

Hintergrund

Mein Leben als Konzern

Die Steuererklärung ist ausgefüllt. Nur ein Schatten bleibt: Als Konzern hätte ich ganz andere Möglichkeiten gehabt, Steuern zu sparen. Zeit, eine multinationale Firma zu werden. *Eine Skizze von Constantin Seibt*

«Ich ist ein anderer.» (Rimbaud)

Dies, sehr geehrte Herren Anwälte, ist ein Entwurf, entstanden in einer finsternen Osternacht. Sicher, die Gedanken sind noch roh, aber darin funkelt eine Idee wie ein ungeschliffener Diamant.

Aber zur Sache. In dieser Nacht sass ich über der Steuererklärung, düster wie die Nacht selbst. Als Journalist ist man gewohnt, nach dem Tippen bezahlt zu werden. Doch hier musste man bezahlen. Auf mein Nettogehalt von 94'674 Franken erfahrungsgemäss rund 14'000 Franken. Also 15 Prozent.

Und mich quälte die Ahnung, dass ich zu Recht zahlte. Denn ich beging dieselbe Todsünde, die Amateure beim Schreiben begehen: Sie schreiben das Naheliegende. Wie kam es, dass ich ohne jeden Gedanken die Kästchen der Steuerformulare ausfüllte?

Verärgert klickte ich mich durch die Online-Nachrichten. Und las, dass Amazon in Grossbritannien Schlagzeilen machte. Bei einem Gewinn von 3,3 Milliarden Pfund zahlten sie 3 Millionen Gewinnsteuern. Also 0,9 Prozent.

Mir wurde klar, was meine Sünde war: Ich dachte nicht gross genug. Amazon tat das. Sie führten ihre zwei riesigen Filialen in Grossbritannien buchhalterisch als unselbstständige Firmen. Gesteuert von einer winzigen Zentrale in Luxemburg. Dadurch fiel der Gewinn fast komplett in Luxemburg an. Wo die Steuern darauf lächerlich gering sind.

Ich dachte an den berühmten Satz der Milliardärin Laura Helmsley: «Nur kleine Leute zahlen Steuern.» Und wusste: Ich muss mich neu erfinden. Nicht als passiver Verlierer, sondern als aktiver Konzern.

Was mich bei der ersten Recherche verblüffte, war, dass es weder im Zeitungsarchiv noch im Netz einen brauchbaren Überblick gab. Steuervermeidung ist eine weltweite Industrie. Und eines der lukrativsten Geschäfte auf diesem Planeten. Denn nichts schlägt so direkt auf den Gewinn eines Weltkonzerns durch wie die Vermeidung von Steuern. Man braucht keine Investitionen dazu, geht kein Risiko ein, aber kann mehr Geld verteilen. Und hat als internationale Firma dadurch einen enormen Vorteil gegenüber der lokalen Konkurrenz.

Aber eben. Verblüffenderweise ist die Steuervermeidungsindustrie nicht mal in Ansätzen beschrieben. Es gibt kaum Zahlen, geschweige denn eine Übersicht zu den Rezepten. Die wenigen bekannten Beispiele sind fast alle anonymisiert oder von den Konzernen dementiert. (Am brauchbarsten ist das Steuerkapitel im Buch «Rohstoff» der Erklärung von Bern.) Kurz: Steuervermeidung ist Herrschaftswissen. Wer Bescheid weiss, ist reich. Oder wird es dadurch.

Nun, mehr als eine grobe Skizze meiner Pläne kann ich nicht liefern. Aber meine Überlegungen laufen wie folgt:

Nepotismus Inc.

Der Lieblingstrick seriöser internationaler Konzerne ist das Transfer-Pricing. Die Konzerne verschieben Verluste in Hochsteuerländer, Gewinne in Steueroasen. Das geht vor allem in Entwicklungsländern relativ einfach: 2008 stiess Nigeria bei einem Unternehmen für Cashewnüsse etwa darauf, dass die Nüsse für 50 Cents pro Kilo an das US-Mutterunternehmen verkauft wurden. Dort war das Kilo dann 5 Dollar wert. Umgekehrt verkaufte die Mutter der Tochter 6 Dollar teure Glasfaserkabel für 1372 Dollar. Kein Wunder, machte die Tochter in Nigeria Verlust und zahlte keine Steuern. Der Mutterkonzern machte ebenfalls keinen Gewinn. Denn dieser blieb in einer zwischen Mutter und Tochter geschalteten Firma in einer Steueroase hängen. Quasi in der Placenta.

Transfer-Pricing ist ein machtvoll Instrument. Sodass 40 bis 60 Prozent des Welthandels nicht zwischen Firmen, sondern innerhalb der Konzerne selbst stattfinden. Er bleibt in der Familie.

Entwicklungsländer haben hier wenig Chancen: Laut Schätzungen landet die gesamte Entwicklungshilfe (oder mehr) in Form von nie gezahlten Steu-



ern in den Kassen der Grosskonzerne. Die Industrieländer wehren sich zäher, mit gigantisch fetten Katalogen, in denen jeweils der Preis von verschiedenen Waren für die interne Verrechnung angegeben ist.

Doch Gott sei Dank gibt es nicht nur materielle Güter. Sondern auch unschätzbare immaterielle. Etwa Markenrechte, Patente, Beratung. Die Niederlande etwa haben wunderbar steuergünstige Gesellschaften für Lizenzgebühren auf Marken und Patente. Jede Ikea-Filiale zahlt 3 Prozent ihres Umsatzes für den Markennamen nach Holland. Dieser ist dort fast steuerfrei. Und der Gewinn in den Herkunftsländern ist gedrückt.

Für die Nutzung der Marke «Seibt» zahle ich meinem Vater Lizenzen.

Das, so meine These, lässt sich doch auch als Journalist nutzen. Die Marke eines Journalisten ist unbestreitbar sein Name. Dieser ist klar nicht sein geistiges Eigentum, sondern das seiner Eltern. Für die Nutzung der Marke «Seibt» gründe ich für meinen Vater die Nepotismus Inc. in Amsterdam - und zahle dann Lizenzen in erstaunlicher Höhe.

A. Stinchiest Trust

In seinen Erinnerungen beschrieb der abtrünnige Banker Rudolf Elmer eine Praxis der Julius Bär & Trust Cayman. Quasi eine Art Zen-Management. Die Firma Baer Select auf den Cayman-Inseln leistete, so Elmer, Erstaunliches: Sie magnte zwei börsenkotierte Baer-Tochtergesellschaften in Zug plus einige Hedgefonds. Und das in einem Zimmer «ohne Angestellte und Mobiliar». So transferierte sie laut Elmers Rechnung etwa 20 Millionen Franken Gewinn aus der Steuerhölle Schweiz in die steuerneutralen Caymans.

Und das legal. Denn im Kanton Zürich haben Konzerne die Möglichkeit, ihre Konstrukte von der Steuerbehörde im Voraus absegnen zu lassen. (Und diese ist kulant. «Schweizer Steuerbehörden sind vernünftig, einsichtig und verhandlungsbereit», lobt der Steuerberatungsmulti KPMG.)

Nun, die Steuerbehörde wird über den A. Stinchiest Trust begeistert sein. Denn der Rohstoff jedes Journalisten sind: Zitate und Ideen. Diese (etwa «Nur kleine Leute zahlen Steuern!») sind von unschätzbarem Wert; ich persönlich schätze sie auf 10'000 Franken das Stück. Meine Wertschätzung zeigt sich in der Namensgebung des Trusts. Denn in einer anderen finsternen Nacht fand ich heraus, dass das Anagramm meines Namens «Anton Stinchiest» lautet.

Schnuffi Financial Services

Weitere Techniken der Steueroptimierung sind: dünn kapitalisierte Tochtergesellschaften in Hochsteuerländern, die von Konzerntöchtern in Steueroasen Kredite bekommen, für die sie einen unschwesterlich hohen Zins zahlen müssen, happige Leasinggebühren, und, besonders reizvoll, konzerninterne Versicherungen. Diese versichern zu enormen Gebühren möglichst unwahrscheinliche Ereignisse.

Auch mein Berufserfolg ist von zahlreichen Ereignissen bedroht: etwa durch die Wiederkehr Jesu Christi. (Das hätte meine Arbeitslosigkeit zur Folge. Denn im Paradies, wenn der Löwe neben dem Lamm liegt, gibt es keine Nachrichten mehr, nur noch Gesang.) Auch der endgültige Verlust des Verstandes, aber auch Erleuchtung oder der Einfall der Hunnen in Zürich würde meine Arbeit beenden. Die Versicherungsprämien an meine konzernneigene Firma Schnuffi Financial Services, in Vanuatu, schmälern meinen Konzerngewinn in der Schweiz.

Dabei nehme ich, als entstehender Weltkonzern, meine Verantwortung sehr ernst: Nicht nur Steuerfreiheit, auch Gerechtigkeit liegt mir am Herzen. Die Schweiz ist ein Land, das die Gewinne von Firmen in anderen Ländern sehr niedrig besteuert. So etwa werden im Ausland tätige Holdinggesellschaften

mit etwa 7,5 Prozent besteuert. Und bei Dividenden- und Zinsausschüttungen geht die Steuer oft gegen null. (Der Klassiker für steuerwache Konzerne ist eine sehr steuerneutrale Holding in Luxemburg und eine Finanzierungsgesellschaft in der Schweiz, bei der die Dividenden fast steuerfrei ausbezahlt werden. Im Branchenslang wird dies das «LUX/CH Sandwich» genannt.)

Das einzige Problem in der Schweiz ist: Viele Privilegien gelten nur für im Ausland tätige Gesellschaften. Würde die Schweiz dieselben Steuerregeln für hier im Land aktive Firmen einführen, wäre der Staat schnell pleite. Doch diese Ungerechtigkeit wird von den Schweizer Unternehmen gemildert. So zählte etwa

Für meinen Arbeitgeber wäre es klug, mir allen Gewinn auszuhändigen.

2009 das Magazin «L'Hebdo» 841 Briefkastenfirmen von Schweizer SMI-Firmen (UBS, CS, Nestlé, Novartis, etc.) in der US-Steueroase Delaware. Die dortige Spezialität ist die Eröffnung einer Gesellschaft für 89 Dollar, bei der Nutzniesser und Zweck völlig anonym bleiben. Ein ähnliches Gedränge herrscht auf eher steuerorientierten Inseln wie den Caymans oder Jersey. Selbst die halbstaatliche Swisscom operiert in Delaware, Jersey, Liechtenstein, Singapur - warum?

Man kann nur hoffen, dass ausländische und Schweizer Firmen bald gleich gerecht behandelt werden.

Ein Angebot an die Tamedia AG

2004 veröffentlichte die Erklärung von Bern den charmanten Fall der Cofina Limited auf der Insel Jersey. Cofina war eine höchst aktive Firma im Volcafe-Konzern: Sie kaufte billig den Kaffee bei den Tochterunternehmen in den Produzentenländern und verkaufte ihn teuer an Kunden und die Mutterfirma in Win-

terthur. Es gab massenweise Briefpapier, ihr Stempel stand auf fast jedem Fax. Verwirrung gab es nur, wenn jemand anrief. Denn eigentlich war Cofina nur ein Computer in einem Keller. Der aber machte allein 1998 einen steuerfreien Gewinn von 24 Millionen Dollar.

Nicht schlecht, sage ich als Konzern. Und gehe damit mein wahres Problem an: Unterkapitalisierung. Bei 50'000 Vermögen und 95'000 netto lässt sich nicht effizient Steuern sparen. Und ein Top-Steueranwalt verdient 500 bis 700 Franken - pro Stunde. Er ist dieses Geld auch wert.

Deshalb folgt hier ein überraschendes Angebot an meine Arbeitgeberin, die Tamedia AG. 95'000 netto pro Jahr sind zu klein gedacht. Klüger wäre es, mir ihren gesamten Unternehmensgewinn auszuhändigen.

Warum? Nun, unter uns Konzernen ein paar nackte Zahlen: 2011 machte Tamedia 215 Millionen Gewinn und zahlte darauf 38,6 Millionen Franken Steuern. Händigen Sie mir den gesamten Gewinn aus, so reduzieren sich die Steuern auf null. Und ich zahle Ihnen 90 Prozent zurück. Das heisst: Sie haben statt 38,5 Millionen an den Staat nur 21,5 Millionen Steuern an mich gezahlt. Und im Gegensatz zu Ihnen kann ich als wenig renommierter Konzern ein radikal neues, konsequentes Geschäftsmodell praktizieren: das Modell eines internationalen Konzerns, der nichts mehr herstellt, berät oder tut, ausser der Vermeidung von Steuern.

Das Businessmodell erscheint mir zeitgemäss. Natürlich verstehe ich, dass Sie bei solchen Transaktionen Sicherheiten wollen. Und sich um Ihre Steuersituation beim Rückkauf sorgen. Deshalb biete ich Ihnen als Gegengeschäft bei der Gewinnübergabe die Aktienmehrheit an meiner unsterblichen Seele: Beim Rückkauf machen Sie dann einfach einen steuerfreien Kapitalgewinn darauf.

So weit die Skizze meines Angebots. Vielleicht ist alles noch sehr gross und grob gedacht. Aber wir werden eine Basis finden. Nach einer Vorfinanzierung werden meine Anwälte mit Ihren Anwälten sprechen.