

Der Wochenmarkt

Hauszeitung der DMG Marktgilde e.G. Nr. 21/Juni'02

Wochenmarktaktionen: S. 2

Marktfest in Hettstedt -
Marktbrunnen in Glauchau

Verabschiedung: S. 2

Marktmeister Ernst Ludwig
Kappesser im Ruhestand

**Weihnachtliche Wochen- S. 2
märkte:**

Jetzt schon planen!

Neue Wochenmärkte: S. 3

Hückelhoven und
Rösrath übernommen

Neue Wochenmärkte: S. 4

Römerberg neu und
Löhne übernommen

Imoha-Umfrage: S. 5

Händler bei Borco-
Höhns Ausstellung

befragt - von
Prof. Dr. Gerhard

Johnson und
Dipl.-Kff. Sylvia Weinert

Neues Urteil: S. 7

Keine Umsatzsteuer
von Standgebühren

Unsere Standorte: S. 8

Wichtige Adressen für Sie



Das Marktfest in Hettstedt lockte viele Kunden an.

Bild: Brigitte Weigel

Liebe Leser,

der Einzelhandel stöhnt immer lauter über Konjunkturfaute, Kaufzurückhaltung, Umsatzrückgang usw. Und die Verbraucher über Wucher, unverschämte Preiserhöhungen, mangelnde Transparenz o.ä. Da kommt der Euro als Prügelnabe gerade recht: "Euro = Teuro" lauten inzwischen viele Schlagzeilen, und zwar kaum noch mit Fragezeichen versehen, sondern mit Ausrufungszeichen! In einzelnen Fällen mag das auch zutreffen. Auch ich habe das eine oder andere Mal gedacht: Die haben bei der Preisauszeichnung zwar die Zahl stehen lassen aber statt DM jetzt € dahinter geschrieben. Die Wahrheit ist allerdings nicht ganz so einfach: Seriös betrachtet, weisen die Preisänderungen aller Produkte auf der Einkaufsliste des deutschen Durchschnittshaushaltes nur 1,6% Teuerung aus. Und in diesem "Warenkorb" sind immerhin 750 (!!!) Produkte enthalten, von der "Deutschen Markenbutter" über die "Bratpfanne aus Edelstahl ohne Deckel" den "PKW über 1000ccm Hubraum" und

die "Brille" oder die "Miete für Ferienwohnungen" bis hin zu Dienstleistungen wie "Hilfe von Rechtsanwälten". Woher also die Aufregung? Erstens, weil nicht jeder den "Warenkorb" komplett konsumiert: Wird Tabak teurer, stört das vorrangig die Raucher - die Nichtraucher wenig. Die Preissteigerung des Einzelnen kann also u.U. von der gesamtwirtschaftlichen abweichen. Zweitens: Der Mensch ist kein kühler Rechner! Es ist viel Psychologie mit im Spiel: So legten Psychologen der Uni München Testpersonen Speisekarten mit alten DM-Preisen und neuen €-Preisen vor. Selbst bei exakter Umrechnung wurden Preiserhöhungen gesehen. "Die Erwartung schafft das Ergebnis" ist das Fazit. Drittens: Dummheit. Viele Einzelhändler haben gerade jene Preise erhöht, die jeder im Kopf hat und jeden Tag kauft (z.B. Brötchen oder Milch); dass andere Produkte gleichzeitig billiger wurden (z.B. Heizöl oder Salatgurke) "weiß" man dagegen nicht so genau. Also: Cool bleiben! Vorsicht mit vorschnellen Urteilen - sonst wird die Stimmung zu sehr aufgeheizt.

Ihr Dr. Gerhard Johnson

Marktfest in Hettstedt - Marktbrunnen in Glauchau

Das Marktfest sorgte in Hettstedt am 5. Juni für einen Besucheransturm. Mit dem Marktfest wollten sich die Händler und die DMG bei den Kunden für die Treue bedanken. Es gab für die ersten 150 Kundinnen je eine Rose, Marktfrau Regine sorgte mit Drehorgelspieler Freddy Acker (Bild rechts) für gute Stimmung und wer das Gewicht eines Schinkens gut schätzen konnte, bekam einen von fünf Einkaufsgutscheinen. Auch die Händler hatten besondere Angebote eingepackt.



Bilder: Brigitte Weigel



Glauchaus Marktplatz (Bild links) ist jetzt um eine Attraktion reicher. Er wird geschmückt von einem wunderschönen Brunnen. Das Geschenk eines ehemaligen Glauchauers zeigt neben einem Leineweber und spielenden Kindern auch eine Marktfrau, die ihr Obst und Gemüse und Erzeugnisse vom Hühnerhof anbietet. Eine schöne Bereicherung für die Altstadt und den Wochenmarkt.

In den Ruhestand verabschiedet

Harald Ciliox (rechts) verabschiedet den langjährigen Marktmeister von Eltville und Rüdesheim Ernst Ludwig Kappesser mit einem Präsentkorb der DMG in den verdienten Ruhestand. Als Nachfolger setzt die DMG Oswald Stöckel ein. Er betreut schon den Markt in Östrich-Winkel.



Organisation von weihnachtlichen Wochenmärkten durch die DMG

von Brigitte Weigel

Es scheint noch etwas verfrüht, jetzt mitten im Sommer schon wieder an Weihnachten zu denken. Geht es aber um die Organisationen in der vorweihnachtlichen Zeit, ist ein knappes halbes Jahr dafür durchaus angemessen.

Bei der Durchführung von weihnachtlichen Wochenmärkten möchte die DMG Marktgilde enger mit ihren Partnern, den Städten und Gemeinden, in denen die DMG-Wochenmärkte ausgerichtet, zusammenarbeiten. Es wird auch für die öffentliche Hand immer schwieriger, spezielle Weihnachtsmärkte zu organisieren. Es fehlt einfach oftmals das Geld und das Personal dafür.

Die DMG Marktgilde e.G. ist mit ihren Wochenmärkten sowieso vor Ort und ein weihnachtlicher Wo-

chenmarkt wird noch attraktiver für die Besucher. Hier ist eine frühe Zusammenarbeit bei Planung und Durchführung sinnvoll.

An den Markttagen vor Weihnachten können die vorhandenen Händler ihre Stände weihnachtlich ausrichten.

In enger Zusammenarbeit mit den Kommunen und den Gewerbevereinen kann dieser weihnachtliche Wochenmarkt noch durch einzelne Aktionen bereichert werden. Entsprechend der Ausrichtung dieser Märkte soll für ein ansprechendes Imbissangebot, weihnachtstypische Sortimente, weihnachtliche Dekoration, einen Weihnachtsmann und Beschallung gesorgt werden, eben alles, was zu einem weihnachtlichen Wochenmarkt gehört.

Neue Wochenmärkte: Hückelhoven und Rösrath übernommen



RÖSRATH stadt

Im Mai wurden die beiden städtischen Wochenmärkte von Rösrath übernommen. Damit ist ein weiterer guter Standort für die DMG Marktgilde e.G. im Oberbergischen Kreis dazu gekommen.

In guter und vertrauensvoller Zusammenarbeit wurde die Übernahme der Traditionsmärkte mit Wilhelm Steitz (Verwaltungsvorstand/Dezernent) vorbereitet, so dass es einen nahtlosen Übergang gab.

Den Zuschlag bekam die DMG auch dank der guten Referenzen in der näheren Umgebung mit den DMG-Märkten in Overath, Burscheid und Kürten.

Am 2. Mai übernahm der Marktmeister Manfred Adomat, er betreut schon den DMG-Markt in Burscheid, auch die Verantwortung für den Donnerstagsmarkt von 8.00-13.00 Uhr auf dem Sulzta-Platz. Dort sind rund zehn Markthändler,



Samstagsmarkt in Rösrath-Hoffnungsthal auf dem Schulhof der Grundschule.

Bild: Friedrich Holzhauer

der Platz bietet aber noch Möglichkeiten für eine Ausweitung des Angebots.

Zwei Tage später war Adomats Premiere auf dem Samstagsmarkt von 8.00-13.00 Uhr im Stadtteil Hoffnungsthal. Hier bieten durchschnittlich 30 Markthändler ihre

Waren an und damit ist der Schulhof der Grundschule schon fast voll.

Im Internet gibt es zwei Adressen: <http://www.roesrath.de> als die offizielle Homepage der Stadt (gerade im Entstehen) und <http://www.roesrath-online.de>.

Stadt
Hückelhofen



HÜCKELHOVEN

ZUKUNFT ZWISCHEN RHEIN UND MAAS

Mit der Übernahme der beiden Wochenmärkte in Hückelhofen und dem Stadtteil Ratheim stößt die DMG an die westliche Grenze Deutschlands. "Mit dieser Übernahme haben wir eine große Verantwortung übernommen, immerhin sind auf dem Freitagmarkt in Hückelhofen 60 Händler, damit ist es einer der größten Märkte der DMG," erklärte Diplom-Kaufmann Harald Ciliox zum neuen Standort.

Am 17. April wurde der kleinere Mittwochsmarkt im Stadtteil Ratheim übernommen. Der erfahrene Marktmeister Rolf Trippler, er ist auch für den Nachbarmarkt in Rommerskirchen zuständig, überwacht das Marktgeschehen von 8.00-12.30 Uhr und steht den acht

Markthändlern mit Rat und Tat zur Seite. Noch gibt es einige freie Plätze "Am Mühlenbach", die er gerne füllen würde.

Der große Wochenmarkt am Freitag von 8.00-12.30 Uhr liegt ganz in den Händen von Marktmeisterin Anita Kandemir. Sie hat diesen Markt schon betreut, als er noch in städtischer Hand war.

Der Übernahme waren lange Kontakte mit den Verantwortlichen der Stadt vorausgegangen. Ein wichtiger Grund für die Privatisierung des städtischen Marktes war eine notwendige Vereinfachung und Einsparungen in finanzieller und personeller Hinsicht.

Intensive und gemeinsame Vorbereitung mit der Stadt, den Marktmeistern und den Händlern haben

einen reibungslosen Übergang ermöglicht. Eine Voraussetzung für die Übergabe an die DMG Marktgilde e.G. war die Forderung, noch einen "grünen" Markt auf die Beine zu stellen.

Dieser rein grüne Markt mit rund einem Dutzend Händlern startet am 3. September auf dem Karstadtvorplatz. Er soll vor allem als Frequenzbringer für den stationären Einzelhandel dienen und die Möglichkeit bieten, frische Lebensmittel einzukaufen zu können. Durch diesen Markt sollen sich Synergieeffekte für alle ergeben, so die nicht unbegründete Hoffnung.

Hückelhovens Internetauftritt ist unter der folgenden Adresse <http://www.hueckelhoven.de> zu finden.

Unsere nächsten "Neuen" sind:

ab 22. August	49413 Dinklage	Do 14.00-18.00 Uhr
ab 3. September	41836 Hückelhofen	Di 8.00-12.30 Uhr

Interessierten Wochenmarkthändlern bieten wir auf diesen Märkten freie Standplätze an. Melden Sie sich bitte per Fax in Eschenburg-Eibelshausen (Fax: 02774/9143-33).

Neue Wochenmärkte: Römerberg neu - Löhne übernommen



Stadt Römerberg

Die Lokale Agenda 21 trägt in Römerberg Früchte. Vor gut einem Jahr wurden die Römerberger Bürger befragt, was ihnen in ihrer Stadt am meisten fehlt. Unter 20 möglichen Antworten stand ein regelmäßiger Markttag ganz oben auf der Wunschliste. Sofort setzte sich Dietmar Schilling von der Agenda mit seinem Team an die Umsetzung dieses Wunsches. Er stieß auf die DMG Marktgilde e.G. und der neue Wochenmarkt nahm erste Gestalt an. Am 5. April wurde der neue Markt dann feierlich eröffnet. Bei rund 500 Marktbesuchern hatten die 16 Markthändler alle Hände voll zu tun, die Kunden zu bedienen. Regelmäßig bauen die Händler jetzt jeden Freitag von



Mediterranes Flair mit Produkten vom Mittelmeer auf dem neuen Römerberger Markt.
Bilder: Harald Ciliox

14.00-18.00 Uhr ihre Stände vor dem Rathaus auf, betreut vom neu eingestellten Marktmeister Peter Kuntz.

Ein vorbildliches Beispiel sind auch die vielen hervorragend gestalteten und sehr aktuellen Internetseiten

der Stadt Römerberg. Hier werden z.B. alle Wochenmarktbesucher mit Namen, Adresse, Ansprechpartner auf dem Markt und dem jeweiligen Angebot aufgeführt.

Die Internetadresse dafür ist: <http://www.roemerberg.de>.



Viel los in Löhne nach der Übernahme durch die DMG und dem Umzug des Marktes.



Stadt Löhne

Zur Premiere am 12. April am neuen Standort, an der "Alten Bündner Straße", gab es nur zufriedene Gesichter. Löhne, eine Stadt mit 43.000 Einwohnern in Ostwestfalen hat wieder einen attraktiven Wo-

chenmarkt. Vor der Übernahme dümpelte der alte Wochenmarkt auf dem Schulhof der Grundschule Löhne zum Schluss nur noch dahin. Bei letztlich drei verbliebenen Händlern war es eigentlich gar kein Wochenmarkt mehr und die Kunden wurden auch immer weniger. "Hier ist ja richtig was los, da haben wir wohl den richtigen Platz für unseren neuen Wochenmarkt gewählt", zeigt sich Bürgermeister Werner Hamel sehr zufrieden beim Einkaufen. Es war für Harald Ciliox von der DMG

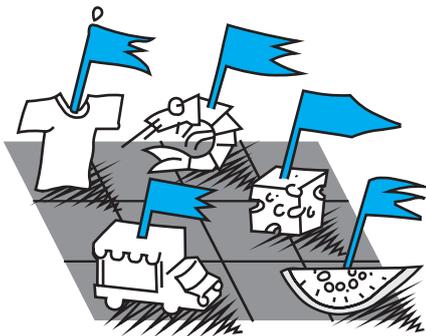
auch ein gutes Stück Arbeit, diesen Markt auf die Beine zu stellen. "Bei rund 500 Markthändlern der Umgebung haben wir angefragt, 30 davon zeigten Interesse und jetzt stehen 17 hier mit ihren Ständen. Einige mußten wir ablehnen, denn fünf Stände mit ähnlichem Angebot können zusammen nicht überleben" erklärte der "Marktmacher" der DMG. Die Kunden nahmen es auch gut an, das neue Einkaufserlebnis in Löhne. Manche Händler wurden von diesem Ansturm regelrecht überannt und mußte früh "ausverkauft" melden. Ordnungsamtsleiter Wolfgang Greinke warnte aber auch vor zu viel Euphorie, denn aus dem ersten Ansturm müssen Stammkäufer werden. "Nur wenn die Bürger das Angebot auf Dauer nutzen, bleiben auch die Händler und damit die Vielfalt erhalten".

Als Marktmeister für diesen Freitagsmarkt von 14.00-18.00 Uhr wurde Erwin Turowski aus Löhne von der DMG verpflichtet.

Für weitere Information rund um die Stadt Löhne gibt es vorbildliche und umfangreiche Internetseiten unter der Adresse <http://www.loehne.de>.

Imoha-Umfrage: Händler bei Borco-Höhns Ausstellung befragt

von Prof. Dr. Gerhard Johnson und Dipl.-Kff. Sylvia Weinert



Institut zur Erforschung und Förderung des mobilen Handels GmbH

Im Bereich des mobilen Handels bestehen erhebliche Informationsdefizite. Nicht nur gesamtwirtschaftlich fehlen z.B. im Rahmen der amtlichen Statistik aussagekräftige und zuverlässige Zahlen der Branche über Märkte, Händler, Strukturen, Umfang usw., sondern auch auf der einzelwirtschaftlichen Ebene gibt es erhebliche Wissenslücken. Die IMOHA GmbH - Institut zur Erforschung und Förderung des mobilen Handels an der Hochschule Harz in Wernigerode hat sich zum Ziel gesetzt, solche Informationen zu sammeln und selbst zu erarbeiten. Die Untersuchung, über die im Folgenden berichtet wird, stellt einen kleinen Baustein in diesem Bemühen dar. Anlässlich der Frühjahrsschau der Fahrzeugwerke Borco-Höhns GmbH + Co. KG in Rotenburg/Wümme und der Regionalausstellung des Servicestützpunktes in Wiedemar wurden von der IMOHA GmbH Besucherbefragungen in Form persönlicher Interviews durchgeführt, die erste Anhaltspunkte für die Strukturen der im mobilen Handel tätigen Unternehmen liefern sollen. In Rotenburg/Wümme wurden 73 Besucher zufällig ausgewählt und zu verschiedenen Aspekten des mobilen Geschäftes befragt, in Wiedemar standen den Interviewern 20 Besucher Rede und Antwort. Hierbei ist zu beachten ist, dass es sich sicher nicht um einen repräsentativen Querschnitt aller Markthändler handelt, sondern die Ergebnisse vielmehr durch die Antworten von Händlern mit Interesse und dem wirtschaftlichen Potenzial für hoch-

wertige Verkaufseinrichtungen beeinflusst wurden. Die Ergebnisse können dementsprechend nicht ohne weiteres verallgemeinert werden. Es ist geplant, derartige Erhebung in regelmäßigen Abständen zu wiederholen, um gezielt dazu beizutragen, die in diesem Wirtschaftszweig bestehenden Informationslücken nach und nach zu schließen.

Unser Dank gilt der Firma Borco-Höhns, insbesondere Herrn Lothar Geißler und Herrn Knut Möbius, für die freundliche Unterstützung und die Möglichkeit, die Befragungen anlässlich der Verkaufsausstellungen durchzuführen.



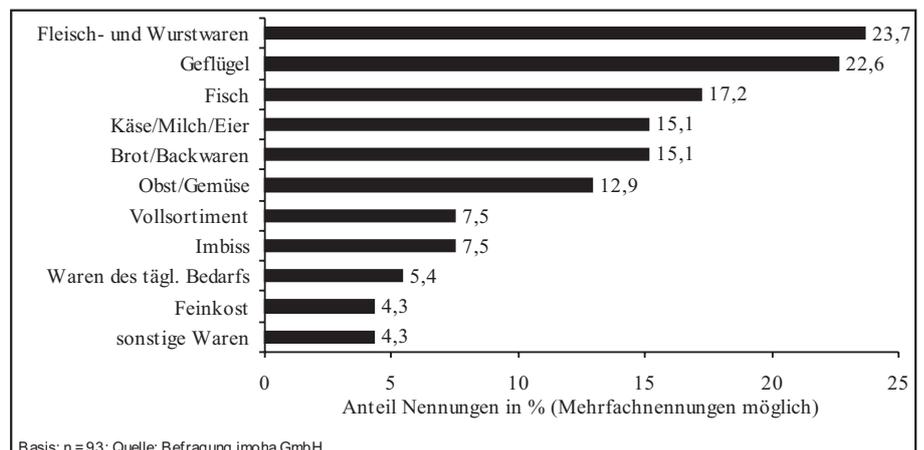
Händler seit über 15 Jahren im mobilen Handel tätig

Während die mobilen Händler der alten Bundesländer zum Teil auf eine lange Unternehmensgeschichte zurückblicken können, eröffnete sich dieser Geschäftszweig für die Unternehmer der neuen Bundesländer erst nach 1989. Die befragten Händler sind seit durchschnittlich 15,54 Jahren im mobilen Handel tätig. Dabei haben sich die Händler in den neuen Bundesländern verstärkt zu Beginn der 90er Jahre im mobilen Bereich selbstständig gemacht: 55 % der Befragten gründeten ihr Unternehmen zwischen 1989 und 1991. Die Befragten in Rotenburg/Wümme gaben an, seit durchschnittlich 17,52 Jahren mobilen Handel zu betreiben.

Die Untersuchung ergab, dass 79,6 % der mobilen Händler nur eine Produktgruppe führen, der übrige Teil zwischen 2 und 6 verschiedene Produktgruppen im Angebot hat. Der überwiegende Teil der befragten Händler fährt mit Fleisch- und Wurstwaren oder Geflügel zu den Kunden: Jeder vierte Händler (23,7 %) verkauft Fleisch- und Wurstwaren. Ein etwa gleich hoher Anteil (22,6 %) handelt mit Geflügel aller Art. Fischhändler erreichen einen Anteil von 17,2 %. Händler mit Käse, Milchprodukten und Eiern sowie Brot und Backwaren waren zu jeweils 15,1 % unter den Befragten vertreten. Obst und Gemüse wird von 12,9 % der Befragten verkauft, wobei weniger als die Hälfte dieser Händler angab, einen reinen Obst- und Gemüsestand zu betreiben. Vielmehr komplettieren sie das Angebot durch Blumen und Pflanzen, Fleisch- und Wurstwaren, Geflügel, Käse, Milch oder Eier. 7,5 % der Befragten führen ein Vollsortiment und sind mit ihren mobilen Lebensmittelgeschäften in den Regionen unterwegs, wo die Versorgung der Bevölkerung durch stationäre Lebensmittelläden nicht mehr gesichert ist. Der Anteil der Vollsortimenter fiel unter den Befragten in Wiedemar doppelt so hoch aus (14,3 %).

Meist nicht nur ein Verkaufsfahrzeug

Die befragten Besucher besitzen für ihren mobilen Verkauf im Durchschnitt 1,31 selbstfahrende Verkaufsfahrzeuge, 0,86 Verkaufsanhänger und 0,05 Verkaufsstände.



Was verkaufen Sie?

(Fortsetzung auf Seite 6)

Imoha-Umfrage: Händler bei Borco-Höhns Ausstellung befragt

von Prof. Dr. Gerhard Johnson und Dipl.-Kff. Sylvia Weinert

(Fortsetzung von Seite 5)

Fast 60 % der mobilen Händler sind mit selbstfahrenden Verkaufsfahrzeugen zu ihren Kunden unterwegs. Dabei fiel der Anteil in Wiedemar deutlich höher (85 %) aus als in Rotenburg/Wümme (50,7 %). Bezogen auf die Händler, die ein solches Fahrzeug besitzen, ergibt sich ein Durchschnittswert von 2,26 selbstfahrenden Verkaufsfahrzeugen je Händler mit einer durchschnittlichen Verkaufsfront von 5,71 lfdm. je Fahrzeug (Min.: 3 lfdm. je Fahrzeug, Max.: 15 lfdm. je Fahrzeug).

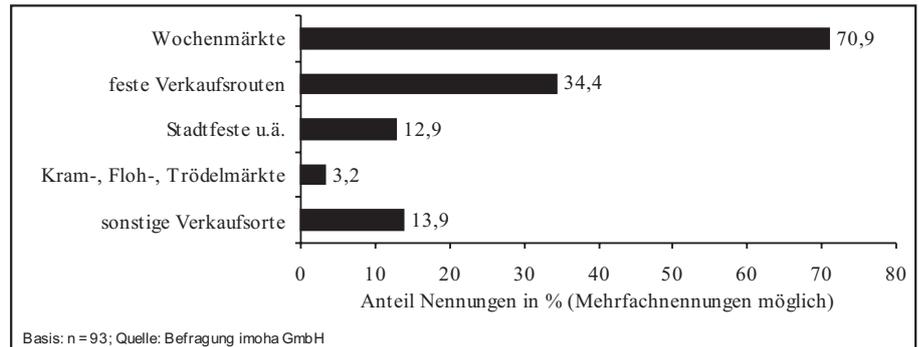
Anhänger oder Verkaufsfahrzeug, was wird eingesetzt?

Die Hälfte der Besucher (50,5 %) nutzt Verkaufsanhänger für den mobilen Verkauf, die in ihrer Verkaufsfront zwischen 2,50 lfdm. je Verkaufsanhänger und 15 lfdm. je Verkaufsanhänger variieren. Hinsichtlich der Nutzung von Verkaufsanhängern ergaben sich deutliche Unterschiede zwischen den Besuchergruppen in Rotenburg/Wümme und Wiedemar: Während in Rotenburg/Wümme fast 60 % der Befragten mit Verkaufsanhängern ihre Kunden bedienen, besitzen nur 20 % der Befragten in Wiedemar einen Verkaufsanhänger.

Noch geringer fiel der Nutzungsanteil von Verkaufsständen an beiden Befragungsstandorten aus: Lediglich 5,4 % der Befragten gaben an, ihre Ware an Verkaufsständen zu verkaufen. Die durchschnittliche Länge eines Verkaufsstandes betrug 6,88 lfdm., die Verkaufsfront je Verkaufsstand variierte dabei zwischen 4,50 lfdm. und 12 lfdm.

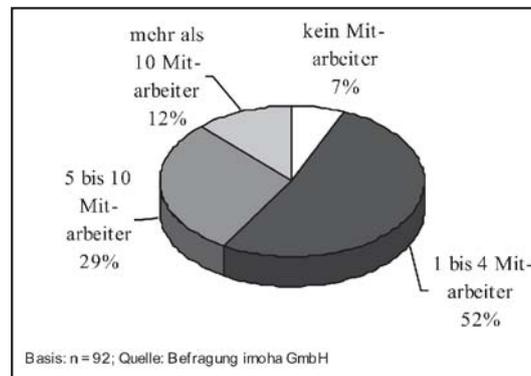
Personalbedarf in erster Linie mit Familienangehörigen gedeckt

In 6,5 % der mobilen Unternehmen werden außer dem Geschäftsinhaber keine zusätzlichen Arbeitskräfte beschäftigt, es handelt sich also um "reine" Ein-Mann-Unternehmen. Wird zusätzliches Personal benötigt, handelt es sich in erster Linie um Familienangehörige, die ihre Arbeitskraft zur Verfügung stellen: 70,7 % der Unternehmer haben Familienangehörige beschäftigt. Jeder zweite mobile Händler (51,1 %) hat Teilzeitbeschäftigte, Aushil-



Wo verkaufen Sie?

fen oder Geringfügig Beschäftigte in seinem Unternehmen angestellt. Vollzeitbeschäftigtes Personal oder festangestellte Mitarbeiter beschäftigen 37 % der mobilen Händler.



Wie viele Personen sind außer dem Geschäftsinhaber in Ihrem Unternehmen beschäftigt?

Durchschnittlich arbeiten in jedem mobilen Unternehmen 1,62 mithelfende Familienangehörige, 2,11 Vollzeitbeschäftigte oder Festangestellte und 1,73 Teilzeitbeschäftigte, Aushilfen oder Geringfügig Beschäftigte. In der Summe sind das je Unternehmen 5,46 Personen, für die zusätzlich zum Geschäftsinhaber zumindest zeitweise ein Arbeitsplatz geschaffen bzw. gesichert wird. In Wiedemar konnte festgestellt werden, dass die Befragten deutlich weniger zusätzliches Personal beschäftigen (nur 2,95 zusätzliche Mitarbeiter je Unternehmen).

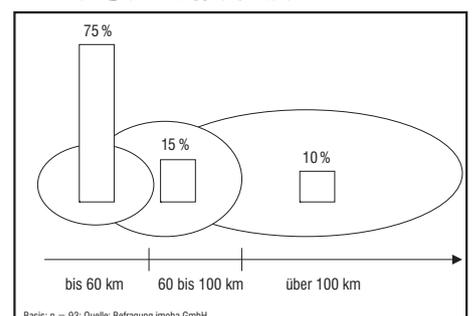
Wochenmarktgeschäft in der Region überwiegt

Die befragten mobilen Händler sind sowohl im Marktgeschäft als auch im Tourengeschäft tätig. 48,4 % der Händler fahren vorrangig städtische Gebiete an, 31,2 % sind mit ihren Verkaufsmobilen in eher ländlichen Gegenden unterwegs. Jeder fünfte

Händler fährt sowohl städtische als auch ländliche Regionen an. Der überwiegende Teil der Händler ist primär auf Wochenmärkten anzutreffen (70,9 %), 34,4 % der Händler sind auf festen Verkaufsrouten unterwegs. Stadtfeste und ähnliche Veranstaltungen werden von 12,9 % der Befragten angefahren. Sonstige Verkaufsorte, etwa feste Standplätze vor Supermärkten, in Gewerbe- und Industriegebieten oder auf Parkplätzen der Einkaufszentren, nutzen 13,9 % der mobilen Händler.

Der Bedarf an Gütern des täglichen Bedarfs wird zum überwiegenden Teil durch ortsansässige bzw. ortsnahe Händler in den jeweiligen Kommunen gedeckt. Der Verkaufsradius um den Standort der mobilen Händler liegt bei durchschnittlich 61 km. Dabei legt die Hälfte der Händler weniger als 40 km, drei Viertel der Händler weniger als 60 km zurück. Strecken von mehr als 100 km werden nur von jedem zehnten Händler überwunden. Ausnahmen bilden diejenigen Händler, die Strecken von über 300 km fahren, um ihre Produkte zu verkaufen.

Die Fortsetzung erfolgt in der nächsten Ausgabe des Hausmagazins "Der Wochenmarkt"!



In welchem Umkreis um Ihren Firmensitz verkaufen Sie?

Neues Urteil: Keine Umsatzsteuer von Standgebühren

Schon einmal haben wir uns in unserer Hauszeitung "**Der Wochenmarkt**" (Nr. 4/98 auf Seite 6) mit dem Thema der Umsatzsteuerpflicht von Standgebühren beschäftigt. Seinerzeit wurde allgemein ein Urteil des Bundesfinanzhofes vom 07.04.1960 angewandt, welches dahingehend interpretiert wurde, dass ein Anteil von 25 % der Standgebühren der Umsatzsteuerpflicht unterliegt.

Mit einer vergleichbaren Rechtsfrage hat sich nunmehr der Europäische Gerichtshof in seinem Urteil vom 18.01.2001 (AZ: C-150/99 Lindöpark, veröffentlicht im Betriebsberater 2001 Seite 1027) beschäftigt. Die Grundsätze dieses Urteils sowie die nachfolgende Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes vom 31.05.2001 (AZ: V R 97/98) lassen sich auf die Umsatzsteuerpflicht von Standgebühren auf Wochenmärkten übertragen.

Das BFH-Urteil aus 1960 ging noch davon aus, dass der Veranstalter von Wochenmärkten zwei Leistungen gegenüber dem Wochenmarkthändler erbringt, nämlich einerseits eine umsatzsteuerfreie Vermietung von Grund und Boden und andererseits eine steuerpflichtige Leistung "anderer Art", die nicht genau und eindeutig spezifizierbar sei. Der Europäische Gerichtshof hat nun in dieser, seit Jahren umstrittenen,

Frage für Klarheit gesorgt und sich dahingehend geäußert, dass solche "gemischten Leistungen" umsatzsteuerrechtlich einheitlich nach ihrem Kerngehalt zu beurteilen seien. Wenn der Kerngehalt umsatzsteuerfrei sei, wären auch die damit im Zusammenhang stehenden Nebenleistungen umsatzsteuerfrei zu behandeln. Sollte der Kerngehalt steuerpflichtig sein, seien auch die Nebenleistungen entsprechend zu beurteilen. Dieser Meinung hat sich nunmehr auch das Bundesministerium der Finanzen in einem Schreiben vom 15.10.2001 angeschlossen.

Für die Frage der Umsatzsteuerpflicht von Standgeldgebühren ist somit zunächst die Ausgangsfrage zu beantworten, nämlich diejenige, welche Leistung den Kerngehalt des Wochenmarktveranstalters darstellt. Hierzu bedarf es u. E. keiner großen Ausführungen und Begründungen, der Kerngehalt der Leistung des Wochenmarktveranstalters liegt auf der Hand: Es handelt sich eindeutig um die Überlassung von Grund und Boden an den jeweiligen Wochenmarkthändler für den Zeitraum der Marktveranstaltungen. Da diese Kernleistung nach § 4 Nr. 12 a UStG Umsatzsteuerfreiheit genießt, sind nunmehr auch die damit zusammenhängenden Nebenleistungen

des Wochenmarktveranstalters der Umsatzsteuerfreiheit unterzuordnen. Die DMG Marktgilde e.G. steht zurzeit in einem diesbezüglichen Rechtsverfahren vor dem Hessischen Finanzgericht Kassel, um für eindeutige Rechtssicherheit zu sorgen. Sobald dieses Urteil ergangen ist, werden wir die Grundzüge in unserer Hauszeitung "**Der Wochenmarkt**" veröffentlichen.

Die DMG Marktgilde e.G. hat diese Entwicklung aufgrund der Anträge in dem Prozess vor dem Europäischen Gerichtshof "vorausgeahnt" und deshalb bereits seit dem 01.01.2001 das Abrechnungsverfahren geändert.

Impressum

Herausgeber:

DMG Marktgilde e.G.
Simmersbacher Str. 12
35713 Eschenburg
Telefon: (0 27 74) 91 43-0
Telefax: (0 27 74) 91 43-33
E-mail: info@marktgilde.de
Internet: <http://www.marktgilde.de>

Redaktion:

Prof. Dr. Gerhard Johnson (v.i.S.d.P.)
Jürgen Reichel

Gestaltung und Herstellung:

freelancer
Jürgen Reichel
35716 Mandeln

Lithos:

Andre Dietermann
35708 Haiger-Fellerdilln

Druck:

Pulverich-Druck GmbH
35708 Haiger-Fellerdilln
Verteilte Auflage: **13.500**

Redaktionsschluß für die nächste Ausgabe: **23. August 2002**

"**Der Wochenmarkt**" wird kostenlos, in vierteljährlicher Erscheinungsweise, vertrieben. Artikel, insbesondere namentlich gekennzeichnete Beiträge, geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Der Nachdruck ist nur mit folgender Quellenangabe: "**Der Wochenmarkt**", **Hauszeitung der DMG Marktgilde e.G.** und Übersendung eines Belegexemplars erlaubt.

Die Redaktion wünscht sich Leserzuschriften, behält sich aber vor, diese gegebenenfalls zu kürzen. Eine Veröffentlichungsgarantie besteht nicht.

ISSN 1617-7347

Offener Brief an alle Markthändler: Berichtigungserklärung!

Die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes hat Geltung für alle steuerlich noch offenen Verfahren. Hiermit berichtigt die DMG Marktgilde e.G. alle ausgestellten Quittungen über Standgelder für den Zeitraum 01.01.1994 bis 31.12.2000. Alle für diesen Zeitraum ausgestellten Quittungen sind mit sofortiger Wirkung von den betroffenen Markthändlern im Hinblick auf einen eventuellen Ausweis von Mehrwertsteuer als ungültig anzusehen. Tatsächlich enthalten die seinerzeit entrichteten Standgelder aufgrund der neueren Rechtsprechung keine Umsatzsteuer! Alle eventuellen Eintragungen sind zu streichen. Alle betroffenen Markthändler werden gebeten gemeinsam mit ihrem Steuerberater zu prüfen, ob nunmehr für die Jahr 1994 bis 2000 korrigierte Umsatzsteuererklärungen notwendig werden.

Ihre DMG Marktgilde e.G.

A. Stahl Johnson

Eschenburg, den 7.6.2002, der Vorstand