

OSS-Verfahren erklärt: Schritt für Schritt zur EU-Steuerabgabe

Wie du das One-Stop-Shop-Verfahren richtig nutzt und dabei Steuerberaterkosten sparst

Thomas Berger · 18.08.2026

Im Frühjahr 2021 erreichte mich ein Anruf eines Amazon-Sellers aus Köln. Er verkaufte Sportartikel in sechs EU-Ländern und zahlte monatlich etwa 800 Euro an seinen Steuerberater, um die Umsatzsteuer in jedem Land einzeln abzurechnen. Nach drei Monaten fragte er verzweifelt: "Thomas, es kann doch nicht sein, dass ich für jeden Marktplatz ein eigenes Steuersystem brauche?" Die Antwort war erleichternd - das OSS-Verfahren existiert genau für solche Situationen. Heute zahlt dieser Seller 150 Euro monatlich und kümmert sich selbst um die Abrechnung. Der Unterschied: Wissen über das richtige System.

Das One-Stop-Shop-Verfahren ist kein kompliziertes Konstrukt, sondern eine bewusste Vereinfachung der EU-Gesetzgebung. Seit Juli 2021 können Online-Händler ihre gesamten EU-Verkäufe an einem zentralen Ort abrechnen - beim Finanzamt ihres Heimatlandes. Das spart nicht nur Geld, sondern auch Zeit und mentale Energie. Allerdings nur, wenn du die Spielregeln kennst.

Was ist das OSS-Verfahren wirklich?

Das OSS-Verfahren (One-Stop-Shop) ist ein vereinfachtes Umsatzsteuersystem für digitale Dienstleistungen und Warensendungen an Privatpersonen in der EU. Statt in jedem EU-Land eine eigene Steuererklärung abzugeben, meldest du alle Verkäufe in einer einzigen monatlichen oder vierteljährlichen Zusammenfassung deinem deutschen Finanzamt.

Die Grundregel ist einfach: Du zahlst die Umsatzsteuer des Landes, in das die Ware geliefert wird - nicht des Landes, in dem du sitzt. Ein Paket von deinem Lager in Berlin nach Warschau wird mit polnischem Steuersatz besteuert (23 Prozent), nicht mit deutschem (19 Prozent). Das OSS-System kümmert sich um diese Umrechnung zentral.

Wer darf das OSS-Verfahren nutzen?

Nicht jeder Verkäufer ist automatisch berechtigt. Die Voraussetzungen sind klar definiert:

- Du verkaufst Waren oder digitale Dienstleistungen an Privatpersonen (B2C), nicht an Unternehmen
- Dein Umsatz mit OSS-Verkäufen liegt unter 10.000 Euro pro Kalenderjahr (diese Grenze ist entscheidend)
- Du hast einen Geschäftssitz in der EU
- Du bist in Deutschland umsatzsteuer-identifiziert (hast eine deutsche USt-ID)

Die 10.000-Euro-Grenze ist ein häufiger Stolperstein. Überschreitest du sie auch nur um einen Euro, darfst du das OSS-Verfahren für dieses Jahr nicht nutzen und musst rückwirkend in das komplizierte Mehrländersystem zurück. Das ist der Punkt, an dem

viele Seller merken, dass sie eigentlich zu groß für OSS sind.

Was ist der Unterschied zwischen OSS und IOSS?

Viele verwechseln diese beiden Systeme. IOSS (Import One-Stop-Shop) ist für Waren, die von außerhalb der EU in die EU importiert werden - also wenn dein Supplier in China sitzt und direkt zu deinen Kunden versendet. OSS ist für Waren, die bereits in der EU sind und von dort aus verkauft werden.

Ein praktisches Beispiel: Du kaufst Waren bei einem deutschen Großhändler und verkaufst sie über Amazon an Kunden in Frankreich und Spanien - das ist OSS. Du lässt Waren direkt von deinem chinesischen Supplier zu deinen Kunden in Frankreich versenden - das ist IOSS. Die Unterscheidung ist wichtig, weil die Registrierungsprozesse unterschiedlich sind.

Option A: OSS-Verfahren selbst verwalten

Viele Seller entscheiden sich dafür, das OSS-Verfahren komplett selbst zu managen. Das ist möglich, erfordert aber Disziplin und die richtige Vorbereitung.

Schritt 1: Registrierung beim Finanzamt

Die Registrierung ist der erste konkrete Schritt. Du brauchst ein Formular - das "Antrag auf Registrierung im OSS-Verfahren" - das du bei deinem zuständigen Finanzamt einreichst. In Berlin ist das beispielsweise das Finanzamt Mitte, in München das Finanzamt München-Stadt. Die Bearbeitungszeit liegt bei etwa zwei bis vier Wochen.

Wichtig: Du kannst dich nur registrieren, wenn du bereits eine Umsatzsteuer-Identnummer hast. Falls nicht, musst du diese erst beantragen - das dauert nochmal zwei bis drei Wochen zusätzlich. Manche Seller vergessen diesen Schritt und wundern sich, warum die OSS-Registrierung nicht funktioniert.

Das Finanzamt wird dir eine OSS-Identnummer zuweisen. Diese brauchst du später für die Meldungen. Bewahre diese Nummer sicher auf - sie ist dein Schlüssel zum ganzen System.

Schritt 2: Dokumentation der Verkäufe

Ab dem Moment der Registrierung musst du alle Verkäufe dokumentieren, die unter OSS fallen. Das bedeutet konkret: Für jede Rechnung brauchst du die Information, in welches EU-Land die Ware ging und mit welchem Steuersatz sie besteuert wurde.

Viele Seller nutzen dafür Excel-Tabellen, andere integrieren OSS direkt in ihre Shop-Software. Die wichtigsten Daten sind:

- Rechnungsdatum
- Lieferland (nicht dein Standort, sondern das Zielland)
- Nettoumsatz (ohne Steuern)
- Angewendeter Steuersatz des Ziellands
- Steuerbetrag

Wenn du bei Amazon, eBay oder Shopify verkaufst, können diese Plattformen dir monatliche Berichte exportieren. Allerdings ist die Formatierung oft nicht ideal für

OSS. Du wirst die Daten meist nachbearbeiten müssen - das ist der Punkt, an dem es zeitaufwändig wird.

Schritt 3: Monatliche Meldung beim Finanzamt

Jeden Monat (oder vierteljährlich, je nach Anmeldung) musst du eine Zusammenfassung einreichen. Das geschieht über das Portal "Mein Elster" oder direkt über das System deines Finanzamts. Die Meldung enthält:

- Gesamtumsatz pro Lieferland
- Fällige Steuern pro Land
- Gesamtbetrag, den du überweisen musst

Die Abgabefrist ist normalerweise der 20. des Folgemonats. Verspätungen führen zu Strafen - nicht zu hohen, aber dennoch ärgerlich. Ein Seller aus Hamburg vergaß 2024 drei Monate lang die Meldung und musste nachträglich 240 Euro Verzugszinsen zahlen.

Schritt 4: Zahlungsabwicklung

Du überweist die Steuern direkt an dein deutsches Finanzamt. Das Geld fließt dann über komplizierte EU-Mechanismen in die Länder, wo die Verkäufe stattfanden. Du brauchst dich um diese Verteilung nicht zu kümmern - das macht die deutsche Finanzbehörde.

Praktischer Tipp: Richte einen Dauerauftrag ein. Wenn du weißt, dass du monatlich etwa 600 Euro Steuern schuldig bist, überweise 650 Euro. Die kleinen Puffer verhindern, dass du am Ende des Jahres böse Überraschungen hast.

Option B: Steuerberater für OSS-Verwaltung beauftragen

Die zweite Option ist, einen Steuerberater einzuschalten - aber nicht für die komplette Buchhaltung, sondern gezielt nur für die OSS-Abwicklung. Das ist ein Mittelweg zwischen Vollservice und Selbstmanagement.

Was ein Steuerberater übernimmt

Ein guter Steuerberater mit E-Commerce-Erfahrung übernimmt typischerweise:

- Registrierung beim Finanzamt und Beschaffung der OSS-ID
- Aufbau eines dokumentationssystems (Excel, Software, Integration)
- Monatliche Datenverarbeitung deiner Verkäufe
- Erstellung und Einreichung der OSS-Meldungen
- Zahlungsabwicklung und Kontoführung
- Beratung bei Grenzfällen (Was ist B2C, was B2B?)

Die Kosten liegen zwischen 100 und 300 Euro monatlich, je nach Komplexität. Ein Seller mit drei Marktplätzen zahlt eher 150 Euro, einer mit zehn verschiedenen Verkaufskanälen eher 250 Euro.

Wie du den richtigen Steuerberater findest

Nicht jeder Steuerberater kennt sich mit OSS aus. Viele arbeiten noch mit dem alten System und sind überfordert von den neuen Anforderungen. Das Wichtigste ist, nachzufragen: "Haben Sie bereits Clients mit OSS-Verfahren betreut?" und "Wie

integrieren Sie die Daten aus meinen Marktplätzen?"

Eine gute Faustregel: Der Steuerberater sollte selbst ein einfaches System haben, um deine Daten zu importieren. Wenn er sagt "Schicken Sie mir jeden Monat eine Excel-Datei", ist das zwar möglich, aber weniger elegant als eine automatisierte Integration.

Regionale Unterschiede gibt es kaum - ein Steuerberater in Hamburg kann dich genauso gut beraten wie einer in München. Wichtiger ist die Spezialisierung auf E-Commerce.

Wann lohnt sich ein Steuerberater?

Für Seller mit sehr kleinen Umsätzen (unter 500 Euro monatlich) ist ein Steuerberater oft teurer als die Selbstverwaltung. Für Seller mit 1.000 bis 5.000 Euro monatlichem Umsatz ist es ein Break-Even-Punkt. Für Seller über 5.000 Euro monatlich ist ein Steuerberater meist eine gute Investition, weil die Fehlerquoten sinken und die Zeitersparnis wertvoll wird.

Ein weiterer Punkt: Ein Steuerberater gibt dir Rechtssicherheit. Wenn das Finanzamt eine Frage stellt, hat er die Dokumentation und kann sie erklären. Als Einzelperson bist du anfälliger für Missverständnisse.

Vergleichstabelle: Selbstmanagement vs. Steuerberater

Häufige Fehler und wie du sie vermeidest

Nach zehn Jahren Beratung habe ich Muster erkannt. Die meisten Fehler sind nicht technisch, sondern organisatorisch.

Fehler 1: Lieferland mit Lagerstandort verwechseln

Ein Seller aus Hannover hatte sein Lager in Polen. Er dachte, alle Verkäufe würden mit polnischem Steuersatz besteuert. Falsch. Das OSS-Verfahren schaut auf das Lieferland des Kunden, nicht auf deinen Lagerstandort. Eine Ware vom Lager in Warschau an einen Kunden in Frankreich wird mit französischem Steuersatz (20 Prozent) besteuert, nicht mit polnischem.

Fehler 2: B2B-Verkäufe ins OSS-System aufnehmen

Das OSS-Verfahren gilt nur für Verkäufe an Privatpersonen. Wenn du an ein Unternehmen mit gültiger USt-ID verkaufst, darfst du 0 Prozent Steuern berechnen und diese Verkäufe nicht ins OSS-System aufnehmen. Ein Seller, der Großmengen an kleine Einzelhandelsgeschäfte verkaufte, rechnete diese fälschlicherweise ins OSS ein und überzahlte zwei Jahre lang Steuern.

Fehler 3: Die 10.000-Euro-Grenze übersehen

Viele Seller bemerken zu spät, dass sie die Grenze überschritten haben. Im schlimmsten Fall müssen sie rückwirkend alles umrechnen. Die Lösung: Tracke deine OSS-Umsätze monatlich. Wenn du im Oktober merkst, dass du bis Dezember die Grenze reißen wirst, melde dich rechtzeitig ab und wechsle ins reguläre System.

Fehler 4: Dokumentation zu spät anfangen

"Ich mache das am Ende des Jahres" - dieser Satz führt zu Chaos. Manche Seller haben dann Rechnungen, die nicht mehr auffindbar sind, oder können sich nicht mehr erinnern, in welches Land eine Ware ging. Dokumentation muss parallel laufen, nicht am Ende.

Praktische Tipps zur Kostenersparnis

Wenn du dich für Selbstmanagement entscheidest, gibt es konkrete Wege, Geld zu sparen.

Tipp 1: Software richtig wählen. Es gibt spezialisierte OSS-Tools wie "Taxamo" oder "Avalara" (ab etwa 30 Euro monatlich). Diese sind teurer als Excel, aber sparen dir Fehler und Zeit. Manche E-Commerce-Plattformen haben OSS auch integriert - Shopify beispielsweise kann Steuern automatisch berechnen und berichten.

Tipp 2: Automatisierung nutzen. Wenn deine Shop-Software OSS unterstützt, nutze diese Funktion. Manuelle Eingaben sind fehleranfällig und zeittressend.

Tipp 3: Mit anderen Sellern austauschen. Es gibt Facebook-Gruppen und Foren, in denen E-Commerce-Unternehmer ihre Erfahrungen teilen. Oft findest du dort Steuerberater-Empfehlungen oder Tipps, die dir monatelange Recherche ersparen.

Tipp 4: Steuerberater nur für Grenzfälle konsultieren. Wenn du 95 Prozent deiner Verkäufe selbst abwickeln kannst, zahle einen Steuerberater nur für die kniffligen 5 Prozent. Das kostet etwa 100 Euro pro Stunde und ist günstiger als eine Vollbetreuung.

Die richtige Wahl treffen

Selbstmanagement ist sinnvoll, wenn: Du weniger als 2.000 Euro monatlich umsetzt, du organisiert bist und gerne Details verwaltest, du bereit bist, zwei bis drei Monate in die Lernkurve zu investieren.

Ein Steuerberater ist sinnvoll, wenn: Du über 2.000 Euro monatlich umsetzt, du deine Zeit lieber in Verkauf und Marketing investieren möchtest, du Rechtssicherheit bevorzugst, du mehrere komplexe Verkaufskanäle hast.

Der Mittelweg ist sinnvoll, wenn: Du selbst dokumentierst und organisierst, aber einen Steuerberater monatlich für eine Stunde konsultierst, um Fehler zu vermeiden.

Das OSS-Verfahren ist kein Monster - es ist eine Vereinfachung, wenn du die Spielregeln kennst. Der Seller aus Köln, von dem ich am Anfang erzählte, spart heute etwa 8.000 Euro pro Jahr durch die Umstellung. Das ist nicht magisch, sondern das Ergebnis von Wissen und richtiger Vorbereitung.