



## Internationaler Warenverkauf - Die Checkliste für Shopbetreiber

Immer wieder kommen Fragen von Shopbetreibern zum Verkauf außerhalb von Deutschland auf. Es beginnt mit der Schweiz und Österreich, dann kommt noch eine englische Sprachvariante hinzu, weil die Shopsoftware es anbietet und schon spricht man theoretisch einen guten Teil des internationalen Marktes an. Aber ist es gar so einfach? Welche Fragen muss man schon vor der Internationalisierung beantworten? Wir geben Ihnen hier eine Checkliste an die Hand, die vielleicht nicht alle, aber einige der wichtigsten Fragen aufzählt.

### I. Usability Aspekte

#### 1. Versandinformationen für alle Länder nennen

Ein Link zu diesen wichtigen Informationen sollte auf jeder Seite vorhanden sein - gerade wenn sich die Versandinformationen im FAQ- oder Hilfe-Bereich befinden. Als Versandinformationen sollten genannt werden:

- Rückgabemöglichkeiten und -modalitäten
- Erreichbarkeit Ihres Kundenservice in der jeweiligen lokalen Zeitzone
- Erwartete Versanddauer
- Ggf. Link zur Sendungsverfolgung / Tracking
- Hinweis auf ggf. anfallende Zölle und Zusatzkosten
- Ggf. Garantiebedingungen und länderspezifische Besonderheiten

#### 2. Internationale Verfügbarkeit anzeigen

Nicht alle Produkte eignen sich für den internationalen Versand. Andere sind völlig unproblematisch. Informieren Sie Ihre Besucher hierüber rechtzeitig, nicht erst kurz vor (oder sogar nach) dem Absenden des Warenkorbs.

#### 3. Währungsrechner auf Produktseiten einbinden

Auch hier gilt: Machen Sie es Ihren Besuchern möglichst einfach, Preise und Zusatzkosten zu verstehen. Sie stehen im Wettbewerb zu einer Vielzahl an lokalen Shops, bei denen die entsprechende Währung eine Selbstverständlichkeit ist. Idealerweise kann Ihr Besucher schon auf den Produktseiten die Preise in seiner lokalen Währung sehen.

#### 4. Gewichts- und Größenumwandlung anbieten

Viele Verbraucher kennen die Umrechnungsfaktoren z.B. von Inch nach Zentimeter nicht. Dies bremst Ihren internationalen Verkaufserfolg. Machen Sie es ausländischen Besuchern leicht und integrieren Sie Funktionen zur Gewichts- und Größenumwandlung.

#### 5. Zustellkosten angeben

Nichts ist frustrierender für Ihre Besucher, wenn Sie sich interessante Produkte gesucht und ausgewählt haben, vielleicht sogar schon ein Konto angelegt haben und erst dann erfahren müssen, dass der zunächst attraktive Preis durch zusätzliche Preisbestandteile für Lieferung, Zoll etc. plötzlich anders aussieht. Ersparen Sie ihm diese Erfahrung, die dazu führt, dass oftmals die Bestellung nicht abgeschlossen wird. Gut geeignet ist die Berechnung im Warenkorb nach Eingabe der Adresse oder eine tabellarische Übersicht der jeweiligen länderabhängigen Versandkosten.

## II. Rechtliche Aspekte

Wenn Sie Ihre Website auch in englischer Sprache anbieten und das Liefergebiet nicht explizit beschränken, müssen Sie damit rechnen, Bestellungen aus der ganzen Welt zu erhalten. Ähnlich liegt der Fall, wenn Sie in deutscher Sprache eine unbegrenzte Länderauswahl haben bzw. Versandkosten für verschiedene Länder nennen. Ein EUweites oder weltweites Angebot kann zu Problemen führen, denn in anderen Ländern gelten andere Rechtsordnungen, die Sie beachten müssen.

Wenn Sie sich nicht mit ausländischem Wettbewerbsrecht oder abweichendem Verbrauchervertragsrecht beschäftigen wollen, sollten Sie das Liefergebiet klar begrenzen (z.B. auf der Produktseite). Auch sollte die Länderauswahl bei der Kundendatenerhebung nicht alle möglichen Länder enthalten.



## Internationaler Warenverkauf - Die Checkliste für Shopbetreiber

Folgende Risiken und Besonderheiten sind mit einem gezielten Vertrieb in andere Länder (sog. „aktive Website“) verbunden:

- Wenn Sie keine **Rechtswahl** treffen, gilt das Recht des Landes, in dem der bestellende Verbraucher seinen Wohnsitz hat, das Sie in vielen Fällen nicht genau kennen. Dem Verbraucher kann aber auch durch eine Rechtswahl i.d.R. ein höherer nationaler Verbraucherschutzstandard nicht entzogen werden, er kann sich die jeweils günstigsten Rechte herausuchen.
- In Deutschland haben Verbraucher mit **14 Tagen Widerrufsfrist und 40-EURKlausel** das wohl höchste Schutzniveau in Europa, so dass die Vereinbarung deutschen Rechts nicht unbedingt die günstigste Lösung für Online-Shops sein muss. In Europa gelten ähnliche Vorschriften für den Fernabsatz, Unterschiede gibt es jedoch im Detail (andere Rücksendefristen, Modalitäten, Kostentragung).

□ Der Verbraucher kann Sie bei einem gezielten Vertrieb in andere Länder (sog. „aktive Website“) immer an seinem Heimatort verklagen, denn nach Art. 16 Abs. 1 EuGVVO gilt ein **besonderer Gerichtsstand für Verbraucher**. Sie sollten also entweder das Liefergebiet begrenzen oder sich von einem Fachmann über Risiken beraten lassen und das Geschäftsmodell entsprechend gestalten. Am 21.9.2006 hat die Europäische Kommission eine Mitteilung über die Umsetzung der Richtlinie 1997/7/EG über Fernabsatz angenommen und eine öffentliche Konsultation eingeleitet, mit der die Notwendigkeit zur Aktualisierung dieser Richtlinie geprüft werden soll. Alle EU-Mitgliedstaaten haben die Richtlinie umgesetzt, es sind jedoch einige Probleme bei der praktischen Anwendung aufgetreten. Die Anwendung der Mindestklausel, die es den Mitgliedstaaten erlaubt, strengere Bestimmungen einzuführen und damit ein höheres Maß an Verbraucherschutz zu schaffen, hat ebenfalls zu Unterschieden beim Niveau des Verbraucherschutzes zwischen den Mitgliedstaaten geführt. Dadurch sind Diskrepanzen und Verzerrungen im Binnenmarkt entstanden.

Die Konsultation betrifft Fragen wie die Klarheit und Angemessenheit der in der Richtlinie verwendeten Rechtsbegriffe, die Notwendigkeit zur Änderung von Ausnahmeregelungen, Vorschriften für Vorabinformationen, schriftliche Bestätigung, Widerrufsrecht und Erfüllung von Fernabsatzverträgen. Die Konsultation zum Fernabsatz hat bis November 2006 gedauert. Eine Zusammenstellung der Antworten soll auf der Website der Kommission veröffentlicht werden.

Wichtige Unterschiede der nationalen Rechtsordnungen europäischer Länder bestehen derzeit z.B. bei der Widerrufsfrist. Folgende Fristen gelten:

- 7 Werktage: Österreich (der Samstag wird ausdrücklich nicht mitgerechnet), Belgien, Frankreich (Bedeutung von „jours francs“ noch klärungsbedürftig), Irland, Litauen, Luxemburg, Niederlande, Slowakei, Spanien (nach Maßgabe des Rechts des Landes, in dem der Lieferer seinen Sitz hat) und Vereinigtes Königreich
- 8 Werktage: Ungarn
- 10 Tage: Polen
- 10 Werktage: Griechenland, Italien
- 14 Tage: Zypern, Tschechische Republik, Dänemark, Estland, Finnland, Deutschland, Portugal, Schweden, Lettland (mindestens 14 Tage)
- 15 Tage: Malta und Slowenien
- Für Verbraucher aus der Schweiz gibt es z. Zt. kein gesetzliches Widerrufsrecht im Fernabsatz.

Wenn Sie eine Rechtswahl treffen, kann wieder etwas anderes gelten, z.B. Vereinbarung deutschen Rechts führt dazu, dass auch österreichische Kunden 14 Tage Widerrufsrecht haben (statt 7 Werktage, wie in Österreich vorgegeben).



## Internationaler Warenverkauf - Die Checkliste für Shopbetreiber

### III. Steuerliche Aspekte

Lieferungen an Privatpersonen außerhalb von Deutschland und innerhalb der EU sind entgegen einer immer wieder auftauchenden Meinung nicht umsatzsteuerbefreit. Bei der Umsatzbesteuerung ist zu differenzieren zwischen:

#### 1. Lieferort im Inland

Lieferungen bei Versandhandelsgeschäften, deren rechtliche Grundlagen sich nach dem Fernabsatzrecht richten und die von einem inländischen Unternehmer im Inland getätigt werden, sind stets als steuerbare und mangels eines Steuerbefreiungstatbestandes gemäß § 4 Umsatzsteuergesetz steuerpflichtige Umsätze gemäß § 1 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 Umsatzsteuergesetz zu behandeln.

#### 2. Lieferort im Gemeinschaftsgebiet

Bei sog. innergemeinschaftlichen Lieferungen wurde eine Besteuerung teilweise nach dem Ursprungsland- und teilweise nach dem Bestimmungslandprinzip eingeführt. Bei dem Bestimmungslandprinzip erfolgt die Umsatzbesteuerung stets im Importstaat, d.h. in dem Staat in dem die Ware verbraucht bzw. gebraucht wird. Damit es nicht zu einer Doppelbesteuerung kommt, erfolgt im Exportstaat, d.h. in dem Staat, aus dem die Ware kommt, eine Steuerfreistellung über § 4 Nr. 1b in Verbindung mit § 6a Abs. 1 Umsatzsteuergesetz. Dies führt im Exportstaat zu einer vollständigen Steuerentlastung.

Da Privatpersonen grundsätzlich nicht Schuldner von Umsatzsteuern sind, ist eine Übertragung der geltenden gesetzlichen Regelungen zum innergemeinschaftlichen Erwerb jedoch nicht auf diesen Personenkreis möglich. § 6a Abs. 1 Umsatzsteuergesetz setzt voraus, dass der Abnehmer ein Unternehmer ist, Verbraucher werden nicht genannt. Somit gilt eine Lieferungen an Privatpersonen grundsätzlich, dass der Lieferer die Umsatzsteuer auf den Umsatz schuldet. Hierbei ist grundsätzlich das Bestimmungslandprinzip maßgebend.

Abweichend von der Grundregel der innergemeinschaftlichen Lieferung wird durch die Regelung des § 3c UStG (so genannte Versandhandelsregelung) die Ortsbestimmungen durchbrochen. Wird bei einer Lieferung der Gegenstand durch den Lieferer oder einen von ihm beauftragten Dritten aus dem Gebiet eines Mitgliedstaates in das Gebiet eines anderen Mitgliedstaates befördert oder versendet, so gilt die Lieferung nach Maßgabe der Abs. 2 bis 5 dort als ausgeführt, wo die Beförderung oder Versendung endet, § 3c Abs. 1 S. 1 Umsatzsteuergesetz.

Die Bestimmungen der Versandhandelsregelung nach § 3c Umsatzsteuergesetz sind nur anzuwenden, wenn die Voraussetzungen der Abs. 2 bis 5 Umsatzsteuergesetz vollständig erfüllt sind. Dies setzt voraus, dass der Lieferer den Gegenstand befördert oder versendet. Zudem muss die Beförderung/Versendung in einem anderen Mitgliedstaat als dem Ausgangstaat enden. In Versendungsfällen kommt es für die Anwendung somit darauf an, dass der Lieferant den Transportunternehmer beauftragt. Die Regelung findet keine Anwendung, wenn die Beförderung oder Versendung nicht durch der Lieferer, sondern durch den Abnehmer erfolgt. Die Sonderregelung findet zudem nur dann Anwendung, wenn einer der dort genannten Abnehmer Leistungsempfänger ist, z.B. natürliche Privatpersonen (gleich Endverbraucher) oder Kleinunternehmer.

Um nicht von vornherein jede Versendungslieferung in einem anderen Mitgliedstaat versteuern zu müssen, ist die Anwendung des § 3c Umsatzsteuergesetz davon abhängig, dass der Lieferant mit seinen Lieferungen in dem betreffenden Mitgliedstaat die jeweils für diesen Staat geltende Lieferschwelle überschreitet. Die Lieferschwelle für die einzelnen Mitgliedsstaaten wurde von den jeweiligen Ländern festgelegt. Maßgebend ist die jeweilige Lieferschwelle des Bestimmungslandes der Lieferung. „Die Lieferschwelle für Deutschland beträgt zum Beispiel 100.000 €. Der Höhe nach ist die Lieferschwelle danach zu bestimmen, ob die Entgelte für Lieferungen an die genannten Abnehmer den jeweiligen



## Internationaler Warenverkauf - Die Checkliste für Shopbetreiber

Mitgliedstaat die je Land festgesetzte Schwelle im vergangenen Jahr tatsächlich nicht überschritten haben und im laufenden Jahr nicht überschreiten werden. Deutsche Unternehmer, die in größerem Umfang in anderen Mitgliedstaaten steuerpflichtige Umsätze tätigen, müssen sie in dem jeweiligen anderen Mitgliedstaat registrieren lassen und regelmäßig einen so genannten fiskalischen Vertreter bestellen.“

Soweit die Lieferschwelle im Kalenderjahr nicht überschritten wird und § 3c Umsatzsteuergesetz somit keine Anwendung findet, hat der Lieferant gleichwohl gemäß Abs. 4 der Vorschrift die Möglichkeit, zur Besteuerung im Bestimmungsland zu optieren. Diese Option bindet den Unternehmer für zwei Jahre und ist gegenüber seinem im Inland zuständigen Finanzamt zu erklären, da dieser Mitgliedstaat durch die Option sein Besteuerungsrecht verliert. Diese Optionsmöglichkeit ist für den Lieferer jedoch nur sinnvoll, wenn die Steuersätze im Bestimmungsland niedriger sind und er sich dadurch einen Wettbewerbsvorteil verschaffen kann. Ansonsten bleibt es bei der Umsatzbesteuerung im Inland.

### **3. Lieferort im Drittlandgebiet**

Als ein Drittland bezeichnet das Umsatzsteuergesetz die Gebiete, die umsatzsteuerlich weder zum Inland noch zum übrigen Gemeinschaftsgebiet gehören. Handelt es sich bei der Lieferung demnach um eine Lieferung in ein Drittland, ist der Umsatz gemäß § 4 Nr. 1 a) in Verbindung mit § 6 Umsatzsteuergesetz als Ausfuhrlieferung steuerfrei. Ebenso wie bei Lieferungen im Inland ist bei grenzüberschreitenden Lieferungen mit dem so genannten Drittland eine Unterscheidung, ob die Lieferung an einen Verbraucher oder einen Unternehmer erfolgt, für die Ortsbestimmung und die Steuerbarkeit im Sinne des Umsatzsteuergesetzes unerheblich. Die im Wege des Versandhandels getätigten Umsätze mit dem Drittland sind stets als steuerfreie Ausfuhrlieferungen zu sehen.

Zusammenfassend: Lieferungen an Kunden im Inland unterliegen stets der Umsatzsteuer, Lieferungen an Kunden in Drittstaaten sind stets umsatzsteuerbefreit. Innergemeinschaftliche Lieferungen sind nicht stets umsatzsteuerbefreit. Bei Privatpersonen muss entweder die deutsche oder die lokale Umsatzsteuer erhoben werden, je nachdem, ob der Schwellenwert überschritten wird bzw. das Unternehmen für das Bestimmungslandprinzip optiert. Auch hier gibt es aber wieder Ausnahmen bei bestimmten Warengruppen, z.B. Alkoholika (siehe Richtlinie 92/12/EWG). Hinsichtlich der Details (z.B. Schwellenwerte der Länder) sollten IHKs, deutscher Zoll, ein spezialisierter Anwalt und ein Steuerberater konsultiert werden, um empfindliche Geldbußen zu vermeiden.

### **Fazit**

Sie sehen, welche Fragen bei einer Internationalisierung berührt sind. Wir wollen Sie mit diesen Informationen nicht abschrecken, sondern sensibilisieren. Gerade die Verbraucherschutz-Regelungen der jeweiligen Ländern sind weitgehend und im Detail sehr unterschiedlich.

Die rechtlichen Erklärungen sind ein Auszug aus der aktuellen Ausgabe des Trusted Shops Praxishandbuchs für Online-Händler. Das Buch mit Praxistipps und über 50 Musterformulierungen ermöglicht Ihnen die rechtssichere Gestaltung des Kaufprozesses: Das Standardwerk gilt mittlerweile als ein Muss für alle, die selbst einen Online-Shop betreiben oder Shopbetreiber beraten.

Der Online-Handel mit privaten Endverbrauchern ist durch eine Fülle von rechtlichen Bestimmungen stark reguliert. Insbesondere kleinere und mittelständische Händler sind mit der praktischen Umsetzung dieser Vorschriften häufig überfordert. Die Vorschriften selbst wurden in den letzten Jahren mehrfach geändert und sind gerichtlich noch wenig konkretisiert.