

Besteuerung des Internethandels – noch privat oder schon gewerblich?

Weihnachtszeit ist Geschenkzeit. Doch nicht jedes Geschenk ruft Begeisterungstürme beim Empfänger hervor. Viele Deutsche erwarten auch in diesem Jahr wieder mindestens ein Geschenk unter dem Weihnachtsbaum, das ihnen nicht gefällt.

Während die ungewollten Gaben im vordigitalen Zeitalter auf dem Dachboden oder im Keller verschwanden, werden sie heute auf Online-Plattformen zum Verkauf angeboten. Dies ist nur eine Facette des Gebrauchtwarenhandels im Internet, der inzwischen in Deutschland zum Volkssport geworden ist. Es gibt kaum etwas, das nicht online gebraucht verkauft wird. Doch welche Grenzen gelten für Privatverkäufer?

Privatverkäufe grundsätzlich steuerfrei

„Grundsätzlich sind Verkäufe von sogenannten Gegenständen des täglichen Gebrauchs steuerfrei,“ so die Steuerberaterkammer Brandenburg. Davon erfasst sind diejenigen Gegenstände, die durch eine private Nutzung (voraussichtlich) mit Verlust veräußert werden wie gebrauchte Elektrogeräte, Bekleidungsstücke oder Möbel.

Etwas anderes gilt jedoch für Wertgegenstände. Darunter fallen Gegenstände mit Wertsteigerungspotential wie Schmuck und Edelmetalle, Kunstgegenstände, Antiquitäten, Oldtimer sowie Sammlerobjekte z.B. Briefmarken oder Münzen.

Werden solche Wertgegenstände innerhalb eines Jahres seit ihrer Anschaffung mit einem Gewinn veräußert, muss der Gewinn in der Einkommensteuererklärung angegeben werden, wenn er nach Abzug der angefallenen Kosten und nach Verrechnung mit eventuell ebenfalls entstandenen Verlusten mehr als 600 Euro betragen hat. Der gesamte Gewinn unterliegt als „sonstige Einkünfte“ dem persönlichen Einkommensteuersatz.

Privatverkauf oder gewerblicher Handel?

Wer seinen Keller entrümpelt und überflüssige Gegenstände 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 gewerblichem Handel ist dabei fließend. Bei mehreren Verkäufen, auch über einen längeren Zeitraum, kann aus steuerlicher Sicht ein gewerblicher Handel vorliegen. Ob dies von dem Verkäufer 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. Als Anhaltspunkte für eine Einordnung als Gewerbe können folgende Kriterien herangezogen werden:

- 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, Nachbarn, Freunde).

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 werden drei Steuerarten mit unterschiedlichen Konsequenzen berührt.

Umsatzsteuer

Aus umsatzsteuerlicher Sicht ist es zunächst einmal egal, ob tatsächlich Gewinn erwirtschaftet wird. Hat ein Verkäufer im zurückliegenden Jahr Umsätze von mehr als 17.500 Euro brutto und im laufenden Jahr von mehr als 50.000 Euro brutto erzielt, wird Umsatzsteuer fällig. Auch wenn diese bei den Verkäufen nicht von den Kunden bezahlt wurden, ist sie von dem gewerblichen Händler an das Finanzamt zu entrichten.

Liegen die jährlichen Umsätze (nicht der Gewinn!) unter den vorgenannten Grenzen, kommt die sogenannte Kleinunternehmerregelung zum Tragen. Verkäufer können dann ihre Ware ohne Umsatzsteuer anbieten, allerdings bleibt ihnen auch der Vorsteuerabzug verwehrt.

Einkommensteuer

Einkommensteuer fällt nur dann an, wenn über einen Zeitraum von mehreren Jahren betrachtet, Gewinne anfallen. Die Einnahmen müssen also die Ausgaben übersteigen. Sofern das gesamte Jahreseinkommen den Grundfreibetrag von aktuell 9.000 Euro überschreitet, fällt grundsätzlich auf jeden Euro zusätzlichen Gewinns aus gewerblichem Internethandel Einkommensteuer an. Ein besonderer Freibetrag gilt jedoch für Arbeitnehmer. Liegen alle Nebeneinkünfte einschließlich des Gewinns aus dem Internethandel pro Jahr unter 410 Euro, bleiben sie steuerfrei.

Gewerbsteuer

Gewerbsteuer fällt erst an, wenn der jährliche Gewinn 24.500 Euro übersteigt. Die Gewerbesteuer ist jedoch zumindest teilweise auf die Einkommensteuer anrechenbar.

Steuerliche Pflichten nicht vernachlässigen

Überschreiten die Online-Verkäufe die Grenze zur Gewerblichkeit, ist der Verkäufer gut beraten, seinen steuerlichen Pflichten zeitnah nachzukommen. Die Finanzverwaltung kommt säumigen Steuerpflichtigen mit speziellen Suchmaschinen und Analyse-Programmen schnell auf die Schliche. Neben Steuernachzahlungen und Zinsforderungen droht dann auch ein Verfahren wegen Steuerhinterziehung.

Fazit

Wer häufig gezielt Gegenstände mit Gewinnabsicht im Internet verkauft, sollte die steuerlichen Pflichten im Auge behalten und ggf. den Rat eines Experten einholen. Steuerberater sind hier die idealen Ansprechpartner. Für Fragen sind Berater u. a. zu finden im Steuerberater-Suchdienst auf der Website der Steuerberaterkammer Brandenburg unter www.stbk-brandenburg.de.