

E-Commerce – was es beim elektronischen Handel steuerlich zu beachten gibt

Der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel e. V. und das EHI Retail Institute prognostizieren für das Jahr 2025 ein Umsatzwachstum von ca. 2,5 Prozent im Bereich E-Commerce. Das moderate Wachstum zeigt, dass der Onlinehandel auch in Zeiten sinkender Konsumstimmung und wirtschaftlicher Unsicherheiten seine Bedeutung behauptet. „Wer im Internet etwas verkauft, egal ob privat oder gewerblich, sollte dabei die steuerlichen Gegebenheiten kennen, um Fallstricke zu umgehen“, so die Steuerberaterkammer Brandenburg.

Privatverkäufe grundsätzlich steuerfrei

Grundsätzlich sind Verkäufe von sogenannten „Gegenständen des täglichen Gebrauchs“ steuerfrei. Davon erfasst sind diejenigen Gegenstände, die typischerweise einem durch wirtschaftliche Abnutzung bedingten Wertverlust unterliegen wie z. B. Elektrogeräte, Kleidungsstücke oder Möbel. Etwas anderes gilt jedoch für Wertgegenstände. Darunter fallen Gegenstände mit Wertsteigerungspotential wie Schmuck und Edelmetalle, Kunstgegenstände, Antiquitäten, Oldtimer und Sammlerobjekte wie z. B. Briefmarken oder Münzen. Wer solche Wertgegenstände innerhalb eines Jahres seit ihrer Anschaffung mit Gewinn veräußert, muss diese Gewinne dann in der Einkommensteuererklärung angeben, wenn sie nach Abzug der angefallenen Kosten und nach Verrechnung mit eventuell ebenfalls entstandenen Verlusten insgesamt mindestens 1.000 Euro betragen. Der Gewinn unterliegt als „sonstige Einkünfte“ dem persönlichen Einkommensteuersatz.

Privatverkauf oder gewerblicher Handel?

Wer seinen Keller entrümpelt und überflüssige Dinge verkauft oder versteigert, hat in aller Regel also keine steuerlichen Konsequenzen zu befürchten. Anders verhält es sich jedoch, wenn jemand öfter und gezielt Gegenstände mit Gewinn verkauft. Die Grenze zwischen steuerfreien Privatverkäufen und steuerpflichtigem gewerblichen Handel ist dabei fließend. Bei mehreren Verkäufen, auch über einen längeren Zeitraum, kann aus steuerlicher Sicht ein gewerblicher Handel vorliegen. Ob dies beabsichtigt war oder nicht, ist dabei nebensächlich. Eine zahlenmäßig exakte Bestimmung, ab wann Verkäufe nicht mehr als privat, sondern als gewerblich einzustufen sind, gibt es nicht. Zentrale Kriterien für eine Einordnung als Gewerbe können sein:

- Dauer und Intensität der Verkaufsaktivitäten,
- Höhe der erzielten Entgelte,
- regelmäßige Verkäufe (durchschnittlich 30 Verkäufe im Monat) über längere Zeiträume,
- planmäßiges Tätigwerden, z. B. durch Ankauf von Gegenständen für den gezielten Verkauf,
- Anbieten von Neuware oder vielen gleichartigen Gegenständen,
- professioneller Auftritt im Internet (Werbung, Shop, Powerseller) und
- Verkauf für Dritte (Familienmitglieder etc.).

Je mehr der genannten Kriterien erfüllt sind, umso wahrscheinlicher ist es, dass ein gewerblicher Handel vorliegt. In diesem Fall ist die gewerbliche Tätigkeit dem Finanzamt zu melden. Durch den gewerblichen Handel sind die folgenden Steuerarten mit unterschiedlichen Konsequenzen relevant. Da es hier keine exakte Bestimmung gibt, ab wann ein gewerblicher Handel vorliegt, sollte bei Unsicherheiten ein*e Steuerberater*in hinzugezogen werden.

Umsatzsteuer

Aus umsatzsteuerlicher Sicht ist insbesondere die zum 1. Januar 2025 in Kraft getretene Kleinunternehmerregelung zu beachten. Die inländischen Umsätze aus den Verkäufen sind demnach umsatzsteuerfrei, wenn der Gesamtumsatz im vorangegangenen Kalenderjahr 25.000 Euro (netto) nicht überschritten hat und im laufenden Kalenderjahr 100.000 Euro (netto) nicht überschreitet. Verkäufer*innen können ihre Ware bei Einhaltung dieser Grenzen ohne Umsatzsteuer anbieten. Allerdings bleibt ihnen dann auch der Vorsteuerabzug verwehrt. Mit Überschreiten der Grenze von 100.000 Euro (netto) im laufenden Kalenderjahr werden Verkäufer*innen jedoch mit sofortiger Wirkung zu Regelbesteuerern. Das bedeutet: Auch wenn die Umsatzsteuer bei den Verkäufen nicht von den Kund*innen bezahlt wurden, ist sie dann von den gewerblichen Händler*innen an das Finanzamt zu entrichten. Bei Verkäufen in das EU-Ausland darf die Grenze von 100.000 Euro (netto) auch im Gemeinschaftsgebiet nicht gerissen werden. Hinzu treten weitere Registrierungs- und Meldeverpflichtungen.

Einkommensteuer

Einkommensteuer fällt nur an, wenn Gewinne anfallen. Die Einnahmen müssen also die Ausgaben übersteigen. Sofern das gesamte Jahreseinkommen den Grundfreibetrag von 11.784 im Jahr 2024 bzw. 12.096 Euro im Jahr 2025 überschreitet, fällt grundsätzlich auf jeden Euro zusätzlichen Gewinns aus gewerblichem Internethandel Einkommensteuer an. Bei zusammenveranlagten Ehepaaren verdoppelt sich der Grundfreibetrag auf 23.568 Euro im Jahr 2024 und 24.192 Euro im Jahr 2025. Ein besonderer Freibetrag gilt jedoch für Arbeitnehmer*innen. Liegen alle Nebeneinkünfte einschließlich des Gewinns aus dem Internethandel pro Jahr unter 410 Euro, bleiben sie steuerfrei. Im Unterschied zu vielen anderen Beträgen, verdoppelt sich bei der Zusammenveranlagung von Ehepaaren die Freigrenze von 410 Euro nicht. Die Nebeneinkünfte beider Eheleute werden aber zusammengerechnet – das kann zu einem Steuernachteil führen.

Gewerbsteuer

Gewerbsteuer fällt erst an, wenn der jährliche Gewinn 24.500 Euro übersteigt. Nur Einzelunternehmen und Personengesellschaften haben einen Anspruch auf den Gewerbesteuer-Freibetrag. Wenn der Freibetrag überschritten ist, wird bei ihnen außerdem die Gewerbsteuer zumindest teilweise auf die Einkommensteuer angerechnet. Kapitalgesellschaften dürfen von ihrem Gewinn dagegen nichts abziehen.

Steuerliche Pflichten nicht vernachlässigen

Überschreiten die Online-Verkäufe die Grenze zur Gewerblichkeit, sind Verkäufer*innen gut beraten, ihren steuerlichen Pflichten zeitnah nachzukommen. Denn seit dem Jahr 2023 sind die Betreiber*innen bestimmter Plattformen durch das Plattformen-Steuertransparenzgesetz verpflichtet, die Informationen über sämtliche gewerbliche Transaktionen offenzulegen. Zu melden sind die persönlichen Daten der Verkäufer*innen, die erhaltene Vergütung sowie die Anzahl der Verkäufe, wenn die Verkäufer*innen mehr als 30 Verkäufe getätigt und dabei insgesamt mehr als 2.000 Euro erzielt haben. Wird der gewerbliche Handel nicht gemeldet, droht neben Steuernachzahlungen und Zinsforderungen auch ein Verfahren wegen Steuerhinterziehung. Zusätzlich sollten alle An- und Verkaufsbelege aufbewahrt werden. Sind keine Unterlagen vorhanden, kann das Finanzamt Umsätze und Gewinne schätzen. Das kann zu einer erheblichen steuerlichen Mehrbelastung führen.

Fazit

Wer häufig gezielt Gegenstände mit Gewinnabsicht im Internet verkauft, sollte die steuerlichen Pflichten im Auge behalten und ggf. den Rat von Steuerberater*innen einholen. Orientierungshilfe bei der Suche nach qualifizierten Berater*innen bietet der Steuerberater-Suchdienst auf der Webseite der Steuerberaterkammer Brandenburg unter www.stbk-brandenburg.de.