



RUMPF CONSULTING

Die Türkeispezialisten

Verbindungsbüro in der Türkei

Stand März 2021

RUMPF CONSULTING

Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.

Meclis-i Mebusan Cad. Molla Bayırı Sok. Karun Çıkmazı No.1 D.10

34427 Kabataş-Beyoğlu/Istanbul

Fon +90 212 243 76 30 • Fax +90 212 243 76 35

info@rumpf-consult.com

Verbindungsbüro

Lenzhalde 68 • 70192 Stuttgart

Fon +49 711 997 977 24 • Fax +49 711 997 977 20

rumpf-consult.com

ÜBERBLICK

Der kleinste Schritt auf den türkischen Markt ist derjenige über ein Verbindungsbüro (*irtibat bürosu*). Hier bedarf es einer Genehmigung durch das Handelsministerium,

Ticaret Bakanlığı - www.ticaret.gov.tr. Das Ministerium hat in den letzten Jahren mehrmals den Namen gewechselt

die innerhalb von fünfzehn Tagen für mindestens drei Jahre erteilt wird. Das Büro hat jährlich einen Tätigkeitsbericht an das Ministerium abzugeben. Das Büro darf keine eigenen Einnahmen haben, sämtliche Kosten sind von der ausländischen Muttergesellschaft zu bestreiten. Das Verbindungsbüro hat keine eigene Rechtspersönlichkeit und stellt lediglich eine Erweiterung des Betriebes der Muttergesellschaft dar.

TYPISCHE AKTIVITÄTEN

... und Funktionen eines Verbindungsbüros sind

- Marketing
- Repräsentation
- Schaffung von Nähe zu Behörden
- Schaffung von Nähe zu Geschäftspartnern
- Kontrolle der Partner
- Kontrolle der Qualität eingekaufter Produkte oder der Lohnfertigung
- Haltung eines eigenen Lagers
- Basis für Verhandlungen mit Geschäftspartnern

WAS EIN VERBINDUNGSBÜRO BENÖTIGT

Es sollte Büroraum vorhanden, das Verbindungsbüro sollte also räumlich sichtbar sein. Daher verlangt die Behörde auch die Vorlage eines Mietvertrages. Das schließt aber nicht aus, dass das Verbindungsbüro in den Räumen eines Dienstleisters wie z.B. Rumpf Consulting oder eines befreundeten Unternehmens angesiedelt wird. Selbst das „Home Office“ kann als Verbindungsbüro ausgewiesen werden.

Für ein Verbindungsbüro geht man davon aus, dass es mindestens einen Mitarbeiter hat, der das Büro leitet. Er wird durch das Mutterunternehmen und in der Regel nach türkischem Arbeitsrecht (mehr zu Arbeit und Aufenthalt [hier](#)) eingestellt. Er ist sozialversicherungspflichtig, es ist für ihn aber keine Lohnsteuer abzuführen.

GENEHMIGUNG

Das Genehmigungserfordernis dient der Formalisierung der Errichtung des Verbindungsbüros, um eine bessere Kontrolle über die wirtschaftliche Betätigung ausländischer Unternehmen auf türkischem Boden zu erhalten. Das Büro wird vom Gesetzgeber als erster Schritt in den türkischen Markt gesehen. Daher werden

Genehmigungen befristet erteilt - zunächst auf drei Jahre. Die Genehmigung kann verlängert werden, was in der Praxis meist auch geschieht.

WAS DAS VERBINDUNGSBÜRO NICHT KANN ODER DARF

Das Verbindungsbüro kann keine eigenen Verträge schließen. Selbst Mietvertrag und Arbeitsverträge werden durch das Mutterunternehmen abgeschlossen.

Es kann auch keine Rechnungen stellen, denn auch die Verträge mit Kunden und Lieferanten werden mit der Muttergesellschaft geschlossen. Kurzum, das Verbindungsbüro entfaltet keine eigenständige Tätigkeit, welcher Art auch immer.

ARBEITNEHMER

Das Verbindungsbüro muss einen Leiter beschäftigen. Das kann oft der einzige Beschäftigte bleiben, wenn die Größe nicht die Anstellung weiterer Arbeitnehmer/innen nahelegt. Die Arbeitnehmer, die in der Türkei für das ausländische Mutterunternehmen arbeiten, unterliegen der türkischen Sozialversicherungspflicht. Dagegen muss keine Lohnsteuer entrichtet werden.

STEUERN

Im Verbindungsbüro werden nicht nur keine Lohnsteuern bezahlt, auch Körperschaftsteuer fällt nicht an.

Was die Mehrwert- bzw. Umsatzsteuer angeht, wird das Mutterunternehmen als ausländisches Unternehmen behandelt. Soweit - zum Beispiel für in der Türkei in Anspruch genommene Dienstleistungen oder Waren - türkische Mehrwertsteuer bezahlt wird, ist diese nicht erstattungsfähig. So sind also Ausgaben, die das deutsche Unternehmen durch Anschaffungen für das Verbindungsbüro macht, in der Türkei mehrwertsteuerpflichtig, eine Erstattung ist nicht möglich. Die Kosten sind aber am Sitz der Muttergesellschaft als Kosten absetzbar. Trotz all dem erhält das Verbindungsbüro eine Steuernummer. Denn die Tätigkeit des Verbindungsbüros wird durch die Steuerbehörden überwacht. Es muss also eine lokale Buchhaltung geführt werden, die mit der Buchhaltung des Mutterunternehmens zu koordinieren ist.

ALTERNATIVEN

Je nach Vorhaben kann es angezeigt sein, den türkischen Markt auf andere Art und Weise zu bearbeiten.

Die *KAPITALGESELLSCHAFT* (unsere Broschüre finden Sie [hier](#)) ist die konkreteste Form der Marktpräsenz in der Türkei. Das ausländische Unternehmen errichtet allein oder mit Partnern eine GmbH oder eine AG, die eine eigene Rechtspersönlichkeit hat. Sie kann Rechnungen stellen (auch gegenüber der eigenen Muttergesellschaft), Verträge schließen (mit Kunden, Lieferanten, Vermietern, Arbeitnehmern, Beratern, der eigenen Muttergesellschaft) und ggf. eine eigene Unternehmenspolitik betreiben. Steuerlich gibt es eine klare Trennung zwischen dem Heimatland der Muttergesellschaft und dem Sitzstaat.

Die *UNSELBSTSTÄNDIGE NIEDERLASSUNG* ist eine Variante, die wir nur selten empfehlen. Auch die Niederlassung kann Verträge schließen und muss Steuern zahlen. Hier gibt es aber häufig Konflikte, weil die Niederlassung für beide Staaten - Sitz der Muttergesellschaft und Sitz der Niederlassung - als Betriebsstätte gilt. Hier gilt dann ggf. das Doppelbesteuerungsabkommen, die Steuerberater in beiden Ländern müssen in der Lage sein, miteinander zu kommunizieren, was sich in der Praxis selbst bei den bekannten Großkanzleien (PWC, Ernst & Young, KPMG etc.) oft als schwierig erweist. Kostenersparnisse gibt es praktisch nicht, ganz im Gegenteil. Der einzige Vorteil ist, dass die Schließung einer Niederlassung einfacher und schneller geht als die Liquidation einer Kapitalgesellschaft.

Der *HANDELSVERTRETER* (unsere Broschüre finden Sie [hier](#)) vermarktet die Produkte der Muttergesellschaft (Prinzipal) in der Türkei. Er erhält eine Provision. Bei Beendigung des Handelsvertretervertrages hat er Anspruch auf den Handelsvertreterausgleich, also eine aus den letzten fünf Jahren errechnete durchschnittliche Jahresprovision, ggf. mit Abschlägen. Ein Handelsvertreter ist nicht direkt weisungsgebunden. Diese Variante empfehlen wir nur für den Fall, dass deutsche Produkte in der Türkei vermarktet werden sollen. Der Vertrag sollte unbedingt unter Einschaltung von Anwälten geschlossen werden, die nicht nur im deutschen oder türkischen, sondern auch im internationalen Handelsvertreterrecht erfahren sind.

Der *VERTRAGSHÄNDLER* kauft Ware in eigenem Namen, hat aber unter engen Voraussetzungen die Rechte eines Handelsvertreters.

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

Die RUMPF CONSULTING übernimmt für ihre Kunden die Durchführung der Gründung des Verbindungsbüros und die anschließende Betreuung (Hosting, Buchhaltung, Steuern etc.). Die Vertragsgestaltung übernimmt die Rechtsanwaltskanzlei RUMPF RECHTSANWÄLTE.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Stuttgart: RA Prof. Dr. Christian Rumpf

Istanbul: Av. Tarık Tekin, Av. Gülşah Akyol

Rumpf Consulting: Şinasi Müldür, Duygu Polat, Alice Faust (Stuttgart)

Für weitere Informationen gehen Sie auf unsere Webseiten www.tuerkei-recht.de oder www.rumpf-legal.com. Oder fragen Sie uns direkt in Stuttgart oder Istanbul.

Einen Gesamtüberblick in gedruckter Form finden Sie in dem Buch von Christian Rumpf, *Recht und Wirtschaft der Türkei*, 5. Aufl., Berlin 2017, auch als eBook erhältlich (demnächst voraussichtlich als Neu-Auflage).

