

Kleinunternehmerregelung

Umsatzsteuerbefreiung JA nach § 19 (1) UStG oder NEIN nach § 19 (2) UStG

...die immer wiederkehrende Frage bei Einnahme/Überschussrechtern

Ein paar grundsätzliche Überlegungen dazu...

Es tauchte in der Vergangenheit immer wieder die Frage nach dem Sinn oder Unsinn der Inanspruchnahme dieser Regel auf.

Ein oft gehörtes Argument war, daß doch aber überwiegend an Privatleute geleistet wird. Na und?
Oder aber, daß man selbst keine Vorsteuer abzuziehen habe. Kann ich kaum glauben! Und wenn es nur das Büromaterial ist...

Wenn wir in den Aldi gehen und kaufen eine Tüte Zucker, dann sind 7 % Umsatzsteuer aufgeschlagen und im Verkaufspreis enthalten!
Oder glaubt jemand, daß Herr Albrecht die Umsatzsteuer aus seiner Tasche bezahlt?

Wenn ich als Privatmann mein Auto reparieren lasse, dann zahle ich 16 % Umsatzsteuer.

Das Ganze wird darüberhinaus sowieso adabsurdum geführt in dem Moment, wo ständig die Umsatzgrenzen überschritten werden.
Dann ist es mit dieser Diskussion eh zu Ende - weil es nichts mehr zu diskutieren gibt - und auch das Argument der Leistung gegenüber Privatleuten zählt nicht mehr!
Dann nämlich spätestens wird ein jeder wach werden und wird auch Privatleuten gegenüber die Umsatzsteuer berechnen!
Sonst ist sie nämlich aus dem Eingemachten zu bezahlen! Und mein Hemd sitzt mir bekanntlich näher als die Geldbörse des Privatmannes Meier...

Ein psychologischer Effekt sollte auch dabei berücksichtigt werden...
Wenn ich herkomme und tue kund, daß ich ohne Umsatzsteuer berechne, weiß mein Gegenüber sofort, welcher Art Unternehmer ich bin.

Hin und wieder wurde ich mit dem Vorwurf konfrontiert (meistens per E-Mail), daß mein Zahlenbeispiel nicht stimme aus dem Grunde, daß bei Umsatzsteuerbefreiung ja nicht nur die 5.000,- Euro (in Anlehnung an das Zahlenbeispiel unten...) an den privaten Endkunden berechnet würden, sondern eben 5.800,- - und diese dann ohne Umsatzsteuer! Diese Rechnung ist so nicht aufrecht zu erhalten! Der Endverbraucher holt sich natürlich diverse Angebote ein. Wenn er dem EINEN 5.800,- MIT Ust zahlen soll, wird er dem BEFREITEN natürlich NUR 5.000,- Euro zahlen wollen (gleiches Leistungsniveau vorausgesetzt...). Außerdem würde das dem Gedanken zuwiderlaufen, daß ja dieses Instrument der Befreiung ja GERADE dazu dienen soll, dem privaten Endverbraucher gegenüber preiswerter anbieten zu können.

Ja richtig... Also bietet der Umsatzsteuerberfreite seine Leistung an um Preise irgendwo zwischen Euro 5.000,- und Euro 5.800,-
Nur... ich als Privatmann werde diesen Betrag in dieser Höhe NICHT zahlen! Ich erwarte ja geradezu, daß mir ein Preisvorteil entsteht! Also würde ich bei Vorlage von Wettbewerbsangeboten versuchen, den Preis auf Euro 5.000,- herunterzuhandeln. Maximal ließe ich mich auf Euro 5.400,- ein (sogenannte U-St-Halbierung...) Leben und leben lassen...!

Alternativer Fakt ist, daß ich als vorsteuerabzugsberechtigter Unternehmer KEINESFALLS ein Angebot akzeptieren würde, in dem mir ein umsatzsteuerbefreiter Kleinunternehmer einen Angebotspreis > Euro 5.000,--- unterbreiten würde... In diesem Fall behält das unten dargestellte Beispiel seine volle Gültigkeit!

Sie sind aufgefordert, hier im Zahlenbeispiel (s. unten) zu versuchen, die für Sie optimale Variante zu finden...

Wann rechnet sich die Umsatzsteuerbefreiung tatsächlich...?

- In all den Fällen, wo fast ausschließlich an private Endkunden geleistet wird...
- Im Prinzip in all den Fällen, wo es so gut wie keine vorsteuerbehafteten Ausgaben gibt..
- In all den Fällen, wo Sie dem Endverbraucher "verklickern" können, daß Sie doch tatsächlich - bezogen auf den Geldfluß - um Euro 100,- preiswerter sind...

Ok, nun mal ein konkretes Beispiel. Dieses soll zeigen, daß in den Fällen, wo auf die Befreiung verzichtet wird, unter Umständen ein nicht unerheblicher Liquiditätsvorteil erzielt werden kann.

Abrechnung ohne Befreiung		Gesamt	USt
Einnahmen			
erbrachte Leistung Netto	5.000,00		
16 % USt	800,00		-800,00 an FA
Summe Einnahmen	<u>5.800,00</u>	5.800,00	
Ausgaben			
Büromaterial netto	1.000,00		
16 % USt	160,00		160,00 von FA
Summe	<u>1.160,00</u>	-1.160,00	
Handelsware netto	3.000,00		
16 % USt	480,00		480,00 von FA
Summe	<u>3.480,00</u>	-3.480,00	
Summe Ausgaben		<u>-4.640,00</u>	
Zwischensumme Einnahmen minus Ausgaben		1.160,00	-160,00
Umsatzsteuerabführung		<u>-160,00</u>	
Liquidität		1.000,00	

Abrechnung bei Befreiung		Gesamt	
Einnahmen			
erbrachte Leistung Netto=Brutto	5.000,00		
Summe Einnahmen	<u>5.000,00</u>	5.000,00	
Ausgaben			
Büromaterial netto	1.000,00		
16 % USt	160,00		
Summe	<u>1.160,00</u>	-1.160,00	
Handelsware netto	3.000,00		
16 % USt	480,00		
Summe	<u>3.480,00</u>	-3.480,00	
Summe Ausgaben		<u>-4.640,00</u>	
Zwischensumme Einnahmen minus Ausgaben		360,00	
Umsatzsteuerabführung		<u>0,00</u>	
Liquidität		360,00	

Ich denke, die Auswirkung ist mehr als gravierend!

Peter Wilhelm / 08.11.02 / 16 h 30
 ergänzt die Zeilen 29-33 / 23.08.03 / 22 h 10
 ergänzt die Zeilen 35-49 / 30.08.03 / 13 h 40