

# GEBRAUCHTWAGEN PRAXIS

august // 2014



**Starke Marke**  
Porsches Gebrauchte

**EU-Exporte**  
Wo Fallstricke lauern

**Adressmanagement**  
Pitstop bereinigt

**Frühling für  
Aufbereiter**  
Gefragte Ausbildung

Serie „EU-Exporte“, Teil 2

# DIE HARTE REALITÄT BEI EU-EXPORTEN

Händler sammeln fleißig Nachweise, um im Autoexport nichts falsch zu machen. Doch das reicht nicht.

**D**er Handel will bei EU-Exportgeschäften keinen Fehler machen. Die meisten lassen sich einen Handelsregisterauszug oder die Gewerbeanmeldung schicken sowie eine Passkopie vom Geschäftsführer der Firma. Zudem überprüfen sie die Umsatzsteueridentifikationsnummer (USt-Id-Nr.) beim Bundesamt für Finanzen. Mehr könne man ja schließlich nicht tun. Oder doch?

**Erst das Risiko  
minimieren, dann  
Marge kassieren.**

In den Augen der Fachberatung Herpolsheimer ist diese Vorgehensweise nicht ausreichend. Sie decke lediglich die Grundvoraussetzungen ab, die jeder liefernde Händler erfüllen muss. Vermeintlich vollständig vorliegende Firmendokumente und eine als gültig bestätigte USt-Id-Nr.

würden jedoch nicht genügen, um sich in Sicherheit wiegen zu können. Innerhalb der EU gibt es 157 verschiedene Handels-

registrauszüge, die in 24 Amts- und Arbeitssprachen verfasst sind und circa 75 anerkannte Ausweisdokumente zur Legitimationsprüfung. Wer hat das Know-how, die Zeit, personelle Ressourcen und die fachliche Kompetenz, die Firmendokumente und Unternehmensangaben zu beurteilen?

## » Checkliste ist die Basis

Einige Händler haben Checklisten zusammengestellt, wie ein Netto-Exportgeschäft abgewickelt werden muss. Das ist sicherlich sinnvoll. Eine solche

Die bekannten Vorsichtsmaßnahmen reichen bei EU-Exportgeschäften häufig nicht aus: Die Falle schnappt trotzdem zu.



Foto: alexyntr @ Fotolia.com

Liste ist jedoch keine Garantie für ein qualitativ einwandfreies EU-Geschäft. Denn sie kann nicht beantworten, ob man mit dem EU-Kunden in Kontakt treten soll oder nicht. Die Liste ist eine gute Basis, ersetzt jedoch keine tiefgreifende Recherche bezüglich der persönlichen und geschäftlichen Verhältnisse des Kunden. Sie gibt auch keinen Aufschluss darüber, ob formale Negativmerkmale gegen ihn vorliegen. Zudem ändern sich die Anforderungen der Finanzbehörden ständig – oft auch in kurzen zeitlichen Abständen. Viele Händler ziehen ihre Steuerberater zu Rate. Externe Hilfe ist durchaus ratsam. Denn beim Alleingang überschätzen sich viele Händler – und wundern sich im Nachhinein über empfindliche Nachzahlungen im Exportgeschäft.

#### » Der Fiskus sucht

Ein Glück für diejenigen, die bisher keine nennenswerten Beanstandungen bei Umsatzsteuer-Sonder- und Betriebsprüfungen hatten – und keine Nachzahlungen leisten mussten. Allerdings sollte man dies nicht als dauerhaften Garant für die Zukunft ansehen. Die 13.271 im Jahr 2012 beim Fiskus beschäftigten Betriebsprüfer waren für den Staat eine gute Investition: Laut Bundesfinanzministerium haben sie 19 Milliarden Euro Mehreinnahmen für die Staatskassen erzielt. Hinzu kamen im Jahr 2013 rund 1,97 Milliarden Mehrergebnis durch 1.908 eingesetzte Umsatzsteuer-Sonderprüfer.

#### » Hilft ein Nachweis?

Viele Händler glauben, die Steuerfalle zu umschiffen, wenn der EU-Kunde bei Auslandsgeschäften die Mehrwertsteuer als Kautions hinterlegt. Eine Erstattung erfolgt erst, wenn der Kunde einen Zulas-

### 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

sungs- und Versteuerungsnachweis vorgelegt hat.

Hinsichtlich des Zulassungsnachweises hat sich mit dem Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF) vom 16.9.2013 folgende Änderung ergeben: „...ein Nachweis der Zulassung des Fahrzeugs im übrigen Gemeinschaftsgebiet auf eine andere Person als den Erwerber, d.h. den Abnehmer der Lieferung, ist kein ausreichender Nachweis.“ Außerdem: Welches Autohaus hat verbindliche Muster vorliegen, wie die Zulassungsnachweise aus allen 28 EU-Ländern aussehen? Ungewiss ist auch die Frage nach einem Versteuerungsnachweis. Diesen gibt es nur in wenigen EU-Ländern. Somit kann der Kunde diese Vorgabe gar nicht immer erfüllen.

#### » Kein Vertrauensschutz

Angenommen, der Händler hätte alle Papiere und Belege zusammen: Bekommt er als fleißiger Sammler Vertrauensschutz nach Paragraph 6a Abs. 4 Satz 1 UStG? Die Finanzverwaltung hat mit BMF-Schreiben vom 12. Dezember 2013 einzelne Rechtsprechungen in den Umsatzsteuer-Anwendungserlass eingearbeitet. In Abschnitt 6a.8 wird nach Absatz 8 folgender neuer Absatz 9 angefügt: „Für die Inanspruchnahme des Vertrauensschutzes nach § 6a Abs. 4 Satz 1 UStG muss der Lieferer in gutem Glauben handeln und alle Maßnahmen ergreifen, die vernünftigerweise

verlangt werden können, um sicherzustellen, dass der von ihm getätigte Umsatz nicht zu seiner Beteiligung an einer Steuerhinterziehung führt. Dabei sind alle Gesichtspunkte und tatsächlichen Umstände umfassend zu berücksichtigen. Danach kann sich die zur Strafbarkeit führende Bösgläubigkeit auch aus Umständen ergeben, die nicht mit den Beleg- und Buchangaben zusammenhängen.“ (vgl. BFH-Urteil vom 25.4.2013, V R 28/11)

#### » Vor Abschluss prüfen

Speziell deutsche Fabrikate sind auch gebraucht im Ausland geschätzt. Daher wäre es falsch, auf den lukrativen Exporthandel zu verzichten. Nach den Erfahrungen der Fachberatung Herpolsheimer sind drei Viertel der geprüften EU-Kunden als unbedenklich einzustufen. Um dennoch das Exportgeschäft so sicher wie möglich zu machen, ist eine tiefgreifende Prüfung der EU-Kunden – vor Vertragsabschluss! – ratsam.

SVEN HERPOLSHEIMER

### 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 er-

folgte 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.