



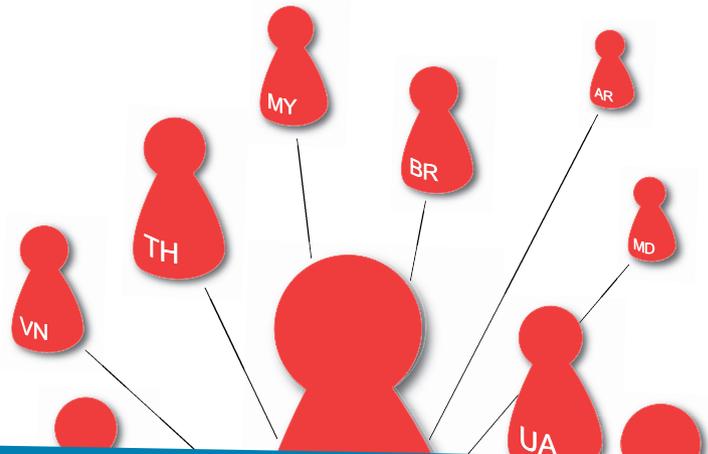
FOREIGN TRADE

Ausgabe 2/2013

ZOLL: 10 TYPISCHE FEHLER
Kommt Ihnen das bekannt vor?

UNTERNEHMEN
anderer

**Kennen Sie
schon das neue
Fachmagazin
für die Außen-
wirtschaft?**

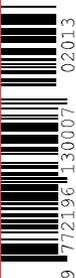


Auszug der **FOREIGN TRADE 2/2013!**

Die komplette Ausgabe bestellen Sie ganz einfach
unter www.mendel-verlag.de/foreigntrade

Herausforderung Freihandel

EU-Kommissar De Gucht im Interview



Komplexe Lieferbeziehungen

Innerbetriebliche Organisation, rechtliche Fallstricke

Frank Grosskopf

Global Market, Global Sourcing, Transit- und Streckengeschäfte, Konsignations- und Kompensationsgeschäfte ... – das sind seit einigen Jahren nicht mehr nur Fachbegriffe für die internationalen Großkonzerne und Global Player. Die Aussage: „Das betrifft mein Unternehmen doch gar nicht“, die in der Vergangenheit oft von kleinen, selbst auch gehobenen mittelständischen Unternehmen zu hören war, ist im Zuge der Wandlung des internationalen Handels in den letzten fünf Jahren immer seltener zu hören.

Das ehemals klassische Geschäftsmodell – Verkäufer = Lieferant und Käufer = Warenempfänger – ist mehr und mehr zu einem Auslaufmodell geworden. Selbst kleine, ehemals nur auf den nationalen oder in beschränktem Rahmen auf den EU-Markt fokussierte Unternehmen haben sich dem internationalen Wettbewerb, den gestiegenen Erwartungshaltungen der Kunden (flexibel, schnell, zuverlässig, günstig und hochqualitativ zu liefern) erfolgreich angepasst oder sind verdrängt worden. Es ist üblich geworden, dem Kunden Waren anzubieten, die nicht zum unmittelbaren Produktportfolio gehören, aber schnell und einfach zugekauft werden können und sie direkt zum Kunden liefern zu lassen.

Diese tendenziell zunehmende Art der Handels-geschäftsabwicklung hat sich weltweit durchgesetzt, führt aber auch dazu, dass sich alle Beteiligten an einem sog. „Reihengeschäft“ mit komplexen Rechtsgebieten wie beispielsweise Zollrecht, Außenwirtschaftsrecht, Handelsrecht und Steuerrecht etc. mit jedem einzelnen Geschäftsvorgang beschäftigen und dies in der innerbetrieblichen Organisation und praktischen Abwicklung rechtskonform abbilden und umsetzen müssen.

Aber wer erkennt denn diese unterschiedlichen Fallstricke in ihrer alltäglichen rechtlichen und praktischen Bedeutung im Unternehmen?

Der vielfach in der Vergangenheit betriebene Kahlschlag in den Serviceabteilungen (Steuern, Recht, Logistik, Finanzen, IT ...) aus „Optimierungsgründen“ führte verstärkt dazu, dass nur noch wenige übriggebliebene überhaupt die Fachkompetenz, Zeit und Durchsetzungskraft besitzen, komplexe Lieferbeziehungen im Rahmen eines Risikomanagements zu analysieren, um danach alle beteiligten Stellen im Unternehmen auf die korrekte Rechtsabwicklung hinweisen zu können.

Nachfolgend werden ein Fragenkatalog zur rechtlichen Lösung komplexer Lieferbeziehungen aufgestellt und praktische sowie organisatorische Lösungsansätze dazu vermittelt.

WAS IST EIN REIHEN- GESCHÄFT?

Abweichend von der klassischen „1-zu-1-Geschäftsbeziehung“ zeichnet sich ein Reihengeschäft dadurch aus, dass über einen Gegenstand mehr als zwei Beteiligte (Verkäufer, Käufer) handelsbeteiligt sind. Das können z.B. ein vom Verkäufer abweichender Lieferant, ein vom Käufer abweichender Warenempfänger oder aber auch ein Händler oder Vermittler in der Mitte des Geschäftsprozesses sein, die das Geschäft grafisch zu einem Dreieck und sogar Vieleck anwachsen lassen.

DEFINITION VEREINFACHTES REIHEN- GESCHÄFT

Das vereinfachte Reihengeschäft definiert sich (abgeleitet aus dem deutschen Umsatzsteuerrecht) wie folgt:

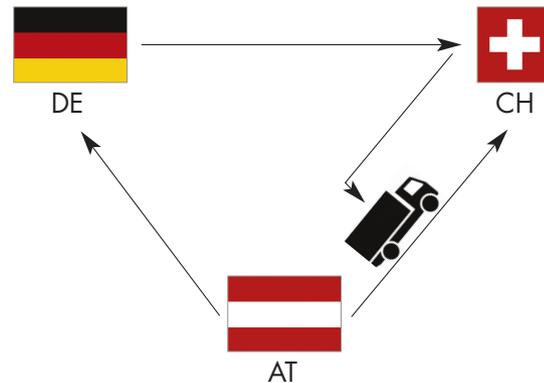
Mehrere Unternehmer schließen über denselben Gegenstand ein Geschäft ab. Dabei gelangt die Ware im Rahmen einer Beförderung unmittelbar vom ersten Unternehmer an den letzten Abnehmer.

Die Kennzeichen eines Reihengeschäfts sind somit:

- eine Warenbewegung (eigene Beförderung oder Versendung durch Dritte)
- mehrere Rechnungen

BEISPIEL

Das Unternehmen CH kauft bei DE 3.000 Stk. Schaltgetriebe mit der Lieferbedingung EXW. DE beauftragt AT mit der Produktion der Ware. CH holt die Schaltgetriebe selbst bei AT ab.



WELCHE RECHTSGEBIETE SIND BEI EINEM REIHENGESCHÄFT ZU BEACHTEN?

Neben dem internationalen Handelsrecht, der Verwendung der Incoterms® und weiteren Rechtsgebieten, auf die aus Gründen des Umfangs und der Transparenz der Ergebnisfindung in diesem Artikel nicht detailliert eingegangen werden kann, kommen im Wesentlichen drei große Rechtsgebiete bei der Sachverhaltsprüfung zum Tragen:

1. Zollrecht (inkl. Warenursprung und Präferenzen, Zolltarifrecht und weitere rechtsverwandte Vorschriften)
2. Außenwirtschaftsrecht (inkl. Exportkontrolle, Compliance) und
3. Umsatzsteuerrecht

Diese drei Rechtsgebiete sind für sich separat zu beurteilen, beinhalten teils unterschiedliche Logiken und Fachbegriffe und müssen für jeden neuen Sachverhalt neu geprüft werden.

ZOLL-, AUSSENWIRTSCHAFTS- UND UMSATZSTEUERRECHTLICHE FRAGEN UND ANTWORTEN ZUM OBIGEN BEISPIEL

Die wesentliche Aufgabe im verkaufenden Unternehmen (Abteilungen: Verkauf, Vertrieb, Versand, Logistik ...) ist nach Erkennung des Reihengeschäfts die Stellung folgender Fragen in den drei relevanten Rechtsgebieten und deren Beantwortung.

Anhand des obigen Dreiecksgeschäfts werden die wichtigsten praktisch relevanten Fragen beispielhaft ohne den Anspruch auf Vollständigkeit beantwortet.

ZOLLRECHT

Wer ist zur Abgabe der Ausfuhrzollanmeldung verpflichtet?

Der Ausführer und/oder der Versender der Ware (AT oder DE), je nachdem wer dazu tatsächlich in der Lage ist.

Wer ist Anmelder, wer ist Ausführer der Exportsendung?

Gemäß Zollkodex entsprechen sowohl DE als Eigentümer der Ware im Zeitpunkt des Ausfuhrgeschäfts als auch AT als Besitzer der Ware (= ähnliche Verfügungsberechtigung) der Definition „Ausführer“. Eine in Deutschland durch das Außenwirtschaftsrecht einschränkende Ausführer-Definition (sog. „Geschäftsherrentheorie“) ist im vorgenannten Fallbeispiel grundsätzlich nicht anwendbar, weil der Warenversand ab AT erfolgt.

Jedoch schränkt derzeit die neue ATLAS-Verfahrensanweisung Ausfuhr dies für Exporte ab

DE insofern ein, als dass zollrechtlich nun auch in so einem Fall die nationale Definition des Außenwirtschaftsrechts (Eigentümer im Zeitpunkt des Verkaufs an den Nicht-EU-Ansässigen) ausschlaggebend ist.

Ergebnis: DE ist – nach deutscher Verwaltungsauffassung – als Eigentümer (Verfügungsberechtigter) der Ware im Zeitpunkt der Lieferung Ausführer/Anmelder und wäre damit zur Abgabe der Ausfuhranmeldung in Österreich verpflichtet. Grundsätzlich kann DE mit seiner EORI-Nummer selbst unter Nutzung des österreichischen IT-Verfahrens die Ausführungsverpflichtungen in Österreich wahrnehmen. AT könnte gleichfalls die Verpflichtungen des Ausführers/Anmelders übernehmen, benötigt dafür aber von DE die Informationen zum Warenempfänger zur vollständigen Erstellung der Ausfuhranmeldung.

HINWEIS

Die weitere Sachverhaltsprüfung (siehe nachfolgende Ausführungen zu „Umsatzsteuer“) führt zu dem Ergebnis, dass DE einen Ausfuhrnachweis/Ausgangsvermerk benötigt. Daher ist es auch aus pragmatischen Gründen dienlich, dass DE Ausführer/Anmelder ist und damit den auf ihn lautenden Ausfuhrnachweis erhält.

Ist die Vertretung bei der Abgabe von Zollanmeldungen zulässig, möglich und sinnvoll?

- a) Sofern DE als Ausführer/Anmelder auftritt, kann er einen direkten/indirekten Vertreter beauftragen. Neben einem Dienstleister (Spedition, Logistikunternehmen, Zollagentur) käme auch AT als möglicher Vertreter in Betracht. Mangels EU-Ansässigkeit schei-

det im vorliegenden Beispiel lediglich CH als Vertreter aus.

Da DE i.d.R. nicht im Lieferland Österreich ansässig sein wird, wäre die Beauftragung eines Vertreters im vorliegenden Fall sinnvoll, weil DE nicht mit den lokalen Erfordernissen der Ausfuhrabwicklung inklusive des anzuwendenden Zoll-IT-Systems vertraut ist.

- b) Sollte AT die Ausführerverpflichtung wahrnehmen, könnte er ebenfalls einen direkten/indirekten Vertreter (Spedition, Logistikunternehmen, Zollagentur o.a.) zur Abwicklung der Ausfuhrförmlichkeiten beauftragen. Da er aber originär in Österreich ansässig ist und damit mit den lokalen Erfordernissen der Ausfuhrförmlichkeiten vertraut sein könnte, wäre eine Vertretung nicht zwingend notwendig.

Welche Pflichten hat der Vertreter?

Er hat zum einen zivilrechtlich die Aufgabe und Pflicht, den Auftraggeber in der korrekten Ausfuhrabwicklung kompetent zu vertreten, zum anderen dem Auftraggeber (= Ausführer) nach ordnungsgemäßem Abschluss des Ausfuhrverfahrens den Ausfuhrnachweis (z.B. Ausgangsvermerk – AGV) zur Verfügung zu stellen. Darüber hinausgehende, insbesondere nach zollrechtlichen Vorschriften definierte praktische Verpflichtungen stellen sich dem Vertreter nicht.

Welche Pflichten hat der Vertretene (Ausführer)?

Als Auftraggeber muss der Vertretene dem Vertreter alle Informationen über Warenbeschaffenheit, Zolltarifnummer, Warenursprung etc. sowie die für die Erstellung der Ausfuhranmeldung erforderlichen Ausfuhrunterlagen (Rech-

nung, ggf. Ladepapiere) rechtzeitig zur Verfügung stellen. Aus der rechtlich definierten Verantwortung des Ausführers für die Richtigkeit der zollrechtlichen Ausfuhrabwicklung ergibt sich die Konsequenz, die von dem beauftragten Vertreter erbrachte Dienstleistung der Ausfuhrzollabwicklung anhand der von diesem rückübersandten Ausfuhrzollpapiere zu überprüfen und bei Fehlern eine Korrektur der Zollanmeldung durch den Vertreter zu veranlassen.

Wer erstellt – bei Bedarf – den Präferenznachweis für den Warenempfänger CH?

Geschäftspartner des CH ist DE, damit erwartet CH die Erstellung eines Präferenznachweises (z.B. EUR.1/EUR-MED) durch DE. Zum Nachweis der ab AT gelieferten Präferenzware benötigt DE von AT eine Lieferantenerklärung (LE). Sofern DE die Vereinfachung „Ermächtigter Ausführer“ (EA) bewilligt worden ist, wäre eine wertunabhängige Erstellung der Ursprungserklärung auf der Rechnung (UE) anstelle des Vordrucks EUR.1/EUR-MED ohne Zollmitwirkung unproblematisch. Ohne EA-Bewilligung kann DE nach Vorlage der österreichischen LE auch die förmliche EUR.1/EUR-MED vom deutschen Zoll abgestempelt bekommen.

Aber: Da die Ware nicht ab DE versendet wird und damit nicht im Zugriffsbereich der deutschen Zollverwaltung liegt, kann es zu einem Problem bei der Abstempelung des Präferenznachweises beim deutschen Zollamt kommen.

Alternativ wäre auch AT als Warenlieferant in der Lage, auf seinen Lieferpapieren (z.B. Packliste, Ladeliste, Pro-forma-Rechnung) die präferenzzielle UE – zumindest im Rahmen des EA-Verfahrens – aufzunehmen. Die Erstellung einer förmlichen EUR.1/EUR-MED durch den österreichischen Zoll scheidet in der Praxis aus.

AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT

Wer hat die nationalen und internationalen außenwirtschaftsrechtlichen Beschränkungen (= Exportkontrolle, Compliance) zu beachten?

Grundsätzlich ist der Ausführer rechtlich verpflichtet, alle außenwirtschaftsrechtlichen Prüfungen bzgl.

- sensibler Waren (z.B. Dual-use-Verordnung, Anti-Folter-Verordnung, Teil I Abschnitt A der Ausfuhrliste betr. Rüstungsgüter)
- sensibler Länder (z.B. Embargoregelungen, Verwendungszweck bezogene Beschränkungen)
- sensibler Geschäftspartner (Sanktionslisten-Prüfung, auch genannt: „Compliance-Screening, Compliance-Check“)

verantwortlich zu organisieren, praktisch durchzuführen und zu dokumentieren. Jedoch sollte auch der Versender (sofern abweichend vom Ausführer) zumindest den „Compliance-Check“ durchführen, um sicherzustellen, dass alle Geschäftsbeteiligten mögliche, den internationalen Terrorismus unterstützende, Aktivitäten verhindern oder zumindest entgegen steuern.

Welche innerbetrieblichen Bereiche sind für die Durchführung der Exportkontrolle verantwortlich?

Grundsätzlich obliegt der Geschäftsführung die Organisation, Implementierung und Überwachung aller internen exportkontrollrechtlichen Aufgaben. Im Rahmen der internen Delegation von Aufgaben sollten die Kernbereiche des Unternehmens (Einkauf, Verkauf, Produktion) aus Gründen möglicher Interessenkonflikte nicht mit exportkontrollrechtlichen Tätigkeiten beauftragt werden. Geeignete und von den Überwachungsbehörden anerkannte Unternehmensbereiche zur praktischen Umsetzung der Export-

kontrolle sind Serviceabteilungen wie beispielsweise Buchhaltung, Steuern, Zoll, Logistik, Versand, Recht, Supply Chain Management oder vergleichbare Kompetenzcenter innerhalb des Unternehmens.

Ist ein „Outsourcing“ von exportkontrollrelevanten Tätigkeiten auf Dritte/Dienstleister möglich?

Eine Verlagerung der internen, operativen Exportkontrolltätigkeiten auf kompetente Dienstleister ist grundsätzlich möglich. Jedoch beschränkt sich die Auslagerung nur auf die praktische Arbeit (z.B. Sanktionslistenprüfung, Ausfuhrlistenprüfung), da die Verantwortung für die Ergebnisse nur der Auftraggeber trägt. Eine dem Zollrecht vergleichbare rechtliche Bestimmung zur Vertretungsregelung (Art. 5 ZK) ist im Außenwirtschaftsrecht nicht vorgesehen, somit fehlt es außenwirtschaftsrechtlich an einer Legalvertretungsregelung. Umso wichtiger ist die Überprüfung der ausgelagerten Exportkontrolltätigkeiten durch den gegenüber den Behörden allein verantwortlichen Auftraggeber.

UMSATZSTEUERRECHT

Was ist die Anzahl und der Sitz der am Geschäft beteiligten Parteien?

Im vorliegenden Sachverhalt handelt es sich um drei beteiligte Parteien: Vorlieferant/Versender AT, Lieferant/Verkäufer DE und Käufer/Warenempfänger CH.

Wer ist Auftraggeber des Transports der Ware?

Gemäß der Lieferbedingung im Beispiel handelt es sich um eine EXW-Lieferung (Abholfall), bei dem der Warenempfänger CH entweder den Transport selbst durchführt (Beförderungsfall) oder die Abholung der Ware beauftragt (Versendungsfall).

Welche Rechnung ist der „ruhenden“ und welche der „warenbewegten“ Lieferung zuzuordnen (= wichtige Frage zur Klärung der Umsatzsteuerpflichtigkeit im Reihengeschäft)?

- a) Die Zuordnung zur „warenbewegten“ Lieferung richtet sich gemäß den deutschen umsatzsteuerlichen Vorschriften danach, wer den Warentransport zur Ausfuhr aus der EU faktisch beauftragt. Im vorliegenden Fall beauftragt CH bzw. führt den Transport selbst durch. CH steht dadurch die „warenbewegte“ Lieferung zu. Damit ist die Rechnung DE an CH die „warenbewegte“ Lieferung.
- b) Im Umkehrschluss handelt es sich bei der Rechnung von AT an DE um die „ruhende Lieferung“.

Welche Rechnung ist umsatzsteuerpflichtig (steuerbar, nicht steuerbar, steuerfreie Ausfuhr)?

- a) Die warenbewegte Lieferung von DE an CH ist die umsatzsteuerfreie Ausfuhrlieferung.
- b) Die ruhende Lieferung von AT an DE ist steuerbar und – mit dem Lieferort Österreich – mit österreichischer Umsatzsteuer auszuweisen. Zur Erstattung der österreichischen Umsatzsteuer müsste sich DE in AT steuerlich registrieren lassen oder eine Fiskalvertretung in Anspruch nehmen.

Wer benötigt den Ausgangsvermerk/Ausfuhrnachweis als Nachweis für die steuerfreie Ausfuhrlieferung?

Der Ausfuhrnachweis wird von DE benötigt, um die steuerlichen Erfordernisse der steuerfreien Ausfuhr in Form eines obligatorischen Belegnachweises gegenüber den Finanzbehörden (nicht Zoll!) führen zu können.

INNERBETRIEBLICHE BZW. EXTERNE ORGANISATION DER BESCHRIEBENEN PRÜFSCHRITTE

Die vorstehenden Prüfschritte können nur selten einer einzigen Abteilung/Person im Unternehmen zugeordnet werden. Es fehlt meist an der für die Erkennung und korrekte Beantwortung der rechtlichen Fragestellungen erforderlichen Fachkompetenz bzw. es ist für diese Aufgaben nur ein eingeschränktes Zeitfenster im Tagesgeschäft vorhanden.

Sofern Unternehmen über Serviceabteilungen wie Steuern, Zölle/Foreign Trade verfügen, sollten diese Fragen dort erkannt und gelöst werden. Zumindest sollten jedoch definierte Mitarbeiter eine gewisse Grundkompetenz besitzen und Zeit zur Erkennung komplexer Lieferbeziehungen erhalten, um fachliche Expertise – ggf. auch von außerhalb des Unternehmens – einzuholen.

Es bedarf auch der internen Sensibilisierung und Grundschulung der Unternehmenskernbereiche Einkauf/Verkauf, um bereits bei Auftragsanbahnung zoll- und steuerliche Risiken zu erkennen, die sich beispielsweise auch durch die Auswahl der Lieferbedingung (Incoterms®) ergeben – siehe o.g. Beispiel.

Unternehmen, die nicht über eigene Kompetenzstellen zur Lösung der aufgezeigten Fragen verfügen, sollten ihre verschiedenen Geschäftsmodelle zumindest stichprobenweise durch externe Spezialisten (Steuerberater, Rechtsanwälte, Zollberater) überprüfen lassen.

Nachträgliche Feststellungen fehlerhafter Abwicklungen bei Reihengeschäften – beispielsweise im Rahmen von Steuer- und Zollbetriebsprüfungen – führen oft zu hohen Abgabennachforderungen und Bußgeldern.

Komplexe Lieferbeziehungen beinhalten aber auch ein hohes Maß an rechtsgestalterischen Möglichkeiten, die kundigen Unternehmen wirtschaftliche Vorteile in der Vertragsgestaltung mit ihren Kunden eröffnen. Daraus kann ein entscheidender Wissen- und Wettbewerbsvorsprung im internationalen Handel resultieren.

Da komplexe Lieferbeziehungen weltweit weiterhin zunehmen, bedarf es einer regelmäßigen

innerbetrieblichen Aus- und Fortbildung in den Rechtsgebieten Zoll-, Außenwirtschafts- und Steuerrecht sowie einer stringenten innerbetrieblichen Organisation ggf. unter Einbindung externer Spezialisten, um auch in Zukunft rechtsicher und erfolgreich im internationalen Außenhandel zu agieren.

Der Autor ist Geschäftsführer der FTC GmbH und 1. Vorsitzender der Aussenwirtschaftsrunde e.V.

KONTAKT

Frank Grosskopf
FTC GmbH
Rüdesheimer Str. 40
65239 Hochheim/Main
Tel.: +49 6146 9046815
Fax: +49 6146 907657
E-Mail: info@ftc-support.com



FOREIGN TRADE im Abo

GEFÄLLT IHNEN, WAS SIE IN DEN HÄNDEN HALTEN?

Dann verpassen Sie keine Ausgabe und bestellen direkt Ihr Abo unter

www.mendel-verlag.de/foreigntrade

Jahresabo: 72 EUR bzw. 66 EUR für Mitglieder der Aussenwirtschaftsrunde e.V. Die genannten Preise verstehen sich inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer von 7% und zzgl. Versandkosten je Ausgabe.

