Monat ein Plus gegenüber dem vergangenen Jahr gehabt, und auch der September schaut im Moment ganz gut aus. Durch die architektonische Gestaltung unseres Lokals und des Gartens, die es uns ermöglicht, Fenster und Türen weit aufzumachen, profitieren wir auch, wenn das Wetter nicht so toll ist. So konnten die Gäste etwa auch im kühlen und verregneten Juli halb im Freien sitzen. Für uns ist in der Hauptsache wichtig, dass die Leute überhaupt in Linz sind und hier weggehen und nicht ins Umland zu den Seen oder in die Wochenendhäuser fahren. Zusätzlich kommen durch Veranstaltungen wie den „Höhenrausch“ oder das „Krone-Fest“ auch viele Leute in die Stadt, wovon wir auch profitieren.



Gerhard Mansbart, Lindner Hotel & Spa – Die Wasnerin Bad Aussee

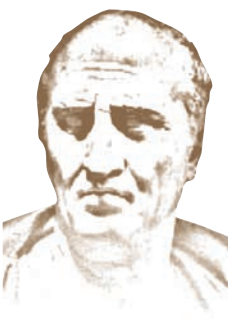
Die Sommersaison kann heuer nicht global betrachtet werden. So war der Mai eine echte Enttäuschung. Die Monate Juni und Juli waren durchwegs akzeptabel. Gäste, die zum Wandern oder Radfahren gekommen waren, konnten wir trotz Schlechtwetter zum Bleiben überreden. Hier hilft uns natürlich der große Wellnessbereich mit seinen vielfältigen Massage- und Kosmetikbehandlungen. Im August haben wir fehlende Nächtigungen wieder aufgeholt, aber die Buchungen erfolgen immer kurzfristiger. Wir hatten alleine im August 1.200 Übernachtungen, die erst im August gebucht wurden.

CICERO WURDE DER URLAUB GERETTET

Es ist knapp drei Monate her, dass Cicero sich in dieser Kolumne über starre Check-out-Zeiten in Hotels beschwert hat, die bisweilen an den Bedürfnissen der Gäste vorbeigehen. (Immer vorausgesetzt natürlich, dass im jeweiligen Zimmer nicht schon am gleichen Tag der nächste Gast eincheckt.) Doch es gibt diesbezüglich auch positive Erlebnisse. So landete etwa Cicero vor Kurzem im Urlaub aufgrund einer Motorradpanne, die in einer nahegelegenen Werkstatt behoben werden musste, im Alpenhotel Rettenberg in Kolsass, nahe Innsbruck. Abgesehen davon, dass das Servicepersonal des Hauses generell überaus freundlich agierte, gestaltete sich auch der Check-out am nächsten Tag höchst erfreulich. Cicero erfuhr nämlich erst am späten Vormittag, ob das benötigte Ersatzteil überhaupt schon geliefert wurde und ob er daher auch an diesem Tag abreisen könnte. „Normale

Check-out-Zeit wäre elf Uhr, aber zwölf Uhr ist auch kein Problem“, so die wunderbare Auskunft der Hotelbesitzerin. Indes – die Lieferung des Ersatzteils verspätete sich etwas, es folgte Ciceros banger Anruf aus der Werkstatt im Hotel, ob halb eins auch noch möglich wäre. Es war möglich. Nicht mal die Viertelstunde, die diese Deadline auch noch überzogen wurde, war ein Problem. Und Cicero war höchst erfreut, wie einem Kunden durch zuvorkommendes Service ein Urlaub zumindest erleichtert werden kann, der aufgrund eines technischen Defekts anfangs unter keinem guten Stern stand.

In diesem Sinne auch ein herzliches Dankeschön an die örtliche Triumph-Werkstatt von Jürgen Schnaller, der nicht nur dieses Hotel nebenbei vermittelt, sondern bei der gesamten Schadensbehebung extrem bemüht, schnell und kulant agiert hat.



Falls Sie sich betroffen fühlen, schreiben Sie uns: gast@wirtschaftsverlag.at (Fax: 01/546 64-360)

WIRT AM WORT

Wasser ist etwas sehr Wertvolles und Kostbares und das wird den Leuten durch die Erhöhung des Wasserpreises in Wien ab dem kommenden Jahr vielleicht wieder bewusst. Uns geht es diesbezüglich ja hervorragend. Wo gibt es denn das noch, dass Wasser in solcher Qualität aus der Leitung kommt? Dass diese Erhöhung ab 2012 gleich 33 Prozent beträgt, ist zwar nicht wenig, wenn dafür aber Kanal- und andere Gebühren nicht angehoben werden, kann ich damit leben, das ist dann tragbar.

Aber man wird sich natürlich weitere Möglichkeiten überlegen, um Wasser zu sparen. Das beginnt bei Wasserstoppfern auf den WCs oder ähnlichen technischen Vorrichtungen etwa beim Geschirrspüler. Wir haben da jetzt schon Systeme, die den Wasserverbrauch merkbar verringern, aber man wird sich in dem

Bereich vielleicht noch mehr überlegen müssen.

Außerdem werde ich mir sicherlich anschauen, ob es nicht möglich ist, eine Nutzwasserleitung zumindest für die Toiletten zu bekommen. Oder vielleicht lässt sich auch das Regenwasser sammeln. Es gibt ja solche Anlagen, z. B. bei manchen öffentlichen WC-Anlagen, bei denen steht dann „kein Trinkwasser“. Für die Toilettenspülung reicht das allemal. Es ist ja direkt schade, dass wir in Wien Trinkwasser die Toilette hinunterspülen.

Auf meine Preiskalkulation wird sich die Wasserpreiserhöhung jedenfalls nicht auswirken, derzeit kann ich ausschließen, dass ich diese Verteuerung an die Gäste in irgendeiner Form weitergeben werde. Dieser finanzielle Mehraufwand wird wohl an mir hängen bleiben.



Elisabeth Kolarik, Kolariks Freizeitbetriebe Wien

Falls Sie sich betroffen fühlen, schreiben Sie uns: gast@wirtschaftsverlag.at (Fax: 01/546 64-360)