

## Beitragsstaffel

Umsatzstufe	Umsatz (Gross Income) in Mio €	Beitrag pro 1 Mio G.I. €	Mindestbeitrag €	Höchstbeitrag €
1	< 3	1.690	4.600	5.090
2	3 < 5	1.260	5.090	6.300
3	5 < 10	1.240	6.300	12.400
4	10 < 15	1.240	12.400	18.600
5	15 < 20	1.030	18.600	20.600
6	20 < 25	1.030	20.600	25.750
7	25 < 30	880	25.750	26.400
8	30 < 35	790	26.400	27.650
9	35 < 40	720	27.650	28.800
10	40 < 45	670	28.800	30.150
11	45 < 55	560	30.150	30.800
12	55 < 65	480	30.800	31.200
13	65 < 75	430	31.200	32.250
14	75 < 85	390	32.250	33.150
15	> 85	350	33.150	35.000

Gültig ab Januar 2013

ANHANG: GWA-RICHTLINIE: UMSATZBERECHNUNG DER KOMMUNIKATIONSAGENTUREN  
(in dieser Fassung gültig seit 11.11.2020)

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<sup>1</sup> 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 Prozent, so werden die Roheinnahmen anteilig eingerechnet. Betragen die Anteile mehr als 50 Prozent, werden vereinfachend 100 Prozent 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.

Sofern auf 100 Prozent einer Tochtergesellschaft Beiträge erhoben werden, hat diese einen Anspruch auf Mitgliedschaft im GWA, sofern sie den Anforderungen aus § 5 der Satzung genügt. Zur Erlangung der Mitgliedschaft muss die Tochtergesellschaft den hierfür vorgesehenen Aufnahmeprozess durchlaufen. Bei Ablehnung des Antrags durch den Vorstand darf die Muttergesellschaft das Gross Income der Tochtergesellschaft zur Beitragsbemessung herausrechnen.

Sofern eine Muttergesellschaft im Zuge der Beitragsbemessung 100 Prozent des Gross Income einer oder mehrerer Tochtergesellschaft(en), die selbst Mitglied im GWA ist (sind), dem eigenen Gross Income zurechnet, hat die Mutter die Möglichkeit

- a) den Beitrag auf das summierte Gross Income von Mutter- und Tochtergesellschaften selbst zu zahlen. In dem Falle sind die Tochter -gesellschaften beitragsfrei oder
- b) das eigene Gross Income um das jeweilige Gross Income der Tochtergesellschaft(en) zu bereinigen. In diesem Falle zahlen die Tochtergesellschaften selbst den vollen Beitrag.

Hält eine GWA-Agentur eine Minderheitsbeteiligung an einer anderen GWA-Agentur, so rechnet sie das Gross Income dieser Agentur gemäß der Anteilshöhe dem eigenen Gross Income zur Beitragsbemessung zu. Die GWA-Agentur, an der die Minderheitsbeteiligung besteht, darf die eigene Umsatzmeldung entsprechend um die Höhe der Beteiligung korrigieren.

Bei Ablehnung des Antrags auf Aufnahme einer Nicht-GWA-Agentur, an der eine GWA-Agentur eine Minderheitsbeteiligung hält, durch den Vorstand darf die Muttergesellschaft das Gross Income dieser Tochtergesellschaft zur Beitragsbemessung herausrechnen.

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 Prozent nicht übersteigen. Vereinfachend kann auch die Agentur mit dem höchsten Anteilsbesitz diesen Umsatz komplett einbeziehen.

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

---

<sup>1</sup> Ausschließlich Umsätze, die im weiteren Sinne mit Kommunikation zu tun haben. Ausgeschlossen sind zum Beispiel Income aus Personalberatungen, sachfremde Produktionsleistungen etc.

Die Netto-Roheinnahmen 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 sonstigen 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. (sogenannte Finanzerträge)
- Mieteinnahmen
- Erzielte Einnahmen im Außenverhältnis, das heißt 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*