

**Am 1.1.2016 tritt die Registrierkassenverordnung in Kraft, die für tausende Kleinstbetriebe und Ein-Personen-Unternehmen Österreichs nicht nur in finanzieller Hinsicht eine enorme Belastung darstellt, sondern auch in der praktischen Umsetzung umstritten ist. Seltsam anmutende Ausnahmeregelungen sorgen zusätzlich für Resignation und Unmut. Aufgrund des unverhältnismäßig hohen bürokratischen Mehraufwands fürchten viele Kleinunternehmer nun um ihre Existenz oder werfen bereits vorher das Handtuch und geben auf.**

**Einen weiteren Unsicherheitsfaktor stellt die Registrierkassen-Sicherheitsverordnung dar, die dann ein Jahr später in Kraft treten soll, deren Details allerdings derzeit noch nicht vollständig geklärt sind. Dennoch sind die Unternehmer verpflichtet, bereits jetzt in eine Registrierkasse zu investieren.**

**Aber auch der Konsument ist von den gesetzlichen Neuerungen betroffen. Die Belegerteilungspflicht kann in Kombination mit der vorgeschriebenen exakten Angabe der verkauften Waren und Dienstleistungen nicht nur unangenehm werden, sondern in sensiblen Branchen im Extremfall auch kuriose Probleme mit schützenswerten Daten nach sich ziehen.**

**Einige Fallbeispiele aus der Praxis zeigen die befürchteten Auswirkungen, konkrete Anpassungsvorschläge sollen nun den rund 250.000 österreichischen Kleinstunternehmern die praktische Umsetzung der Registrierkassenverordnung ermöglichen und die befürchtete „bürokratische Administrationslawine“ ersparen.**

Die Registrierkassenpflicht, die ab 1.1.2016 in Kraft treten wird, hat weitreichende Auswirkungen. Nicht nur für die Unternehmen, wie man auf den ersten Blick meinen möchte, sondern auch für den Konsumenten.

Große und mittlere Unternehmen, bei denen nicht nur der Unternehmer selbst, sondern auch Mitarbeiter am Kassiervorgang mitwirken, haben zumeist ohnehin schon lange eine Kassenlösung, mit welcher die Bargeldbewegungen aufgezeichnet und protokolliert werden. In solchen Geschäften wird - wie auch bei sämtlichen Handelsketten oder Großflächenanbietern - der Kunde kaum einen Unterschied bemerken. Auch beim Großteil der Gastronomie gehören Bonier- und Kassensysteme längst zum Standard. Überall dort wird erst mit der Signaturerstellung im Rahmen der Registrierkassen-Sicherheitsverordnung, die erst am 1.1.2017 in Kraft treten wird, Handlungsbedarf gegeben sein. Dort bleibt also noch ausreichend Zeit, um sich auf die neuen Gegebenheiten entsprechend vorzubereiten.

Die Kritik an der „überfallsartigen“ Einführung der Registrierkassenpflicht wird vorwiegend von den Kleinunternehmern, EPU (Ein-Personen-Unternehmen), die bisher mit der "Kassasturz-Methode" ihre

Umsätze ermittelt haben oder jedem Kunden einen handgeschriebenen, fortlaufend nummerierten Paragon ausgestellt haben, vorgebracht. Diese Unternehmer werden künftig bei jedem einzelnen Verkauf allerdings wohl etwas mehr Zeit einplanen müssen. Und auch deren Kunden. Denn jede Barzahlung, die bisher einfach in wenigen Sekunden in die Brieftasche geworfen wurde, um am Abend dann den Tagesumsatz zu ermitteln, ist ab kommendem Jahr mit wesentlich mehr administrativem Aufwand verbunden. Und das wirkt sich nur vordergründig auf den Unternehmer aus - der wirklich Betroffene ist letztlich der Konsument.

### **„Zweite Kassa bitte!“**

Nehmen wir als erstes Beispiel ein kleines Buffet in einer kleinen Schule im ländlichen Raum. Innerhalb von 15 Minuten stürmen dort hunderte Schüler an die Theke, um sich mit der Jause einzudecken. Bisher war es kein Problem, innerhalb dieser kurzen Zeit die Bedürfnisse aller Kunden zu befriedigen und demnach auch entsprechende Umsätze zu erzielen. Gleiches gilt z. B. für einen Getränkestand in der Pause einer Konzertaufführung oder eines Fußballspiels - oder aber auch für einen Souvenirladen an einem beliebigen Ausflugsziel in Österreich, wenn ein Touristenbus Station macht.

Ab dem kommenden Jahr wird das alles etwas komplizierter. Zu jeder Wurstsemmel im Schulbuffet, zu jeder Flasche Mineralwasser in der Konzertpause oder zu jeder Hutnadel im Souvenirladen muss dann verpflichtend ein Beleg erstellt, ausgedruckt und aushändigd werden. Dieser Beleg muss aber natürlich den Vorschriften entsprechen, also muss der Verkauf zuerst einmal korrekt in das System eingetippt werden. Mit einer ganz exakten Artikelbezeichnung versteht sich, so will es das Gesetz. Die Mineralwasserflasche könnte man ja noch mit dem Strichcode erfassen, sofern diese zuvor als Artikel in den Datenbestand eingepflegt wurde. Aber wo hat die Wurstsemmel im Schulbuffet den Strichcode, oder die Hutnadel im Souvenirstand? Und wo befindet sich ein solcher Code auf den Blumensträußen und Grablichtern beim Friedhofsgärtner?

Nun gut, der Verkäufer wird also zuerst ein wenig in seinem Artikelstamm suchen müssen, bis er den richtigen Artikel gefunden und eingetippt hat - außer er weiß die Artikelnummer wirklich auswendig. Aber selbst dann - die Eingabe der Artikelnummer sowie der gekauften Anzahl, dies womöglich auch noch mehrfach, dann die Summentaste, die Eingabe des Zahlungsbetrags, der Abschluss des Kassiervorgangs, dazwischen ist vielleicht auch noch das Papierende der Bonrolle erreicht, kurzum, der Stau und die Wartezeit für die Kunden an genau solchen Stellen ist mancherorts zu erwarten. Wie im Supermarkt dann einfach „Zweite Kassa bitte!“ zu rufen ist bei einem EPU ziemlich zwecklos. Und da die Zeitspanne für den Verkauf zumindest in den oben genannten Fallbeispielen begrenzt ist, wird dadurch auch der Umsatz sinken. Am Schulbuffet, am Getränkestand beim Konzert und beim gleichzeitigen Ansturm von 60 Insassen eines Reisebusses am Souvenirstand.

## **Eine Kassa für 400,- Euro?**

Aber das Problem für die EPU's beginnt in Wirklichkeit schon viel früher. Diese Kasse muss ja erst einmal angeschafft werden. Die vom Finanzministerium propagierten 400,- Euro sind eine Illusion, soviel ist spätestens nach den ersten Angebotsanfragen klar. Allein ein halbwegs vernünftiger Bondrucker kostet ab 200,- Euro aufwärts. Ein billiges Notebook bekommt man vielleicht auch um 200,- Euro. Netto, ohne Steuer wohlgerneht. Der lt. §6 "unecht umsatzsteuerbefreite" Kleinstunternehmer kommt nicht in den Genuss des Vorsteuerabzugs, er zahlt dafür also nicht 400,-, sondern bereits 480,- Euro. Und hat aber noch immer keine Software. Nur ein zweitklassiges, vermutlich technisch heillos veraltetes Notebook und einen Drucker.

Je nach Funktionsumfang sind gesetzeskonforme Softwarelösungen unterschiedlich kostenintensiv. Aber 150,- Euro muss man im günstigsten Fall mindestens dafür einplanen. Wiederum netto, versteht sich, also 180,- für den Kleinstunternehmer. Macht bis jetzt eine Summe von 660,- Euro. Für eine Fernwartungsmöglichkeit fehlt nun noch eine Internet-Anbindung, und somit ist ein Virenschutz für den Computer heutzutage ebenso unentbehrlich. Jetzt sind wir schon auf 800,- Euro. Und wenn der kleine, bisher mit Computern nicht vertraute Schulbuffetbetreiber oder Devotionalienhändler das System jetzt auch noch gebrauchsfertig installiert, geliefert und womöglich auch noch erklärt haben möchte, dann wird er mit den dafür erforderlichen Dienstleistungsstunden unter 1.200,- Euro Investitionssumme wohl nicht wegkommen. Dankenswerterweise darf er sich dafür 200,- Euro Prämie vom Finanzamt zurückholen. Aber auf dem Tausender bleibt er sitzen. Ein Tausender für eine Maschine, die er nicht nur nicht haben will, sondern die ihn in Wirklichkeit bei der Arbeit behindert, für die Kunden keinen Mehrwert bietet und dann womöglich aus Zeitgründen dem Unternehmer auch noch Umsatzeinbußen beschert. Aber auf die der Finanzminister besteht.

Braucht der Unternehmer auch einen Barcodescanner, um die besagte Mineralwasserflasche einscannen zu können (einen Laserscanner, der auch bei Sonneneinstrahlung einwandfrei funktioniert), ein Kundendisplay und eine Kassenlade und womöglich auch noch die Anbindung an ein Kartenterminal, dann überschreitet die Investition in vielen Fällen spätestens jetzt bereits den üblichen Umsatz eines ganzen Monats. Ein Wartungsvertrag für die Software wird zusätzlich wohl auch erforderlich sein, um rechtlich auch immer auf dem aktuellen Stand zu sein und im Fall eines Ausfalls irgendwo um Hilfe fragen zu können.

Die angekündigte staatliche Förderung von 200,- Euro ist daher lächerlich und wird der Investition des Unternehmers nicht gerecht. Entsprechend der politischen Argumentation und Kostenvorlage wurden diese 200,- Euro anhand eines prognostizierten Kassenpreises von 400,- Euro bemessen, das entspricht einer Förderung von 50% des Kaufpreises. Bei höherer Investitionssumme wäre eine entsprechend höhere Förderung daher angemessen und eine Förderhöhe von 50% gerechtfertigt.

## **Über Zeitdruck, Fehlentscheidungen und die Abschreibung im ersten Jahr**

Zuvor muss der Unternehmer aber erst einmal entscheiden, welches System er überhaupt anschaffen soll. Die Tatsache, dass nur mehr wenige Wochen verbleiben, bis er die Kasse in Echtbetrieb nehmen muss, wird wohl auch die eine oder andere voreilige Fehlentscheidung verursachen. Auch die Preise für die Kassenslösungen werden wohl kaum sinken – der Preis ist bekanntlich ein Resultat aus Angebot und Nachfrage. Kostenlose Open-Source-Lösungen, welche zumeist auch nur für Preissenkungen von konventionellen Lösungen sorgen, können in der kurzen Zeit bis zum Inkrafttreten der Verordnung nicht entwickelt, getestet und umgesetzt werden. Hinzu kommt erschwerend noch die Tatsache, dass die jetzt auf die Schnelle anzuschaffende Kassenslösung ein Jahr später auch den gesetzlichen Sicherheitsanforderungen entsprechen muss. Anforderungen, die aber derzeit im Detail noch gar nicht geklärt sind und deren Erfüllung daher derzeit von keinem seriösen Verkäufer absolut sicher garantiert werden können. Und die weder der Schulbuffetbetreiber, noch der Blumenhändler oder ein Hundesalonbesitzer, aber auch nicht deren Steuerberater inhaltlich auch nur annähernd verstehen können. Im schlimmsten Fall steht der Unternehmer in einem Jahr also erneut vor der gleichen Herausforderung und kann die jetzt gekaufte Kassa nach einem Jahr Nutzung als wert- und nutzlosen Elektronikschrott in den Keller stellen. Unter diesem Aspekt bekommt die Aussage des Finanzministers, man könne die Kassa „im ersten Jahr zur Gänze abschreiben“ gleich eine andere, sarkastisch anmutende Bedeutung.

## **Die Artikelvielfalt als Problem**

Mit der Auswahl und Anschaffung der neuen Kasse ist es aber noch lange nicht getan. Bevor der kleine Unternehmer seine Kasse auch tatsächlich für den eigentlichen Zweck, nämlich die Aufzeichnung der Umsätze verwenden und einsetzen kann, hat er eine weitere Hürde zu bewältigen. Auf dem auszudruckenden Bon ist die exakte Bezeichnung der verkauften Ware oder Dienstleistung anzuführen. Also müssen zuvor sämtliche Artikel im Datenbestand des neuen Systems hinterlegt werden. Das mag für einen Physiotherapeuten ein einfaches Unterfangen sein - mehr als zehn unterschiedliche Behandlungen (also "Artikel") werden hier möglicherweise nicht anfallen. Doch werfen wir einen Blick auf einen einfachen Handwerker, nehmen wir zum Beispiel einen Tischler oder einen Schlosser mit einer kleinen Werkstatt, ohne Schauraum oder Ladengeschäft. Verkauft dieser Schlosser einem Kunden zwei Schrauben, so muss die genaue Artikelbezeichnung am Beleg stehen. Wer einmal das Schraubenregal einer Tischlerei oder einer Schlosserei gesehen hat, weiß, wie viele verschiedene Schrauben es dort gibt. „Messingschraube 5x45 mm, Teilgewinde, Senkkopf mit Kreuzschlitz, brüniert“ ist nur ein Beispiel für die Vielzahl an unterschiedlichen Artikeln, die aber detailgetreu am Ausdruck des Kassensbons angeführt und aufgedruckt sein müssen. Und daher auch

entweder so im Datenbestand der Kasse angelegt oder spätestens beim Verkauf des Artikels manuell ergänzt werden müssen.

Allein der Artikelstamm der Fa. Schachermayer, für viele solcher Betriebe Hauptzulieferer, umfasst mehrere tausend Seiten in einer Vielzahl von Katalogen. Die Artikelnummern sind inzwischen neunstellig, da man mit den alten sechststelligen Artikelnummern nicht mehr das Auslagen fand. Wer pflegt dem Tischler oder Schlosser all diese abertausenden Artikel in seine Datenbank ein? Wer kümmert sich um die Wartung und Preisanpassungen in diesen Datensätzen? Richtig, niemand! Der Handwerker hat selbst nicht die Zeit und wird daher erst beim Verkauf der beiden Schrauben den Artikel im Artikelstamm hinterlegen. Statt wie bisher aus dem Katalog den Preis zu ermitteln (oder auch nur aus dem Bauch heraus zu schätzen) und die acht Cent einfach zu kassieren, wird nun im Büro ein Computer eingeschaltet, dann minutenlang gesucht und getippt. Lästig für den Unternehmer, aber auch lästig für den Kunden. Bisher schrieb der Schlosser maximal einen Paragon mit dem Wortlaut „Diverse Schrauben“, kassierte acht Cent und versteuerte seinen Umsatz nach dem abendlichen Kassasturz.

Die künftige Realität sieht aber anders aus: Der Kunde wird aus Zeitgründen auf den Beleg verzichten, freiwillig 50 statt nur 8 Cent bezahlen und der Verkäufer wird diese 50 Cent einstecken und im besten Fall später in die Kassa tippen oder – Welch ein Verlust für den Finanzminister - vielleicht sogar un versteuert einfach in die eigene Tasche stecken. Bis dann der Kunde vor der Schlosserei von einem Finanzprüfer um den Beleg gefragt wird und der Unternehmer als Steuerbetrüger entlarvt ist.

Für einen kaufmännisch denkenden Unternehmer ist es daher in diesem Fall sinnvoller, die beiden Schrauben zu verschenken. Oder den Kunden überhaupt gleich wieder wegzuschicken, denn nur so ist er gleichzeitig sowohl wirtschaftlich und wirklich gesetzeskonform tätig. Doch von dieser „Kundenabwehr“ wird kein Unternehmer, schon gar nicht ein EPU, auf Dauer leben können.

### **Souvenirs – und Kassenbons - für 1,5 Millionen Wallfahrer**

Eine weitere Problematik zeigt sich bei Läden wie beispielsweise einem einfachen Andenkenstand an der Basilika in Mariazell. Abgesehen davon, dass in solch einem Laden gar kein Platz für irgendeine Kassa gegeben ist, manche davon haben nicht einmal einen Stromanschluss. In der Wallfahrtssaison stürmen lt. Medienberichten rund 1,5 Millionen Besucher diesen Ort - und damit auch die Souvenir- und Devotionalienstände. In der Zeitspanne, während der Standbetreiber damit beschäftigt ist, den korrekten Artikel aus den vielen, zuvor mühsam und einzeln im System hinterlegten Artikeln zu suchen und in die Kasse zu tippen, werden ihm auf der anderen Seite des Ladens 136 Namenhäferl, 22 Rosenkränze und 12 Schneekugeln gestohlen. Unrentabel, abgesehen von den Müllbergen.

## **Überprüfung auch dort, wo es nichts zu prüfen gibt?**

Noch ein fiktives Beispiel: Ein Masseur (ohne Mitarbeiter), der 50,- Euro für eine Behandlung verrechnet. Mit gerade mal zehn Kunden pro Woche schafft dieser einen Jahresumsatz von 50,- Euro mal 10 Behandlungen mal 52 Wochen. Ergibt in Summe 26.000,- Euro Umsatz pro Jahr, er hat also nicht nur keinen Urlaub, er fällt also in die Kleinstunternehmerregelung und liefert daher gar keine USt ab. Die oben erwähnten Kosten für die Kasse muss er nun auf seine rund 500 jährlichen Behandlungen aufteilen. Muss er den Kauf der Kassa fremdfinanzieren, so kommen die Zinsen noch dazu. Jede Massage wird somit um mindestens 2,50 Euro teurer verkauft werden müssen, eine Preiserhöhung um 5% allein für die Kasse, ohne dabei noch die Inflation berücksichtigt zu haben. Für eine Kasse, die dazu dient, nachweisen zu können, dass keine Steuer hinterzogen wurde, die ja gar nicht abzuführen ist. Von einem Kleinstunternehmer, der bei Ausgaben von 16.000,- pro Jahr für Wareneinkauf, Miete, Strom, Heizung und Betriebskosten auch nur 10.000,- Euro Gewinn (=Einkommen) hat, und daher auch keine Einkommensteuer anfällt.

## **Letztlich zahlt der Konsument**

Jeder wirtschaftlich denkende Unternehmer ist nicht nur bestrebt, sondern auch gesetzlich dazu verpflichtet, alle Kosten seines Betriebs, wie Strom, Miete, Heizung, Werkzeug oder Personalkosten auf die Kalkulation seiner Waren und Dienstleistungen umzulegen und so für Gewinne und Einkünfte (und entsprechende Steuerleistungen) seines Unternehmens zu sorgen. Die Kosten für die neue Kassa, aber auch für den Mehraufwand an Manipulation und Bedienung im Rahmen der Bezahlung sowie die laufenden Kosten für Wartung u. dgl. muss der Unternehmer daher natürlich auch auf seine Kunden abwälzen. Und da ja der Umsatz möglicherweise weniger werden wird (aus Zeitmangel oder auch, weil er gerade den Schraubenkäufer weggeschickt hat), teilen sich diese Kosten jetzt auf weniger Umsatz auf. Der Kleinunternehmer, egal ob Masseur, Schlosser, Buffetbetreiber, Friseur oder Hundesalon wird seine Preise erhöhen müssen, um weiterhin zumindest so viel Gewinn zu erwirtschaften um selbst seinen Unterhalt zu verdienen. Doch irgendwann wird er den Preiskampf mit der Großfläche nicht mehr mitgehen können und aufgeben müssen. Auf die Preiserhöhungen folgen dann mit den Betriebsschließungen die nächsten spürbaren Auswirkungen für den Konsumenten.

Der Konsument wartet künftig also nicht nur länger am Buffet (oder kommt in der Konzertpause überhaupt nicht dran), seine zwei Schrauben kann er sich im 25-er Blister-Pack ohne Beratung beim Baumarkt holen, der Einkauf beim Nahversorger wird teurer - bis der Nahversorger irgendwann nicht mehr überleben kann und zusperrt. Dann gibt es aber auch kein Schulbuffet mehr. Und keine Beratung bei den Schrauben. Und keinen Schlosser, der dann den Lehrling ausbildet oder den

örtlichen Fußballverein unterstützt. Die Hutnadel am Souvenirstand werden nicht viele vermissen, die Bierdose in der Halbzeit des Fußballspiels vermutlich schon eher. Letztlich zahlt aber in Wirklichkeit der Konsument bei jedem Einkauf nicht nur den Anteil an der neuen Kassa, sondern natürlich auch den administrativen Mehraufwand, der durch diese Regelung verursacht wird.

### **Die Motivation der Kleinstunternehmer**

Noch eine Sorge der Kleinunternehmer: Mit 10.000,- Jahreseinkommen, wie im Beispiel des Masseurs erläutert, gehört man bestimmt nicht zu den Großverdienern dieses Landes. Für so jemanden ist eine Investition von 1.000,- Euro und mehr keine Ausgabe aus der Portokasse. Solche Unternehmen gibt es aber viele – darunter ehemalige AMS-Empfänger, die irgendwann in den letzten Monaten und Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt haben (oder vom AMS dazu gedrängt wurden), weil sie keinen Job mehr fanden, über 40 Jahre alt, in ländlichen Regionen daheim. Will man denen das gerade erst neu begonnene Unternehmerleben mit dieser Bürokratie wirklich dermaßen erschweren? Will der Staat diesen motivierten Menschen die Begeisterung für das Unternehmertum und die Selbstständigkeit nehmen? Will das AMS diese Leute wirklich alle wieder auf seiner PayRoll zurück haben? Sollen sich diese mutigen und arbeitswilligen Betriebsgründer der letzten Monate und Jahre lieber wieder von der Allgemeinheit finanziert und ernähren lassen?

### **David gegen Goliath**

Der Konsument und Steuerzahler ist es, der das alles in Wirklichkeit am Ende auszubaden hat. Weniger Angebot, längere Warteschlangen, höhere Preise, sterbende Nahversorgung und höhere Steuern und Abgaben für die Grundversorgung der gescheiterten und wieder arbeitslosen Kleinunternehmer. Ausufernd wachsende Konzerne und Großflächenanbieter, die bereits jetzt nicht nur ihre Zulieferer immer mehr und mehr unter Druck setzen und teilweise sogar in den Ruin treiben, sondern oftmals auch ihre Mitarbeiter am Rand der Legalität behandeln und beschäftigen. Konzerne, die uns vorschreiben, was wir zu kaufen und zu konsumieren haben? Wollen wir das wirklich?

### **Der Konsument hat nichts zu befürchten – oder doch?**

Der Konsument hat aber, abgesehen von steigenden Preisen, auch noch mit anderen Folgen zu rechnen. Gleichzeitig mit der Registrierkassenpflicht tritt nämlich auch die Belegerteilungspflicht in Kraft. Der Konsument braucht zwar keine Strafen zu fürchten, wenn er den Beleg nicht mitnimmt und lange genug bei sich trägt, aber im Prüfungsfall muss nachweisbar sein, dass der Kunde für seinen soeben getätigten Kauf einen ordnungsgemäß ausgestellten und verbuchten Beleg erhalten hat.

Stellen Sie sich vor, Sie kommen aus einem Geschäft, und ein Ihnen unbekannter Mensch will plötzlich von Ihnen wissen, wieviel sie soeben für ihre neuen Schuhe ausgegeben haben. Oder was Sie überhaupt da drin gekauft haben. Nun, Sie haben keinen Beleg? Dann begleitet Sie der unbekannte Fremde wieder in den Laden. Nun muss der Verkäufer - um nicht einer Steuerhinterziehung bezichtigt zu werden - dem Prüfer plausibel erläutern und belegen, welche Artikel er Ihnen zu welchem Preis soeben verkauft und ordnungsgemäß in seine Kassa getippt hat. Im Schuhgeschäft vielleicht nur lästig und unangenehm, aber was wäre, wenn dieser Prüfer vor dem Drogeriemarkt prüft, ob Ihre soeben gekauften Kondome auch wirklich in die Kassa getippt wurden? Oder Ihnen gar in der Menschenmenge eines Einkaufszentrums vor einem Sexshop auflauert und Ihre Einkäufe prüfen will?

### **Die Beweislast**

Aber auch die Unternehmer kommen durch die Belegerteilungspflicht möglicherweise in kuriose Situationen. Was ist, wenn der Prüfer vor einer privaten Arztpraxis steht und wissen will, welche Leistung oder Behandlung Sie soeben in Anspruch genommen haben? Wenn Sie als Patient keinen Beleg haben, dann kommt allerdings der Arzt in einen Gewissenskonflikt. Steuerrechtlich hat er den Verkauf seiner Leistung detailliert nachzuweisen, und zwar mit exakter Bezeichnung der verkauften Ware, Dienstleistung oder Behandlung, was ihm aber andererseits durch die ärztliche Schweigepflicht wiederum verboten ist. Und was passiert, wenn Sie aus einem Geschäftslokal kommen, wo Sie gar nichts gekauft, sondern sich nur umgesehen oder informiert haben, wo Sie vielleicht nur einen Termin für eine Küchenplanung vereinbart haben? Wie soll der Unternehmer hier beweisen, dass nicht vielleicht doch eine kostenpflichtige Dienstleistung erbracht und „schwarz“ kassiert wurde?

Jedes Betreten und Verlassen eines Geschäftslokals ohne tatsächlichen Einkauf ist aufgrund des fehlenden Belegs verdächtig und muss vom Unternehmer begründet und nachgewiesen werden können. Was könnte daraus irgendwann folgen? Terminvereinbarungen erfolgen nur mehr telefonisch oder per Mail, das ist nicht schlimm. Persönliche Beratungen ohne Einkauf werden vom Unternehmer tunlichst vermieden werden, Stöbern wird abgeschafft und eine Art Kaufzwang wird entstehen.

### **Die Illusion**

900 Millionen Euro Steuer-Mehreinnahmen verspricht sich der Finanzminister allein im ersten Jahr von dieser Regelung. Unter der Annahme, dass Unternehmen mit Mitarbeitern ohnehin über Kassen

verfügen, bedeutet dies, dass die Finanz davon ausgeht, dass jedes einzelne der rund 250.000 EPU jährlich rund 20.000,- Euro Umsatz am Finanzamt vorbeimogelt. Allein diese Unterstellung ist einfach ungeheuerlich. Dass es durch diesen Generalverdacht - in Kombination mit den nun zu erwartenden Investitionen und Auswirkungen - mit der Stimmung der kleinen Unternehmer nicht gerade zum Besten steht, ist wohl nicht sonderlich verwunderlich. Manche EPU wären nämlich froh, überhaupt Umsätze in dieser Dimension erwirtschaften zu können.

### **Die Kuriositäten – und die seltsamen Ausnahmen**

Aber: Kein Gesetz wo es nicht auch eine Ausnahme gibt. Der Fußpfleger, der an einem Badensee in Kärnten unter einem Partyzelt unter hygienisch fragwürdigsten Bedingungen seinen Kunden die Hornhaut von den Fußsohlen raspelt, braucht sich erst ab einem Umsatz von 30.000,- Euro über eine Registrierkasse Gedanken machen. Ein „ordentlicher“ Fußpfleger hingegen, mit eigenem Studio, mit aller Infrastruktur, geprüft vom Gewerbeinspektorat und zu penibelster Einhaltung aller Hygiene-, Brandschutz-, Fluchtwegs- und unzähliger weiterer Vorschriften verpflichtet, der bei Bedarf nicht nur einen lückenlosen Desinfektionsplan, sondern alles bis hin zur AKM und GIS-Anmeldung seines Radios vorweisen muss, soll künftig entweder allen Kunden eine Zielrechnung ausstellen und einen Zahlschein mitgeben, säumigen Kunden um sein Geld nachlaufen, oder eine Registrierkasse anschaffen. Der Blumenhändler, der vor seinem Geschäft Christbäume verkauft, hat sicher auch „kalte Hände“, muss seine Umsätze ab 7.500,- Barumsatz in eine Registrierkasse eingeben, steht er jedoch auf öffentlichem Grund und nicht direkt vor seinem Laden, so liegt die Grenze bei 30.000,- Euro.

Und dass dann Unternehmen wie die Casinos Austria von der Registrierkassenpflicht ausgenommen sind, weil - so die offizielle Begründung - der „Manipulationsaufwand beim Jetonverkauf unverhältnismäßig“ wäre, klingt wie ein Schlag ins Gesicht - für den vorhin erwähnten Mariazeller Devotionalienhändler, für den Masseur mit seinen lächerlichen 10.000,- Euro Jahresgewinn, für den Schlosser mit seinen zwei Schrauben und für den Buffetbetreiber, der in der Schule den Kindern die Wurstsemmel verkauft.

### **Die Kritik und die Lösungsansätze**

Niemand wehrt sich gegen eine korrekte Versteuerung der Umsätze. Die Hauptkritik bezieht sich auf die teilweise völlig praxisfremde und realitätsferne Umsetzung der Bestimmungen, und dies in einem viel zu kurzen Zeitraum. Und die Kritik bezieht sich auch auf den unverhältnismäßigen Aufwand, der mit dieser Registrierkassenpflicht auf die Klein- und Kleinstunternehmer zukommt.

Ein brauchbarer Vorschlag wäre beispielsweise die Verdoppelung der aktuell vorgesehenen Umsatzgrenzen. Wenn die Grenze von 30.000,- Euro Umsatz, welche lt. §6 UStG ja auch für die Kleinstunternehmerregelung herangezogen wird, auch für die Bemessung der Registrierkassenpflicht gelten würde, dann wäre das nicht nur eine bürokratische Vereinfachung, sondern auch eine logische Erklärung. Unternehmen mit weniger als 30.000,- Euro Jahresumsatz sind unecht umsatzsteuerbefreit - diese führen keine USt ab, und daher ist auch eine Prüfung der korrekten Abfuhr der nicht zu entrichtenden USt schon ein Widerspruch in sich. Eine jährliche Anpassung dieser Grenze an die Inflation wäre dabei ebenso nur fair und richtig.

Auch die Verdoppelung der vorgesehenen 7.500,- Euro Barumsätze auf 15.000,- würde gerade für die vielen EPU eine enorme Erleichterung darstellen. Die meisten dieser EPU sind einfache Dienstleister, die zumeist von ihren Kunden in bar bezahlt werden. Wenn zusätzlich auch die in Wirklichkeit "unbaren" Zahlungsformen wie Bankomat- oder Kreditkartenzahlungen (die ja ohnehin durch die Kontobewegungen mehrfach aufgezeichnet werden und nachvollziehbar sind) korrekt definiert und somit nicht wie derzeit vorgesehen auch als „Barumsatz“ gewertet werden würden, und überdies dann auch noch die Notwendigkeit der genauen und detaillierten Artikelbezeichnung entschärft werden würde, dann wäre das nicht nur eine "Win-Win" Situation, sondern eine "Win-Win-Win" Situation.

Davon würden nämlich gleich drei Seiten profitieren: Der kleine Unternehmer kann sich statt der ohnehin bereits ausreichend ausufernden Administration wieder seiner eigentlichen Arbeit und seinen Kunden widmen, Umsätze und Gewinne generieren und auch versteuern. Der Konsument würde von den unsinnigen Preiserhöhungen verschont bleiben, seine Nahversorgung nicht unnötig riskieren, weiterhin Schrauben beim Schlosser nach einer echten Fachberatung auch stückweise beziehen können und sich nicht für den Preis seiner Schuhe rechtfertigen müssen. Und der Staat würde nicht nur das Arbeitslosengeld für die resignierenden Kleinstunternehmer sparen, sondern gleichzeitig beweisen, dass ihm die Existenz von 250.000 kleinen Unternehmern nicht egal ist.

### **Wo kommen jetzt die 900 Millionen her?**

Das große Geld ist wohl kaum bei all diesen kleinen Unternehmern zu holen. Die wirklichen "Steuerhinterzieher" haben zwar ihre Geschäftslokale, ihre Webshops, Zentrallager und auch ihre Kunden und Umsätze hierzulande. Diese Großkonzerne nützen die vorhandenen Schwachstellen und Schlupflöcher unseres – für den kleinen Masseur ohnehin undurchschaubaren - Steuersystems und haben ihre Konzernzentralen deshalb irgendwo im steuerschonenden Ausland. Oder sie sorgen mit unübersichtlich verflochtenen Firmenkonstrukten, -strukturen und -beteiligungen dafür, möglichst steuerschonend davonzukommen. Wie übrigens auch der Konzern, wo unser Masseur seine Türmatte gekauft hat und unser Herr Finanzminister selbst im Aufsichtsrat sitzt.

Die Durchforstung dieses Steuerdschungels und die Beseitigung der im System tief versteckten Schlupflöcher mag vielleicht für den Finanzminister und seine Beamtenschar zwar mit einem „unverhältnismäßig hohen Aufwand“ verbunden sein. Andererseits mutet er den 250.000 Kleinstunternehmen ja auch einen „unverhältnismäßig hohen Aufwand“ zu.

### **Die Forderung**

Aus der Sicht der Kleinstunternehmer und EPU wäre die Registrierkassenverordnung mit den nachfolgend aufgelisteten Korrekturen nicht nur eine bürokratische Vereinfachung, sondern auch mit vertretbarem Aufwand verbunden und in der Praxis vertretbar und durchführbar:

- Inkrafttreten der Registrierkassenpflicht zeitgleich mit Inkrafttreten der Registrierkassen-Sicherheitsverordnung per 1.1.2017
- Angleichung der Umsatzgrenzen für die Registrierkassenpflicht auf die Bemessungsgrundlage für die Kleinstunternehmerregelung in der Höhe von 30.000,- Euro
- Verdopplung der davon in Form von Bargeld vereinnahmten Zahlungen auf 15.000,- Euro
- Jährliche Anpassung dieser Grenzen an die Inflation, analog zur Anpassung von Zuverdienst- oder Geringfügigkeitsgrenzen für Arbeitnehmer
- Streichung der tatsächlich unbaren Zahlungsformen (Bankomat-, oder Kreditkartenzahlungen, Gutscheine sowie andere bargeldlose Zahlungsformen) aus der Definition der Barumsätze hinsichtlich der Umsatzgrenze für Barzahlungen
- Aufhebung der Verpflichtung zur Nennung der exakten Produkt- oder Leistungsbezeichnung auf dem Kassenbon sowie dem Tagesjournal für Kleinrechnungen bis 400,- Euro Rechnungssumme sowie für Branchen mit sensiblen oder dem Datenschutz oder der Schweigepflicht zuwiderlaufenden Dienstleistungen und Produkten (Ärzte, Apotheke, Gesundheitsberufe, usw.)
- In der politischen Argumentation und Kostenvorlage wird angegeben, dass entsprechende Systeme um 400,- Euro erhältlich sind. Gefordert wird daher statt der zugesagten Förderung von 200,- Euro allerdings eine (dem Beispiel prozentuell gleichwertige) Beteiligung an den tatsächlichen Investitionskosten in Form einer Förderung in der Höhe von 50%.