



ONLINE-HANDEL

# Geschäfte einer neuen Generation

**Das Business im Internet hat vielfach eigene Spielregeln. Das gilt auch für das Mandatsverhältnis des Steuerberaters zu Online-Händlern. Neue Bezahlverfahren und Verkaufsplattformen sowie mehr Auftragseingänge und geringere Margen erfordern in ganz besonderer Weise eine effiziente Buchhaltung.**

**D**er Online-Handel in Deutschland boomt. Im vergangenen Jahr stiegen die Umsätze um mehr als 40 Prozent auf 39,1 Milliarden Euro. So steht es in einer Händlerstudie, die der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland (bevh) und die Auskunftei Boniversum durchgeführt haben. Für das laufende Jahr geht der Verband von einem weiteren Zuwachs um rund 25 Prozent auf dann 48,8 Milliarden Euro aus.

Auch in deutschen Steuerberatungskanzleien ist der Online-Handel daher immer häufiger ein Thema, das mitunter erhebliche Anpassungen der gewöhnlichen Prozesse in der Buchhaltung erfordert. Denn für die Geschäfte im Internet haben sich neue Praktiken entwickelt. Das beginnt schon mit den Zahlungsweisen. Meist wird per Vorkasse bezahlt. Die klassische Banküberweisung und die Kreditkartenzahlung rangieren dabei weit hinten. Die überwiegende Zahl der Produkte wird online per PAYPAL gekauft. Mit

## »Der Steuerberater ist der ideale Partner für Online-Händler«

Buchhaltung aus dem vorigen Jahrtausend für die Order-Flut im E-Commerce: Das kann nicht gut gehen. Diese Auffassung vertritt STEFAN KAUMEIER, Geschäftsführer der DEKODI – DEUTSCHER KONVERTERDIENST GMBH, in einem Interview mit tatort:Steuern. Sowohl Steuerberater als auch Online-Händler müssen umdenken, um die enormen Chancen der Digitalen Wirtschaft zu ergreifen, fordert er.

**tatort:Steuern:** Sie haben eine Software entwickelt, mit der die Zuordnung von Ausgangsrechnungen und Zahlungseingängen automatisiert wird. Buchhalter bewältigen diese Aufgabe aber seit Jahrzehnten auch so. Wer braucht diese Lösung?

**Stefan Kaumeier:** Ein klassischer Mittelständler mit ein paar Buchungen im Monat braucht eine solche Lösung tatsächlich nicht. Wir haben unsere Software gezielt für den Online-Handel entwickelt.

Wo ist der Unterschied?

**Ein kleiner Online-Händler kommt schnell auf 500 Buchungen im Monat. Bei einem Großen sind das schon mal 20.000 – im Monat. Wenn er damit seinen Steuerberater konfrontiert, stößt dieser schnell an Grenzen.**

Warum?

**Ein Unternehmen mit einer derart hohen Zahl an Buchungen hat in der Regel eine eigene Buchhaltung. Solche Datenmengen kennt kaum eine Kanzlei. Online-Händler ticken aber anders. Die wollen keine eigene Buchhaltung aufbauen, zu Recht, wie ich finde. Denn dieser Schritt kostet ja auch eine Menge Geld. Gute Buchhalter sind rar. Schwierigkeiten gibt es vor allem dort, wo Mittelständler gerade mal einen Buchhalter beschäftigen können. Was aber passiert, wenn der in den Urlaub geht oder krank wird? Was ist mit Fortbildungen?**

Gut, dann machen das Online-Händler über ihren Steuerberater – so wie viele andere kleine und mittelständische Firmen eben auch. **Ja, aber die haben nicht so viele Buchungen. Wir erleben immer wieder diesen Fall: Online-Händler kommen auf uns zu und erzählen uns, dass ihr Steuerberater das Mandat abgeben oder den Preis drastisch nach oben anpassen will. Ganz einfach weil die Zahl der Buchungen so hoch ist. Die Kapazitäten in der Buchhaltung der Kanzleien reichen dann oft nicht mehr aus.** >



### ALS ONLINE-HÄNDLER

#### SOLLTEN SIE FOLGENDES WISSEN:

- ▶ Aufgrund der geringen Margen müssen Sie über eine saubere Kalkulationsgrundlage verfügen, um insgesamt nicht in die Verlustzone zu rutschen. Die **betriebswirtschaftliche Auswertung** Ihres Steuerberaters kann dabei eine wichtige Grundlage darstellen. Analysieren Sie daher regelmäßig mit uns, Ihrem Steuerberater, die betriebswirtschaftlichen Kennziffern.
- ▶ Im Online-Handel müssen Sie auch einen genauen Überblick über die Provisionen der Handelsplattformen, die Gebühren und die Währungsumrechnungskosten behalten. Denn das sind erhebliche Kostenblöcke, die Sie für Ihre **Preiskalkulation** im Auge behalten müssen. So berechnet PAYPAL deutlich ungünstigere Wechselkurse als die Bundesbank. AMAZON nimmt Gebühren in Höhe von bis zu 35 Prozent des Verkaufspreises.
- ▶ Online-Händler, die auch Umsätze im Ausland erzielen, müssen sich um die Umsatzsteuer in dem jeweiligen Land kümmern. Dazu sind die sogenannten **Lieferschwellen** zu beachten. Wird diese in einem Land überschritten, verlagert sich die Umsatzsteuerpflicht von Deutschland in das Empfängerland. In Belgien beispielsweise beträgt die Lieferschwelle 35.000 Euro. Bei der Überwachung der Lieferschwellen hilft Ihr Steuerberater Ihnen gern.
- ▶ Achten Sie darauf, dass nicht zu viel **Guthaben auf Ihrem PAYPAL-Konto** liegt. PAYPAL hat das Recht bis zur Klärung von strittigen Sachverhalten das Konto über mehrere Monate hinweg einzufrieren. Das kann für den Händler existenzgefährdend sein.

weitem Abstand folgen dann andere Bezahldienste, wie AMAZON-PAYMENT oder SKRILL.

Klassische Rechnungskäufe werden von den meisten Online-Händlern über spezialisierte Dienstleister, wie zum Beispiel BILLPAY, abgewickelt. Diese Unternehmen entscheiden darüber, ob der jeweilige Kunde als verlässlich einzustufen ist. Bejahen sie diese Frage, kaufen sie die Forderung gleich an. Bei diesem Factoring erhält der Online-Händler den Rechnungsbetrag, abzüglich des Betrages, den der Factoring-Dienstleister für sich behält, sofort überwiesen. Über diesen Mechanismus kann auch der klassische Rechnungskauf wie Vorkasse behandelt werden.

Bei der Vorkasse funktioniert aber die sonst übliche Offene-Posten-Rechnung nicht, weil die Zahlung bereits vor der Vergabe der Rechnungsnummer erfolgt ist. Die Buchhaltung im Online-Handel hat daher naturgemäß andere Charakteristiken als die traditioneller Unternehmen.

Kennzeichnend für den E-Commerce ist heute, dass die Online-Händler über Multichannel-Selling-Systeme wie PLENTYMARKETS oder AFTERBUY gleich eine ganze Reihe von Verkaufskanälen bedienen können. Das heißt: Sie stellen ihr Produktangebot nur noch einmal ein und das Multichannel-Selling-System sorgt dann automatisch dafür, dass es auch auf AMAZON, EBAY und anderen Online-Handelsplattformen platziert wird. Diese Plattformen erleichtern auch den Einstieg in das internationale Geschäft.

Diese Möglichkeiten sorgen aber auch für einen harten Preiswettbewerb der Händler untereinander. Das hat vor allem zwei Auswirkungen. Erstens können tüchtige Shop-Betreiber somit extrem schnell die Verkäufe steigern. Zweitens bezahlen sie mit sehr geringen Margen für diesen Erfolg. Oft kommen auf diese Weise – gemessen an der Zahl der Mitarbeiter – relativ kleine Unternehmen zu hohen Umsätzen.

> Aber das muss doch auch anders gehen, wenn der Online-Händler die Daten besser aufbereitet an den Steuerberater gibt.

Das ist ein sinnvoller Schritt. Zunächst bedient sich ja auch der Online-Händler nur des klassischen Pendelordners. Er druckt einfach seine PAYPAL-Kontoauszüge aus und schickt diese mit den Ausgangsrechnungen an den Steuerberater. Dann wird vielfach probiert, die Ausgangsrechnungsbuchungen auf elektronischem Weg an den Steuerberater zu übermitteln. Der muss die Informationen dann nur noch in sein System spielen, ohne sie von Hand einzutippen. Aber das bringt auch noch keine befriedigende Erleichterung für den Buchhalter.

Warum nicht?

Weil er ja immer noch die Zahlungseingänge den Ausgangsrechnungen zuordnen muss. Er muss die offenen Posten schließen. Dieser Schritt ist im Sinne einer ordnungsgemäßen Buchführung unverzichtbar. Aber das ist bei tausenden von Buchungen ein enorm aufwendiges Unterfangen. Zudem gibt es ja neben den Zahlungseingängen immer noch diverse andere Kontobewegungen, wie zum Beispiel Währungswechsel oder Abrechnungen mit den Zahlungsdienstleistern, die auch sauber erfasst und kontrolliert werden müssen.

OK. Und sie haben eine Software entwickelt, die diese Zuordnung automatisch vornimmt. Dann ist das Problem ja gelöst.

Nicht ganz. Die Software ist gar nicht so wichtig. Die muss funktionieren und gut sein. Aber entscheidender ist, dass die Prozesse die vorher und hinterher stattfinden, korrekt definiert und sauber umgesetzt werden. Ein Beispiel ist der Prozess, in dem der Kunde bei der Zahlung aufgefordert wird, die Order-ID einzugeben. Das erleichtert die Zuordnung natürlich. Auch auf das Zusammenspiel zwischen dem Steuerberater und dem Online-Händler muss nach meiner Auffassung viel mehr Aufmerksamkeit gelegt werden. Gerade weil hier oft die alte und die neue Welt aufeinander treffen.

Sind diese beiden Welten denn wirklich so weit auseinander?

Ja, ich beobachte diese Unterschiede immer wieder. Viele Online-Händler sind kaufmännisch sehr unerfahren. Die meisten steuern ihre Unternehmen nicht über Kennzahlen aus der betriebswirtschaftlichen Auswertung,

sondern über Internet-Kennzahlen, also zum Beispiel Suchmaschinen-Positionierungen oder Conversion-Rates, das ist das Verhältnis zwischen Website-Besuchern und getätigten Transaktionen. Aber die eigentlich entscheidende Frage – wo verdiene ich eigentlich wie viel mit welchem Produkt – die wird so gut wie nie gestellt.

Wenn der Händler erfolgreich ist, ist das ja vermutlich auch der richtige Weg.

Es ist ein riskanter Weg. Der Online-Handel professionalisiert sich zunehmend – langsam aber stetig. Wenn Sie heute etwas verkaufen, was viele andere auch haben, dann geht es nur über den Verkaufspreis. Die Warenwirtschaftssysteme sind oft so eingestellt, dass sie die Preise permanent an den Wettbewerb anpassen. Das Ziel ist, auf den Verkaufsplattformen an erster oder zweiter Stelle zu erscheinen. Die beiden ersten machen den großen Umsatz. Auf Platz zehn wird kaum noch etwas verkauft. Also versuchen Händler, die Produkte ganz oben zu positionieren. Das führt dazu, dass sie mit extrem geringen Margen arbeiten.

Haben die Händler denn dafür die richtigen Kalkulationsgrundlagen?

Nein, bei vielen sind die nicht vorhanden. Aber die Preisanpassungen funktionieren vollautomatisch. Wenn Händler nicht mit den richtigen Kalkulationsgrundlagen arbeiten, katapultieren sie sich ins betriebswirtschaftliche Aus.

Und was hat das mit dem Steuerberater zu tun?

Der Steuerberater verfügt über betriebswirtschaftliches Know-how. Er erstellt monatlich eine betriebswirtschaftliche Auswertung und kann folglich den Händler bei dieser großen Herausforderung unterstützen. Online-Händler brauchen die kaufmännische Beratung. Sie kommen aber oft gar nicht auf die Idee, diese einzufordern, weil ihnen der Hintergrund fehlt.

Wenn die kaufmännische Arbeit aber aufgrund der geringen Margen von so hoher Bedeutung ist, wäre es dann nicht doch sinnvoller, eine eigene Buchhaltung aufzubauen?

Wir drängen darauf, dass Online-Händler die Gesamtverantwortung über die Finanzbuchhaltung an Steuerberater abgeben. Was der Händler nicht weiß: Er haftet selbst

für den Teil der Buchhaltung, den er selbst erledigt. In der Bilanz steht dann, dass die Ausgangsrechnungen und PAYPAL-Zahlungen vom Mandanten per Datei angeliefert und vom Steuerberater auftragsgemäß ungeprüft weiterverarbeitet wurden. Das schafft Konfliktpotenzial bei Betriebsprüfungen. Aus meiner Sicht ist der Steuerberater der ideale Partner der Online-Händler. Man darf nicht vergessen, dass Internet-Unternehmen anders ticken.

Wie denn?

Die Frage, ob etwas intern oder extern organisiert ist, spielt für sie im Grunde keine Rolle. Meine Erfahrung ist: Wer E-Commerce betreibt, braucht eine breite Unterstützung durch den Steuerberater. Mitunter ist den Händlern aber nicht ganz bewusst, dass sie diese Unterstützung benötigen.

Gibt es einen Unterschied zwischen Online-Händlern, die aus der Old Economy kommen und nun ins Internet gehen und denen, die gleich im Online-Handel starten?

Massiv. Das merken Sie daran, dass die Unternehmer aus der Old Economy kaufmännisch einigermaßen sattelfest sind. Sie fordern die kaufmännische Professionalität in der Finanzbuchhaltung ein und definieren selbst ganz klare Anforderungen an die betriebswirtschaftliche Auswertung. Dafür tun sie sich mitunter schwer, im Internet alle Absatzmöglichkeiten aufzudecken. Sie müssen ja sehr vielschichtig im Internet arbeiten, zum Beispiel auch über Affiliate Marketing, über Adwords und über Foren.

**Stefan Kaumeier** ist Gründer und Geschäftsführer der **dekodi – Deutscher Konverterdienst GmbH**, die als Spezialist für Datenkonvertierungen, Schnittstellenprobleme und Prozessautomatisierung im Bereich Rechnungswesen für Steuerberater und mittelständische Unternehmen auftritt. Unter anderem wird die speziell für den Online-Handel entwickelte Finanzbuchhaltungs-Software »Nexus« entwickelt.



Mehr dazu finden Sie unter: **www.dekodi.de/nexus**