

Strukturen schaffen

Gestaltungsberatung aktuell

Kreative Ideen zu Steuern und Recht

Ausgabe: 05.12.2013 · www.roedl.de

Brennpunkte Außenwirtschaft & Zoll

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- > Das neue Außenwirtschaftsrecht
- > Freihandelsabkommen EU-Singapur – neue Chancen in Asien
- > Verrechnungspreise – auch zollwertrechtlich relevant?
- > Einfuhrumsatzsteuer – Neues von der „etwas anderen“ Umsatzsteuer und die Voraussetzungen für ihren Abzug als Vorsteuer
- > UN-Kaufrecht: take it or leave it?
- > Veranstaltungshinweis

> Das neue Außenwirtschaftsrecht

Von **Dr. Alexander Kutsch und Isabel Ludwig**, Rödl & Partner Stuttgart

Kurz gelesen

Das Außenwirtschaftsrecht reguliert den internationalen Handel wegen sicherheitspolitischer Erwägungen (sogenannte Exportkontrolle). Zum 1. September 2013 wurde

es modernisiert und vereinfacht. Die bewährten grundlegenden Strukturen und das Zusammenspiel zwischen Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und Außenwirtschaftsverordnung (AWV) bleiben dabei erhalten. Die materiell-rechtlich bedeutsamste Änderung erfährt der Bereich der Straf- und Bußgeldvorschriften. Daneben werden Begriffsbestimmungen zusammengezogen, es entfallen überholte Ermächtigungen und deutsche Sondervorschriften bei Genehmigungspflichten.

Das neue Außenwirtschaftsrecht – wesentliche Liberalisierungen und punktuelle Verschärfungen

Mit dem Gesetz zur Modernisierung des Außenwirtschaftsrechts traten am 1. September 2013 das neue Außenwirtschaftsgesetz (AWG) sowie die ebenfalls novellierte Außenwirtschaftsverordnung (AWV) vollständig in Kraft. Die Novelle soll das Außenwirtschaftsrecht vereinfachen und übersichtlicher gestalten, enthält aber auch wesentliche materiell-rechtliche Änderungen. Die bisher auf verschiedenste Paragraphen in AWG und AWV verteilten Definitionen sind nun zu Beginn des Gesetzes zu finden. Dabei erfolgen auch Anpassungen an Vorgaben und Terminologien des europäischen Rechts und Änderungen inhaltlicher Art wie die Streichung der Begriffe „Gold“ und „Käuferland“.

Straf- und Bußgeldregelungen

Dieser Bereich wird einer neuen Systematik unterworfen und modernisiert. Der häufig in der Kritik gestandene Qualifizierungstatbestand des AWG a. F. (alte Fassung), welcher unter bestimmten Voraussetzungen eine vorsätzlich begangene Ordnungswidrigkeit als Straftat qualifiziert, entfällt. Bei Verstößen gegen Waffenembargo verdoppelt sich das Strafmaß auf ein Jahr bis zehn Jahre. Strafbar sind dabei nur leichtfertige Fälle, d. h. mit grober

Einladung zu unserer Stuttgarter Seminarreihe

Außenwirtschaft – Weltweit sicher und kostenoptimiert handeln.

Im Rahmen unserer Seminarreihe „Außenwirtschaft“ informieren wir Sie über verschiedene Aspekte und neueste Entwicklungen aus den Bereichen Zoll, Umsatzsteuer, Exportkontrolle und internationaler Handel. Dabei bieten wir Ihnen praxisnahes Wissen, vermittelt von erfahrenen Experten und Insidern des jeweiligen Bereiches und hilfreichen Seminarunterlagen, die Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Weitere Informationen finden Sie am Ende des Newsletters und unter www.roedl.com

Fahrlässigkeit begangene Verstöße. Weitere neue Straftatbestände sind die Verletzung des Verfügungsverbots über bzw. der Genehmigungspflicht von eingefrorenen Geldern und wirtschaftlichen Ressourcen und die Missachtung eines Erwerbs- und Investitionsverbots / einer Genehmigungspflicht. Eine Neuerung ist auch die Einführung eines persönlichen Strafausschließungsgrundes, welcher greift, wenn von einem Verbot oder von einem Genehmigungserfordernis zum Zeitpunkt der Tat keine Kenntnis vorliegt und bis zum Ablauf des zweiten Werktages gehandelt wird, der auf die Veröffentlichung des Rechtsaktes im Amtsblatt der Europäischen Union folgt.

Praxishinweis

Achten Sie auf eine schnelle Umsetzung neuer, im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlichter Verbote und Genehmigungspflichten. Die „Schonfrist“ von zwei Werktagen ist sehr kurz bemessen.

Insgesamt verschärfen sich die Sanktionen im Bereich der Verstöße bei Dual-Use Gütern. Dual-Use Güter sind Produkte, welche sowohl für zivile als auch militärische Zwecke verwendet werden können. Bisher sind Verstöße wie die bewusste Missachtung eines Genehmigungserfordernisses von Dual-Use Gütern Ordnungswidrigkeiten und erst bei entsprechend festgestellter Gefährdung nach dem Qualifizierungstatbestand Straftaten. Es entfallen aber auch Straftatbestände wie das „Zur-Verfügung-Stellen von Gütern“ oder das Umgehungsverbot.

Die Bußgeldtatbestände der AWW a. F. sind nun alle im neuen AWG zu finden. Dies führt zu einer übersichtlicheren Darstellung. Eine weitere Änderung ist die Anhebung der Untergrenze im Bußgeldbereich auf 30.000 Euro. Entfallen ist die Ahndung des Versuchs einer Ordnungswidrigkeit und der Verletzung von handels- oder steuerrechtlichen Buchführungs- oder Aufbewahrungspflichten.

Praxishinweis

Das neue Außenwirtschaftsrecht legt großen Wert auf eine funktionierende Eigenkontrolle und somit auf ein durchdachtes Compliance-System. Nutzen Sie die Reform als Anlass, um Ihr Exportkontrollsystem zu überprüfen. So können Sie mögliche Fehler der Vergangenheit aufdecken und sich für die Zukunft richtig aufstellen.

Strafbefreiende Selbstanzeige

Eine der wesentlichen Neuerungen ist die sogenannte strafbefreiende Selbstanzeige. Danach unterbleibt unter bestimmten Voraussetzungen die Verfolgung eines Verstoßes. Grundsätzlich ist die Möglichkeit der Selbstanzeige nur bei einem fahrlässigen Verstoß gegeben, auch darf es sich nur um eine Ordnungswidrigkeit handeln. Des Weiteren muss der Verstoß im Wege der Eigenkontrolle aufgedeckt und es müssen angemessene Maßnahmen zur Verhinderung eines Verstoßes aus gleichem Grund getroffen werden. Eine strafbefreiende Selbstanzeige ist nur mög-

lich, wenn die zuständige Behörde hinsichtlich des Verstoßes noch keine Ermittlungen aufgenommen hat.

Praxishinweis

Prüfen Sie rechtzeitig die Möglichkeiten einer strafbefreienden Selbstanzeige, sollten Sie in Ihrem Unternehmen Verstöße gegen Exportvorschriften feststellen. Auch bei schwerwiegenden Verstößen kann eine außergerichtliche „freiwillige Selbstanzeige“ vorteilhaft sein.

Änderung der Ausfuhrliste und Wegfall nationaler Sonderregelungen

Die Änderung der Ausfuhrliste liegt darin, dass der Abschnitt C in Abschnitt B unbenannt wird und nunmehr nur noch die nach nationalem Recht beschränkten Dual-Use Güter beinhaltet. Diese Sonderpositionen und auch der Länderkreis reduzieren sich. Die Änderung bringt den Vorteil einer nunmehr klaren Abgrenzung von nationalem und europäischem Recht, da der Anhang I der Dual-Use Verordnung nicht mehr in die Ausfuhrliste übernommen wird.

Eine effektive Erleichterung ist die Streichung der sogenannten Catch-all Vorschrift des § 5 c) AWW a. F. Diese Vorschrift stellte die Ausfuhr von nicht gelisteten Gütern unter Genehmigungsvorbehalt, wenn der Ausfuhrer vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle unterrichtet worden ist, dass diese Güter ganz oder teilweise für eine militärische Endverwendung bestimmt sind / sein können und das Käufer- oder Bestimmungsland ein Land der Länderliste K ist. Der Wegfall des § 7 Absatzes 2 AWW a. F., wonach das Verbringen von Gütern des Teil 1 Abschnitts C der Ausfuhrliste a. F. genehmigungspflichtig war, wenn dem Verbringer bekannt ist, dass das endgültige Bestimmungsziel der Güter außerhalb der Europäischen Union liegt, ist eine weitere Liberalisierung.

Praxishinweis

Überprüfen Sie Ihre Arbeits-/Organisationsanweisungen und Prozessbeschreibungen im Bereich der Exportkontrolle und passen Sie sie an die neuen Rechtsgrundlagen an.

Kontakt für weitere Informationen



Dr. Alexander Kutsch

Rechtsanwalt, Steuerberater

Tel.: +49 (0) 711 78 19 14-465

E-Mail: alexander.kutsch@roedl.com

> Freihandelsabkommen EU-Singapur – neue Chancen in Asien

Von **Dennis Kleine-König**, Rödl & Partner Stuttgart

Kurz gelesen

Das zwischen der EU und Singapur ausgehandelte Freihandelsabkommen ist im Entwurf veröffentlicht worden. Einmal in Kraft getreten eröffnet es europäischen Unternehmen eine Vielzahl von Möglichkeiten im Rahmen des erweiterten Zugangs zum Dienstleistungssektor, aber auch im Rahmen der Lieferung von Produkten. Es scheint aus steuerlicher und zollrechtlicher Sicht verstärkt überlegenswert zu sein, in Singapur produktionstechnisch zu investieren.

Entwurf des Freihandelsabkommens mit Singapur veröffentlicht

Nachdem am 16. Dezember letzten Jahres die frohe Kunde über die Einigung zwischen Singapur und Deutschland veröffentlicht wurde, hat es nun doch ein dreiviertel Jahr gedauert, bis der dazugehörige Entwurf des Abkommens am 20. September 2013 veröffentlicht worden ist.

Nach einer kurzen Erläuterung, warum dieses Abkommen verhandelt worden ist, werden kurz die wichtigsten Punkte des Entwurfs angesprochen.

Hintergrund

Für die EU stellt es nach dem Abkommen mit Südkorea einen weiteren wichtigen Meilenstein bei der Erschließung der asiatischen Märkte für Europäische Unternehmen dar. Mit dem Abkommen öffnet sich für die EU ein weiterer wichtiger Markt in Asien, wobei Singapur schon jetzt die Hälfte aller erbrachten Dienstleistungen von EU-Unternehmen auf sich vereint. Die EU erhofft sich neben einer gesteigerten Handelstätigkeit mit Singapur auch eine sukzessiv engere Verbindung zur ASEAN-Region, zu der Singapur gehört. Nach China ist die ASEAN-Region der zweitgrößte Handelsmarkt für die EU. Neben der Öffnung des Dienstleistungssektors stellen die Zölle eine wichtige Handelsbarriere dar. Deshalb sind Länder wie Indien, China, Australien, Neuseeland und Südkorea gegenüber der EU im Vorteil, da diese Abkommen mit dem ASEAN-Verband selbst geschlossen haben. Die EU hatte Bedenken, insbesondere im Hinblick auf die Menschenrechtssituation in Myanmar, weshalb die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit allen ASEAN-Staaten seit Längerem auf Eis liegen. Deshalb hat die EU sich auf den Abschluss bilateraler Abkommen fokussiert. Gegenwärtig befindet sich die EU noch in direkten Verhandlungen mit Vietnam, Thailand und Malaysia. Es wird davon ausgegangen, dass das Singapur-Abkommen als eine Art Musterabkommen für die anderen ASEAN-Staaten verwendet werden kann. Für Deutschland ist das Freihandelsabkom-

men mit Singapur von besonderer Bedeutung, weil von rund 9 Milliarden Euro Handelsvolumen alleine 5 Milliarden Euro auf Deutschland entfällt.

Erhoffte Vorteile

Durch das Abkommen erhofft sich die EU innerhalb der nächsten 10 Jahre eine Steigerung der Exporte um 1,4 Milliarden Euro, das reale Bruttoinlandsprodukt soll um 550 Millionen Euro steigen.

Singapur erhofft sich eine Steigerung der Exporte um bis zu 3,5 Milliarden Euro bei einer Steigerung des Bruttoinlandsproduktes um 2,7 Milliarden Euro.

Öffnung der Dienstleistungssektoren

Singapur und die EU haben eine Öffnung des Dienstleistungssektors miteinander vereinbart. Dies umfasst insbesondere die Bereiche Telekommunikation, Finanzen, Transport, umweltrelevante Dienstleistungen, Postdienstleistungen, Ingenieursdienstleistungen und spezielle andere Bereiche.

Der Finanzsektor erfährt ebenfalls einige Erleichterungen. Hintergrund ist, dass viele Banken Singapur als regionales Zentrum oder gar als Hauptstandort für die Asienregion wählen.

Bei den oben genannten Punkten wurde darauf geachtet, die Kriterien Transparenz und Nichtdiskriminierung zu verankern. Besonders hervorzuheben ist der gegenseitige Verzicht auf Lizenzierungsvoraussetzungen zum Markteintritt.

Rödl & Partner hatte im Übrigen zu Beginn der Verhandlungen zum Freihandelsabkommen zusammen mit anderen deutschen Anwaltskanzleien eine Initiative zur weiteren Öffnung des Service Bereichs für professionelle Dienstleistungen, wie z. B. auch für Architekten, Anwälte und Wirtschaftsprüfer, gestartet und hatte mit der EU-Kommission in diesem Zusammenhang mehrfach auch Gespräche geführt.

Erleichterungen im Warenhandel

Das Freihandelsabkommen sieht eine fast vollständige Eliminierung der Importzölle auf Produkte aus Singapur innerhalb von 5 Jahren vor. Momentan ist ungefähr die Hälfte aller Produkte von einem Importzoll befreit. Singapur erhebt von sich aus unilateral nur auf sehr wenige Produkte einen Importzoll.

Ein wichtiger Faktor in Handelsabkommen sind die Bestimmungen zu den präferentiellen Ursprungsbedingungen. Hier scheint das Abkommen ähnlich dem zwischen der EU und Südkorea zu sein. So wird auch hier das Konzept des ermächtigten Ausführers zum Nachweis des Präferenzursprungs umgesetzt. Ab einem Wert von 6.000 Euro muss der Exporteur den Status des ermächtigten

Gestaltungsberatung aktuell

Ausführers erlangt haben, um entsprechende Präferenzdokumente (EUR.1) ausstellen zu können. Der Nachweis kann aber auch z. B. auf der Rechnung erfolgen.

Bezüglich der Ursprungsregelungen selbst wurde eine allgemeine 10-Prozent-Grenze eingeführt, bis zu der die Nutzung von Teilen nichtpräferentiellen Ursprungs unschädlich sein soll.

Daneben gilt ein lokaler Wertschöpfungsanteil in unterschiedlicher Höhe. Unter gewissen Umständen besteht die Möglichkeit der Kumulation mit anderen ASEAN-Staaten, wenn die Produkte in Singapur gefertigt werden.

Nichttarifäre Handelshemmnisse

Ein Kapitel widmet sich den technischen Handelshindernissen. Gerade Autobauer wird es freuen, dass die EU-Standards für Autos künftig auch in Singapur anerkannt werden sollen. Bei der Preissetzung von Pharmaprodukten soll es mehr Transparenz geben.

Im Rahmen der Lieferung und Installation von Anlagen zur Generierung erneuerbarer Energien soll der Zwang zur Einbeziehung eines „local content“ zurückgefahren werden.

Schutz geistigen Eigentums

Das Abkommen sieht für Copyright eine Frist von 70 Jahren vor. Für bestimmte lokale Produkte wie Champagner oder Parmaschinken soll es eine Art geographischen Schutz geben.

Bewertung

Wir gehen davon aus, dass das Freihandelsabkommen von den EU-Gremien zügig umgesetzt wird und dann in Kraft treten kann. Zu hoffen bleibt, dass sich Deutschland auch in anderen Bereichen, wie z. B. dem Abschluss eines neuen Doppelbesteuerungsabkommens mit Singapur, der wichtigen Bedeutung von Singapur für den deutschen Mittelstand bewusst wird und somit das wirtschaftliche Potential, das Singapur für Deutschland hat, nicht unnötig unilateral einschränkt.

Kontakt für weitere Informationen



Dennis Kleine-König

Steuerberater

Tel.: +49 (2 21) 94 99 09-341

E-Mail: dennis.kleine-koenig@roedl.pro

> Verrechnungspreise – auch zollwertrechtlich relevant?

Von **Isabel Ludwig**, Rödl & Partner Stuttgart

Die internationale Gestaltung von Verrechnungspreisen birgt für Unternehmen nicht nur steuerrechtliche Risiken, sondern kann auch aus zollrechtlicher Sicht risikobehaftet sein. Bei Warenlieferungen aus Drittländern in die Europäische Union ist für diese Ware ein Zollwert zu ermitteln. Die Regelungen zur Ermittlung des Zollwerts sind im Zollkodex der Europäischen Union zu finden und gehen auf internationale Vereinbarungen (Zollwertabkommen der Welthandelsorganisation) zurück.

Es stehen danach sechs Methoden zur Verfügung, die in einer vorgegebenen Reihenfolge anzuwenden sind. Die erste und auch am häufigsten angewandte Methode ist die Transaktionswertmethode. Der Transaktionswert ist dabei der für die Waren bei einem Verkauf zur Ausfuhr in das Zollgebiet der Europäischen Union tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis. Dieser wird als Grundlage ermittelt und je nach Ausgestaltung des Kaufgeschäfts und der Liefervereinbarungen noch um sogenannte Hinzu-rechnungen und Abzüge berichtigt.

Ein Verrechnungspreis kann hierbei ins Spiel kommen, wenn Verkäufer und Käufer beispielsweise einem Konzern angehören. Zollwertrechtlich wird hier von „Verbundenheit“ gesprochen. Eine Verbundenheit kann dazu führen, dass der Transaktionswert für Zollzwecke nicht anerkannt wird. Zu einem Ausschluss der Transaktionswertmethode kommt es, wenn der Preis durch die Verbundenheit beeinflusst ist. Die Zollbehörden sehen die Verbundenheit somit als Zeichen für eine mögliche Preisbeeinflussung und als Anhaltspunkt, um weitere Feststellungen zu treffen.

Praxishinweis

Achten Sie bei der Abgabe einer Zollanmeldung auf die richtigen Angaben im Bereich des Zollwertrechts. Wird eine Verbundenheit nicht angegeben und die Zollverwaltung stellt bei einer nachträglichen Zollprüfung eine Preisbeeinflussung fest, drohen Nachzahlungen und ein Strafverfahren!

Zweifel hinsichtlich einer Preisbeeinflussung muss das Unternehmen ausräumen. Es muss nachweisen, dass der Preis fremdüblich ist und einem Verkaufspreis an ein nicht verbundenes Unternehmen entspricht. Es wird demnach auch bei der zollrechtlichen Überprüfung der Angemessenheit der Wertermittlung der sogenannte Fremdvergleichsgrundsatz angewandt. Für Unternehmen stellt sich nun die Frage, ob der steuerrechtliche Verrechnungspreis dem zollrechtlichen Verrechnungspreis entspricht und ob einer von der Steuerverwaltung anerkannter Verrechnungspreis auch von der Zollverwaltung anerkannt wird und umgekehrt. Dies ist leider nicht immer der Fall.

Gestaltungsberatung aktuell

Es besteht keine Bindungswirkung zwischen den Feststellungen der verschiedenen Verwaltungen. Beide Verwaltungen können auch unterschiedliche Sichtweisen auf die Höhe der Verrechnungspreise haben. Die Zollverwaltung ist darauf bedacht, den Verrechnungspreis nicht zu niedrig anzusetzen, weil – je höher der Zollwert – desto höher die Zollabgaben. Die Steuerverwaltung dagegen ist darauf bedacht, den Verrechnungspreis möglichst niedrig anzusetzen, um dem deutschen Unternehmen einen möglichst hohen Gewinn zurechnen zu können.

Werden Verrechnungspreise im Bezug auf Warenlieferungen aus Drittländern festgelegt, sollte ein Unternehmen deswegen immer sowohl die steuerrechtlichen als auch die zollrechtlichen Aspekte im Auge behalten. Das Risiko unterschiedlicher Wertermittlungen kann durch eine Verrechnungspreisdokumentation, die auch zollwertrechtliche Gesichtspunkte und Aspekte beachtet, verringert werden.

Nach der Dienstvorschrift der Zollverwaltung zum Zollwertrecht kann zum Nachweis, dass der Verrechnungspreis angemessen ist und als Grundlage für die Zollwertermittlung anerkannt werden kann, auf von den Unternehmen vorgelegte Verrechnungspreisdokumentationen (ggf. inkl. einer Datenbankanalyse) zurückgegriffen werden. Dadurch kann es für Unternehmen möglich sein, den steuerrechtlichen Verrechnungspreis auch zollrechtlich zur Anwendung zu bringen.

Praxishinweis:

Nutzen Sie Ihre Verrechnungspreisdokumentation auch für Zollzwecke! Wenn Sie die Dokumentation um zollwertrechtliche Aspekte und Problembereiche erweitern, kann Ihnen das viel Aufwand bei einer nachträglichen Zollprüfung ersparen und Sie können die Verrechnungspreisdokumentation als Nachweis vorlegen, dass trotz Verbundenheit keine Preisbeeinflussung vorliegt.

Fazit

Sowohl der steuerrechtliche Verrechnungspreis als auch der Zollwert bei einer Warenlieferung von verbundenen Unternehmen beruhen auf dem Fremdvergleichsgrundsatz. Die Wertermittlungen können trotzdem unterschiedlich ausfallen, weil der Gesetzgeber bisher noch keine konkreten Vorschriften zum Verhältnis der beiden Werte zueinander verfasst hat. Eine Dokumentation der angemessenen steuerrechtlichen Verrechnungspreise kann jedoch bei der Anerkennung des Zollwerts hilfreich sein, wenn die Dokumentation die notwendigen zollwertrechtlichen Aspekte enthält.

Kontakt für weitere Informationen



Dr. Alexander Kutsch

Rechtsanwalt, Steuerberater

Tel.: +49 (0) 711 78 19 14-465

E-Mail: alexander.kutsch@roedl.com

> Einfuhrumsatzsteuer – Neues von der „etwas anderen“ Umsatzsteuer und die Voraussetzungen für ihren Abzug als Vorsteuer

Von **Julia Bader und Isabel Ludwig**, Rödl & Partner Stuttgart

Auch die Einfuhr von Gegenständen aus einem Drittland (Nicht-EU-Land) in das deutsche Inland unterliegt der Umsatzsteuer. In diesen Fällen muss die Umsatzsteuer jedoch nicht vom Unternehmer selbst berechnet und in der Umsatzsteuererklärung angemeldet werden, sondern sie wird gemeinsam mit den Zöllen, sofern diese entstehen, von den Zollbehörden erhoben. Deshalb wird diese Art von Umsatzsteuer auch speziell als „Einfuhrumsatzsteuer“ bezeichnet. Einzelne Regelungen zur Einfuhrumsatzsteuer gibt es im Umsatzsteuergesetz. Es finden jedoch hauptsächlich die Vorschriften für den Zoll sinngemäß Anwendung. Im Gegensatz zu den Zollabgaben ist die Einfuhrumsatzsteuer für Unternehmen normalerweise ein durchlaufender Posten, da sie unter bestimmten Voraussetzungen als Vorsteuer abgezogen werden kann.

Entstehung und Schuldner der Einfuhrumsatzsteuer

Die Entstehung der Einfuhrumsatzsteuer ist an die Entstehung der Zollschuld gekoppelt. Der Regelfall für die Entstehung einer Zollschuld ist die Überführung von einfuhrabgabepflichtigen Waren in den zollrechtlich freien Verkehr. Die Überführung in den freien Verkehr setzt die Abgabe einer Zollanmeldung voraus.

Beispiel

Hat ein Unternehmen Ware in China bestellt und wird diese per Schiff transportiert, muss das Unternehmen nach der Ankunft der Ware im Hamburger Hafen für diese Waren eine Zollanmeldung abgeben.

Gestaltungsberatung aktuell

Nimmt die Zollverwaltung ggf. nach einer Überprüfung oder auch Beschau der Ware diese Anmeldung an, entsteht damit sowohl die Zoll- als auch die Einfuhrumsatzsteuerschuld. Die Entstehung der Einfuhrumsatzsteuer ist ausschließlich an die Entstehung der Zollschild und nicht an eine tatsächliche Zahlung von Zollabgaben gebunden. Somit ist es unerheblich, wenn keine Zollabgaben zu zahlen sind, da beispielsweise der Zollsatz 0 Prozent beträgt.

Wer der Schuldner der Einfuhrumsatzsteuer ist, ergibt sich ebenfalls aus den Zollvorschriften. Im Regelfall, d. h. bei Überführung der Waren in den freien Verkehr, wird der Anmelder der Waren Einfuhrumsatzsteuerschuldner. Liegt ein Vertretungsverhältnis vor, muss zwischen der direkten und der indirekten Vertretung unterschieden werden. Lässt sich ein Unternehmen beispielweise von einer Spedition direkt vertreten, wird der Vertretene als Anmelder Einfuhrumsatzsteuerschuldner, die Spedition als direkter Vertreter handelt dabei im Namen und für Rechnung des Unternehmens. Bei einer indirekten Vertretung handelt der Vertreter dagegen in eigenem Namen, aber für Rechnung des vertretenen Unternehmens. Somit werden bei diesem Vertretungsverhältnis sowohl der Vertretene als auch der Vertreter Einfuhrumsatzsteuerschuldner.

Praxishinweis

In Deutschland wird meist die direkte Vertretung gewählt, eine indirekte Vertretung ist unüblich. Anders ist dies in anderen europäischen Ländern, beispielweise in den Niederlanden. Dort ist auch das indirekte Vertretungsverhältnis gebräuchlich. Achten Sie beim Import von Waren auf die Wahl des passenden Vertretungsverhältnisses, gerade wenn Sie die Waren in einem anderen europäischen Land abfertigen lassen!

Abzugsfähigkeit der Einfuhrumsatzsteuer als Vorsteuer

Führt ein Unternehmer Gegenstände für sein Unternehmen aus dem Drittland nach Deutschland ein, kann er die entstandene Einfuhrumsatzsteuer grundsätzlich als Vorsteuer abziehen. Die Beantragung des Vorsteuerabzugs erfolgt über laufende Umsatzsteuer-Voranmeldungen bzw. die Umsatzsteuer-Jahreserklärung.

Wichtig ist, dass der Unternehmer im Zeitpunkt der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr die Verfügungsmacht an den eingeführten Gegenständen hat. Nur dann ist er berechtigt, die Einfuhrumsatzsteuer als Vorsteuer geltend zu machen. So sind beispielsweise solche Personen nicht zum Abzug der Einfuhrumsatzsteuer berechtigt, die lediglich an der Einfuhr mitwirken, aber keine Verfügungsmacht an den Gegenständen haben, wie beispielsweise Lagerhalter, Frachtführer, Spediteure oder spätere Kunden, die die Ware aus einem deutschen Konsignationslager entnehmen.

Nach dem bis zum 29. Juni 2013 gültigen deutschen Umsatzsteuergesetz konnte nur die entrichtete Einfuhrum-

satzsteuer als Vorsteuer geltend gemacht werden. Maßgeblich war also nicht die Entstehung oder Festsetzung, sondern die tatsächliche Zahlung der Einfuhrumsatzsteuer. Mit Wirkung zum 30. Juni 2013 trat hier jedoch eine Änderung in Kraft. Nach den nun gültigen Vorschriften darf auch bereits die entstandene Einfuhrumsatzsteuer als Vorsteuer geltend gemacht werden. Die tatsächliche Zahlung ist insoweit nicht mehr entscheidend.

Praxishinweis

Es ist empfehlenswert, dass Sie die für Ihr Unternehmen entstandene Einfuhrumsatzsteuer in der Buchhaltung auf ein separates Konto und mit einem entsprechenden Steuerschlüssel verbuchen, so dass die Beträge in die Umsatzsteuer-Voranmeldung übernommen werden. Die Eintragung der Einfuhrumsatzsteuer für den Vorsteuerabzug muss in der Kennziffer 62 (Zeile 58) der Umsatzsteuer-Voranmeldung erfolgen.

Kontakt für weitere Informationen



Julia Bader

Steuerberaterin

Tel.: +49 (711) 78 19 14 - 421

E-Mail: julia.bader@roedl.com

> UN-Kaufrecht: take it or leave it?

Von **Katja Conradt und Romina Gastl** (Rechtsreferendarin), Rödl & Partner Stuttgart

Im internationalen Warenverkehr schließen deutsche Exporteure die Anwendung des UN-Kaufrechtes regelmäßig aus. Ein genauerer Blick zeigt jedoch, dass das Regelwerk aufgrund seiner Flexibilität den Verkäufer im Vergleich zu den deutschen Vorschriften begünstigen und somit der generelle Ausschluss ein Nachteil sein kann.

Seit dem 1. Januar 1991 ist das UN-Kaufrecht (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, kurz CISG) Bestandteil des deutschen Rechtes und gilt vorrangig gegenüber den deutschen Kaufrechtsvorschriften im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) sowie den im Handelsgesetzbuch (HGB). Inzwischen haben 79 Länder darunter die USA, Brasilien (ab 1. April 2014 gültig), Japan und China das UN-Kaufrecht ratifiziert. Sofern es die Vertragsparteien nicht wirksam ausgeschlossen haben, kommt es im internationalen Warenver-

kehr häufig zur Anwendung. Bislang nicht ratifiziert, haben es u. a. Indien, Großbritannien und Südafrika.

Da der Ausschluss des UN-Kaufrechtes generell oder flexibel auf eine bestimmte Regelung bezogen erfolgen kann, lohnt sich ein detaillierter Blick in das Regelwerk. Denn die Vorschriften des UN-Kaufrechtes können in bestimmten Fällen für den deutschen Exporteur vorteilhafter gegenüber den Regelungen im BGB und HGB sein:

- > Das UN-Kaufrecht stellt beispielsweise zur Beurteilung, ob ein Mangel vorliegt weitestgehend auf die Sicht des Verkäufers ab, wohingegen das BGB im Zweifel die Sichtweise des Käufers als ausschlaggebend heranzieht.
- > Auch im Rahmen der damit verbundenen Gewährleistungsrechte unterscheidet sich das UN-Kaufrecht von den Regelungen im BGB. Während das BGB dem Käufer bei jeder Art von Mangel die Möglichkeit eröffnet, nach einer Fristsetzung Nachlieferung oder Nachbesserung zu verlangen, ist das UN-Kaufrecht verkäuferfreundlicher und räumt dem Käufer beispielsweise nur im Falle wesentlicher Vertragsverletzungen einen Nachlieferungsanspruch ein.
- > Ein weiterer Unterschied liegt in der Haftung und deren Begrenzung. Das UN-Kaufrecht sieht eine Haftungsbegrenzung zu Gunsten des Verkäufers vor, während dem BGB eine solche Begrenzung grundsätzlich fremd ist. Hat der Verkäufer jedoch den Schaden nicht zu verschulden, bietet ihm das BGB die Möglichkeit, sich zu entlasten und somit von der Haftung zu befreien. Das UN-Kaufrecht sieht diese bestimmte Entlastungsmöglichkeit hingegen nicht vor.

Praxishinweis

Verkäufer sollten die Anwendbarkeit des UN-Kaufrechtes individuell gestalten. So könnten bestimmte Regelungen nach Bedarf abbedungen oder zu Gunsten des Verkäufers modifiziert werden, so beispielsweise die vorgenannte Haftungsregelung.

Sollte man sich dennoch für den generellen Ausschluss des UN-Kaufrechtes entscheiden, ist darauf zu achten, dass dieser Wille eindeutig erkennbar ist. In der Praxis findet sich dieser Ausschluss regelmäßig in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der Parteien wieder, doch werden diese häufig, nicht wirksam in den Vertrag einbezogen. An dieser Stelle ist Achtung geboten: Werden AGBs nicht wirksamer Vertragsbestandteil, sind alle darin getroffenen Regelungen ohne Relevanz und damit auch der Ausschluss des UN-Kaufrechtes.

Damit AGBs wirksamer Vertragsbestandteil werden, genügt aus deutscher Sicht unter Unternehmern der Hinweis auf dieselben vor Vertragsschluss, verbunden mit der Möglichkeit der Kenntnisnahme (bspw. durch Veröffentlichung auf der Homepage). Auch hier ist eine Abweichung

zu beachten: Nach UN-Kaufrecht sind dem Vertragspartner die AGB in einer ihm verständlichen Sprache bereits im Angebot zu übermitteln. Sind die AGBs ausschließlich in deutscher Fassung auf der Homepage veröffentlicht, reicht der Verweis auf dieselben in einem Angebot an einen nicht deutschsprachigen Käufer nicht aus. Die Folge: Die AGBs werden nicht zum Bestandteil des Vertrages und der darin enthaltene Ausschluss des UN-Kaufrechtes ist unwirksam.

Im Ergebnis stellt sich nicht die Frage, wer war zuerst: Wenn der Anwendungsbereich des UN-Kaufrechtes eröffnet ist, gilt es solange, bis es wirksam ausgeschlossen wurde.

Fazit

Als deutscher Exporteur kann es sich lohnen, das flexible Regelwerk des UN-Kaufrechtes auf die Vorteile gegenüber dem BGB/HGB hin zu prüfen. Wird dennoch ein genereller Ausschluss des UN-Kaufrechtes gewünscht, ist darauf zu achten, dass dieser wirksam geworden ist.

Kontakt für weitere Informationen



Katja Conradt

Rechtsanwältin, Abogada (spanische Anwaltszulassung)
Tel.: + +49 (711) 78 19 14 – 455
E-Mail: katja.conradt@roedl.es

> Veranstaltungshinweis

Einladung zu unserer Stuttgarter Seminarreihe

Außenwirtschaft – Weltweit sicher und kostenoptimiert handeln.

Im Rahmen unserer Seminarreihe „Außenwirtschaft“ informieren wir Sie über verschiedene Aspekte und neueste Entwicklungen aus den Bereichen Zoll, Umsatzsteuer, Exportkontrolle und internationaler Handel. Dabei bieten wir Ihnen praxisnahes Wissen, vermittelt von erfahrenen Experten und Insidern des jeweiligen Bereiches und hilfreichen Seminarunterlagen, die Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Termine und Themen**16. Januar 2014, ab 18:00 Uhr**

- > Die neue Welt der Außenwirtschaft 2014 – Trends – News – Best Practice
Wir informieren – Sie genießen

29. Januar 2014, 09:00 – 17:00 Uhr

- > Seminar: Neuerungen Zoll 2014

6. Februar 2014, 09:00 – 17:00 Uhr

- > Seminar: Gestaltung von internationalen Handelsverträgen – Chancen und Risiken

19. Februar 2014, 16:00 – 19:00 Uhr

- > Executive-Seminar: Der Ausfuhrverantwortliche und Exportbeauftragte 2014 – Organisation, Haftungsvermeidung, Kostenreduzierung, Update

11. März 2014, 09:00 – 17:00 Uhr

- > Seminar: Umsatzsteuer / Zoll – Schnittstellen und Gestaltungsmöglichkeiten

3. April 2014, 09:00 – 17:00 Uhr

- > Workshop: Basics Zoll Import – Einfuhrprozesse optimal gestalten

Melden Sie sich gerne per E-Mail oder online unter www.roedl.de/veranstaltungen an.

Sollten Sie weitere Fragen haben, steht Ihnen Frau Rumianek-Haase gerne zur Verfügung.

Kontakt für weitere Informationen

Jessica Rumianek-Haase

Tel.: +49 (7 11) 78 19 14 – 464

E-Mail: jessica.rumianek-haase@roedl.com

Die Seminare finden in den Räumlichkeiten unserer Niederlassung in Stuttgart statt.

Rödl & Partner Stuttgart

Industriestraße 3

70565 Stuttgart

Inhouse-Schulung

Diese Seminare sowie weitere Außenwirtschaftsthemen bieten wir selbstverständlich auch als Inhouse-Variante in Ihrem Unternehmen an.

Hinweis

Um gut planen zu können, bitten wir um Anmeldung bis eine Woche vor dem jeweiligen Seminar.

Strukturen schaffen

„Als Experte an der Seite unserer Mandanten kümmern wir uns um die rechtlichen wie steuerlichen Strukturen ihrer unternehmerischen Tätigkeit – Ihren Erfolg haben wir dabei immer im Blick.“

Rödl & Partner

„Die einzelnen Bausteine jedes individuellen Castells zu kennen gehört zu den zentralen Erfolgsgeheimnissen unserer Tradition. Darauf aufbauend lassen wir die oft einzigartigen Figuren entstehen.“

Castellers de Barcelona



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Impressum Gestaltungsberatung aktuell 05.12.2013

Herausgeber: Rödl Rechtsanwalts- und Steuerberatungsgesellschaft mbH
Äußere Sulzbacher Str. 100, 90491 Nürnberg
Tel.: + 49 (9 11) 91 93 - 0 | www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. Hans Weggenmann – hans.weggenmann@roedl.de
Äußere Sulzbacher Str. 100, 90491 Nürnberg

Redaktion / Koordination:
Jan Böttcher – jan.boettcher@roedl.de
Äußere Sulzbacher Str. 100, 90491 Nürnberg
Tanja Creed – tanja.creed@roedl.de
Äußere Sulzbacher Str. 100, 90491 Nürnberg

Layout/Satz: Andrea Dinter – andrea.dinter@roedl.de
Äußere Sulzbacher Str. 100, 90491 Nürnberg

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt des Newsletters und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt des Newsletters nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.