

NUR TEILWEISE ZURÜCKGEZAHLTE UMSATZS- TEUER-DEPOTBETRÄGE

RAW-AKTUELL 11/2025



Bei Auslandslieferungen ist es nicht unüblich, dass der liefernde Händler zunächst einmal den Bruttokaufpreis verlangt und die darin enthaltene Umsatzsteuer als Kautions- bzw. Depotbetrag zurückbehält. Denn nur so sind in aller Regel die Kunden zur Mitarbeit nach der Auslieferung zu motivieren – welche für eine umsatzsteuerfreie Behandlung der Umsätze jedoch notwendig ist. Dies liegt daran, dass bei innergemeinschaftlichen B2B-Lieferungen die Gelangensbestätigung bzw. bei Ausfuhrlieferungen in Gebiete außerhalb des Europäischen Gemeinschaftsgebiets der Ausgangsvermerk erst nach Ende des Transports bzw. erst nach erfolgter Ausfuhr ausgestellt und beigebracht werden können. Der Europäische Gerichtshof hat nun in einem Fall entschieden, welche umsatzsteuerlichen Folgen sich ergeben, wenn der liefernde Händler am Ende nur einen Teil der Umsatzsteuer dem Kunden zurückerstattet.

In dem Urteilsfall ging es um einen Einzelhändler, der viele Waren an Privatkunden aus dem Drittland verkaufte. Wenn die Kunden die Ware ausgeführt hatten, brachten Sie dem Händler die vom Zoll abgestempelte Rechnung als Nachweis für die erfolgte Ausfuhr. Anschließend erstattete der Einzelhändler dem Kunden die Umsatzsteuer – behielt aber 15% Bearbeitungsgebühr ein. Die Informationen über die Gebühren für die Bearbeitung der Mehrwertsteuererstattung waren im Geschäft des Einzelhändlers ausgehängt und die ausländischen Käufer mündlich sowohl über diese Gebühren als auch die Art und Weise ihrer Berechnung informiert worden.

Der Europäische Gerichtshof kam nun zu dem Schluss, dass die Bearbeitung der Mehrwertsteuererstattung aus umsatzsteuerlicher Sicht eine eigenständige Leistung darstellt, welcher mit den Gebühren auch ein Entgelt gegenübersteht. Da diese Leistung auch nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Ausfuhrlieferung steht, kam keine Umsatzsteuerbefreiung zum Tragen. Da die Leistungen an Privatkunden erbracht wurden, unterlagen sie der Umsatzsteuer in dem Land des Händlers. Das heißt, aus den einbehaltenen 15% musste die lokale Umsatzsteuer an den örtlichen Fiskus abgeführt werden.

Übertragen auf den grenzüberschreitenden B2B-Handel ergeben sich damit folgende Konsequenzen: Behält ein deutscher Händler hier einen Teil der Umsatzsteuer-Kautions- (z. B. auf Grund des erhöhten Aufwands, weil der Kunde sich erst (zu) spät als Unternehmer zu erkennen gegeben hat), erbringt der deutsche Händler auch hier eine sonstige Leistung an den Kunden in Form der Bearbeitung der Mehrwerts-

teuererstattung.

Da es sich jedoch um eine sonstige Leistung zwischen einem deutschen und einem ausländischen Unternehmen handelt, ist diese am Sitzort des Leistungsempfängers umsatzsteuerbar und unterliegt dort dem Reverse Charge-Verfahren. Das heißt, hier kann der gesamte einbehaltene Betrag als Netto-Erlös verbucht werden – im Gegensatz zur Leistungserbringung an Privatkunden, wo die Umsatzsteuer aus dem einbehaltenen Betrag herausgerechnet und abgeführt werden muss.

Des Weiteren ist bei Unternehmenskunden aus dem übrigen Gemeinschaftsgebiet daran zu denken, dass solch eine sonstige Leistung auch in der Zusammenfassenden Meldung (ZM) zu berücksichtigen ist.