

Udskriftsdato: 30. december 2025

AFG nr 9379 af 24/03/2009 (Gældende)

Rette indkomstmodtager – vederlag - konsulentvirksomhed

Ministerium: Skatteministeriet

Journalnummer: Skattemin.,
SKAT, j.nr. 08-131448

Rette indkomstmodtager – vederlag - konsulentvirksomhed

Spørgsmål

Vil selskaberne H1, H2 og H3 være skattesubjekter og dermed rette indkomstmodtagere i relation til indgåede kontrakter med G1?

Svar

Ja.

Beskrivelse af de faktiske forhold

Selskabet G1 er stiftet i september 2005 af selskaberne H1 og H2. Siden stiftelsen er selskabet H3 indtrådt i ejerkredsen, således at G1 herefter ejes af de nævnte selskaber med en trediedel hver.

På intet tidspunkt har nogen anpartshaver haft majoriteten af kapitalen i G1. Anparterne i H1, H 2 og H3 er personligt ejet 100% af henholdsvis A, B og C (samt disses ægtefæller).

De tre ejerselskaber beskæftiger sig alle med konsulentvirksomhed. Konsulenterne, der udfører opgaver for G1, er alle ansat i hvert sit ejerselskab og aflønnes af dette. Baggrunden for etablering af G1 er ifølge repræsentanten R oprettelse af en fælles overbygning, som kan varetage salg, markedsføring, administration m.v. vedr. konsulentopgaver, som ofte udføres af konsulenter ansat i de tre ejerselskaber i fællesskab. Kunderne skal således kun kontrahere med én leverandør af konsulentopgaver. De tre ejerselskaber er herefter underleverandører til G1, der er overbygningen til et netværk af konsulenter.

De tre ejerselskaber har indgået en managementaftale med G1, der regulerer forholdet mellem udbyder af konsulentopgaverne (G1) og de enkelte ejerselskaber/underleverandører.

Af managementaftalen fremgår, at G1 også vedligeholder ydelser for de enkelte konsulenter, samt at det enkelte konsulentfirma selv er ansvarlig for udsendelse af fakturaer, selv er ansvarlig for rykkerprocedurer m.v. i forhold til kunder, ejer retten til kunderne, som lægges ind under aftalen og at disse tages med ud igen i forbindelse med udtræden.

Endvidere er det aftalt, at risikoen på betaling eller andet ligger altid ved det enkelte konsulentfirma.

Ved udførelse af konsulentopgaver indgås kontrakter med G1, som herefter kontraherer med de relevante konsulenter (deres respektive selskaber) i netværket som underleverandører. Betaling for underleverandørernes ydelser sker først, når betaling for hovedydelsen indgår hos G1. Debitorrisikoen overføres herved til selskaberne for de konsulenter, som udfører konsulentarbejdet.

G1 fakturerer ifølge repræsentanten slutkunden for udført konsulentarbejde, typisk på baggrund af timesatser specificeret i den indgåede aftale med slutkunden. Det respektive underleverandørselskab fakturerer herefter G1 efter tilsvarende princip, dog med fradrag af et administrationsbidrag på x% af fakturabeløbet. Administrationsbidraget skal dække administrationsudgifter samt andre netværksrelaterede udgifter.

Alle afregninger mellem ejerselskaberne og G1 vedr. underleverandørydelser foregår ifølge R på markedsmæssige vilkår.

R oplyser, at der ikke udover det aftalte administrationsbidrag på x% (af fakturabeløbet) sker anden vederlæggelse af ydelser udført af G1 for ejerselskaberne.

Spørgers opfattelse ifølge anmodning

De faktiske forhold for spørgerne findes at være sammenlignelige med forholdene i tidligere bindende svar fra Skatterådet, jf. SKM2008.562.SR og SKM2006.605.SR. Der lægges i disse vægt på, at der er tale om minoritetsanpartshavere samt at afregning selskaberne imellem foregår på markedsmæssige vilkår.

På denne baggrund er det spørgernes opfattelse, at spørgsmålet skal besvares med et ja, således at ejerselskaberne H1, H 2 og H3 er skattesubjekter og dermed rette indkomstmodtagere i relation til indgåede kontrakter med G1.

Yderligere oplysninger

SKAT har udbedt sig uddybende oplysninger og evt. argumentation for angivne koncept herunder om forholdet mellem det enkelte ejerselskab og G1 - herunder baggrund for afregning af ydelser, fordeling af risiko m.v. - set i lyset af indholdet af den indsendte managementaftale.

Særligt blev R anmodet om at kommentere det aftalte vilkår om det enkelte ejerselskabs ret til kunderne og at disse tages med ud i forbindelse med udtræden - også set i lyset af det ovenfor anførte om at det enkelte ejerselskab er underleverandør til G1.

R anfører hertil:

"Managementaftalerne og netværkskonstruktionen er grundlæggende lavet for at G1 kan håndtere store opgaver, som involverer flere konsulenter, såvel indenfor som udenfor G1's ejerkreds. Samtidig kan der håndteres mindre opgaver, som hovedsageligt løses af en enkelt konsulent. De involverede konsulenter markedsfører sig via G1 under fælles navn og fremstår således udadtil som én virksomhed, så kunderne kun skal forholde sig til én leverandør. Konstruktionen medfører endvidere, at den juridiske risiko i forhold til kunderne afgrænses til selskabet G1.

Det er aftalt, at den konsulent (chefkonsulenten) som indgår aftalerne med den endelige aftager af konsulentytelserne, udsender faktura m.v. samt sørger for eksempelvis rykkerprocedurer. Det er denne konsulent, der ved hvad aftalen specifikt indeholder, og eventuelt har givet henstand eller andet. Endvidere er det af og til kun denne konsulent, der er tilknyttet opgaven, hvorfor det er naturligt at vedkommende står for førnævnte opgaver forbundet med aftalen.

Managementaftalen indeholder en bestemmelse om, at ejerselskaberne ejer retten til kunderne, og disse udtages i forbindelse med et ejerselskabs eventuelle udtræden. Bestemmelsen har alene en praktisk funktion, idet den afspejler de faktiske forhold i branchen. Branchen er karakteriseret ved, at kunderne som oftest følger den enkelte konsulent, også hvis denne skulle skifte arbejds- eller ansættelsesforhold (forudsat der ikke eksisterer konkurrenceklausuler eller lignende). Aftalen er således blot en formalisering af "normal" praksis i branchen, hvilket netværkets deltagere, herunder primært ejerselskaberne, har nedfældet i en skriftlig aftale.

Overfor slutkunden ændrer bestemmelsen ikke ved, at de enkelte ejerselskaber er underleverandører til G1, der står som udbyder af konsulentytelserne.

Risikoen for manglende betaling fra en kunde på et konkret projekt, eksempelvis pga. manglende betalingssevne, ydede dekorter m.v., ligger som udgangspunkt ved det konsulentfirma, der løser opgaven for G1's kunder. Dette skyldes et ønske om at gøre de enkelte netværksdeltagere (ejerselskaberne) mere fleksible i relation til indgåelse af nye aftaler. At risikoen ligger hos den konsulent, eller flere konsulenter hvis de udfører opgaven samlet, gør, at øvrige netværksdeltagere ikke skal bruge tid og ressourcer på at foretage risikovurderinger og godkendelse af projekterne. Når det enkelte ejerselskab er den eneste der kender kunden indgående, er det naturligt at dette bærer risikoen forbundet med en given opgave for denne kunde.

Bestemmelsen sikrer et mere smidigt, forretningsmæssigt koncept.

Det fastsatte managementbidrag på x% skal primært dække udgifter til salg, markedsføring og administration m.v. Den enkelte konsulent udsender selv fakturaer og udfører rykkerprocedurer på vegne af G1 jf. managementaftalen. Som ovenfor anført skyldes det de enkelte konsulenters kendskab til specifikke kunder, som herved mest hensigtsmæssigt serviceres af den bestemte konsulent, der indgår aftalen med slutkunden.

Bidragets størrelse er fastsat under hensyntagen til denne outsourcing af opgaver til de konsulenter, der besidder kompetencen hertil. Endvidere er bidragets størrelse fastsat i forhold til at følge en strategi om, at selskabets administrationsomkostninger skal holdes på et minimum. Managementbidraget fastsættes fra år til år under hensyntagen til budgettet for det kommende år.

Det kan endvidere oplyses, at alle ejerselskaber hidtidigt har udført konsulentopgaver uafhængigt af G1.

G1 er oprettet efter det er konstateret, at en sådan fælles overbygning vil give forretningsmæssige fordele i form af en mere koncentreret markedsføring, bedre koordination af større, fælles konsulentopgaver m.v. Konsulenterne er ansatte i - og aflønnes af - hvert sit ejerselskab, hvorfor konsulenterne ikke har direkte andel i de honorarer, som udbetales fra G1 til ejerselskaberne.

Når henses til, at alle ejerselskaber er minoritetsanpartshavere i G1, og det lægges til grund, at afregningen mellem G1 og ejerselskaberne sker på markeds-mæssige vilkår, er det R's opfattelse, at rette indkomstmodtager til vederlag fra G1 - udført af de i ejerselskaberne ansatte konsulenter - er de respektive ejerselskaber."

R henviser ligeledes til afgørelser refereret i SKM2008.562.SR og SKM2006.605.SR, hvis indhold ifølge R i substansen kan sidestilles med den ovenfor skitserede konstruktion.

SKATs indstilling og begrundelse

De 3 ejerselskaber har hidtil udført konsulentopgaver direkte for kunder. Der skal alene tages stilling til om det kan anerkendes, at transaktioner - aftalt i managementaftalen - mellem ejerselskaberne og et af disse stiftet selskab, kan indgås og anerkendes skattemæssigt, således at de 3 ejerselskaber er rette indkomstmodtagere i relation til indgåede kontakter med G1.

Som udgangspunkt må SKAT anerkende aftalerne indgået imellem de 3 selskaber og G1, idet SKAT bemærker, at de 3 ejerselskaber/hovedanpartshavere er ikke-interesseforbundne parter.

Repræsentanten har anført, at ejerselskaberne ejer retten til kunderne og at disse udtages i forbindelse med et ejerselskabs eventuelle udtræden.

SKAT bemærker hertil, at såfremt et ejerselskabs eventuelle udtræden medfører skattemæssige konsekvenser for/imellem ejerselskab og G1, må dette - herunder værdiansættelsen af udtagne aktiver - vurderes konkret på det pågældende tidspunkt.

Herefter er det SKAT's opfattelse, at anmodningen må besvares bekræftende.

Skatterådets afgørelse og begrundelse

Skatterådet tiltrådte SKATs indstilling og begrundelse.

Svaret er bindende for skattemyndighederne i følgende periode

I 5 år, der regnes fra modtagelsen af svaret jf. SFL § 25, stk. 1.