

GEBRAUCHTWAGEN PRAXIS

juli // 2014

Audi-Flaggschiff

Ziele für Eching

Servicepoint-Netz

Multipart expandiert

Top 2 aus Italien

Fiat unter der Lupe



**Vorsicht: Falle
bei EU-Exporten**
Umsatzsteuerrisiken ausweichen

Serie „EU-Exporte“, Teil 1

VORSICHT, FALLE BEI EU-EXPORTEN!

So werden gutgläubige Autohändler bei steuerfreien EU-Exporten in die Umsatzsteuerfalle gelockt.

Vor Kurzem bat ein Händler aus Nordrhein-Westfalen die Herpolsheimer Fachberatung im Automobilhandel darum, einen belgischen Kunden zu prüfen. Der Belgier wollte bei dem deutschen Händler ein Fahrzeug kaufen, reiste an und besichtigte es vor Ort. Zur Untermauerung seiner Kaufabsichten leistete er eine Anzahlung von 1.000 Euro in bar. Neben seinen kompletten Firmenpapieren

hinterließ er eine deutsche Handynummer, unter der er werktags erreichbar sei, wenn er in Deutschland Fahrzeuge einkaufe. Er bat darum, dass ihn das Autohaus umgehend benachrichtigen möge, sobald der Kauf final abgeschlossen werden könne.

Belgien zählt nicht zu den typischen Hochrisikoländern bei steuerfreien EU-Exporten von Fahrzeugen. Bei der ersten Sichtprüfung der weitergeleiteten Firmenpapiere und der Passkopie stellte das Herpolsheimer-Team außer dem veralteten Handelsregisterauszug (über zwei Jahre) keine Auffäl-

ligkeiten fest. Zudem stimmte die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer bei der qualifizierten Prüfung voll überein.

Ein Großteil der deutschen Händler hätte zu diesem Zeitpunkt keinerlei Zweifel an der Seriosität des belgischen EU-Kunden gehabt und hätte einem Kaufvertragsabschluss zugestimmt. Allerdings brachten erweiterte Recherchen, die bei der Fachberatung Herpolsheimer zum Routineumfang gehören, zutage, dass der Belgier seinen privaten Wohnsitz in Frankreich hat und dort seit August 2012 ein weiteres aktives Unternehmen mit dem Ge-



Beim Fahrzeugexport führen manche Wege ins Nichts oder in die Irre.

Foto: Freshidea @ Fotolia.com

schäftszweck Autohandel betreibt. Der französische Wohnsitz – zugleich Sitz seiner Firma – befindet sich lediglich 70 Kilometer vom angeblichen belgischen Betrieb entfernt.

Im französischen Handelsregister war hinterlegt, dass der Belgier in der Vergangenheit bereits zwei Unternehmen mit demselben Geschäftszweck in Frankreich gehabt hatte, diese jedoch beide inzwischen nach einem Insolvenzverfahren liquidiert worden waren.

Auch die Internetpräsenz des belgischen Händlers ließ auf den ersten Blick keinen Zweifel aufkommen. Sie war ansprechend und professionell gestaltet. Er hatte auch eine belgische Domainendung

(.be) verwendet. Die Homepage zeigte einige gute Fotos des angeblichen Autohauses.

Aufnahmen aus dem Jahr 2012 von Google Street View ergaben allerdings ein anderes Bild. Sie zeigten exakt an dieser Adresse einen geschotterten Platz inklusive des unattraktiven Bürocontainers eines anderen Gebrauchtwagenhändlers.

Im Menü waren ausschließlich französische Telefon- und Faxnummern hinterlegt. Die Kontaktdaten passten exakt zu den Fahrzeugangeboten, die bei der französischen Internetplattform „automobile.fr“ zu finden waren. Als Standort der Fahrzeuge wurde bei allen Inseraten „Frankreich“ angegeben.

Die Fachberater von Herpolsheimer informierten den zuständigen Verkaufsberater telefonisch und baten ihn, sich von seinem belgischen Kunden erklären zu lassen, warum er französische und keine belgischen Kontaktdaten auf seiner Internetpräsenz hinterlegt habe. Die Antwort ließ nicht lange auf

Serie „EU-Exporte“

- Juli 2014: Wie gutgläubige Autohändler bei steuerfreien EU-Exporten in die Umsatzsteuerfalle gelockt werden
- August 2014: Irrglaube und Realität im automobilen EU-Exportgeschäft
- September 2014: Stolperfallen bei steuerfreien EU-Exportgeschäften

sich warten: Angeblich handelte es sich um einen Tippfehler des Programmierers, der selbstverständlich umgehend korrigiert werde. Der EU-Kunde fügte noch hinzu, dass es derzeit technische Probleme mit der Telefonanlage gebe und er daher nur über die deutsche Mobilfunknummer bzw. via E-Mail

erreichbar sei. Eine Verkettung unglücklicher Umstände? Keine 30 Minuten später

war die französische Landesvorwahl auf der Homepage des belgischen Händlers ersatzlos gestrichen, sodass lediglich Ortsvorwahl und Rufnummer ersichtlich waren. Ein Test der Telefon- und der Faxnummer mit der Landesvorwahl für Belgien führte zu der Ansage „Kein Anschluss unter dieser Nummer“. Mit der französischen Landesvorwahl funktionierten beide Anschlüsse und waren aktiv.

Das eindeutige Nein zu einem steuerfreien Exportgeschäft mit dem belgischen Händler ermittelte das Herpolsheimer-Team jedoch im belgischen Unternehmensregister. Der Geschäftsführer war bereits im Oktober 2013 aus dem Unternehmen ausgeschieden und somit überhaupt nicht mehr zeichnungsberechtigt! In diesem Fall paarten sich Dreistigkeit und kriminelle Energie – leider kein Einzelfall.

Ein Autohaus hätte neben dem Alltagsgeschäft kaum die Zeit gehabt, die geschilderten Negativmerkmale selbst zu recherchieren. Dennoch sollte sich kein Verkaufsberater blenden lassen. Vollzählige Firmenpapiere inklusive einer Passkopie, eine gültige Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, eine professionell gestaltete Internetpräsenz und ein freundlich auftretender Kaufinteressent sind kein Garant für einen seriösen Geschäftspartner.

Es ist eine weit verbreitete Annahme, dass ein steuerfreier Verkauf an einen EU-Kunden, bei dem die Mehrwertsteuer einstweilen als Depot- oder Kautionszahlung einbehalten wird, ein pauschales Allheilmittel für jedes EU-Geschäft ist. Das ist es nicht. Denn was ist nach erfolgter Erstattung der Mehrwertsteuer? In dem Praxisbeispiel des belgischen Händlers hätte sich hinsichtlich des Umsatzsteuerrisikos überhaupt nichts verändert.

SVEN HERPOLSHEIMER

Die Prüfung von EU-Kunden ist Ertragssicherung.

Der Autor



Foto: Privat

Sven Herpolsheimer

Sven Herpolsheimer war seit seiner kaufmännischen Ausbildung ausschließlich im Vertrieb tätig, ist 1996 in die Automobilbranche eingestiegen und war anfänglich als Verkaufsberater bei den Marken Opel und Honda tätig. Der Schritt in die Selbstständigkeit erfolgte 2003.

Seitdem war er als freier Mitarbeiter im Händlerverkauf bei diversen großen VW/Audi-Autohausgruppen tätig und hatte zudem einen eigenen Gewerbebetrieb für den Export von jungen Fahrzeugen in das europäische EU-Ausland. Im Jahr 2011 beendete er seine aktive Karriere im Fahrzeugverkauf, nachdem er weit über 10.000 Exportgeschäfte begleitet hatte. Heute berät er mit seinem multilingualen Team der Fachberatung Herpolsheimer aus Kulmbach deutsche Automobilhändler, wie sie steuerfreie EU-Geschäfte mit maximaler Sicherheit abwickeln können.