

# MANAGEMENT-INFO

EIN SERVICE FÜR KLIENTEN UND INTERESSENTEN



## OGH SCHÜTZT ARBEITNEHMER BEI URLAUBSVORGRIFF

Falls einmal der Resturlaub eines Jahres nicht mehr für die geplante längere Reise ausreicht, kann durch einen **Urlaubsvorgriff** Abhilfe geschaffen werden. Ein Urlaubsvorgriff führt zwar im Regelfall nicht zu mehr Urlaub, jedoch bietet er dem Arbeitnehmer **erhöhte Flexibilität** in der Verwendung seiner Urlaubstage insgesamt. Der **Oberste Gerichtshof** hatte sich mit einem Sachverhalt auseinandergesetzt (OGH vom 29.1.2015, GZ 9 ObA 135/14i), in dem strittig war, ob ein Urlaub einer Arbeitnehmerin ein **zusätzlicher**, vom Arbeitgeber (unfreiwillig) gewährter **Urlaub** sei **oder** ob es sich um einen **Urlaubsvorgriff** handelt, welcher den Urlaubsanspruch des Folgejahres reduziert. Da die Arbeitnehmerin nach einem längeren Krankenstand gekündigt

wurde, ging es im vorliegenden Fall um den Anspruch auf eine Zahlung für nicht konsumierten Urlaub.

Die Patentanwaltsanwältin verbrauchte in ihrem ersten Arbeitsjahr (2010/2011) 21 Urlaubstage, im zweiten Arbeitsjahr 35 Urlaubstage und im dritten, begonnenen Arbeitsjahr keinen Urlaub. Wohl auch dadurch bedingt, dass weder dem Arbeitgeber noch der Arbeitnehmerin bewusst war, dass **grundsätzlich** das **Arbeitsjahr** als **Urlaubsjahr** vorgesehen ist, wurde der Urlaub im Jahr 2012 nicht als Urlaubsvorgriff erkannt. Die Parteien hatten auch **keine Vereinbarung über die Handhabung eines Urlaubsvorgriffs** getroffen. Sowohl das **Erstgericht** als auch das **Berufungsgericht** gingen davon aus, dass es zu einem

### INHALT AUSGABE NR. 46

- OGH schützt Arbeitnehmer bei Urlaubsvorgriff
- BMF-Info zu Verständigungs- und Schiedsverfahren nach DBA und EU-Schiedsübereinkommen
- Methoden der strategischen Beschaffungsplanung

## OGH SCHÜTZT ARBEITNEHMER BEI URLAUBSVORGRIFF

(Fortsetzung von Seite 1)

**automatischen Urlaubsvorgriff** komme, so wie es auch bei der Übertragung eines Urlaubsguthabens geschieht. Folglich weisen die beiden Gerichte das Begehren der ehemaligen Angestellten nach einer Zahlung für den nicht verbrauchten Urlaub ab.

### OGH FORDERT EINDEUTIGE VEREINBARUNG FÜR AUTOMATISCHEN URLAUBSVORGRIFF

Mit Verweis auf das **Urlaubsgesetz** betonte der OGH – anders als die Vorinstanzen – dass ein **Urlaubsvorgriff zulässig** sei, jedoch einer **eindeutigen Vereinbarung zwischen den Arbeitsvertragsparteien** bedarf. Durch den Urlaubsvorgriff soll es dem Arbeitnehmer ermöglicht werden, einen Teil des ihm erst im folgenden Jahr gebührenden Urlaubs bereits vorweg zu verbrauchen. Dadurch kann die **zeitliche Verteilung** zugunsten des Arbeitnehmers **verändert** werden, wobei der Arbeitnehmer im Endergebnis nicht mehr an Urlaub erhält als ihm gesetzlich zusteht. Der OGH stellt außerdem klar, dass es **ohne entsprechende Vereinbarung nicht zu einer**

**automatischen Anrechnung** eines vorgezogenen Urlaubs auf den erst im nächsten Urlaubsjahr **entstehenden Urlaubsanspruch** kommen kann. Das Urlaubsgesetz sieht **zwar** die (für den Arbeitnehmer günstige) **Übertragung eines nicht verbrauchten Urlaubsanspruchs auf das nächste Urlaubsjahr** vor, **nicht aber** den **einseitigen Übertrag von zu viel verbrauchten Urlaubstagen**. Erst durch die konkrete Vereinbarung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer kann ein Urlaubsvorgriff zum Urlaubsvorgriff werden. Kann eine solche **eindeutige Vereinbarung jedoch nicht nachgewiesen werden**, so gilt dem Obersten Gerichtshof folgend der zusätzliche Urlaub ohne Vorgriff und Anrechnung auf den im nächsten Urlaubsjahr gebührenden Urlaub – mit anderen Worten entspricht dies einem **vom Arbeitgeber freiwillig gewährten zusätzlichen Urlaub**. Im konkreten Fall hatte die ehemalige Arbeitnehmerin demnach Anspruch auf ein Entgelt für den nicht verbrauchten Urlaub. Daran ändert auch nichts, dass der Arbeitgeber ihr darüber hinaus auch noch

freiwillig Lernurlaub zur Prüfungsvorbereitung gewährt hatte.

### ARBEITGEBER SOLLTEN RECHTZEITIG VEREINBARUNGEN MIT DEN ARBEITNEHMERN TREFFEN

Diese für den **Arbeitnehmer vorteilhafte Entscheidung** des OGH zeigt, dass ein Urlaubsvorgriff nicht automatisch zu entsprechend weniger Urlaub im Folgejahr führt, sondern nur dann, wenn der Urlaubsvorgriff eindeutig zwischen den Arbeitsvertragsparteien vereinbart wurde. Der OGH bleibt damit seiner Linie treu; bereits vor einigen Jahren ist er nämlich zur Entscheidung gekommen, dass **keine Rückzahlungsverpflichtung** seitens des Arbeitnehmers besteht, wenn der Arbeitgeber einem Urlaubsvorgriff zustimmt, obwohl er bereits weiß, dass er den Arbeitnehmer kündigen wird. Für Arbeitgeber zeigt sich einmal mehr die **Notwendigkeit eindeutiger und rechtzeitiger Vereinbarungen** mit den Arbeitnehmern.

## BMF-INFO ZU VERSTÄNDIGUNGS- UND SCHIEDSVERFAHREN NACH DBA UND EU-SCHIEDSÜBEREINKOMMEN

Das BMF hat mit 31.3.2015 (BMF-010221/0172-VI/8/2015) eine umfassende Information veröffentlicht, die den **Ablauf eines Verständigungs- und Schiedsverfahrens gem. DBA** bzw. nach dem **EU-Schiedsübereinkommen** darstellt. Alle Mechanismen haben zum Ziel, eine etwaige **(drohende) Doppelbesteuerung** aufgrund der Besteuerung durch Österreich sowie durch einen anderen Staat zu **verhindern**. Grundsätzlich können diese internationalen Verfahren unabhängig und somit auch parallel zu nationalen (Rechtsmittel)verfahren beantragt werden. Beiden Verfahrensmöglichkeiten ist gemein, dass es im **ersten Schritt** zu einem **Verständigungsverfahren** kommt und im **zweiten Schritt**, keine Einigung zwischen den Finanzverwaltungen vorausgesetzt, zu einem **Schiedsverfahren kommen kann bzw. muss**. Zu beachten ist dabei, dass ein **zwingendes Schiedsverfahren grundsätz-**

**lich** nur im Anwendungsbereich des **EU-Schiedsübereinkommens** möglich ist und dieses Verfahren ausschließlich auf Verrechnungspreiskonflikte anwendbar ist.

### VERSTÄNDIGUNGSVERFAHREN GEMÄSS DBA MUSS RECHTZEITIG BEANTRAGT WERDEN

Die Durchführung (internationaler) (Einzelfall-)Verständigungsverfahren ist in allen von Österreich abgeschlossenen DBAs enthalten und im **Ermessen des österreichischen BMF** dann anwendbar, wenn aufgrund unterschiedlicher Auffassungen der beteiligten Finanzverwaltungen **Doppelbesteuerung droht**. Der **schriftliche Antrag** durch den Steuerpflichtigen auf Einleitung eines Verständigungsverfahrens gem. DBA setzt auch voraus, dass der **Antrag rechtzeitig eingebracht** wird. **Oftmals** gilt diesbezüglich eine **Frist von drei Jahren** ab der ersten Mitteilung einer

nicht dem Abkommen entsprechenden Besteuerung. Je nach DBA kann aber auch eine längere oder kürzere Frist vereinbart sein. Aufgrund der **regelmäßig sehr langen Dauer** von Verständigungsverfahren (und den üblicherweise damit verbundenen hohen (Beratungs)Kosten) ist eine **möglichst rasche Antragstellung empfehlenswert**. Wenngleich keine speziellen Formvorschriften existieren, so enthält die BMF-Info eine Übersicht zu **Angaben**, die im **Antrag enthalten sein sollten**. Neben der **genauen Sachverhaltsdarstellung** und dem betroffenen **Besteuerungszeitraum** ist insbesondere darzulegen, warum die **Besteuerung dem Abkommen widerspricht**. Während des Verständigungsverfahrens kommt dem Steuerpflichtigen keine Parteistellung zu – er ist allerdings verpflichtet, durch Unterlagen bzw. Auskünfte zum Verfahren beizutragen. **Einzelne DBAs enthalten** sogenannte **Schieds-**

Fortsetzung auf Seite 3

## BMF-INFO ZU VERSTÄNDIGUNGS- UND SCHIEDSVERFAHREN NACH DBA UND EU-SCHIEDSÜBEREINKOMMEN (Fortsetzung von Seite 2)

**klauseln**, die eine **verbindliche Einigung** herbeiführen, wenn die Finanzverwaltungen im Rahmen des Verständigungsverfahrens innerhalb von zwei Jahren zu keiner Lösung gekommen sind. Voraussetzung für die Schiedsklausel ist der Eintritt der **abkommenswidrigen Besteuerung** und dass **nicht bereits** eine **lokale Gerichtsentscheidung** in einem der beiden Staaten zu diesem Fall ergangen ist.

### VERPFLICHTENDE EINIGUNG BEI VERRECHNUNGSPREISKONFLIKTEN DANK EU-SCHIEDSÜBEREINKOMMEN

Das **Verständigungs- und Schiedsverfahren nach dem EU-Schiedsübereinkommen** kann **nur für Verrechnungspreissachverhalte** beantragt werden, wobei die verbundenen Unternehmen **innerhalb der EU** ansässig sein müssen bzw. es sich um Betriebsstätten solcher Unternehmen handelt. Ausgangsfall ist typischerweise, dass z.B. die Betriebsprüfung in Österreich die Verrechnungspreise nicht anerkennt und berichtigt. Der betroffene Steuerpflichtige kann bei seinem verbundenen Unternehmen im anderen Staat eine **Gegenberichtigung** („auf kurzem Weg“) durch die dortige Finanzverwaltung beantragen. Gelingt dies nicht, so kann die **drohende Doppelbesteuerung** durch einen **Antrag**



gem. **EU-Schiedsübereinkommen** verhindert werden. Die **Antragsfrist beträgt drei Jahre**; der Antrag ist ähnlich jenem für ein Verständigungsverfahren gem. DBA aufgebaut, wobei allerdings herausgearbeitet werden muss, inwieweit dem **Fremdvergleichsgrundsatz nicht entsprochen wird** (und deshalb **Doppelbesteuerung droht**). Der **wesentliche Unterschied** zum Verfahren gem. DBA ist, dass bei **keiner Einigung zwischen den Finanzverwaltungen nach grundsätzlich zwei Jahren** im Rahmen des Schiedsverfahrens ein beratender Ausschuss einzurichten ist, der eine Stellungnahme abgibt. Vorsicht ist allerdings geboten, da der im Schiedsverfahren zu entscheidende Fall nicht zugleich einem

Gericht in Österreich zur Entscheidung vorliegen darf (gegebenenfalls müsste das Verfahren vor dem österreichischen Gericht zurückgezogen werden bzw. darauf verzichtet werden). **Vorteilhaft** für den Steuerpflichtigen ist das **Recht auf Anhörung** bzw. Vertretung vor dem beratenden Ausschuss. Der **beratende Ausschuss** muss binnen sechs Monaten seine **Stellungnahme abgeben**, woraufhin die beiden Finanzverwaltungen wiederum sechs Monate Zeit für eine Einigung haben. Sofern sie nicht einen anderen Weg zur Vermeidung der Doppelbesteuerung finden, gilt die Stellungnahme des beratenden Ausschusses als **verbindlicher Schiedsspruch**.

## METHODEN DER STRATEGISCHEN BESCHAFFUNGSPLANUNG

Insbesondere in **Produktionsbetrieben**, aber auch bei Handelsbetrieben, kommt der **Beschaffung und Materialwirtschaft** eine wesentliche Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens zu. Bis zur Erreichung des **materialwirtschaftlichen Optimums** im Sinne der **Sicherung der Produktion zu minimalen Kosten** können diverse **Problemfelder** wie Mengenproblem, Sortimentsproblem, Transportproblem, Kapitalproblem, Zeitproblem oder Kostenproblem auftreten.

Um diese Probleme in den Griff zu bekommen, werden von der Beschaffungsabteilung eines Unternehmens unterschiedlichste Funktionen wahrgenommen. Zu

**Beginn des Beschaffungsprozesses** sind vor allem die **Bedarfsermittlung** (d.h. Ermittlung der Art, Qualität, Menge, Zeitpunkt des Rohstoffs bzw. der Ware) und auch die **Beschaffungsmarktforschung** von Bedeutung. Darauf aufbauend müssen **Make-or-buy-Entscheidungen** getroffen werden und auch dem **Lieferantenmanagement** Beachtung geschenkt werden. Schließlich ist die **Bestellung inklusive Bestellabwicklung** eine wichtige Funktion in der Beschaffung.

Die mit den Aufgaben der Beschaffungsabteilung verbundenen **Ziele** können vom Zeitraum betrachtet in **langfristig strategische** und **kurzfristig taktisch-**

**operative Beschaffungsziele** eingeteilt werden. Während die taktisch-operativen Beschaffungsziele neben der **Optimierung der Beschaffungskosten**, der Sicherung der Materialqualität und der Liquidität auch die **Sicherung der Lieferbereitschaft** umfassen, handelt es sich bei den **strategischen Beschaffungszielen** beispielsweise um die **Sicherstellung der Materialversorgung**, der Qualitätsstandards, der Beschaffungsmarktposition wie auch der **Preisstabilität**.

Nachfolgend soll **besondere Aufmerksamkeit** auf die **strategischen Aspekte** der Beschaffung gelegt werden.

Fortsetzung auf Seite 4

## METHODEN DER STRATEGISCHEN BESCHAFFUNGSPLANUNG

(Fortsetzung von Seite 3)



### STRATEGISCHE BESCHAFFUNGSLÜCKE/VERSORGUNGSLÜCKE ALS (STRATEGISCHES) ENTSCHEIDUNGSTRUMENT

Mithilfe von **strategischen Beschaffungsplanungs- und -entscheidungsinstrumenten** sollen zukünftige **Chancen und Risiken auf dem Beschaffungsmarkt** sowie dem dazugehörigen Umfeld erkannt (strategische Früherkennung) und systematisch beobachtet werden. Zwei hilfreiche **Instrumente** sind hierbei erstens die **strategische Beschaffungslücke (Versorgungslücke)** und zweitens das **Lieferanten-Einkäufer-Marktmacht-Portfolio**. Eine **strategische Beschaffungslücke** entsteht, wenn **mehr** oder anderes **Material benötigt** wird, **als verfügbar** ist. In Abhängigkeit von Lieferanten und Produkt- und Verfahrenstechniken als Parameter können **verschiedene Schritte** durchgeführt werden, um die **Versorgungslücke zu schließen**. Ein erster Ansatz ist **effizienterer Materialeinsatz** während in einem weiteren Schritt **neue Lieferanten** im In- und Ausland gesucht werden können. Ein weiterer und regelmäßig mit mehr Aufwand verbundener Lösungsansatz liegt in der **Suche nach neuen Materialien** bzw. Werkstoffen, welche als **Substitutionsgüter** verwendet werden können. Darüber hinaus könnte noch mittels **Diversifikation** (neue Werkstoffe und neue Lieferanten) die Versorgungslücke geschlossen werden.

### LIEFERANTEN-EINKÄUFER-MARKTMACHT-PORTFOLIO

Anhand dieses Portfolios können je nach (relativer) **Marktmacht des Einkäufers** typische **Beschaffungsstrategien** herangezogen werden sowie Möglichkeiten zur **Vergrößerung der eigenen Marktmacht** abgeleitet werden. **Einkäufermacht** ist typischerweise dann gegeben, wenn z.B. eine gute Kenntnis der Angebotsseite hinsichtlich Preis, Qualität und Liefermöglichkeiten vorliegt. Außerdem sollten etwa bei einem **Lieferantenwechsel nur geringe Kosten** entstehen und das **Einkaufsvolumen einen hohen Anteil am Lieferantenvolumen** haben. Im Gegensatz dazu ist die **Lieferantenmacht** dann als hoch einzustufen, wenn **keine Substitutionsmöglichkeit** für die Kunden besteht bzw. für den Einkäufer **hohe Kosten bei einem Lieferantenwechsel** entstehen. Beispielsweise ist auch dann von einer umfassenden Lieferantenmacht auszugehen, wenn der Einkäufer aufgrund des geringen Volumens (aus Lieferantensicht) als wenig bedeutender Kunde (**C-Kunde**) anzusehen ist.

Je nach **Zusammenspiel von Einkäufer- und Lieferantenmarktmacht** (jeweils niedrig, mittel oder hoch, darstellbar in einer 9-Felder-Matrix) können **unterschiedliche (Vorsorge)Maßnahmen** für die Beschaffungsentscheidung getroffen werden. So kann es etwa aus Einkäufersicht bei ungefähr ausgeglichener und hoher (Lieferanten bzw. Einkäufer)Macht ratsam sein, die Lagerhaltung niedrig zu halten, die **Preise auszureizen** und Kontakte zu neuen Lieferanten zu knüpfen bzw. zu pflegen.

Die Möglichkeit einer Substitution von Waren sollte beobachtet werden. Es handelt sich dabei um die **Abschöpfungsstrategie**, in deren Rahmen die **Marktchancen zur Erzielung günstiger Preise und Vertragsbedingungen** genutzt werden sollten. Hingegen sollte bei einem ausgeglichenen Kräfteverhältnis auf eher niedrigem Niveau die **aktive Suche** sowohl nach neuen Lieferanten als auch nach Substitutionsmöglichkeiten vorgenommen werden. Außerdem sollte der Fokus auf den Aufbau von Vorräten und das Halten der Preise gerichtet sein.

Diese Maßnahmen können idealerweise dazu führen, dass **Abhängigkeiten beseitigt** werden und die eigene Position gestärkt wird und es insgesamt zur Umsetzung der **Diversifizierungsstrategie** kommt. Schließlich kann sich das Verhältnis der Marktmächte auch so präsentieren, dass es aus Beschaffungsperspektive vorteilhaft sein kann (Stichwort **Selektionsstrategie**), nur teilweise neue Lieferanten aufzunehmen und das Lager als Puffer zu benutzen. Diese Strategie ist auch durch das Erhalten von **Marktchancen durch Partnerschaften** gekennzeichnet.

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger:  
 Klienten-Info - Klier, Krenn & Partner KG  
 Redaktion: F. Klier, H. Krenn, alle 1090 Wien, Julius-Tandler-Platz 6/9  
 Richtung: unpolitisch & unabhängig – Die Management-Info widmet sich Themen aus der Welt der Unternehmensberatung und aus dem Wirtschaftsrecht und ist speziell für Klienten von Steuer- u. Unternehmensberatungskanzleien bestimmt.  
 Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt und ohne Gewähr.  
 Kontakt: Klienten-Info: Tel. 01/929 15 91-0;  
 E-Mail: office@klienten-info.at, Internet: www.management-info.at