

Organisation und Aufbau des Vertriebs in der Schweiz

Zwischen der Schweiz und Österreich besteht ein reger Waren- und Dienstleistungsaustausch. Dabei stellt sich immer wieder die Frage wie der Vertrieb in der Schweiz aufgebaut und organisiert werden soll; die diesbezüglichen Aspekte lassen sich in verschiedene Stufen einteilen:

Stufe 1

Vertrieb direkt aus dem Unternehmen in Österreich heraus, ohne unterstützende Organisation oder Vertragspartner in der Schweiz

Stufe 2

A Nutzung eines Alleinvertriebspartners in der Schweiz

Der Alleinvertriebsvertrag basiert auf keiner speziellen gesetzlichen Regelung, sondern umfasst Merkmale verschiedener Vertragstypen; häufig angetroffen werden folgende Elemente:

- örtliches, sachliches und event. zeitlich beschränktes ausschliessliches Bezugsrecht des Abnehmers, u. U. verbunden mit Abnahmeverpflichtung, Preisbindung, Lagerhaltung, usw.
- Pflicht des Abnehmers zum Vertrieb in eigenem Namen und auf eigene Rechnung

Vorteile: kein eigenes Investment und Risikoüberwälzung auf Abnehmer

Nachteil: keinen Direktkontakt zum Endkunden, event. Pflicht zur Zahlung einer spez. Entschädigung für den dadurch erworbenen Kundenstamm

B Einschaltung eines Agenten in der Schweiz

Dieser Vertragstyp ist im Schweizerischen Obligationenrecht (Art. 418a – v) geregelt und geprägt durch verschiedene zwingende Bestimmungen oder der Pflicht gewisse Tatbestände schriftlich zu regeln. Die Schweiz unterscheidet in Vermittlungs- und Abschlussagentur. Wichtige Merkmale sind, dass der Agent selbständig erwerbend, in eigenem Namen auf Dauer sowie als direkter Stellvertreter des Auftraggebers tätig ist.

Vorteil: direkter Kontakt zum Kunden

Nachteil: event. Pflicht zur Zahlung einer spez. Entschädigung für den dadurch erworbenen Kundenstamm

C Der Vertrieb kann nicht nur über einen Alleinvertriebspartner oder einen Agenten organisiert werden; sondern auch über den einfachen Auftrag, die Kommission, Mäkelei oder Franchising.

Stufe 3

Einrichtung einer Repräsentanz in der Schweiz unter allfälliger Zuhilfenahme eines direkt vom Unternehmen angestellten Mitarbeiters, der in der Schweiz unter Einhaltung der Weisungen des Unternehmens in Österreich seinen Aufgaben nachgeht (ANOBAG = Arbeitnehmer ohne beitragspflichtigen Arbeitgeber in der Schweiz). Werden in einer Repräsentanz auch Verträge geschlossen, läuft das Unternehmen Gefahr in der Schweiz eine Betriebsstätte und damit eine beschränkte Steuerpflicht zu begründen.

Vorteil: direkter Kundenkontakt
Nachteil: Arbeitgeberverantwortung

Stufe 4

Je nach Struktur in Österreich kann es sich anbieten, den Vertrieb über eine Zweigniederlassung in der Schweiz zu organisieren, was jedoch einen gewissen Grad an Eigenständigkeit erforderlich macht. Eine Zweigniederlassung wird in der Schweiz steuerlich wie ein eigenes Kapitalunternehmen behandelt, dessen Gewinn dem Unternehmen in Österreich zufließt; das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen der Schweiz und Österreich verhindert eine doppelte Besteuerung.

Vorteil: direkter Kundenkontakt
Nachteil: Aufwand eigener Organisation, länderspezifische Buchführung

Stufe 5

Gründung eines eigenen Unternehmens in der Schweiz (z. B. Tochtergesellschaft) als Personen- oder Kapitalgesellschaft

Vorteil: direkter Kundenkontakt, Bildung von „Swissness“
Nachteil: Aufwand einer vollwertigen Organisation, Kapitaleinsatz

Bei allen Organisationsmöglichkeiten ist zu beachten, dass die Lieferung von Waren und Dienstleistungen über die Landesgrenze eine grundsätzliche Strukturierung der Logistik erforderlich macht; nicht nur Zollfragen, auch die Mehrwertsteuer und weitere Steuerfragen bedürfen vorgängig einer grundsätzlichen Klärung, damit das Unternehmen nicht überraschend mit Problemen und Risiken konfrontiert wird. Die Erbringung von Dienstleistungen, wie z. B. die Montage sollte unter Anwendung der bilateralen Verträge zwischen der EU und der Schweiz keine Barriere mehr darstellen. Grundsätzlich ist bei jeder Organisationsform jedoch zu beachten, dass Schweizer Abnehmer von Waren und Dienstleistungen es vorziehen, Verträge nach Schweizer Recht und mit Schweizer Gerichtsstand zu schliessen.