



KMLZ UMSATZSTEUER NEWSLETTER

Online-Händler müssen in den USA Sales Tax bezahlen

1. Hintergrund der Entscheidung

Wie viele andere US-Bundesstaaten erhebt auch South Dakota auf den Verkauf von Waren und Dienstleistungen eine Sales Tax. Steuerpflichtige Unternehmer müssen die Sales Tax einfordern und abführen. Ist ein Unternehmer nicht steuerpflichtig, muss der Kunde eine Use Tax (Verbrauchssteuer) in gleicher Höhe zahlen. Nicht überraschend führen die Kunden die Use Tax üblicherweise nicht ab. Daher sind die Bundesstaaten gezwungen, möglichst viele Unternehmer steuerpflichtig zu machen. Allerdings hat der US Supreme Court in *National Bellas Hess, Inc. v. Department of Revenue of Ill.* und *Quill Corp. v. North Dakota* entschieden, dass Unternehmer nicht verpflichtet werden dürfen, Sales Tax zu erheben und abzuführen, wenn sie in dem betreffenden Staat keine physische Präsenz haben (englisch: „Physical Nexus“). Daher vermeiden Unternehmer nach Möglichkeit eine physische Präsenz, um nicht steuerpflichtig zu sein. Durch diese Entscheidungen erleidet South Dakota jährliche Steuerausfälle von USD 48 bis USD 58 Mio. Insgesamt beträgt der Steuerausfall in den USA USD 8 bis USD 33 Mrd. jährlich.

US Supreme Court verlangt keine physische Präsenz mehr, wirtschaftliche Präsenz genügt

Am 21.06.2018 entschied der US Supreme Court, dass Online-Händler Sales Tax erheben und abführen müssen, auch wenn sie im jeweiligen Bundesstaat des Kunden keine physische Präsenz haben. Er bestätigt damit ein neues Gesetz aus South Dakota. Dieses lässt eine wirtschaftliche Präsenz ausreichen. Der US Supreme Court ändert dadurch seine bisherige Rechtsprechung. Andere US-Bundesstaaten werden South Dakota folgen. Online-Händler mit Kunden in den USA sollten prüfen, ob sie betroffen sind.

In South Dakota gibt es keine bundesstaatliche Einkommensteuer. Daher ist der Bundesstaat auf die Sales Tax und Use Tax angewiesen. Diese Steuern finanzieren 60% des Haushalts von South Dakota. Vor diesem Hintergrund hat South Dakota einen neuen „Nexus“ für Sales Tax eingeführt, der auf die wirtschaftliche Präsenz abstellt (genannt „Economic Nexus“). Dieses Gesetz ignoriert *Bellas Hess* und *Quill*. Somit müssen alle Unternehmen, die eine wirtschaftliche Präsenz in South Dakota haben, Sales Tax erheben und abführen. Die Sales Tax wird unter folgenden Voraussetzungen fällig:

- Die jährlichen Umsätze des Unternehmers in South Dakota überschreiten USD 100.000, oder
- der Unternehmer führt jährlich mehr als 200 separate Umsätze in South Dakota aus.

Das neue Gesetz verbietet, den neuen Nexus rückwirkend anzuwenden. Es sieht zudem Instrumente vor, um die Anwendung des Gesetzes ruhen zu lassen, bis dessen Verfassungsmäßigkeit geklärt ist.



Ansprechpartner: Matthias Luther, LL.M. Tax
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht
Tel.: +49 211 54095395
matthias.luther@kmlz.de



2. Sachverhalt

Die Antragsgegner im vorliegenden Verfahren sind führende US-Versandhändler (Wayfair, Inc., Overstock.com, Inc., und Newegg, Inc.). Keiner von ihnen verfügte über eine physische Präsenz in South Dakota. Sie erfüllen aber alle die Voraussetzungen für eine wirtschaftliche Präsenz. Trotzdem haben sie für ihre Umsätze in South Dakota keine Sales Tax erhoben oder abgeführt.

Das neue Gesetz erfordert eine zügige gerichtliche Klärung seiner Rechtmäßigkeit. Daher erhob South Dakota eine Klage auf Feststellung, dass das Gesetz rechtmäßig und auf die Antragsgegner anwendbar ist. Zudem beantragte South Dakota eine einstweilige Verfügung, dass die Antragsgegner sich steuerlich in South Dakota registrieren müssen. Die Antragsgegner dagegen beantragten festzustellen, dass das neue Gesetz verfassungswidrig ist. Der State Court und der South Dakota Supreme Court bestätigten die Forderung der Antragsgegner, gestützt auf *Bellas Hess* und *Quill*.

3. Entscheidung des US Supreme Court

Der US Supreme Court verwarf *Bellas Hess* und *Quill* und entschied, dass der wirtschaftliche Nexus verfassungsgemäß ist. Laut Gericht ist der in *Bellas Hess* und *Quill* festgelegte physische Nexus „*unsolid und falsch*“ und „*in sich fehlerhaft*“. Die Urteile bedeuteten eine „*gerichtlich geschaffene Steueroase*“ für Unternehmen, die keine physische Präsenz haben, aber Waren und Dienstleistungen an Kunden in einem Bundesstaat verkaufen. Das Gericht stellt dabei fest, dass E-Commerce nicht auf Basis von physischer Präsenz besteuert werden kann. Vielmehr muss eine substantielle virtuelle Verbindung ausreichen. Andernfalls

wird der Wettbewerb zwischen innerstaatlichen und außerstaatlichen Unternehmen verzerrt. Der US Supreme Court berücksichtigte dabei auch, dass 41 US-Bundesstaaten, zwei US-Territorien und der District of Columbia beantragt hatten, *Bellas Hess* und *Quill* zu verwerfen.

4. Auswirkungen für die Praxis

Wahrscheinlich werden jetzt viele US-Bundesstaaten dem Beispiel von South Dakota folgen und einen *Economic Nexus* einführen. Connecticut, Georgia, Kentucky, Hawaii, Illinois und Iowa haben das bereits getan. Daher sollten Online-Händler jetzt prüfen, ob sie einen *Economic Nexus* in den US-Bundesstaaten haben. Dies betrifft nicht nur in den USA ansässige Unternehmen, sondern auch ausländische Unternehmen, z.B. aus Europa. Besteht ein *Economic Nexus*, müssen die Unternehmen sich im jeweiligen US-Bundesstaat steuerlich registrieren.

Der US-Kongress debattiert aktuell Vorschläge zur Besteuerung des innerbundesstaatlichen Handels, z.B. den *No Regulation Without Representation Act* und das „*Marketplace Fairness*“-Gesetz, beide aus 2017. Der erste Gesetzesvorschlag würde den Bundesstaaten verbieten, die Tätigkeit einer Person im zwischenstaatlichen Handel zu besteuern oder zu regulieren, es sei denn, die Person hat dort eine physische Präsenz. Das Gesetz würde also *Bellas Hess* und *Quill* wieder einführen. Der *Marketplace Fairness Act of 2017* erlaubt demgegenüber jedem Mitgliedstaat des *Streamlined Sales and Use Tax Agreement*, von Versandhändlern Sales Tax zu erheben. Dies gilt für Versandhändler mit einem jährlichen Bruttoumsatz aus Versandhandel in den USA von mehr als USD 1 Mio.