



GZ 04 1482/98-IV/4/03

Himmelpfortgasse 4-8
Postfach 2
A-1015 Wien
Telefax: +43 (0)1-513 98 61

Sachbearbeiter:
Dr. Loukota
Telefon:
+43 (0)1-51433/2754
Internet:
post@bmf.gv.at
DVR: 0000078

Betr: Lizenzzahlungen für die Nutzung des Konzernmarkennamens (EAS 2349)

Nach Auffassung des BM für Finanzen wird im Allgemeinen ein Handelsbetrieb, der als Wiederverkäufer ausländischer Markenprodukte auftritt, nicht neben dem Wareneinkaufspreis noch zusätzliche Zahlungen dafür leisten, dass auf der gekauften Handelsware die Markenbezeichnung des ausländischen Herstellers aufscheint.

In gleicher Weise wird aber auch eine deutsche Tochtergesellschaft einer österreichischen Produktionsgesellschaft von letzterer nicht mit einer Markenlizenzgebühr belastet werden können. Diese Auffassung schlägt sich nicht mit dem BFH-Urteil vom 9.8.2000, I R 12/99 (Lienzzahlung für Überlassung des Konzernnamens, der als Markenzeichen geschützt ist). Denn auch in diesem Urteil geht der Gerichtshof davon aus, dass die Entgeltfähigkeit nur bei Einräumung eines **Nutzungsrechtes** am Markennamen gegeben ist. Dies wäre nach Auffassung des BM für Finanzen zB der Fall, wenn das ausländische Unternehmen selbst eine Produktion unter dem Markennamen aufnimmt, oder wenn es von fremden Produzenten Ware zukaufte und sodann berechtigt ist, sie unter dem Konzernmarkennamen weiterzuverkaufen. Die reine Handelstätigkeit stellt aber keine lizenzpflichtige Nutzung des Warenzeichens dar (BFH 27.7.1988, I R 130/84, BStBl II 1989, 101). Ein Handelsbetrieb erhält nicht das Recht auf Markennutzung, sondern das Eigentumsrecht an den gelieferten Waren.

Der deutschen Betriebsprüfung wird daher nicht entgegengetreten werden können, wenn sie im Fall eines nahestehenden Wiederverkäufers neben dem Verrechnungspreis für die gelieferte Ware nicht zusätzlich noch eine Markenlizenz steuerlich anerkennt.

Sollten allerdings Zahlungen der Tochtergesellschaft an die inländische Muttergesellschaft bloß formal als "Lizenzgebühren" bezeichnet worden sein, in Wahrheit aber eine Refundierung von Ablösezahlungen der Muttergesellschaft darstellen, dann sind gesonderte Überlegungen anzustellen. Denn wenn diese Ablösezahlungen an jenen Gebietsvertreter in Deutschland zu zahlen waren, der ursprünglich mit dem Produktabsatz in Deutschland betraut war und der seine Vertriebsrechte vor Vertragsende an die deutsche Tochtergesellschaft gegen Ablösezahlung abgegeben hatte, dann wird festzustellen sein, ob ein derartiger Aufwand nach Fremdüblichkeitskriterien nicht dem Nachfolgevertriebsunternehmen und damit der deutschen Vertriebstochtergesellschaft anzulasten ist. Eine Weiterführung des Verständigungsverfahrens kann erst nach Klärung dieser Sachverhaltsfrage erfolgen.

4. September 2003

Für den Bundesminister:

Dr. Loukota

Für die Richtigkeit
der Ausfertigung: