

The background of the cover is a photograph of a terrace with a large stone eagle sculpture. The eagle is perched on a pedestal, with its wings spread wide. It is holding a bundle of arrows in its talons. The terrace has several wooden benches and a white railing. The sky is blue with some clouds.

JUVE

SEPTEMBER 2019

STEUERMARKT

HINTER DEN KULISSEN

Wie sich die österreichische Kanzlei
LeitnerLeitner neu aufstellt

Markt

Wie das Technik-Start-up ClearVAT die
Umsatzsteuerabwicklung verändern will

Meinung

Christoph Spengel über die
Verantwortung bei Cum-Ex

REALE STOLPERSTEINE

Viele Onlinehändler in der EU haben über die Auslandsexpansion ihr Geschäft in rasantem Tempo ausgebaut. Doch beim Verkauf über die Landesgrenze stellt der korrekte Umgang mit der Umsatzsteuer vor allem kleinere Anbieter vor große Herausforderungen. Eine neue Software soll Abhilfe schaffen.

VON STEPHAN MITTELHÄUSER

Weniger als 18 Minuten. So lange dauert im Durchschnitt die Kaufentscheidung eines Onlineshoppers in Deutschland. Laut einer Shopify-Studie sind die Deutschen die weltweit schnellsten Internetkäufer. Der Onlinehandel boomt, in Deutschland und in Europa (*Weiter im Aufwind*). Und die Unternehmen wachsen mit. Amazon kündigte unlängst an, in Deutschland 2.800 zusätzliche Jobs zu schaffen. Die Hamburger Otto-Group erwirtschaftet 57 Prozent des Umsatzes von gut 13 Milliarden Euro über ihre E-Commerce-Plattform. Neben Onlineriesen wie Amazon, Otto oder Zalando buhlen in Europa mehrere hunderttausend Webshops um die Gunst der Kunden.

Ob groß oder klein: Ein Thema, das alle Onlinehändler in der EU intensiv beschäftigt, ist die Umsatzsteuer. Spätestens mit dem Verkaufsstart im Ausland wird es kompliziert. Bei gewerblichen Kunden („B2B-Geschäft“) ist der Fall klar. Geliefert wird ohne Umsatzsteuer, der Kunde führt die Steuer gemäß „Reverse-Charge-Verfahren“ im Bestimmungsland ab. Ist der Kunde ein privater Abnehmer, wird es kompliziert. Für viele kleine Onlinehändler greift die „Versandhandelsregelung“: „B2C“-Liefere-

runge werden bis zu einer bestimmten Lieferschwelle mit dem Steuersatz des Ursprungslands belastet. Übersteigt der Jahresumsatz diese Schwelle, muss der Händler sich im Bestimmungsland steuerlich registrieren und die Umsatzsteuer dort abführen. Das kann sehr schnell sehr komplex werden. Im Extremfall muss der Händler die Steuer in 28 Steuersystemen, 24 Sprachen und zehn verschiedenen Währungen richtig deklarieren und abführen.

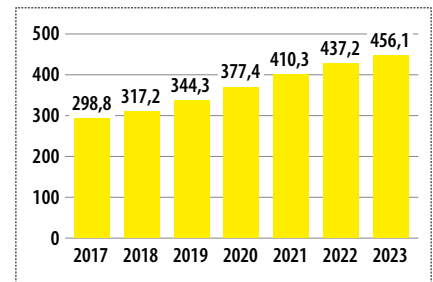
Wichtig sind dabei vor allem der Wohnsitz des Kunden und die Zuordnung der Produkte zu den nationalen Umsatzsteuersätzen. Der Standardsatz in der EU variiert derzeit zwischen 17 (Luxemburg) und 27 Prozent (Ungarn). Für bestimmte Waren und Dienstleistungen kommen pro Land bis zu drei reduzierte Umsatzsteuersätze hinzu. Auch die Lieferschwelle variieren – von 35.000 bis 100.000 Euro (*Große Unterschiede*, Seite 21). EU-weit kommen mehrere tausend Ausnahmeregelungen zusammen. Ein Steuerwirrwarr mit hohem bürokratischen Aufwand und Sickerverlusten. Experten schätzen, dass den EU-Finanzbehörden durch Falschdeklaration pro Jahr rund 15 Milliarden Euro durch die Lappen gehen.

Automatisches Clearing

Hier setzt das Berliner Start-up ClearVAT mit einer neu entwickelten Soft-

WEITER IM AUFWIND

E-Commerce-Umsatz in Europa (in Mrd. Euro)



Quelle: Statista

ware an. Das Unternehmen verspricht den Ausgleich der Umsatzsteuer („Clearing“) bei grenzüberschreitenden Bestellungen in der EU direkt im Abrechnungsprozess. Die Software übernimmt nicht nur die Zuordnung der im Onlineshop gekauften Artikel zu den nationalen Steuersätzen und Ausnahmetatbeständen, sondern auch die Abfuhr der Umsatzsteuer an die jeweilige Steuerbehörde.

Kern der Software ist die selbst entwickelte „Mehrwertsteuer-Maschine“. Das Plug-in, das auf SAP-Modulen aufsetzt und mit Deloitte entwickelt wurde, überprüft permanent alle relevanten Gesetzesänderungen im Umsatzsteuerrecht. Neben den beiden Berliner Deloitte-Partnern Dr. Ulrich Grünwald und Stephanie Alzuhn sind bei dem Projekt weitere bekannte Berater an Bord. Alle prüfungsrelevanten Aufgaben übernimmt BDO unter Führung des Bonner Partners Gero Hagemeyer. Die Anwaltskanzlei SKW Schwarz berät zu regulatorischen Fragen (*Reichlich Kompetenz*).

Aktuell durchläuft das Plug-in, das mit dem jeweiligen Finanzbuchhaltungs- und ERP-System der Onlinehändler verbunden werden kann, eine dreimonatige Testphase, an der laut ClearVAT mehrere E-Commerce-Anbieter aus verschiedenen Branchen und EU-Ländern teilnehmen. Ab Oktober soll die Software dann europaweit zur Verfügung stehen.

REICHLICH KOMPETENZ

Externe und interne Berater von ClearVAT

| | |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Steuern | Dr. Ulrich Grünwald, Stephanie Alzuhn, Johan Van der Paal (Deloitte) |
| Prüfung (Jahresabschluss, IT) | Gero Hagemeyer, Frank Gerber, Wolfgang Otte (BDO) |
| Recht | Dr. Stephan Morsch, Sabine Kröger, Benjamin Spies (SKW Schwarz) |
| Inhouse (Steuern) | Peter Renner |
| Inhouse (Recht) | Denise Kafka |
| Wissenschaftlicher Beirat | Prof. Dr. Hans-Michael Wolfgang, Uni Münster (Zoll, Verbrauchssteuern)/ Prof. Dr. Andreas Hackethal, Uni Frankfurt (Finanzen)/ Prof. Dr. Christopher Rentrop, Uni Konstanz (IT)/ Prof. Dr. Marco Mevius, Uni Konstanz (Prozesse) |

Hinter dem Start-up steht der Österreicher Roman Maria Koidl, Buchautor, ‚Serial Entrepreneur‘ und 2012 für kurze Zeit Onlineberater des damaligen SPD-Kanzlerkandidaten Peer Steinbrück. Für das Projekt, mit dem er die Umsatzsteuerabwicklung in der EU revolutionieren will, hat er prominente Mitstreiter gefunden. Neben Ex-Bundesfinanzminister Steinbrück sitzt der ehemalige Pro-Sieben-Sat.1-Chef Thomas Ebeling im Aufsichtsrat.

Bei Investoren stieß das Geschäftsmodell auf großes Interesse. In der ersten Finanzierungsrunde sammelte das Start-up 7,5 Millionen Euro. Zu konkreten Umsatzzielen macht ClearVAT keine Angaben. Das Plug-in sollen die Unternehmen kostenlos erhalten. Einnahmen will das Start-up über Gebühren auf den Transaktionswert erzielen. Drei bis fünf Prozent sind geplant. Für 2021 geht das Unternehmen von einem jährlichen Transaktionsvolumen von einer Milliarde Euro aus.

‚One-Stop-Shop‘ als Konkurrenz

Das Geschäftsmodell des Start-ups könnte allerdings kurz nach dem Start ins Wanken geraten. Im Rahmen des ‚Digital Single Market‘ verabschiedeten die EU-Finanzminister Ende 2017 deutliche Vereinfachungen bei der Umsatzsteuerabwicklung. Dazu gehört, dass die Unternehmen die im Bestimmungsland fällige Umsatzsteuer über eine zentrale Anlaufstelle in ihrem Heimatland abführen können. Ab 2021 sollen ‚B2C‘-Onlinehändler die Steuer über einen sogenannten ‚One-Stop-Shop‘ abwickeln können. Dann entfällt die lästige steuerliche Registrierung im Bestimmungsland. Dafür soll es in jedem EU-Land eine zentrale Meldeplattform geben. In Deutschland übernimmt diese Aufgabe das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt). Außerdem werden die nationalen Lieferschwelle abgeschafft. Für den innergemeinschaftlichen Handel gilt ein einheitlicher Schwellenwert

GROSSE UNTERSCHIEDE
Europas wichtigste Online-Märkte im Vergleich

| Land | E-Commerce-Umsatz 2018* | USt.-Normalsatz | Lieferschwelle |
|----------------|-------------------------|-----------------|----------------|
| Großbritannien | 78 Mrd. Euro | 20% | 70.000 GBP |
| Deutschland | 63 Mrd. Euro | 19% | 100.000 Euro |
| Frankreich | 44 Mrd. Euro | 20% | 35.000 Euro |
| Spanien | 14 Mrd. Euro | 21% | 35.000 Euro |
| Italien | 14 Mrd. Euro | 22% | 35.000 Euro |
| Niederlande | 12 Mrd. Euro | 21% | 100.000 Euro |
| Schweden | 9,5 Mrd. Euro | 25% | 320.000 SEK |
| Polen | 7 Mrd. Euro | 23% | 160.000 Złoty |
| Österreich | 7 Mrd. Euro | 20% | 35.000 Euro |

*Zirkaangabe
Quelle: Statista, Internet World Business, EU-Kommission

von 10.000 Euro. Vorbild ist der ‚Mini-One-Stop-Shop‘ (MOSS), der bereits seit 2015 für Telekommunikations-, Rundfunk- und Fernseh- sowie digitale Dienstleistungen existiert. Deutsche Onlinehändler, die an dem MOSS-Verfahren teilnehmen, übermitteln ihre EU-Umsätze an das BZSt, das die Verteilung der Umsatzsteuer an die nationalen Finanzbehörden übernimmt. Dieses Verfahren wird 2021 auf physische Warenlieferungen erweitert – und könnte eine Software wie ClearVAT überflüssig machen.

Beim Berliner Start-up gibt man sich angesichts der EU-Reformpläne indes gelassen. Ob und in welcher Form die Pläne umgesetzt werden, sei derzeit noch vollkommen offen, heißt es dazu bei ClearVAT. Zudem leiste die Software vieles, was der One-Stop-Shop nicht bietet, etwa die korrekte Anwendung des jeweiligen Umsatzsteuersatzes bei jeder Transaktion.

Mammutaufgabe bleibt

Mehr als ein Vierteljahrhundert nach Schaffung des Binnenmarktes drückt die EU aufs Tempo und ist offenbar fest entschlossen, das Umsatzsteuerrecht

umfassend zu reformieren – auch und vor allem im Onlinehandel. Ab 2022 soll auch das ‚B2B‘-Geschäft über einen ‚One-Stop-Shop‘ organisiert werden. Die Umsetzung der Reform sei äußerst ambitioniert. Ob das zentrale Meldeverfahren in allen EU-Ländern technisch möglich ist, bleibe abzuwarten, ist aus dem Beratermarkt zu hören. Auch der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland (bevh) zeigt sich skeptisch. „Das geplante ‚One-Stop-Shop‘-Verfahren für physische Güter wäre zwar bezogen auf die Pflicht zur steuerlichen Registrierung eine Erleichterung“, so Sebastian Schulz, Leiter Rechtspolitik und Datenschutz beim bevh. Die Einführung hätte jedoch mit einer Harmonisierung der Umsatzsteuersätze einhergehen müssen. „So verbleibt für die Händler die Mammutaufgabe, für jeden Artikel den Steuersatz im Bestimmungsland zu kennen und im Online-shop umzusetzen.“

Unabhängig davon, ob die Reform in allen EU-Ländern wie geplant umgesetzt wird – das Thema Umsatzsteuer hält für den virtuellen Verkauf noch einige reale Stolpersteine parat. ●

IMPRESSUM

Herausgeberin: Dr. Astrid Gerber

Chefredaktion:

Dr. Aled Griffiths, Antje Neumann,
Jörn Poppelbaum (pop; V.i.S.d.P.)

**Redaktionsleitung JUVE Handbuch Steuern/
JUVE Steuermarkt:**

Co-Leitung Catrin Behlau (cb),
Jörn Poppelbaum

Redaktion:

Ulrike Barth (uba), Eva Flick (EF), Esra Laubach
(elb), Daniel Lehmann (dal), Stephan Mittel-
häuser (stm). Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Sonja Behrens (smb), Helena Hauser (hh),
Christiane Schiffer (ChS)

CvD/Schlussredaktion:

Ulrike Sollbach (Leitung), Katja Gosse,
Sirka Laass, Stefanie Riemann

**Koordination Kanzleinformationen und
redaktionelle Datenerhebung:**

Stefanie Riemann

Datenpflege:

Claudia Voskuhl

Vermarktung und Verkauf:

Bert Alkema, Tina Puddu, Ylva Wüstemann

Marketing und Veranstaltungen:

Alke Hamann (Leitung), Jens David, Marit Lucas,
Eva Wolff

Layout: Andreas Anhalt (Leitung), Vivian Ems,
Janna Lehnen, Dominik Rosse

IT:

Marcus Willemsen

Vertrieb:

Jessica Lütkenhaus (Abonnements)

Wissensmanagement: Ulrike Sollbach

JUVE Steuermarkt

2. Jahrgang, erscheint monatlich bei

JUVE Verlag für juristische Information GmbH

Sachsenring 6 · D-50677 Köln

Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln

Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0

Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18

E-Mail:

redaktion@juve.de

(redaktionelle Anfragen)

vertrieb@juve.de

(Abonnements und Heftbestellungen)

anzeigen@juve.de

(Druckunterlagenübermittlung)

ISSN: 2510-5124

Druckauflage: 5.300

Litho- und Druckservice:

D+L Printpartner GmbH, Bocholt

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfälti-
gung, elektronische Verarbeitung und Über-
setzung, die nicht ausdrücklich vom Urheber-
rechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der
vorherigen Zustimmung des Verlages.

Abo: JUVE Steuermarkt ist als Einzel- oder
Kanzleiabonnement erhältlich.

Wir informieren Sie gern über unsere günstigen
Abo-Konditionen!