

Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Outsourcing
Interimsservice
Rechtsberatung
Unternehmensberatung



www.coffra.de

Editorial

Frankreich versucht die Kaufkraft zu stärken



Lieber Leser,

der Konsum der französischen Haushalte ist auch im Januar 2008 gefallen. Die derzeitigen unsicheren wirtschaftlichen Perspektiven, die äußerst hohe Inflationsrate und eine gleichzeitige starke Zurückhaltung bei Lohnerhöhungen sind nur einige Gründe hierfür. Die Ankurbelung der Kaufkraft soll durch ein Anfang Februar 2008 hierzu erlassenes Gesetz – wir berichten hierüber ausführlich in der vorliegenden Ausgabe – erfolgen.

Ob die aus der unglücklichen 35-Stunden-Wochen-Regelung stammenden zusätzlichen Urlaubstage („RTT“), die pro Unternehmen teilweise mehr als zehn Tage ausmachen, in Mehrgehalt umgesetzt werden können, dürfte von Firma zu Firma sehr unterschiedlich sein. Darüber hinaus ist der finanzielle Anreiz für die Unternehmen für die Periode 2008 und 2009 äußerst gering, wobei die Durchführung sicherlich auch nicht einfach sein wird.

Auch die andere Maßnahme – die vorzeitige Auszahlung der Gewinnbeteiligung muss kritisch bewertet werden. Bereits

in 2005 brachte ein identischer Vorgang nur einen moderaten Erfolg.

Die Verbesserung der Kaufkraft kann nur als mittel- bzw. langfristiges Ziel angesehen werden. Hierzu bedarf es noch vieler Reformen. Für kurzfristige Steuererleichterungen ist kein Geld mehr vorhanden, nachdem der Staatshaushalt durch übereilte Maßnahmen im Herbst 2007 stark in Mitleidenschaft geriet.

Das wiederum hohe französische Handelsdefizit, für das es viele Erklärungen gibt, zeigt aber u.a. ein wichtiges Strukturproblem des Landes: die Großkonzerne wachsen weiter, dabei aber insbesondere im Ausland, und der Mittelstand ist weiterhin viel zu schwach.

Wir dürfen Ihnen nunmehr viel Spaß bei der Lektüre und einige neuere Erkenntnisse für Ihre Tagesarbeit im Frankreichsgeschäft wünschen.

Ihre DiagnosticNews-Redaktion

Dr. Kurt Schlotthauer

kschlotthauer@coffra.fr

Steuerrecht

Steuerliche Abzugsfähigkeit von Unterschlagungen

Neuere, einschränkende Rechtsprechung

Die ständige Rechtsprechung geht davon aus, dass die von Mitarbeitern durch Unterschlagungen verursachten Schäden grundsätzlich einen steuerlich abzugsfähigen Aufwand beim geschädigten Unternehmen darstellen. Dieser Grundsatz findet selbst dann Anwendung, wenn Organisationsschwächen im Kontrollsystem des Unternehmens dazu beigetragen haben könnten, die Unterschlagung zu erleichtern.

In einer neueren Entscheidung versagte das Vorgericht zunächst die Abzugsfähigkeit; das Urteil wurde jedoch vom obersten Verwaltungsgerichtshof („Conseil d'Etat“) aufgehoben. Der „Conseil d'Etat“ führte dabei aber auch aus, dass selbst wenn die Geschäftsleitung von den Straftaten nichts wusste, ihr Verhalten und insbesondere ihr effektives Unterlassen, ein funktionierendes internes Kontrollsystem einzurichten, eine unangebrachte Managementführung („acte anormal de gestion“) darstellen könne, wenn dieses direkt oder auch nur indirekt die Unterschlagung ermöglicht hätte.

Die vorliegende höchstrichterliche Entscheidung führt damit zu einer gewissen Einschränkung der Abzugsfähigkeit von Schäden aus Unterschlagungshandlungen. Die Finanzverwaltung könnte nämlich dann in Zukunft – wobei der Beweis von ihr zu erbringen ist – die Abzugsfähigkeit ablehnen, wenn sie die Kausalität zwischen mangelndem internem Kontrollsystem und Eintritt der Straftat nachweist.

Es bleibt zu hoffen, dass die zukünftige Rechtsprechung die obigen Folgen auf bestimmte Verhaltensweisen der Geschäftsführung begrenzt. An die Geschäftsleitungen muss nun appelliert werden, ihre Kontrollmechanismen so zu organisieren und abzusichern, dass ihr die kriminellen Handlungen, die mit 100%-iger Sicherheit niemals auszu-schließen sind, nicht als „vorwerfbares Unterlassen“ mit den entsprechenden steuerlichen Konsequenzen angelastet werden können.

Die obige Problematik könnte u.a. bei der steuerlichen Würdigung der kriminellen Fehlspekulationen bei der Société Générale eine besondere Aktualität bekommen.

Gesellschaftsrecht

Strafrechtliche Haftung des Geschäftsleiters

Bevollmächtigung dringend angeraten

Nur permanente Kontrolle bringt Sicherheit

Der gesetzliche Verantwortliche (Präsident, Geschäftsführer) kann oftmals auch persönlich für die Nichteinhaltung gewisser Vorschriften durch die Gesellschaft strafrechtlich belangt werden. In Anbetracht der Komplexität der unterschiedlichen Unternehmensbereiche und dies insbesondere bei größeren Gesellschaften, kann diese Haftungsgefahr nicht mehr von einer Person getragen werden. Die Übertragung gewisser Verantwortungsgebiete auf Bevollmächtigte bietet sich deshalb an, bzw. ist dringend anzuraten. Trotzdem, und so zeigen es viele

jüngere strafrechtliche Verfolgungen von Unternehmenschefs, stellt die Bevollmächtigung für sich allein noch keine ausreichende Garantie dar.

In der Praxis ist deshalb die Bevollmächtigung nur sinnvoll und effizient, wenn sie gleichzeitig auch eine tatsächliche Kontrolle des Bevollmächtigten beinhaltet. Dies kann in vielen Fällen nur durch weitere Unterbevollmächtigungen gewährleistet werden. Dabei sind die gleichen Voraussetzungen wie für die „Hauptbevollmächtigung“ zu erfüllen. So muss der jeweilige Bevollmächtigte über die Kompetenz, Autorität und die notwendigen Mittel verfügen, um seine Aufgabe ausführen zu können. Die

Bevollmächtigung muss klar akzeptiert sein und tatsächlich auch ausgeübt werden. Dabei wird oft auch übersehen, dass sie zeitlich zu begrenzen ist.

Besondere Aufmerksamkeit ist der Überwachung des Bevollmächtigten zu widmen. Der Unternehmenschef hat durch die Bevollmächtigung keineswegs sein Kontrollrecht weitergegeben, z.B. wenn verschiedene nachgeordnete Unterbevollmächtigungen eingerichtet wurden, sondern ist gerade in diesen Fällen weiterhin für das Funktionieren auf den verschiedenen Ebenen verantwortlich. Eine regelmäßige Aktualisierung der Bevollmächtigungen und die Überprüfung der übertragenen Aufgaben

sind deshalb unabdingbar, wobei der Größe des Unternehmens, der Problematik der zu behandelnden Fragen und der Kompetenz der beauftragten Personen Rechnung zu tragen sind.

Das Damoklesschwert des Strafdelikts, das permanent über den französischen Geschäftsführern schwebt, ist dringend durch eine Kette von effektiven kompetenten Bevollmächtigungen einzugrenzen. Nur eine permanente Überwachung und gegebenenfalls Anpassung des bestehenden internen Kontrollsystems bringt eine gewisse Absicherung vor der eigenen Strafverfolgung.

Wirtschaft

Bezüge französischer Manager Spitzenreiter in Europa

Hauptanteil liegt bei Stockoptions

Französische Konzernchefs werden in Europa am besten bezahlt, wenn dies auch nur die Hälfte der Bezüge der amerikanischen Kollegen ausmacht. Dies ergibt sich aus einer Untersuchung der Unternehmensberatungsgesellschaft Hay und den Zahlen von 100 Unternehmen.

Der Vergleich der Gesamtbezüge zeigt: Die großen amerikanischen Unternehmenschefs verdienen im Durchschnitt jährlich 13 Mio. € gegenüber 5 Mio. € der europäischen Kollegen. Dabei liegen die Franzosen mit einem Einkommen von 5,87 Mio. € an der Spitze weit vor den deutschen Managern mit 3,94 Mio. €.

Bei der Zusammensetzung der Bezüge ist jedoch festzustellen, dass die französischen Chefs mit 2,82 Mio. € weniger an „cash“ erhalten als ihre deutschen Kollegen mit 3,28 Mio. €. Dies beruht auf der Tatsache, dass zwar bei geringem Unterschied in den Basisgehältern

(1,250 Mio. € in Frankreich gegenüber 1,090 Mio. € in Deutschland) erhebliche Differenzen bei den erfolgsabhängigen Prämien bestehen: Hier erhält der französische Spitzenmanager „nur“ 110% der Basisbezüge als Bonus, wobei es der deutsche Kollege immerhin auf stattliche 180% bringt.

Der entscheidende Unterschied der Managerbezugssysteme in beiden Ländern liegt jedoch in der Einräumung von Stockoptionen und Gratisaktien. Hier erhält der französische „patron“ das 2,7-fache seiner Grundbezüge für diese Vorteile einräumung, wogegen es beim deutschen Kollegen nur ungefähr 55% dieser Basis ausmacht.

Die recht großzügige Stockoptionsgewährung in der Vergangenheit führte zu einer heftigen Diskussion in der französischen Öffentlichkeit. Die bestehenden Vorteile, die auch entscheidend für den Erfolg dieses Einkommenssystems standen, wurden zwischenzeitlich weitgehend abgebaut.

Steuerrecht

Registersteuer bei Markenübertragung

Kriterium: Bekanntheitsgrad der Marke

Der isolierte Verkauf einer Marke löst normalerweise nur eine geringe Fixgebühr aus; hingegen unterliegt die Abtretung eines Geschäftswertes „Fonds de Commerce“, die u.a. die Kundschaft, den eingerichteten und ausgeübten Geschäftsbetrieb, das Know-how etc. betrifft, der Registersteuer („droit d'enregistrement“) von 5,09% auf den Verkehrswert.

Im vorliegenden Fall, Urteil des Kassationshofes vom 23. Oktober 2007, kam das Gericht zu dem Ergebnis, dass bereits die alleinige Markenübertragung die Registersteuer nach sich ziehen kann.

In dem zugrunde liegenden Sachverhalt ging es um zwei getrennte Übertragungen, und zwar einmal um die einer Marke und zum anderen um die eines Geschäftswertes, die von zwei unterschiedlichen Gesellschaften zeitgleich vorgenommen wurden. Die Geschäftswertübertragung wurde von den Beklagten der Registersteuer unterworfen, wogegen für den Markenverkauf den normalen Regeln folgend nur die Fixgebühr bezahlt wurde.

Der Kassationshof begründet den Anfall der Registersteuer auf den isolierten Markenverkauf damit, dass zwischen „Normalmarken“ und „Notoritätsmarken“

zu unterscheiden sei. Die „Notoritätsmarken“ hätten eine solche Ausstrahlungskraft und Verankerung in dem zugrunde liegenden Geschäftsbetrieb, dass ihnen eine eigene Kundschaft zuzurechnen sei, womit sie sich grundsätzlich auch nicht von einer Geschäftswertübertragung unterscheiden würden.

Handelsrecht

Zahlungsziele in der Automobilbranche

Kürzere Fristen für mittelständische Zulieferer

Dekret vom 26. Dezember 2007

Frankreich gehört immer noch zu den europäischen Ländern mit den längsten Zahlungszielen. Dieser Zustand führte insbesondere in der Automobilbranche zu erheblichen Schwierigkeiten bei kleinen und mittleren Zulieferfirmen. Um diese Situation zumindest etwas abzumildern, wurde eine Übereinkunft zwischen den Automobilherstellern und der betroffenen Zulieferindustrie getroffen. Die in dieser Vereinbarung vom 24. Januar 2007 beschlossenen Maßnahmen wurden nun durch ein amtliches Dekret vom 26. Dezember 2007 bestätigt.

Steuerrecht

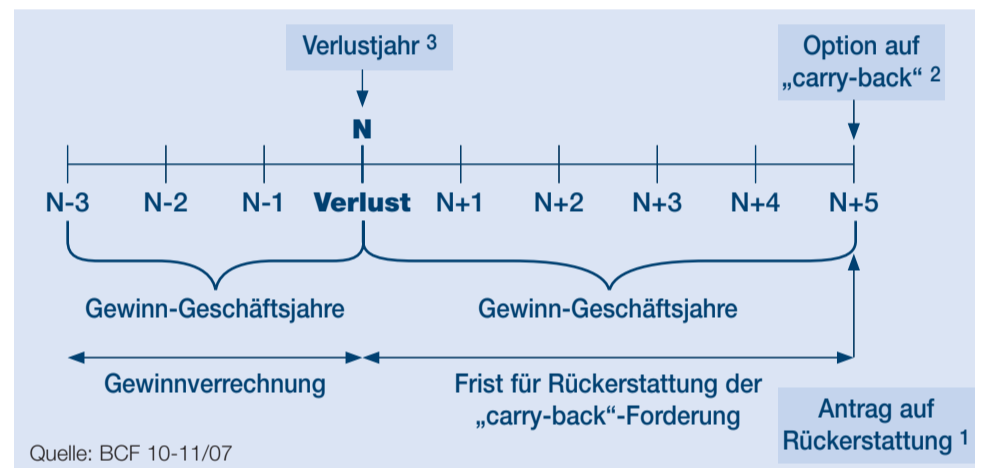
Rückerstattung von fünf Jahre alten Verlustvorträgen

Handlungsbedarf wegen geplanter Gesetzesänderung

Die bestehenden Vorschriften zum Verlustrücktrag („carry-back“) sehen vor, dass der in einem Geschäftsjahr erzielte steuerliche Verlust mit den nicht ausgeschütteten Gewinnen der drei letzten Geschäftsjahre verrechnet werden kann.

Die Verrechnung erfolgt durch Option und führt zunächst nur zu einer Forderung gegenüber dem Staat. In den Folgejahren wird der Anspruch mit entsprechenden Steuergewinnen bzw. Körperschaftsteuerzahlungen kompensiert. Erst nach Ablauf von fünf Jahren kann die Rückerstattung beim Fiskus

beantragt werden. Die bisher bestehenden Differenzen zwischen Verwaltung und Rechtsprechung hinsichtlich des Zeitpunkts des Antrags auf Rückerstattung des „carry-backs“ sind durch ein neueres Urteil des obersten Verwaltungsgerichtshofes („Conseil d'Etat“ vom 4. August 2006) aufgehoben worden. Entscheidend für die Berechnung der Drei- bzw. Fünfjahresfrist und damit die Stellung des Antrags auf Rückerstattung ist danach das Jahr, in dem erstmalig eine Verlustsituation eintritt. Nachstehendes Schaubild zum besseren Verständnis:



Das obige Beispiel soll illustrieren, dass der Antrag auf Rückerstattung (1) unabhängig vom Zeitpunkt des Geltendmachens der Option auf die „carry-back“-Forderung (2) zu laufen beginnt. Im vorliegenden Fall wurde erst fünf Jahre (N+5) nach dem Verlusteintritt (N) für einen „carry-back“ optiert. Einem geltend gemachten Antrag auf Rückerstattung beim Finanzamt (1) steht aber nichts entgegen, da für die Fünfjahresfrist das Verlustjahr (3) entscheidend ist und nicht - wie bisher von der Finanzverwaltung gefordert - die Option auf den „carry-back“ (2).

Der Gesetzgeber plant, die komplizierten Bestimmungen zum „carry-back“ abzuändern und insbesondere die Rückerstattungsfrist zu verkürzen. Ab dem Jahresabschluss 2007 besteht Handlungsbedarf: für alle existierenden, fünf und mehr Jahre alten Verlustvorträge sollte, soweit eine „carry-back“-Situation vorliegt, die Rückerstattung beantragt werden. Für alle zeitlich kürzeren Verlustvorträge sollte zumindest für einen möglichen „carry-back“ optiert werden, um gegebenenfalls bei der geplanten Gesetzesänderung das Anrecht auf Rückerstattung nicht zu verlieren.

Als mittelständische Unternehmen werden alle Gesellschaften angesehen, die weniger als 50 Mio. € Umsatz realisieren. Der in Frage kommende Kunde, d.h. die Abnehmergesellschaft, muss hingegen mindestens 300 Mio. € Umsatz erwirtschaften.

Ganz generell sind die Zahlungsfristen für gewisse Entwicklungsarbeiten (z.B. Herstellung von Formen, Werkzeugen etc.), die zugunsten der Automobilhersteller erbracht werden, auf 30 Tage begrenzt.

Die obige Übereinkunft stellt einen ersten positiven Ansatz in normalere Zahlungsmodalitäten dar.

Konjunktur

Gesetz zur Ankurbelung des Konsums

Ein schnell erlassenes Gesetz soll die Kaufkraft der Franzosen ankurbeln.

Rückkauf von „RTT“

Im Rahmen der Arbeitszeitverkürzung auf die 35-Stunden-Woche wurden je nach Vereinbarung in den Unternehmen einige über den gesetzlichen Urlaub hinausgehende Freitage („RTT“) eingeführt. Diese zusätzlichen Tage konnten in der Vergangenheit teilweise frei vom Arbeitnehmer bestimmbar als Urlaubstage genommen werden. Das „Kaufkraftgesetz“ sieht nunmehr vor, dass die Arbeitnehmer in Übereinstimmung mit ihrer Geschäftsleitung sich die bis zum 31. Dezember 2007 noch nicht genommenen und darüber hinaus auch die bis zum 31. Dezember 2009 noch entstehenden „RTT“-Tage auszahlen lassen

Dabei sind folgende Maßnahmen ins Auge gefasst:

können. Soweit keine Branchenvereinbarung besteht, erfolgt die Bewertung der „RTT“-Tage mit einem Mindestzuschlag von 10%. Die Beträge für die Periode bis zum 31. Dezember 2007 sind sowohl für die Arbeitnehmer als auch die Arbeitgeber sozialversicherungsfrei, unterliegen jedoch der Einkommensteuer beim Beschäftigten. Für den Zeitraum 1. Januar 2008 bis 31. Dezember 2009 liegt nur für den Arbeitnehmer eine Befreiung von der Sozialversicherung vor. Der Arbeitgeber hingegen wird für diese Periode nur geringfügig (Pauschalbeträge) entlastet.

Vorzeitige Auszahlung der Gewinnbeteiligung/Sonderprämie

Die andere wichtige Maßnahme des Gesetzes sieht die vorzeitige Auszahlung von angesammelten und dem Arbeitnehmer bis zum 31. Dezember 2007 bereits zustehenden Anteile an der gesetzlichen Gewinnbeteiligung vor. Es sei daran erinnert, dass die Gewinnbeteiligung grundsätzlich fünf Jahre lang blockiert ist, bevor eine Auszahlung an den Begünstigten vorgenommen werden kann. Das Gesetz sieht nunmehr vor, dass auf Antrag des Arbeitnehmers bis zum 30. Juni 2008 maximal ein Höchstbetrag von 10.000 € aus dem Gewinnbeteiligungsfonds ausgezahlt werden kann. Der zugeflossene Betrag ist, wie dies ganz grundsätzlich immer bei der Gewinnbeteiligung der Fall ist, sowohl von der Sozialversicherung als auch von der Einkommensteuer befreit. Es wird damit gerechnet, dass ca. 10 Mrd. € vorzeitig abgerufen werden. In 2005, als eine ähnliche Operation

durchgeführt wurde, kam es zu einem Auszahlungsbetrag von rund 7,5 Mrd. €. Die hiervon verwendete Summe für den Konsum soll sich aber nur auf 1,5 bis 2 Mrd. € belaufen haben. Dies ist auch dieses Mal zu befürchten. Erschwerend dürfte noch die derzeitige Finanzkrise hinzukommen, die die Haushalte eventuell zu einer Beibehaltung ihrer Ersparnisse motivieren könnte. Für Kleinunternehmen (weniger als 50 Mitarbeiter), die nicht verpflichtet sind, die gesetzliche Gewinnbeteiligung einzurichten, besteht die Möglichkeit, bis zum 30. Juni 2008 eine Sonderprämie bis maximal 1.000 €, die von der Sozialversicherung für Arbeitnehmer und Arbeitgeber befreit ist, zu zahlen. Dabei ist ein gewisser Gleichbehandlungsgrundsatz einzuhalten, d.h. die Prämie muss an alle Arbeitnehmer innerhalb einer Gesellschaft, wenn auch in unterschiedlicher Höhe, geleistet werden.

Intern

Das nächste Intensiv-Seminar „Frankreich – Bilanzierung, Besteuerung, Recht 2008“ mit allen Neuregelungen und Änderungen zum Jahresabschluss sowie wertvollen Ratschlägen aus über 30 Jahren Praxiserfahrung findet am 24. April 2008 in Frankfurt am Main statt.

Das ausführliche Programm finden Sie wie immer unter www.coffra.de

**Sonderkonditionen auf Anfrage erhältlich:
info@coffra.fr**

Intern

Neuaufgabe der „Kurzerläuterungen zu den wichtigsten französischen Steuern“

Die Ausführungen in der 4. Auflage dieser Publikation fassen die wesentlichen Neuerungen zusammen, die sich aus dem Jahressteuergesetz 2008 „Loi de Finances 2008“ und dem Nachtragshaushaltsgesetz 2007 „Loi de Finances Rectificative pour 2007“ ergeben.

Die Steuerbroschüre richtet sich an alle, die sich einen ersten Überblick über die französische „Steuermaterie“ verschaffen möchten. Sie zeigt zusammenfassend die Vielzahl der Steuern und Abgaben, die im täglichen Geschäftsleben des französischen Unternehmens zur Anwendung kommen. Es handelt sich um eine Erstinformation über die wichtigsten französischen Steuerarten, deren Bemessungsgrundlagen, Tarife und Zahlungsmodalitäten.

Diese sowie weitere Publikationen können Sie wie immer auf unserer Webseite www.coffra.de bestellen.

Stand:
Januar 2008

zweifärbig,
40 Seiten,
Spiralheftung

Schutzgebühr:
20,00 €



Rechnungslegung

Weinmarke – Eigenständiges, aktivierbares Recht

Abschreibung von Markenrechten

Eine „Weinmarke“ gewährt ihrem Eigentümer ein exklusives Nutzungsrecht, das zeitlich unbegrenzt verwertet werden kann.

Die zeitlich uneingeschränkte Verwertbarkeit, der rechtliche Schutz und die Tatsache, dass durch sie zusätzliche Marktanteile gewonnen werden können, dokumentieren, dass es sich um ein eigenständiges, immaterielles, aktivierbares Wirtschaftsgut handelt. Dem steht auch nicht entgegen, dass die Marke nicht isoliert, d.h. losgelöst von dem zugrunde liegenden Geschäftsbetrieb veräußert werden kann.

Die Abschreibung ist hingegen nur möglich, wenn die Periode, in der das Unternehmen einen wirtschaftlichen Nutzen aus der Marke erzielt, von Anfang an festgelegt werden kann. Dies ist jedoch beim Erwerb einer Weinmarke nicht voraussehbar. Ein jährlicher Abschreibungsplan kann damit nicht erstellt werden.

Der Kassationshof (Urteil vom 28. Dezember 2007) ist somit grundsätzlich seiner bisherigen Rechtsprechung, die die Abschreibung von Marken ablehnt, treu geblieben. Die Entscheidung zeichnet dennoch zumindest tendenziell eine grundsätzliche Abschreibungsmöglichkeit von Marken auf.

COFFRA

Compagnie Fiduciaire
Franco-Allemande

155, Bd Haussmann
75008 Paris

Telefon: +33 1 43 59 33 88

Telefax: +33 1 45 63 93 59

E-Mail: info@coffra.fr

www.coffra.de

Legal Disclaimer

Der Inhalt dieser Publikation stellt weder eine individuelle Auskunft, Beratung oder Empfehlung, einen dementsprechenden Rat noch ein Gutachten dar. Wir übernehmen dafür keinerlei Haftung.

Der Veröffentlichung dieser Informationen liegt kein rechtsgeschäftlicher Wille zugrunde und deren Nutzung führt zu keinerlei Vertragsverhältnis. Gleiches gilt auch für die integrierten Angebote, weitere Informationen oder Publikationen anzufordern.

Obwohl wir bei Ermittlung und Auswahl der Informationen um höchste Sorgfalt bemüht sind, übernehmen wir keine Gewähr für deren Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität.

Sollten Sie auf Basis dieser Informationen eine geschäftliche Entscheidung treffen wollen, lassen Sie sich bitte zuvor von uns beraten, damit Ihre individuellen Begleitumstände in die Entscheidungsfindung einfließen können.

Paris, im März 2008