



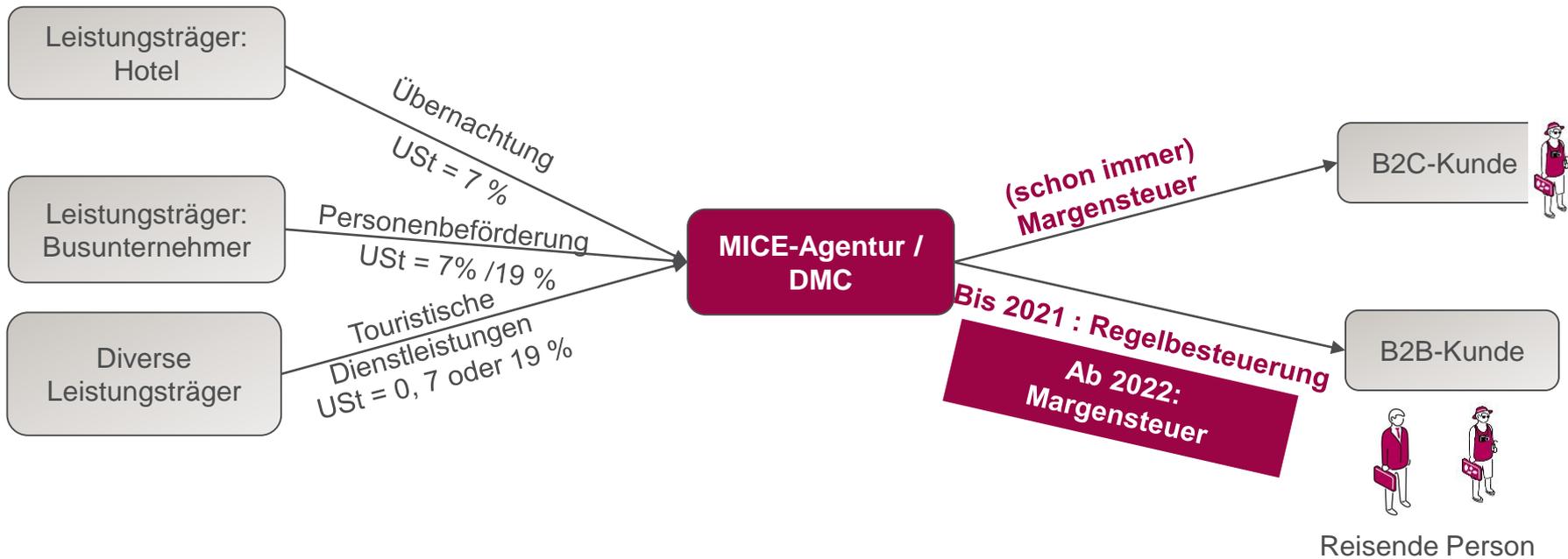
Umsatzbesteuerung von Reiseleistungen

Dr. Hans-Martin Grambeck, Norderstedt
grambeck@umsatz-steuer-beratung.de

4. Oktober 2022

(1) Eigenleistungen des Leistungsträgers = Regelbesteuerung

(2) Reiseleistung im eigenen Namen unter Inanspruchnahme von Reisevorleistungen



- **Idee der Margensteuer:** Vereinfachung (keine Registrierung im Ausland) und faire Steueraufkommensverteilung (zwischen Sitzland Veranstalter und Reisedestination)
- **Hinweis:** B2C war schon immer Margensteuer
- **Hinweis:** Margensteuer gilt nur für „Reiseleistungen“, **nicht für Leistungen anderer Natur**
 - Elementar: es werden Reisevorleistungen eingekauft und verkauft – *Reisevorleistungen sind alle Leistungen, die von einem Dritten erbracht werden und dem Reisenden unmittelbar zugutekommen. In Betracht kommen alle Leistungen, die der Reisende in Anspruch nehmen würde, wenn er die Reise selbst zusammenstellte, insbesondere Beförderung, Beherbergung und Verpflegung.*

			Regel- besteuerung	Margensteuer Aufpreis	Margensteuer margenmindernd
1	Hotel	Nettoverkaufspreis	100,00 €	100,00 €	100,00 €
2		Umsatzsteuer	7,00 €	7,00 €	7,00 €
3		Brutto	107,00 €	107,00 €	107,00 €
4	MICE Agentur / DMC	Bruttoeinkaufspreis	107,00 €	107,00 €	107,00 €
5		Vorsteuer	-7,00 €	- €	- €
6		Marge	20,00 €	20,00 €	10,92 €
7		Nettoverkaufspreis	120,00 €		
8		Umsatzsteuer	8,40 €	3,80 €	2,08 €
9		Bruttoverkaufspreis	128,40 €	130,80 €	120,00 €
10	Kunde ohne VSt- Abzug	Bruttopreis	128,40 €	130,80 €	
11	Kunde mit VSt- Abzug	Vorsteuerabzug	-8,40 €		
12		Nettoaufwand	120,00 €	130,80 €	120,00 €

Auswirkungen:

(1) MICE-Agentur / DMC =

- kein Vorsteuerabzug mehr aus Reisevorleistung (Hotel 7 Euro) / Kalk. auf Brutto-EK!
- Weniger Umsatzsteuer (Nettoentgelt vs. Nettomarge)
- Verändertes Layout der Ausgangsrechnung (Steuerausweis?)
- Kein Opt out (substance over form!)

(2) B2B-Kunde:

- Verteuerung aufgrund Verlust Vorsteuerabzug (von 120 Euro auf 130,80 Euro (Hinweis: Vorsteuerabzug aus Marge, 3,80 Euro, ist fraglich)

(3) B2C-Kunde: der Effekt ist überschaubar (von 128,40 auf 130,80 Euro)

			Regel- besteuerung	Margensteuer Aufpreis	Margensteuer margenmindernd
1	Hotel	Nettoverkaufspreis	100,00 €	100,00 €	100,00 €
2		Umsatzsteuer	7,00 €	7,00 €	7,00 €
3		Brutto	107,00 €	107,00 €	107,00 €
4	MICE-Agentur	Bruttoeinkaufspreis	107,00 €	107,00 €	107,00 €
5		Vorsteuer	-7,00 €	- €	- €
6		Marge			-7,00 €
7		Nettoverkaufspreis	100,00 €		
8		Umsatzsteuer	7,00 €		0,00 €
9		Bruttoverkaufspreis	107,00 €	107,00 €	100,00 €
10	Kunde ohne VSt- Abzug	Bruttopreis	107,00 €	107,00 €	
11	Kunde mit VSt- Abzug	Vorsteuerabzug	-7,00 €	- €	
12		Nettoaufwand	100,00 €	107,00 €	100,00 €

Auswirkungen:

Wenn der Veranstalter die Einkaufskosten 1:1 weiterleitet, fällt mangels Marge keine Margensteuer an. Für den Kunden verteuert sich die Leistung um die nicht abziehbare Vorsteuer aus der Reisevorleistung. Eine Minderung des Verkaufspreises führt zu einem Verlust des Veranstalters in gleicher Höhe (-7 Euro).

		Reiseleistung / Margensteuer
Einzelleistung	Beherbergung only*	ja
	... only	nein
Leistungsbündel	Beherbergung + x	ja
	Transfer + x	ja

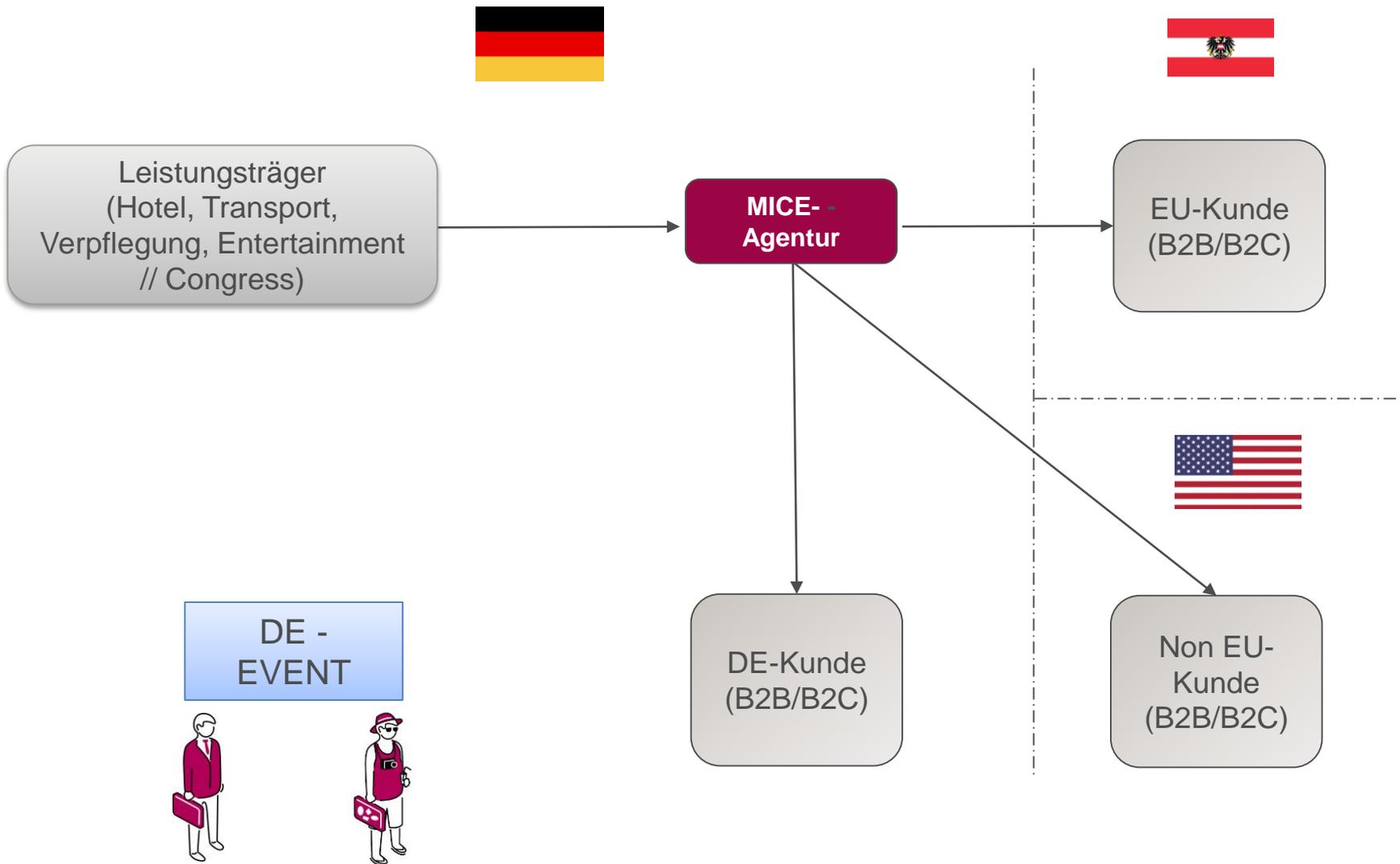
*abhängig beim
EuGH C-108/22

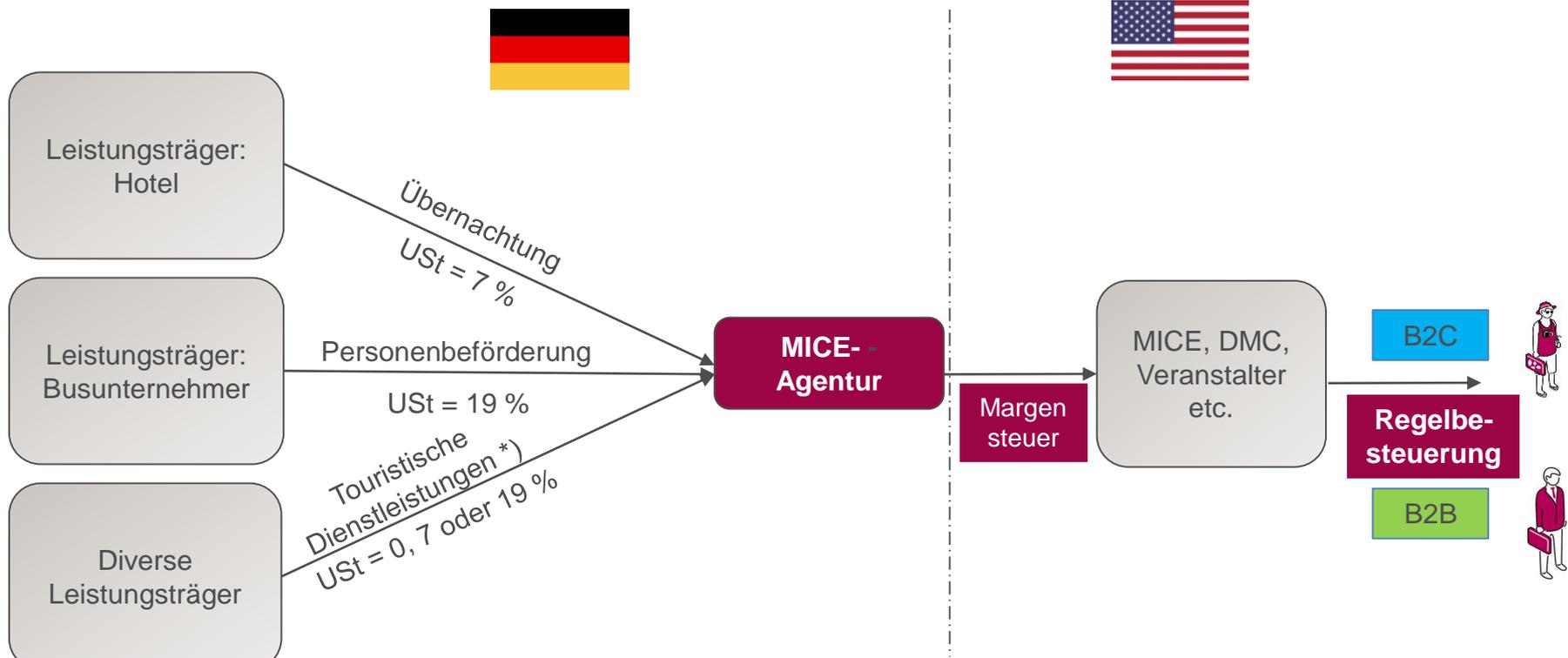
- mit X =
- 1. Beförderung zu den einzelnen Reisezielen, Transfer;
 - 2. Beherbergung;
 - 3. Verpflegung;
 - 4. Betreuung durch Reiseleiter;
 - 5. Durchführung von Veranstaltungen (z.B. Stadtrundfahrten, Besichtigungen, Sport- und sonstige Animationsprogramme, Landausflüge);
 - 6. Eintrittsberechtigungen.
- ... **(INFEKTIONSGEFAHR!)**

Wichtig: Eigenleistungen zählen bei der Betrachtung von Leistungsbündeln NICHT mit
Wichtig: Zweck der Reise nicht maßgeblich / es gibt auch keine „Reisenebenleistungen“

Inlands und Incoming-Geschäft

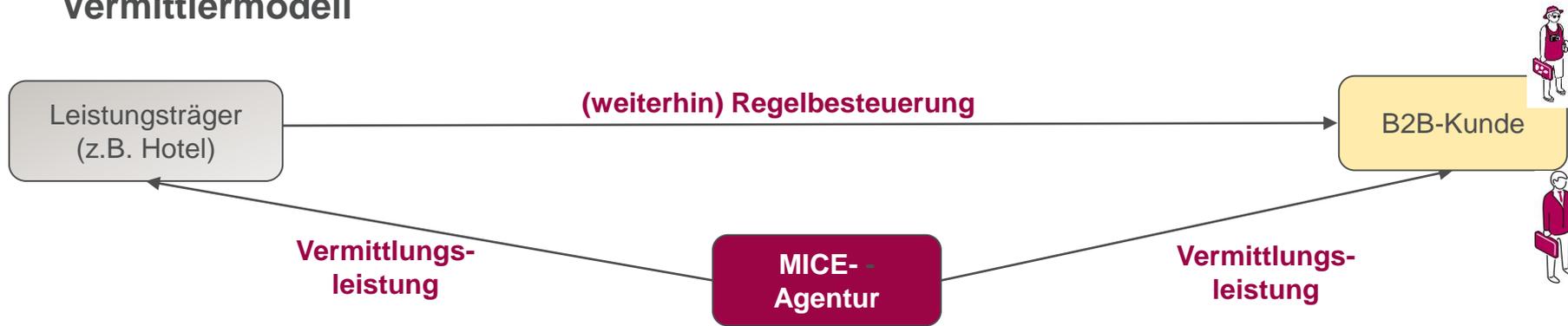
Die Margensteuer verteuert das Produkt ...





Wichtig:

- Drittländer fallen ab 2023 aus der Margensteuer raus
- Anwendung „normaler“ Regelungen zur Umsatzsteuer (was immer „normal“ an dieser Stelle heißt)



- Es kommt auf die **zivilrechtliche Beurteilung** (Beurteilung anhand des zugrundeliegenden Rechtsverhältnisses nach dem Gesamtbild des Einzelfalls) und den **Außenauftritt** an. Es muss für den Leistungsempfänger objektiv erkennbar sein, dass der Handelnde für den Geschäftsabschluss im fremden Namen auftreten will (Prospektgestaltung, Vertrag, AGB!).
- Also: In der Rechnung des Leistungsträgers steht der Kunde als Leistungsempfänger!

Vorteil:

- B2B-Kunde erhält weiterhin eine Rechnung mit Steuerausweis (Vorsteuerabzug dem Grunde nach möglich!)

Potentielle Nachteile:

- Verändern sich die Konditionen der Leistungsträger?
- „open book“ = Entgelttransparenz
- B2B-Kunde muss zahlreiche Leistungsträger als Kreditoren anlegen und buchen (Agentur kann aber Vollmacht für Clearing erhalten)

- (1) Das Thema ist komplex!
- (2) Die Margensteuer braucht im Inbound-Geschäft wirklich kaum einer.
- (3) Das Grundproblem der Margensteuer: Die Agentur kann aus Reisevorleistungen keinen Vorsteuerabzug mehr geltend machen und in der Rechnung an den Kunden keine Steuer mehr ausweisen -> kein Vorsteuerabzug für den Kunden!!!
- (4) Wenn der Kunde
 - (a) nicht vorsteuersensibel ist (Privatreisen / bestimmte Drittländer / Banken und Versicherungen, ggbf. Incentives), dann ist das weitestgehend egal.
 - (b) vorsteuersensibel ist (das betrifft insbesondere inländische B2B-Kunden):
 - Option 1 – etwas komplizierter: Vermittlungsmodell (damit der Kunde die Vorsteuer aus den Leistungsträgerrechnungen geltend machen kann)
 - Option 2 – viel teurer: Bruttokalkulation!!!
- (5) Bei Fragen gerne mal durchrufen:



Dr. Hans-Martin Grambeck
Dipl.-Volkswirt
Steuerberater
grambeck@umsatz-steuer-beratung.de
Tel.: +49 (0) 40 – 41 62 26 450