

Herrn Bundeskanzler
Sebastian Kurz
Bundeskanzleramt
Ballhausplatz 2
1010 Wien

Bundesgremium der Handelsagenten
Wiedner Hauptstraße 57 | 1040 Wien
T 05 90 900-DW 3375
F 05 90 900-DW 233
E handelsagenten@wko.at
W www.handelsagenten.at

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom

Unser Zeichen, Sacharbeiter
BGr./2019/CR/CD

Durchwahl
3375

Datum
18.03.2019

Handelsagenten | Wir bitten um Ihre Unterstützung bei fachlichen Anliegen

Sehr geehrter Herr Bundeskanzler,

wir dürfen uns vor Fertigstellung der Steuerreform persönlich an Sie wenden, weil die **wirtschaftlichen Rahmenbedingungen** für den Berufsstand der Handelsagenten leider **immer schlechter werden**.

In Österreich sind rund **8.600 Handelsagenten und Handelsagenturen** tätig, die jährlich Aufträge im Wert von rund 24 Mrd. Euro vermitteln und damit einen **wesentlichen Beitrag zur Wertschöpfung in Österreich** leisten. Handelsagenten beschäftigen sich mit der Warenvermittlung zwischen gewerblichen Unternehmen (B2B). Sie sind von mehreren Unternehmen (vornehmlich KMUs) ständig mit der Vermittlung von Warengeschäften betraut und üben diese Tätigkeit gewerbsmäßig aus. Auf der Kundenseite stehen gewerbliche Abnehmer (vornehmlich Groß- und Einzelhandel). Dem Berufsstand wird durch die eigene Gesetzesgrundlage Rechnung getragen. Auf europäischer Ebene gilt seit 1986 die Handelsagenten-Richtlinie (2014 von der EU-Kommission bestätigt), die im Handelsvertretergesetz (HVertrG) in Österreich umgesetzt wurde. Eine in den letzten Wochen durchgeführte Branchenerhebung durch das Marktforschungsinstitut Market hat ergeben, dass der Handelsagent im Durchschnitt für vier Auftraggeber tätig ist und mehr als 200 Kunden betreut. Diese Betreuung erfolgt in erster Linie vor Ort. Dies bedeutet, dass der **Berufsstand für die Ausübung seiner gewerblichen Tätigkeit auf das Betriebsmittel Auto angewiesen** ist. Im Durchschnitt werden rund 43.000 Kilometer pro Jahr gefahren. Die Jahresdurchschnittsprovision eines einzelnen Handelsagenten beträgt laut Erhebung 88.000 Euro. Von diesen Einnahmen ist die Sozialversicherung, die Einkommenssteuer und sämtliche mit der Tätigkeit verbundenen Aufwendungen - unter anderem das Kraftfahrzeug - abzuziehen. Dem Handelsagenten verbleiben demnach rund 25.000-30.000 Euro, von denen er seinen Lebensunterhalt bestreiten muss. In unseren Nachbarländern sind Handelsagenten deutlich bessergestellt und genießen Wettbewerbsvorteile. In der Zwischenzeit bewegen sich daher sehr viele Handelsagenten aus Deutschland als auch von Italien am österreichischen Markt und dadurch geht die Anzahl der österreichischen Handelsagenten zurück.

Wir möchten Ihnen daher **vier Maßnahmen** darstellen, **welche die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Berufsstandes deutlich erleichtern** würden:

1. **Vorsteuerabzugsmöglichkeit bei emissionsärmeren Kraftfahrzeugen**, die von Handelsagenten betrieblich genutzt werden
2. Anpassung der **Angemessenheitsgrenze** und der maßgeblichen Berechnungsgrundlagen
3. Anpassung der **Abschreibungsdauer**
4. Steuerliche Begünstigung der **Ausgleichszahlungen** (gleichmäßige Verteilung auf 3 Jahre)

Zu Punkt 1)

Seit 1977 kann für betrieblich genutzte KFZ kein Vorsteuerabzug (ebenso für Betriebskosten) mehr geltend gemacht werden. **Ausnahmen** gibt es für **Taxiunternehmen, Mietwagenunternehmen und Fahrschulen**, die auf das Fahrzeug beruflich angewiesen sind. Auch Handelsagenten sind auf ihr Fahrzeug angewiesen, ihnen wurde jedoch der Vorsteuerabzug verwehrt. Oft werden riesige PKW (mit hohem CO₂-Ausstoß) von der Liste des BMF angeschafft, um den Vorsteuerabzug zu lukrieren. Das ist umweltpolitisch kontraproduktiv. Ebenso sind Elektroautos momentan keine Alternative, da

sie eine zu geringe Reichweite für die zahlreichen Kundenbesuche bieten. Hybridautos könnten hingegen sehr wohl eingesetzt werden.

In anderen EU Ländern, wie beispielsweise Deutschland oder Italien, ist der Vorsteuerabzug sehr wohl möglich. Dieser Wettbewerbsnachteil konnte in der Vergangenheit teilweise wettgemacht werden. Heute sind diese Benachteiligungen jedoch existenzbedrohend.

Im **Regierungsprogramm** steht im Bereich „Standort und Nachhaltigkeit, Verkehr“ auf Seite 154, dass ein steuerliches Anreizsystem für die **Anschaffung effizienterer und emissionsärmerer Fahrzeuge ausgebaut und optimiert** werden soll. Unser Anliegen deckt sich daher mit Ihren Vorstellungen und ist gleichzeitig eine Maßnahme um die Klimastrategie zu unterstützen. Der gesamte Fuhrpark des Berufsstandes beträgt laut Market rund 11.000 Fahrzeuge (1,25 pro Handelsagentur). Wir bitten daher um **Gleichstellung mit den oben erwähnten Berufsgruppen**.

Zu Punkt 2)

Die Angemessenheitsgrenze (=Luxustangente) liegt seit 2005 bei 40.000 Euro brutto. Eine **Valorisierung** ist längst überfällig. Maßgeblich sollen dabei die **tatsächlichen Kosten unabhängig vom Alter des Fahrzeuges** sein. Das heißt handelsübliche Preisnachlässe vom Listenpreis sind zu berücksichtigen und vermindern die tatsächlichen Anschaffungskosten. Derzeit wird nur bei Neufahrzeugen (bei Erstzulassung) und bei Fahrzeugen, die älter als fünf Jahre sind, die tatsächlichen Anschaffungskosten in Betracht gezogen. Bei Fahrzeugen mit einem Alter von einem Tag bis fünf Jahre wird der **Listenpreis und nicht der tatsächlich bezahlte Preis in der Buchhaltung** berücksichtigt. Es werden daher jene, die sich nicht unbedingt einen Neuwagen leisten können - eine Vielzahl der Handelsagenten - beim Erwerb eines gebrauchten Fahrzeuges (bis zu seinem 5. Jahr) deutlich benachteiligt.

Zu Punkt 3)

Bis 1995 lag die Abschreibung für Neufahrzeuge bzw. geleaste Fahrzeuge zwischen 2 und 5 Jahren. Seit 1996 beträgt die Abschreibungsdauer 8 Jahre. Handelsagenten wechseln spätestens nach 5 Jahren ihr Fahrzeug. Eine Reduzierung der **Abschreibungsdauer auf 5 Jahre bzw.** bei intensiverer Nutzung auf einen **geringen Zeitraum** ist aus unserer Sicht notwendig.

Zu Punkt 4)

Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses gebührt dem Handelsagenten ein angemessener Ausgleichsanspruch laut § 24 HVertrG bis zu einer Höhe einer jährlichen Durchschnittsprovision. Der **Ausgleich**, der nach einer Kündigung durch den Auftraggeber zu bezahlen ist, ist entsprechend der EU-Richtlinie ein **Äquivalent für in Zukunft dem Handelsagenten nicht zugutekommende Provisionen**. Der Gesetzgeber geht davon aus, dass dem **Auftraggeber auch nach Ausscheiden des Handelsagenten der Vorteil** der durch den Handelsagenten herbeigeführten Geschäftsverbindungen verbleibt. Der Handelsagent kann aber aus diesen zukünftigen Geschäften keinen Nutzen ziehen. Es ist daher gerechtfertigt anzunehmen, dass der Ausgleich eine Vorausleistung auf Provisionen darstellt, die erst in den folgenden Jahren steuerlich relevant geworden wären. Nach derzeitiger Rechtslage bestehen für Einnahmen aus Ausgleichszahlungen keinerlei steuerliche Begünstigungen. Das Steuerrecht kennt aber Vergünstigungen, beispielsweise bei Arbeitnehmern oder Betriebsaufgaben. Diesbezüglich hatten wir bereits im vergangenen Sommer mit Vertretern der **Abteilung Einkommenssteuer im BMF** eine Besprechung, wo uns eine **gleichmäßige Verteilung der Ausgleichszahlungen auf drei Jahre** in Aussicht gestellt wurde. Auch bei den Ausgleichszahlungen kennen andere EU Ländern Begünstigungen.

Wir ersuchen Sie, sehr geehrter Herr Bundeskanzler, um Ihre Unterstützung und um Berücksichtigung bei der Steuerreform, damit auch in Zukunft Handelsagenten ihren Beitrag zur Sicherung des Wirtschaftsstandortes und des Wohlstandes leisten können.

Für ein persönliches Gespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Beste Grüße


Robert M. Hieger
Bundesobmann


Mag. Christian Rebernig
Geschäftsführer