

... so sieht's die CDH

► Dienstwagenprivileg – oft kein echtes Privileg

Derzeit wird über das sogenannte Dienstwagenprivileg kontrovers diskutiert. Dabei ist der Dienst- bzw. Geschäftswagen für Handelsvertreter und deren Außendienstmitarbeiter kein Privileg, sondern ein unverzichtbares Arbeitsmittel für Kundenbesuche und damit für die korrekte Ausübung ihrer Tätigkeit, auch in Zeiten moderner Kommunikationsmittel.

Deshalb wird bei deren Anschaffung nicht nur darauf geachtet, dass das Geschäftsfahrzeug die Anforderungen von Vielfahrern und an die Transportkapazität erfüllt, sondern insbesondere auch wirtschaftlich in Anschaffung und Betrieb ist. Übertriebener Luxus verbietet sich für Handelsvertreter aber nicht nur deshalb, sondern auch um einen unerwünschten oder falschen Eindruck bei Kunden und Lieferanten zu vermeiden.

Wird der Dienst- oder Geschäftswagen zudem auch privat genutzt, verlangt der Gesetzgeber vom jeweiligen Nutzer - vom Selbstständigen den privaten Entnahmewert aus dem Betriebsvermögen zu bestimmen bzw. vom Angestellten den geldwerten Vorteil des privaten Nutzungsanteils zu versteuern und ggf. auch Sozialversicherungsbeiträge darauf zu entrichten.

Dazu ist entweder ein Fahrtenbuch zu führen, so dass der Anteil der geschäftlichen und der privaten Nutzung dokumentiert wird oder es wird pro Monat pauschal 1 Prozent des Bruttolistenpreises mit Sonderausstattung bei Erstzulassung des Geschäftswagens als privater Entnahmewert aus dem Betriebsvermögen bzw. als geldwerter Vorteil angesetzt. Diese vereinfachte Vorgehensweise bezeichnet man auch als 1-Prozent-Regelung oder Dienstwagenprivileg, das aber nur darin besteht, kein Fahrtenbuch führen zu müssen. Zudem muss dafür der Inhaber einer Handelsvertretung seinen eigenen Geschäftswagen zu über 50 Prozent geschäftlich nutzen, um diese Art der Pauschalierung überhaupt nutzen zu können.

Das ist für Handelsvertreter und deren Außendienstmitarbeiter wegen des hohen Anteils der geschäftlichen und des niedrigen Anteils der privaten Nutzung fast ausnahmslos ein Verlustgeschäft. Man kann hier also nicht wirklich von einem Privileg sprechen.

Trotzdem wird die sogenannte 1-Prozent-Regelung auch von Handelsvertretern und deren Außendienstmitarbeitern häufig genutzt, weil die Finanzämter sehr hohe Anforderungen an die Führung eines Fahrtenbuches stellen und die Aufzeichnungen in Fahrtenbüchern häufig, auch nachträglich bei Betriebsprüfungen, nicht anerkennen. Das hat zur Folge, dass die Betroffenen steuerlich und beitragsrechtlich dann genau so gestellt werden, als hätten sie für die 1-Prozent-Regelung optiert. Nicht unerhebliche Steuernachzahlungen sind in der Regel die Folge.

Deshalb und zur Vermeidung des bürokratischen Aufwandes nehmen viele Handelsvertreter und deren Außendienstmitarbeiter in Kauf, dass Sie bei der Anwendung der sogenannten 1-Prozent-Regelung einen höheren Anteil des Anschaffungspreises ihres Geschäftswagens als privaten Entnahmewert akzeptieren bzw. privat als Einkünfte versteuern und ggf. zur Berechnung von Sozialversicherungsbeiträgen heranziehen lassen müssen, als es tatsächlich dem privaten Nutzungsanteil entspricht. Wer kann da von einem echten Privileg oder auch Steuervorteil sprechen?

Berlin, den 26. August 2022

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin, Telefon 030/72625-600, Telefax 030/72625699 E-Mail: info@cdh.de, www.cdh.de