

die Langzeitarchivierung vereinfacht und vereinheitlicht.

Um die fachlichen Anforderungen umsetzen zu können, wurde das OCR/ICR-System um eine Geschäftsvorfall-Engine erweitert. In dieser Engine werden Regeln hinterlegt und verarbeitet, die die erkannten Dokumente nebst extrahierten Daten auf Geschäftsvorfallklassen abbilden. Beispielsweise kann ein Formular zu unterschiedlichen Geschäftsvorfallklassen führen, andererseits können unterschiedliche Formulare und Freitextdokumente zur selben Geschäftsvorfallklasse führen. Letztendlich interessieren sich die Fachbereiche aber nur für die Geschäftsvorfallklasse, nicht aber dafür, mit welchem Formular ein Kundenanliegen eingegangen ist. Insgesamt mussten über 1 000 Regeln in der Engine erfasst werden, wobei eine Äquivalenzklassenbildung vorgenommen werden konnte, um den Aufwand zu verringern.

„Die technische Abbildung von fachlichen Regeln in der Posteingangsbearbeitung war ein wesentlicher Erfolgsfaktor, der eine hohe Dunkelverarbeitungsquote und fehlerfreie Zuleitung der Eingangsdokumente in die Fachbereiche möglich machte“, erläutert der externe Berater und Projektleiter, Dr. Nikolaos Vlachantonis von Synthesion aus Ratingen. Daneben konnte eine

spartenübergreifende Automatisierung der Dokumentenerkennung erzielt werden.

### Schrittweise Umstellung verlief reibungslos

Der Einstieg in die automatische Verarbeitung erfolgte in mehreren Stufen: Die einzelnen Sparten Kraftfahrt, Sach/Haftpflicht/Unfall und Leben wurden im zeitlichen Abstand von je einem Quartal eingeführt. In der letzten Stufe im Oktober 2007 wurde auch der eMail- und Faxeingang auf die OCR/ICR-Verarbeitung umgestellt.

Der Einführungsprozess selbst wurde wie eine sukzessive Migration durchgeführt, wobei das alte Indiziersystem neben dem OCR/ICR-System parallel genutzt werden konnte. Die vorhandenen organisatorischen Prozesse wurden in der Einführungsphase beibehalten, um die Scan-Bereiche nicht unnötig zu belasten. Als Königsweg erwies sich dabei, die bestehenden Dokumentenströme Schritt um Schritt auf das neue System umzulenken, ohne die bestehenden manuellen Indizier-Prozesse zu verändern.

Seit Ende 2007 wird der Posteingang für alle Bereiche in der Versicherungstechnik der SV auf Basis des OCR/ICR-Systems bearbeitet. 2008 erfolgten sukzessive weitere Optimierungen und Anpassungen aufgrund der Änderun-

gen im Versicherungsvertragsgesetz. Eine Ausweitung in Richtung der Nicht-Versicherungstechnik ist in einem ersten Schritt für den Bereich Rechnungswesen Anfang 2008 bereits umgesetzt worden.

Von großem Gewinn für die SV ist die Tatsache, dass die Eingangspost nur noch einmal angefasst wird, um sie zum Scannen vorzubereiten. Ein Anlesen, Feinsortieren oder Recherchieren entfällt nun. Die Klassifikation, Datenextraktion und Validierung gegen die Bestände erledigt nun das OCR/ICR-System überwiegend automatisch, in den restlichen Fällen unterstützt es den Anwender mit grafischen Hinweisen bei der manuellen Korrektur.

Die erzielten Ergebnisse durch die Einführung des OCR/ICR-Systems können sich sehen lassen. Die Dunkelverarbeitungsquote liegt bei durchschnittlich 70 Prozent. Nur noch 30 Prozent aller Eingangsdokumente müssen manuell bearbeitet werden. Aber auch dieser Arbeitsschritt wurde vereinfacht und auf das Korrigieren und Ergänzen der vom System nicht erkannten Daten reduziert, denn die fachlichen Regeln werden auch in der manuellen Korrektur vom System angewandt.

Dr. Nikolaos Vlachantonis, Synthesion Unternehmensberatung GmbH, Ratingen.

## Vertrieb & Außendienst

### Die Last der Leistungen

Umsatzsteuerbarkeit von Differenzprovisionen im mehrstufigen Vertrieb

Jürgen Evers, Bremen

In seiner erst im Dezember 2008 veröffentlichten Entscheidung vom 30. Oktober 2008<sup>1</sup> hat der Bundesfinanzhof (BFH) seine neue Spruchpraxis bestätigt und der etwas weiter gefassten Sichtweise bei der Umsatzsteuerbefreiung von Differenzprovisionen, die das Bundesministerium für Finanzen (BMF)<sup>2</sup> propagiert hat, eine klare Absage erteilt.

Mit der Entscheidung, die den Vertrieb von Wertpapieren und Gesellschaftsanteilen betraf, hat der BFH das Urteil des Finanzgerichts (FG) Köln<sup>3</sup> bestätigt. Die Besonderheit des Streitfalls lag darin, dass dem Steuerpflichtigen als Handelsvertreter die Aufgabe übertragen war, eine überwiegend aus Maklern bestehende Vertriebsorganisation für das vertretene Unternehmen aufzubauen. Dem Steuerpflichtigen blieb die Umsatzsteuerbefreiung versagt. Im Ergebnis sind seine Leistungen, die sich nach

den Feststellungen des BFH darauf beschränkten, Vermittler zu rekrutieren, zu schulen, fortzubilden, zu unterstützen, zu betreuen, zu überwachen und zu koordinieren, nicht als umsatzsteuerfreie Vermittlungstätigkeit eingeordnet worden.

Nach Ansicht des BFH beschränkt sich die umsatzsteuerfreie Vermittlung darauf, das Erforderliche zu tun, damit zwei Parteien einen Vertrag schließen. Die Vermittlung könne in einem Nachweis, einer Kontaktaufnahme oder einer Verhandlungstätigkeit bestehen. Voraussetzung sei jeweils, dass sich die Tätigkeit auf ein einzelnes Geschäft beziehe, und zwar das Geschäft, das vermittelt werden solle. Für eine über die Vermittlung von Einzelabschlüssen hinausgehende Steuerfreiheit für Vertriebstätigkeiten allgemeiner Art sei kein Raum.

### Unterstützende Leistungen sind steuerpflichtig

Auch aus dem Gesichtspunkt der Freiheit des Organisationsmodells ergebe sich keine über die Vermittlung von Einzelabschlüssen hinausgehende Steuerfreiheit für Vertriebstätigkeiten allgemeiner Art. Zwar könne die Vermittlung in verschiedene einzelne Dienstleistungen aufgliedert werden, die dann ihrerseits auch als Vermittlung anzusehen und damit steuerfrei seien. Dies gelte jedoch nur, wenn es sich bei der einzelnen Leistung um ein im Großen und Ganzen eigenständiges Ganzes handle, das die spezifischen und wesentlichen Funktionen der Vermittlung erfülle. Leistungen einer arbeitsteiligen Vermittlung seien daher nur steuerfrei, wenn eine Tätigkeit ausgeübt werde, die sich auf einzelne Geschäftsumsätze beziehe. So sei die Steuerfreiheit für Leistungen eines Untervermittlers zu bejahen, wenn dieser verbindliche Vertragsangebote einhole, die er an einen Hauptvermittler übermittle, welcher sie dann nach eigener Kontrolle an den Produktgeber weiterleite. Für vertriebsunterstüt-

zende Aufgaben, wie etwa die Administration einer Vertriebsorganisation ohne Beteiligung an der konkreten einzelfallbezogenen Tätigkeit der Abschlussvermittler komme eine Umsatzsteuerbefreiung dagegen nicht in Betracht. Es fehle an einer über die bloße Vermittlung hinausgehenden Steuerbefreiung für vertriebsunterstützende Aufgaben. Für die Steuerfreiheit reiche es auch nicht aus, dass es sich bei der Tätigkeit um ein für die Bewirkung der steuerfreien Leistung unerlässliches Element handle.

Auch Dienstleistungen, wie etwa die Festsetzung und die Auszahlung der Provisionen an die Vermittler, das Halten der Kontakte und die Weitergabe von Informationen an diese, seien nicht als Vermittlungsleistungen zu qualifizieren. Deshalb könnten sie auch nicht an der Umsatzsteuerbefreiung teilhaben. Dies gelte auch für die Betreuung, Schulung und Überwachung von Vermittlern. Diese Leistungen seien nur dann steuerfrei, wenn der Unternehmer, der die Leistungen erbringe, durch Prüfung eines jeden Vertragsangebots mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken könne. Dabei reiche es aus, dass die Möglichkeit bestehe, eine solche Prüfung im Einzelfall durchzuführen. Entgegen dem BMF-Schreiben vom 9. Oktober 2008<sup>4</sup> könne die Betreuung, Überwachung oder Schulung von nachgeordneten selbstständigen Vermittlern aber nicht schon dann steuerfrei sein, wenn der Unternehmer bei der Verwendung von Standardverträgen und standardisierten Vorgängen durch die einmalige Prüfung und Genehmigung derselben mittelbar auf eine der Vertragsparteien einwirken könne. Insofern handle es sich um Leistungen, die im Schwerpunkt durch steuerpflichtige Leistungselemente geprägt seien. Liege keine Vermittlungstätigkeit vor, folge die Steuerfreiheit auch nicht aus einer von Vermittlungserfolgen abhängigen Vergütung. Für die Frage der Steuerbefreiung sei es daher unerheblich, ob die Höhe des Entgelts für die Tätigkeit des Steuerpflichtigen davon abhängt, dass dauerhafte und bestandskräftige Verträge geschlossen würden.

### Geschäftsanweisungen bei mehrstufigen Vertriebsorganisationen

Die Entscheidung schafft Handlungsbedarf für mehrstufige Vertriebsorganisationen. Betroffen sind solche, in denen Handelsvertreter die durch die arbeitsteilige Aufgabenwahrnehmung nur noch allgemeine Vertriebstätigkeiten durchführen. Sind diese Handelsvertreter gegen Differenzprovision tätig, muss gewährleistet sein, dass sie auf jeden einzelnen Geschäftsvorgang, für den sie Provision verlangen können, einwirken können. Die Einwirkung kann Maßnahmen der Verkaufsbegleitung zum Inhalt haben. Sie kann sich auch darauf beschrän-

ken, das einzelne Geschäft nach Qualitätsmaßstäben zu prüfen. Nur unter diese Voraussetzung sind Differenzprovisionen steuerfrei. Vertriebsgesellschaften sollten durch Geschäftsanweisungen sicherstellen, dass ein effektives Vertriebscontrolling von jeder Stufe des Karrieresystems aus durchgeführt werden kann. Unabhängig für eine solche Geschäftsanweisung ist es, dass die unechten Hauptvertreter gegenüber den nachgeordneten Abschlussvermittlern befugt sind, fachliche Weisungen zu erteilen. Die Geschäftsanweisung sollte die Befugnis umfassen, sämtliche einzelnen Kundenberatungsvorgänge der Führungslinie des Hauptvertreters zum Zwecke der Qualitätssicherung umfassend zu prüfen. So kann die Geschäftsanweisung beispielsweise vorsehen, die Kundenakten der Kunden, für deren Geschäfte der Hauptvertreter differenzprovisionsberechtigt ist, einzusehen und zu prüfen oder Geschäftsanträge vor der Weiterleitung auf die voraussichtliche Durchführbarkeit und Bestandsfähigkeit zu prüfen. Des Weiteren sollte zum Zwecke der Vereinheitlichung ein Intervall festgelegt werden, in dem die Qualitätssicherungsmaßnahmen durchgeführt werden.

Leistungen von bloßen Vertriebskoordinatoren sind sowohl nach den Entscheidungen des BFH als auch nach dem BMF-Schreiben umsatzsteuerbar. Dies gilt jedenfalls, wenn sie sich darin erschöpfen, einer Vertriebs- oder Produktpartnergesellschaft Abschlussvermittler zuzuführen, sie aus- sowie fortzubilden, zu unterstützen, zu betreuen, zu überwachen und ihre Absatztätigkeit zu koordinieren.

### BMF-Reaktion noch unklar

Nach der im Schreiben vom 9. Oktober 2008 zum Ausdruck kommenden Auffassung des Bundesministeriums für Finanzen würde es für eine Umsatzsteuerbefreiung ausreichen, wenn der Hauptvertreter etwa bei der Ausarbeitung von Beratungsunterlagen mitwirkt oder er Abschlussvermittlern den Beratungsprozess vermittelt und ihnen anschließend nach einer Prüfung die Genehmigung erteilt, die geschulten Beratungsvorgänge anzuwenden. Offenkundig hat das BMF sich insoweit von dem Grundsatz des Europäischen Gerichtshofs leiten lassen. Danach schließt die Umsatzsteuerrichtlinie es nicht aus, dass die Vermittlungstätigkeit in verschiedene einzelne Dienstleistungen zerfällt, die dann unter den Begriff „Vermittlung“ fallen können und denen die dort vorgesehene Befreiung zugutekommen kann. Aus dem Grundsatz der steuerlichen Neutralität folge insoweit, dass die Wirtschaftsteilnehmer in der Lage sein müssen, das Organisationsmodell zu wählen, das ihnen, rein wirtschaftlich betrachtet, am besten zusage, ohne Gefahr zu laufen, dass ihre Umsätze von der nach der Richtlinie vorgesehe-

nen Steuerbefreiung ausgeschlossen werden.<sup>5</sup> Der BFH ließ dies nicht gelten. Wie das Halten von Kontakten zu Vermittlern und die Weitergabe von Informationen an diese seien die vom BMF beschriebenen Leistungen im Schwerpunkt durch steuerpflichtige Elemente geprägt. Dies gelte auch für die Betreuung, Schulung und Überwachung und schließe die Steuerbefreiung aus. Diese Begründung, die auf die Arthur-Andersen-Entscheidung des EuGH<sup>6</sup> gestützt wird, kann indessen nicht überzeugen. Im dortigen Streitfall hatte der Lebensversicherer Universal Leven NV bestimmte Backoffice-Tätigkeiten auf ein Dienstleistungsunternehmen ausgegliedert. Diese Funktionsausgliederung ist nicht ansatzweise vergleichbar mit den Aufgaben, die Führungskräfte im mehrstufigen Vertrieb wahrnehmen. Noch unklar ist, wie das BMF reagieren wird. Immerhin lag der BFH schon einmal mit seiner allzu engen Auffassung des Vermittlungsbegriffs bei der Qualifizierung der Provisionen von Untervertretern als umsatzsteuerbar daneben.<sup>7</sup> Nach einer klarstellenden Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs<sup>8</sup> war er gezwungen, seine Rechtsprechung aufzugeben.<sup>9</sup> Ob es allerdings insoweit zu einem Nichtanwendungserlass kommt, kann nur spekuliert werden.

Der Autor: Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen.

### Anmerkungen

- 1 BFH, Urt. v. 30. 10. 2008 – V R 44/07 – VertR-LS = [www.Juris.de](http://www.Juris.de) = [www.bundesfinanzhof.de](http://www.bundesfinanzhof.de)
- 2 Schreiben v. 9. 10. 2008, BStBl. I, 08, 948
- 3 Urt. v. 24. 4. 2007 – 7 K 4355/05 – VertR-LS = EFG 07, 1284
- 4 Schreiben v. 9. 10. 2008, BStBl. I, 08, 948
- 5 Vgl. dazu EuGH, Urt. v. 21. 6. 2007 – C-453/05 – VertR-LS 15 – DVAG XIX – = Slg. 07, I-5083 = DStR 07, 1160 – Ludwig –; Urt. v. 3. 4. 2008 – C-124/07 – VertR-LS 23 = HFR 08, 649 = UR 08, 389, 391 Anm. Wäger, 504, Anm. Hamacher
- 6 Vgl. EuGH, Urt. v. 3. 3. 2005 – C 472/03 – VertR-LS 12 = DStR 05, 467 – Arthur Andersen –
- 7 Vgl. BFH, Urt. v. 9. 10. 2003 – V R 5/03 – VertR-LS = BStBl. II 03, 958
- 8 EuGH, Urt. v. 21. 6. 2007 – C-453/05 – VertR-LS – DVAG XIX – = Slg. 07, I-5083 = DStR 07, 1160 – Ludwig –
- 9 BFH, Urt. v. 20. 12. 2007 – V R 62/06 – VertR-LS 6 = VersR 08, 1378

### BUCHTIPP

#### VertR-LS

#### Das Vertriebsrecht in Leitsätzen – Grundwerk

Jürgen Evers

Edition 20/2006, 199,- €

Update je 78,- € (2 × jährlich)

Preise zzgl. Porto und Versandkosten 3,80 €

Mehrfachlizenzen auf Anfrage.

(Kosten pro zusätzlicher Lizenz 30,- €)

[www.vvw.de](http://www.vvw.de)