

Gebrauchtwagen vom Fachhändler teurer?

Das Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) zum Thema Vermittlungsgeschäfte im Gebrauchtwagenhandel (Auto Bild Nr. 51) hat für große Verwirrung gesorgt. Dürfen überhaupt noch Gebrauchtwagen als sogenanntes Agenturgeschäft weitervermittelt werden, oder verlangt dann der Fiskus vom Händler 14 Prozent Umsatzsteuer? Werden also Gebrauchte vom Fachhändler teurer?

Nach geltender Rechtsprechung muß ein Händler, der einen Gebrauchtwagen in Zahlung nimmt und auf eigene Rechnung weiterverkauft, vom Verkaufspreis 14 Prozent Umsatzsteuer abführen. Logisch, daß der Händler dies nicht aus eigener Tasche bezahlt, sondern – soweit es der Markt erlaubt – im Preis weitergibt. Folge: Gebrauchtwagen vom Fachhändler sind gegenüber Privatangeboten teurer.

Diese Besteuerungspflicht vermeiden die meisten Händler, indem sie die Autos nicht zu einem Festpreis in Zahlung nehmen, sondern „im Kundenauftrag“ vermitteln. Versteuert werden muß vom Händler dann nur der Differenzbetrag zwischen dem Verkaufspreis des Gebrauchtwagens und dem Betrag, der dem Vermittler vom Verkäufer des Gebrauchten als Mindestverkaufspreis vorgegeben wurde. Unterschreitet der Händler die ihm vorgegebene Preisuntergrenze, liegt ein sogenanntes Minusgeschäft des Händlers vor.

Der Bundesfinanzhof hat nun eine völlig neue Betrachtungsweise geliefert und dazu in einem Urteil vom 25. Juni 1987 (AZ: VR 78/79) beschlossen, daß Minusgeschäfte als Eigengeschäfte des Händlers anzusehen sind – und der Steuer unterliegen.

Im Urteil vom 29. September 1987 (AZ: XR 20/80) ging der BFH noch weiter und urteilte: „Das eigentliche Eigeninteresse der Klägerin (Autohaus) ist auf das Neuwagen-Geschäft gerichtet. Da hier ein Gewinn verbleibt, macht sie das Altwagen-Geschäft zu ihrem eigenen, denn der vereinbarte Mindestlös wurde nur durch die eigene finanzielle Beteiligung erreicht.“ Das heißt: Ein Vermittlungsgeschäft, das im Zusammenhang mit einem Neuwagenverkauf getätigt wird, gilt nicht als Vermittlung, sondern als Eigengeschäft des Händlers.

Agenturgeschäfte nur mit dem Darlehn-Trick

Damit wäre Agenturgeschäften die Grundlage entzogen. Der Zentralverband des Kfz-Gewerbes (ZDK) in Bonn geht aber davon aus, daß Agenturgeschäfte wie bisher weiterlaufen können, wenn im Neuwagen-Kaufvertrag der Passus steht: „Der Verkäufer gewährt dem Käufer ein zinsloses Darlehn in Höhe von... Mark bis zum...“ Die Höhe des Darlehns entspricht dem Mindestlös für den Gebrauchten.

Der ZDK ist mit der Agentur-Regelung nicht glücklich und fordert schon seit

Jahren vehement eine „Differenzbesteuerung“. Der Händler könnte dann das Fahrzeug in Zahlung nehmen und im eigenen Namen weiterverkaufen. Besteuert würde lediglich die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis. Logisch wäre das, denn nach heutigem Recht wird ein zehn Jahre alter Gebrauchtwagen, der in dritter Hand ist, dreimal mit Umsatzsteuer belegt. Für einen 20 000 Mark teuren Wagen wären zwischenzeitlich 5908 Mark Umsatzsteuer abgeführt worden – 28,7 Prozent!

Bei der Differenzsteuer tut sich Bonn allerdings schwer: Zum einen hat der Finanzminister Angst vor Steuermindereinnahmen, zum anderen will man – obwohl ein zehn Jahre alter EG-Vorschlag jetzt zurückgezogen wurde – im Sinne der Harmonisierung keinen Alleingang starten. Die Farce daran: Fast alle anderen EG-Länder haben die Differenzbesteuerung schon.

Der ZDK hat jetzt Druck gemacht und die Länder Bayern, Baden-Württemberg und Schleswig-Holstein dazu gebracht, einen entsprechenden Antrag im Bundesrat einzubringen, der zur Zeit in den Ausschüssen verhandelt wird. Die Meinung im ZDK: „Aufgrund der BFH-Rechtsprechung besteht Gefahr für das Agenturgeschäft. Soll der gewerbliche Handel mit Gebrauchtwagen nicht noch weitere Anteile an den Privatmarkt verlieren, muß die Differenzsteuer kommen! Entweder als EG-Beschluß oder im nationalen Alleingang.“

Bernd Dohrmann

Kurzmeldungen

Brems-Beläge. Asbestfreie Beläge für Bremsen und Kupplung müssen nach der am 1. Januar 1988 in Kraft getretenen Gefahrentoffverordnung vom Fahrzeughersteller „freigegeben“ worden sein.

Ford-Zins. Zum neuen Autojahr bietet Ford für alle Modelle Sonder-Zins- und Leasingofferten.

BMW-Morgan. Auf Basis des Dreier-BMW gibt es ab Frühjahr den zweisitzigen Roadster „Verona“ im Stil des Morgan Plus 8 mit 170-PS-Motor vom



Roadster mit BMW-Technik: „Verona“

325i unter der Kunststoffhaube. Preis ca. 65 000 Mark; über Verona Automobile Aschaffenburg, T.; 0 60 21/2 05 15.

Peugeot-Preise. Auch Peugeot hat seit 1. Januar die Preise raufgesetzt – im Schnitt um 1,9 Prozent. Der 205 XE kostet jetzt 13 570 Mark (vorher 13 360 Mark), der 309 XLD 17 920 Mark (17 520 Mark). Ausgenommen von der Preisanhebung ist die neue 405er-Reihe.

Fernost-Fiat. Fiat (Italien) verhandelt derzeit in Jakarta über die Produktion des „Uno“ in Indonesien.

Zitronen-Preis. Das britische Verbrauchermagazin „Which?“ verlieh Rover für die Typen „Metro“ und „Montego“ und Fiat für „Uno“ und „Regata“ den „Zitronenpreis“ wegen Qualitätsmängeln an Neuwagen. Fiat kritisiert die Untersuchung als nicht repräsentativ.

Schweden-Rekord. Mit 322 136 Autos erreichte Schweden 1987 einen Absatzrekord im eigenen Land.

Truck-Krönung. Der neue DAF 95 (Foto) ist von einer Jury aus 13 europäischen Ländern zum „Lkw des Jahres '88“ gekürt worden. Hauptkriterien waren Wirtschaftlichkeit und Variantenvielfalt. Die 95er-Reihe umfaßt Last-



Lkw des Jahres '88: DAF 95

kraftwagen und Sattelzugmaschinen von 306 bis 383 PS.

Plus-Punkte. Das Kraftfahrt-Bundesamt (KBA) in Flensburg plant die bundesweite Einführung des Pluspunktekontos. In einigen Bundesländern gibt es bereits Punkterabatt bei erfolgreicher Nachschulung.

Elektro-Anteil. Bei der Autoproduktion wird jede sechste Mark für Elektronik aufgewendet. Bis zum Jahr 2000 soll es jede dritte Mark werden, sagt eine Prognose des TÜV-Rheinland.

Der Käfer stirbt aus

Er brachte bei uns die Massen-Motorisierung in Gang, fuhr in den 60er Jahren unangefochten auf Platz eins der Neuzulassungen und war noch in den 70er Jahren der Größte im Bestand. Doch nun geht es wirklich zu Ende mit ihm – der Käfer stirbt langsam aus. Nach neuesten Zahlen aus der Bestandsstatistik des Kraftfahrt-Bundesamtes (KBA) in Flensburg gehört er jetzt auf die „rote Liste“ der Automodelle: Mitte 1987 führen nur noch 667 000 Exemplare des einstigen Exportchampions der deutschen Autoindustrie auf unseren Straßen.

Genau ein Jahr vorher waren es gut 800 000, und noch 1981 führte der Käfer mit fast 1,7 Millionen die motorisierte Blechschlange an. Damals auf



Der Käfer wird heute nur noch in Mexiko (Puebla) gebaut – und verkauft. Monatsproduktion: 200–300 Stück

Platz zwei: Opels Kadett mit 1,68 Millionen. Der VW Golf war vor sieben Jahren mit 1,43 Millionen dabei.

Zum offiziellen KBA-Stichtag 1. Juli 1987 hat sich das Bestandsbild der führenden Pkw-Typen gewandelt: Jeder zehnte (2,73 Millionen) der insgesamt

27,9 Millionen registrierten Pkw ist ein Golf. Gut jeder 13. Wagen (2,18 Millionen) heißt Kadett.

Die W-123er von Mercedes (das sind die älteren 200 D bis 280 E) sind 1,26 millionenmal vertreten. Mit jeweils rund 1,2 Millionen Exemplaren fol-

gen der Audi 80/90 und Opels Ascona.

Alle neun japanischen Automarken zusammen bringen es in der Statistik auf 2,37 Millionen Pkw. Vier französische Hersteller sind mit insgesamt knapp 2,1 Millionen Wagen am deutschen Bestand beteiligt.

Es lebe der Käfer!

Die starke Reduzierung des Käfer-Bestandes hat eine Sonnenseite: Ältere, gut erhaltene Modelle gewinnen an Wert. Es gibt eine eingeschlossene, mehrere tausend Mitglieder starke Fan-Gemeinde, organisiert in zahlreichen Klubs. 50er-Jahre-Käfer sind in gutem

Zustand unter 5000 Mark (Ovaler) kaum zu bekommen. Der Brezelfenster-Käfer wird in Liebhaber-Kreisen schon mit 10 000 bis 15 000 Mark notiert. Gepflegte 1200er, 1300er und 1500er aus den 60er Jahren werden ebenfalls langsam teurer. Dennoch sind Spekulationen

auf hohen Wertzuwachs verfehlt. Die Marktbeobachter von der Deutschen Automobil Treuhand (DAT) und „Schwäbe“ sind sich darin einig, daß ein harter Käfer-Kern übrig bleibt, der Restbestand indes langfristig immer größer sein wird als bei anderen ver-

gleichbaren Autos. Schließlich ist der Weltmeister bis heute 21,5 millionenmal gebaut worden. Und einen 60er- oder 70er-Jahre-Käfer sollte man nicht für einen hochwertigen Oldie halten, nur weil er noch mal die TÜV-Hürde geschafft hat.

K. A. Almstadt

Paul Gurke

RUTSCHEN MAL DIE RÄDER WEG, LIEGT DAS OFT AN FEUCHTEM DRECK!

