

## Der Steuerberater im Franchising – Zusatznutzen für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer

Beitrag von Herrn StB Dr. Jürgen R. Karsten und Herrn StB Marc Müller

Die Steuerberatung ist eine notwendige und allgemein akzeptierte Dienstleistung, denn ohne kompetente Unterstützung sind die komplexen steuerlichen Aufgaben und Fragestellungen nicht zu bewältigen. Dies gilt selbstverständlich auch für einen Franchise-Geber und die einzelnen angeschlossenen Franchise-Nehmer. Der Steuerberater ist daher üblicherweise zuständig für die Buchführung bzw. das Rechnungswesen, den Jahresabschluss und die Steuererklärung der Beteiligten.

Im Franchising muss der Steuerberater aber zwingend weitere Leistungen anbieten, um den spezifischen Wünschen und Anforderungen von Franchise Geber und Franchise-Nehmer gerecht zu werden. Diese Anforderungen sind je nach Perspektive des Franchise-Gebers oder des Franchise-Nehmers zum Teil unterschiedlich gewichtet.

### 1. Anforderung aus Sicht des Franchise-Gebers

#### Einheitlichkeit der Daten

Die Steuerung eines Franchise-Systems und die Führung eines einzelnen Franchise-Nehmers erfordern aussagefähige und im System vergleichbare Daten. Die Buchführungsdaten der Franchise-Nehmer sind daher nach einheitlichen Vorgaben des Franchise-Gebers für alle Franchise-Nehmer zu erstellen, insbesondere hinsichtlich Form und Zeitpunkt der Auswertungen. Nur eine solche Standardisierung der Buchführungen und Auswertungen ermöglicht es, die Ziele des Franchise-Systems hinsichtlich Ergebnis und Liquidität zu erreichen und zu sichern. Einheitliche und aussagefähige Zahlen des Franchise-Systems sind insbesondere für den einzelnen Franchise-Nehmer unverzichtbar, da sich die Wirksamkeit neuer Maßnahmen auf Ergebnis und Liquidität bestimmen lässt.

Je stärker und ausgereifter das Franchise-System ist, desto stärker ist der einzelne Franchise-Nehmer

in seiner wirtschaftlichen Position. Nur was man messen kann, kann man auch steuern!

#### Entwicklung von weichen Kennzahlen

Franchise-Systeme zeigen, wie jedes Unternehmen, bestimmte Kenngrößen (sog. »weiche Kennzahlen«), die unabhängig von finanzwirtschaftlichen Kennzahlen frühzeitig Erfolg oder Misserfolg signalisieren. Diese branchen- und unternehmensabhängigen weichen Kennzahlen können zum Beispiel Lageraufbau, Fluktuation von Mitarbeitern, Krankentage und Reklamationen sein.

Der Steuerberater kennt seinen Mandanten, den Franchise-Nehmer, sehr genau und hat regelmäßigen Kontakt. Er ist daher in der Lage, die gemeinsam mit dem Franchise-Geber und mit dem Franchise-Nehmer identifizierten weichen Kennzahlen zu erheben und aufzubereiten. Dies erfolgt in Abstimmung mit dem Franchise-Nehmer bei den regelmäßigen Quartalsbesprechungen.

#### Betriebswirtschaftliche Unterstützung des Franchise-Nehmers

Bei den regelmäßigen Quartalsgesprächen mit dem Franchise-Nehmer muss der Steuerberater Verlauf und erwartete Entwicklung seines Unternehmens erörtern und bei Fehlentwicklungen deren Ursachen und Lösungen besprechen. In einem Franchise-System muss insbesondere diese Funktion mit den zentralen Vorgaben des Franchise-Gebers einheitlich für alle Franchise-Nehmer erfolgen:

So können Strategie und Konzept des Systems verwirklicht werden. Wenn dagegen der Franchise-Nehmer in Hamburg eine andere Beratung erhält als der Franchise-Nehmer in München, kann das zu stark abweichenden Verhaltensweisen führen. Im Extremfall entsteht dann statt eines einheitlichen Franchise-Systems eine Ansammlung von Einzel-Unternehmen. Ein wesentliches Ziel des Franchising würde so nicht erreicht werden.

### 2. Anforderungen aus Sicht des Franchise-Nehmers

Der Franchise-Nehmer möchte einerseits in dem jeweiligen Franchise-System erfolgreich werden, er möchte andererseits aber eine höchst persönliche und individuelle Beratung und Ansprache vor Ort haben. Der Franchise-Nehmer legt daher in der Regel Wert auf die persönliche Nähe und wünscht eine Beratung, die seine Steuerlast reduziert und die Führung seines Franchise-Unternehmens unterstützt und erleichtert. Aus Sicht des Franchise-Nehmers sind daher folgende Steuerberatungsleistungen besonders wünschenswert:

#### Steuer-Prognose und Liquiditäts-Management

Um den Franchise-Nehmer vor bösen Überraschungen zu schützen, benötigt er jederzeit Informationen über die zu leistenden Steuern. Dies betrifft insbesondere die zu erwartende Steuer-Nachzahlung für das laufende Jahr.

#### Sicherheit vor Betriebsprüfungen

Die gewählten steuerlichen Gestaltungen müssen prüfungssicher sein, und im Falle einer Betriebsprüfung muss die notwendige Expertise zur Verfügung stehen.

#### Online Unternehmerportal

Der Franchise-Nehmer muss jederzeit die Möglichkeit haben, von jedem beliebigen Ort aus online auf seine Unterlagen und auf alle seine Belege, insbesondere die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA), zugreifen zu können.

#### Steuerminimierung

Der Franchise-Nehmer verlangt die systematische Ausschöpfung aller Steuerspar- und Gestaltungsmöglichkeiten durch Steueroptimierung im System.

#### Lohnkosten- und Abgabenoptimierung

Für die Arbeitnehmer des Franchise-Nehmers ist zum Beispiel die Besteuerung von Sachzuwendungen zu optimieren (»Mehr Netto vom Brutto«).

#### Persönliche Vor-Ort-Betreuung

Der Steuerberater ist Kümmerer und Ansprechpartner in allen wirtschaftlichen Fragen.

#### Existenzgründungs-Beratung/Fördermittel- und Finanzierungs-Beratung

Der Steuerberater unterstützt im Bankgespräch und unterstützt bei der Inanspruchnahme von Fördermitteln.

#### Beratung aus einer Hand

Der Steuerberater bietet weitere optionale Leistungen, z. B. im Bereich Arbeitsrecht, Leasing oder Factoring.

#### FAZIT

Der Steuerberater eines Franchise-Systems und der Steuerberater der Franchise-Nehmer muss neben den üblichen Anforderungen, wie Fachwissen und Branchenkenntnisse, zusätzlichen Vorgaben gerecht werden. Er muss vor Ort tätig sein, um den Franchise-Nehmer persönlich betreuen zu können. Die Steuerberatung muss zudem zentral organisiert sein, um die notwendigen Vorgaben und Handlungsanweisungen des Franchise-Gebers aufzunehmen und einheitlich umzusetzen.

Eine solche zentrale Organisation und Abstimmung ist mit einem Einzel-Steuerberater, der in der Regel lokal begrenzt ist, nur mit erheblichem Aufwand umsetzbar.

Größere Franchise-Systeme oder solche, die überregional bzw. bundesweit agieren, werden daher mit einer Steuerberatungsgesellschaft oder einer Steuerberater-Gruppe zusammenarbeiten, die ebenfalls überregional bzw. bundesweit tätig ist und insbesondere über eine zentrale Organisation und Steuerung verfügt. Auf diese Weise gelingt die »Quadratur des Kreises«: Die Beratung erfolgt einerseits einheitlich, nach den Vorgaben des Franchise-Systems; die Beratung des Franchise-Nehmers erfolgt in diesem Rahmen höchst individuell und ausgerichtet nach den speziellen, persönlichen Bedürfnissen. Der Franchise-Nehmer ist selbstständig, steht aber nicht allein.

*Autoren: Dr. Jürgen R. Karsten (links), Marc Müller (rechts)  
Die Autoren sind Geschäftsführer der ETL Franchise GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Berlin. ETL ist als Steuerberatungsgruppe zurzeit an über 700 Standorten in ganz Deutschland repräsentiert.*

