

EuGH: Verkauf notleidender Forderungen ohne USt.-Pflicht

Umsatzsteuer. Der EU-Gerichtshof eröffnet neue Gestaltungsmöglichkeiten.

VON CHRISTIAN WIMPISSINGER

[WIEN] Der Verkauf notleidender Forderungen – das sind solche, die nicht mehr bedient werden und bei denen substantielle Ausfälle drohen – wird durch eine neue Entscheidung des Gerichtshofs der Europäischen Union (EuGH) für Banken günstiger. Bisher war unklar, ob die Umsatzsteuerpflicht, welche nach EuGH-Rechtsprechung bei typischen Factoring-Transaktionen gilt und Banken als Forderungsverkäufer grundsätzlich belastet, auch beim Verkauf notleidender Forderungen greift. Nun stellt der EuGH (im *GFKL-Urteil C-93/10 vom 27. Oktober*) klar: keine Umsatzsteuerpflicht, wenn keine Factoring-Leistungen vereinbart sind. Ob solche Leistungen vereinbart sind, leitet sich für den EuGH aus der Art der Kaufpreisbestimmung ab. Dies könnte auch für Factoring-Transaktionen Folgen haben.

Wer trägt das Ausfallrisiko?

Doch langsam. Grundsätzlich wird „unechtes Factoring“, bei dem ein Unternehmer seine Forderungen an einen Factor verkauft und ihm für die Abwicklung der Forderungen sowie die Vorfinanzierung eine Gebühr zahlt, während das Ausfallrisiko beim Unternehmer bleibt, vom „echten Factoring“ unterschieden. Bei diesem übernimmt der Factor das Ausfallrisiko. Bis Juni 2003 war dieser Unterschied für die Frage relevant, ob Umsatzsteuer anfällt: Das unechte Factoring war in seine Leistungsbestandteile zu zerlegen und diese entweder umsatzsteuerpflichtig (so der Forderungseinzug, die Debitorenverwaltung) oder umsatzsteuerbefreit (etwa die Kreditgewährung). Beim echten Factoring wurde überhaupt angenommen, dass der Factor keine Leistung an den Forderungsverkäufer erbringt.

Das EuGH-Urteil im Fall MKG-Kraftfahrzeuge (C-305/01) hat 2003 eine Änderung gebracht: Auch beim echten Factoring, so das Gericht, werden Factoring-Leistungen an den Forderungsverkäufer erbracht, die umsatzsteuer-

pflichtig sind. Steht dem Verkäufer ein Vorsteuerabzug zu, ist das kein Problem; handelt es sich jedoch um Banken, wird die Umsatzsteuer zur Kostenposition, weil sie grundsätzlich keinen vollen Vorsteuerabzug geltend machen können.

Außerdem warf die MKG-Entscheidung einige Fragen auf: Welche Transaktionen sind als Factoring anzusehen, welche nicht? Unterliegen auch Käufe konzerninterner Forderungen oder der eingangs erwähnten notleidenden Kredite der geänderten Umsatzsteuerbehandlung? Wie ist die Bemessungsgrundlage zu ermitteln, vor allem in Extremfällen? Können unterschiedliche Leistungsbestandteile wie Kreditgewährung, Debitorenverwaltung, Forderungseinzug umsatzsteuerlich getrennt beurteilt werden? Derartige Unsicherheiten sind in einem Geschäftsfeld, das mit kleinen Margen und wirtschaftlichen Unsicherheiten operiert, schädlich.

Die österreichische und als Vorreiter die deutsche Finanzverwaltung (MKG war ein deutscher Fall) gaben einige Antworten. So sollte etwa in Österreich beim unechten und echten Factoring der auf die Kreditgewährung entfallende Entgeltsteil steuerbefreit sein, in Deutschland hingegen nur dann, wenn der Kreditgewährung eigene wirtschaftliche Bedeutung zukäme; andernfalls – bei bloß untergeordneter Bedeutung – sollte sie als Teil der steuerpflichtigen Factoring-Leistungen ebenfalls steuerpflichtig sein. Diese Unterscheidung wurde wegen Wertungswidersprüchen in den Umsatzsteuerrichtlinien teilweise auch für Österreich als gültig angesehen.

Unklarheiten, die auch vom Verwaltungsgerichtshof behandelt wurden, gab es zudem bei der Bestimmung der Bemessungsgrundlage. Grundsätzlich ist sie die Differenz zwischen „Nominale der verkauften Forderung“ und dem Kaufpreis, bei notleidenden Forderungen jedoch die Differenz zwischen dem „Wert der Forderung“ und dem Kaufpreis. Teilweise wurde jedoch gänzlich infrage gestellt,

ob der Kauf notleidender Forderungen überhaupt den MKG-Grundsätzen unterläge.

Das neue Urteil klärt nun einige offene Fragen und bringt Änderungen für den Markt, da der EuGH seine bisherigen Grundsätze interessant umgesetzt hat. Der zugrunde liegende Sachverhalt betraf kein typisches Factoring, sondern den Verkauf notleidender Forderungen in Deutschland, bei dem der Käufer das Ausfallrisiko und (im eigenen Interesse) den Einzug übernahm. Da der EuGH ausdrücklich auf MKG, einen Factoring-Fall, verwies, ist die GFKL-Entscheidung dennoch relevant.

Kaufpreis in Einzelteile zerlegt

Die Parteien des GFKL-Falls haben explizit vereinbart, wie sich der Kaufpreis zusammensetzt, und dabei keine Factoring- oder Ausfallgebühr vorgesehen. Konkret haben die Parteien den Wert der Forderungen festgelegt und davon zwei Positionen abgezogen: eine für die Zinskomponente der Vorfinanzierung des Verkäufers durch den Käufer, eine als Diskontierung der Forderungen infolge der sofortigen Zahlung (Present-value-Diskontierung). Diese detaillierte Festsetzung des Kaufpreises, die keinen Raum für Factoring-Gebühren ließ, genügte dem EuGH, um daraus – anders als im MKG-Fall – zu schließen, es lägen keine Factoring-Leistungen vor. Für ihn war klar: Wenn kein Entgelt für andere Leistungen vorgesehen war, wurden auch keine anderen Leistungen erbracht als die von den Parteien gewollten.

Es ist nicht sicher, ob die Grundsätze aus GFKL für alle Factoring-Transaktionen gelten. Dennoch ist anzuraten, den Kaufpreis bei einem Forderungskauf konkret aufzuschlüsseln. Entweder ist dabei kein Raum für typische, umsatzsteuerpflichtige Factoring-Leistungen, oder die verschiedenen Leistungen können klar voneinander getrennt und umsatzsteuerlich unterschiedlich behandelt werden.

Der Autor ist Partner bei Binder Grösswang und lehrt an der University of Miami.