

**UDSKRIFT
AF
ØSTRE LANDSRETS DOMBOG**

**DOM
AF 31. OKTOBER 2014**

Skatteministeriet, SKAT Hovedcentret
mod
Peer Kølendorf

Selskabets egenkapital i 2005-2006 var ifølge årsregnskabet [REDACTED] kr. pr. 31. december 2005 og [REDACTED] kr. pr. 31. december 2006. Der blev ikke udbetalt udbytte i perioden.

I september 2006 afviklede Comitel International A/S sine aktiviteter og ændrede navn til Selskabet af 21. september 2006 A/S.

Af ledelsesberetningen fra selskabets årsrapport for 2006 fremgår blandt andet:

"Efter gennemførelse af lovændring medio 2006, som kan medføre risiko for at selskabet kan blive gjort solidarisk ansvarlig overfor leverandører og kunders momstilsvær, besluttede ledelsen at neddrøse aktiviteterne i selskabet indtil konsekvenserne af de nye regler er klarlagt."

Selskabet havde ingen erhvervsmæssige aktiviteter i 2007.

Comitel International A/S indleverede i oktober 2007 egen konkursbegæring, idet selskabet var uden tilstrækkelige midler til at opfylde tilbagebetalingskravet ifølge SKATs afgørelse. Den 23. oktober 2007 blev selskabet erklæret konkurs.

SKAT traf efterfølgende afgørelse om, at Comitel International A/S' moderselskab hæftede solidarisk for momsen. Denne afgørelse blev indbragt for Landsskatteretten, der gav selskabet medhold. Landsskatterettens kendelse er ikke blevet indbragt for domstolene, og afgørelsen er således endelig.

14. Udtalelser fra SKAT om momskarruselsvig

En artikel i SR-SKAT 2003.164 "Momskarruselsvig - Hvordan kan man sikre sig mod uforvarende at blive medspiller i en ulovlig momskarrusel?" af Reino Nielsen, SKAT Økokrim, indeholder forslag til virksomheders rutiner i forhold til leverandører og kunder. Heri anføres blandt andet:

"Da man i disse situationer har med svindlere at gøre, er det selvfølgelig ikke altid lige nemt at gennemskue, om man er ved at blive involveret i en kriminel momskarruselhandel. Men der er selvfølgelig nogle advarsels-tegn, man kan være opmærksom på, og der er også mulighed for at søge vejledning hos rådgivere og hos Told•Skat.

Specielt i virksomhedens indkøbsfunktion er det vigtigt, at der blive taget nogle forholdsregler, og at man i det hele taget bruger »sund fornuft« og ikke kun lader sig forblænde af udsigten til en hurtig gevinst. Først og fremmest er det vigtigt at tage sig særligt i agt, når der handles med »høj-risiko« varer som f.eks. mobiltelefoner, computerkomponenter og -tilbehør, forbrugerelektronik osv.

...

Hvis den samlede vurdering er, at man nærer generel tvivl om leverandørens eller kundens troværdighed, så skal man enten lade være med at handle, eller også bør man sikre sig, så godt man kan.

En måde at sikre sig på - eller måske som hjælp til at få afsløret en svindler - kan være at rette henvendelse til det lokale ToldSkat.”

I en artikel i Jyllands-Posten bragt den 21. maj 2004 oplyste SKAT:

”Efter flere år, hvor den såkaldte moms-karruselsvindlen på det nærmeste har været udryddet i Danmark, frygter Told & Skat, at nye sager er på vej og det med milliontab for statskassen til følge.

...

For et år siden havde Told & Skat, som overvåger området meget tæt, ingen karruselsager med truende milliontab. Men nu undersøger myndighederne tre sager.”

15. Rapporter om brokermarkedet

Der er under sagen fremlagt rapporter fra henholdsvis Hewlett-Packard og KPMG med beskrivelser af brokermarkedet.

Af Hewlett-Packards rapport "*An Analysis of the Excess Electronic Components Market*" (februar 1999) fremgår blandt andet:

"There are two markets in which electronic components are bought and sold:

- the primary market in which producers purchase components for their normal production needs through contracts with manufacturers or franchised distributors;
- the excess market (also known as the secondary or grey market) in which surplus components - those owned but no longer required by producers - are bought and sold through intermediaries.

A simple way of describing the difference between the two markets is as follows. Goods sold on the primary market have never been owned by anyone other than their manufacturer or the franchised distributor whom the manufacturer has agreed to supply for the purposes of sale to producers. Goods sold on the secondary, or excess market, have already been through