

systeme aufgebaut, die viele Vorteile mit sich bringen. Stellenweise hat sich jedoch eine gewisse Ernüchterung eingestellt, weil die *schriftliche* Compliance Kultur in den Codes of Conduct, Handbüchern, Arbeitsanweisungen und Policies teilweise nicht der *gelebten* Compliance Kultur entspricht. Die Transformation der gelebten Compliance Kultur hin zu der Compliance Kultur wie sie schriftlich in den Unternehmen verankert ist, ist die Herausforderung der nächsten Jahre. Diese Transformation wird unter dem Begriff der *Integrität* diskutiert und ist insbesondere ein Thema der unternehmensweiten Compliance Schulungen und Kommunikation. Eine integre Organisation lebt die schriftlich verankerten Unternehmenswerte und Compliance Standards. Nicht, weil die Werte und Standards von oben disziplinarisch ausgerollt werden, sondern weil sie dem persönlichen Werte- und Complianceverständnis der einzelnen Mitarbeiter entsprechen.

#### Exkurs Ende

Speziell für Verstöße gegen Außenwirtschaftsrecht, Exportkontrolle und Zollrecht erweitert das BGH Urteil den Kanon an rechtlichen Möglichkeiten, um ein Bußgeld gegen ein Unternehmen entweder ganz zu vermeiden oder (deutlich) zu verringern. Denn ebenso wie der BGH, belohnt auch der Gesetzgeber mit der strafbefreienden Selbstanzeige gem. § 22 Abs. 4 AWG das Vorhandensein bzw. die Verbesserung eines wirksamen Compliance systems. Bei der gesetzlich geregelten Selbstanzeige sind angemessene Maßnahmen zur Verhinderung eines Verstoßes aus gleichem Grund ein Compliance-Tatbestandsmerkmal, das im Laufe des Bußgeldverfahrens von dem betroffenen Unternehmen erfüllt werden muss.

In der Gesetzesbegründung (BT Drucksache 17/12101) heißt es zur freiwilligen Selbstanzeige und somit sinngemäß zu Compliance systemen: „*Dadurch werden Unternehmen stärker als bisher motiviert, ihre interne Überwachung [also ihre Compliance systeme] zu verbessern und Arbeitsfehler dem Zoll oder dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle zu melden.*“

Die bußgeldmindernde Wirkung effizienter Compliance systeme ist im Außenwirtschaftsrecht vor allem bei fahrlässig ungenehmigten Ausfuhren genehmigungspflichtiger Güter von Bedeutung. Dieser – in der Praxis regelmäßig vorkommen-

de – Verstoß ist nicht vom Anwendungsbereich der strafbefreienden Selbstanzeige nach § 22 Abs. 4 AWG erfasst. Das heißt, dass bei einer ungenehmigten Ausfuhr in der Regel ein Bußgeld nach § 30 OWiG (oder eine Einziehung nach § 29a OWiG) gegen das Unternehmen verhängt wird. Genau in diesem Fall kann ein effizientes Compliance system einen (weiteren) Milderungsgrund darstellen, der auf Basis des BGH Urteils die Geldbuße reduziert.

Damit Compliance systeme angemessen und effizient wirken können, ist es unter anderem wichtig, dass die Compliance Mitarbeiter als wertvolle Berater des Unternehmens wahrgenommen werden, nicht als „Umsatz-Verhinderer“. Die Compliance abteilung(en) sollten die unternehmensinterne Wertschöpfung von Einkauf über F+E, Produktion bis zum

Vertrieb schlank und flankierend begleiten. Dabei ist jedoch auch immer darauf zu achten, dass die Compliance Mitarbeiter bei einem begründeten Anlass jederzeit stappend, steuernd oder korrigierend in die Unternehmensprozesse eingreifen dürfen. Denn im Zweifel verbindet Geschäftsführung, Vertrieb und Compliance-Abteilung(en) ein gemeinsames Ziel: Legale Umsätze und integre Geschäfte.

#### Quellen und weitere Hinweise:

- BGH Urteil 1 StR 265/16 vom 9.5.2017
- Bundestag Drucksache 17/12101, Beschlussempfehlung und Bericht des Ausschusses für Wirtschaft und Technologie (9. Ausschuss) zu dem Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Außenwirtschaftsrechts (Drucksache 17/11127)



## EuGH zu „Beförderungskosten“

### EuGH-Urteil zu Beförderungskosten, die nicht unmittelbar durch Frachtführer verursacht werden



Von Rechtsanwalt Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, Ahlers & Vogel Rechtsanwälte PartG mbB, Bremen

Der EuGH hat in einem Vorabentscheidungsverfahren geurteilt, dass der zollrechtliche Begriff der Beförderungskosten auch die dem Einführer in Rechnung gestellten „Zuschläge“ umfasst, die beim Frachtführer zwar nicht unmittelbar als Kosten entstanden, jedoch dem Gewinn und den Kosten des Spediteurs in Zusammenhang mit seiner Beförderungslieferung entsprechen.

Das Urteil des EuGH befasst sich mit der Hinzurechnung von Beförderungskosten zum Zollwert, die nicht unmittelbar durch den Frachtführer verursacht wurden. Dieser Entscheidung lag folgender Sachverhalt zugrunde.

#### Sachverhalt

Das niederländische Unternehmen „The Shirtmakers BV“ hatte von 2007 bis 2009 Textilien aus Asien importiert. Ein Spediteur (FWO), der mit der Organisation des Transports, der Lagerung und der Erfüllung der Einfuhrformalitäten beauftragt war, vergab für die Beförderungen im eigenen Namen Transportaufträge an Subunternehmen. Die Subunternehmer stellten dem Spediteur (FWO) ihre Kosten in Rechnung, woraufhin dieser unter Hinzufügung eines Kosten- und Gewinnaufschlags eine Abrechnung für den Textilimporteure erstellte.

Die Subunternehmen, die die Zollanmeldungen für The Shirtmakers durchführten, berücksichtigten bei der Ermittlung des Zollwerts den tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis der Textilwaren zuzüglich der von den Transportunternehmen für die tatsächliche Beförderung dieser Waren in Rechnung gestellten Kosten. Aufgrund einer nach Einfuhr der Textilwaren bei The Shirtmakers durchgeführten Kontrolle der Buchführung stellte sich die niederländische Steuerverwaltung auf den Standpunkt, dass ein zu niedriger Zollwert für die Textilwaren ermittelt worden sei. Ihrer Meinung nach hätten dem Kaufpreis

nach Art. 32 Abs. 1 Buchst. e ZK die von FWO selbst The Shirtmakers in Rechnung gestellten Beträge hinzurechnet werden müssen. Aus diesem Grund forderte sie die ihrer Ansicht nach zusätzlich geschuldeten Zölle von The Shirtmakers nach.

The Shirtmakers rief wegen der an sie gerichteten Aufforderungen zur Zahlung von Zöllen das Bezirksgericht in Haarlem, Niederlande, an. Nachdem die Klage zurückgewiesen worden war, wurde Berufung eingelegt. Das Berufungsgericht ging davon aus, dass der Ausdruck „Beförderungskosten“ in Art. 32 Abs. 1 Buchst. e Ziff. i ZK alle Haupt- und Nebenkosten umfasse, die mit der Beförderung der eingeführten Waren verbunden seien, und verwarf deshalb die Ansicht von The Shirtmakers, wonach die Beträge für die Bemühungen von FWO, die in den The Shirtmakers in Rechnung gestellten Beträgen enthalten seien, keine Beförderungskosten im Sinne der genannten Bestimmung seien.

Das mit der Kassationsbeschwerde befasste Gericht stellte zunächst fest, dass tatsächliche Beförderer die Textilwaren auf dem Luft- oder dem Seeweg in das Zollgebiet der Union gebracht hätten, wofür ihnen FWO bestimmte Beträge gezahlt habe. Danach habe FWO diese Beträge The Shirtmakers in Rechnung gestellt und *eine Vergütung für ihre Bemühungen hinzugefügt, ohne jedoch die ihr von den tatsächlichen Beförderern in Rechnung gestellten Kosten und die Vergütung für ihre Bemühungen klar und deutlich voneinander zu unterscheiden*. Das Gericht stellte dem EuGH die Frage, ob der Begriff „Beförderungskosten“ im Sinne von Art. 32 Abs. 1 Buchst. e Ziff. i ZK nur Beträge umfasst, die für die tatsächliche Beförderung der Waren in Rechnung gestellt werden, oder auch solche, die von Mittelspersonen als Vergütung für ihre Bemühungen bei der Organisation der tatsächlichen Beförderung in Rechnung gestellt werden.

## Entscheidung

Der EuGH stellte zunächst fest, dass „Beförderungskosten“ zollrechtlich gar nicht weiter definiert sind. Der Begriff „Beförderungskosten“ im Sinne des Zollkodex sei daher als autonomer Begriff des Unionsrechts anzusehen und unter Berücksichtigung des mit der Regelung verfolgten Zwecks und des Zusammen-

hangs, in den sich dieser Artikel einfügt, auszulegen. Sodann verweist der EuGH auf Art. 8 Abs. 1 Buchst. e Ziff. i der Verordnung (EWG) Nr. 1224/80 des Rates vom 28. Mai 1980 über den Zollwert der Waren (ABl. 1980, L 134, S. 1), dessen Wortlaut in Art. 32 Abs. 1 Buchst. e Ziff. i des Zollkodex übernommen wurde. Hierzu gibt es eine Begriffsauslegung des EuGH im Urteil Unifert vom 6.6.1990 (C-11/89). Hier bereits hat der EuGH festgestellt, dass der Ausdruck ‚Beförderungskosten‘ ... alle Haupt- und Nebenkosten umfasst, die mit der Beförderung der Waren in Richtung auf das Zollgebiet der [Union] verbunden sind<sup>1</sup>. Der EuGH hat ferner entschieden, dass <sup>2</sup>„Demurrage-Kosten, also Entschädigungen für den Reeder, die im Beförderungsvertrag vorgesehen sind und die Verzögerungen bei der Beladung des Schiffs ausgleichen sollen, ... als ‚Beförderungskosten‘ zu betrachten sind. Aus dieser Entscheidung ergibt sich, dass die Verwendung der Begriffe „alle“ und „Haupt- und Nebenkosten“ im Zusammenhang mit „Beförderungskosten“ weit auszulegen ist. Zum anderen ist das entscheidende Kriterium für „Beförderungskosten“, dass sie mit der Beförderung von Waren in das Zollgebiet der Union verbunden sind, unabhängig davon, ob diese Kosten der tatsächlichen Beförderung dieser Waren innewohnen oder dafür notwendig sind.

Daher sind die „Beförderungskosten“ im Sinne dieser Bestimmung nicht zwangsläufig auf Beträge beschränkt, die von den die Beförderung der eingeführten Waren selbst durchführenden Frachtführern in Rechnung gestellt werden. Von anderen Dienstleistern, wie einem Spediteur, in Rechnung gestellte Beträge können solche Kosten sein, wenn sie mit der Beförderung der Waren in das Zollgebiet der Union verbunden sind. Da im Ausgangsverfahren der vom Spediteur The Shirtmakers in Rechnung gestellte Zuschlag Kosten, die diesem Spediteur für die Organisation der Beförderung von Waren in das Zollgebiet der Union entstanden sind, und seinem Gewinn entspricht, ist davon auszugehen, dass dieser Zuschlag mit der Beförderung dieser Waren in das Zollgebiet der Union verbunden ist. Bei diesen Kosten handelt es sich daher um Beförderungskosten im Sinne von Art. 32 Abs. 1 Buchst. e Ziff. i des Zollkodex. Schließlich, so der EuGH, steht diese

Auslegung im Einklang mit den Zielen, die mit der Zollwertregelung der Union verfolgt werden. Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofs soll nämlich mit dieser Regelung ein gerechtes, einheitliches und neutrales System errichtet werden, das die Anwendung von willkürlichen oder fiktiven Zollwerten ausschließt. Der Zollwert muss also den tatsächlichen wirtschaftlichen Wert einer eingeführten Ware widerspiegeln und alle Elemente dieser Ware, die einen wirtschaftlichen Wert haben, berücksichtigen (Urteil vom 19. März 2009, Mitsui & Co. Deutschland, C-256/07).

### Quelle und weiterführender Hinweis:

EuGH-Urteil vom 11.5.2017, C-59/16, The Shirtmakers gegen Staatssecretaris van Financien