

GWA RICHTLINIE: UMSATZBERECHNUNGEN (GROSS INCOME) DER KOMMUNIKATIONSAGENTUREN

Erfasst werden ausschließlich die Netto-Roheinnahmen (Gross Income), wie sie sich aus der Gewinn- und Verlustrechnung aufgrund des Bilanzrichtliniengesetzes ergeben (die Equivalent-Billings errechnen sich dann, den internationalen Gepflogenheiten folgend, durch Multiplikation der Netto-Roheinnahmen mit 6,67).

Angesetzt werden ausschließlich Umsätze - die im weiteren Sinne mit Kommunikation zu tun haben - die mittelbar oder unmittelbar mit Kunden abgerechnet werden.

Umsätze, die aus Berechnungen an ausländische Agenturen oder Klienten für im Inland erbrachte Leistungen erfolgen (Lead-Agency in Deutschland), werden in die Umsätze eingerechnet. Dies gilt jedoch nur, wenn das Income tatsächlich nach Deutschland geflossen ist.

Für das eigentliche Umsatzmeldeverfahren gelten folgende Kriterien:

Die Umsätze gesellschaftsrechtlich verbundener inländischer Unternehmen (Schwester- und Tochtergesellschaften) in artverwandten Bereichen *) werden im Verhältnis der von der Gruppe gehaltenen inländischen Anteile an den verbundenen Unternehmen nach den gleichen Erhebungsmethoden erfasst und den Roheinnahmen zugerechnet. Betragen die Anteile bis einschließlich 50%, so werden die Roheinnahmen anteilig eingerechnet. Betragen die Anteile mehr als 50%, werden vereinfachend 100% der Roheinnahmen zugerechnet. Bei Ausweitung des inländischen Konzernkreises werden die Roheinnahmen der neu hinzukommenden Gesellschaft wie vorstehend beschrieben ab dem Zeitpunkt des wirtschaftlichen Übergangs berücksichtigt.

Bestehen zusätzliche Beteiligungen von ausländischen Gesellschaften der Agenturgruppe an inländischen Agenturen, an denen bereits Inlandsgesellschaften eine Beteiligung halten, so wird der Anteil der Umsätze auf der Basis des unmittelbaren und des mittelbaren Anteilsbesitzes ermittelt. Sollten mehrere inländische Agenturen aus einer Gruppe an der gleichen inländischen Agentur beteiligt sein, so sind die Umsätze anteilig zuzuordnen; die so zugerechneten Umsätze dürfen jedoch insgesamt 100% nicht übersteigen. Vereinfachend kann auch die Agentur mit dem höchsten Anteilsbesitz diesen Umsatz komplett einbeziehen.

*) Ausschließlich Umsätze, die im weiteren Sinne mit Kommunikation zu tun haben. Ausgeschlossen sind z. B. Income aus Personalberatungen, sachfremde Produktionsleistungen etc.

Die in den Roheinnahmen enthaltenen Umsätze von Schwester- und Tochterunternehmen werden gesondert auf dem Anlageblatt des Meldebogens mit dem jeweiligen Umsatzanteil ausgewiesen.

Die Netto-Roheinnahmen (Gross Income) werden wie folgt ermittelt:

1. Umsatzbezogene Provisionen

1.1 aus Media

Erfasst werden alle Mittlungsprovisionen in der effektiv erhaltenen Höhe. Dies gilt sowohl für die direkt von den Medien gewährten Provisionen als auch für Einkünfte von anderen Agenturen aus „Split Commission“ (agency of records). Alle weitergegebenen Provisionen sind als Erlösschmälerung (und nicht als Aufwand) zu behandeln.

1.2 aus Produktion

Erfasst werden auch alle an den Kunden berechnete Provisionen auf die Herstellung von Werbemitteln und sonstige Fremdleistungen.

2. Honorare

2.1 Pauschalhonorare

Dazu zählen alle Honorare anstelle von Provisionen. Erfasst werden sollten auch Zusatzhonorare, wie z. B. Public Relations, Sales Promotion u.ä. Anzusetzen sind nur die Honorare in der effektiv berechneten Höhe (keine Fremdkosten).

2.2 Projekthonorare

Erfasst werden ausschließlich Leistungen, die die Agentur erbringt. Honorare für Einzelleistungen, wie z. B. für Gestaltung oder Marktforschung u.ä., sowie für Präsentationen, Fotoarbeiten, Reinzeichnungen oder sonstige Dienstleistungen der Agentur. Diese sind in der effektiv berechneten Höhe abzüglich Fremdleistungen (z. B. von Instituten, Druckereien usw.) anzusetzen.

3. Nicht einzurechnen in das Gross Income sind:

- Erträge aus Skonto, Zinsen etc. (sog. Finanzerträge)
- Mieteinnahmen
- Erzielte Einnahmen im Außenverhältnis, d. h. Einnahmen, die nicht dem Agenturzweck entsprechen.
- Umsätze, die nicht durch einen externen Auftraggeber initiiert sind.
- Fremdkosten im Sinne von durchlaufenden Kosten, d. h. Kosten, für die die Agentur nur treuhänderisch tätig ist.
- Innenumsätze: Zur Vermeidung von Doppelzahlungen bleiben Innenumsätze deutscher Tochter- und Schwesterunternehmen unberücksichtigt.
- Umsätze von ausländischen Tochter- bzw. Schwesterunternehmen

4. Summe der Netto-Roheinnahmen (Gross Income)