

Amazon FBA Steuer: Was Sie über Umsatzsteuer und OSS wirklich wissen müssen

Steuerpflichten für Seller in Deutschland und der EU - mit praktischen Checklisten und häufigen Fallstricken

Thomas Berger · 22.08.2026

Der Tag, an dem die Finanzbehörde anruft

Es ist 14 Uhr an einem Mittwoch im März 2026, als das Telefon bei einem Seller aus Frankfurt klingelt. Am anderen Ende ein Mitarbeiter des Finanzamts. Die Frage ist kurz und präzise: "Haben Sie in den letzten zwölf Monaten Waren über Amazon nach Frankreich, Polen und Spanien verkauft?" Der Seller antwortet ja - und genau da beginnt ein administratives Abenteuer, das hätte vermieden werden können. Die Umsatzsteuer-Anmeldung für diese Länder fehlte. Die Konsequenz: Nachzahlungen, Strafsinsen, ein Verfahren, das sich über Monate hinzieht.

Diese Geschichte ist nicht erfunden. Sie ist der Grund, warum ich diesen Artikel schreibe. Als Steuerberater für Online-Händler seit 2016 habe ich hunderte Seller beraten, die genau in diese Falle tappen - und das lässt sich verhindern. Die gute Nachricht: Die Regeln sind nicht kompliziert, wenn man sie einmal versteht. Die schlechte Nachricht: Viele Seller verstehen sie nicht, weil sie zu viel Zeit mit YouTube-Videos verbringen und zu wenig mit ihrem Steuerberater.

Wer braucht überhaupt eine Umsatzsteuernummer für Amazon FBA?

Beginnen wir mit der Grundfrage, die fast jeden Anfänger beschäftigt. Die Antwort ist: Es kommt darauf an - und ja, ich hasse diese Antwort selbst, aber sie ist die ehrlichste.

Seller mit Betriebsstätte in Deutschland

Wenn Sie in Deutschland wohnen und dort Ihre Geschäftstätigkeit ausüben, benötigen Sie eine Steuernummer oder eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID). Das ist nicht optional. Punkt. Die Unterscheidung ist dabei wichtig: Eine Steuernummer erhalten Sie vom Finanzamt Ihres Wohnortes. Eine USt-ID beantragen Sie beim Bundeszentralamt für Steuern (BZSt). Für Amazon FBA ist die USt-ID der Regelfall, weil Sie damit grenzüberschreitend tätig werden können.

Wie bekommen Sie die USt-ID? Sie müssen das Formular "Antrag auf Erteilung einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer" beim BZSt einreichen. Das geht online über die BZSt-Website oder per Post. Die Bearbeitung dauert normalerweise zwei bis vier Wochen. In der Praxis empfehle ich, das parallel zur Gründung zu machen - nicht erst, wenn die ersten Verkäufe auf Amazon laufen.

Kleinunternehmer und die 22.500-Euro-Grenze

Es gibt eine Ausnahme: die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG. Wenn Sie im Gründungsjahr einen Umsatz von maximal 22.500 Euro erwarten und im Vorjahr nicht mehr

als 50.000 Euro Umsatz hatten, können Sie auf die Umsatzsteuer verzichten. Das klingt verlockend - keine Steuererklärung, keine Anmeldung, kein Stress.

Aber: Das ist ein Trugschluss. Amazon-Verkäufe wachsen oft schneller, als man denkt. Ein Seller, der mit 15.000 Euro im ersten Quartal startet, kann bei guter Performance schnell die 22.500-Euro-Grenze überschreiten. Dann ist der Kleinunternehmer-Status weg, und Sie müssen rückwirkend Umsatzsteuer anmelden. Das wird teuer.

Meine Empfehlung: Nehmen Sie die Kleinunternehmerregelung nur, wenn Sie wirklich sicher sind, dass Sie nicht wachsen. Für ambitionierte Seller ist es meist besser, direkt eine USt-ID zu beantragen und damit zu rechnen, dass Sie Umsatzsteuer zahlen müssen.

Das OSS-Verfahren: Die wichtigste Neuerung der letzten Jahre

2021 hat sich die EU-Umsatzsteuer für Online-Verkäufe grundlegend geändert. Das sogenannte "One-Stop-Shop"-Verfahren (OSS) ist seitdem der Standard für Seller, die in mehrere EU-Länder verkaufen. Viele Seller wissen nicht einmal, dass sie dieses Verfahren nutzen - oder sie nutzen es falsch.

Wie das OSS-Verfahren funktioniert

Das OSS-Verfahren funktioniert so: Statt sich in jedem EU-Land einzeln anzumelden und dort die Umsatzsteuer abzuführen, machen Sie eine zentrale Anmeldung beim BZSt in Deutschland. Sie zahlen die Umsatzsteuer einmal monatlich oder vierteljährlich - mit den unterschiedlichen Steuersätzen der Länder, in denen Sie verkaufen. Das ist administrativ ein großer Fortschritt.

Praktisches Beispiel: Sie verkaufen 100 Artikel für je 100 Euro im Monat. 40 gehen nach Deutschland (19% MwSt = 1.900 Euro), 30 nach Österreich (20% MwSt = 1.500 Euro), 20 nach Frankreich (20% MwSt = 1.000 Euro) und 10 nach Polen (23% MwSt = 230 Euro). Statt vier separate Steuererklärungen zu schreiben, reichen Sie eine OSS-Anmeldung beim BZSt ein und zahlen insgesamt 4.630 Euro.

Schwellenwert und Anmeldepflicht

Das OSS-Verfahren ist ab 10.000 Euro Umsatz pro Kalenderquartal verpflichtend. Darunter können Sie es nutzen, müssen es aber nicht. Oberhalb dieser Grenze ist es nicht optional - Sie müssen sich anmelden. Das ist eine häufige Stolperfalle. Viele Seller überschreiten diese Grenze und bemerken es nicht, weil sie ihre monatlichen Verkäufe nicht richtig tracken.

Die Anmeldung beim OSS funktioniert digital über das BZSt-Portal "Mein Elster". Sie registrieren sich dort, geben Ihre Daten ein und erhalten eine OSS-Identifikationsnummer. Ab diesem Punkt müssen Sie vierteljährlich eine Zusammenfassende Meldung einreichen - ein Formular, das zeigt, wie viel Sie in welchen Ländern umgesetzt haben.

Was passiert, wenn Sie das OSS verpassen?

Das ist die Frage, die ich am häufigsten höre. Die Antwort ist nicht schön: Wenn Sie die OSS-Anmeldung versäumen und Ihre Umsätze die 10.000-Euro-Grenze überschritten haben, schulden Sie nicht nur die Umsatzsteuer - Sie schulden auch Strafzinsen und

möglicherweise Bußgelder. Der Finanzamtsmitarbeiter, der anruft, wird nicht begeistert sein. Ich habe Fälle gesehen, in denen die Nachzahlung plus Strafzinsen einen fünfstelligen Betrag erreicht hat.

Steuernummern, USt-ID und was Sie im Impressum angeben müssen

Hier wird es für viele Seller verwirrend, weil es verschiedene Nummern gibt, und nicht alle sind gleich.

Die richtige Nummer für Ihr Impressum

In Ihrem Amazon-Seller-Konto, auf Ihrer Website oder in jedem anderen Online-Shop müssen Sie eine Steuernummer oder USt-ID angeben. Welche? Das hängt davon ab, ob Sie unternehmerisch tätig sind.

Wenn Sie angemeldet sind, geben Sie Ihre USt-ID an. Das ist die elfstellige Nummer, die mit "DE" beginnt. Beispiel: DE123456789. Diese Nummer ist europaweit gültig und zeigt, dass Sie in der EU steuerpflichtig sind.

Falls Sie Kleinunternehmer sind (keine Umsatzsteuer zahlen), geben Sie Ihre Steuernummer an. Das ist die zehnstellige Nummer, die Ihr Finanzamt Ihnen zugewiesen hat. Auf keinen Fall dürfen Sie einfach "Kleinunternehmer nach § 19 UStG" ins Impressum schreiben - das ist keine offizielle Nummer und wird von Amazon und anderen Plattformen oft abgelehnt.

Was Amazon verlangt

Amazon hat spezifische Anforderungen für das Seller-Impressum. Sie müssen folgende Informationen angeben:

- Vollständiger Name und Anschrift des Verkäufers
- Telefonnummer und E-Mail-Adresse für Kundenkontakt
- Steuernummer oder USt-ID
- Handelsregisternummer (falls Sie ein Unternehmen sind, z.B. GmbH)
- Name und Anschrift des Geschäftsinhabers oder Vertreters

Amazon prüft diese Angaben - nicht besonders gründlich, aber immerhin. Wenn Sie falsche oder unvollständige Informationen angeben, kann Amazon Ihr Konto sperren. Das klingt dramatisch, ist aber real. Ich habe das erlebt. Ein Seller aus Berlin vergaß seine USt-ID im Impressum, Amazon sperrte das Konto, und es dauerte drei Wochen, bis es wieder freigegeben wurde.

Die praktischen Herausforderungen: FBA-Lagerbestände und Umsatzsteuer

Jetzt wird es konkret. Ein großes Problem für FBA-Seller ist die Frage: Wann schulde ich Umsatzsteuer auf die Waren, die ich in Amazon-Lagern in verschiedenen EU-Ländern lagern lasse?

Versand ins Ausland und Ort der Lieferung

Das deutsche Steuerrecht und die EU-Vorschriften sind hier relativ klar. Wenn Sie eine

Ware von Deutschland nach Frankreich versenden (FBA-Lager in Frankreich), dann ist der Ort der Lieferung Frankreich. Sie schulden französische Umsatzsteuer (20%), nicht deutsche (19%).

Das Problem: Viele Seller verstehen das nicht. Sie denken, weil sie in Deutschland ansässig sind, zahlen sie immer deutsche Umsatzsteuer. Das ist falsch. Der Ort der Lieferung ist entscheidend - also wo die Ware physisch dem Käufer verfügbar gemacht wird. Bei FBA heißt das: wo das Amazon-Lager ist.

Praktisches Beispiel aus meiner Beratung: Ein Seller aus München verkauft 1.000 Einheiten eines Produkts pro Monat. 500 Einheiten lagern in Deutschland und werden an deutsche Kunden verkauft (19% MwSt). 300 Einheiten lagern in Polen (FBA-Lager Warschau) und werden an polnische Kunden verkauft (23% MwSt). 200 Einheiten lagern in Spanien und werden an spanische Kunden verkauft (21% MwSt). Der Seller muss drei verschiedene Umsatzsteuersätze rechnen - nicht nur einen.

Die Lagerverwaltung und die Stolperfallen

Amazon bietet mit "FBA Multi-Channel" die Möglichkeit, Waren auch auf anderen Kanälen zu verkaufen - nicht nur auf Amazon. Das ist praktisch, aber steuerlich eine Katastrophe für unvorbereitete Seller. Wenn Sie Waren aus einem Amazon-Lager in Polen auch auf Ebay verkaufen und nach Deutschland versenden, ändert sich der Ort der Lieferung. Jetzt ist es wieder Deutschland, weil der Käufer die Ware in Deutschland erhält.

Das führt zu Verwirrung bei der Umsatzsteuer-Abrechnung. Welche Ware ging wohin? Welcher Steuersatz gilt? Das ist der Grund, warum ich jedem FBA-Seller empfehle, ein ordentliches Lagerverwaltungssystem zu nutzen - nicht nur für die Logistik, sondern auch für die Steuererklärung. Ohne klare Daten können Sie nicht nachweisen, welche Waren in welchem Land verkauft wurden.

Dokumentation und Aufbewahrung: Was das Finanzamt von Ihnen erwartet

Ein Punkt, den viele Seller unterschätzen: Die Dokumentation. Das Finanzamt verlangt, dass Sie nachweisen können, wie viel Sie in welchem Land umgesetzt haben. Das ist nicht optional.

Was Sie dokumentieren müssen

Für jede Umsatzsteuer-Anmeldung (egal ob OSS oder einzelne Länder) müssen Sie zeigen können:

- Welche Waren wurden verkauft?
- An welchen Ort wurden sie geliefert?
- Wann fand die Lieferung statt?
- Wie hoch war der Umsatz (brutto und netto)?
- Welcher Steuersatz wurde angewendet?

Amazon stellt diese Daten teilweise bereit - über die Seller Central und die Verkaufsberichte. Aber diese Berichte sind oft nicht detailliert genug. Sie müssen zusätzliche Daten sammeln: In welches Land wurde jedes Produkt geliefert? Das erfordert eine systematische Auswertung Ihrer Amazon-Daten.

Die praktische Umsetzung

Die meisten professionellen Seller nutzen ein ERP-System oder zumindest eine Tabellenkalkulation, um diese Daten zu organisieren. Monatlich exportieren sie ihre Verkaufsberichte aus Amazon, kategorisieren die Lieferländer und berechnen die Umsatzsteuer nach Land. Das klingt aufwändig, aber es erspart Ihnen später massive Probleme.

Aufbewahrungspflicht: Sie müssen alle relevanten Unterlagen (Rechnungen, Verkaufsberichte, Lieferscheine) mindestens sechs Jahre aufbewahren. Das gilt nicht nur für das Finanzamt, sondern auch für mögliche Betriebsprüfungen. Ein Seller, der seine Daten nicht nachweisen kann, wird es schwer haben.

Fallstricke und häufige Fehler

In meiner Beratungspraxis sehe ich immer wieder die gleichen Fehler. Hier sind die häufigsten:

Fehler 1: Die Umsatzsteuer nicht an Amazon weitergeleitet

Viele Seller denken, dass Amazon die Umsatzsteuer automatisch einbehält und ans Finanzamt abführt. Das ist nicht wahr. Amazon berechnet die Umsatzsteuer zwar im Kaufprozess, aber der Seller bleibt verantwortlich. Wenn Sie sich nicht angemeldet haben, zahlen Sie die Umsatzsteuer nie ab - und das führt zu Ärger.

Fehler 2: Die Schwellenwerte ignorieren

Die 10.000-Euro-Grenze für das OSS-Verfahren wird oft übersehen. Ein Seller verkauft 3.000 Euro im Januar, 4.000 Euro im Februar, 5.000 Euro im März - Gesamtquartal 12.000 Euro. Jetzt ist die Anmeldung verpflichtend. Viele Seller bemerken das zu spät.

Fehler 3: Die Lieferlanddaten nicht richtig tracken

Ein Seller lagert Waren in Deutschland und Polen. Er verkauft, weiß aber nicht genau, welche Ware an welches Land ging. Bei der Umsatzsteuer-Abrechnung rät er einfach. Das ist nicht nur falsch, sondern auch strafbar.

Fehler 4: Keine Rechnungen ausstellen

Wenn Sie B2B verkaufen (also an andere Unternehmen), müssen Sie Rechnungen ausstellen. Viele FBA-Seller ignorieren das, weil Amazon die Rechnungen nicht automatisch erzeugt. Das ist ein großer Fehler - Ihre Geschäftspartner brauchen diese Rechnungen für ihre Umsatzsteuer-Vorauszahlungen.

Die Checkliste für 2026

Wenn Sie diese Schritte befolgen, sind Sie auf der sicheren Seite:

- Beantragen Sie eine USt-ID beim BZSt (oder nutzen Sie die Kleinunternehmerregelung bewusst)
- Machen Sie sich klar, wie viel Sie pro Quartal in welchen Ländern verkaufen
- Melden Sie sich beim OSS an, wenn Ihre Umsätze die 10.000-Euro-Grenze

überschreiten

- Geben Sie Ihre USt-ID korrekt im Amazon-Impressum an
- Dokumentieren Sie systematisch, welche Waren in welche Länder gehen
- Führen Sie monatliche Umsatzsteuer-Vorauszahlungen ab (oder vierteljährlich, je nach Anmeldung)
- Archivieren Sie alle Verkaufsberichte und Lieferdaten mindestens sechs Jahre
- Beauftragen Sie einen Steuerberater, bevor es zu spät ist

Das letzte Punkt ist vielleicht der wichtigste. Die Kosten für einen Steuerberater (normalerweise 100-300 Euro pro Monat für einen FBA-Seller) sind deutlich geringer als die Kosten für eine Betriebsprüfung oder Nachzahlungen. Ich habe Seller beraten, die 15.000 Euro nachzahlen mussten - nur weil sie zwei Jahre lang die falsche Umsatzsteuer abgeführt hatten.

Die Geschichte vom Anfang - der Anruf aus Frankfurt - endete gut. Der Seller zahlte die Nachzahlung in Raten, und wir stellten sicher, dass es nicht noch mal vorkam. Aber es hätte vermieden werden können. Mit einer guten Vorbereitung und klarem Verständnis der Regeln hätte er das alles nicht durchmachen müssen.