



Von Steuerberater
Dr. Jürgen R. Karsten,
ETL Franchise GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

44-EUR-Grenze gilt nicht für Job-Ticket-Jahreskarten

Löhne und Gehälter werden grundsätzlich um Lohnsteuer und Sozialabgaben gekürzt. In der Lohntüte bleibt dann oft gerademal die Hälfte vom Brutto übrig. Das gilt für Sachbezüge genauso wie für den Barlohn. Doch es gibt auch steuerfreie oder pauschal lohnversteuerbare Zuschüsse und Sachbezüge, für die meist auch keine Sozialversicherungsbeiträge anfallen. Das sind z. B. Kindergartenzuschüsse, Leistungen der betrieblichen Gesundheitsförderung bis 500 EUR pro Jahr, Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung, die Überlassung von Telekommunikationsgeräten zur privaten Nutzung, Erholungsbeihilfen und verbilligt oder unentgeltlich abgegebene Mahlzeiten.

Monatliche Sachbezüge bis 44 EUR sind steuerfrei

Lohnsteuer- und sozialabgabenfrei sind auch Sachbezüge, wenn die Vorteile aus allen Sachbezügen monatlich insgesamt 44 EUR nicht übersteigen. Dazu sind Sachbezüge mit den um übliche Preisnachlässe geminderten Preisen anzusetzen. Am beliebtesten sind Tankgutscheine oder Job-Tickets.

Steuerfreiheit von Job-Tickets ist gefährdet

Monatliche Jobtickets von nicht mehr als 44 EUR sind unproblematisch. Anders sieht es jedoch bei Jahreskarten aus. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Jahreskarte in einem Betrag bezahlt wird oder in monatlichen Beträgen. Hier fließt dem Arbeitnehmer der gesamte geldwerte Vorteil bereits mit dem Erwerb der Jahreskarte zu, d. h. mit Abschluss des Vertrages. Damit wird regelmäßig die 44-EUR-Grenze überschritten und der Job-Ticket-Sachbezug ist lohnsteuer- und sozialversicherungspflichtig.

Der ETL-Tipp

Bei monatlich gewährten Job-Tickets ändert sich nichts, wenn die 44-EUR-Grenze eingehalten wird. Wurde dagegen ein Jahresvertrag abgeschlossen, besteht regelmäßig Handlungsbedarf. Es drohen Lohnsteuerhaftungsbescheide und Nachzahlungen an Lohnsteuer und Sozialabgaben. Prüfen Sie daher zeitnah die mit ihren Arbeitnehmern getroffenen Vereinbarungen zu Job-Tickets und ändern Sie diese, falls erforderlich. Wir unterstützen Sie dabei gern. Sprechen Sie uns an!

FFW: Fairness-Regeln 4 und 5

In den vorangegangenen Ausgaben des Magazins franchise-ERFOLGE haben wir beschrieben, wie Franchisegeber, Franchisenehmer und Franchiseinteressenten ihre Kommentare zu mehr als 650 Franchiseunternehmen im Forum der Franchise-Wirtschaft (FFW) einstellen können. An dieser Stelle wollen wir Ihnen zwei weitere Fairness-Regeln erläutern.

Vielleicht erinnern Sie sich an die Auflistung von 10 Fairness-Regeln, die wir für das Forum der Franchise-Wirtschaft erstellt haben. Auf drei Fairness-Regeln sind wir in den vorangegangenen Artikeln bereits eingegangen: „Vorvertragliche Aufklärung“, „Unterstützung in der Startphase“ und „Wisenstransfer und Kommunikationskultur“.

In dieser Ausgabe wollen wir uns zwei weiteren Fairness-Regeln im Franchising widmen, die das Verhalten zwischen den Vertragsbeteiligten zum Inhalt haben. Der eine Aspekt betrifft die Betreuung des Franchisenehmers durch den Franchisegeber im Tagesgeschäft und der andere den partnerschaftlichen Umgang innerhalb eines Franchisesystems.

Fairness-Regel 4: Betreuung im Tagesgeschäft

Ein großer Vorteil von Franchiselizenzen ist, dass man als Franchisenehmer beim Aufbau und der Führung des eigenen Betriebes nicht allein gelassen wird. Das Franchisesystem bietet seinen Partnern normalerweise ein breites Spektrum an Unterstützungsleistungen an, auf die der Franchisenehmer jederzeit zurückgreifen kann. Als selbstständiger Unternehmer wird der Franchisenehmer meist eigeninitiativ auf den Franchisegeber zugehen. Im Rahmen einer kontinuierlichen Betreuung muss sichergestellt sein, dass die Franchisezentrale in der Lage ist, sehr kurzfristig auf die Unterstützungsanfragen zu reagieren. So könnte der Franchisenehmer Unterstützung im Marketing benötigen, wie z.B. die Bereitstellung bestimmter Werbemuster oder Hilfestellung bei geplanten lokalen Werbekampagnen. Aber auch der Franchisegeber wird in einem empfehlenswerten System pro-aktiv auf seine

Franchisepartner zugehen. Dies kann beispielsweise durch Besuch des Franchisenehmer-Betriebes oder durch regelmäßige Telefon-Meetings geschehen, in denen der Franchisenehmer anhand von Betriebsvergleichen wertvolle Tipps erhält.

Fairness-Regel 5: Partner-schaftliches Verhalten

Franchising sollte nicht nur eine Zweckgemeinschaft darstellen, sondern sich als gelebte Partnerschaft verstehen. Gegenseitige Anerkennung und Wertschätzung tragen dazu bei, dass ein Franchisesystem langfristig erfolgreich ist. Gerade diese schwer greifbaren Stärken des Franchising sind in der täglichen Praxis nicht so leicht umzusetzen. So sollte der Franchisenehmer anerkennen, dass ihm der Franchisegeber zum Wohle des Franchisesystems konkrete Vorgaben machen muss. Andererseits muss er sich darauf verlassen können, dass der Franchisegeber bei seinen Entscheidungen das Wohl seiner Franchisenehmer im Auge behält. Wenn beispielsweise vom Franchisenehmer Franchisegebühren zum Zwecke des Systemerhalts und der Systemverbesserung geleistet werden, muss sichergestellt sein, dass die Betreuungsqualität nicht einem ungezügelten Wachstum geopfert wird. Auch die enge Einbeziehung von Repräsentanten der Franchisenehmer in Ausschüssen und Beiräten gehört ab einer bestimmten Größe des Franchisesystems zu einer fairen Partnerschaft. Natürlich darf das dabei gewonnene Wissen von den Repräsentanten nicht für systemfremde Ziele verwendet werden. ■

Mehr zum Forum der Franchise-Wirtschaft erfahren Sie unter:

www.forum-franchisewirtschaft.de