

SG_VERWALTUNGSGERICHT B 2025/96, B 2025/87 vom 9. Februar 2026

Sg Verwaltungsgericht, 2026-02-09, DE

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/sg_publicationen_B_2025_96, B_2025_87

FR: SG_VERWALTUNGSGERICHT B 2025/96, B 2025/87 du 9 février 2026

IT: SG_VERWALTUNGSGERICHT B 2025/96, B 2025/87 del 9 febbraio 2026

Regeste

Steuerrecht, Veräusserung von Beteiligungen, Besteuerung von Earn Out-Zahlungen als steuerbare Einkünfte oder steuerfreier Kapitalgewinn, Art. 29 Abs. 1 StG, Art. 16 Abs. 1 DBG, Art. 37 lit. b StG, Art. 16 Abs. 3 DBG. Entscheidend für die Besteuerung von freiwilligen Leistungen Dritter oder freiwilligen Leistungen des Arbeitgebers ist, dass die Leistung ihren Rechtsgrund im Arbeitsverhältnis des Leistungsempfängers hat (E. 4.1.3). Es ist zu prüfen, ob Anhaltspunkte dafür bestehen, dass mit dem Kaufpreis auch eine zukünftige Arbeitsleistung des Verkäufers der Beteiligung oder ein sonstiges Verhalten entschädigt wird. Auf einen solchen Sachverhalt ist zu schliessen, wenn die der Veräusserung der Beteiligung zugrundeliegenden Verträge Klauseln enthalten, welche das vereinbarte Verhalten des Verkäufers garantieren bzw. die Käuferin bei Verletzung schadlos halten sollen, und diese mit dem Verkaufspreis verknüpft sind, so z.B. durch positive (wie Ratenzahlung des Kaufpreises bei Wohlverhalten) oder negative Anreize (wie Konventionalstrafen oder bedingte Preisrückleistungsverpflichtungen (E. 4.3.1)). Earn Out-Vereinbarungen können insbesondere dann zu einer (teilweisen) Umqualifikation des steuerfreien Kapitalgewinns in Erwerbseinkommen führen, wenn die Auszahlung des Earn Out von der Weiterarbeit des Verkäufers abhängt (E. 4.3.3). Vorliegend arbeitete der Beschwerdeführer nach dem Verkauf unverändert (über seine Anstellung für die B.___ GmbH) für die C.___ AG, der Kaufpreis enthielt eine Goodwill-Komponente, die mit der Weiterarbeit in Verbindung stand, und die Auszahlung der Earn Outs hing von der Weiterarbeit des Beschwerdeführers ab. Hätte der Beschwerdeführer seine Tätigkeit für die C.___ AG (über seine Arbeitgeberin B.___ GmbH) vor Ablauf der vereinbarten fünf Jahre beendet, wäre der Anspruch auf die Earn Outs unabhängig vom Erreichen der Zielwerte, die ansonsten massgebend für die Auszahlung waren, erloschen (sog. Holdback). Die Earn Out-Zahlungen stellen daher, soweit tatsächlich vereinnahmt, vollumfänglich Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit dar (E. 5.4; Verwaltungsgericht B 2025/96, B 2025/97). Gegen dieses Urteil wurde Beschwerde beim Bundesgericht erhoben (Verfahren 9C_192/2026)

Erwägungen

E. 1

Da die steuerrechtlichen Vorschriften des Bundes und der Kantone zur Veranlagung der Einkommens- und Vermögensbesteuerung natürlicher Personen vereinheitlicht sind, erledigte die Vorinstanz den Rekurs betreffend die Kantons- und Gemeindesteuern 2020 einerseits und die Beschwerde betreffend die direkte Bundessteuer 2020 andererseits zu Recht im gleichen Entscheid, aber mit getrennten Dispositivziffern. Unter diesen Umständen durfte auch der Beschwerdeführer die Beschwerden an das Verwaltungsgericht in einer einzigen

Rechtsschrift erheben (BGE 135 II 260 E. 1.3). Ebenso ist es zulässig, dass das B 2025/96, B 2025/97 3/26

Verwaltungsgericht über die Beschwerden im gleichen Urteil entscheidet (vgl. BGer 2C_440/2014 und 2C_441/2014 vom 10. Oktober 2014 E. 1.2; VerwGE B 2014/222 und B 2014/223 vom 25. Februar 2016 E. 1).

E. 2

Das Verwaltungsgericht ist zum Entscheid in der Sache zuständig (Art. 59 Abs. 1 des Gesetzes über die Verwaltungsrechtspflege, sGS 951.1, VRP; Art. 196 Abs. 1 des Steuergesetzes, sGS 811.1, StG; Art. 145 des Bundesgesetzes über die direkte Bundessteuer, SR 642.11, DBG; Art. 1 Abs. 3 und Art. 7 Abs. 2 der Verordnung zum Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer, sGS 815.1, Vo-DBG). Der Beschwerdeführer, dessen Rechtsmittel gegen die auf Einspracheebene (dem Grundsatz nach) bestätigte Aufrechnung der Earn Out-Zahlung im vorinstanzlichen Verfahren abgewiesen worden sind, hat als Adressat des angefochtenen Entscheids ein eigenes schutzwürdiges Interesse an dessen Aufhebung und ist damit zur Beschwerde legitimiert (Art. 64 in Verbindung mit Art. 45 Abs. 1 VRP). Die Beschwerden gegen den am 3. April 2025 versendeten Entscheid der Vorinstanz wurden mit Eingabe vom 2. Mai 2025 rechtzeitig erhoben (Art. 196 Abs. 1 StG; Art. 145 Abs. 2 in Verbindung mit Art. 140 Abs. 1 DBG) und erfüllen in formeller und inhaltlicher Hinsicht die gesetzlichen Anforderungen (Art. 161 StG und Art. 64 in Verbindung mit Art. 48 Abs. 1 VRP; Art. 145 Abs. 2 in Verbindung mit Art. 140 Abs. 1 und 2 DBG). Darauf ist einzutreten.

E. 2.1

Die Beschwerde betreffend Kantons- und Gemeindesteuern 2020 wird teilweise gutgeheissen. Ziffer 1 des angefochtenen Entscheids der Vorinstanz vom 3. April 2025 sowie der Einsprache-Entscheid des Beschwerdegegners vom 22. Juli 2024 werden aufgehoben. Die Sache wird zur Festlegung der Steuerfaktoren im Sinn der Erwägungen an den Beschwerdegegner zurückgewiesen.

E. 2.2

Die Beschwerde betreffend direkte Bundessteuer 2020 wird teilweise gutgeheissen. Ziffer 2 des angefochtenen Entscheids der Vorinstanz vom 3. April 2025 sowie der Einsprache- B 2025/96, B 2025/97 25/26

Entscheid des Beschwerdegegners vom 22. Juli 2024 werden aufgehoben. Die Sache wird zur Festlegung der Steuerfaktoren im Sinn der Erwägungen an den Beschwerdegegner zurückgewiesen. 3. Die amtlichen Kosten der Beschwerdeverfahren von CHF 5'000 (B 2025/96: CHF 2'750; B 2025/97: CHF 2'250) bezahlt der Beschwerdeführer unter Anrechnung der von ihm geleisteten Kostenvorschüsse in gleicher Höhe. 4. Ausseramtliche Kosten werden nicht entschädigt. B 2025/96, B 2025/97 26/26

E. 3

Umstritten ist die Steuerbarkeit der dem Beschwerdeführer im Jahr 2020 zugeflossenen Earn Out-Zahlung in der Höhe von CHF 93'808 (USD 100'000). Der Beschwerdeführer macht geltend, es handle sich dabei um einen steuerfreien Kapitalgewinn.

E. 3.1

Zur Begründung seines Standpunkts bringt der Beschwerdeführer zunächst vor, der Kaufvertrag für die Aktien enthalte keinerlei Hinweise, dass im Kaufpreis ein Entgelt für weitere Leistungen enthalten sei. Folglich obliege der Nachweis für das Gegenteil der Steuerbehörde. Die Begründung der Vorinstanz sei widersprüchlich. Einmal werde ausgeführt, dass die umstrittene Zahlung als Entschädigung für die Weiterarbeit des Beschwerdeführers erscheine und im Austauschverhältnis mit einer Arbeitsleistung stehe, dann wiederum festgestellt, dass sich die Zahlung weder als Einkommen aus selbständigem noch als solches aus unselbständigem Erwerb qualifizieren lasse. Ein Kaufpreis enthalte gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung erst dann eine einkommenssteuerrechtlich relevante Goodwill-Komponente, wenn diese aufgrund der Weiterarbeit des Verkäufers nach dem Verkauf entstehe. Werde bereits ein im Verkaufszeitpunkt vorliegender Goodwill entschädigt, liege ein steuerfreier Kapitalgewinnbestandteil vor. Massgebend seien ferner die Voraussetzungen der Earn Out-Zahlungen, namentlich, ob diese von Umsatzsteigerungen abhängig seien B 2025/96, B 2025/97 4/26

oder eher Absicherungscharakter hätten. Hinzu komme, dass das Angebot für die künftige Entschädigung vorliegend von einer unabhängigen Drittperson stamme und damit marktkonform sei. Mit all diesen Punkten habe sich die Vorinstanz in ihrer Entscheidung nicht auseinandergesetzt. Die von ihr zitierten Bundesgerichtsentscheide seien vom Sachverhalt her nicht identisch mit dem vorliegenden Fall und daher nicht einschlägig.

E. 3.2

Sodann führt der Beschwerdeführer ins Feld, bei der Kaufpreisbestimmung sei im Rahmen der Bewertung des Discounted Cash-Flow (DCF) für die Jahre 2019 bis 2024 von vorsichtig ermittelten Planzahlen ausgegangen worden. Die Planzahlen für 2019 hätten deutlich unter den IST-Zahlen der beiden Vorjahre 2017 und 2018 gelegen. Es sei von Beginn weg klar gewesen, dass die Käuferin für die Absicherung der Werthaltigkeit der Spielerverträge eine Earn Out-Regelung mit einem Zeithorizont von fünf Jahren hätte haben wollen, was branchenüblich und bei der Käuferin auch Usanz gewesen sei, wie diese schriftlich bestätige und mit zwei Beispielen anderer Verträge belege. Die Käuferin habe die Werthaltigkeit der einzelnen Verträge mit den Spielern eingehend geprüft. Mit der weiteren Zusammenarbeit mit dem Beschwerdeführer und dem Partner D. __ habe die Käuferin den Ausbau des Golfgeschäfts unter einem Dach der Gruppe sichern wollen, wofür die beiden auch gut entschädigt worden seien. Die Earn Out-Ziele würden ein Umsatzziel („Net Revenue“, gewichtet mit 70%) und ein Betriebskosten-Ziel („Operating Expenses“, gewichtet mit 30%) enthalten. Das Umsatzziel basiere auf den Umsätzen der C. __ AG und der G. __ und sei auf ein jährliches Wachstum von 5% angesetzt worden. Bei den Operating Expenses sei nur eine geringe Inflation berücksichtigt worden (zwischen 0.7 und 2.2%). Aus steuerrechtlicher Sicht zu berücksichtigen sei im Übrigen nicht nur die Entwicklung der Earn Out-Ziele während der Earn Out-Periode, sondern es müsse auch ein Vergleich zu den IST-Zahlen vor dem Verkauf erfolgen. Die Umsätze in den Vorjahren 2016 bis 2018 hätten zugenommen gehabt. Gleichwohl seien die Planzahlen für 2019 deutlich tiefer geschätzt worden, sowohl in Bezug auf die Umsätze als auch die Operating Expenses, ausgehend von einem moderaten jährlichen Wachstum von je 1.5% bzw. 1.6% beim Net Income. Bei den Earn Out-Umsatzzielen der C. __ AG und der G. __ habe der Plan-Umsatz im Jahr 2019 nur 1.68% über dem IST-Umsatz des Jahres 2018 gelegen. Im Jahr 2020 sei ein Anstieg von 11% und anschliessend ein solcher von rund 5% angesetzt worden. Im Durchschnitt umfassten die Planumsatzziele beider Gesellschaften

Steigerungen von rund 6% pro Jahr, was deutlich unter den erzielten Umsatzsteigerungen in den Jahren vor dem Verkauf liege. Daraus sei zu folgern, dass die Earn Out-Zahlungen für die Käuferin blossen Absicherungscharakter gehabt hätten, in Übereinstimmung mit ihrer Policy, bei Akquisitionen stets Earn Out-Klauseln vorzusehen. Für den Beschwerdeführer als Verkäufer sei umgekehrt von Beginn weg sichergestellt B 2025/96, B 2025/97 5/26

gewesen, dass die gesetzten Ziele aller Wahrscheinlichkeit nach erreicht würden und er den gesamten Kaufpreis vereinnahmen würde. Die Käuferin habe daher mit den Earn Out-Zahlungen keine weiteren Leistungen, namentlich die Weiterarbeit des Beschwerdeführers und von dessen Partner D.__, vergütet. Es liege kein gemischter Vertrag vor. Weiter argumentiert der Beschwerdeführer, Grundlage für die Partizipation von D.__ am Verkaufserlös seien die Vereinbarungen zwischen diesem und dem Beschwerdeführer vom 12. Januar 2012 und vom 3. Januar 2020. Der Anteil von D.__ von 37% beziehe sich entgegen der Ansicht der Vorinstanz nicht nur auf den festen Kaufpreis von USD 8'670'000, sondern auf den Nettogewinn von USD 7'990'967, der sich aus dem gesamten Kaufpreis inkl. der Earn Out-Zahlungen abzüglich des Buchwerts der Assets von rund USD 2'706'000 und den Transaktionskosten von USD 470'033 ergebe. Die Berechnung seines Anteils beinhalte damit auch die Earn Out-Zahlungen. Auch dies spreche dafür, dass die Erreichung der für die Vereinnahmung der Earn Out-Zahlungen vertraglich gesetzten Ziele von Beginn weg festgestanden habe und der Beschwerdeführer den gesamten Kaufpreis inkl. Earn Out-Zahlungen erhalten würde, ansonsten er D.__ in der Vereinbarung vom 3. Januar 2020 nicht den vollen Anteil am gesamten Kaufpreis zugestanden hätte.

E. 3.3

Sodann legt der Beschwerdeführer dar, Primärschuldnerin aus dem Auftragsverhältnis gegenüber der F.__, Inc., sei die B.__ GmbH gewesen. Im Consulting Agreement vom 13. August 2019 habe die Käuferin jedoch die Auftragnehmerin angewiesen, für die Besorgung des Auftrags ihren Angestellten, den Beschwerdeführer, einzusetzen. Dieser habe dem im Joinder Agreement vom 9. August 2019 auch zugestimmt. Die Käuferin verwende in all ihren Beraterverträgen analoge Konkurrenzklauseln, jeweils verbunden mit einer Konventionalstrafe bei Nichteinhaltung. Der Einfachheit halber seien vorliegend die Höhe der Konventionalstrafe mit den im Zeitpunkt noch ausstehenden Earn Out-Zahlungen gekoppelt und gleichzeitig eine Verrechnung vereinbart worden. Dies entspreche der Regelung von Art. 399 Abs. 3 des Schweizerischen Obligationenrechts (SR 220, OR), wonach die Auftraggeberin befugt sei, die der Auftragnehmerin gegenüber einem Dritten zustehende Ersatzforderung direkt bei diesem geltend zu machen. Auch wenn der Begriff der Konventionalstrafe im Consulting Agreement nicht explizit genannt werde, ergebe sich aus dem Kontext der Wille der Vertragsparteien, dass die B.__ GmbH als Schuldnerin der Consulting-Leistung der F.__, Inc., als Gläubigerin für den Fall der Nichterfüllung eine aufschiebend bedingte Leistung verspreche, was per definitionem eine Konventionalstrafe darstelle. Ferner sei es absolut üblich, neben einer Konventionalstrafe die Geltendmachung weitergehenden Schadenersatzes vorzubehalten. Im Kaufvertrag selbst sei weder die Rückabwicklung des Kaufs noch eine Kürzung der Earn Out-Zahlungen vorgesehen, wenn eine Verletzung des Consulting Agreements eintreten sollte, was ein starkes Indiz dafür sei, dass im B 2025/96, B 2025/97 6/26

Kaufpreis keine Entschädigung für weitere Leistungen des Verkäufers enthalten seien. Die Earn Out-Zahlungen seien schliesslich in keiner Weise davon abhängig, ob die im Kaufvertrag genannten Verträge mit der B.__ GmbH bzw. mit D.__ bei Fälligkeit noch in Kraft

seien. Der Beschwerdeführer wie auch D. __ hätten ohnehin vorgehabt, noch weitere fünf Jahre tätig zu sein. Die Verpflichtung zur Weiterarbeit hätte die beiden daher in keiner Weise belastet. Es gebe keinen Grund, weshalb ihnen die Käuferin dafür etwas hätte zahlen sollen. Es wäre sehr unvernünftig und damit sehr unwahrscheinlich, dass die beiden innert der Fünfjahresfrist nochmals bei null anfangen und auf die ihnen zustehenden hohen Entschädigungen verzichten würden. Ein derartiges Verhalten würde sich zudem negativ auf ihren guten Ruf in der Branche auswirken.

E. 3.4

Schliesslich führt der Beschwerdeführer aus, nachdem die Vorinstanz die Besteuerung der Entschädigung unter die Generalklausel von Art. 29 Abs. 1 StG bzw. Art. 16 Abs. 1 DBG subsumiert habe, sei implizit klar, dass es sich weder um Erwerbseinkünfte noch um eine Entschädigung für die Nichtausübung eines Rechts gestützt auf Art. 36 Abs. 1 lit. d StG bzw. Art. 23 lit. d DBG handle, was im Zusammenhang mit Earn Out-Zahlungen gelegentlich ins Recht geführt werde. Für den Eventualfall, dass von steuerbaren Einkünften ausgegangen werde, müssten 37% davon in Abzug gebracht werden, da D. __ in diesem Umfang am Gewinn partizipiert habe. Hinzu kämen Gewinnungskosten (Transaktionskosten und Indemnity Payment) von USD 296'120.92 (63% von USD 470'033.20).

E. 4.1

Steuerbare Einkünfte

E. 4.1.1

Generalklausel Art. 29 StG und Art. 16 DBG bringen im Bereich der Besteuerung des Einkommens natürlicher Personen das Konzept der Reinvermögenszugangstheorie zum Ausdruck. Danach unterliegen aufgrund der Generalklausel von Art. 29 Abs. 1 StG beziehungsweise Art. 16 Abs. 1 DBG und des nicht abschliessenden Positivkatalogs (Art. 30 bis 36 StG, Art. 17 bis 23 DBG) alle wiederkehrenden und einmaligen Einkünfte der Einkommenssteuer. Vorbehalten bleiben Kapitalgewinne aus der Veräusserung von Privatvermögen (Art. 37 lit. b StG, Art. 16 Abs. 3 DBG) und die übrigen im Negativkatalog von Art. 37 StG und Art. 24 DBG abschliessend aufgezählten Fälle (BGE 139 II 363 E. 2.1 mit Hinweisen; VerwGE B 2022/36 und B 2022/37 vom 5. September 2022 E. 2.3). Der derart umschriebene Reinvermögenszugang besteht in einer Nettogrösse. Er entspricht dem Überschuss aller Vermögenszugänge gegenüber den Vermögensabgängen derselben Steuerperiode (BGE 148 II 378 E. 3.2). Aus der gesetzlichen Ordnung ergibt sich somit, dass alle Wertzuflüsse B 2025/96, B 2025/97 7/26

(Einkünfte) beim Steuerpflichtigen ohne Rücksicht auf ihre Quellen steuerbar sind, sofern sie das Gesetz nicht ausdrücklich von der Besteuerung ausnimmt. Folglich kommt der Bestimmung jener Einkünfte, die das Gesetz ausnahmsweise für steuerfrei erklärt oder einem andern Besteuerungssystem unterwirft, eine entscheidende Bedeutung zu. Aus diesem Grund lassen sich die steuerbaren Einkünfte abschliessend nur durch Umschreibung der einkommenssteuerfreien Einkünfte bestimmen (Entscheid des Verwaltungsgerichts Zürich SB.2014.00014 und SB.2014.00015 vom 14. Mai 2014 E. 3.1).

E. 4.1.2

Steuerfreier Kapitalgewinn Ein steuerfreier Kapitalgewinn aus der Veräusserung von Privatvermögen im Sinn Art. 37 lit. b StG bzw. Art. 16 Abs. 3 DBG liegt vor, wenn der Mehrwert eines Vermögensrechts des beweglichen Privatvermögens dadurch realisiert

worden ist, dass dieses Recht veräussert worden, das heisst aus dem Vermögen des Steuerpflichtigen ausgeschieden ist. Steuerfrei sind daher all jene Wertzuflüsse, die als Gegenwert (Erlös) für das durch Veräusserung realisierte Vermögensrecht erscheinen. Der Kapitalgewinn ist damit in erster Linie ein Wert- zuwachsge- winn (Entscheid des Verwaltungsgerichts Zürich SB.2014.00014 und SB.2014.00015 vom 14. Mai 2014 E. 3.1). Der Begriff des privaten Kapitalgewinns ist nicht ausdehnend zu interpretieren (BGE 148 II 378 E. 3.3, 146 II 6 E. 4.1, 142 II 179 E. 5.6). Gemäss der bundesgerichtlichen Rechtsprechung sind steuerfreie private Kapitalgewinne in Abgrenzung zur selbständigen Erwerbstätigkeit nur diejenigen Gewinne, die im Rahmen der schlichten Verwaltung privaten Vermögens entstehen, also ohne besondere, in ihrer Gesamtheit auf Erwerb gerichtete Tätigkeit des Steuerpflichtigen, oder bei einer sich zufällig bietenden Gelegenheit (BGE 125 II 113 E. 5e S. 123; BGer 2C_403/2009 vom 1. März 2010 E. 2.4, StE 2011 B 23.1 Nr. 69, BGer 2C_766/2010 und 2C_767/2010 vom 29. Juli 2011 E. 2.2). Nichts spricht dagegen, diese Definition des steuerfreien Kapitalgewinns auch in der Abgrenzung zum selbständigen Erwerb zu verwenden (Entscheid des Verwaltungs- gerichts Zürich SB.2014.00014 und SB.2014.00015 vom 14. Mai 2014 E. 3.1, bestätigt in BGer 2C_618/2014 und 2C_619/2014 vom 3. April 2015).

E. 4.1.3

Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit Nach Art. 30 Abs. 1 StG und Art. 17 Abs. 1 DBG sind alle Einkünfte aus privatrechtlichem oder öffentlich-rechtlichem Arbeitsverhältnis steuerbar, mit Einschluss der Nebeneinkünfte wie Entschädigungen für Sonderleistungen, Provisionen, Zulagen, Dienstalters- und Jubi- läumsgeschenke, Gratifikationen, Trinkgelder, Tantiemen oder geldwerte Vorteile aus Mit- arbeiterbeteiligungen (vgl. BGE 139 II 363 E. 2.1 f. mit Hinweisen; BGer 2C_618/2014 vom 3. April 2015 E. 5.2). Diese beispielhafte Aufzählung der Einkommensteile aus unselbstän- diger Tätigkeit ist nicht abschliessend. In BGer 2A.381/2006 vom 29. November 2006 E. 2.1 hat das Bundesgericht in Bestätigung seiner Rechtsprechung (vgl. ASA 60, S. 245) festge- halten, dass der Begriff des Einkommens aus einer (Erwerbs-)Tätigkeit weit zu B 2025/96, B 2025/97 8/26

interpretieren sei. Steuerbar sind sämtliche geldwerten Vorteile, die ein Arbeitnehmer als Gegenleistung für seine unselbständige Erwerbstätigkeit erhält, wobei nebst Geldwerten auch Naturalleistungen erfasst werden. Entscheidend ist, ob die Leistung Entgelt für die Arbeitstätigkeit des Steuerpflichtigen bildet und unmittelbar als Folge des Arbeitsverhältnis- ses ausgerichtet wird. Zwischen der unselbständigen Erwerbstätigkeit und den daraus flies- senden Einkünften muss somit ein wirtschaftlicher bzw. kausaler Zusammenhang bestehen (BGer 2A.381/2006 vom 29. November 2006 E. 2.3.1). Für die Steuerbarkeit kommt es nicht auf den Charakter der Tätigkeit und die Ausgestaltung des Arbeitsverhältnisses an, namentlich nicht auf die von den Beteiligten verwendeten Ausdrücke oder privatrechtlichen Formen oder darauf, ob das Entgelt für die Haupt- oder eine Nebenerwerbstätigkeit der steuerpflichtigen Person ausgerichtet wird oder in welcher Form die Entschädigung für die erbrachte Leistung erfolgt. Die Bezahlung kann in Geld oder in geldwerten Leistungen er- folgen, die Höhe der Vergütung fest oder variabel sein, sie kann vom Arbeitgeber oder Drit- ten ausgerichtet werden. Zwar empfängt der unselbständig erwerbende Steuerpflichtige sein Einkommen in der Regel unmittelbar vom Arbeitgeber. Doch ist dies nach der objekt- und nicht subjektbezogenen Betrachtungsweise nicht erforderlich. Auch Leistungen Dritter, die dem Steuerpflichtigen im Zusammenhang

mit dem Arbeitsverhältnis zufließen, sind dem Arbeitseinkommen zuzurechnen, selbst wenn eine Rechtspflicht für diese Leistung nicht bestand (vgl. ASA 60, S. 245). Darunter fallen etwa Trinkgelder, Ehrengaben (Preise) für besondere berufliche Leistungen, Zuwendungen an Künstler zur Förderung ihres künstlerischen Schaffens oder der Erwerb von Aktien von einer Drittperson zu einem Vorzugspreis. Entscheidend für die Besteuerung – insbesondere bei Leistungen Dritter oder freiwilligen Leistungen des Arbeitgebers (wie vertraglich nicht vereinbarte Gratifikationen, Boni, Gewinnbeteiligungen usw.) – ist immer, dass die Leistung ihren Rechtsgrund im Arbeitsverhältnis des Leistungsempfängers hat (Entscheid des Verwaltungsgerichts Zürich SB.2014.00014 und SB.2014.00015 vom 14. Mai 2014 E. 3.1, mit Verweis auf StE 1989 B 21.3 Nr. 2; RICHNER/FREI/KAUFMANN/ROHNER, Handkommentar zum DBG, 4. Aufl. 2023, N 37 zu Art. 17 DBG).

E. 4.2

Beweislastverteilung Nach der allgemeinen Beweislastregel haben die Steuerbehörden den Nachweis zu erbringen, dass ein Steuerpflichtiger bestimmte Einkünfte erzielt hat, da es sich hierbei um einen steuerbegründenden Umstand handelt. Der Nachweis eines Vermögenszuflusses begründet sodann die natürliche Vermutung, dass dieser steuerbares Einkommen darstellt. Die Vermutung kann vom Steuerpflichtigen entkräftet werden, indem er den Gegenbeweis erbringt, dass nämlich die zugeflossenen Einkünfte kein steuerbares Einkommen darstellen (wie z.B. Vorliegen eines steuerfreien Kapitalgewinns aus der Veräusserung beweglichen Privatvermögens). Liegt ein Kaufvertrag unter Dritten vor und ist der Kaufpreis bedingungslos geschuldet, begründet dies die tatsächliche Vermutung, dass der verurkundete B 2025/96, B 2025/97 9/26

Kaufpreis auch ein solcher ist. Der allgemeinen Beweislastregel folgend, obliegt daraufhin den Steuerbehörden die Beweislast dafür, dass der Gegenleistung ganz oder teilweise keine Kaufpreisqualität zukommt (RICHNER/FREI/KAUFMANN/ROHNER, a.a.O., N 164 zu Art. 16 DBG; StE 2020 B 21.1 Nr. 30). An diesen Nachweis werden in der Rechtsprechung allerdings keine allzu hohen Anforderungen gestellt. Ist er erbracht, kippt die Beweislast wieder auf die Seite des Steuerpflichtigen, der den Gegenbeweis zu erbringen hat, dass dennoch keine Einkommenskomponente vorliegt (CAGIENARD/JENNY, Steuerfreier privater Kapitalgewinn: Tragweite und Grenzen der wirtschaftlichen Betrachtungsweise, GesKR 2015 S. 444).

E. 4.3

Einkunfterzielung im Zusammenhang mit der Veräusserung von Beteiligungen

E. 4.3.1

Allgemeines Beim Verkauf von personenbezogenen Aktiengesellschaften kann sich die Frage der Abgrenzung zwischen Kaufpreis und Entschädigungen für weitere Leistungen stellen, wenn sich der Verkäufer gleichzeitig verpflichtet, weiterhin für die verkaufte Gesellschaft tätig zu sein. Es liegt ein gemischtes Rechtsgeschäft vor. Hier stellt sich aus steuerrechtlicher Sicht die Frage, ob wirtschaftlich ein Teil des Kaufpreises die Weiterarbeit nach dem Unternehmensverkauf entschädigen soll. Enthält die anlässlich des Aktienverkaufs ausgerichtete Leistung eine Entschädigung hierfür, ist diese nicht mehr als Kapitalgewinn, sondern als Einkunft zu betrachten und entsprechend zu besteuern. Bei dieser Abgrenzung ist nicht allein auf den Wortlaut der getroffenen Verträge abzustellen, sondern sind alle Umstände in Betracht zu ziehen; entscheidend sind die dadurch

entstehenden wirtschaftlichen Auswirkungen. Demnach gilt es in solchen Fällen zu prüfen, ob sich aus den Verträgen Anhaltspunkte dafür ergeben, dass mit dem Kaufpreis auch eine zukünftige Arbeitsleistung oder ein sonstiges Verhalten entschädigt wird. Auf einen solchen Sachverhalt ist zu schließen, wenn die Verträge Klauseln enthalten, welche das vereinbarte Verhalten des Verkäufers garantieren bzw. die Käuferin bei Verletzung schadlos halten sollen, und diese mit dem Verkaufspreis verknüpft sind. Dies kann geschehen durch positive (wie Ratenzahlung des Kaufpreises bei Wohlverhalten) oder negative Anreize (wie Konventionalstrafen oder bestimmte Preisrückleistungsverpflichtungen; RICHNER/FREI/KAUFMANN/ROHNER, a.a.O., N 80 zu Art. 17 DBG).

E. 4.3.2

Fixer Kaufpreis Damit bei Vereinbarung eines fixen Kaufpreises eine Qualifikation des Veräußerungserlöses als unselbständiges Erwerbseinkommen erfolgen kann, müssen gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung verschiedene Voraussetzungen erfüllt sein: B 2025/96, B 2025/97 10/26

- Verkauf einer personenbezogenen Gesellschaft aus dem Privatvermögen in das Privat- oder Geschäftsvermögen der Erwerberin; - Weiterarbeit durch den Veräußerer nach dem Unternehmensverkauf; - Der Kaufpreis liegt über dem Substanzwert der Gesellschaft und beinhaltet eine Goodwill-Komponente, die mit der Weiterarbeit des Veräußerers begründet werden kann; - Der Kaufpreis wird nur ausbezahlt, sofern der Veräußerer weiterarbeitet, wobei dieser Aspekt als wesentlich betrachtet wird.

E. 4.3.2.1

Als unselbständiges Erwerbseinkommen kann maximal die Differenz zwischen dem Erlös und dem Substanzwert (inkl. stille Reserven und Goodwill) besteuert werden. Innerhalb des Goodwills ist eine Abgrenzung vorzunehmen: Der Veräußerungserlös kann insoweit nicht in unselbständiges Erwerbseinkommen umqualifiziert werden, als mit dem Kaufpreis Goodwill für das über Jahre erworbene gute Image des Unternehmens, der Markenname, sonstige nicht bilanzierte immaterielle Rechte und den Kundenstamm, aber auch das Know-how der Mitarbeiter, welche keine Beteiligungsrechte veräußern, abgegolten wird (RICHNER/FREI/KAUFMANN/ROHNER, a.a.O., N 83 zu Art. 17 DBG). Liegt der Verkaufspreis weit über dem schematisch ermittelten Verkehrswert, den die Steuerbehörde unter Beachtung der Wegleitung ermittelt hat, stellt dies ein Indiz dafür dar, dass im Kaufpreis auch ein Lohnbestandteil für die künftige Weiterarbeit enthalten ist. Es ist dann an der steuerpflichtigen Person aufzuzeigen, dass dem ein entsprechender Goodwill zugrundeliegt (RICHNER/FREI/KAUFMANN/ROHNER, a.a.O., N 83a zu Art. 17 DBG). Liegt der für die Aktien vereinbarte Kaufpreis im Rahmen der (unabhängigen) Verkehrswertschätzung, darf daraus geschlossen werden, dass der Kaufpreis tatsächlich – auch bei einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise – für die Aktien bezahlt wurde. In einer solchen Konstellation erscheint der Kaufpreis mithin als Gegenwert für das durch die Veräußerung realisierte Vermögensrecht. Die Plausibilität der Unternehmensbewertung spielt daher eine wesentliche Rolle (CAGIEN-ARD/JENNY, a.a.O., S. 446, 448 f.).

E. 4.3.2.2

Wesentlich ist zudem die Höhe des zukünftigen Lohnes. Bleibt dieser gleich oder erhöht er sich, spricht dies gegen eine Einkommenskomponente des Kaufpreises. Ist er tiefer als vorher, ist in der Praxis zumindest von einer teilweisen Umqualifikation auszugehen

(BRAUCHLI ROHRER/BÜHLMANN, Der steuerfreie Kapitalgewinn – Eine unendliche Geschichte, Expert Focus 4/24, S. 213; CAGIENARD/JENNY, a.a.O., S. 446, 449). Zu beachten ist ferner, ob der Erlös unwiderruflich ausbezahlt wird bzw. geschuldet ist, auch für den Fall, dass der Veräusserer nicht mehr weiterarbeitet. Ist dies der Fall, liegt in der Regel kein unselbständiges Erwerbseinkommen vor. Es ist aber auch möglich, dass ein Erlösbestand- teil, der bei Vertragsabschluss unwiderruflich bezahlt wird, als sog. Antrittsgeld für die B 2025/96, B 2025/97 11/26

künftige unselbständige Erwerbstätigkeit einzustufen ist (RICHNER/FREI/KAUFMANN/ROHNER, a.a.O., N 84 zu Art. 17 DBG).

E. 4.3.2.3

Wird ein Teil des Kaufpreises zurückbehalten und erst ausbezahlt, wenn der Veräusserer während einer bestimmten Dauer nach dem Unternehmensverkauf für das Unternehmen weiterarbeitet, liegt ein sog. Holdback vor. Scheidet der Verkäufer vor Ablauf der Holdback- Periode als Mitarbeiter des Unternehmens aus, entfällt der Anspruch auf diesen Kaufpreis- anteil ganz oder teilweise (BRAUCHLI ROHRER/BÜHLMANN, a.a.O., S. 214). Für den Fall, bei welchem ein Alleinaktionär das Unternehmen verkauft, geht das Bundesgericht davon aus, dass nicht steuerfreier Kapitalgewinn, sondern Erwerbseinkommen vorliege, sofern zwischen der Kaufpreiszahlung an den Verkäufer und seiner Tätigkeit ein klarer wirtschaftlicher Zusammenhang bestehe. Die Vereinbarung einer gestaffelten Leistung des Kaufpreises, wobei die Zahlung an den Fortbestand des Arbeitsverhältnisses des Verkäufers geknüpft sei, erscheine für einen Kaufvertrag sehr atypisch. Bei dieser Sachlage treffe nicht zu, dass die Differenz zwischen dem Substanzwert der Gesellschaft und dem vereinbarten Preis einen Goodwill darstelle, der schon vor dem Verkauf zum Betriebsvermögen der Gesellschaft gehört habe. Der im Kaufpreis enthaltene Goodwill sei in einem solchen Fall durch eine arbeitsvertragliche Komponente entstanden (BGer 2C_618/2014 und 2C_619/2014 vom 3. April 2015 E. 5.2). In einem anderen Fall wurde ein Holdback vom Bundesgericht als steuerbare Abgangsentschädigung qualifiziert (BGer 2C_731/2017 vom 12. November 2018 E. 3.5).

E. 4.3.3

Variabler Kaufpreis / Earn Out-Klauseln In Unternehmenskaufverträgen finden sich oft so genannte Earn Out-Klauseln, wonach der Käufer nach dem Vollzug des Unternehmenskaufvertrages dem Verkäufer einen von bestimmten zukünftigen Ereignissen abhängigen Kaufpreis zahlt, wodurch ein variabler Kaufpreis vereinbart wird (M. VISCHER, Earn out-Klauseln in Unternehmenskaufverträgen, SJZ 98/2002, S. 509; A. VOGEL, Unternehmens[ver]käufe in der Krise, in: Mergers & Acquisitions XIX, 2017, S. 234). Die Auszahlung erfolgt meist gestaffelt, sofern die vereinbarten Kriterien erfüllt werden. Häufig wird die Verpflichtung zur Kaufpreiszahlung oder eines Teils davon von einem erwarteten Geschäftserfolg abhängig gemacht. Zur Ermittlung der massgeblichen Kennzahlen sehen Unternehmenskaufverträge bei Earn Outs regelmässig ein detailliertes Verfahren vor (FEHR/BENKERT/POGGENSEE, Earn-out: Erfolgsorientierter Kaufpreis, Expert Focus 10/15, S. 803). Earn Out-Vereinbarungen können insbesondere dann zu einer (teilweisen) Umqualifikation des steuerfreien Kapitalgewinns in Erwerbseinkommen führen, wenn die Auszahlung des Earn Out von der Weiterarbeit des Verkäufers abhängt. Folgende Kriterien können dafürsprechen: B 2025/96, B 2025/97 12/26

- Der Verkäufer arbeitet vor und nach dem Verkauf für das verkaufte Unternehmen; - Der Kaufpreis beinhaltet eine Goodwill-Komponente, die mit der Weiterarbeit des Verkäufers in Verbindung steht; - Die Auszahlung des Kaufpreises hängt (teilweise) von der Weiterarbeit des Verkäufers ab. Hängen die Earn Out-Zahlungen allein von den zukünftigen Umsätzen nach dem Unternehmensverkauf und nicht von einer Weiterarbeit des Verkäufers ab, kann keine Umqualifikation erfolgen (BRAUCHLI ROHRER/BÜHLMANN, a.a.O., S. 212 f.). Steuerrechtlich problematisch sind Earn Outs jedoch dann, wenn deren Auszahlung zivilrechtlich an eine über die Übertragung der Aktien hinausgehende Leistung des Verkäufers geknüpft ist, namentlich an dessen Weiterarbeit im verkauften Unternehmen oder an die Einhaltung eines Konkurrenzverbots (CAGIENARD/JENNY, a.a.O., S. 448; FEHR/BENKERT/POGGENSEE, a.a.O., S. 804). Die Vereinbarung der Bezahlung eines bestimmten Betrags unter der negativen Bedingung, dass sich ein bestimmtes Risiko wie die Kündigung eines Schlüsselmitarbeiters des verkauften Unternehmens bis zu einem gewissen Zeitpunkt nicht verwirklicht, deutet auf eine arbeitsrechtliche Komponente hin (VISCHER, a.a.O., S. 510; U. SCHENKER, Unternehmenskauf – Rechtliche und steuerliche Aspekte, 2016, S. 255; L. MORSCHER, M & A Transaktionen im Technologiebereich – ein besonderes Risikoprofil, GesKR 2016 S. 421 f.; FEHR/BENKERT/POGGENSEE, a.a.O., S. 804; A. VON WERRA, Conception et valorisation de l'earnout dans le cadre de transactions M & A – Aperçu d'une technique de structuration du prix de cession [1ère partie], ECS 6-7/14, S. 567).

E. 4.4

Entschädigung für die Nichtausübung einer Tätigkeit Nach Art. 36 lit. d StG und Art. 23 lit. c DBG unterliegen Entschädigungen, die für die Aufgabe oder Nichtausübung einer Tätigkeit ausgerichtet werden, der Einkommenssteuer. Darunter sind auch Entschädigungen für ein Konkurrenzverbot zu subsumieren. In einen Kaufvertrag wird meist eine Konventionalstrafe aufgenommen, sofern das Konkurrenzverbot durch die Verkäuferschaft nicht eingehalten wird. Wurde im Kaufvertrag ein Konkurrenzverbot vereinbart, dafür jedoch keine gesonderte Entschädigung festgelegt, ist zu prüfen, ob der Kaufpreis eine verdeckte Entschädigung für das Konkurrenzverbot enthält. Ein Konkurrenzverbot lässt nicht generell auf steuerbares Einkommen schliessen. Ein örtlich und zeitlich begrenztes Konkurrenzverbot in einem üblichen Rahmen kann durchaus sachgerecht sein, insbesondere dann, wenn der Verkäufer einen massgeblichen Faktor für den Unternehmenserfolg darstellt. Für eine steuerbare Entschädigung können ein Kaufpreisrückbehalt bis zum Ablauf der Konkurrenzverbots-Periode oder die Rückzahlung eines Teils des Kaufpreises bei Verletzung des Konkurrenzverbots sprechen (BRAUCHLI ROHRER/BÜHLMANN, a.a.O., S. 216).

E. 5

B 2025/96, B 2025/97 13/26

E. 5.1.1

Mit Abschluss des Purchase and Sale Agreement am 13. August 2019 hat der Beschwerdeführer sämtliche privat gehaltenen Aktien der C. __ AG an die E. __ Holding, Inc., verkauft (act. 3/3). Der Kaufpreis enthält gemäss Vertrag einerseits eine fixe Komponente („Closing Purchase Price“) von USD 5'950'000 plus sämtliche im Zeitpunkt des Vertragsschlusses vorhandenen Barmittel der Gesellschaft (Section 1.02; dies machte konkret USD 8'670'000 aus), andererseits einen variablen Anteil von maximal USD

2'500'000 (Section 1.06(a), „Earn- out Payments“, sog. Earn out-Zahlungen). Demnach hat der Verkäufer (Beschwerdeführer), abhängig vom Erreichen von im Kaufvertrag definierten Zielwerten bezüglich des Nettoumsatzes (Net Revenue, massgebend zu 70%) und der Betriebskosten (Operating Expenses, massgebend zu 30%), zusätzlich zum fixen Abschlusskaufpreis Anspruch auf weitere Zahlungen in den Folgejahren 2019 (USD 350'000), 2020 bis 2022 (je USD 500'000) und 2024 (USD 650'000). Beim Nettoumsatz ist sowohl jener der C.___ AG als auch jener der G.___ massgebend. Gemäss eigenen Angaben des Beschwerdeführers sollte damit verhindert werden, dass eine finanzielle Schlechterstellung eintrete, wenn – wie tatsächlich geschehen – gewisse Spielerverträge von der C.___ AG in die G.___ überführt würden. Werden die festgelegten Umsatzziele nicht zu 100%, aber mindestens zu 80% erreicht, besteht ein anteilmässiger Anspruch auf die Earn Out-Zahlungen (Section 1.06(c)). Im Kaufvertrag selber finden sich keine Bestimmungen, wonach die Auszahlung der einzelnen Tranchen von der Weiterarbeit des Beschwerdeführers abhängig wäre. Allerdings wurde in Section 5.03 unter dem Stichwort „Andere Vereinbarungen“ („Other Agreements“) festgelegt, dass die Parteien bei oder vor Unterzeichnung des Purchase and Sales Agreement das B.___ Consulting Agreement (dazu nachfolgend E. 5.1.2) sowie das Employment Agreement mit D.___ abschliessen müssen („At or before the Closing, the Parties, as applicable, shall execute and deliver the B.___ GmbH Consulting Agreement in the form attached hereto as Exhibit A and the D.___ Employment in the form attached hereto as Exhibit B“).

E. 5.1.2

Mit dem Consulting Agreement vom 13. August 2019 schlossen die F.___, Inc., als Tochtergesellschaft der Käuferin, und die B.___ GmbH einen Beratungsvertrag für die Dauer von fünf Jahren ab (act. 3/5). Als Honorar wurden USD 325'000 pro Jahr zuzüglich Spesenentschädigung von bis zu USD 195'000 jährlich vereinbart (Section 3(a)). Ferner wurde festgelegt, dass die Leistungen vom bei der B.___ GmbH angestellten Beschwerdeführer zu erbringen sind (Section 2(c): „The consultant agrees that the Services shall be performed by A.___“). Dem stimmte der Beschwerdeführer im Joinder Agreement vom 9. August 2019 ausdrücklich zu. Konkret anerkannte er, an die Bestimmungen von Section 7 und 10 des Consulting Agreement gebunden zu sein (act. 3/5; „The undersigned, A.___ who will be B 2025/96, B 2025/97 14/26

performing the Services as an employee of the Consultant, hereby agrees to be bound by, and to comply with, the terms of Section 7 and Section 10 of the Consulting Agreement applicable to the Consultant.“). In Section 4 des Consulting Agreements wurden die vorzeitigen Beendigungsgründe des Mandats genannt, namentlich der Tod des Beschwerdeführers (a), seine Arbeitsunfähigkeit während mehr als sechs Monaten (b), die Beendigung durch die F.___, Inc., mit Grund („for Cause“) bei mangelhafter Leistungserbringung durch die Beraterfirma oder ohne Grund („Without Cause“) sowie die Beendigung durch die B.___ GmbH aus gutem Grund („For Good Reason“) bei Vertragsverletzungen der F.___, Inc. (d). In Section 6(a) „Payment on Termination“) wurden die finanziellen Folgen bei vorzeitiger Vertragsauflösung geregelt: „In the event that the Consultant’s engagement hereunder is terminated for Cause, by the Consultant without Good Reason, or by reason of Death, by reason of Disability or upon the expiration of the Term, the Company shall be obligated to provide to the Consultant only (i) accrued but unpaid pro-rata Consulting Fees incurred through the Termination Date; and (ii) any accrued but unpaid expenses required to be reimbursed in accordance with this Agreement. In the event that Consultant terminates

engagement hereunder with Good Reason or Company terminates this Agreement Without Cause, the Company shall be obligated to provide to the Consultant the payments described above in Section 6(a)(i) – 6(a)(ii), as well as continuation of Consulting Fees for the remainder of the Term (as if naturally expired); provided, however, that the Consultant's right to receive payments of the severance pay shall be conditioned upon Consultant executing a full and complete release of claims document relating to this Agreement as prepared and provided by Company. If Consultant's engagement with the Company is terminated during the Term by the Consultant other than for Good Reason or by the Company pursuant to clause (iii) of the definition of Cause, the Company shall no longer have any obligation to pay A. any Earnout Consideration payments under the Purchase Agreement. „Purchase Agreement“ means that certain Purchase and Sale Agreement, dated as of August 9, 2019, between A. and H Worldwide, Inc. („H“). „Earnout Consideration“ shall have the meaning ascribed to such term in the Purchase Agreement. Nothing herein shall preclude the Company from seeking damages from the Consultant or enforcing any of its rights pursuant to this Agreement, in the event of any breach of this Agreement by the Consultant.“ In jenen Fällen, in denen die Tätigkeit wegen mangelhafter Leistungserbringung („for Cause“), ohne guten Grund der B. GmbH („by the Consultant without Good Reason“), durch den Tod („by reason of Death“) oder die Arbeitsunfähigkeit des Beschwerdeführers („by reason of Disability“) endet, ist das Honorar demzufolge pro rata nur bis dahin geschuldet (Section 6(a) al. 1). Falls die B. GmbH die Tätigkeit aus gutem Grund („with Good Reason“) oder die F., Inc., ohne Grund („Without Cause“) beendet, bleibt der volle Honoraranspruch bestehen (Section 6(a) al. 2). Wird die Tätigkeit ohne guten Grund („other than for Good Reason“) seitens der B. GmbH oder wegen B 2025/96, B 2025/97 15/26

Betrugs oder Unterschlagung zulasten der F., Inc., von dieser beendet, erlischt der Anspruch des Beschwerdeführers auf die Earn Out-Zahlungen gemäss dem Purchase and Sale Agreement (Section 6(a) al. 3).

E. 5.1.3

Mit dem Assignment and Assumption Agreement vom 20. Oktober 2019 trat die F., Inc., sämtliche Rechte und Pflichten aus dem Consulting Agreement mit der B. GmbH rückwirkend per 13. August 2019 an die C. AG ab (act. 3/6).

E. 5.2

Der Vermögenszufluss der Earn Out-Zahlung am 1. Dezember 2020 in der Höhe von CHF 93'808 (USD 100'000) gemäss Purchase and Sale Agreement (pro rata wie in Section 1.06(c) und (d) definiert) von der E. Holdings, Inc., an den Beschwerdeführer ist unbestritten. Da die Earn Out-Zahlungen nicht bedingungslos geschuldet sind, sondern von der künftigen Entwicklung der Geschäftstätigkeit der C. AG abhängig sind und gleichzeitig eine Weiterbeschäftigung des Beschwerdeführers vereinbart worden ist, greift die Vermutung, dass der vertraglich festgelegte Kaufpreis auch ein solcher und nichts anderes sei, nach den oben (vgl. E. 4.2 hiervor) dargestellten Grundsätzen im vorliegenden Fall nicht. Die Beweislast für das Vorliegen eines Kapitalgewinns liegt beim Beschwerdeführer.

E. 5.3.1

Per 31. Dezember 2018 wies die C. AG einen Substanzwert von CHF 1'893'672 und einen Ertragswert von CHF 11'047'981 auf. Daraus ermittelte das Steueramt Appenzell Ausserrhoden einen steuerlich massgebenden Unternehmenswert von CHF 7'929'878 ([2 x

Ertragswert, 1 x Substanzwert] : 3, act. 7/7.3.3). Der Kaufpreis für die Aktien der C.___ AG per 13. August 2019 belief sich auf ein Fixum von USD 8'670'000. Ferner wurden Earn Out- Zahlungen in der Höhe von maximal insgesamt USD 2'500'000 über die nächsten fünf Jahre vereinbart, was einen Gesamtbetrag von USD 11'170'000 ergibt. Dieser Kaufpreis wurde unter Einbezug zukunftsgerichteter Erfolgserwartungen gemäss einer Discounted Cash- Flow (DCF)-Bewertung ermittelt. Bei einer solchen Bewertung wird der aktuelle Ertragswert einer Investition auf Basis erwarteter zukünftiger Cash-Flows geschätzt.

E. 5.3.2

Der Beschwerdeführer (über die B.___ GmbH) und D.___ sind seit Jahren im Auftragsverhältnis für die C.___ AG im Spieler-Management des internationalen Golfsports tätig. Das Entgelt für ihre Tätigkeiten besteht im Wesentlichen aus der Beteiligung an den B 2025/96, B 2025/97 16/26

Sponsoringverträgen der Spieler. Damit hat die C.___ AG kontinuierlich wachsende Gewinne erwirtschaftet. Die Käuferin, die bis dahin auch schon im Sportmanagement tätig gewesen war, wollte gemäss Angaben des Beschwerdeführers mit der Akquisition der C.___ AG im Golfgeschäft Fuss fassen, was ihr bis dahin nur beschränkt gelungen war. Sie konnte sich durch die Akquisition einen gewichtigen Konkurrenten einverleiben, womit sich ihre Markt- position – auch nach Darstellung des Beschwerdeführers – erheblich stärkte. Der Kaufpreis beinhaltet damit zweifellos eine Goodwill-Komponente. Unabhängig von deren Höhe be- deutet dies aber entgegen der Ansicht des Beschwerdeführers nicht in jedem Fall bereits die Steuerfreiheit des Veräusserungserlöses. Auch ein marktkonformer Kaufpreis (inkl. Earn Out-Zahlungen) geht gemäss Bundesgericht nicht von vornherein mit dem Vorliegen eines steuerfreien Kapitalgewinns einher (vgl. BGer 2C_618/2014 vom 3. April 2015 E. 5.2). Selbst unter dieser Prämisse bleibt zu klären, ob der streitbetreffende Zufluss tatsächlich als Ganzes Wertzuwachsge Gewinn darstellt, der im Rahmen der schlichten Verwaltung privaten Vermögens entstanden ist, also ohne besondere, in ihrer Gesamtheit auf Erwerb gerichtete Tätigkeit des Steuerpflichtigen, oder ob der Zufluss nicht zumindest teilweise – vorliegend namentlich im Umfang der Earn Out-Zahlungen – in einem engen wirtschaftlichen bzw. kausalen Zusammenhang zu dessen fortgesetzten unselbständigen Erwerbstätigkeit steht.

E. 5.3.3.1

Die Leistung der Earn Out-Zahlungen an den Beschwerdeführer in der Höhe von maximal USD 2'500'000 während fünf Folgejahren ist gemäss Purchase and Sale Agreement vom Erreichen der darin formulierten Zielwerte betreffend Umsatz- und Betriebskosten abhängig. Für exakt denselben Zeitraum von fünf Jahren, für welchen zusätzliche Earn Out-Zahlungen vereinbart worden waren, wurde gleichentags ein Beratungsvertrag (Consulting Agreement) zwischen der F.___, Inc., bzw. infolge anschliessender Abtretung zwischen der C.___ AG und der im Alleineigentum des Beschwerdeführers befindlichen B.___ GmbH abgeschlossen. Darin verpflichtete sich letztere, ihre Dienstleistungen, die sie bereits vor dem Verkauf für die C.___ AG erbracht hatte, für weitere fünf Jahre zu erbringen, und zwar ausdrücklich und ausschliesslich in der Person des Beschwerdeführers. Jener setzte seine unselbständige Tätigkeit für die B.___ GmbH nach dem Verkauf der Aktien unverändert fort, wofür er einen Lohn von CHF 120'000 verdiente (act. 7/7.1.1). Gleichzeitig am 7. November 2019 neu als Direktor der C.___ AG mit Einzelunterschrift.

E. 5.3.3.2

Gemäss Consulting Agreement war für die Beratungsdienstleistungen eine fixe Entschädigung der C.__ AG an die B.__ GmbH von USD 325'000 plus Spesen vereinbart worden. Diese Entschädigung sollte bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung durch die B.__ GmbH B 2025/96, B 2025/97 17/26

wegfallen, was als typische Nichterfüllungsfolge einzustufen ist (Section 6(a) al. 1). Zusätzlich sah Section 6(a) al. 3 des Consulting Agreement aber vor, dass der Anspruch des Beschwerdeführers auf die Earn Out-Zahlungen aus dem Kaufvertrag erlischt, wenn die B.__ GmbH die Beratertätigkeit, die ausdrücklich durch den Beschwerdeführer persönlich zu erbringen ist, ohne guten Grund vorzeitig beendet, wobei ein guter Grund gemäss Vertrag nur bei einer Vertragsverletzung durch die F.__, Inc., vorgelegen hätte. Da der Beschwerdeführer der einzige Gesellschafter und Geschäftsführer der B.__ GmbH ist, wäre ein solcher Entscheid zur Kündigung des Consulting Agreement allein von ihm zu fällen gewesen. In Section 1.04 des Purchase and Sale Agreement wurde zudem der Abschluss des Consulting Agreement als Voraussetzung für den Abschluss des Kaufvertrags genannt, womit dieses und damit auch die darin enthaltene zusätzliche suspensive Bedingung für die Ausrichtung der Earn Outs integrierender und wesentlicher Bestandteil bildete (vgl. E. 5.1.1 hiervor). Damit besteht eine Verknüpfung der Bezahlung des variablen Teils des Kaufpreises mit der Weiterarbeit des Beschwerdeführers. Die Darstellung des Beschwerdeführers, die Earn Out-Zahlungen seien in keiner Weise davon abhängig, ob der im Kaufvertrag genannte Vertrag mit der B.__ GmbH, namentlich das Consulting Agreement, noch in Kraft sei (vgl. E. 3.1 und 3.3 hiervor), trifft damit offensichtlich nicht zu. Um jedoch genau diesen Anschein zu vermeiden, regelte man diese Bedingung nicht im Purchase and Sale Agreement, wo sie thematisch eigentlich hingehört hätte, sondern in einem separaten Vertrag mit zumindest formaljuristisch anderen Parteien. Da die B.__ GmbH aus dem Consulting Agreement zur Leistungserbringung verpflichtet ist, erscheint es als vertragsfremd, dass bei einer Vertragsverletzung ihrerseits der Beschwerdeführer ihm persönlich zustehende finanzielle Ansprüche aus dem Kaufvertrag verlieren soll. Wenn, wie vom Beschwerdeführer dargestellt, die Höhe der Entschädigung für seine Tätigkeit vor und nach dem Aktienverkauf in etwa unverändert oder sogar höher gewesen ist, wäre bei Beendigung der Tätigkeit „nur“ der Wegfall des sich direkt aus dem Beratervertrag ergebenden Honoraranspruchs die logische Folge. Da kein ausschliesslich fixer Kaufpreis für den Unternehmenskauf festgelegt wurde, spielt die Höhe des Lohnes jedoch ohnehin eine untergeordnete Rolle (vgl. vorstehend unter E. 4.3.2.2). Die Argumentation des Beschwerdeführers, dass aufgrund der im Vergleich zu den Vorjahren 2017 und 2018 tief angesetzten Umsatzziele und moderaten Zunahme der Betriebskosten die Earn Out-Zahlungen für die Käuferin lediglich Absichtungscharakter gehabt hätten und für ihn von Anfang an festgestanden habe, dass er den gesamten Kaufpreis vereinnahmen würde, rückt die Abhängigkeit derselben von der Weiterarbeit des Beschwerdeführers noch mehr in den Vordergrund.

E. 5.3.3.3

Aus vorstehenden Erwägungen erhellt, dass die E.__ Holding, Inc., als Käuferin nur bereit war, den Goodwill im vereinbarten Umfang zu entschädigen, wenn sich der Beschwerdeführer für die Dauer von fünf Jahren ab Vertragsabschluss zur Weiterarbeit für die C.__ AG B 2025/96, B 2025/97 18/26

(über die B.__ GmbH) verpflichtete. Dieser hat denn auch selbst ausgeführt, dass die Käuferin von Beginn weg an einer weiteren Zusammenarbeit mit ihm und D.__ interessiert ge-

wesen sei, um sich damit den weiteren Ausbau des Golfgeschäftes unter dem Dach ihrer Gruppe zu sichern (act. 1, C Section 16). Offenbar stufte die Käuferin den Wert der Unternehmung ohne die weitere Zusammenarbeit als tiefer ein, weshalb sie es nicht nur beim Wegfall des Beraterhonorars bei Vertragsbeendigung beliefs, sondern auf dem Verfall der Earn Outs gemäss Kaufvertrag bestand. Im Ergebnis liegt damit eine Weiterarbeit des Verkäufers mit Kaufpreisrückbehalt, eine sog. Holdback-Vereinbarung, vor, die gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung (vgl. vorstehend unter E 4.3.2.3). als Anreiz für die Weiterarbeit gilt und damit als Erwerbseinkommen zu qualifizieren ist. Die Erhaltung des Beschwerdeführers als Schlüsselangestellter auch nach dem Verkauf der C. __ AG war somit Voraussetzung für die Realisierung des Goodwills, womit ein enger wirtschaftlicher und kausaler Zusammenhang mit der Fortsetzung der unselbständigen Erwerbstätigkeit des Beschwerdeführers bestand; die Entschädigung des Goodwills erscheint deshalb entgegen der Ansicht des Beschwerdeführers durchaus als Gegenleistung für die als Arbeitnehmer zukünftig zu erbringende Tätigkeit. Hätte er diese nicht erbracht, wären die noch ausstehenden Earn Out-Zahlungen – auch bei Erreichen der Zielgrössen gemäss Purchase and Sale Agreement – gänzlich entfallen; der Gesamtkaufpreis wäre somit ohne seine Mitarbeit über den Verkaufszeitpunkt hinausgehend tiefer ausgefallen. Das im Kaufvertrag geregelte Kriterium der Erreichung der Zielwerte steht damit unter dem Vorbehalt, dass der Beschwerdeführer weiterhin für das Unternehmen tätig ist. Die Argumentation des Beschwerdeführers, wonach ein bereits im Verkaufszeitpunkt vorhanden gewesener Goodwill entschädigt werde und der Kaufpreis inkl. Earn Out-Zahlungen dem im Verkaufszeitpunkt tatsächlichen Unternehmenswert entspreche, erscheint vor diesem Hintergrund nicht zutreffend. Wenn dem so gewesen wäre, hätte der Beschwerdeführer die erwähnten vertraglichen Klauseln wohl kaum akzeptiert. Ebenso ist sein Wille, ohnehin noch länger weiterzuarbeiten, nicht überprüfbar und letztlich auch nicht massgebend; desgleichen die Unwahrscheinlichkeit, dass er und sein Partner nochmals bei null hätten anfangen müssen, wenn sie nicht im Mandatsverhältnis für die Käuferin bzw. ihre Tochtergesellschaften weitergearbeitet hätten.

E. 5.3.4

In Section 7 des Consulting Agreement wurden Geheimhaltungspflichten während der Vertragsdauer und zwei Jahre darüber hinaus sowie nicht erlaubte Tätigkeiten während der Vertragsdauer bzw. für mindestens vier Jahre hinaus geregelt. In Section 10(a) garantierte die Auftragnehmerin, dass ihrerseits keine anderen Verpflichtungen bestünden, die mit dem Auftrag unvereinbar seien oder diese verletzen könnten. Sie verpflichtete sich ferner, während der Vertragsdauer nicht ohne Zustimmung der Auftraggeberin einem Kunden eine B 2025/96, B 2025/97 19/26

Finanzplanung oder Anlageberatung zur Verfügung zu stellen. Die betreffenden (Konkurrenz-)Klauseln sind wie folgt zu würdigen:

E. 5.3.4.1

Der Beschwerdeführer macht demgegenüber geltend, bei der Regelung in Section 6(a) al. 3 des Consulting Agreement handle es sich um eine Konventionalstrafe aus dem Auftragsverhältnis für die Nichteinhaltung der Konkurrenzklauseln. Diesbezüglich kann ihm nicht gefolgt werden. Die Überschrift zur fraglichen Bestimmung in Section 6(a) lautet: Zahlungsverpflichtung nach Kündigung („Payment Obligations Following Termination“). Gemäss al. 3 ist die F. __, Inc., bzw. die C. __ AG (an diese wurden die Rechte und Pflichten

aus dem Consulting Agreement abgetreten; beides Tochterfirmen der Käuferin E.___ Holding, Inc.) nicht länger verpflichtet, dem Beschwerdeführer Earn Out-Zahlungen gemäss dem Purchase and Sale Agreement zu bezahlen, wenn die B.___ GmbH aus einem anderen als einem guten Grund oder die Käuferin aus Gründen nach Section 4(c)(iii) wegen Begehung von Betrug oder Unterschlagung durch die B.___ GmbH oder deren Angestellte zum Nachteil der Käuferin oder irgendwelcher ihrer Partner oder Kunden, Auftraggeber, Vertreter von solchen („the perpetration by the Consultant or any of its employees or agents of a fraud or embezzlement against or affecting the Company or any of its affiliates or any customer, client, agent thereof“) den Auftrag vor Vertragsablauf kündigt. Dieser Wortlaut deutet nicht auf eine Konventionalstrafe für die Nichteinhaltung einer Konkurrenzklausele hin. Die vorzeitige Beendigung des Vertrags bedeutet nicht ohne Weiteres, dass die B.___ GmbH bzw. der Beschwerdeführer danach eine gemäss Consulting Agreement nicht erlaubte Tätigkeit ausführt (sei dies konkurrenzierend, abwerbend oder herabmindernd). Vielmehr geht es um die Vertragsbeendigung durch die B.___ GmbH ohne Vorliegen eines anerkannten Grundes hierfür gemäss Section 4(d), namentlich um eine Vertragsverletzung durch die C.___ AG. Das Consulting Agreement enthält denn auch keine Bestimmungen, wonach es der Auftragnehmerin bzw. dem Beschwerdeführer für eine gewisse Zeit nach Vertragsbeendigung untersagt wäre, für einen anderen Auftraggeber tätig zu sein. Es ist lediglich geregelt, dass die B.___ GmbH während der Vertragsdauer und zwei Jahre darüber hinaus einer Geheimhaltungspflicht für vertrauliche Informationen der C.___ AG untersteht (Section 7 al. 4; ausgenommen gegenüber dem Beschwerdeführer) und dass bis zur Vertragsbeendigung bzw. für mindestens vier Jahre ab Vertragsschluss keine Geschäfte, Kunden oder Mitarbeiter der C.___ AG abgeworben werden dürfen (Section 7 al. 5). Der Beschwerdeführer hat diesen Bestimmungen im Joinder Agreement zugestimmt, wobei Kenntnis davon genommen wurde, dass er neben der Tätigkeit für die C.___ AG im Namen der B.___ GmbH weiterhin für die I.___ und für J.___ tätig sei (act. 3/5). Aus den zwei eingereichten Verträgen, welche die Käuferin im Zusammenhang mit anderen Firmenübernahmen abgeschlossen hat, geht zwar hervor, dass offenbar standardmässig Konkurrenzverbote, Abwerbungsverbote etc. vereinbart werden; eine Verknüpfung mit Ansprüchen aus Kaufverträgen, insbesondere mit B 2025/96, B 2025/97 20/26

Earn Out-Zahlungen, gibt es dort jedoch nicht; die dazugehörigen Kaufverträge liegen zudem nicht vor (act. 3/13.1 und 13.2). Der vom Beschwerdeführer angeführte Entscheid DB.2010.222/ST.2010.311 des Steuerrekursgerichts Zürich vom 29. Juni 2011, wo es um die Frage der Besteuerung einer für ein Konkurrenzverbot vereinbarten Konventionalstrafe ging, ist sodann nicht einschlägig, arbeitete der bereits 61-jährige Verkäufer doch dort nach dem Verkauf nicht weiter für das Unternehmen und lag keine gestaffelte Kaufpreiszahlung in Abhängigkeit von der Einhaltung des Konkurrenzverbots vor, womit die Absicherung des Konkurrenzverbots mittels Konventionalstrafe auch Sinn ergab.

E. 5.3.4.2

Sofern in der Bestimmung von Section 6(a) al. 3 eine Konventionalstrafe für die Nichterfüllung des Beratungsvertrags unabhängig vom Eintritt eines Schadens vereinbart worden ist, zeigt dies im Übrigen gerade den hohen Stellenwert der Weiterarbeit des Beschwerdeführers für die Käuferin auf. Hinzu kommt, dass in der unmittelbar folgenden Section 6(a) al. 4 geregelt wird, dass die C.___ AG in einem solchen Fall zusätzlich Schadenersatz (positives Interesse) sowie sämtliche vertraglichen Ansprüche von der B.___ GmbH geltend machen kann, was in der Tendenz ebenfalls gegen eine Konventionalstrafe und für die Abgeltung

der Fortsetzung der Tätigkeit spricht. Sodann erscheint die Festlegung der Höhe derselben auf die noch ausstehenden Earn Out-Zahlungen an den Beschwerdeführer, welche gemäss Purchase and Sale Agreement Bestandteil des Kaufpreises sind und – folgt man der Argumentation des Beschwerdeführers – in keinerlei Zusammenhang mit der Beratertätigkeit gemäss dem Consulting Agreement stehen, das für die Auftrags Erfüllung durch die B.___ GmbH zudem eine separate Entschädigung vorsieht, als aussergewöhnlich. Gleichzeitig trifft die Konventionalstrafe nicht die B.___ GmbH als Vertragspartei, sondern den Beschwerdeführer, der nicht (Primär)Schuldner der Beratungsleistung gemäss Consulting Agreement ist. Ferner läge bei Annahme einer Konventionalstrafe für die Verletzung einer Konkurrenzklausele der Schluss nahe, dass die Earn Out-Zahlungen in diesem Fall eine im Kaufpreis enthaltene, verdeckte Entschädigung für die Nichtausübung einer Tätigkeit darstellen, die gestützt auf Art. 37 StG und Art. 23 lit. c DBG ebenfalls steuerbar wäre (vgl. E. 4.4 hiervor).

E. 5.4

Zusammenfassend vermag der Beschwerdeführer den Nachweis, dass es sich bei den Earn Out-Zahlungen um einen steuerfreien Kapitalgewinn aus der Veräusserung der Aktien handelt, nicht zu erbringen. Aus den dem Aktienverkauf zugrundeliegenden vertraglichen Vereinbarungen geht hervor, dass der Beschwerdeführer nach dem Verkauf unverändert (über seine Anstellung für die B.___ GmbH) für die C.___ AG weiterarbeitete, der Kaufpreis eine Goodwill-Komponente beinhaltete, die mit der Weiterarbeit in Verbindung stand, und die Auszahlung der Earn Outs von der Weiterarbeit des Beschwerdeführers abhing. Hätte der Beschwerdeführer seine Tätigkeit für die C.___ AG (über seine Arbeitgeberin B.___ B 2025/96, B 2025/97 21/26

GmbH) vor Ablauf der fünf Jahre beendet, wäre der Anspruch auf die Earn Outs unabhängig vom Erreichen der Zielwerte, die ansonsten massgebend für die Auszahlung waren, erloschen. Es liegt ein sog. Holdback vor. Die eingangs genannten Kriterien für die Annahme von steuerbaren Einkünften in Bezug auf die vereinbarten Earn Out-Zahlungen aus Erwerbstätigkeit sind damit erfüllt. Die Earn Out-Zahlungen stellen, soweit tatsächlich vereinbahmt, vollumfänglich Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit dar. Dass die streitbetreffende Zahlung nicht durch die formelle Arbeitgeberin B.___ GmbH, sondern durch die F.___, Inc., erfolgt ist, ändert daran nichts, da auch Leistungen Dritter dem Arbeitseinkommen zuzurechnen sind, wenn sie dem Steuerpflichtigen im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis zufließen (BGer 2C_618/2014 und 2C_619/2014 vom 3. April 2015 E. 5.2), was vorliegend wie oben dargelegt, der Fall ist. Abgesehen davon ist es auch möglich, für mehrere Arbeitgeber tätig zu sein.

E. 6.1

Ferner macht der Beschwerdeführer für den Eventualfall geltend, er habe 37% des gesamten erhaltenen Kaufpreises (inkl. Earn Out-Zahlungen, abzüglich der Transaktionskosten), was USD 3'000'000 ausgemacht habe, am 3. Januar 2020 an D.___ bezahlt, wie sie es vertraglich am 12. Januar 2012 vereinbart hätten. Entsprechend sei anteilmässig ein Abzug von 37% zu machen.

E. 6.2

In einer Vereinbarung vom 12. Januar 2012 erklärte sich der Beschwerdeführer als damaliger Alleinaktionär der C.___ AG bereit, D.___ bei erfolgreichem Geschäftsgang an einem allfälligen künftigen Netto-Veräusserungserlös partizipieren zu lassen mit einem Anteil von

mindestens 30% und maximal 40% (act. 3/20). Nach dem Verkauf der Aktien erhielt D. __ gemäss der Vereinbarung vom 3. Januar 2020 einen Anteil des Nettoerlöses von rund 37%. Auf eine Offenlegung der Berechnung wurde verzichtet. Es wurde festgehalten, dass die Bezahlung des Kaufpreises erfolgt und sämtliche Aufwendungen abgeschlossen seien (act. 3/21). Diese Formulierung lässt darauf schliessen, dass die Earn Out-Zahlungen bei der Berechnung der USD 3'000'000 nicht berücksichtigt worden sind, da diese dazumal ja noch nicht ausbezahlt waren und noch nicht feststehen konnte, ob die Zielgrössen tatsächlich erreicht würden. Wäre im Auszahlungszeitpunkt sodann bekannt gewesen, dass auf den Earn Out-Zahlungen Steuern anfallen, wäre der Nettoerlös, auf den sich der Anteil von D. __ bezieht, entsprechend niedriger ausgefallen. Sofern D. __ aufgrund der nunmehr geschuldeten Einkommenssteuern zu viel erhalten haben sollte, erscheint eine entsprechende Rückforderung gegenüber D. __ deshalb nicht ausgeschlossen. Sodann entspricht der ausbezahlte Anteil von USD 3'000'000 unter Berücksichtigung der Beraterkosten von B 2025/96, B 2025/97 22/26

USD 470'033 sehr wohl einem Anteil von 37% des festen Kaufpreises von USD 8'670'000. Der Anspruch auf die Earn Out-Zahlungen gegenüber der E. __ Holding, Inc., aus dem Verkauf der Aktien steht zudem allein dem Beschwerdeführer zu und ist einzig von seiner Weiterarbeit abhängig. Anders als D. __ trug der Beschwerdeführer als Gründer und Alleinaktionär der C. __ AG das finanzielle Risiko und war vor dem Verkauf aus den Verträgen mit den Golfern mittelbar berechtigt. Mit den Earn Out-Zahlungen wurde das erwartungsgemässe Wachstum des Nettoerlöses aus diesen Verträgen entschädigt, das vom Zutun des Beschwerdeführers über den Verkaufszeitpunkt hinaus abhing. Das Einkommen ist ihm daher vollumfänglich zuzurechnen. Die Weiterleitung eines Teils davon an seinen Partner, der nicht sein Angestellter, sondern als Selbständigerwerbender im eigenen Namen und auf eigene Rechnung für die C. __ AG tätig war, stellt indessen Einkommensverwendung dar.

E. 7.1

Der Beschwerdeführer beantragt für den Fall der Besteuerung der Earn Out-Zahlungen als Einkommen den Abzug von Gewinnungskosten, namentlich der bei ihm angefallenen Transaktionskosten samt Indemnity Payment von USD 296'120.93 (63% der Gesamtkosten von USD 470'033.20).

E. 7.2

Nach Art. 39 Abs. 1 lit. c StG beziehungsweise Art. 26 Abs. 1 lit. c DBG können bei unselbständiger Erwerbstätigkeit als Berufskosten neben den Fahrkosten (lit. a) und den Mehrkosten für die Verpflegung (lit. b) die übrigen für die Ausübung des Berufes erforderlichen Kosten von den steuerbaren Einkünften abgerechnet werden. Die Regierung legt hierfür Pauschalansätze fest, dem Steuerpflichtigen steht jedoch der Nachweis höherer Kosten offen (vgl. Art. 39 Abs. 2 StG; Art. 26 Abs. 2 DBG). Unter dem Titel der übrigen Berufskosten können alle mit der Einkommenserzielung zusammenhängenden Kosten abgezogen werden, soweit sie durch die unselbständige Erwerbstätigkeit veranlasst sind. Im Einzelfall können daher Aufwendungen abzugsfähig sein, die nicht typischerweise mit der Berufsausübung verbunden sind (RICHNER/FREI/KAUFMANN/ROHNER, a.a.O., N 35 zu Art. 26 DBG). Das schweizerische Steuerrecht folgt grundsätzlich dem Periodizitätsprinzip. Berufskosten sind demnach nur abzugsfähig, wenn sie in der betreffenden Steuerperiode angefallen sind und ihnen entsprechendes unselbständiges Erwerbseinkommen in dieser Periode gegenübersteht

(RICHNER/FREI/KAUFMANN/ROHNER, a.a.O., N 10 zu Art. 26 DBG). Nach den Regeln der Beweislastverteilung (vgl. ZIGERLIG/OERTLI/HOFMANN, Das st. gallische Steuerrecht, 7. Aufl. 2014, VII. Teil/Rz. 23) obliegt den Steuerpflichtigen der Nachweis B 2025/96, B 2025/97 23/26

der notwendigen tatsächlichen Auslagen, welche an die Stelle des Pauschalabzugs treten und diesen grundsätzlich ausschliessen. Ist dieser Beweis nicht geleistet, ist zuungunsten der mit dem Beweis belasteten Person zu entscheiden (vgl. BGer 2C_795 und 2C_796/2015 vom 3. Mai 2016 E. 2.3 f. mit Hinweisen)

E. 7.3

Die fraglichen Ausgaben sind bis auf zwei Positionen im Jahr 2019 angefallen, weshalb ein Abzug derselben im Jahr 2020 bereits am Periodizitätsprinzip scheitert (act. 7/7.2.4.3). Eine Position der beiden im Jahr 2020 bezahlten Rechnungen betrifft sodann eine Steuerzahlung der C.___ AG über CHF 115'253, welche nicht als Gewinnungskosten im Zusammenhang mit der Erwerbstätigkeit des Beschwerdeführers gelten kann. Die andere Zahlung an die K.___ und Partner in der Höhe von € 21'055.22 entstand im Zusammenhang mit Beratungsleistungen beim Verkauf der C.___ AG. Der auf die Earn Out-Zahlungen (USD 2'500'000) entfallende Anteil beträgt im Verhältnis zum fixen Kaufpreis von USD 8'670'000 maximal 22 % davon; anzurechnen sind somit – zugunsten des Beschwerdeführers – USD 4'632 bzw. CHF 4'345.

E. 8

Nach Art. 16 Abs. 1 des Bundesgesetzes über die Alters- und Hinterlassenenversicherung (SR 831.10, AHVG) können Beiträge, die nicht innert fünf Jahren nach Ablauf des Kalenderjahres, für welches sie geschuldet sind, durch Erlass einer Verfügung geltend gemacht werden, nicht mehr eingefordert oder entrichtet werden. Diese Frist ist per Ende 2025 abgelaufen, weshalb keine Sozialversicherungsbeiträge mehr berücksichtigt werden können. Der Beschwerdeführer macht den Abzug von Sozialversicherungsleistungen vorliegend im Übrigen ohnehin nicht mehr geltend. Somit betragen die steuerbaren Einkünfte CHF 89'463. Die Beschwerden sind somit teilweise gutzuheissen und die Ziffern 1 und 2 des angefochtenen Entscheids der Vorinstanz vom 3. April 2025 sowie die Einsprache-Entscheidung des Beschwerdegegners vom 22. Juli 2024 sind aufzuheben. Insgesamt ist bei der Veranlagung der Kantons- und Gemeindesteuern 2020 sowie der direkten Bundessteuer 2020 zusätzliches steuerbares Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit im Umfang von CHF 89'463 anzurechnen. Das steuerbare Vermögen bleibt unverändert.

E. 9.1

Das lediglich geringfügige Obsiegen ist kostenmässig nicht zu berücksichtigen (R. VON RAP- PARD-HIRT, in: Rizvi/Schindler/Cavelti [Hrsg.], Gesetz über die Verwaltungsrechtspflege, B 2025/96, B 2025/97 24/26

Praxiskommentar, 2020, N 3 zu Art. 95 VRP). Die amtlichen Kosten sind somit dem Beschwerdeführer aufzuerlegen (Art. 95 Abs.1 VRP, Art. 144 Abs. 1 und 145 Abs. 2 DBG). Eine Entscheidgebühr von CHF 5'000 (Beschwerdeverfahren B 2025/96: CHF 2'750; Beschwerdeverfahren B 2025/97: CHF 2'250) ist angemessen (vgl. Art. 7 Ziff. 222 der Gerichtskostenverordnung, sGS 941.12, GKV). Die geleisteten Kostenvorschüsse von CHF 5'000 sind anzurechnen.

E. 9.2

Bei Gutheissung eines Rechtsmittels ist gleichzeitig von Amtes wegen über die amtlichen Kosten des vorinstanzlichen Verfahrens zu entscheiden. In der Regel erfolgt die entsprechende Kostenverlegung analog dem Rechtsmittelentscheid (R. HIRT, Die Regelung der Kosten nach st. gallischem Verwaltungsrechtspflegegesetz, 2004, S. 103). Folglich bleibt es bei der Kostenverteilung gemäss vorinstanzlichem Entscheid.

E. 9.3

Bei diesem Verfahrensausgang (mehrheitliches Unterliegen der Beschwerdeführer) besteht für das Beschwerdeverfahren vor Verwaltungsgericht kein Anspruch auf Entschädigung der ausseramtlichen Kosten (Art. 98 Abs. 1 in Verbindung mit Art. 98bis VRP), und auch für das vorinstanzliche Verfahren entfällt ein Entschädigungsanspruch. Demnach erkennt das Verwaltungsgericht auf dem Zirkulationsweg zu Recht: 1. Die Beschwerdeverfahren B 2025/96 und B 2025/97 werden vereinigt. 2.

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.