Flottenpakete richtig versteuern

Pauschalversteuerung des Dienstwagens | Hier kommt es laut BFH auf das tatsächlich genutzte und nicht auf ein fiktives Vergleichsfahrzeug an. Danach gilt der Preis laut Flottenpaket als Bruttolistenpreis.

Die absolut vorherrschende Form der Besteuerung des geldwerten Vorteils aus der Überlassung eines Dienstwagens an Arbeitnehmer für deren private Zwecke ist die Anwendung der Pauschalierung nach der altbekannten Ein-Prozent- und 0,03-Prozent-Methode.

Demgegenüber spielt die ebenfalls mögliche Fahrtenbuchmethode eine untergeordnete Rolle. Dies ist vor dem Hintergrund, dass der Arbeitgeber für Lohnsteuer und Sozialversicherung haftet, leicht erklärlich, zumindest aus Sicht der betroffenen Arbeitgeber. Schließlich kommt diese Haftung einer Haftung für die Richtigkeit der Angaben des Arbeitnehmers in dessen Fahrtenbuch gleich.

Hinzu kommt ein erheblicher Verwaltungsaufwand bei Anwendung der Fahrtenbuchmethode, weil die Aufwendungen für jedes Fahrzeug gesondert erfasst und danach die individuellen Kilometerkosten für jeden Dienstwagen gesondert berechnet werden müssen. Zudem führt die Fahrtenbuchmethode in Abhängigkeit der tatsächlich privat gefahrenen Strecken Monat für Monat zu unterschiedlichen geldwerten Vorteilen, und das für jeden einzelnen Mitarbeiter, der diese Methode anwendet.

So gesehen ist es verständlich, wenn Steuerpflichtige erhebliche Anstrengungen unternehmen, um die Pauschalversteuerung zu „individualisieren" und dabei auch vor dem Finanzrechtsstreit nicht zurückschrecken, anstatt einfach die Fahrtenbuchmethode zu wählen, zumal die Incentive-Nutzer und die User-Chooser von Letzterer in keinem Fall profitieren können.

Nunmehr ist der Bruttolistenpreis auf dem Prüfstand des Bundesfinanzhofs.

Bruttolistenpreis auf dem Prüfstand | Nachdem vor kurzer Zeit die 0,03-Prozent-Regelung pro Kilometer vom Wohnsitz zur Arbeitsstätte durch Gerichtsentscheid von der echten Pauschale zur bloßen Obergrenze herabgestuft wurde, ist nunmehr der Bruttolistenpreis auf dem Prüfstand des Bundesfinanzhofs. Während also der Rechtsstreit noch ausgetragen wird, wobei in der Argumentation des Klägers auch der Hinweis auf die Höhe der üblichen Rabatte auf die unverbindliche Preisempfehlung eine Rolle spielt, ist die Praxis in gewissem Sinne möglicherweise schon einen Schritt weiter.

Ein Blick in die Flottenzulassungen macht deutlich, dass sich der Trend, wonach Privatkunden für den Neuwagenverkauf nur

Attraktive Flottenpakete | Wie sind die Ausstattungsextras jenseits der Bruttolistenpreise als geldwerter Vorteil zu versteuern?

Foto: David Franklin/Fotolia; Mark Huls/Fotolia; Maksim Kabakou/Fotolia [M] Autoflotte

noch eine untergeordnete Rolle spielen, fortsetzt: Weniger als ein Drittel der Neuzulassungen entfiel auf Privatkunden. Der Bruttolistenpreis, der sich an das allgemeine Publikum richtet und wie er dem Fahrzeugkonfigurator der Hersteller entnommen werden kann, ist in der Realität also nur noch sehr beschränkt aussagefähig.

Der Bruttolistenpreis ist in der Realität nur noch sehr beschränkt aussagefähig.

Denn es liegt auf der Hand, dass für den Fahrzeughandel und -bau für etwas mehr als zwei Drittel aller Neuzulassungen kein offizieller Preis gilt, sondern Autovermieter und Flotten zu gesonderten Konditionen kaufen respektive leasen. Doch individuelle Rabatte, egal wie hoch und wie begründet, ändern am Bruttolistenpreis und damit an der Höhe der Besteuerung des Dienstwagenberechtigten bei Anwendung der Ein-Prozent- und 0,03-Prozent-Methode nichts. Durch Business- und Flottenpakete werden Preisnachlässe jedoch teilweise auf die Ebene der Preisliste gehoben.

Lohnsteuerprüfer machen sich regelmäßig die Mühe, die im Businesspaket enthaltenen Ausstattungsmerkmale im Konfigurator zu identifizieren und durch Addition der Einzelpreise der Besteuerung letztlich einen fiktiven, für den „Normalverbraucher" geltenden Bruttolistenpreis zugrunde zu legen.

Bruttolistenpreis laut BFH | Eine explizite Verwaltungsmeinung zu dieser Frage gibt es nicht, Rechtsprechung ebenso wenig. Das Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 16. Februar 2005 (Aktenzeichen VI R 37/04) definiert den Bruttolistenpreis als „die an diesem Stichtag *(der Erstzulassung, der Autor)* maßgebliche Preisempfehlung des Herstellers (…), die für den Endverkauf des tatsächlich genutzten Fahrzeugmodells auf dem inländischen Neuwagenmarkt gilt".

Foto: Frank Rumpenhorst/Picture Alliance/dpa

Preisermittlung | Lohnprüfer addieren regelmäßig die im Businesspaket enthaltenen Extras über den Konfigurator, um sie für die Besteuerung zu einem fiktiven Bruttolistenpreis zu addieren

Listenpreis nach der Erstzulassung | Nach der Verordnung (EU) Nr. 46/2010 der Kommission, sprich: Kfz-GVO (EU), die den Handel mit Neufahrzeugen in der EU regelt, sind auch Großabnehmer oder Autovermieter Endkunden. Da es nach dem Bundesfinanzhof auf das tatsächlich genutzte Fahrzeug und nicht auf ein fiktives Vergleichsfahrzeug ankommt, spricht alles dafür, den Preis laut Flottenpaket als Bruttolistenpreis der Pauschalversteuerung zugrunde zu legen. Dies auch dann, wenn dieser Preis nur zeitlich begrenzt gilt. Denn es kommt auf den Listenpreis im Zeitpunkt der Erstzulassung des konkret genutzten Fahrzeugs an.

| Hans-Günther Barth

Hans-Günther Barth | Partner bei Rath, Anders, Dr. Wanner & Partner und Steuerexperte der Autoflotte

Anzeige

Europaweit, revisionssicher, schnell.

Ein Ansprechpartner.

www.CarsOnTheWeb.com

Cars OnThe Web