

- Dies ist nur die Druck-Version. Der original Newsletter wird per E-Mail verschickt-



Aktuell – Fachinformationen für Franchise-Unternehmen

2. Quartal 2012 / Ausgabe 2 / 20.Jahrgang

Guten Tag!

Die Entscheidung der Agentur für Arbeit -Ende 2011- bezüglich des Existenzgründerzuschusses ist viel und heiß diskutiert worden. Definitiv sorgte sie dafür, dass sämtlichen Unternehmen, die auch nur ansatzweise mit Franchise zu tun haben, nicht langweilig wurde. Ein massiver Rückgang der Gründerquoten wurde erwartet, alternative Finanzierungsmöglichkeiten erwogen, neue Wege der Franchise-Nehmersuche ausfindig gemacht und generell überlegt, wie das Franchising vor dem Untergang bewahrt werden kann. Ein halbes Jahr später lässt es sich nicht leugnen, dass die Zahlen sich verschlechtert haben, jedoch lange nicht in dem Ausmaß, der befürchtet wurde.

Ein Grund dafür, dass das Desaster ausblieb ist sicherlich, dass die Branche mal kurz wacherüttelt wurde und ähnlich dem Luftschnappen nach einem Eimer kalten Wassers über dem Kopf, hektisch diverse Strategien überdacht und ausgetretene Prozesse aktualisiert hat. Von diesem unverhofften Energieschub blieb auch die Franchise-Nehmersuche nicht verschont und so wurden einige Unternehmen recht erfinderisch. Lesen Sie hierzu unseren Beitrag von Herrn Jochen Blumenthal von der Eckhold Consultants GmbH, der sich mal in der Branche umgehört hat.

Da die Franchise-Nehmersuche auch für uns zum Tagesgeschäft gehört, haben wir die Entwicklung -schon aus dem Überlebensinstinkt heraus- natürlich intensiv beobachtet und unsere Abläufe entsprechend angepasst. Mittlerweile können wir erleichtert sagen, dass wir die jeweiligen, von unseren Mandanten angestrebten Gründungszahlen, weiterhin erreicht haben – völlig unbeeindruckt von den Eskapaden der Agentur für Arbeit.

In der Hoffnung, dass Ihnen diese Anpassung auch geglückt ist, wünschen wir Ihnen viel Vergnügen bei unserer neuen „Aktuell“-Ausgabe.

Ihr Franchiseteam der Consultants House GmbH
franchiseteam@consultants-house.de

Inhalt:

Seite 2: Neue Wege durch den Flaschenhals
(von Jochen Blumenthal, Eckhold Consultants GmbH)

Seite 4: Das elektronische Zeitalter im Steuerrecht
(von Burkhardt Hopf, HoTax Steuerberatungsgesellschaft mbH)

Seite 7: Neue Hürden bei der Entlastung von deutschen Abzugsteuern
(von Dr. René Schäfer, Dr. Dornbach & Partner GmbH)

Seite 11: Masterfranchise-Suche in Großbritannien
(von Brian Duckett, The Franchising Centre, York, GB)

.....



Neue Wege durch den Flaschenhals (von Jochen Blumenthal, Eckhold Consultants GmbH)

„Closed“ – so heißt es manchmal in Systemzentralen erfolgreicher Franchise-Geber. Gemeint ist damit, dass in einer bestimmten Region oder gar einem ganzen Land keine weiteren Franchise-Lizenzen mehr vergeben werden können. Jeder System-Gründer träumt wohl einmal davon, zahlreichen Interessenten in der Warteschlange diese bedauerliche Mitteilung zukommen zu lassen. Die Realität sieht jedoch anders aus.

Die erfolgreiche Suche nach Franchise-Partnern gehört zu den anspruchsvollsten Aufgaben einer System-Zentrale, denn hier treffen gleich mehrere komplexe Fragestellungen aufeinander, die langfristige Auswirkungen auf das System und auf den individuellen Partner haben. Der Arbeitsmarkt wird mehr und mehr vom Einfluss der abnehmenden Bevölkerung in Deutschland geprägt und verschärft den Wettbewerb um qualifiziertes Personal. Um die Gründungswilligen dieser Gruppe bemühen sich gleichzeitig immer mehr Franchise-Systeme. Als Franchise-Geber kann man dann in Versuchung kommen, qualitative Abstriche bei der Auswahl vorzunehmen und Partner zuzulassen, die man unter anderen Umständen nicht ins System aufgenommen hätte. Dies gefährdet langfristig den Frieden im System, denn die Kriterien für Franchise-Partner, die passen und solche, die es nicht tun, wurden zumeist nicht ohne Grund aufgestellt.

Jede System-Zentrale ist gefordert, erfolgreiche Strategien der Franchisenehmer-Gewinnung zu finden. Altbewährtes wie die Präsenz in den Franchise-Online-Portalen gehört dabei zum Standardrepertoire. Doch auch neue Ansätze bergen regelmäßig Potential zur Optimierung der Franchise-Partner-Suche und können nach einer Testphase in den Methoden-Mix aufgenommen werden.

Martin Petzsche, Leiter des Franchise-Studiengangs an der Wilhelm-Knapp-Schule und regelmäßiger Gast in verschiedenen Systemzentralen, sieht neue Alternativen zur Partnergewinnung: „Immer mehr Systeme verfolgen den Member-to-member-Ansatz. Sie verstehen darunter die Gewinnung neuer Franchise-Nehmer entweder über bereits bestehende Partner oder sogar aus dem Kundenkreis. Voraussetzung dafür ist, dass das Geschäftsmodell oder die vertriebenen Produkte und Dienstleistungen so überzeugen, dass Menschen aus dem Netzwerk des Partners oder unternehmerisch denkende Kunden auf den erfolgreichen Zug aufspringen möchten.“ Sicherlich ein interessanter Ansatz, der für viele Systeme durchaus praktikierbar wäre.

Gute Erfahrungen im Web 2.0 macht Sören Dannenberg, Geschäftsführer bei global office. Sein Erfolgsrezept liegt in der direkten Ansprache der Zielgruppe in sozialen Online-Netzwerken, die dafür teilweise sehr ausgereifte Werkzeuge zur Verfügung stellen: „Wir sprechen unsere spezielle Zielgruppe direkt in bestimmten Foren an und wachsen damit überdurchschnittlich.“

Wenn man in der virtuellen Welt Ergebnisse erzeugen möchte, ist es mit einigen Google-Anzeigen alleine nicht getan. Regelmäßige Pressemitteilungen, moderne Rekrutierungswebseiten und aktive Präsenz in mehreren Web 2.0 Plattformen stellen nur einige Formen der Online-Partner-Suche dar.

Dass es auf die richtige Mischung ankommt, ist auch das Credo von Franchisestrategieberaterin Mag. Waltraud Marius (SYNCON): „Eine einzelne Maßnahme genügt nicht. Nur durch die Kombination verschiedener Werkzeuge in einem Rekrutierungsmix lässt sich nachhaltig Erfolg erzeugen. Dieser Mix muss vor allem auf die Zielgruppe der Franchise-Partner ausgerichtet sein. Und da sehe ich bei vielen Systemen Defizite. Oftmals liegt keine klare Zielgruppendefinition vor.“ Einige Mandanten von Waltraud Martius setzen im Laufe des Rekrutierungsprozesses bewusst auf partnerschaftliche Kommunikation. Mit einem persönlichen Vorwort des Franchise-Gebers versehen, versenden sie das Buch „Fairplay Franchising“ (Waltraud Martius, Gabler Verlag) an Franchise-Interessenten.

Rechtsanwalt Marco Hero, der eine Vielzahl von Franchise-Gebnern aus Deutschland und den USA begleitet, unterstützt auch aus rechtlicher Sicht den Einsatz elektronischer Medien: „Franchise-Systemen wird immer wieder vorvertragliche Falschaufklärung vorgeworfen, oft Jahre nach Vertragsschluss. System-Zentralen sind dann gezwungen, den damaligen Aufklärungsprozess lückenlos nach zu weisen, um Schadensersatzansprüche ab zu wenden. Durch die Speicher- und Rückverfolgungsmöglichkeiten elektronischer Medien ist dies heute wesentlich einfacher, sicherer und zugleich günstiger für Systeme als die Verwaltung von Papier.“ Hero bestätigt weiter, dass sich dieser Trend international bereits durchgesetzt hat: „In den USA ist die vorvertragliche Aufklärung in elektronischer Form bereits gesetzlich geregelt.“

Es mag viele Wege geben, zu den ersten „Leads“ zu kommen. Entscheidend für den nachhaltigen Erfolg sind aber weitere Faktoren. Ein strukturiertes Kennenlernen, durch mehrere gemeinsame Gespräche und einen „Discovery-Day“ in der Zentrale oder bei einem Partner, führt zu einer informierten Entscheidung beider Seiten für oder gegen ein Franchise-Angebot.

Nicht zuletzt spielen sowohl ein verständlicher, in Rechten und Pflichten ausgeglichener Franchise-Vertrag als auch die Begleitung des zukünftigen Partners während der Gründung eine entscheidende Rolle für die Rekrutierung.

Jochen Blumenthal, Eckhold Consultants GmbH

Tel.: 0 21 56 / 4 91 91 -10

Fax: 0 21 56 / 4 91 91-20

Mail: jochen.blumenthal@eckhold-consultants.de



Das elektronische Zeitalter im Steuerrecht

(von Burkhardt Hopf, HoTax Steuerberatungsgesellschaft mbH)

Inhalt:

1. Elektronische Bilanz; Status Quo
2. Elektronische Übermittlung von Erklärungen
3. Elektronische Rechnungen

1. Elektronische Bilanz; Status Quo

Die E-Bilanz wird, nach Ablauf der Projektphase und sowohl umfangreichen als auch erfolgreichen Konsultationen zwischen der Bundesregierung und den Nutzern, wie geplant kommen und soll spätestens bis 2013 komplett elektronisch erfolgen. Die Wirtschaftsteilnehmer können auf bereits getätigte Investitionen vertrauen. Papierbasierte Verfahrensabläufe gehören dann endgültig der Vergangenheit an. Gemäß Bundesministerium der Finanzen soll die E-Bilanz mittelstandsfreundlich umgesetzt werden und leistet einen wesentlichen Beitrag zur Entbürokratisierung. Auf kleine und mittlere Unternehmen soll im Rahmen von Vereinfachungen Rücksicht genommen werden.

Die elektronische Übermittlung von E-Bilanzen wird in den allermeisten Fällen erst für Wirtschaftsjahre **ab 2013 verpflichtend**, also - zusammen mit den elektronischen Steuererklärungen - **frühestens im Jahr 2014**. Für das Wirtschaftsjahr 2012 oder 2012/2013 steht es den Unternehmen frei, die Bilanz noch auf Papier abzugeben oder bereits elektronisch. Der Vorteil dieser Regelung ist, dass getestet werden kann, ob alles funktioniert. Viele Unternehmen, steuerberatende Berufe und Softwarehäuser arbeiten bereits mit Hochdruck an der Einführung der E-Bilanz. Für alle gilt: Sie können es schaffen, denn noch ist Zeit und die versprochenen Erleichterungen bleiben auf Dauer erhalten.

Die gefundene Regelung ist Ergebnis eines zusammen mit den Kammern, Verbänden und Unternehmen nach einer Pilotphase erarbeiteten Kompromisses, der den Belangen aller Beteiligten angemessen Rechnung trägt. Im Laufe der Zeit wird die Umstellung Vereinfachungen und Effizienzgewinne bringen. Unzweifelhaft ist auch, dass eine differenzierte Datenübermittlung dazu beiträgt, dass Rückfragen durch die Finanzämter bei den Unternehmen abnehmen werden und eine

endgültige Steuerfestsetzung schneller möglich wird. Der amtliche Datensatz der E-Bilanz wird kontinuierlich evaluiert. Ziel ist, die E-Bilanz den praktischen Anforderungen kontinuierlich anzupassen. In diesen Prozess werden – wie bisher auch - interessierte Vertreter der Kammern, Verbände und Unternehmen eingebunden. Jeder muss nur das ausfüllen, was ihn tatsächlich betrifft ("Mussfelder"). Es sind zudem Möglichkeiten geschaffen worden, damit das Buchführungswesen der Unternehmen bleiben kann wie es ist und auch eine dynamische Anpassung bei zukünftigen Rechtsänderungen möglich ist ("Auffangpositionen"). Und: insbesondere kleine und mittlere Unternehmen können Unterstützung zum Einstieg erhalten ("Mittelständische Unternehmen").

Im Einzelnen:

Mussfelder:

Sofern sich ein Mussfeld nicht mit Werten füllen lässt, z. B. weil aufgrund der Rechtsform des Unternehmens kein dem Mussfeld entsprechendes Buchungskonto geführt wird oder weil sich die benötigte Information aus der ordnungsmäßigen individuellen Buchführung nicht ableiten lässt, ist zur erfolgreichen Übermittlung des Datensatzes die entsprechende Position "leer" (technisch mit NIL für „Not in List“) zu übermitteln. Auch hierdurch wird es vor allem kleineren und mittleren bilanzierenden Unternehmen möglich sein, ohne erhöhten Anpassungsaufwand die E-Bilanz zu übermitteln.

Auffangpositionen:

Von besonderer Bedeutung für die E-Bilanz sind die Auffangpositionen, die dann genutzt werden können, wenn für einen bestimmten Sachverhalt eine durch Mussfelder vorgegebene Differenzierung nicht aus der Buchführung abgeleitet werden kann. Sie sind Ergebnis des intensiven Abstimmungsprozess mit den Kammern, Verbänden und Unternehmen. Sie erleichtern die elektronische Übermittlung und verhindern den Eingriff in das Buchführungswesen der Unternehmen. Es wird dauerhaft Auffangpositionen geben, denn sie werden benötigt, um der gegebenen Rechtssituation gerecht zu werden. Eine Streichung von diesen besonderen Positionen zu einem bestimmten Stichtag war und ist nicht beabsichtigt.

Mittelständische Unternehmen:

Insbesondere kleine und mittlere, bilanzierende Unternehmen erhalten von der Steuerverwaltung auch insofern eine Unterstützung, als für sie spezielle Informationen zur Verfügung gehalten werden, die ihnen den Einstieg in die E-Bilanz erleichtern sollen. Außerdem wird auf der Webseite von ELSTER eine kleine Datenbank mit am Markt verfügbarer Steuersoftware mit ELSTER-Schnittstelle vorgehalten

2. Elektronische Übermittlung von Erklärungen

Ab 2011 müssen auch Umsatzsteuererklärungen elektronisch an die Finanzverwaltung versendet werden. Die neue Übermittlungspflicht geht aus dem Jahressteuergesetz 2010 hervor und reiht sich in eine Vielzahl anderer Übermittlungspflichten ein. Auch für andere Steuererklärungen gehört die Papierform bald der Vergangenheit an.

Mit dem Jahressteuergesetz 2010 hat der Gesetzgeber die Pflicht zur elektronischen Übermittlung der Umsatzsteuererklärung in das UStG aufgenommen (§ 18 Abs. 3 UStG n. F.). Diese Verpflichtung gilt erstmals für Besteuerungszeiträume, die nach dem 31.12.2010 enden (regelmäßig Veranlagungszeitraum 2011).

Im Zuge dessen hat das Bundesministerium für Finanzen den Umsatzsteuer-Anwendungserlass (UStAE) überarbeitet und neben einigen redaktionellen Änderungen insbesondere folgende Ergänzungen vorgenommen:

Härtefallregelung:

Um eine unbillige Härte zu vermeiden, ist die Einreichung in Papierform in Ausnahmefällen möglich (sog. Härtefallregelung). In Abschnitt 18.1 Abs. 2 UStAE wird eine solch unbillige Härte nun auch angenommen, wenn der Unternehmer seine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit im Kalenderjahr eingestellt hat (§ 16 Abs. 3 UStG) oder das Finanzamt einen kürzeren Besteuerungszeitraum als das Kalenderjahr bestimmt hat, weil der Eingang der Steuer gefährdet erscheint oder der Unternehmer damit einverstanden ist (§ 16 Abs. 4 UStG).

Unterschrift:

Wird eine Umsatzsteuererklärung wegen einer Härtefallregelung auf Papier eingereicht, fordert Abschnitt 18.1 Abs. 3 UStAE die eigenhändige Unterschrift des Unternehmers. Dieser Aspekt ist bereits in § 18 Abs. 3 S. 3 UStG aufgenommen worden.

Ausblick:

Ab dem Veranlagungszeitraum 2011 sind auch Gewerbe- und Körperschaftsteuererklärungen elektronisch an die Finanzbehörden zu übermitteln (§ 14a i. V. m. § 36 Abs. 9b GewStG bzw. § 31 Abs. 1a i. V. m. § 34 Abs. 13a KStG).

Steuerpflichtige mit Gewinneinkünften müssen sich ab dem Veranlagungszeitraum 2011 zudem in vielen Fällen auf die elektronische Übermittlung ihrer Einkommensteuererklärung einstellen (§ 25 Abs. 4 i. V. m. § 52 Abs. 39 EStG). Auch die Anlage Einnahme-Überschuss-Rechnung (EÜR) muss ab 2011 auf dem elektronischem Weg eingereicht werden (§ 60 Abs. 4 i. V. m. § 84 Abs. 3d EStDV).

Elektronische Übermittlung von Steuererklärungen/ Steueranmeldungen im Überblick	über ElsterFormular	über ElsterOnline	Authentifizierung zwingend notwendig	Pflicht zur elektronischen Abgabe (VZ)
Einkommensteuererklärung	x			ab 2011**
Umsatzsteuer-Voranmeldungen	x	x		ab 2005
Umsatzsteuerjahreserklärung	x			ab 2011
Gewerbsteuererklärung	x*			ab 2011

Lohnsteuer-Anmeldungen	x	x		ab 2005
Lohnsteuerbescheinigung	x	x	x	ab 2005
Anlage EÜR	x			ab 2011
Antrag auf Dauerfristverl./Anm. der Sonder-VZ.	x	x		ab 2011
Kapitalertragsteuer-Anmeldung nach dem EStG		x	x	ab 2009
Körperschaftsteuererklärung				ab 2011
*) Übermittlung VZ 2010 ab Mitte Februar möglich				
**) nur bei Gewinneinkünften				

3. Elektronische Rechnungen:

Auch bei elektronischen Rechnungen muss darauf geachtet, diese zehn Jahre lang aufzubewahren. Es gelten die gleichen Regeln wie bei Papierrechnungen. Dazu gehört u.a., dass bei elektronischen Rechnungen Herkunft, Unversehrtheit des Inhalts und Lesbarkeit gewährleistet werden müssen. Zusätzlich müssen elektronisch übersandte Rechnungen in diesen zehn Jahren auch elektronisch abrufbar sein; ein Papierausdruck als Nachweis genügt im Zweifel nicht.

Burkhardt Hopf, HoTax Steuerberatungsgesellschaft mbH

Tel.: 0 21 56 / 4 91 91-91

Fax: 0 21 56 / 4 91 91-90

Mail: hopf@hotax.de



Neue Hürden bei der Entlastung von deutschen Abzugsteuern (von Dr. René Schäfer, Dr. Dornbach & Partner GmbH)

Franchising ist im Bereich des Internationalen Steuerrechts mit interessanten und teilweise recht komplexen Fragestellungen verknüpft. Hierzu gehören beispielsweise das Thema „Markenfranchise im Konzern“ oder umsatzsteuerliche Fragestellungen. In der jüngsten Vergangenheit sind die deutschen Abzugsteuern, welche bei Lizenzzahlungen an im Ausland ansässige Franchisegeber relevant sind, in den Fokus gerückt. Aus europarechtlichen Gründen hat der Gesetzgeber die deutsche Anti-Treaty/Anti-Directive-Shopping-Vorschrift in § 50d Abs. 3 EStG. geändert. Die Entlastung von deutschen Abzugsteuern ist nun mit Problemen verbunden, die nicht ohne Weiteres gemeistert werden können. Der nachstehende Beitrag gibt einen Überblick über die grundlegenden Vorschriften im Bereich der deutschen Abzugsteuern und stellt die jüngsten Änderungen dar.

Steuerabzug nach § 50a EStG

Im Rahmen des grenzüberschreitenden Direktfranchising stellt sich die Frage, inwiefern und inwieweit Lizenzgebühren, die der Franchisenehmer an den Franchisegeber zahlt, den deutschen Ertragsteuern unterliegen. Betrachtet wird der Fall einer im Ausland ansässigen Kapitalgesellschaft (Sitz und Geschäftsleitung im Ausland) ohne deutsche Betriebsstätte. Sofern diese als Franchisegeber auftritt und Lizenzzahlungen eines in Deutschland ansässigen Franchisenehmers erhält, unterliegen diese der beschränkten deutschen Körperschaftsteuerpflicht (§ 49 Abs. 1 Nr. 2 Buchst. f) Doppelbuchst. aa) EStG, § 2 Nr.1 EStG). Der Steuersatz beträgt 15% bezogen auf die (Brutto-)Lizenzzahlungen (§ 50a Abs.2 Satz 1 EStG). Durch den Steuerabzug ist die Körperschaftsteuer abgegolten, d.h., eine Veranlagung der im Ausland ansässigen Kapitalgesellschaft in Deutschland unterbleibt.

Steuerschuldner ist der Franchisegeber, weil dieser beschränkt steuerpflichtige Einkünfte erzielt (Vergütungsgläubiger). Abzugsverpflichtet ist der Franchisenehmer, von dem die Lizenzzahlungen stammen (Vergütungsschuldner). Er muss den Steuerabzug für Rechnung des beschränkt steuerpflichtigen Steuerschuldners vornehmen und an das für ihn – den Franchisenehmer – zuständige Finanzamt – künftig das Bundeszentralamt für Steuern – abführen. Anmeldung und Abführung der Steuerabzugsbeträge muss mindestens bis zum 10. des dem Kalendervierteljahres der Vornahme der Lizenzzahlung folgenden Monats erfolgen. Beispielsweise ist die Deadline für eine Lizenzzahlung im Februar der 10. April. Wenn der Franchisenehmer die Abzugsteuer nicht oder nicht vollständig einbehält oder abführt, haftet er unmittelbar (§ 50a Abs. 5 Satz 4 EStG).

Beschränkung durch DBA oder Zins- und Lizenzrichtlinie

In den meisten Fällen kann der deutsche Steueranspruch, der sich aus den Vorschriften zur beschränkten Steuerpflicht ergibt, grundsätzlich nicht ausgeübt werden. Einerseits sehen zahlreiche Doppelbesteuerungsabkommen vor, dass das ausschließliche Besteuerungsrecht für Lizenzzahlungen im Ansässigkeitsstaat des Empfängers der Lizenzzahlung – im Ansässigkeitsstaat des Franchisegebers – liegt. Dies gilt beispielsweise für die Doppelbesteuerungsabkommen mit Großbritannien, Frankreich und den USA. Oftmals wird in den Abkommen aber auch ein beschränktes deutsches Besteuerungsrecht geregelt, d.h., der in § 50a EStG vorgesehene Satz von 15% wird auf einen darunter liegenden Satz begrenzt. Nur wenn abkommensrechtlich ein Satz von mindestens 15% geregelt wird, kann der deutsche Besteuerungsanspruch vollumfänglich ausgeübt werden. Dies gilt natürlich auch für den Fall eines Franchisegebers, der in einem Land ansässig ist, mit dem derzeit kein gültiges Doppelbesteuerungsabkommen besteht: Beispielsweise wurde das Abkommen mit Brasilien vor einigen Jahren gekündigt.

Andererseits wurde in § 50g EStG die europäische Zins- und Lizenzrichtlinie in nationales Recht umgesetzt. Demnach werden insbesondere Lizenzzahlungen zwischen bestimmten verbundenen Unternehmen, die innerhalb der Europäischen Union ansässig sind, von Ertragsteuern und somit auch von der Erhebung einer Quellensteuer befreit. Dies betrifft auch die deutsche Abzugsteuer nach § 50a EStG. Sofern also ein Doppelbesteuerungsabkommen mit einem anderen Mitgliedstaat der

europäischen Union noch eine (abkommensrechtlich beschränkte) Quellenbesteuerung von aus Deutschland stammenden Lizenzzahlungen zulässt, kann gegebenenfalls die Vorschrift in § 50g EStG das Erheben der deutschen Abzugsteuern verhindern. Der Kreis der hier betrachteten verbundenen Unternehmen ist allerdings auf Mutter- und Tochtergesellschaften bzw. auf Schwestergesellschaften beschränkt. Zahlungen zwischen Großmutter- und Enkelgesellschaft oder zwischen Enkelgesellschaften sind beispielsweise nicht erfasst.

Freistellungsbescheinigung und Freistellungsbescheid

Doch selbst wenn aufgrund der vorstehend beschriebenen Vorschriften ein deutsches Besteuerungsrecht nicht oder nur beschränkt ausgeübt werden darf, schreibt § 50d Abs.1 EStG vor, dass ungeachtet dieser Vorschriften zunächst der unbeschränkte deutsche Abzugsteuersatz in Höhe von 15% zur Anwendung kommen muss. Der Franchisenehmer ist also auch bei bestehendem Doppelbesteuerungsabkommen und bei Zahlungen zwischen verbundenen Unternehmen innerhalb der Europäischen Union verpflichtet, 15% der Lizenzzahlung einzubehalten. Von dem Steuerabzug darf er grundsätzlich nur absehen, wenn ihm eine vom Bundeszentralamt für Steuern ausgestellte Freistellungsbescheinigung vorliegt (§ 50d Abs.2 EStG). Diese ist vom Franchisegeber nach amtlich vorgeschriebenem Vordruck zu beantragen und gilt für einen Zeitraum von mindestens einem Jahr bis zu maximal drei Jahren. Auf dem Antrag muss die Ansässigkeit des Franchisegebers durch eine Bestätigung der für ihn zuständigen ausländischen Steuerbehörde nachgewiesen werden. Ein solcher Antrag wird im Regelfall innerhalb eines Zeitraums von drei bis fünf Monaten bearbeitet. Dies sollte bei anstehenden Lizenzzahlungen berücksichtigt werden, um Liquiditätsnachteile und zusätzlichen Arbeitsaufwand für die Anmeldung der Lizenzzahlungen im Rahmen des Abzugsverfahrens zu vermeiden.

Sofern keine Freistellungsbescheinigung im Moment der Lizenzzahlung vorliegt, kann der Franchisegeber in Anschluss an die Lizenzzahlung und Einbehaltung der deutschen Abzugsteuer nach amtlich vorgeschriebenem Vordruck eine Steuererstattung beim Bundeszentralamt für Steuern beantragen (§ 50d Abs.1 EStG). Eine Auszahlung erfolgt, sobald ein entsprechender Freistellungsbescheid vorliegt. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass ein Erstattungsantrag nicht zeitlich unbeschränkt gestellt werden kann. Die Frist endet vier Jahren nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem die Lizenzgebühr gezahlt wurde.

Anti-Treaty/Anti-Directive-Shopping-Vorschrift

Eine Befreiung, Erstattung oder Ermäßigung von der deutschen Abzugsteuer nach § 50a EStG erfolgt nicht in jedem Fall. § 50d Abs. 3 EStG enthält eine Regelung, die Fälle erfassen soll, in denen ein Abkommen oder die EU-Zins- und Lizenzrichtlinie bzw. deren Umsetzung in nationales Recht missbräuchlich in Anspruch genommen wird. Dies betrifft insbesondere die Fälle, in denen eine im Ausland ansässige Kapitalgesellschaft zwar in den Anwendungsbereich eines Doppelbesteuerungsabkommens oder des § 50g EStG (EU-Zins- und Lizenzrichtlinie) fällt, die dahinter stehenden Gesellschafter die entsprechende Befreiung, Erstattung oder Ermäßigung nicht in

Anspruch nehmen könnten, wenn sie die Lizenzgebühren unmittelbar erzielen. Die betreffende Kapitalgesellschaft wurde also bewusst zwischengeschaltet, um die Vorteile des Abkommens oder der Richtlinie in Anspruch nehmen zu können („Treaty-Shopping“ bzw. „Directive-Shopping“). Hinzukommen muss, dass diese Kapitalgesellschaft substanzschwach ist.

Nachdem ein Antrag auf Freistellung von der oder auf Erstattung der deutschen Abzugsteuer beim Bundeszentralamt für Steuern eingegangen ist, wird regelmäßig ein Fragebogen verschickt. Dieser muss vom Antragsteller ausgefüllt werden. Ausgehend von dem Fragebogen wird geprüft, ob ein Fall des Treaty- oder Directive-Shopping vorliegt. Der Fragebogen des Bundeszentralamts für Steuern wurde gerade aktualisiert. Hintergrund ist eine Änderung des § 50d Abs. 3 EStG durch das Beitreibungsrichtlinie-Umsetzungsgesetz vom 07.12.2011. Hiermit reagierte der deutsche Gesetzgeber auf ein Vertragsverletzungsverfahren der EU-Kommission, wonach die Entlastung von der deutschen Abzugsteuer in bestimmten Fällen pauschal versagt wurde.

Die Neuregelung des § 50d Abs. 3 EStG erweist sich als sehr schwierig in der Anwendung. Auch ein hierzu ergangenes BMF-Schreiben vom 24.01.2012, welches ungewöhnlich schnell nach dem Inkrafttreten der geänderten gesetzlichen Vorschrift veröffentlicht wurde, ist komplex und schwer verständlich. Dies zeigt sich insbesondere an dem ausführlichen Beispiel, welches in dem Schreiben enthalten ist.

Nach der überarbeiteten Vorschrift – und dem BMF-Schreiben – wird zunächst geprüft, ob den Gesellschaftern der ausländischen Gesellschaft die Steuerentlastung nach dem Doppelbesteuerungsabkommen oder nach § 50g EStG auch dann zustünde, wenn sie die Einkünfte (Lizenzgebühren) unmittelbar erzielen (persönliche Entlastungsberechtigung). Ist dies nicht der Fall, wird geprüft, ob eine sachliche Entlastungsberechtigung vorliegt. Eine solche ist gegeben, soweit die von der ausländischen Gesellschaft im betreffenden Wirtschaftsjahr erzielten Bruttoerträge aus eigener Wirtschaftstätigkeit stammen oder soweit in Bezug auf die Bruttoerträge für die Einschaltung der ausländischen Gesellschaft wirtschaftliche oder sonst beachtliche Gründe vorliegen und die ausländische Gesellschaft mit einem für ihren Geschäftszweck angemessen eingerichteten Geschäftsbetrieb am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr teilnimmt. Eine sachliche Entlastungsberechtigung ist außerdem in bestimmten Fällen einer ausländischen börsennotierten Gesellschaft gegeben oder wenn für die ausländische Gesellschaft die Vorschriften des Investmentsteuergesetzes gelten.

Mit dem überarbeiteten Fragebogen wird geprüft, ob die persönlichen bzw. die sachlichen Entlastungsberechtigungen vorliegen. Der Antragsteller muss auf mehreren Seiten Fragen beantworten und außerdem zahlreiche Unterlagen vorlegen. Hierzu gehören Handelsregisterauszug, Organigramm mit den prozentualen Beteiligungsverhältnissen sowie Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung des betreffenden Wirtschaftsjahrs. Weiterhin sind u.a. die Bruttoerträge der ausländischen Gesellschaft nach Einkunftsquellen aufzuschlüsseln und zu erläutern, gegebenenfalls sind Mietverträge vorzulegen, um die Existenz eines eigenen Geschäftsbetriebs nachzuweisen und außerdem sind Angaben zu der Höhe der Geschäftsführergehälter zu machen.

Die vorstehenden Ausführungen verdeutlichen, dass der Antragsteller auf zahlreiche praktische Schwierigkeiten stößt. Auch der Umstand, dass den Unterlagen eine Übersetzung in die deutsche Sprache beizufügen sein soll, macht den Vorgang nicht einfacher. Die Zukunft wird zeigen, wie das Bundeszentralamt für Steuern mit der Neuregelung des § 50d Abs. 3 EStG tatsächlich umgeht. Es ist sehr wahrscheinlich, dass der aktuelle Fragebogen nochmals überarbeitet werden wird. Es bleibt zu hoffen, dass die praktischen Hürden für eine Entlastung nicht noch höher gesetzt werden.“

Dr. René Schäfer, Dr. Dornbach & Partner GmbH

Tel: 06 81 / 8 91 97-14

Fax: 06 81 / 8 91 97-17

Mail: rschaefer@dornbach.de



Masterfranchise-Suche in Großbritannien:

Bekannter Weise ist es schwer, auf einem ausländischen Markt Fuß zu fassen! Wer kennt schon alle äußeren Umstände, rechtlichen Hintergründe, landesspezifischen Besonderheiten und nicht zuletzt die Mentalität der Menschen in einem fremden Land? Großbritannien mag nicht so weit entfernt sein und sich auch von der Exotik her für unsere Verhältnisse noch in Grenzen halten, aber dennoch gibt es für ein deutsches Franchise-System viele Stolpersteine auf dem Weg zu einem erfolgreichen Platz auf dem dortigen Markt. Daher liegt es nahe, sich einen Kontakt vor Ort zu suchen, der sich mit all den oben genannten Stolpersteinen auskennt. Und hier kommt The Franchising Centre aus York, mitten in Großbritannien, ins Spiel. Aufgrund von langjähriger Zusammenarbeit haben wir den Vorsitzenden der Gesellschaft um eine kurze Vorstellung des Programms zur Suche eines Masterfranchise-Nehmers in Großbritannien gebeten, die Sie im Folgenden lesen können:

UK Master Franchise Recruitment Programme (von Brian Duckett, The Franchising Centre, York, GB)

The Master Franchise Recruitment Programme operated by The International Franchising Centre is for franchisors who wish to appoint master franchisees in UK and want someone to manage the whole process for them. It is designed to remove all of the work and distractions involved in the international development process, so that you can concentrate on the day to day management of your business and still meet your expansion goals.

Put simply, we just need to know:

- Details of your master franchise offering
- The profile of your ideal master franchisee

Then, as a part of our all-inclusive outsourced management service we will:

- Produce a marketing plan
- Design and produce any marketing materials required
- Implement the marketing plan
- Plug you in to our exclusive enquiry handling process
- Handle all enquiries
- Deal with all information requests
- Pre-qualify enquiries against your franchisee profile criteria
- Arrange discovery day meetings with you
- Advise you on negotiating the final deal
- Assist you in progressing a deal through to a successful conclusion

Documentaton:

If at any point during the process you require any of the marketing, legal or operational documentation associated with international franchising to be produced, we can of course do this for you.

Don't let your need to expand your business into international markets become a troublesome distraction. Put our knowledge, resources and international contacts to work for you by using this all-inclusive programme

Brian Duckett, The Franchising Centre (UK)

Tel.: +44 (0) 19 04 56 15 98

Mail: info@theinternationalfranchisingcentre.com

Web: www.thefranchisingcentre.com

Consultants House Newsletter Aktuell wird unterstützt von:



Herausgeber:
Consultants House GmbH

Gut Groß-Lind
Kehner Weg 144
D-47918 Tönisvorst

Fon: +49 (0) 21 56 - 4 91 91 - 0
Fax: +49 (0) 21 56 - 4 91 91 - 60
Mail: franchiseteam@consultants-house.de