



Kompetenz für Vertrieb

## **Stellungnahme der CDH zum europäischen Mehrwertsteuersystem**

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e. V. (CDH) vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business-Bereich. Darunter befinden sich ca. 60.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen. Handelsvertreter sind als selbständige Gewerbetreibende damit betraut, für das Unternehmen (den so genannten Prinzipal) Geschäfte zu vermitteln oder abzuschließen. Das Leistungsspektrum der Handelsvertreter umfasst somit die sog. Vermittlungsleistungen.

Gerade im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr ist für Hersteller die Zusammenarbeit mit Handelsvertretern die erfolgversprechendste Möglichkeit, neue Märkte zu erschließen - rund 50 % der deutschen Handelsvermittlungsunternehmen arbeiten mit einem Geschäftspartner aus dem Ausland zusammen, wovon ein Großteil in der EU ansässig ist. Insoweit treffen die europäischen Regelungen zur Umsatzsteuer eine Vielzahl von Handelsvermittlungen.

### **I. Allgemeine Überlegungen**

Die Mehrwertsteuer ist ohne Frage für den Fiskus sowie für Unternehmen von großer Bedeutung. Darüber hinaus hat der grenzüberschreitende Handel innerhalb der EU

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände  
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

EU-Register-Nr. 64839612200-68

Am Weidendamm 1 A  
10117 Berlin

Telefon 030 726 25600

Telefax 030 726 25699

[centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de)  
[www.cdh.de](http://www.cdh.de)



Kompetenz für Vertrieb

in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung zugenommen, das gleichzeitig zu einer Erhöhung des Aufwands vieler Unternehmen in Bezug auf die Administration der Umsatzsteuer führte. Daher ist es zu begrüßen, dass die EU-Kommission eine Modernisierung des Mehrwertsteuersystems anstrebt, um so die Verwaltungslasten von Unternehmen zu reduzieren und Bürokratie abzubauen.

## **II. Zu den Fragen**

Sind die derzeitigen MwSt-Bestimmungen für den EU-internen Handel dem Binnenmarkt angemessen oder verhindern sie, dass die Vorteile des Binnenmarktes optimal genutzt werden?

Bitte führen Sie im letztgenannten Fall aus, welches Ihrer Ansicht nach die geeignetsten MwSt-Vorkehrungen für EU-interne Leistungen wären. Halten Sie eine Besteuerung im Ursprungsmitgliedstaat weiterhin für ein relevantes und erreichbares Ziel?

### **a) Ort der Dienstleistung**

Die CDH begrüßt die Grundregel, dass die Vermittlungsleistung der Handelsvertreter als grenzüberschreitende sonstige Leistungen nicht mehr im Ursprungsland, sondern im Bestimmungsland des Leistungsempfängers mehrwertsteuerpflichtig sind. Diese Regelung ist prinzipiell vorteilhaft, da sie es auf einfache und rechtssicherere Art ermöglicht, den Leistungsort für die Vermittlungsleistung zu bestimmen. Die Unsicherheit, ob der Leistungsort deshalb in einem anderen Land liegt, weil von dort

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände  
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.  
EU-Register-Nr. 64839612200-68

Am Weidendamm 1 A  
10117 Berlin  
Telefon 030 726 25600

Telefax 030 726 25699  
[centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de)  
[www.cdh.de](http://www.cdh.de)



Kompetenz für Vertrieb

aus oder aus einem dortigen Lager die Ware an den Kunden versandt wurde, besteht nicht mehr. Der Sitz des vertretenen Unternehmens bestimmt umsatzsteuerrechtlich den Ort der Vermittlungsleistung.

## **b) Zusammenfassende Meldung**

Allerdings bürdet die neue Grundregel den Vertriebsunternehmern gleichzeitig eine neue Last auf. Denn speziell für die innergemeinschaftlichen Vermittlungsleistungen der Handelsvertreter wurde zu Kontrollzwecken die Pflicht eingeführt, die Finanzbehörde über die innergemeinschaftlich erbrachten Vermittlungsleistungen in „Zusammenfassenden Meldungen“ und in ihren regulären „Umsatzsteuervoranmeldungen und –erklärungen“ zu informieren. Handelsvertreter müssen also in der regelmäßig quartalsmäßig zu erstellenden Zusammenfassenden Meldung die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID-Nr) des Leistungsempfängers der Vermittlungsleistung (also die des vom Handelsvertreter vertretenen Unternehmens) und die mit dem jeweiligen Unternehmer in dem jeweiligen Meldezeitraum erbrachten Nettoprovisionsumsätze (= Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer) angeben. Vertritt der Handelsvertreter beispielsweise 15 Hersteller aus der EU, was in der Lebensmittelbranche keine Seltenheit darstellt, so muss er in der Zusammenfassenden Meldung 15 USt-ID-Nr aufführen und den mit jedem einzelnen Unternehmern erzielten Nettoprovisionsumsatz.

In den Umsatzsteuererklärungen (regelmäßig monatlich zu erbringen) und in den Voranmeldungen muss er dann – bezogen auf den jeweiligen Erklärungszeitraum –

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände  
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.  
EU-Register-Nr. 64839612200-68

Am Weidendamm 1 A  
10117 Berlin  
Telefon 030 726 25600

Telefax 030 726 25699  
[centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de)  
[www.cdh.de](http://www.cdh.de)



Kompetenz für Vertrieb

die Bemessungsgrundlage aller innergemeinschaftlichen Vermittlungsleistungen (zusammengefasst) angeben (bzw. schätzen).

Der Handelsvertreter hat somit einen erheblichen administrativen Mehraufwand. Dies steht völlig im Widerspruch zu der allgemeinen Tendenz, Bürokratie abzubauen.

Es müssten daher Lösungen entwickelt werden, wie die Pflicht der Zusammenfassenden Meldung und der Erklärungszeitraum vertreterfreundlicher gestaltet werden kann. Z.B. könnte die Erklärungspflicht erst in dem Monat entstehen, in dem der Handelsvertreter durch die Provisionsabrechnung des vertretenen Unternehmers davon erfahren hat, dass und welche seiner vermittelten Warenumsätze auch tatsächlich ausgeliefert wurden. Jeder andere Zeitpunkt würde den Handelsvertreter zwingen, Erklärungen ins Blaue hinein zu fertigen. Genau diese Situation entsteht derzeit nach geltendem Recht.

### **c) Soll- und Ist-Versteuerung**

Ein weiteres Problem stellt die Soll-Versteuerung dar. Diese entsteht entsprechend der Leistungserbringung unabhängig vom Entgeltzufluss. Umsatzsteuer ist also selbst dann abzuführen, wenn die Rechnung von dem Kunden noch nicht beglichen wurde. Hingegen wird die Umsatzsteuer bei einer Ist-Versteuerung erst dann fällig, wenn der Zahlungseingang tatsächlich erfolgt ist. Dass die Soll-Versteuerung bei Unternehmen zu Liquiditätsengpässen führen kann, muss an dieser Stelle nicht weiter dargestellt werden. Die Soll-Versteuerung ist nach unserer Ansicht bedenklich, da der Handelsvertreter als „Steuereinsammler“ die Steuerbelastung, die an sich der

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände  
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.  
EU-Register-Nr. 64839612200-68

Am Weidendamm 1 A  
10117 Berlin  
Telefon 030 726 25600

Telefax 030 726 25699  
[centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de)  
[www.cdh.de](http://www.cdh.de)



Kompetenz für Vertrieb

Abnehmer tragen sollte, liquiditätsmindernd vorfinanziert. Die Kommission führte sogar selbst aus, dass mit Hilfe der Soll-Versteuerung, Unternehmen mit mangelnder Zahlungsmoral Liquiditätsvorteile verschafft werden. Dadurch entstehen Wettbewerbsverzerrungen, die ja gerade die Kommission verhindert möchte.

Vor oben genannten Hintergrund bittet die CDH, dass die Kommission Lösungen für einen weiteren Bürokratieabbau im Zusammenhang mit Zusammenfassenden Meldungen sucht und sich für einen vollständigen Übergang zur Ist-Besteuerung einsetzt.

Mit freundlichen Grüßen

Hermann Hubert Pfeil  
Mitglied der Hauptgeschäftsführung

Sina Heller  
Referentin Internationale Abteilung

Berlin, den 20. Mai 2011

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände  
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.  
EU-Register-Nr. 64839612200-68

Am Weidendamm 1 A  
10117 Berlin  
Telefon 030 726 25600

Telefax 030 726 25699

[centralvereinigung@cdh.de](mailto:centralvereinigung@cdh.de)  
[www.cdh.de](http://www.cdh.de)