

Warum der Steueranwalt beim Dropshipping unentbehrlich ist

Vertragsaufbau, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Steuerpflichten, Umsatzsteuer, Einfuhrumsatzsteuer und Steuerstrafrecht bei nicht compliantem Geschäftsmodell

Dr. Sebastian Korts

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Steuerrecht

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Steuerstrafverteidiger

MBA – Master of Business Administration –

M.I.Tax – Master of International Taxation –

Stand: Mai 2026

www.steuerrecht.com

Inhalt

1. Leitthese und praktische Ausgangslage	3
2. Das Dropshipping-Modell als rechtliche Lieferkette.....	3
3. Warum der Steueranwalt mehr ist als ein nachgelagerter Steuererklärer.....	4
4. Vertragsaufbau: Die vier Ebenen des compliant Dropshipping	5
5. Vertragsmuster im Kern: Was zwingend geregelt werden sollte	6
6. Allgemeine Geschäftsbedingungen im Dropshipping	7
7. Allgemeine Steuerpflichten des Dropshipping-Händlers	8
8. Sonderkapitel Umsatzsteuer: Der zentrale Risikobereich	9
9. Sonderkapitel Einfuhrumsatzsteuer und Zoll	11
10. Dokumentation, Tax Compliance Management und Beweisvorsorge.....	12
11. Sonderkapitel Steuerstrafrecht wegen Umsatzsteuer	13
12. Vorsatzrisiko bei nicht compliantem Vertragsaufbau	14
13. Krisenfall: Von der Fehlerfeststellung zur geordneten Korrektur.....	15
14. Praktische Checkliste für den compliant Start	16
15. Fazit: Der Steueranwalt als Architekt, Prüfer und Verteidiger der Struktur	18
Quellen- und Rechtshinweise	19
Kurzformel für die Praxis	19

1. Leitthese und praktische Ausgangslage

Dropshipping ist kein bloßes Marketingmodell, sondern eine rechtlich und steuerlich anspruchsvolle Lieferarchitektur. Der Händler verkauft gegenüber dem Kunden regelmäßig im eigenen Namen, besitzt die Ware aber nicht in seinem Lager und lässt sie durch einen Lieferanten, Hersteller oder Fulfillment-Dienstleister unmittelbar an den Endkunden versenden. Damit fallen Verkauf, Transport, Rechnung, Einfuhr, Gewährleistung, Umsatzsteuer und Zahlungsabwicklung auseinander. Genau diese Entkopplung ist der Grund, weshalb der Steueranwalt in diesem Geschäftsmodell nicht erst bei einer Betriebsprüfung, sondern bereits vor dem ersten Verkauf unentbehrlich ist.

Das wirtschaftliche Versprechen des Dropshipping lautet, dass ein Händler ohne eigenen Warenbestand schnell skalieren kann. Die rechtliche Gegenfrage lautet jedoch, wer in welcher Beziehung tatsächlich leistet, schuldet, abrechnet und versteuert. Der Onlineshop ist aus Sicht des Kunden meist der sichtbare Vertragspartner. Der Lieferant ist hingegen oft nur im Hintergrund tätig. Für das Steuerrecht genügt diese Außendarstellung allein nicht. Entscheidend sind vielmehr die tatsächliche Lieferbewegung, die zivilrechtlichen Verträge, die Rechnungswege, die Einfuhrverantwortung, die Zahlungsströme und die Dokumentation.

Der Steueranwalt ist deshalb nicht nur Berater für Steuererklärungen, sondern Architekt einer belastbaren Geschäftsstruktur. Er muss zivilrechtliche Vertragslogik, Verbraucherrecht, Umsatzsteuerrecht, Zollrecht, Einfuhrumsatzsteuerrecht, Plattformrecht und Steuerstrafrecht zusammenführen. Ohne diese Gesamtbetrachtung entstehen Gestaltungen, die auf der Webseite plausibel erscheinen, im Besteuerungsverfahren aber auseinanderfallen. Das Risiko besteht dann nicht nur in Nachzahlungen, sondern auch in Säumniszuschlägen, Zinsen, Vorsteuerverlust, Abmahnungen, Lieferstopps, Kontensperrungen durch Zahlungsdienstleister und im Extremfall in einem steuerstrafrechtlichen Anfangsverdacht.

Gerade die Umsatzsteuer reagiert empfindlich auf unklare Strukturen. Bei innergemeinschaftlichen Fernverkäufen an Verbraucher kann der Lieferort im Bestimmungsland liegen; bei Einfuhren aus Drittstaaten können Einfuhrumsatzsteuer, Import-One-Stop-Shop, Zollwert, Warenwertgrenzen, Zollanmeldung und die Rolle des Importeurs entscheidend sein. Wird die Struktur nicht sauber bestimmt, weiß der Händler im Zweifel nicht, ob er deutsche Umsatzsteuer, ausländische Umsatzsteuer, Einfuhrumsatzsteuer oder gar mehrere Steuerpositionen gleichzeitig zu erklären hat.

Die These dieses Beitrags lautet daher: Dropshipping ist steuerlich nur dann beherrschbar, wenn der Vertragsaufbau von Anfang an steuerlich gelesen wird. Nicht die AGB allein machen ein Geschäftsmodell compliant. Entscheidend ist, ob Shop, Lieferantenvertrag, Logistikvertrag, Incoterms, Rechnung, Zahlung, Zollanmeldung und Steuererklärung dieselbe Geschichte erzählen. Der Steueranwalt sorgt dafür, dass diese Geschichte rechtlich stimmt, beweisbar ist und in einem späteren Prüfungs- oder Strafverfahren Bestand haben kann.

***Quellenhinweis:** UStG § 3c regelt den Ort der Lieferung beim Fernverkauf; § 18j und § 18k UStG bilden die besonderen Besteuerungsverfahren für OSS und IOSS ab. Die EU-Kommission beschreibt OSS/IOSS als zentrale Vereinfachung für grenzüberschreitenden B2C-E-Commerce; für importierte Niedrigwertsendungen bis 150 EUR ist der IOSS relevant. Verbraucherrechtliche Informationspflichten ergeben sich unter anderem aus BGB, EGBGB und PAngV.*

2. Das Dropshipping-Modell als rechtliche Lieferkette

Das klassische Dropshipping besteht aus mindestens drei Rollen. Der Kunde bestellt im Shop. Der Shopbetreiber nimmt die Bestellung entgegen, vereinnahmt den Kaufpreis und tritt nach außen als Verkäufer auf. Der Lieferant hält die Ware, verpackt sie und versendet sie unmittelbar an den Kunden. Zwischen Lieferant und Kunde besteht in der Regel kein unmittelbarer Kaufvertrag. Der Shopbetreiber schuldet dem Kunden die Lieferung, auch wenn er selbst keine Ware berührt.

Diese Grundstruktur ist rechtlich von ähnlichen, aber anderen Modellen abzugrenzen. Ein bloßer Vermittler verkauft nicht im eigenen Namen, sondern vermittelt einen Vertrag zwischen Kunde und Drittanbieter. Ein Marktplatz kann als elektronische Schnittstelle auftreten und unter bestimmten umsatzsteuerlichen Voraussetzungen so behandelt werden, als habe er die Ware selbst erhalten und geliefert. Ein Kommissionär handelt im eigenen Namen für fremde Rechnung. Ein Eigenhändler handelt dagegen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Diese Unterscheidungen sind nicht semantisch, sondern steuerlich entscheidend.

Im Dropshipping wird häufig versucht, die Vorteile des Eigenhandels mit den Haftungsbegrenzungen der Vermittlung zu kombinieren. Der Händler möchte den Preis kontrollieren, den Kundenkontakt besitzen, die Marge vereinnahmen und die Marke des Shops aufbauen. Zugleich möchte er Retouren, Produkthaftung, Importabgaben, Zollformalitäten und Lieferverzug auf den Lieferanten oder den Kunden abwälzen. Diese Kombination ist rechtlich nur begrenzt möglich. Wer gegenüber Verbrauchern als Verkäufer auftritt, kann wesentliche Verkäuferpflichten nicht schlicht durch AGB auf einen unbekanntes Drittlieferanten verschieben.

Für den Steueranwalt beginnt die Analyse daher mit einer schlichten, aber zentralen Frage: Wer verkauft was an wen? Danach folgen die Fragen, von wo die Ware startet, wo sie endet, wer den Transport beauftragt, wer als Importeur auftritt, wer die Zollanmeldung veranlasst, wer die Einfuhrumsatzsteuer schuldet, wer die Rechnung ausstellt, wer Zahlungsdienstleister und Plattformen informiert und welcher Steuersatz im Zielland anzuwenden ist. Erst wenn diese Fragen beantwortet sind, kann der Shop rechtssicher konfiguriert werden.

Die Lieferkette muss außerdem zeitlich abgebildet werden. Bei vielen Dropshipping-Konstellationen wird der Kunde bereits belastet, bevor der Shopbetreiber die Ware beim Lieferanten bestellt. Daraus entstehen Informationspflichten, Verfügbarkeitsrisiken und Liquiditätsrisiken. Wenn ein Lieferant nicht liefert, bleibt der Händler gegenüber dem Kunden grundsätzlich verantwortlich. Der Lieferantenvertrag muss deshalb Regress, Ersatzlieferung, Verzugsfolgen, Qualitätsstandards, Verpackungsanforderungen und steuerliche Mitwirkungspflichten ausdrücklich regeln.

Die rechtliche Lieferkette ist somit kein Nebenthema. Sie ist das Betriebssystem des Dropshipping. Ein steuerlich nicht verstandenes Betriebssystem erzeugt falsche Daten: falsche Steuerkennzeichen im Shop, falsche Rechnungstexte, falsche OSS-Meldungen, falsche Einfuhrwerte, falsche Zolltarifnummern und falsche Erklärungen. Der Steueranwalt muss diese Datenlogik vor dem Skalieren korrigieren, weil jeder fehlerhafte Verkauf ansonsten zur Multiplikation des Risikos führt.

***Quellenhinweis:** Bei Reihengeschäften werden nach der Finanzverwaltung mehrere Lieferungen im Rahmen einer Warenbewegung jeweils gesondert im Hinblick auf Lieferort und Lieferzeitpunkt betrachtet; die Warenbewegung ist nur einer Lieferung zuzuordnen. Maßgeblich sind unter anderem § 3 Abs. 6 und Abs. 7 UStG sowie die Grundsätze des Umsatzsteuer-Anwendungserlasses zu Reihengeschäften.*

3. Warum der Steueranwalt mehr ist als ein nachgelagerter Steuererklärer

Viele Gründer betrachten den Steuerberater oder Steueranwalt erst dann als erforderlich, wenn Umsätze erzielt wurden. Beim Dropshipping ist diese Reihenfolge gefährlich. Die umsatzsteuerliche Behandlung hängt nicht erst von der Jahreserklärung ab, sondern von jeder einzelnen Bestellung im Checkout. Bereits dort entscheidet das System, ob deutsche Umsatzsteuer, eine ausländische Umsatzsteuer, OSS-Steuer, IOSS-Steuer oder keine offene Umsatzsteuer ausgewiesen wird. Ein späterer Buchhaltungsprozess kann einen falsch angelegten Checkout nur noch mühsam reparieren.

Der Steueranwalt bringt in diesem Umfeld drei Perspektiven zusammen. Er prüft erstens die zivilrechtliche Tragfähigkeit des Modells. Er prüft zweitens die steuerliche Folgerichtigkeit der Liefer- und Rechnungsströme. Er prüft drittens, ob die Dokumentation geeignet ist, einen späteren Vorwurf

vorsätzlicher oder leichtfertiger Steuerverkürzung zu entkräften. Gerade der dritte Punkt unterscheidet die rein deklaratorische Steuerberatung von einer strategischen Steuerrechtsberatung.

Die Vertragsgestaltung im Dropshipping ist ohne steuerliche Brille unvollständig. Eine Lieferklausel kann zivilrechtlich regeln, wer Kosten und Risiko eines Transports trägt. Umsatzsteuerlich und zollrechtlich muss aber zusätzlich festgestellt werden, welcher Lieferung die Warenbewegung zugeordnet wird und wer im Einfuhrfall Schuldner der Einfuhrumsatzsteuer ist. Ein Vertrag, der diese Punkte nicht sauber abbildet, kann zwar kaufmännisch gewollt sein, aber steuerlich eine andere Wirkung entfalten.

Der Steueranwalt ist zudem Übersetzer zwischen Geschäftsmodell und Behördenlogik. Der Unternehmer denkt in Shop, Produkt, Marge, Werbekonto und Conversion Rate. Die Finanzverwaltung denkt in Lieferort, Steuerschuldnerschaft, Bemessungsgrundlage, Steueranmeldung, Belegnachweis und Aufzeichnungspflicht. Die Zollverwaltung denkt in Warentarifnummer, Ursprung, Zollwert, Gestellung, Importeur und Abgabenerstehung. Der Steueranwalt muss das Geschäftsmodell so strukturieren, dass es in allen drei Sprachen konsistent ist.

Besondere Bedeutung hat die Beweisvorsorge. Im Zeitpunkt der Gründung lässt sich regelmäßig noch sauber dokumentieren, warum eine bestimmte steuerliche Behandlung gewählt wurde. In einer späteren Betriebsprüfung ist die Beweissituation schwieriger. Dann liegen häufig nur noch Datenexporte, uneinheitliche Lieferantenrechnungen, Chatverläufe, Tracking-Nummern und Zahlungsdaten vor. Eine frühzeitige steueranwaltliche Dokumentation kann später zeigen, dass der Unternehmer nicht blind gehandelt, sondern eine vertretbare, geprüfte Struktur implementiert hat.

Der Steueranwalt ist daher nicht Kostenfaktor, sondern Risikoinfrastruktur. Je stärker ein Dropshipping-Modell skaliert, desto stärker skaliert auch die Fehlerwirkung. Ein falsch behandelte Umsatz über zehn Bestellungen ist ein Buchhaltungsproblem. Derselbe Fehler über zehntausend Bestellungen ist ein steuerliches, zollrechtliches und möglicherweise strafrechtliches Problem. In dieser Skalierungslogik liegt die Unentbehrlichkeit steueranwaltlicher Vorabberatung.

***Quellenhinweis:** Die Pflicht zur ordnungsgemäßen Rechnung und zu Aufzeichnungen ergibt sich insbesondere aus §§ 14, 14a und 22 UStG. Für den Vorsteuerabzug sind ordnungsgemäße Rechnungen und bei Einfuhrumsatzsteuer zollamtliche Belege von erheblicher Bedeutung. Ein steuerliches innerbetriebliches Kontrollsystem kann nach dem AEAO zu § 153 AO im Einzelfall als Indiz gegen Vorsatz oder Leichtfertigkeit wirken.*

4. Vertragsaufbau: Die vier Ebenen des compliant Dropshipping

Ein compliant aufgebautes Dropshipping-Modell besteht nicht aus einem einzigen Vertrag. Es besteht aus mindestens vier Vertragsebenen, die ineinandergreifen müssen. Die erste Ebene ist das Vertragsverhältnis zwischen Shopbetreiber und Kunde. Die zweite Ebene ist das Einkaufs- oder Lieferantenverhältnis zwischen Shopbetreiber und Lieferant. Die dritte Ebene umfasst Logistik, Zollagent, Fulfillment-Dienstleister und gegebenenfalls Retourendienstleister. Die vierte Ebene umfasst Zahlungsdienstleister, Marktplätze, ERP-Systeme und steuerliche Meldeprozesse.

Auf der Kundenseite muss eindeutig sein, wer Vertragspartner ist. Wenn der Shopbetreiber Verkäufer sein will, muss dies in Impressum, Bestellprozess, Rechnung, Widerrufsbelehrung und Kundenkommunikation konsistent erscheinen. Eine Gestaltung, bei der der Shop einerseits den Kaufpreis vereinnahmt und die Marke stellt, andererseits aber behauptet, nur Vermittler zu sein, ist angreifbar. Vermittlungsmodelle sind möglich, müssen aber offen, transparent und tatsächlich so gelebt werden.

Der Lieferantenvertrag ist das Herzstück der Absicherung. Er muss regeln, dass der Lieferant die Ware nur im Hintergrund versendet und keine eigenen Vertragsbeziehungen zum Kunden begründet, soweit dies dem gewählten Modell entspricht. Er muss außerdem Lieferzeiten, Produktqualität, Produktkonformität, Verpackung, Tracking, Retouren, Mängelrügen, Ersatzlieferung, Lagerverfügbarkeit und Haftung regeln. Besonders wichtig sind Steuer- und Zollklauseln. Der Lieferant muss alle

Informationen liefern, die für Rechnung, Zollanmeldung, Produktsicherheit und steuerliche Behandlung erforderlich sind.

In internationalen Lieferantenverträgen müssen die Rollen bei Einfuhr und Zollabwicklung präzise bestimmt werden. Es reicht nicht, allgemein von „free shipping“ oder „worldwide delivery“ zu sprechen. Es muss feststehen, ob der Lieferant, der Händler, der Kunde oder ein beauftragter Dienstleister Importeur ist. Es muss feststehen, ob die Ware verzollt und versteuert geliefert wird oder ob der Kunde bei Zustellung mit Abgaben belastet wird. Gerade bei Verbrauchern kann eine Überraschung an der Haustür nicht nur wirtschaftlich schädlich, sondern auch verbraucherrechtlich problematisch sein.

Der Logistik- und Zollvertrag darf nicht als bloße operative Anlage behandelt werden. Der Zollagent verarbeitet Daten, die unmittelbar steuer- und abgabenrelevant sind. Er benötigt korrekte Warenbeschreibungen, Werte, Ursprungsangaben, Empfängerangaben, IOSS-Nummern, Zolltarifnummern und Vollmachten. Ein Fehler in dieser Ebene kann zu falschen Abgaben, verspäteter Lieferung, Beschlagnahme, Nacherhebung und strafrechtlich relevanten Verdachtsmomenten führen. Der Steueranwalt muss daher prüfen, ob die Logistikdaten mit den steuerlichen Daten übereinstimmen.

Die vierte Ebene betrifft Daten und Systeme. Moderne Dropshipping-Unternehmen arbeiten mit Shopsystemen, Zahlungsdienstleistern, Marktplätzen, Buchhaltungstools und ERP- oder Warenwirtschaftssystemen. Diese Systeme müssen steuerliche Merkmale korrekt übergeben. Dazu gehören Zielland, Kundentyp, Versandland, Warenwert, Steuersatz, OSS-/IOSS-Kennzeichen, Rechnungsnummer, Zahlungsdatum, Retourenstatus und Gutschrift. Wenn die Systeme uneinheitliche Daten erzeugen, ist die spätere Steuererklärung zwangsläufig fehleranfällig.

Vertragsaufbau bedeutet somit nicht nur juristische Formulierung, sondern Prozessdesign. Der Vertrag muss das operative Verhalten erzwingen, das steuerlich benötigt wird. Eine Klausel, die Mitwirkungspflichten des Lieferanten vorsieht, aber keine Sanktion bei fehlenden Zoll- oder Steuerdaten enthält, ist schwach. Eine Klausel, die die Einfuhrverantwortung regelt, aber nicht in die Versandsoftware übertragen wird, bleibt Papier. Der Steueranwalt muss daher Vertragsrecht und Prozesswirklichkeit miteinander verbinden.

Quellenhinweis: AGB werden nach § 305 BGB in den Vertrag einbezogen und unterliegen der AGB-Kontrolle. Verbraucherverträge im Fernabsatz lösen Informationspflichten nach Art. 246a EGBGB und regelmäßig ein Widerrufsrecht nach §§ 312g, 355 BGB aus. Für geschäftsmäßige digitale Dienste gelten Informationspflichten nach § 5 DDG.

5. Vertragsmuster im Kern: Was zwingend geregelt werden sollte

Ein professioneller Dropshipping-Vertrag mit dem Lieferanten sollte zunächst die Rollen der Parteien beschreiben. Der Händler sollte ausdrücklich als Verkäufer gegenüber dem Endkunden bezeichnet werden, wenn dies dem Modell entspricht. Der Lieferant sollte als Vorlieferant und Versanddienstleister im Hintergrund handeln. Gleichzeitig sollte geregelt werden, dass der Lieferant keine Beilagen, Rechnungen, Werbung oder Kontaktdaten verwendet, die den Kunden verwirren oder eine eigene Vertragsbeziehung suggerieren.

Danach muss die Bestellung als Prozess geregelt werden. Der Shop übermittelt Bestellungen automatisiert oder manuell an den Lieferanten. Der Lieferant bestätigt Annahme, Verfügbarkeit und voraussichtlichen Versand. Die Annahmefrist sollte kurz und verbindlich sein, weil der Händler gegenüber dem Kunden Lieferzeiten angeben muss. Ein Lieferant, der Bestellungen erst nach mehreren Tagen ablehnt, gefährdet die AGB und die Verbrauchererwartung des Shops.

Die Produktkonformität sollte umfassend zugesichert werden. Der Lieferant sollte garantieren, dass Produkte den im Zielland geltenden Sicherheits-, Kennzeichnungs-, Marken-, Design-, Elektro-, Batterie-, Verpackungs- und Produktsicherheitsvorschriften entsprechen. Diese Klausel ersetzt keine eigene Prüfung, ist aber für Regress und Risikoverteilung unverzichtbar. Gerade Importmodelle aus Drittstaaten

bergen die Gefahr, dass Produkte zwar günstig sind, aber in der EU nicht verkehrsfähig angeboten werden dürfen.

Steuerlich sollte der Lieferantenvertrag regeln, welche Partei für zutreffende Rechnungen und steuerrelevante Belege verantwortlich ist. Der Lieferant sollte verpflichtet werden, Rechnungen mit korrekter Leistungsbeschreibung, Entgelt, Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identifikationsnummer, Leistungsdatum und gegebenenfalls zutreffendem Steuerausweis zu erstellen. Bei Drittlandsimporten müssen Handelsrechnungen, Zollwertangaben, Warentarifnummern und Versanddaten vollständig und wahrheitsgemäß sein. Eine bewusste Unterbewertung von Sendungen ist nicht nur eine operative Abkürzung, sondern ein Hochrisikobereich.

Bei IOSS-Strukturen muss der Vertrag besonders streng sein. Die IOSS-Nummer ist kein Marketinginstrument, sondern ein steuerliches Identifikationsmerkmal. Ihre Verwendung muss kontrolliert und auf berechnete Sendungen beschränkt werden. Der Lieferant oder Logistiker darf die Nummer nicht für fremde Sendungen missbrauchen. Der Händler benötigt Nachweise, dass die Nummer korrekt in die Zollanmeldung übertragen wurde. Ohne diese Nachweise kann später unklar sein, ob Umsatzsteuer über IOSS erklärt oder Einfuhrumsatzsteuer im Einfuhrstaat erhoben wurde.

Der Vertrag sollte außerdem einen Audit- und Dokumentationsmechanismus enthalten. Der Händler muss Sendungsdaten, Tracking, Einfuhrbelege, Retouren, Ersatzlieferungen und Gutschriften nachvollziehen können. Der Lieferant sollte verpflichtet sein, Unterlagen während der steuerlichen Aufbewahrungsfristen bereitzustellen. Bei ausländischen Lieferanten sollte die Durchsetzbarkeit realistisch bewertet werden. Eine Klausel gegen einen nicht greifbaren Lieferanten ist besser als nichts, aber kein Ersatz für Lieferantenauswahl, Musterprüfung und laufendes Monitoring.

Schließlich gehören Freistellungen in den Vertrag. Der Lieferant sollte den Händler von Schäden freistellen, die aus falschen Produktangaben, fehlenden Konformitätsnachweisen, falschen Zollwerten, Markenrechtsverletzungen oder verspäteter Lieferung entstehen. Die Freistellung muss jedoch praktisch unterlegt sein. Bei Kleinstlieferanten ohne Bonität kann sie wirtschaftlich wertlos sein. Der Steueranwalt wird daher auch die kaufmännische Tragfähigkeit der Lieferantenstruktur ansprechen.

Der Vertrag mit dem Kunden sollte spiegelbildlich weniger technisch sein, aber die wesentlichen Punkte transparent darstellen. Der Kunde muss wissen, mit wem er kontrahiert, wann geliefert wird, was der Gesamtpreis ist, ob Versandkosten anfallen, ob Einfuhrabgaben anfallen können, wie der Widerruf funktioniert und wohin Retouren zu senden sind. Je stärker die Kundenseite transparent ist, desto weniger entsteht der Eindruck eines verdeckten Auslandsimports auf Risiko des Verbrauchers.

Quellenhinweis: Preisangaben gegenüber Verbrauchern müssen nach der PAngV grundsätzlich als Gesamtpreise einschließlich Umsatzsteuer und sonstiger Preisbestandteile erfolgen; zusätzlich anfallende Fracht-, Liefer- oder Versandkosten sind anzugeben. Bei B2B-Inlandsumsätzen ist seit 2025 die E-Rechnung schrittweise relevant; BMF und Landesfinanzverwaltung weisen auf Übergangsregelungen hin.

6. Allgemeine Geschäftsbedingungen im Dropshipping

AGB sind im Dropshipping nicht das Werkzeug, mit dem steuerliche Pflichten beseitigt werden. Sie sind das Werkzeug, mit dem der zivilrechtliche Bestellprozess transparent und rechtssicher gestaltet wird. Die AGB müssen zum tatsächlichen Modell passen. Ein Shop, der als Eigenhändler auftritt, darf nicht im Kleingedruckten so tun, als sei er nur unverbindlicher Vermittler. Ein Shop, der Vermittler sein will, muss den Drittanbieter und die Vertragsbeziehung offenlegen und darf nicht den Eindruck eines Eigenverkaufs erzeugen.

Ein wesentlicher Abschnitt der AGB betrifft den Vertragsschluss. Im Onlinehandel sollte klar geregelt sein, ob die Darstellung der Produkte bereits ein verbindliches Angebot oder nur eine Aufforderung zur Abgabe einer Bestellung ist. Der Ablauf von Warenkorb, Eingabekorrektur, Bestellübersicht, zahlungspflichtigem Button, Eingangsbestätigung und Vertragsannahme sollte vollständig beschrieben werden. Diese

Gestaltung muss mit dem Shopsystem übereinstimmen. Eine AGB-Regelung, die einen Annahmeprozess beschreibt, den das System tatsächlich nicht abbildet, ist wertlos.

Die Lieferzeiten verdienen im Dropshipping besondere Aufmerksamkeit. Viele Modelle arbeiten mit Lieferanten aus Asien oder anderen Drittstaaten. Lieferzeiten von zwei bis vier Wochen können zulässig sein, wenn sie klar und vor Vertragsschluss kommuniziert werden. Problematisch ist dagegen eine Shopgestaltung, die schnelle Inlandslieferung suggeriert, obwohl tatsächlich aus einem Drittstaat versendet wird. Dies kann zu wettbewerbsrechtlichen Risiken, Widerrufs- und Rückabwicklungsproblemen und einer erhöhten Beschwerdequote führen.

AGB müssen außerdem Widerruf und Retouren sauber behandeln. Bei Verbrauchern besteht bei Fernabsatzverträgen grundsätzlich ein Widerrufsrecht. Die gesetzliche Widerrufsfrist beträgt im Regelfall 14 Tage. Der Unternehmer muss ordnungsgemäß belehren und das Muster-Widerrufsformular bereitstellen, soweit es einschlägig ist. Dropshipping ändert daran nichts. Der Händler kann sich nicht damit verteidigen, dass die Ware beim Lieferanten liegt oder der Lieferant Retouren nicht akzeptiert. Solche Risiken gehören in den Lieferantenvertrag, nicht auf den Verbraucher.

Die Gewährleistung darf gegenüber Verbrauchern nicht beliebig eingeschränkt werden. Wenn Ware mangelhaft ist, bleibt der Verkäufer Adressat der gesetzlichen Mängelrechte. Der Lieferant im Hintergrund ist für den Kunden regelmäßig nicht der richtige Anspruchsgegner. Daher muss der Händler über den Lieferantenvertrag sicherstellen, dass er Ersatz, Reparatur, Rücknahme oder Erstattung durchsetzen kann. Andernfalls trägt er das wirtschaftliche Risiko allein.

Ein besonders sensibles Thema ist die Kostentransparenz bei Einfuhrabgaben. Wenn der Händler verzollt und versteuert liefert, sollte dies im Preis und Prozess abgebildet sein. Wenn der Kunde Importeur wird und bei Zustellung Einfuhrumsatzsteuer, Zoll oder Auslagenpauschalen zahlen soll, muss dies vor Vertragsschluss klar und verständlich kommuniziert werden. Aus Sicht eines professionellen B2C-Shops ist ein Modell mit Überraschungskosten bei Zustellung regelmäßig reputationsschädlich und rechtlich riskant.

Auch die Widerrufsadresse sollte tatsächlich funktionieren. Es ist praktisch problematisch, wenn ein deutscher Verbraucher die Ware auf eigene Kosten nach China zurücksenden soll, obwohl er im deutschen Shop gekauft hat und über die tatsächliche Versandstruktur nicht hinreichend informiert wurde. Ein professioneller Vertragsaufbau sieht häufig ein europäisches Retourenlager oder einen Dienstleister vor, der Retouren bündelt und dokumentiert. Diese Entscheidung hat wiederum steuerliche Folgen, weil Lagerorte in anderen EU-Staaten Registrierungspflichten auslösen können.

Die AGB sollten schließlich keine steuerlich falschen Aussagen enthalten. Hinweise wie „inklusive Mehrwertsteuer“ müssen zur Steuerlogik passen. Bei Kleinunternehmerregelung, OSS-Verfahren, IOSS-Verfahren, Drittlandsimporten und Marktplatzmodellen sind Standardformulierungen oft falsch. Der Steueranwalt muss deshalb AGB, Preisangaben, Rechnungstexte und steuerliche Shopkonfiguration gemeinsam prüfen.

***Quellenhinweis:** Rechtsgrundlagen für AGB und Verbraucherverträge sind insbesondere §§ 305 ff., 312g und 355 BGB sowie Art. 246a EGBGB. Preisangaben richten sich gegenüber Verbrauchern nach der PAngV. Die Impressums- beziehungsweise Anbieterkennzeichnungspflicht ergibt sich für digitale Dienste unter anderem aus § 5 DDG.*

7. Allgemeine Steuerpflichten des Dropshipping-Händlers

Dropshipping ist regelmäßig eine gewerbliche Tätigkeit. Bei Einzelunternehmern und Personengesellschaften führt dies zu gewerblichen Einkünften; Kapitalgesellschaften unterliegen mit Sitz oder Geschäftsleitung im Inland grundsätzlich der Körperschaftsteuer. Daneben ist die Gewerbesteuer zu prüfen, wobei natürliche Personen und Personengesellschaften einen gewerbesteuerlichen Freibetrag haben können. Die Rechtsformentscheidung ist daher nicht nur haftungsrechtlich, sondern auch steuerlich und organisatorisch relevant.

Der Händler benötigt eine steuerliche Registrierung, eine ordnungsgemäße Buchführung oder Einnahmenüberschussrechnung, eine Umsatzsteuerlogik, Zahlungsabstimmung und Belegarchivierung. Bei internationalen Lieferketten kommen Umsatzsteuer-Identifikationsnummern, gegebenenfalls EORI-Nummer, OSS- oder IOSS-Registrierung, ausländische Umsatzsteuerregistrierungen und Zollvollmachten hinzu. Die Anforderungen wachsen nicht linear mit der Unternehmensgröße, sondern sprunghaft mit dem ersten grenzüberschreitenden Verkauf.

Die Gewinnermittlung muss alle Einnahmen und Ausgaben zutreffend erfassen. Im Dropshipping sind insbesondere Warenbezug, Plattformgebühren, Zahlungsdienstleistungergebühren, Werbekosten, Retouren, Chargebacks, Wechselkursdifferenzen, Erstattungen, Gutschriften, Lager- oder Fulfillmentkosten und Beratungskosten relevant. Da Zahlungsdienstleister oft Bruttobeträge, Gebühren und Auszahlungen getrennt ausweisen, muss die Buchhaltung die Umsatzsteuerdaten aus dem Shop mit den Zahlungsdaten abstimmen.

Die Umsatzsteuer ist in der Praxis die komplexeste Steuerart. Der Händler muss nicht nur steuerpflichtige Umsätze erklären, sondern auch den richtigen Mitgliedstaat, Steuersatz und Meldeweg bestimmen. Bei innergemeinschaftlichen Fernverkäufen kommt OSS in Betracht. Bei importierten Sendungen bis 150 EUR kann IOSS in Betracht kommen. Bei Warenlagerung im Ausland kann eine lokale Registrierung erforderlich werden. Bei B2B-Konstellationen können Reverse-Charge, innergemeinschaftliche Lieferungen oder Erwerbe relevant werden. Ein Standardkontenrahmen allein beantwortet diese Fragen nicht.

Die Rechnungsstellung muss zur steuerlichen Behandlung passen. Im B2C-Bereich ist eine Rechnung nicht immer aus zivilrechtlichen Gründen zwingend, sie ist aber häufig aus Kundensicht und für Buchhaltungssysteme üblich. Im B2B-Bereich sind die umsatzsteuerlichen Rechnungspflichten streng. Seit 2025 gewinnt die strukturierte elektronische Rechnung für inländische B2B-Umsätze erheblich an Bedeutung. Dropshipping-Händler sollten daher nicht mit improvisierten PDF-Prozessen starten, sondern eine skalierbare Rechnungsarchitektur einrichten.

Besonders häufig werden Retouren und Gutschriften unterschätzt. Jede Rückabwicklung kann umsatzsteuerliche Folgen haben. Wenn ein Kunde widerruft und der Kaufpreis erstattet wird, ist die Bemessungsgrundlage zu korrigieren. In OSS- oder IOSS-Meldungen müssen Korrekturen periodengerecht oder nach den jeweiligen Verfahrensregeln verarbeitet werden. Ein Shop, der Retouren nur operativ behandelt, aber steuerlich nicht sauber korrigiert, produziert langfristig Differenzen.

Der Steueranwalt sollte daher schon im Setup einen Steuerprozess definieren. Dazu gehören Kontenplan, Steuerkennzeichen, Belegtypen, Rechnungsnummernkreis, OSS-/IOSS-Auswertung, Ländersteuersätze, Retourenlogik, Zahlungsabgleich, Abgrenzung zwischen Warenverkauf und Versandkosten sowie eine monatliche Plausibilitätsprüfung. Diese Arbeit ist nicht luxuriös, sondern Voraussetzung für ein später prüfbares Modell.

Quellenhinweis: Einkünfte aus Gewerbebetrieb ergeben sich für Einzelunternehmer insbesondere aus § 15 EStG. Kapitalgesellschaften mit Sitz oder Geschäftsleitung im Inland unterliegen nach § 1 KStG der Körperschaftsteuer. Der Gewerbesteuer unterliegt grundsätzlich jeder stehende Gewerbebetrieb im Inland; § 11 GewStG enthält unter anderem Freibetrag und Steuermesszahl. Rechnungspflichten und Aufzeichnungspflichten ergeben sich aus §§ 14, 14a und 22 UStG.

8. Sonderkapitel Umsatzsteuer: Der zentrale Risikobereich

Die Umsatzsteuer ist beim Dropshipping der zentrale Risikobereich, weil sie unmittelbar an die Lieferkette anknüpft. Es genügt nicht zu wissen, wo der Händler sitzt. Entscheidend ist, wo die Lieferung umsatzsteuerlich ausgeführt wird, ob der Abnehmer Unternehmer oder Verbraucher ist, ob die Ware innerhalb der EU bewegt wird, ob sie aus einem Drittland eingeführt wird, wer den Transport veranlasst, wer als Importeur auftritt und welches besondere Besteuerungsverfahren genutzt wird.

Bei einem rein inländischen Modell ist die Lage vergleichsweise einfach. Ein deutscher Händler verkauft Ware an einen deutschen Verbraucher, und die Ware befindet sich bereits in Deutschland. Dann liegt regelmäßig eine in Deutschland steuerbare und steuerpflichtige Lieferung vor, sofern keine besondere Steuerbefreiung eingreift. Der Händler weist deutsche Umsatzsteuer aus, erklärt sie in der Umsatzsteuervoranmeldung und führt sie ab. Dropshipping ändert daran nichts, wenn der Lieferant lediglich im Hintergrund aus einem deutschen Lager versendet.

Komplexer wird es bei innergemeinschaftlichen Fernverkäufen. Verkauft ein deutscher Händler an Verbraucher in anderen EU-Mitgliedstaaten und wird die Ware grenzüberschreitend innerhalb der EU bewegt, kann der Ort der Lieferung im Bestimmungsland liegen. Die EU-weite Schwelle von 10.000 EUR ist dabei eine wesentliche Größe. Unterhalb bestimmter Voraussetzungen können Umsätze im Ansässigkeitsstaat besteuert werden; oberhalb greift grundsätzlich die Besteuerung im Verbrauchsmitgliedstaat. OSS ermöglicht dann eine zentrale Meldung, statt sich in jedem Bestimmungsland separat registrieren zu müssen.

Bei Dropshipping muss zusätzlich gefragt werden, ob überhaupt ein innergemeinschaftlicher Fernverkauf des Händlers vorliegt. Wenn der Lieferant in einem anderen EU-Staat sitzt und direkt an den Verbraucher versendet, kann ein Reihengeschäft entstehen. Die Warenbewegung ist nur einer Lieferung zuzuordnen. Von dieser Zuordnung hängt ab, welche Lieferung bewegte Lieferung ist, wo die ruhenden Lieferungen stattfinden und in welchem Staat der Händler steuerliche Pflichten hat. Ein falsches Verständnis führt schnell zu fehlenden Registrierungen oder falschen OSS-Meldungen.

Bei Drittlandswaren wird die Umsatzsteueranalyse nochmals anspruchsvoller. Wird Ware aus China, den USA, der Schweiz oder einem anderen Drittland unmittelbar an einen EU-Verbraucher versendet, sind Einfuhr, Einfuhrumsatzsteuer und gegebenenfalls IOSS zu prüfen. Für Sendungen mit einem Sachwert von höchstens 150 EUR kann der IOSS die Erklärung und Zahlung der Umsatzsteuer für Fernverkäufe importierter Gegenstände vereinfachen. Wird IOSS ordnungsgemäß genutzt, soll die Umsatzsteuer bereits beim Verkauf erhoben und über das Verfahren gemeldet werden; an der Grenze wird die Einfuhrumsatzsteuer dann in den einschlägigen Fällen nicht nochmals erhoben.

Ohne IOSS entstehen andere Risiken. Dann kann die Einfuhrumsatzsteuer bei der Einfuhr erhoben werden, häufig durch Post- oder Kurierdienstleister, die Beträge beim Empfänger einziehen und zusätzliche Auslagenpauschalen berechnen. Für den Verbraucher wirkt dies wie ein versteckter Preisaufschlag. Für den Händler stellt sich die Frage, ob seine Preisangaben, AGB und Checkout-Hinweise diese Folge ausreichend transparent gemacht haben. Steuerlich stellt sich außerdem die Frage, ob der Händler dennoch eine Lieferung im Inland oder in einem anderen Mitgliedstaat bewirkt hat.

Ein weiterer Sonderfall ist die Lieferortverlagerung bei Einfuhr. Gelangt der Gegenstand aus dem Drittlandsgebiet in das Inland und ist der Lieferer oder sein Beauftragter Schuldner der Einfuhrumsatzsteuer, kann der Lieferort nach § 3 Abs. 8 UStG in das Inland verlagert werden. Für Dropshipping ist diese Regelung besonders wichtig, weil Incoterms, Zollanmeldung und tatsächliche Einfuhrverantwortung darüber entscheiden können, ob der Händler im Inland steuerpflichtige Lieferungen ausführt.

Der Steueranwalt muss deshalb nicht nur den Steuersatz prüfen, sondern die gesamte umsatzsteuerliche Kette modellieren. Er erstellt idealerweise Fallgruppen: Inlandslager an deutschen Verbraucher, EU-Lager an deutschen Verbraucher, deutsches Lager an EU-Verbraucher, Drittlandsversand an EU-Verbraucher mit IOSS, Drittlandsversand ohne IOSS, B2B-Lieferung innerhalb der EU, Plattformverkauf und Retourenfall. Für jede Fallgruppe müssen Shopkonfiguration, Rechnungstext, Steuerkennzeichen und Meldung festgelegt werden.

Ein besonderes Augenmerk verdient die Schnittstelle zu Marktplätzen. Elektronische Schnittstellen können unter bestimmten Umständen als fiktive Lieferer behandelt werden. Dann kann die Plattform umsatzsteuerlich stärker eingebunden sein, als der Händler vermutet. Wer parallel über eigenen Shop,

Amazon, eBay, Etsy, TikTok Shop oder andere Plattformen verkauft, darf die Datenströme nicht zusammenwerfen. Jeder Kanal kann andere Steuerpflichten, Rechnungsprozesse und Verantwortlichkeiten auslösen.

Die Umsatzsteuer im Dropshipping ist daher kein Deklarationsproblem am Jahresende, sondern ein Echtzeitproblem im Bestellprozess. Jeder Checkout ist eine steuerliche Entscheidung. Jeder falsche Steuerkennzeichen-Export wiederholt den Fehler. Deshalb ist der Steueranwalt unentbehrlich, bevor ein Shop live geht.

Quellenhinweis: § 3c UStG enthält die Lieferortregelung für Fernverkäufe. Die EU-Kommission nennt die EU-weite Schwelle von 10.000 EUR, die Abschaffung der früheren 22-EUR-Einfuhrumsatzsteuerbefreiung und den IOSS für importierte Niedrigwertsendungen bis 150 EUR als wesentliche Elemente des E-Commerce-VAT-Pakets. Reihengeschäfte und die Zuordnung der Warenbewegung werden in § 3 UStG und im UStAE behandelt; § 3 Abs. 8 UStG ist bei Einfuhrfällen besonders relevant.

9. Sonderkapitel Einfuhrumsatzsteuer und Zoll

Die Einfuhrumsatzsteuer ist im Dropshipping nicht bloß eine Nebenkostenposition. Sie entscheidet häufig darüber, ob ein Geschäftsmodell kalkulatorisch tragfähig, verbraucherfreundlich und steuerlich compliant ist. Wer Waren aus Drittstaaten direkt an Kunden in der EU versendet, bewegt sich an der Schnittstelle von Umsatzsteuerrecht, Zollrecht, Verbraucherschutz und Logistik.

Zunächst muss bestimmt werden, wer Importeur ist. Der Importeur ist nicht automatisch der wirtschaftliche Verkäufer und auch nicht automatisch der Empfänger. Maßgeblich sind die zollrechtliche Anmeldung, die Vollmachten, die Lieferbedingungen und der tatsächliche Ablauf. In der Praxis wird diese Frage oft durch die Logistik entschieden, ohne dass die Steuerabteilung es bemerkt. Genau das ist gefährlich. Wenn ein Kurierdienst standardmäßig den Verbraucher als Empfänger und Abgabenschuldner behandelt, passt dies möglicherweise nicht zu einem Shop, der mit Endpreisen inklusive aller Abgaben wirbt.

Die Einfuhrumsatzsteuer wird in Deutschland grundsätzlich im Zusammenhang mit der zollrechtlichen Einfuhr erhoben. Für den Vorsteuerabzug ist entscheidend, ob die Gegenstände für das Unternehmen eingeführt wurden und ob ein geeigneter zollamtlicher Beleg vorliegt. Ein Händler, der gar nicht Importeur war oder keinen Beleg besitzt, kann Einfuhrumsatzsteuer nicht beliebig als Vorsteuer geltend machen. Umgekehrt kann ein Verbraucher keine unternehmerische Vorsteuer ziehen. Deshalb muss die Einfuhrrolle bereits vertraglich und logistisch festgelegt werden.

Bei Sendungen bis 150 EUR kann IOSS eine attraktive Vereinfachung sein. Der Kunde zahlt die Umsatzsteuer im Checkout, der Händler meldet sie zentral über IOSS, und die Einfuhr wird im Anwendungsbereich des Verfahrens von der Einfuhrumsatzsteuer entlastet. Dieses Verfahren setzt aber korrekte Daten voraus. Die IOSS-Nummer muss an den Zoll übermittelt werden. Der Warenwert muss stimmen. Verbrauchsteuerpflichtige Waren sind ausgenommen. Der Händler muss Aufzeichnungen führen, die die gemeldeten Umsätze belegen.

Bei Sendungen über 150 EUR ist IOSS nicht anwendbar. Dann sind reguläre Zoll- und Einfuhrumsatzsteuerfolgen zu prüfen. Auch bei Sendungen unter 150 EUR ist zu beachten, dass die bisherige Zollbefreiung für Kleinsendungen unionsrechtlich reformiert wird. Der Rat der EU hat im Februar 2026 neue Regeln für kleine Pakete gebilligt. Bis zur Inbetriebnahme des EU Customs Data Hub sollen ab 1. Juli 2026 übergangsweise pauschale Zölle von 3 EUR je unterschiedlicher Warenkategorie in kleinen Paketen unter 150 EUR erhoben werden; das System soll bis 1. Juli 2028 gelten und anschließend durch reguläre Zölle ersetzt werden.

Diese Entwicklung zeigt, dass Dropshipping nicht statisch beraten werden kann. Ein Geschäftsmodell, das 2023 noch auf der Zollfreiheit von Kleinsendungen kalkulierte, kann 2026 anders aussehen. Preise, Margen, Versandkosten und Checkout-Texte müssen angepasst werden. Der Steueranwalt muss daher

nicht nur das geltende Recht prüfen, sondern auch Übergangsfristen, Reformen und Systemänderungen überwachen.

Die Zollwertbestimmung ist ein weiterer neuralgischer Punkt. Der Zollwert darf nicht willkürlich niedrig angesetzt werden, um Abgaben zu reduzieren. Dropshipping-Händler erhalten von ausländischen Lieferanten mitunter Handelsrechnungen mit niedrigen Beträgen, generischen Warenbeschreibungen oder ungenauen Produktkategorien. Wer solche Unterlagen ungeprüft in die eigene Lieferkette integriert, schafft ein Risiko für Nacherhebungen und Vorwürfe. Steuer- und Zollcompliance verlangen zutreffende Werte, zutreffende Warenbeschreibungen und nachvollziehbare Dokumentation.

Auch Warentarifnummern und Produktbeschreibungen sind bedeutsam. Sie bestimmen Zollsätze, Verbote, Beschränkungen und statistische Meldungen. Ein Produkt, das im Shop als „Beauty Tool“ verkauft wird, kann zollrechtlich ein elektrisches Gerät, ein Medizinprodukt, ein Kosmetikzubehör oder ein anderes reguliertes Produkt sein. Die steuerliche und zollrechtliche Behandlung folgt nicht der Marketingbezeichnung, sondern der objektiven Beschaffenheit.

Der Steueranwalt sollte deshalb mit Zollberatern, Spediteuren und Produktrechtlern zusammenarbeiten. Er muss nicht jede Warentarifnummer selbst bestimmen, aber er muss erkennen, wann die Zollfrage steuerlich entscheidend wird. Im Dropshipping führt ein einziger falsch klassifizierter Bestseller zu massenhaften falschen Einfuhren. Compliance verlangt daher Produktcluster, Dokumentationsanforderungen und ein Prüfverfahren für neue Produkte vor Freischaltung im Shop.

Quellenhinweis: § 21 UStG behandelt besondere Vorschriften für die Einfuhrumsatzsteuer; die Zollverwaltung weist darauf hin, dass Einfuhrumsatzsteuer in der Regel zusammen mit dem Zoll erhoben wird. Der UStAE verlangt für den Vorsteuerabzug aus Einfuhrumsatzsteuer unter anderem die Einfuhr für das Unternehmen und einen zollamtlichen Beleg. Der Rat der EU hat am 11. Februar 2026 neue Regeln für kleine Pakete gebilligt, einschließlich eines Übergangszolls von 3 EUR ab 1. Juli 2026 für bestimmte Kleinsendungen.

10. Dokumentation, Tax Compliance Management und Beweisvorsorge

Compliant Dropshipping ist ohne Dokumentation nicht beweisbar. Es genügt nicht, dass ein Händler subjektiv glaubt, alles richtig gemacht zu haben. Er muss später zeigen können, wie die Lieferketten funktionierten, welche Steuerentscheidung für welche Fallgruppe getroffen wurde, wie der Shop konfiguriert war, welche Lieferanten beteiligt waren, welche Belege vorlagen und wie Korrekturen behandelt wurden.

Ein Tax Compliance Management System muss in diesem Bereich nicht zwingend ein überdimensioniertes Konzernhandbuch sein. Für kleine und mittlere Dropshipping-Händler kann ein schlankes, aber tatsächlich gelebtes System genügen. Es sollte Verantwortlichkeiten, Freigabeprozesse für neue Produkte, steuerliche Fallgruppen, Lieferantenprüfung, Zoll- und IOSS-Prozesse, monatliche Abstimmungen, Retourenlogik, Berichtigungsprozess und Eskalationswege enthalten.

Besonders wichtig ist die Freigabe neuer Lieferanten. Vor Aufnahme eines Lieferanten sollte geprüft werden, wo die Ware lagert, aus welchem Land versendet wird, welche Rechnungen erstellt werden, ob Produktkonformitätsnachweise vorliegen, ob Zollwerte plausibel sind, wie Retouren behandelt werden und ob der Lieferant steuerliche Mitwirkungspflichten akzeptiert. Ohne diese Prüfung kann der Händler nicht seriös behaupten, die steuerliche Struktur zu beherrschen.

Ebenso wichtig ist die Freigabe neuer Produkte. Produkte mit besonderen Regulierungspflichten, etwa Elektrogeräte, Batterien, Kosmetika, Spielzeug, Lebensmittelkontaktmaterialien oder Medizinprodukte, dürfen nicht allein nach Marge und Nachfrage ausgewählt werden. Sie können zusätzliche Registrierungen, Kennzeichnungspflichten, Entsorgungspflichten oder Importverbote auslösen. Diese produktrechtlichen Themen beeinflussen mittelbar auch die steuerliche und zollrechtliche Risikolage.

Die monatliche Abstimmung sollte mindestens Shopumsätze, Zahlungsdienstleisterauszahlungen, Rechnungsdaten, Steuerkennzeichen, OSS-/IOSS-Auswertungen, Retouren und Gutschriften

vergleichen. Differenzen müssen dokumentiert und aufgeklärt werden. Wenn Zahlungsdienstleisterdaten nicht mit Shopdaten übereinstimmen, kann die Finanzverwaltung später Zweifel an der Vollständigkeit der Umsatzerfassung entwickeln.

Für steuerstrafrechtliche Zwecke ist entscheidend, dass Fehlerpfade existieren. Ein Unternehmen, das Fehler entdeckt, aber keinen Prozess zur Korrektur hat, läuft in Unterlassungsrisiken. Ein Unternehmen, das dagegen dokumentiert, wie Fehler gemeldet, geprüft, rechtlich bewertet und berichtigt werden, reduziert das Risiko eines Vorsatzvorwurfs. Dies gilt insbesondere bei Massengeschäften, in denen einzelne Fehler unvermeidbar sein können, systematische Fehler aber beherrscht werden müssen.

Der Steueranwalt sollte das Tax Compliance System so gestalten, dass es zur Größe des Unternehmens passt. Ein Start-up benötigt andere Prozesse als ein siebenstellig skalierender Shop. Entscheidend ist, dass das System wirksam ist. Ein schön formuliertes Handbuch, das niemand nutzt, hilft wenig. Ein kurzer, dokumentierter Monatscheck mit klarer Verantwortlichkeit kann dagegen erhebliche Beweiswirkung entfalten.

Die Beweisvorsorge betrifft auch Rechtsgutachten und Beratungsvermerke. Wenn eine umsatzsteuerliche Struktur zweifelhaft ist, sollte die gewählte Behandlung schriftlich begründet werden. Dabei müssen Sachverhalt, Annahmen, rechtliche Würdigung, Restrisiken und Prüfschritte klar dokumentiert sein. Eine pauschale E-Mail mit dem Satz „passt schon“ ist keine belastbare Verteidigung. Ein qualifizierter steueranwaltlicher Vermerk kann dagegen zeigen, dass der Unternehmer eine vertretbare Rechtsauffassung auf Grundlage vollständiger Angaben gebildet hat.

Quellenhinweis: Nach dem AEAO zu § 153 AO kann ein innerbetriebliches Kontrollsystem, das der Erfüllung steuerlicher Pflichten dient, im Einzelfall ein Indiz gegen Vorsatz oder Leichtfertigkeit sein; es ersetzt jedoch nicht die Prüfung des konkreten Einzelfalls. § 153 AO statuiert eine Anzeige- und Berichtigungspflicht, wenn eine Erklärung nachträglich als unrichtig oder unvollständig erkannt wird und es zu einer Steuerverkürzung kommen kann oder gekommen ist.

11. Sonderkapitel Steuerstrafrecht wegen Umsatzsteuer

Das Steuerstrafrecht ist beim Dropshipping deshalb besonders relevant, weil Umsatzsteuerfehler häufig massenhaft und automatisiert auftreten. Eine falsche Shopkonfiguration kann über Monate tausende Umsätze falsch behandeln. Was im ersten Moment wie ein technischer Fehler wirkt, kann bei Kenntnis der Problematik und Untätigkeit in einen strafrechtlichen Vorwurf umschlagen.

Der Grundtatbestand der Steuerhinterziehung ist § 370 AO. Strafbar macht sich, wer den Finanzbehörden oder anderen Behörden über steuerlich erhebliche Tatsachen unrichtige oder unvollständige Angaben macht, die Finanzbehörden pflichtwidrig über steuerlich erhebliche Tatsachen in Unkenntnis lässt oder pflichtwidrig Steuerzeichen oder Steuerstemplen nicht verwendet und dadurch Steuern verkürzt oder nicht gerechtfertigte Steuervorteile erlangt. Der Versuch ist strafbar. In besonders schweren Fällen drohen erhöhte Strafraumen.

Umsatzsteuerhinterziehung kann durch aktives Tun oder durch Unterlassen begangen werden. Aktives Tun liegt etwa nahe, wenn Voranmeldungen oder Jahreserklärungen falsche Umsätze, falsche Steuersätze, falsche Vorsteuerbeträge oder unzutreffende OSS-/IOSS-Daten enthalten. Unterlassen kommt in Betracht, wenn der Unternehmer gebotene Erklärungen nicht abgibt oder nach Erkenntnis eines Fehlers keine Korrektur vornimmt, obwohl ihn eine steuerliche Pflicht trifft.

Beim Dropshipping gibt es typische umsatzsteuerliche Risikofelder. Dazu gehören nicht erklärte ausländische B2C-Umsätze, falsch behandelte Fernverkäufe, fehlende OSS-Registrierung, missbräuchliche oder unkontrollierte IOSS-Nutzung, falscher Vorsteuerabzug aus Einfuhrumsatzsteuer, unzutreffende Behandlung von Marktplatzumsätzen, falsche Rechnungsausweise nach § 14c UStG, nicht korrigierte Retouren und unrichtige Zollwerte, die mittelbar Einfuhrumsatzsteuer verkürzen können.

Der subjektive Tatbestand verlangt Vorsatz. Bedingter Vorsatz genügt. Erforderlich ist nach allgemeiner strafrechtlicher Dogmatik, dass der Täter die Verwirklichung der Tatbestandsmerkmale für möglich hält und den Erfolg billigend in Kauf nimmt. Für die Beratungspraxis bedeutet dies: Ein Unternehmer muss nicht jedes Detail des Umsatzsteuerrechts beherrschen, um vorsätzlich handeln zu können. Es kann genügen, wenn er die Möglichkeit einer steuerlichen Fehlbehandlung erkennt, sie wegen wirtschaftlicher Vorteile ignoriert und trotzdem weiter falsche Erklärungen abgibt oder Berichtigungen unterlässt.

Vom Vorsatz zu unterscheiden ist die leichtfertige Steuerverkürzung nach § 378 AO. Sie ist eine Ordnungswidrigkeit und erfasst grob pflichtwidriges Verhalten ohne Vorsatz. Im Dropshipping kann Leichtfertigkeit etwa in Betracht kommen, wenn ein Unternehmer trotz erkennbar internationaler Lieferketten, Drittlandsversand und hoher Umsätze keinerlei steuerliche Prüfung vornimmt, Standardsteuersätze blind verwendet oder Warnhinweise des Zahlungsdienstleisters, Steuerberaters oder Finanzamts ignoriert.

Der steuerstrafrechtliche Schwerpunkt liegt häufig nicht im ersten Fehler, sondern im Umgang mit dem erkannten Fehler. Wer nachträglich erkennt, dass Umsatzsteuererklärungen unrichtig oder unvollständig waren und dass es dadurch zu einer Steuerverkürzung gekommen ist oder kommen kann, muss die Berichtigungspflichten prüfen. Bei bloßen Fehlern ohne Vorsatz und ohne Leichtfertigkeit kommt § 153 AO in Betracht. Bei bereits vorsätzlichem Verhalten ist eine strafbefreiende Selbstanzeige nach § 371 AO zu prüfen, die hohe Vollständigkeitsanforderungen und Sperrgründe kennt.

Für den Geschäftsführer einer GmbH oder UG ist wichtig, dass steuerstrafrechtliche Verantwortung natürliche Personen trifft. Die Gesellschaft schuldet Steuern, aber handelnde Organe können persönlich strafrechtlich verantwortlich werden. Wer als Geschäftsführer die Steuerprozesse nicht organisiert, Warnhinweise ignoriert oder bewusst ein nicht compliant aufgebautes Modell weiterbetreibt, kann persönlich in den Fokus geraten. Dies gilt auch dann, wenn operative Aufgaben an Mitarbeiter, Buchhaltungsdienste oder Software ausgelagert wurden.

Der Steueranwalt ist in dieser Phase unentbehrlich, weil die Abgrenzung zwischen Berichtigung, Selbstanzeige, Verteidigung und kooperativer Offenlegung nicht schematisch erfolgen darf. Eine vorschnelle Berichtigung kann Fragen auslösen. Eine unvollständige Selbstanzeige kann wirkungslos sein. Eine untätige Fortsetzung kann den Vorwurf verschärfen. Die richtige Reaktion hängt von Sachverhalt, Vorsatzlage, Zeiträumen, Steuerarten, Beteiligten, Prüfungsstand und vorhandenen Unterlagen ab.

Quellenhinweis: § 370 AO regelt die Steuerhinterziehung und sieht Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe vor; der Versuch ist strafbar. § 378 AO regelt die leichtfertige Steuerverkürzung als Ordnungswidrigkeit. § 153 AO betrifft die Anzeige- und Berichtigungspflicht; § 371 AO die Selbstanzeige bei Steuerhinterziehung. § 398a AO kann bei bestimmten schweren Fällen für ein Absehen von Verfolgung relevant werden.

12. Vorsatzrisiko bei nicht compliantem Vertragsaufbau

Ein nicht compliant aufgebauter Vertrag führt nicht automatisch zu Steuerhinterziehung. Steuerstrafrecht bleibt Schuldstrafrecht und verlangt eine individuelle Prüfung. Gleichwohl kann ein Vertragsaufbau, der steuerliche Pflichten systematisch verschleiert oder ignoriert, ein starkes Indiz in der Vorsatzprüfung sein. Das gilt besonders dann, wenn die Vertragsdokumente eine andere Wirklichkeit behaupten als die operative Praxis zeigt.

Ein Beispiel ist der vermeintliche Vermittlungsvertrag. Der Shop vereinnahmt den Kaufpreis, bestimmt den Preis, gestaltet die Produktseite, tritt im Impressum als Anbieter auf, versendet Bestellbestätigungen und wickelt Beschwerden ab. In den AGB steht jedoch, der Shop sei nur Vermittler und der Kunde kaufe beim ausländischen Lieferanten. Wenn diese Konstruktion nur gewählt wird, um Umsatzsteuer-, Zoll- oder Gewährleistungspflichten zu vermeiden, entsteht ein erhebliches Risiko. Steuerlich und zivilrechtlich wird dann zu prüfen sein, ob die behauptete Vermittlung der tatsächlichen Rolle entspricht.

Ein weiteres Beispiel ist die unklare Importrolle. Der Händler wirbt mit Endpreisen, verwendet aber Versandmodelle, bei denen der Verbraucher als Importeur behandelt und bei Zustellung mit Abgaben belastet wird. Wenn der Händler weiß, dass dies geschieht, die AGB aber keine transparente Information enthalten und die Umsatzsteuererklärungen diese Umsätze nicht zutreffend abbilden, entsteht ein Vorsatzrisiko. Das Risiko steigt, wenn Kundenbeschwerden über Nachzahlungen eingehen und trotzdem keine steuerliche Prüfung erfolgt.

Auch die bewusste Nutzung falscher Zollwerte kann vorsatzrelevant sein. Wenn ein Lieferant systematisch Handelsrechnungen mit 5 EUR Warenwert für tatsächlich wesentlich höherpreisige Produkte erstellt und der Händler dies erkennt, aber wegen niedriger Abgaben duldet, kann der steuerliche Vorwurf nicht auf den Lieferanten abgeschoben werden. Der Händler profitiert wirtschaftlich von der falschen Abgabenbasis und nimmt die fehlerhafte Einfuhr möglicherweise billigend in Kauf.

Ein drittes Feld betrifft IOSS. Wenn eine IOSS-Nummer unkontrolliert an Lieferanten weitergegeben wird, die sie für fremde Sendungen verwenden oder für Sendungen nutzen, die nicht unter das Verfahren fallen, kann dies zu erheblichen Meldedifferenzen führen. Erkennt der Händler solche Differenzen und reagiert nicht, kann aus einem Organisationsfehler ein Vorwurf bewusster Gleichgültigkeit werden.

Die Vorsatzprüfung wird regelmäßig anhand von Indizien geführt. Dazu gehören interne E-Mails, Chatverläufe, Hinweise von Beratern, Supporttickets, Kundenbeschwerden, Zahlungsdienstleisteranfragen, Lieferantenkommunikation, abgebrochene Beratungen, fehlende Dokumentation und wirtschaftliche Motive. Wer wiederholt auf Risiken hingewiesen wurde und gleichwohl weiter falsche Daten erklärt, kann sich später schwer darauf berufen, er habe die Problematik nicht erkannt.

Umgekehrt kann ein compliant aufgebaute Prozess entlasten. Wenn der Unternehmer vor Start des Modells eine steueranwaltliche Prüfung einholt, den Sachverhalt vollständig offenlegt, die Empfehlungen implementiert, ein einfaches Kontrollsystem einführt und Fehler nach Entdeckung korrigiert, spricht dies gegen den Schluss, er habe Steuerverkürzungen billigend in Kauf genommen. Absolute Sicherheit gibt es nicht, aber die Indizienlage ist eine andere.

Der Steueranwalt ist deshalb nicht nur Gestalter, sondern auch Schutzinstanz gegen spätere Fehlinterpretationen. Er dokumentiert, was bekannt war, welche Annahmen getroffen wurden, welche Rechtsauffassung gewählt wurde und welche Kontrollen implementiert wurden. Diese Dokumentation kann in einem Strafverfahren den Unterschied zwischen vertretbarem Rechtsirrtum, einfacher Fahrlässigkeit, Leichtfertigkeit und bedingtem Vorsatz markieren.

Ein nicht compliant gestalteter Vertragsaufbau ist besonders gefährlich, wenn er steuerliche Pflichten gerade dort unsichtbar macht, wo das Geschäftsmodell seine Marge erzielt. Dropshipping lebt oft von Preisvorteilen internationaler Lieferanten. Wenn diese Preisvorteile aber nur bestehen, weil Umsatzsteuer, Einfuhrumsatzsteuer, Zoll, Retourenrechte oder Produktsicherheitskosten faktisch ausgeblendet werden, ist das Modell nicht nur wirtschaftlich fragil, sondern rechtlich explosiv. Der Steueranwalt muss diese Fragilität offenlegen, bevor sie zum strafrechtlichen Thema wird.

Quellenhinweis: Der AEAO zu § 153 AO weist darauf hin, dass ein innerbetriebliches Kontrollsystem im Einzelfall als Indiz gegen Vorsatz oder Leichtfertigkeit dienen kann. Für § 370 AO genügt bedingter Vorsatz; § 378 AO betrifft leichtfertige Begehung einer der in § 370 Abs. 1 AO bezeichneten Taten.

13. Krisenfall: Von der Fehlerfeststellung zur geordneten Korrektur

In der Praxis wird ein Dropshipping-Fehler häufig nicht durch eine Betriebsprüfung entdeckt, sondern durch operative Symptome. Kunden berichten über unerwartete Einfuhrabgaben. Ein Zahlungsdienstleister verlangt Steuerunterlagen. Ein Marktplatz sperrt Angebote. Ein Lieferant ändert Versandländer. Ein Steuerberater bemerkt Differenzen zwischen Shopumsätzen und Umsatzsteuervoranmeldungen. In diesem Moment muss das Unternehmen strukturiert reagieren.

Der erste Schritt ist die Sachverhaltssicherung. Es sollten Datenexporte aus Shop, Zahlungsdienstleister, Rechnungsprogramm, Versandsoftware, Marktplätzen und Buchhaltung gesichert werden. Gleichzeitig sollten Lieferantenverträge, AGB-Versionen, Checkout-Screenshots, Steuerkonfigurationen, IOSS-/OSS-Registrierungen, Zollbelege, Handelsrechnungen und interne Kommunikation gesichert werden. Ohne vollständige Daten ist keine seriöse steuerliche oder strafrechtliche Bewertung möglich.

Der zweite Schritt ist die rechtliche Einordnung. Es muss geprüft werden, welche Steuerarten betroffen sind, welche Zeiträume betroffen sind, ob nur Deutschland oder andere Mitgliedstaaten betroffen sind, ob Einfuhrumsatzsteuer und Zoll betroffen sind, ob Erklärungen objektiv unrichtig waren und ob ein Vorsatz- oder Leichtfertigerisiko besteht. Diese Prüfung sollte nicht allein durch Buchhaltung oder Softwareanbieter erfolgen, weil sie strafrechtliche Folgewirkungen haben kann.

Der dritte Schritt ist die Entscheidung über den Korrekturweg. Liegt ein nachträglich erkannter Fehler ohne Vorsatz und ohne Leichtfertigkeit vor, kommt eine Anzeige und Berichtigung nach § 153 AO in Betracht. Besteht ein Risiko vorsätzlicher Steuerhinterziehung, muss eine Selbstanzeige nach § 371 AO geprüft werden. Diese muss für eine Steuerart vollständig sein und alle unverjährten Steuerstraftaten umfassen, soweit die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sein sollen. Bei bestimmten höheren Hinterziehungsbeträgen können zusätzliche Zahlungen nach § 398a AO relevant werden.

Der vierte Schritt ist die operative Stabilisierung. Es genügt nicht, vergangene Erklärungen zu berichtigen, wenn der Shop weiterhin falsch konfiguriert ist. Der Verkauf bestimmter Produkte oder Länder kann vorübergehend gestoppt werden. Steuerkennzeichen müssen korrigiert, Lieferanten neu vertraglich verpflichtet, IOSS-Prozesse kontrolliert und AGB angepasst werden. Jede weitere falsche Bestellung nach Kenntnis des Problems erhöht das Risiko.

Der fünfte Schritt ist Kommunikation. Gegenüber Finanzbehörden, Zoll, Zahlungsdienstleistern, Plattformen und gegebenenfalls Kunden muss präzise und konsistent kommuniziert werden. Unüberlegte Aussagen können später gegen das Unternehmen verwendet werden. Gleichzeitig darf die Kommunikation nicht irreführend oder unvollständig sein. Der Steueranwalt sollte daher die Kommunikation im Krisenfall koordinieren.

Der sechste Schritt ist Prävention. Nach der Korrektur muss ein Prozess entstehen, der Wiederholungen verhindert. Dies kann ein Tax Compliance Manual, ein monatlicher Umsatzsteuercheck, ein Produktfreigabeprozess, ein Lieferanten-Audit oder eine technische Sperre im Shop sein. Entscheidend ist, dass die erkannte Schwachstelle nicht nur rückwirkend bereinigt, sondern künftig geschlossen wird.

In diesem Krisenprozess zeigt sich die besondere Rolle des Steueranwalts. Er denkt nicht nur in Nachmeldung und Zahlung, sondern in strafrechtlicher Risikosteuerung, Beweissicherung, Kommunikation und nachhaltiger Strukturreparatur. Gerade bei Umsatzsteuer und Einfuhrumsatzsteuer ist die Geschwindigkeit der Reaktion wichtig, aber Geschwindigkeit darf nicht zu unvollständigen oder widersprüchlichen Erklärungen führen.

Quellenhinweis: § 153 AO verpflichtet zur unverzüglichen Anzeige und Richtigstellung nachträglich erkannter unrichtiger oder unvollständiger Erklärungen. § 371 AO setzt für Straffreiheit bei Steuerhinterziehung vollständige Berichtigung, Ergänzung oder Nachholung der Angaben zu allen Steuerstraftaten einer Steuerart voraus; Sperrgründe und weitere Zahlungsverpflichtungen sind zu prüfen.

14. Praktische Checkliste für den compliant Start

Vor dem Start eines Dropshipping-Shops sollte der Unternehmer zunächst die Rolle des Shops festlegen. Er muss entscheiden, ob er Eigenhändler, Vermittler, Kommissionär oder Plattformbetreiber sein will. Diese Entscheidung muss in Shop, AGB, Rechnung, Lieferantenvertrag, Zahlungsfluss und Steuerbehandlung einheitlich umgesetzt werden.

Danach sollte jede Lieferroute beschrieben werden. Für jedes Produkt sollte feststehen, aus welchem Land es versendet wird, ob ein EU-Lager genutzt wird, ob eine Drittlandseinfuhr stattfindet, wer Transport und Einfuhr verantwortet, ob IOSS möglich ist und welcher Steuersatz im Zielland anzuwenden ist. Diese Lieferroute sollte nicht nur mündlich bekannt sein, sondern als steuerliche Fallgruppe dokumentiert werden.

Der Lieferantenvertrag sollte vor dem ersten Verkauf unterschrieben sein. Er sollte Produktkonformität, Lieferzeiten, Zoll- und Steuerdaten, Rechnungsstellung, IOSS-Nutzung, Retouren, Mängel, Regress, Dokumentation und Audit-Rechte regeln. Bei wesentlichen Lieferanten sollte zusätzlich eine Musterbestellung durchgeführt werden, um zu prüfen, welche Belege, Versanddaten und Verpackungen tatsächlich erscheinen.

Die AGB sollten auf das konkrete Modell zugeschnitten sein. Sie sollten den Vertragspartner, Vertragsschluss, Preise, Versandkosten, Lieferzeiten, Widerruf, Retouren, Gewährleistung, Einfuhrkosten und Kundenservice klar abbilden. Standard-AGB ohne steuerliche Prüfung sind bei Dropshipping besonders gefährlich, weil sie oft nicht zu Lieferroute und Abgabenmodell passen.

Der Checkout sollte steuerlich getestet werden. Testbestellungen in verschiedene Länder, mit verschiedenen Produkten und Warenwerten, sollten zeigen, welche Steuer angezeigt, welcher Gesamtpreis berechnet, welcher Rechnungstext erzeugt und welcher Datenexport erstellt wird. Diese Tests sollten dokumentiert werden. Nur so lässt sich später zeigen, dass der Shop nicht blind live geschaltet wurde.

Der OSS- oder IOSS-Bedarf sollte vor dem ersten relevanten Umsatz geprüft werden. Wird OSS genutzt, müssen Ländercodes, Steuersätze und Meldefristen eingerichtet sein. Wird IOSS genutzt, muss die IOSS-Nummer kontrolliert an Logistiker übergeben werden. Wird kein IOSS genutzt, muss transparent geklärt werden, wer Einfuhrumsatzsteuer und etwaige Kosten trägt.

Die Buchhaltung sollte monatlich mit Zahlungsdaten abgestimmt werden. Die Summe der Shopbestellungen, der Rechnungen, der Zahlungsdienstleisterauszahlungen, der Gebühren, der Erstattungen und der Steuerberichte muss nachvollziehbar sein. Differenzen sollten nicht erst in der Jahreserklärung entdeckt werden.

Ein Fehlerprozess sollte schriftlich festgelegt werden. Mitarbeiter oder Dienstleister müssen wissen, wer zu informieren ist, wenn Lieferländer, Lieferantenrechnungen, Zollbelege, Kundennachforderungen oder Steuerauswertungen auffällig sind. Der Steueranwalt sollte in diesen Prozess eingebunden werden, sobald steuerliche oder strafrechtliche Relevanz möglich ist.

Schließlich sollte das Modell regelmäßig überprüft werden. Dropshipping-Lieferketten ändern sich schnell. Ein Lieferant kann plötzlich aus einem anderen Land versenden. Ein Logistiker kann die Zollabwicklung ändern. Ein Marktplatz kann neue Steuerdaten verlangen. Ein Gesetzgeber kann Schwellen, Verfahren oder Plattformpflichten anpassen. Compliance ist daher kein einmaliger Zustand, sondern ein laufender Prozess.

Quellenhinweis: Diese Checkliste basiert auf den dargestellten Pflichten aus BGB, EGBGB, PAngV, DDG, UStG, AO sowie den unionsrechtlichen OSS-/IOSS- und Zollentwicklungen. Sie ersetzt keine Einzelfallprüfung, sondern beschreibt Mindestprüfungen für ein risikobewusstes Setup.

15. Fazit: Der Steueranwalt als Architekt, Prüfer und Verteidiger der Struktur

Dropshipping wirkt auf den ersten Blick einfach, weil der Händler keine Ware lagert. Rechtlich ist es komplex, gerade weil der Händler keine Ware lagert. Die Ware bewegt sich außerhalb seiner unmittelbaren Kontrolle, während er gegenüber Kunden, Finanzverwaltung, Zoll, Plattformen und Zahlungsdienstleistern Verantwortung trägt. Diese Spannung macht den Steueranwalt unentbehrlich.

Der Steueranwalt baut die Struktur vor dem Risiko. Er entscheidet nicht allein über Paragraphen, sondern über Rollen, Lieferketten, Datenflüsse, Vertragsklauseln, Steuerkennzeichen, Belegprozesse und Korrekturmechanismen. Er verhindert, dass das Geschäftsmodell auf widersprüchlichen Annahmen beruht. Er sorgt dafür, dass der Shop nicht steuerlich etwas anderes tut, als die Verträge behaupten.

Besonders im Umsatzsteuerrecht ist dies entscheidend. Dropshipping verbindet Fernverkauf, Reihengeschäft, Einfuhr, OSS, IOSS, Einfuhrumsatzsteuer, Zoll und Plattformpflichten. Kleine Formulierungsfehler oder technische Fehleinstellungen können massenhafte Folgen haben. Der Steueranwalt reduziert dieses Risiko durch Fallgruppen, Dokumentation und Systemkontrolle.

Im Steuerstrafrecht wird die Rolle noch gewichtiger. Ein nicht compliant aufgebauter Vertragsprozess kann, wenn Warnhinweise ignoriert werden, den Vorsatzvorwurf nähren. Umgekehrt kann eine frühzeitige steueranwaltliche Prüfung, ein dokumentiertes Tax Compliance System und eine geordnete Fehlerkorrektur entlastend wirken. Der Steueranwalt ist damit nicht nur Gestalter, sondern im weiteren Sinne Risikoverteidiger.

Dropshipping darf nicht als Abkürzung um Steuer- und Verbraucherplichten missverstanden werden. Es ist ein legitimes Handelsmodell, wenn es transparent, steuerlich korrekt und dokumentiert betrieben wird. Die Marge entsteht dann nicht durch das Ausblenden von Pflichten, sondern durch effiziente Beschaffung, gutes Marketing, verlässliche Lieferanten und saubere Prozesse. Genau hierfür schafft der Steueranwalt den rechtlichen Rahmen.

Wer Dropshipping professionell betreiben will, sollte deshalb nicht zuerst Produkte suchen und später Recht nachrüsten. Er sollte zunächst die Struktur prüfen, dann Lieferanten auswählen, dann Verträge und AGB erstellen, dann Steuersysteme konfigurieren und erst danach skalieren. In dieser Reihenfolge liegt der Unterschied zwischen kurzfristigem Experiment und nachhaltigem, prüfbarem E-Commerce-Geschäft.

Quellenhinweis: Stand dieses Entwurfs: 26. Mai 2026. Die Darstellung berücksichtigt die bekannten Rechtsgrundlagen und aktuellen EU-Entwicklungen zu OSS/IOSS und Kleinsendungen, ersetzt jedoch keine Prüfung des konkreten Geschäftsmodells, der Lieferländer, Produktgruppen und Vertragsdokumente.

Quellen- und Rechtshinweise

Die nachstehenden Quellenhinweise bezeichnen die im Entwurf berücksichtigten Normen und amtlichen Informationsquellen. Für eine Veröffentlichung sollten die konkreten Fundstellen, Fassungen und Abrufdaten im Kanzleistil ergänzt werden.

- BGB §§ 305 ff., 312g, 355; EGBGB Art. 246a; PAngV; DDG § 5.
- UStG §§ 3, 3c, 14, 14a, 15, 18, 18j, 18k, 21, 22; Umsatzsteuer-Anwendungserlass, insbesondere Grundsätze zu Reihengeschäften und Vorsteuerabzug bei Einfuhrumsatzsteuer.
- AO §§ 153, 370, 371, 378, 398a; AEAO zu § 153 AO.
- EStG § 15; KStG § 1; GewStG §§ 2, 11.
- EU-Kommission, VAT e-Commerce / One Stop Shop; Rat der Europäischen Union, Pressemitteilung vom 11. Februar 2026 zu neuen Zollregeln für kleine Pakete.
- Zollverwaltung, Hinweise zur Einfuhrumsatzsteuer und zum Besteuerungsverfahren bei der Einfuhr.
- BMF, Fragen und Antworten zur Einführung der obligatorischen elektronischen Rechnung im B2B-Bereich.

Kurzformel für die Praxis

Dropshipping ist rechtlich nicht deswegen einfach, weil der Händler keine Ware lagert. Es ist gerade deswegen anspruchsvoll, weil Warenbewegung, Vertragspartnerstellung, Einfuhr, Steuererklärung und Kundenkommunikation auseinanderfallen.

Der Steueranwalt ist unentbehrlich, weil er diese Ebenen vor dem Start zusammenführt, während eines laufenden Geschäftsmodells kontrolliert und im Krisenfall geordnet korrigiert. Seine Aufgabe besteht darin, aus einem verkaufstarken Shop ein prüfbares, dokumentiertes und verteidigungsfähiges Geschäftsmodell zu machen.