

# Umsatzsteuer im Online-Handel: Der Leitfaden für Händler

Kleinunternehmerregelung, OSS-Verfahren, Reverse-Charge - was du wirklich wissen musst

Jana Kowalski · 14.08.2026

---

Mein erstes Finanzamt-Schreiben als Shopify-Händlerin kam im Februar 2020 - ein DIN-A4-Blatt, das mich fragte, ob ich die Umsatzgrenzen für Fernverkäufe nach Frankreich kenne. Ich kannte sie nicht. Was folgte, war eine dreistündige Recherche, zwei Telefonanrufe mit meinem Steuerberater und das unangenehme Gefühl, monatelang falsch fakturiert zu haben. Umsatzsteuer im Online-Handel ist kein Thema, das man aussitzen kann - und genau deshalb schreibe ich diesen Leitfaden.

## Warum die Umsatzsteuer im Online-Handel so viele Händler kalt erwischt

Die meisten Menschen, die einen Shop oder ein Amazon-Konto eröffnen, denken zuerst an Produkte, Margen und Marketing. Steuerrecht kommt - wenn überhaupt - irgendwann auf Platz fünf. Das ist verständlich, aber gefährlich. Die Umsatzsteuer ist im E-Commerce deshalb besonders tückisch, weil sie nicht nur eine nationale Angelegenheit ist. Sobald du Waren an Privatpersonen in anderen EU-Ländern verkaufst, spielen deren Steuersätze eine Rolle.

In Deutschland liegt der reguläre Umsatzsteuersatz bei 19 Prozent, der ermäßigte Satz bei 7 Prozent. Klingt simpel. Doch in Polen sind es 23 Prozent, in Luxemburg 17 Prozent, in Ungarn sogar 27 Prozent. Wer also pauschal mit 19 Prozent kalkuliert und ins EU-Ausland verkauft, macht möglicherweise einen systematischen Fehler - entweder zu seinen Gunsten oder zu Lasten seiner Kunden.

Hinzu kommt: Amazon erledigt diese Komplexität nicht automatisch für dich. Viele Händler glauben, dass der Marktplatz die steuerliche Abwicklung übernimmt. Das ist nur in bestimmten Konstellationen der Fall - dazu später mehr.

## Kleinunternehmerregelung: Wann sie sinnvoll ist und wann sie zur Falle wird

Die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG ist für viele der erste Berührungspunkt mit dem Umsatzsteuerrecht. Die Regel ist einfach: Wer im Vorjahr weniger als 22.000 Euro Umsatz hatte und im laufenden Jahr voraussichtlich unter 50.000 Euro bleibt, kann auf die Ausweisung von Umsatzsteuer verzichten. Man stellt Rechnungen ohne Steuer, muss keine Voranmeldungen abgeben und hat weniger Bürokratie.

Klingt attraktiv - und für einen Nebenjob-Shop mit 800 Euro Monatsumsatz kann es das auch sein. Aber es gibt drei Probleme, die Einsteiger regelmäßig übersehen.

### Problem 1: Kein Vorsteuerabzug

Als Kleinunternehmer kannst du die Umsatzsteuer, die du selbst zahlst - etwa für

Werbekosten bei Meta oder Google, für Shopify-Gebühren oder für eingekaufte Waren - nicht als Vorsteuer geltend machen. Wer monatlich 500 Euro in Facebook-Ads investiert und dabei 19 Prozent Steuer zahlt, verschenkt fast 100 Euro pro Monat, die er als Regelbesteuerer zurückbekäme. Bei einem Jahresbudget von 6.000 Euro für Werbung wären das 1.140 Euro jährlich.

## **Problem 2: Grenzüberschreitende Verkäufe ändern alles**

Die Kleinunternehmerregelung gilt nur für inländische Umsätze. Sobald du Waren an Unternehmen in anderen EU-Ländern lieferst, greift das Reverse-Charge-Verfahren - und das funktioniert nur, wenn du umsatzsteuerlich registriert bist. Verkaufst du als Kleinunternehmer an EU-Privatpersonen im Ausland, schuldest du theoretisch die Umsatzsteuer des jeweiligen Ziellandes. Das OSS-Verfahren steht dir als Kleinunternehmer allerdings nicht zur Verfügung.

## **Problem 3: Die Grenze wird schneller erreicht als gedacht**

22.000 Euro Jahresumsatz klingen nach viel. Aber wenn ein Produkt 30 Euro kostet und du täglich fünf Stück verkaufst, bist du nach 147 Tagen - also knapp fünf Monaten - über der Grenze. Wer dann nicht rechtzeitig zur Regelbesteuerung wechselt, riskiert Nachzahlungen und Bußgelder.

## **Regelbesteuerung: Der Standard für alle, die ernsthaft handeln**

Wer die Kleinunternehmergrenze überschreitet oder freiwillig darauf verzichtet, wechselt in die Regelbesteuerung. Das bedeutet: Auf jeder Rechnung an Privatkunden in Deutschland weist du 19 Prozent (oder 7 Prozent bei bestimmten Waren) Umsatzsteuer aus. Diese Steuer nimmst du ein, führst sie ans Finanzamt ab - und bekommst im Gegenzug die Vorsteuer aus deinen Einkäufen erstattet.

Die Umsatzsteuer-Voranmeldung erfolgt monatlich oder quartalsweise, je nachdem wie hoch deine Steuerlast im Vorjahr war. Ab einer Jahressteuer von über 7.500 Euro ist die monatliche Abgabe Pflicht. Neu gegründete Unternehmen müssen in den ersten zwei Jahren grundsätzlich monatlich melden.

Praktisch bedeutet das: Du brauchst eine saubere Buchhaltung, die zwischen Nettoumsatz und Steuer trennt. Wer das mit Excel-Tabellen versucht, verliert schnell den Überblick. Tools wie Lexoffice, Sevdesk oder DATEV machen das deutlich einfacher - und kosten zwischen 10 und 60 Euro pro Monat, je nach Umfang.

## **Das OSS-Verfahren: Die wichtigste Änderung seit Jahren**

Seit dem 1. Juli 2021 gibt es das One-Stop-Shop-Verfahren (OSS). Es ist die Antwort der EU auf die Komplexität grenzüberschreitender Umsatzsteuer und für viele Händler eine echte Erleichterung - wenn man es richtig anwendet.

Die Grundidee: Statt dich in jedem EU-Land, in das du verkaufst, steuerlich registrieren zu müssen, meldest du alle Fernverkäufe an EU-Privatpersonen zentral über das Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) in Bonn. Du zahlst dort die jeweiligen Ländersteuern, das BZSt verteilt das Geld an die entsprechenden Finanzbehörden.

## **Wann greift das OSS-Verfahren?**

Das OSS gilt für Verkäufe an Privatpersonen (B2C) in anderen EU-Mitgliedstaaten. Die bisherigen länderspezifischen Lieferschwellen - früher 35.000 Euro für die meisten Länder - wurden durch eine einheitliche EU-weite Schwelle von 10.000 Euro ersetzt. Sobald deine grenzüberschreitenden B2C-Umsätze innerhalb der EU diese 10.000-Euro-Grenze überschreiten, musst du entweder das OSS nutzen oder dich in jedem Zielland einzeln registrieren.

Konkret: Wenn du in einem Quartal Waren für 3.000 Euro nach Österreich, 4.000 Euro nach Frankreich und 4.000 Euro nach Italien verkaufst, hast du die Schwelle überschritten. Ab diesem Moment gelten die Steuersätze des jeweiligen Bestimmungslandes.

## **OSS in der Praxis: Was du wirklich tun musst**

Die Registrierung für das OSS erfolgt über das BZSt-Online-Portal. Du gibst dort vierteljährlich deine Umsätze nach Ländern aufgeschlüsselt an. Das klingt aufwendig, ist aber mit der richtigen Software gut handhabbar. Wichtig: OSS und reguläre Umsatzsteuervoranmeldung laufen parallel. Inländische Umsätze meldest du weiterhin beim deutschen Finanzamt.

Ein Fehler, den ich selbst gemacht habe: Ich habe OSS-Umsätze zunächst auch in der deutschen Voranmeldung erfasst - und musste das später mühsam korrigieren. Diese beiden Meldungen sind strikt zu trennen.

## **Reverse-Charge: Wenn der Käufer die Steuer schuldet**

Das Reverse-Charge-Verfahren (Umkehrung der Steuerschuld) greift bei Geschäften zwischen Unternehmen (B2B) über Ländergrenzen hinweg. Wenn du als deutscher Händler Waren an ein österreichisches Unternehmen lieferst, stellst du eine Rechnung ohne Umsatzsteuer aus - mit dem Hinweis "Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers".