



RUMPF CONSULTING

Die Türkeispezialisten

## Verbindungsbüro in der Türkei

Stand Januar 2023

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](mailto:info@rumpf-consult.com)

VERBINDUNGSBÜRO:

Lenzhalde 68 • 70192 Stuttgart

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

[www.rumpf-consult.com](http://www.rumpf-consult.com)

## INHALT

I. ÜBERBLICK.....	2
II. TYPISCHE AKTIVITÄTEN ....	2
III. WAS EIN VERBINDUNGSBÜRO BENÖTIGT .....	3
IV. GENEHMIGUNG .....	3
V. WAS DAS VERBINDUNGSBÜRO NICHT KANN .....	3
VI. STEUERN.....	3
VII. ALTERNATIVEN .....	4
VIII. DIE DIENSTLEISTUNGEN DER RUMPF CONSULTING .....	5

---

## I. 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](http://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.

## II. 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

### III. WAS EIN VERBINDUNGSBÜRO BENÖTIGT

Es sollte Büroraum (Arbeitszimmer eines Mitarbeiters reicht in der Praxis, ist aber nicht „erwünscht“) 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.

### IV. 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.

### V. WAS DAS VERBINDUNGSBÜRO NICHT KANN

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.

### VI. STEUERN

Das Verbindungsbüro zahlt keine Steuern, weder Einkommen-, noch Körperschaft-, noch Lohnsteuer. Was die Mehrwert- bzw. Umsatzsteuer angeht, wird das Mutterunternehmen als ausländisches Unternehmen behandelt. Soweit türkische Mehrwertsteuer bezahlt wird, ist diese nicht erstattungsfähig.

Infolge der fehlenden Rechtspersönlichkeit kann das Verbindungsbüro nicht nur keine Rechnungen stellen - Vertragspartner wird jeweils das Mutterunternehmen, das dann auch die Rechnungen zu stellen oder zu empfangen und zu bezahlen hat -, sondern ist in der Türkei auch nicht steuerpflichtig. Auch mit der Mehrwertsteuer hat

das Verbindungsbüro nichts zu tun, ist also auch nicht für die Zahlung oder Erstattung von Steuern durch Lieferanten und Kunden der Muttergesellschaft zuständig. An dieser Stelle entsteht ein - wenn auch in der Praxis nicht wirklich ins Gewicht fallender - Nachteil: Ausgaben, die das deutsche Unternehmen durch Anschaffungen für das Verbindungsbüro macht, sind in der Türkei mehrwertsteuerpflichtig, eine Erstattung ist nicht möglich. Trotz all dem erhält das Verbindungsbüro eine Steuernummer. Denn die Tätigkeit des Verbindungsbüros wird durch die Steuerbehörden überwacht.

## VII. 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 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.

#### VIII. DIE DIENSTLEISTUNGEN DER RUMPF CONSULTING

RUMPF CONSULTING ist Teil des Netzwerks der Rechtsanwaltskanzlei RUMPF RECHTSANWÄLTE und unterstützt Mandanten und Kunden aus Deutschland und anderen Ländern außerhalb der Türkei beim Eintritt in den türkischen Markt. Die Reichweite umfasst das gesamte Land. Auch danach steht RUMPF CONSULTING mit verschiedenen Dienstleistungen wie Hosting, Finanz- und Lohnbuchhaltung, Managementaufgaben etc. zur Verfügung.

Rumpf Consulting arbeitet mit Rechtsanwälten und Steuerberatern aus dem Netzwerk von RUMPF RECHTSANWÄLTE zusammen.

#### IHRE ANSPRECHPARTNER

Stuttgart: RA Prof. Dr. Christian Rumpf, Alice Faust

Istanbul: Şinasi Müldür, Duygu Polat

Für weitere Informationen gehen Sie auf unser Portal [www.tuerkei-recht.de](http://www.tuerkei-recht.de). Oder fragen Sie uns direkt in Stuttgart oder Istanbul.