

2. Preisangaben brutto/netto

Ein dem Staatsmann, Drucker und Erfinder Benjamin Franklin zugeschriebenes Bonmot lautet: „Nichts in dieser Welt ist sicher, außer dem Tod und den Steuern.“ Auch wenn der Satz heutzutage noch Richtigkeit beanspruchen darf, gibt es jedenfalls mit Blick auf die Steuern nicht immer Sicherheit und immer wieder Fragen, die - bei aller Gewissheit der Steuer an sich - gerichtlicher Klärung bedürfen. Die Frage, wie Preisvereinbarungen hinsichtlich der Umsatzsteuer zu verstehen sind, kann im Einzelfall schwierig zu beantworten sein.

Wenn in Deutschland Waren verkauft werden, unterliegt der jeweilige Umsatz der Umsatzsteuer. Deren Höhe richtet sich nach dem Entgelt, mithin dem Kaufpreis für die Ware. Bei einem Verkauf von Waren an einen privaten Konsumenten legt die Preisangabenverordnung fest, dass der Gesamtpreis gegenüber dem Verbraucher anzugeben ist. Der Gesamtpreis hat dabei stets die Umsatzsteuer und sonstige Preisbestandteile zu enthalten.

Im geschäftlichen Verkehr („B2B“) ist es üblich, dass die Parteien bei Preisverhandlungen über Nettopreise sprechen, ohne dies im Einzelnen zu betonen. Weil der Käufer in der Regel die Umsatzsteuer erstattet bekommt, spielt die Steuer wirtschaftlich im B2B-Geschäft keine Rolle. Steuerzahlung und -erstattung sind auf dieser Wirtschaftsstufe letztlich Formalien. Treffen die Parteien bei Vertragsschluss keine ausdrückliche Regelung, stellt sich die Frage, wer die Umsatzsteuer schuldet und auf Basis welchen Entgelts sie zu berechnen ist.

Wie alle Verträge unterliegt ein Kaufvertrag auch bezüglich der Frage der Umsatzsteuer der Auslegung. Er muss anhand dessen, was die Parteien gewollt haben, ausgelegt werden. Schweigt der Vertrag zur Frage, ob Preise mit (brutto) oder ohne (netto) Steuer angegeben sind, ist nach weiteren Anhaltspunkten zu schauen. Ein wichtiger Hinweis kann sein, wenn es einen Handelsbrauch oder eine Verkehrssitte gibt, denn diese werden in Zweifelsfällen maßgeblich. In der Tat haben in der Vergangenheit bereits Gerichte in abgegrenzten Wirtschaftszweigen und Regionen einen Handelsbrauch dahingehend festgestellt, dass im B2B-Geschäft genannte Preise stets als Nettopreise zu verstehen sind.

Gibt es keinerlei Anhaltspunkte für eine Auslegung und auch keinen Handelsbrauch, so ist nach der Rechtsprechung eine Preisabsprache grundsätzlich eine Bruttopreis-Absprache. Nach dieser Rechtsprechung ist es die Aufgabe jedes Unternehmers, sich um seine steuerlichen Belange selbst zu kümmern. Deshalb soll der vom Verkäufer akzeptierte Preis in der Regel auch seine Aufwendungen für die von ihm zu entrichtende Umsatzsteuer enthalten. Zudem diene es dem Gebot der Klarheit von Preisvereinbarungen, wenn grundsätzlich davon ausgegangen wird, dass vereinbarte Entgelte brutto gelten.

Im B2B-Geschäft ist es zulässig, dass die Parteien eine Vereinbarung treffen, ob ihre Preisvereinbarungen netto oder brutto sein sollen. Deshalb ist unbedingt anzuraten, die Frage der Umsatzsteuer ausdrücklich und schriftlich zu regeln. So besteht zwischen den Parteien Klarheit und auch das Finanzamt hat einen zweifelsfreien Anknüpfungspunkt für die Berechnung und Erhebung der Steuer.

Dr. Markus Ackermann

+49 6221 4340210

markus.ackermann@adjuga.com

Die Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie die „information november 2018“ an weitere Interessierte weiterleiten. Jede andere Verwendung ist nur nach Zustimmung durch die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH unter Nennung der Quelle zulässig. Diese Information ersetzt nicht die rechtliche Beratung. Trotz sorgfältiger Erstellung übernimmt die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH für die Richtigkeit keine Haftung.