

EU-EXPORTE

Augen auf!

Bei Fahrzeugverkäufen ins EU-Ausland ist Vorsicht geboten. Denn handelt es sich beim Aufkäufer um einen Steuerbetrüger, drohen unangenehme Konsequenzen. Die wichtigsten Fragen und Antworten.



Bild: Grimm/»kfz-betrieb«

Exportgeschäfte bergen potenzielle Stolperfallen.

EU-Exporte sind für viele deutsche Autohändler ein lukrativer, zusätzlicher Kanal, um Bestände abzubauen. Doch Vorsicht: Geschäfte jenseits der Bundesgrenze sind alles andere als risikofrei. „Wir stellen fest, dass der Anteil an Betrügern unter den Aufkäufern über die letzten Jahre zugenommen hat“, berichtet Sven Herpolsheimer, Geschäftsführer der Herpolsheimer-Gruppe. Das Kulmbacher Unternehmen verhilft aktuell rund 700 Autohäusern durch Beratung und Dienstleistungen zu sicheren Exportgeschäften.

Welche Probleme können bei Exportgeschäften auftreten?

Leider viele – insbesondere wenn das liefernde Autohaus auf ein Umsatzsteuerkarussell, „Missing Trader“ oder einen sonstigen Steuerbetrüger hereingefallen ist. „Und das zu enttarnen, ist für einen Autohändler im Tagesgeschäft in der Regel kaum möglich“, warnt Herpolsheimer. Denn die Kriminellen seien meist sehr professionell aufgestellt. Die am häufigsten gefälschten Dokumente von Steuerbetrügern

im Ausland sind Handelsregistrauszüge und Gewerbescheine. Immer wieder werden angeblich zeichnungsrechtliche Personen mit Bildbearbeitungssoftware rechtswidrig in den Dokumenten eingetragen, oder das Ausstellungsdatum wird auf ein deutlich aktuelleres Datum geändert. Außerdem werden oftmals die Ausgangsrechnungen eines regelbesteuerten Fahrzeugs auf ein differenzbesteuertes Fahrzeug umgeschrieben, um im Bestimmungsland keine Einfuhrumsatzsteuer zu bezahlen. Die Aufzählung von möglichen Fallstricken könnte noch lange weiter fortgeführt werden, berichtet Herpolsheimer: „Die kriminelle Kreativität von Steuerbetrügern ist nahezu unendlich.“

Mit welcher Häufigkeit kommt es zu diesen Problemen?

Schätzungen zufolge beträgt der jährliche Umsatzsteuerbetrag in der Europäischen Union rund 50 Milliarden Euro. „Belegbaren Statistiken nach besteht bei nahezu 20 Prozent aller steuerfreien EU-Exportgeschäfte ein überdurchschnittliches Risiko für fi-

nanzielle Rückforderungen durch die Finanzverwaltung“, erläutert Herpolsheimer. „Alleine diese Zahlen zeigen, dass es leider täglich zu betrügerischen Handlungen kommt.“

Wer haftet bei hinterzogener Umsatzsteuer?

Hier wird es kompliziert. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) entschied Folgendes: Einem Steuerpflichtigen – also dem liefernden Autohaus – müsse die Steuerbefreiung der innergemeinschaftlichen Lieferung versagt werden, sofern anhand objektiver Umstände nachgewiesen sei, dass er wusste oder hätte wissen müssen, dass er sich durch den Umsatz an einer im Rahmen der Lieferkette begangenen Mehrwertsteuerhinterziehung beteiligt hat. Klar ist: Wenn ein Autohaus tatsächlich weiß, dass es sich an einem Hinterziehungsmodell beteiligt, dann ist eine Haftung die logische Konsequenz. Doch wenn es um die Frage geht, was der Unternehmer hätte wissen müssen, wird es haarig. „Das bietet der Finanzverwaltung viel Spielraum für Interpretation und unterschiedlichste Betrachtungswinkel“, sagt Herpolsheimer.

Mit welchen Konsequenzen müssen Händler rechnen?

Sei ein Autohändler unwissentlich einem ausländischen Steuerbetrüger aufgesessen, unterstelle die Finanzverwaltung immer wieder ein kollusives Zusammenwirken, also eine unerlaubte Kollaboration, um Dritte zu schädigen, sagt Herpolsheimer. Dabei werde dem deutschen Händler vorgeworfen, er habe von dem Betrugsmodell gewusst und gerade deswegen Fahrzeuge an den ausländischen Abnehmer verkaufen können.

Es komme zudem nicht darauf an, ob man absichtlich Umsatzsteuern hinterziehen wollte. Eine Steuerhinterziehung setze zwar grundsätzlich vorsätzliches Handeln voraus. Eine echte



Sven Herpolsheimer, Geschäftsführer der Herpolsheimer-Gruppe.

Absicht im Sinne eines zielgerichteten Willens sei aber nicht erforderlich. Der bedingte Vorsatz reiche aus. Und dieser entsteht unter anderem dann, wenn man glaubt, dass das, was man getan hat, richtig ist, und beispielsweise keinen Fachmann zu Rate gezogen hat. Zwar sei im Steuerrecht der Grundsatz „im Zweifel für den Angeklagten“ zu berücksichtigen. „Aber man sollte alles Erdenkliche tun, damit es überhaupt gar nicht zu einem oft langwierigen und kostspieligen Strafverfahren mit ungewissem Ausgang kommt“, rät Experte Herpolsheimer.

Wie lassen sich Probleme vermeiden?

Aktuelle Checklisten und verständlich ausformulierte Arbeitsanweisungen seien elementar wichtig, um das komplexe und mit vielen Risiken behaftete Exportgeschäft strukturiert und richtig abwickeln zu können, stellt Herpolsheimer klar. Denn bei jedem Verkaufsvorgang benötige das liefernde Autohaus – neben einem seriösen Geschäftspartner – auch zwingend einen vollständigen, korrekten und vollumfänglich beanstandungsfreien Buch- und Belegnachweis. Zudem sollten nur speziell auf das internationale Geschäft geschulte Mitarbeiter Exportgeschäfte tätigen. Der ausgewählte Personen-

kreis aus Verkaufsberater, Disposition, Buchhaltung etc. sollte regelmäßig einschlägige Workshops besuchen.

Sollten sich Autohäuser Unterstützung holen?

„Keine Marge ist so hoch wie das umsatzsteuerliche Risiko. Daher lautet die Antwort zweifelsfrei ja“, findet Herpolsheimer. Bei rechtlichen und steuerrechtlichen Fragen könne und dürfe jedoch nur ein Steuerberater bzw. Rechtsanwalt Auskunft geben. Herpolsheimer selbst bietet mit seiner Unternehmensgruppe unter anderem individuelle Checklisten sowie ein onlinebasiertes Tool an, über das Autohäuser ihre Geschäftspartner innerhalb von 24 Stunden tagesaktuell auf Seriosität prüfen lassen können.

YVONNE SIMON

NOCH FRAGEN?

Yvonne Simon, Redakteurin



„Bei EU-Exporten gibt es vieles zu beachten. Wer keinen versierten Experten im Haus hat, sollte sich externe Unterstützung holen, um auf der sicheren Seite zu sein.“

☎ 0931/418-2318
✉ yvonne.simon@vogel.de

CHECKLISTE EU-EXPORTE

kfz-betrieb

Die wichtigsten Schritte

- muss vorliegen: aktueller Handelsregisterauszug/Gewerbeschein mit namentlicher Nennung der zeichnungsberechtigten Personen (dabei etwaige Vertretungsbefugnisse beachten), eine gültige, gut les- und erkennbare Ausweiskopie eines Zeichnungsberechtigten sowie vollständige und zuordenbare geschäftliche Kontaktdaten des Erwerbers
- qualifizierte Prüfung der Umsatzsteueridentifikationsnummer beim Bundeszentralamt für Steuern und im Mehrwertsteuer-Informationsaustauschsystem (MIAS)
- vor Erstellung des Kaufvertrags: intensive Überprüfung des potenziellen Kunden bezüglich dessen Seriosität
- prüfen, ob der Firmenstempel und die Unterschrift auf dem Kaufvertrag mit dem Ausweisdokument übereinstimmen
- separate, rechtssichere Vereinbarung über den Einbehalt der Mehrwertsteuer-Kaution abschließen
- ordentliche Abholvollmacht vorweisen lassen (entfällt nur, falls der tatsächliche Erwerber persönlich abholt)
- korrekte Ausgangsrechnung unter Beachtung aller Pflichtangaben und Formerfordernisse schreiben
- Übernahmebestätigung/Verbringungserklärung bei Fahrzeugübergabe an Erwerber, bevollmächtigten Abholer bzw. Spediteur ausfüllen
- vor dem Unterschreiben/Abstempeln: prüfen, ob der CMR-Frachtbrief ordentlich und wahrheitsgemäß ausgefüllt ist (nur bei Lkw-Abholung; gegebenenfalls zuzüglich Spediteurversicherung/Spediteurbescheinigung), z. B. auf die Fahrgestellnummer und Adresse achten
- prüfen, ob die Gelangensbestätigung korrekt ausformuliert und vom Aufkäufer unterzeichnet ist
- intensive Kontrolle des gesamten Buch- und Belegnachweises vor Archivierung der Verkaufsakte