

Erwerb von zahlungsgestörten Forderungen und Umsatzsteuer - Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 27. Oktober 2011 in der Rechtssache C-93/10

Wenn das Wörtchen „wenn“ nicht wäre

Gang des Verfahrens

In seiner MKG-Entscheidung vom 26. Juni 2003 (C-305/01) vertrat der Europäische Gerichtshof („EuGH“) die Auffassung, dass jede Art von Factoring – also „echtes“ und „unechtes“ Factoring – eine umsatzsteuerpflichtige Dienstleistung darstelle. Das Bundesministerium für Finanzen („BMF“) interpretierte das MKG-Urteil so, dass jeder Forderungskauf als umsatzsteuerpflichtiges Factoring zu qualifizieren ist, sofern der Forderungskäufer den Einzug der erworbenen Forderungen übernimmt. Sowohl in der Rechtsprechung als auch in der Literatur war diese pauschale Sichtweise des BMF von Anfang an umstritten; dies galt insbesondere für den Erwerb von zahlungsgestörten Forderungen („NPL“).

Das Finanzgericht Düsseldorf entschied am 15. Februar 2008 (1 K 3682/05 U) dann auch, dass der Erwerb eines NPL-Portfolios unter Übernahme des Forderungseinzugs entgegen den Grundsätzen des BMF nicht als umsatzsteuerpflichtiges Factoring des Käufers an den Forderungsverkäufer, sondern als ein steuerbefreiter Umsatz mit Geldforderungen (des Forderungsverkäufers an den Käufer) zu qualifizieren ist. Das beklagte Finanzamt legte Revision beim Bundesfinanzhof ein, welcher mit Beschluss vom 10. Dezember 2009 (V R 18/08) dem EuGH unter anderem die nachfolgende Frage zur Vorabbescheidung vorlegte:

Liegt beim Verkauf zahlungsgestörter Forderungen aufgrund der Übernahme von Forderungseinzug und Ausfallrisiko auch dann eine entgeltliche Leistung und eine wirtschaftliche Tätigkeit des Forderungskäufers vor, wenn sich der Kaufpreis nicht nach dem Nennwert der Forderungen unter Vereinbarung eines pauschalen Abschlags für die Übernahme von Forderungseinzug und des Ausfallrisikos bemisst, sondern nach dem für die jeweilige Forderung geschätzten Ausfallrisiko richtet und dem Forderungseinzug im Verhältnis zu dem auf das Ausfallrisiko entfallenden Abschlag nur untergeordnete Bedeutung zukommt?

Würdigung durch den EuGH

Anders als das Finanzgericht Düsseldorf sieht der EuGH bei einer Veräußerung eines NPL-Portfolios bereits den Anwendungsbereich des Umsatzsteuergesetzes als nicht eröffnet an, d.h. der Vorgang ist nach Auffassung des Gerichts nicht einmal umsatzsteuerbar.

Im Rahmen seiner Urteilsbegründung weist der EuGH zunächst einmal darauf hin, dass Gegenstand der MKG-Entscheidung die umsatzsteuerliche Behandlung von (entgeltlichen) Factoringleistungen war und dass der nun zu beurteilende Sachverhalt damit nicht vergleichbar sei.

Die Nichtanwendbarkeit des Umsatzsteuergesetzes auf den zu entscheidenden Sachverhalt leitet der EuGH dann aus der fehlenden Gegenleistung für eine von dem Käufer der Forderungen erbrachte Dienstleistung her. In diesem Zusammenhang stellt der EuGH klar, dass der zwischen den Parteien vereinbarte Abschlag auf den Nennwert der Forderungen kein solches Entgelt darstelle, sondern vielmehr den tatsächlichen wirtschaftlichen Wert der übertragenen Forderungen zum Zeitpunkt ihrer Übertragung widerspiegeln.

Grundsätzlich verneint der EuGH mithin die Umsatzsteuerpflicht eines NPL-Portfolioerwerbs und nimmt daher zu den übrigen vom Bundesfinanzhof hilfsweise gestellten Fragen keine Stellung mehr.

Es ist aber darauf hinzuweisen, dass der EuGH am Ende seiner Begründung wie auch im Tenor der Entscheidung die Voraussetzungen einer Unentgeltlichkeit näher definiert. Nach dem EuGH fehlt im Rahmen einer Veräußerung von NPLs immer dann ein Entgelt für eine Dienstleistung des Käufers, „wenn die Differenz zwischen dem Nennwert dieser Forderungen und deren Kaufpreis den tatsächlichen wirtschaftlichen Wert der betreffenden Forderungen zum Zeitpunkt ihrer Übertragung widerspiegelt“.

Ausblick

Die Entscheidung des EuGH ist zu begrüßen, da die jahrelange Unsicherheit über die umsatzsteuerliche Behandlung von NPL-Veräußerungen nunmehr gelöst ist und eine Umsatzsteuerbelastung in Zukunft immer dann vermieden wird, wenn die Parteien sicherstellen, dass der Käufer für seine Dienstleistungen keine Gegenleistung erhält.

Die vom EuGH eingefügte „Definition“ einer Unentgeltlichkeit lässt aber aus unserer Sicht der Finanzverwaltung einen Interpretationsspielraum offen, da unklar bleibt, welche Schlussfolgerungen der EuGH ziehen würde, wenn der Kaufpreis nicht dem tatsächlichen wirtschaftlichen Wert der Forderungen zum Zeitpunkt ihrer Übertragung entspricht. Zwar kann argumentiert werden, dass ein unter unverbundenen Dritten vereinbarter Kaufpreis stets dem wirtschaftlichen Wert der veräußerten Forderung entspricht, dennoch muss abgewartet werden, wie die Finanzverwaltung das vom EuGH geöffnete „Hintertürchen“ nutzt. So wäre es denkbar, dass in Zukunft im Einzelfall bewiesen werden muss, dass der Abschlag auf den Nennwert der Forderungen tatsächlich zu dem wirtschaftlichen Wert der Forderungen führt.

Dennoch ist die Entscheidung des EuGH im Ergebnis als sehr positiv zu bewerten, da eine entsprechend formulierte Vertragsdokumentation in Zukunft das Risiko einer Umsatzsteuerbelastung von NPL-Transaktion deutlich vermindern bzw. ausschließen kann.

Kontakt

Dr. Ingo Kleutgens, Steuerberater

Partner

ikleutgens@mayerbrown.com

+49 69 7941 1591

Heiko Penndorf, Steuerberater

Partner

hpenndorf@mayerbrown.com

+49 69 7941 1591

Mayer Brown is a global legal services organization advising many of the world's largest companies, including a significant portion of the Fortune 100, FTSE 100, DAX and Hang Seng Index companies and more than half of the world's largest banks. Our legal services include banking and finance; corporate and securities; litigation and dispute resolution; antitrust and competition; US Supreme Court and appellate matters; employment and benefits; environmental; financial services regulatory & enforcement; government and global trade; intellectual property; real estate; tax; restructuring, bankruptcy and insolvency; and wealth management.

OFFICE LOCATIONS AMERICAS: Charlotte, Chicago, Houston, Los Angeles, New York, Palo Alto, Washington DC
ASIA: Bangkok, Beijing, Guangzhou, Hanoi, Ho Chi Minh City, Hong Kong, Shanghai, Singapore
EUROPE: Berlin, Brussels, Cologne, Frankfurt, London, Paris
TAUIL & CHEQUER ADOGADOS in association with Mayer Brown LLP: São Paulo, Rio de Janeiro
ALLIANCE LAW FIRM: Spain (Ramón & Cajal)

Please visit our web site for comprehensive contact information for all Mayer Brown offices. www.mayerbrown.com

Mayer Brown is a global legal services provider comprising legal practices that are separate entities (the "Mayer Brown Practices"). The Mayer Brown Practices are: Mayer Brown LLP and Mayer Brown Europe-Brussels LLP, both limited liability partnerships established in Illinois USA; Mayer Brown International LLP, a limited liability partnership incorporated in England and Wales (authorized and regulated by the Solicitors Regulation Authority and registered in England and Wales number OC 303359); Mayer Brown, a SELAS established in France; Mayer Brown JSM, a Hong Kong partnership and its associated entities in Asia; and Tauil & Chequer Advogados, a Brazilian law partnership with which Mayer Brown is associated. "Mayer Brown" and the Mayer Brown logo are the trademarks of the Mayer Brown Practices in their respective jurisdictions.

© 2011. The Mayer Brown Practices. All rights reserved.