

Das Thema Geschenkgutscheine

Wirtschaftliches Standbein oder eine rechtliche Falle für die Thaimassage?

Geschenkgutscheine machen lt. einem informellen Betriebsvergleich des Autors in deutschen Thaimassageen 20-40% des Gesamtumsatzes aus. Die höchsten Werte erzielen Thaimassageen, die über professionelle Strukturen beim online-Gutscheinverkauf verfügen. Rund 1/3 aller Gutscheine wird alleine im Dezember verkauft. Weitere überdurchschnittliche Monate sind der Februar (Valentinstag), April (Ostern) und Mai (Muttertag). Das Ganzjahresgeschäft mit Gutscheinen als Geburtstagsgeschenk hat seine Höhepunkte in den Monaten mit den meisten Geburtstagen (Juli bis Oktober). Gutscheine haben auch eine hohe Bedeutung für die Rentabilität der Thaimassageen, denn rund 15-20% der Gutscheine werden überhaupt nicht eingelöst. Da wird der Nettoerlös nahezu ungeschmälert zum Deckungsbeitrag, weil keine Lohn- und Mietanteile gegengerechnet werden müssen. Anders verhält es sich nur bei dem unseligen Gutscheinverkauf über Discountportale wie z.B. Groupon. Hier landet der Profit aus nicht eingelösten Gutscheinen beim Vermittler und dem Massageladen bleibt nur der Ärger mit den Schnäppchenjägern, denen es mehr um billig, als um Qualität geht.

Die Bedeutung des Gutscheinverkaufs für Einzelhandel und die Dienstleistungsbranche steigt seit Jahren. Es steigt nicht nur die Menge gekaufter und verschenkter Gutscheine, sondern auch der

Durchschnittsbetrag. Dies gilt insbesondere in der Weihnachtszeit. Deshalb ist es für betriebswirtschaftlich bewanderte Beobachter der Thaimassage Szene ja auch völlig unbegreiflich, warum manche



Unser Autor: Mario Mensing

Thaimassage gerade in der Vorweihnachtszeit Rabatte auf Gutscheine geben. Das kann man nur mit der Gier erklären, der Wettbewerberin vielleicht einen einzigen Gutscheinverkauf wegzuschnappen, aber unter Ertragsgesichtspunkten ist es

natürlich völlig irre.

Wer in seiner Thaimassage Gutscheine verkauft, sollte ein paar Mindestkenntnisse über den rechtlichen Rahmen haben:

Der Gutschein kann auf einen Eurobetrag ausgestellt werden oder auf eine bestimmte Massage. Zu den rechtlichen Konsequenzen komme ich später. Der Gutschein kann auf eine bestimmte Person (als Geschenkempfänger) ausgestellt werden. Das ist aber bedeutungslos, denn der Geschenkgutschein ist ein Inhaberpapier und kann beliebig weitergeben (verkauft oder verschenkt) werden. Wer auch immer später mit dem Gutschein ankommt, kann die Einlösung verlangen.

Der Gutschein sollte ein Ausstellungsdatum enthalten. Vor allem wenn man die Absicht hat, die Einlösung zeitlich wirksam zu begrenzen. Wenn nichts anderes vereinbart wurde, gilt für den Leistungsanspruch aus einem Gutschein eine Verjährungsfrist von 3 Jahren gem. § 195 BGB. Was viele nicht wissen ist die Tatsache, dass die 3 Jahre nicht ab Ausstellungsdatum gerechnet werden, sondern ab dem Ende des Jahres, in welchem der Gutschein ausgestellt wurde.

Die Laufzeit

Der Gutschein darf in der Gültigkeit (Laufzeit) begrenzt werden, aber hier ist Vorsicht geboten. Zum einen muß die Befristung eine individuelle Vereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer sein und

RÄUME
MENSCHEN
voller positiver Energien

SU WANYO
Traditionelle Thai Massage & Day Spa

SU WANYO
Thai Massage & Day Spa

GUTSCHEIN

FÜR

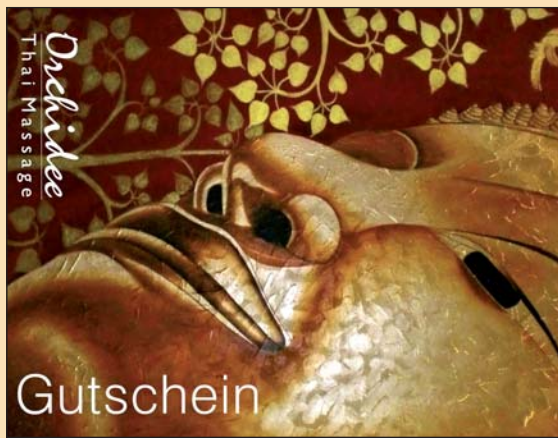
ÜBER

Nr. ausgestellt am: gültig bis:

darf nicht durch Allgemeine Geschäftsbedingungen (oder etwa Vordruck auf dem Gutschein) erfolgen. Außerdem muß dem Käufer signalisiert werden, dass die Frist verhandelbar ist und es dürfen auch nicht bei jedem Gutscheinverkauf standardmäßig die gleichen Fristen verwendet werden. Zum anderen muß eine Befristung im Einzelfall angemessen sein und darf den Kunden nicht einseitig benachteiligen. Eine Befristung unter einem Jahr ist regelmäßig unwirksam, eine Befristung auf 2 Jahre wurde schon häufig als wirksam festgestellt. Ist der Gutschein wirksam auf 1 oder 2 Jahre befristet, kann der Inhaber allerdings nach Ablauf der Befristung bis zum Eintritt der Verjährung den bereits gezahlten Betrag abzüglich einer Entschädigung für den Gewinn, der dem Unternehmen durch die Nichteinlösung entgeht, zu rückfordern.

Aus den Umständen ergibt sich die Empfehlung, einen Gutschein mindestens 3 Jahre ab dem Ende des Jahres, in welchem der Gutschein ausgestellt wurde, zu befristen und einzulösen. Beklagt ein Kunde eine unrechtmäßige Verweigerung der Einlösung, kostet einen das nicht nur den Gutscheinwert, sondern auch Rechtsanwalts- und Prozesskosten. Das kann richtig teuer werden. Weiterhin kann eine zu kurze Befristung von Gutscheinen durch allgemeine Geschäftsbedingungen ein Wettbewerbsverstoß sein und abgemahnt werden.

Es besteht kein Rechtsanspruch auf die Barauszahlung des Gutscheinwertes, außer dies ist vereinbart oder die Leistung kann nicht mehr erbracht werden. Letzteres ist z.B. bei einer Geschäftsschließung der Fall. Werden kurz vor einer (geplanten oder absehbaren) Ge-



schäftsschließung noch Gutscheine verkauft, ohne Vorsorge für die Rücknahme zu treffen, ist man schnell im Bereich eines Betrügers. Die Frage der Einlösung ausgegebener Gutscheine ist ein wichtiger Punkt bei der Übernahme einer bestehenden Thaimassage als Nachfolger.

Auch wenn es gesetzlich nicht detailliert geregelt ist, kann davon ausgegangen werden, dass der Gutscheininhaber bei Gutscheinen über einen Eurobetrag ein Recht auf Teileinlösungen hat, nicht jedoch auf Auszahlung des Restwertes. Stattdessen sollte die Teileinlösung und der Restwert auf dem ursprünglichen Gutschein vermerkt werden. Stellt man stattdessen einen neuen Gutschein über den Restwert aus, beginnt eine neue dreijährige Verjährungsfrist. Bei einem Gutschein über eine bestimmte Massagedauer ist eine Teileinlösung eine reine Kulanzleistung der Thaimassage. Es ist dann üblich, nicht die Massageminuten zu teilen (da kürzere Massagen lt. Preisliste häufig teurer sind als längere), sondern Teileinlösungen gemäß den Preisen der geltenden Preisliste vorzunehmen.

Was ist, wenn es seit der Ausgabe des

Gutscheines eine Preiserhöhung gegeben hat und der Gutschein auf eine bestimmte Leistung lautet, z.B. "60 min Thaimassage"? Im Grundsatz schuldet der Betrieb die beschriebene Leistung ohne Nachforderungen. Ist jedoch die Befristung wirksam, schuldet der Betrieb nach Ablauf der Befristung wohl nur noch den Wert, der ursprünglich für die Massage bezahlt wurde und kann die Differenz nachfordern. Allerdings ist dieser Punkt nicht ganz unumstritten. Die Erlöse aus dem

Gutscheinverkauf müssen auch bei der Umsatzsteuer kenntnisreich behandelt werden. Dabei wirkt erschwerend, dass die deutsche Finanzverwaltung und der EuGH keine einheitliche Rechtsauffassung vertreten. Richten wir uns nach der deutschen, dann gilt: Der Verkauf eines Gutscheins mit einem Eurowert (oder einer völlig unbestimmten Leistung) ist noch kein Leistungsaustausch, sondern nur der Tausch eines Zahlungsmittels in ein anderes, d.h. noch wird keine Umsatzsteuerpflicht ausgelöst. Die Umsatzsteuer entsteht erst dann, wenn ein Kunde den Gutschein einsetzt. Anders verhält es sich, wenn Gutscheine über bestimmte, konkret bezeichnete Leistungen ausgestellt werden. Dann unterliegt der gezahlte Betrag als Anzahlung der Umsatzbesteuerung. Bei Ausführung der Leistung unterliegt der ggf. noch zu zahlende Restbetrag der Umsatzsteuer. Wer nicht so differenziert Buch führen und Risiken vermeiden will, unterwirft alle Gutscheinverkäufe der Umsatzsteuer und ist damit auf der sicheren Seite.

Noch Fragen? Info@wanyo.de

Mario Mensing

Viele Thaimassageen arbeiten an Gesetzen vorbei

Die Thaimassage-Szene in Deutschland verhält sich zu einem nennenswerten Teil latent rechtswidrig und agiert im Graubereich. Damit setzt sie sich völlig unnötig existenziellen Gefahren aus. An jeder Ecke werden Massage- und Sprachkurse für Thailänderinnen gegeben, aber für ein Seminar in Sachen Management und Recht hat niemand Geld (und Zeit und Lust).

Ich wage mal die Aussage, dass jede zweite Thaimassage in Deutschland wegen wettbewerbswidriger Rechtsverstöße im Handumdrehen mit Beträgen von 500 bis 1.500 Euro abgemahnt werden könnte. Die häufigsten Rechtsverstöße im Überblick:

- Verstoß gegen Impressumspflichten auf der Website,
- Verstoß gegen das Heilpraktikergesetz durch das Angebot von Fußreflexzonenmassage und die Abgabe von Heilsversprechen,
- falsche Handhabung von Geschenk-

gutscheinen, insbesondere deren unrechtmäßige Befristung.

Ich lasse mal die angeblich massenhaften Verstöße im Ausländer-, Sozialversicherungs- und Steuerrecht außer Acht, denn die halte ich für eine Legende. Nach meiner Meinung ist es nicht große kriminelle Energie, sondern Schludrigkeit und Ignoranz, die zu Gesetzesverstößen führen. Wegen des anhaltenden Booms und sich verschärfenden Wettbewerbs ist es nur eine Frage der Zeit, bis Abmahnvereine und -anwälte oder Anschwärmungen von "Kollegen" die Situation kennzeichnen. Die Regionen in Deutschland, in denen das heute schon Alltag ist, sehe ich als Vorboten dieser Entwicklung.

Eine kleine, gut geführte Thaimassage kann für eine Einzelperson ohne höhere Schulbildung eine Existenzalternative zum Dasein als Küchenhilfe, Putzfrau oder Produktionshelferin sein. Aber der Traum vom großen Wohlstand ist unrealistisch. Eine große Thaimassa-

ge mit vielen Mitarbeiterinnen oder gar einen Filialbetrieb mit mehreren Niederlassungen kann langfristig nur jemand leiten, der über wettbewerbsfähige Managementkenntnisse verfügt – und dazu zählt eben auch die Kenntnis des Rechtsrahmens. Wer diesen ignoriert, schwimmt zwar eine kurze Zeit auf einer Erfolgswelle und genießt den wirtschaftlichen Erfolg, Bis ihn die Realität in Form von Sozialversicherungsprüfungen, Zollbesuchen, Betriebsprüfungen, Abmahnungen etc. einholt. Klüger wäre es für viele, die kleine aber tragfähige Existenz abzusichern, alleine oder mit einer guten Freundin zusammen im Massageladen zu arbeiten und keinen großen Personalstamm aufzubauen, der einen Rattenschwanz an Sorgen nach sich zieht. Aber oft ist die menschliche Gier, manchmal auch die der deutschen Ehemänner von thailändischen Masseurinnen, eine zu starke Triebfeder, um so vernünftig zu sein.

Mario Mensing