

NIEDERLANDE



KEIN DEAL OHNE IDEAL: DIE NIEDERLÄNDER ZAHLEN AM LIEBSTEN PER DIREKTÜBERWEISUNG

Die Niederlande bietet vor allem von der Bevölkerungsstruktur her optimale Bedingungen für den E-Commerce. Bei einer Bevölkerungszahl von rund 17 Millionen Einwohnern und einer Internetnutzer-Rate von 96 Prozent ist fast jeder Niederländer im Web! Das Land gehört damit weltweit zu den Spitzenreitern. Auch die Web-Durchdringungsrate fördert diesen Trend, ihr Wachstum beträgt 2,39 Prozent.

Im Inclusive Internet Index kommt die Niederlande allerdings nur auf Platz 16. Das liegt vor allem an den relativ hohen Kosten für einen Internetzugang. Im Logistics Performance Index liegt das Land auf dem fünften Platz. Die Bedingungen für das Gründen und Betreiben einer Firma sind aber nur mittelmäßig. Im E-Commerce-Index der UN-Organisation für Handel und Entwicklung (UNCTAD) belegt die Niederlande 2018 von den 151 untersuchten Ländern den Spitzenplatz.

E-COMMERCE-UMSATZ SOLL JÄHRLICH UM 7,3 PROZENT STEIGEN

Laut Statista betrug der E-Commerce-Umsatz 2018 in der Niederlande rund 12,7 Milliarden Euro. Für die nächsten fünf Jahre erwarten die Experten ein Wachstum von jährlich 7,3 Prozent. Mit knapp 14 Millionen Menschen beträgt die Rate der Online-Shopper 84 Prozent. Durchschnittlich bringt jeder Online-Kunde den Händlern rund 946 Euro Gewinn.

Der Online-Handel in der Niederlande nimmt etwa ein Viertel des Gesamtmarktes ein. Wie in vielen Ländern ist auch in der Niederlande Mode mit 2,2 Milliarden Euro Erlös die meistverkaufte Kategorie vor Elektroartikeln und Lebensmitteln. Laut einer PayPal-Studie wird der Bereich Lebensmittel auch die höchste Wachstumsrate haben, danach folgen die Kategorie Baby und Kind sowie Haushaltsartikel. Rund ein Drittel der Befragten will im nächsten Jahr noch mehr Geld für Online-Shopping ausgeben, nur fünf Prozent wollen die Einkäufe im Web drosseln.

Den meisten Gewinn macht der ursprünglich zu Bertelsmann gehörende Online-Marktplatz Bol.com: 2016 fuhr Bol 950

Millionen Euro ein. Rund 19.000 Händler bieten auf dem Marktplatz ihre Produkte an. Dahinter folgen Coolblue und Wehkamp. Amazon liegt nur auf dem sechsten Platz. Mit Zalando und Media Markt sind auch zwei deutsche Anbieter unter den Top Ten.

DIE NIEDERLÄNDER SIND SCHNÄPPCHENJÄGER

Interessant ist auch, dass viele Experten die Niederländer als besonders preisbewusst sehen. Daher sind Preisvergleichsseiten wie Kieskeurig, Beslist und Independer auch sehr beliebt.

85 Prozent der Niederländer shoppen online von stationären Geräten wie Desktop-PC oder Laptop, 52 Prozent von mobilen Geräten wie Tablet oder Smartphone. Auffällig dabei: Die Nutzungsraten von Smartphone und Tablet sind fast gleich, via Tablet wird aber deutlich mehr umgesetzt. Beim Shopping via Smartphone ist eine deutsche Firma ganz vorne: Die App der Otto-Tochterfirma About You ist 2017 in der Niederlande am häufigsten heruntergeladen worden. Danach folgt die Shopping-App von Ali Express. Zalando hat mit seiner normalen und der Lounge-App sogar zwei Angebote in den Top Ten.

Beim Cross-Border-Shopping stammt ein Drittel aller Verkäufer aus anderen EU-Ländern, nur bei drei Prozent der Online-Händler ist das Herkunftsland unklar. Am liebsten kaufen die Niederländer in China ein, danach folgen das Vereinigte Königreich und Deutschland. Wichtigster Grund für den Kauf im Ausland: Der bessere Preis – das gilt auch für alle Länder. In ausländischen Webshops kaufen niederländische Online-Kunden vor allem Sammlerstücke/Kunst, Mode und Spielzeug. Auch hier ist das meistgenutzte Gerät der PC bzw. Laptop.

Niederländer nutzen Kundenbewertungen, trauen ihnen aber nicht. Interessant ist ein Gegensatz beim Umgang mit Kundenbewertungen. Fast 90 Prozent nutzen die Rezensionen immer oder manchmal, um sich vorher ein Bild zu der gewünschten Ware zu verschaffen. Allerdings findet rund die Hälfte der Kauf-Interessenten die Kundenbewertungen nicht verlässlich.

Beim Thema Payment zeigt sich eine besondere Eigenheit des niederländischen Marktes: Die meistgenutzte Online-Zahlmethode ist mit Abstand das Direktüberweisungsverfahren iDEAL. Dabei wird der Kunde nach dem Kauf zu zu seinem Bankkonto

weitergeleitet. Das Bezahlsystem startete 2005 und läuft mit einer Zwei-Faktor-Authentifizierung. Händler, die in der Niederlande verkaufen wollen, müssen also zwingend iDEAL als Zahlverfahren anbieten. PayPal wird nur von rund einem Drittel der Online-Käufer benutzt, die Hälfte zahlt mit Kreditkarte.

Bei der Lieferung sind für die Niederländer der Preis, die genaue Lieferzeit und die Schnelligkeit nahezu gleich wichtig. Nach den Gründen für Probleme beim Online-Shopping gefragt, ist das Liefertempo allerdings der meist genannte Punkt. Danach folgen technische Probleme und beschädigte Ware. Als Online-Händler ist es also erforderlich, zum Beispiel keine extra Versandkosten zu erheben und kostenlos zu liefern. Durch die geringe Größe des Landes sind die Transportwege und Lieferzeiten aber sowieso relativ kurz. Ein deutscher Händler könnte somit etwa auch auf ein Versandlager vor Ort verzichten.

RECHTLICHE ASPEKTE

1. Bestehen nach niederländischem Recht Besonderheiten, die hinsichtlich des Abschlusses von Verträgen durch „Point and Click“ zu berücksichtigen sind (B2B/B2C)?

Im niederländischen Recht werden auch „elektronische“ Verträge auf Basis des Prinzips Angebot – Annahme geschlossen unter Maßgabe der EU-rechtlichen Informationspflichten zum Vertragsabschluss.

Es gibt jedoch strenge Regeln bezüglich der Einbeziehung von AGB, die nur dann Vertragsbestandteil werden, wenn sie von den Parteien ausdrücklich einbezogen werden. Hinzu kommt noch die weitere Frage, ob die AGB auch korrekt einbezogen wurden. Anders als im deutschen Recht bedarf es hierfür einer bestimmten Form, nämlich des Aushändigens.

Für den E-Commerce wurden die Anforderungen an das Aushändigen gelockert bzw. angepasst: Auch hier gilt, dass die AGB – im übertragenen Sinn – ausgehändigt werden müssen. Dies geschieht durch das Verfügbarstellen, das ein Speichern der AGB für einen späteren Zugriff, d. h. nach Abschluss des Online-Vertrages, ermöglicht. In der Praxis wird dies in der Regel durch die Möglichkeit eines Downloads einer (pdf) Kopie der AGB bewerkstelligt; verbreitet ist zudem das Angebot, die AGB auszudrucken, wobei ungeklärt ist, ob die tatsächlich für eine

„Aushändigung“ genügt. Die bloße Möglichkeit, die AGB online zu lesen (z. B. mittels eines Lesefensters oder auf einer weitergelinkten Seite) ohne eine Kopie angeboten zu bekommen, ist jedenfalls nicht ausreichend.

Die einzige Aufweichung dieses strengen Regimes ist der Dienstleistungs-Richtlinie zu verdanken. Dienstleister können ihre AGB auch mittels eines Internetlinks zur Verfügung stellen, d. h. ohne die AGB tatsächlich (online oder offline) aushändigen zu müssen.

Als Fazit ist mithin festzuhalten, dass es im Bestellprozess ein Einverständnis mit – bzw. eine Verweisung zu – den AGB geben muss. Dies muss vor dem Abschluss des Vertrages geschehen (z. B. via Checkbox). Außerdem muss es eine Möglichkeit geben, die AGB heruntergeladen zu können.

2. Welche Folgen haben in den Niederlanden Verstöße gegen die geltenden Vorschriften zum E-Commerce ?

In den Niederlanden ist die Kontrolle der Einhaltung der für den E-Commerce relevanten Gesetzesvorschriften durch Aufsichtsbehörden und kollektive Klagemöglichkeit vorgesehen.

Die relevant Verwaltungsbehörde ist die Autoriteit Consument & Markt, die mit der Kontrolle von u. a. den zivilrechtlichen Regeln im E-Commerce (und anderer bestimmten Verbraucherschutzbestimmungen) beauftragt ist. In der Praxis befasst sich diese Behörde vor allem mit großen Unternehmen bzw. großflächigen Geschäftstätigkeiten, die als verbraucherunfreundlich angesehen werden. Daneben werden jährlich bestimmte Schwerpunkte festgelegt und in diesem Zusammenhang bestimmte Sektoren untersucht. In der Vergangenheit standen u. a. Telemarketing, Liefer- und Bezahlprobleme bei Online-Shops und Preistransparenz auf der Agenda.

Die Verwaltungsstrafen betragen maximal 900.000 Euro oder 1 Prozent des Umsatzes (bzw. 10 Prozent bei Wiederholung oder bestimmten Delikten). Dabei kann neben dem Unternehmen unter Umständen auch die Geschäftsführung bestraft werden. Übrigens finden die Höchstbeträge nur sehr selten Anwendung, abhängig von der Anzahl und Art der Verstöße.

Auch wenn der Schwerpunkt der Kontrolle somit bei der Aufsichtsbehörde liegt, gibt es auch in den Niederlanden – ähnlich

wie in Deutschland – einen Trend bezüglich mehr privatrechtlicher Ahndung von Verstößen. Dies ist vor allem relevant im Hinblick auf die Erwirkung eines Verbotes bzw. einer Unterlassung im Zuge der Umsetzung der EU-Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken (2005/29/EG).

Eine individuelle Klage des Verbrauchers auf Einhaltung der Gesetzesvorschriften ist denkbar, jedoch aus Kostengründen reine Theorie. Auch der Verbraucherschutzverband ist, sicher im Vergleich mit Deutschland, viel weniger aktiv bzw. aktivistisch und macht nur sehr eingeschränkt von der Möglichkeit einer kollektiven Klage Gebrauch.

3. Gibt es sonstige rechtliche Besonderheiten oder Praxisbeispiele aus der Rechtsprechung, die bei Online-Verkauf von Waren und Dienstleistungen in den Niederlanden zu berücksichtigen sind?

Neben den bereits erwähnten strengen Regeln zur Einbeziehung von AGB gibt es im niederländischen Recht ein zwingendrechtliches Regressrecht des Letztverkäufers beim Verbrauchsgüterkauf und ein Verbot einer 100 Prozent Vorauszahlung beim Verbraucherkauf.

Bei letzterem geht es um eine Einschränkung der Vorauszahlung bei Verbrauchern auf 50 Prozent des Kaufpreises. Eine höhere Vorleistung des Verbrauchers ist nur zulässig, wenn sie nicht in AGB oder anderen Standardklauseln vereinbart wurde. Dies bedeutet, dass im Prinzip die meisten in den Niederlanden gängigen Zahlungsmethoden – d. h. mittels Kreditkarte mit unmittelbarer Abbuchung (statt bloßer Blockierung des Betrags) oder der Direktüberweisung mittels iDEAL – unzulässig sind. Die Rechtsprechung zu diesem Thema ist spärlich und nicht eindeutig.

Mithin ist es ratsam, auch eine Zahlungsmethode anzubieten, die eine vollständige Bezahlung erst im Nachhinein ermöglicht (wie z. B. mittels eines Zahlscheins, den man bei Lieferung erhält, oder durch bloße Blockierung des Kaufpreises auf der Kreditkarte).

STEUERLICHE ASPEKTE

1. Indirekter E-Commerce B2C: Wie hoch ist aktuell die Lieferschwelle in den Niederlanden die Unternehmer mit Blick auf eine korrekte umsatz-

steuerliche Abwicklung ihrer Geschäfte zu berücksichtigen haben?

Die Lieferschwelle in den Niederlanden für Lieferungen an Verbraucher beträgt 100.000 Euro. Bei Überschreitung der Lieferschwelle hat sich der Unternehmer aus einem anderen EU-Mitgliedstaat für umsatzsteuerliche Zwecke in den Niederlanden zu registrieren und dort Umsatzsteuererklärungen abzugeben.

2. Unter welchen Voraussetzungen kann das „E-Commerce-Business“ eines Unternehmens aus einem anderen EU-Staat zum Vorliegen einer steuerlichen Betriebsstätte in den Niederlanden führen und was sind die Folgen?

Für Umsatzsteuerzwecke nehmen die niederländischen Finanzbehörden das Vorliegen einer Betriebsstätte an, wenn ein Unternehmen aus einem anderen EU-Mitgliedsstaat in den Niederlanden einen Geschäftssitz hat, der über eine ausreichende Ausstattung verfügt, um Warenlieferungen bzw. Dienstleistungen auf unabhängiger Basis zu erbringen.

Bei Vorliegen einer umsatzsteuerlichen Betriebsstätte finden auf diese die gleichen Umsatzsteuerregeln Anwendung wie die, die für lokale Unternehmen gelten; mithin muss die Betriebsstätte periodische (monatliche, trimestrale und jährliche) Umsatzsteuererklärungen abgeben. Beispiele für umsatzsteuerliche Betriebsstätten sind Ladenlokale, andere feste Verkaufsstände sowie Büros.

Aus einkommenssteuerlicher Sicht setzt das Vorliegen einer Betriebsstätte einen gewissen Grad physischer Präsenz in Form einer „festen Geschäftseinrichtung“ oder einer „dauerhaften Vertretung“ voraus.

Beide Voraussetzungen knüpfen an „traditionelle“ Kriterien an, wie z. B. das Betreiben eines Büros, eines Ladenlokals oder einer anderen physischen Präsenz, von der aus die Geschäftstätigkeit des ausländischen Unternehmens erfolgt. Umstritten ist, wie diese Kriterien auf ein E-Commerce-Business übertragen werden können, insbesondere wenn dieses vollständig elektronisch, ohne physische Präsenz auch nur eines Mitarbeiters des Unternehmens, erbracht wird.

In den Niederlanden wartet man hierzu auf Lösungsansätze auf EU- oder OECD-Ebene. Im März 2018 hat die EU den Vorschlag einer Richtlinie zur Besteuerung von Unternehmen bei

„signifikanter digitaler Präsenz“ vorgelegt, auf Grund derer in den Niederlanden ohne eine physische Präsenz tätige Unternehmen dort besteuert werden könnten. Unklar ist aber ob die vorgeschlagene Richtlinie in Kraft treten und wann sie dann in niederländisches Recht umgesetzt werden wird.

Angesichts der Unklarheit ist es inzwischen empfehlenswert, die Frage, ob die Ausführung von Geschäftstätigkeiten im E-Commerce zum Vorliegen einer einkommenssteuerlichen Betriebsstätte mit Steuerpflichten in den Niederlanden führt, vor Markteinstieg auf Einzelfallbasis prüfen zu lassen.

Bei Vorliegen einer einkommenssteuerlichen Betriebsstätte sind alle Gewinne, die dieser zuzurechnen sind, in den Niederlanden zu versteuern. Die Betriebsstätte hat jährliche Einkommensteuererklärungen abzugeben.

3. Was sind die Folgen einer nicht ordnungsgemäßen Anmeldung einer Betriebsstätte ?

Bei Nicht-Abgabe von Umsatzsteuererklärungen wird die Steuerschuld geschätzt; daneben sind Geldbußen für die verspätete Steuererklärung (65 Euro) und die verspätete Steuerabführung (3 Prozent des geschuldeten Umsatzsteuerbetrags, bei einem Höchstbetrag von 5.278 Euro) zu zahlen. Bei anschließender Abgabe der Umsatzsteuererklärung findet eine Anpassung des geschätzten Betrags statt, während die Geldbußen (evtl. nebst Verzugszinsen) weiterhin geschuldet sind.

Im Falle der Abgabe einer nicht korrekten Umsatzsteuererklärung (im Vorjahr oder in den vorvergangenen fünf Jahren) sollte diese durch das Einreichen einer ergänzenden Steuererklärung korrigiert werden. Bei Abgabe nicht korrekter Umsatzsteuererklärungen droht ggf. die Anwendung von Geldbußen wegen verspäteter Zahlung (evtl. nebst Verzugszinsen). Vorsätzliche Falscherklärungen können strafrechtliche Konsequenzen haben.

Stellen die Steuerbehörden die Umsatzsteuerschuld aufgrund Mitteilung dritter Seite oder im Rahmen einer Betriebskontrolle fest, so drohen Geldbußen in Höhe von 100 Prozent des geschuldeten Steuerbetrags.

Bei Nichtabgabe von Einkommensteuererklärungen erfolgt ebenfalls eine Schätzung der Steuerschuld. Außerdem können dem Unternehmen Geldbußen in Höhe von bis zu 5.278 Euro auf-

erlegt werden. Bei bewusster Nichtabgabe der Steuererklärung kann die Geldbuße bis zu 100 Prozent der Steuerschuld betragen. Zusätzlich zu diesen Geldbußen werden auf die geschätzte Steuerschuld Zinsen erhoben, in Höhe von derzeit mindestens 8 Prozent. Die Folgen einer nicht korrekten Einkommensteuererklärung entsprechen denen einer nicht erfolgten Erklärung.

4. Gibt es Besonderheiten, die hinsichtlich der Rechnungsstellung zu beachten sind?

Grundsätzlich gelten die allgemeinen Regeln zur Rechnungsstellung. Danach ist im B2B-Business eine Rechnungsausstellung Pflicht. Mit Blick auf das E-Commerce-Business ist aber zu beachten, dass – anders als im „traditionellen“ Geschäft – bei Lieferverträgen zwischen Unternehmern und Verbrauchern (B2C), die im Fernabsatz (also insb. via Internet) abgeschlossen worden sind, eine Rechnungstellung ebenfalls zwingend ist. Eine elektronische Rechnungstellung ist in den Niederlanden nicht zwingend vorgesehen.

5. Bestehen weitere Besonderheiten, die aus steuerlicher Sicht im direkten/indirekten E-Commerce zu beachten sind ?

Es bestehen keine weiteren Besonderheiten.

Da die in den Niederlanden geltenden Umsatzsteuerregeln maßgebend von der EU-Gesetzgebung abhängen, sind die auf Unionsebene zu erwartenden Neuregelungen – insbesondere zur Umsatzbesteuerung digitaler Dienstleistungen, zu den Umsatzsteuerpflichten von Online-Marketplaces sowie zum Zwecke der Vereinfachung der Erfüllung von Umsatzsteuerpflichten für Online-Unternehmen – und deren Umsetzung im niederländischen Recht abzuwarten.

ANSPRECHPARTNER

DR. CHRISTOPH JELOSCHKE

PARTNER KENNEDY VAN DER LAAN

Zuständigkeit: Recht christoph.jeloschek@kvdl.com

DR. RENDALL HOFMAN

PARTNER CROWE FOEDERER

Zuständigkeit: Steuer r.hofman@crowefoederer.nl