

Stolperfalle 1-Euro-Handy

Beim Verkauf von subventionierten Handys sind wichtige steuerliche Aspekte zu beachten

Gerade in der Mobilfunkbranche, sei es im Fachhandel oder bei Shop-Betreibern, ergibt sich täglich die Frage, ob für die Abgabe eines Artikels ein Entgelt berechnet werden muss oder nicht. Diese Problematik betrifft Mobilfunkgeräte ebenso wie Zubehörartikel oder sogenannte „Streuartikel“. Je nach Art des Artikels resultieren für den Unternehmer verschiedene steuerliche Konsequenzen, mitunter werden auch unangenehme Aufzeichnungspflichten ausgelöst.

Unterschieden wird zunächst nach der Produktart. Wird ein Handy oder Smartphone mit einem Mobilfunkvertrag für einen Euro verkauft, so liegt grundsätzlich ein direktes Entgelt vor (das natürlich nicht dem eigentlichen Wert des Gerätes entspricht). Zusätzlich gewährt der Netzbetreiber in den meisten Fällen einen „Gerätebonus“ (oder auch IMEI-WKZ) an den Vermittler. Diese zusätzliche Provision muss gemäß einem aktuellen Finanzgerichtsverfahren ohne Umsatzsteuer ausgestellt sein, da der Verkauf des Gerätes nicht zwischen dem Netzbetreiber und dem Vermittler, sondern zwischen dem Vermittler und dem Endkunden stattfindet.

Sollte für den Verkauf des Gerätes für einen Euro kein Gerätebonus gezahlt werden, so wird der Geräteeinkauf mit den nachlaufenden, zu erwartenden Provisio- nien aus der Vertragsschaltung „finanziert“. Dieser an sich einfache Sachverhalt kann von so manchem Betriebsprüfer nicht nachvollzogen werden, denn offensichtlich entsteht zunächst einmal durch den Ein- und Verkauf ein für das Finanzamt unangenehmer Verlust. Gerne fragt die Finanzverwaltung in solchen Fällen im Rahmen einer Betriebspflichtung nach einem Nachweis der konkreten Provision für diesen Geschäftsvorfall (tatsächlich detailliert bis zum einzelnen Kunden), um den wirtschaftlichen Effekt zu prüfen.

Dieser Zusammenhang muss seitens des Vermittlers dokumentiert sein, und es sollte per saldo (also Provision für den Vertrag abzüglich Wareneinkauf) grundsätzlich kein Verlust entstehen. Erfahrungsgemäß will der Betriebsprüfer stichprobenartig die einzelne Provision für den Vertragsabschluss nachgewiesen haben. In Einzelfällen kann ein Verlust durchaus vorkommen, dieser sollte jedoch angemessen erklärbare sein (*siehe Randspalte*).

Eine weitere Gefahr stellt der Verkauf eines Gerätes für null Euro dar. Sollte es für dieses Gerät einen Gerätebonus geben, so gilt diese Art der Provision als „Entgelt von dritter Seite“ und damit als „entgeltlicher“ Verkauf. Diese Fiktion der Finanzverwaltung hilft zumindest in der Beseitigung einer schädlichen Unentgeltlichkeit.

Doch Achtung: Diese Unentgeltlichkeit tritt tatsächlich ein, wenn ein Gerät für null Euro und ohne Gerätebonus abgegeben wird. Damit liegt quasi ein Geschenk vor –



mit der Konsequenz, dass die Umsatzsteuer in Höhe von 19 Prozent auf den üblichen Einkaufspreis fällig wird. Und das, obwohl kein Geld fließt. Dies zeigt in aller Deutlichkeit die Schizophrenie dieser gesetzlichen Regelung. Daher muss diese Gestaltung auf jeden Fall vermieden werden, um nicht in eine Steuerfalle zu geraten.

Schutzfolien als Streuwerbeartikel

Spannend wird es auch bei Zubehörartikeln wie Handy-Taschen oder Schutzfolien. Das Finanzamt interessieren hier zum Beispiel folgende Dinge: An wen wurde der Artikel verkauft? Was wurde unentgeltlich zu einem Mobilfunkvertrag dazugegeben? Wie hoch ist der Bestand dieser Artikel zum 31. Dezember eines jeden Jahres? Wird das Zubehör darüber hinaus bar verkauft, sind auch die neuen Grundsätze zur Kassenführung zu beachten. Den Verkäufer treffen hier umfangreiche Aufzeichnungspflichten – von der ordnungsgemäßen Rechnungsschreibung bis hin zur Inventur zum Ende des Jahres –, die unbedingt zu beachten sind.

Ein selten benutztes Wort im Zusammenhang mit dem Steuerrecht folgt jetzt: Relativ „einfach“ ist der Umgang mit sogenannten „Streuwerbeartikeln“. Diese dienen grundsätzlich dazu, eine Vielzahl von Menschen zu erreichen. Hier gilt: Der Kaufpreis je Artikel darf 10 Euro netto

nicht übersteigen. Auch Display-Schutzfolien können beispielsweise Streuwerbeartikel sein. Hierbei ist es nicht erforderlich, die Namen der Empfänger aufzuzeichnen. Und es bedarf auch keines Entgelts. Zu beachten ist allerdings die Erfassung auf dem richtigen Konto in der Buchhaltung. So wird der volle Betriebsausgabenabzug ohne weitere Konsequenzen erreicht.

Geschenke bekommt (und gibt) jeder gerne! Oder besser nicht? Bei klassischen Geschenken an Kunden oder Geschäftspartner ist die Handhabung wieder etwas komplizierter. Um eine 100-prozentige Betriebsausgabe zu erreichen, darf der Wert des Artikels pro Empfänger und Jahr 35 Euro netto nicht übersteigen. Hier gibt es wieder gesonderte Aufzeichnungspflichten: Der Begünstigte und der Anlass müssen notiert werden, darüber hinaus muss der Beleg für das Geschenk dem Beschenkten buchhalterisch eindeutig zugeordnet werden können (so die Formulierung der Finanzverwaltung). Doch damit noch nicht genug: Zudem muss von Seiten des Schenkens eine pauschale Lohnsteuer mit 30 Prozent auf den Geschenkpreis abgeführt werden. ■



Christoph Ferber ist Geschäftsführer der „Steuerberater am Niederrhein GmbH“, die sich auf die TK-Branche spezialisiert hat. E-Mail: ferber@steuerberater-am-niederrhein.de