

# Statt der Mehrwertsteuersenkung: „Gib jedem nen Hunni“

Peter Arnegger (gg)

26. Juni 2020

**Wo Licht ist, da ist auch Schatten. Eine Medaille hat immer zwei Seiten. Und manches ist gut gemeint und dann nicht richtig gut gemacht. Jedenfalls: Dass vom 1. Juli bis zum 31. Dezember die Mehrwertsteuer von 19 auf 16 Prozent sinkt, das stellt unter anderem Einzelhändler vor teils ziemlich gewaltige Herausforderungen. Rottweils GHV-Chef Detlev Maier hätte da eine Idee. Aber er macht auch bei der Mehrwertsteuersenkung mit.**

Wichtiger Bestandteil des am 3. Juni 2020 beschlossenen Konjunkturpakets der Bundesregierung ist die vorübergehende Senkung der Mehrwertsteuersätze von 19 auf 16 beziehungsweise von 7 auf 5 Prozentpunkte. Am 1. Juli geht's los. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat als Ziel ausgegeben, dass die Senkung durch den Handel möglichst kostengünstig und unbürokratisch an die Kundinnen und Kunden weitergegeben werden kann.

## 35.000 Artikel müssen umetikettiert werden

*Zunächst aber einmal bedeutet das für einige eine gewaltige Herausforderung. „Wir müssen 35.000 Artikel umetikettieren“, sagt etwa Detlev Maier im Gespräch mit der NRWZ. Der Einzelhändler betreibt den Edeka-Culinara-Markt am Nägelesgraben in Rottweil und ist zugleich Vorsitzender des örtlichen Gewerbe- und Handelsvereins. Er hat vom örtlichen Elektro-Spezialisten gerade einen Staubsauger-Roboter gekauft. Tage vor der Mehrwertsteuersenkung.*

Maier will nicht klagen, das tat er die vergangenen Wochen schon nicht. Er setzt um: Maskenpflicht, Hygienevorschriften, zeitweise auch Eingangskontrolle an seinem Markt. Wer übrigens glaubt, Maier habe während der Zeit der Hamsterkäufe den ganz großen Reibach gemacht, der irrt. Zugleich sind für ihn etwa Kosten für die Security angefallen.

„Lidl und Aldi machen's auch, deshalb etikettiert Edeka eben ebenfalls um“, sagt er und lächelt. Die Mehrwertsteuersenkung – kein Problem, sondern eine weitere Herausforderung.

**Aber muss das sein - alle Artikel mit dem neuen, niedrigeren Preis schon im Regal auszeichnen? Kann man nicht einfach an der Kasse pauschal drei Prozent abziehen?** Das BMWi meint Ja. Maßstab dafür sei die Preisangabenverordnung, für die das BMWi innerhalb der Bundesregierung federführend ist. Danach könnten die Händler und Anbieter von Dienstleistungen für die vorübergehende Senkung der Mehrwertsteuer von der bestehenden Ausnahmemöglichkeit des Paragraphen 9 Absatz 2 der Verordnung Gebrauch machen und pauschale Rabatte an der Kasse gewähren, ohne die Preisauszeichnung zum Beispiel sämtlicher Regale in der Nacht zum 1. Juli 2020 ändern zu müssen.

**Der Handelsverband Deutschland (HDE) sieht es ein bisschen anders.** Vor wenigen Tagen teilte er seinen Mitgliedern zwar mit: „Da eine damit grundsätzlich erforderliche Umetikettierung einen erheblichen Aufwand und wirtschaftliche Belastungen für den Einzelhändler auslösen würde, kann der um 3 beziehungsweise 2 Prozent reduzierte Umsatzsteuersatz bei unveränderter Preisauszeichnung am Regal ... auch erst an der Kasse angewendet und durch einen reduzierten Preis an den Verbraucher weitergereicht werden.“ **Aber:** „Der Verzicht auf eine Umetikettierung könnte ... eine abmahnfähige, unlautere und rechtswidrige geschäftliche Handlung darstellen.“ Denn weil unter diesen Umständen der Preis am Regal nicht dem tatsächlich an der Kasse in Rechnung gestellten (End-)Preis entspricht, könnte eine Irreführung des Verbrauchers über den Preis vorliegen.

**Eigentlich ist es ja eindeutig: Wenn der Kassierer oder die Kassiererin weniger vom Kunden verlangt als auf dem ausgehängten oder angebrachten Preisschild steht, dann sollten doch alle zufrieden sein. Denkste: Seit 1988 musste sich der Bundesgerichtshof (BGH) mehrfach mit dieser Frage beschäftigen. Er entschied,**

- dass es nicht unlauter ist, wenn an der Kasse unaufgefordert ein niedrigerer Preis als am Regal ausgezeichnet berechnet wird (Urteil vom 30.03.1988, Az. I ZR 101/86).
- Eine unrichtige Preisauszeichnung sei zudem nur eindeutig unzulässig, wenn der Preis am Regal niedriger ist als der an der Kasse verlangte Preis (BGH vom 29.06.2000, Az. I ZR 29/98).
- Bei der Berechnung eines niedrigeren Preises fehle es außerdem an der wettbewerblichen Relevanz (BGH vom 04.10.2007, Az. I ZR 12/05, Rdnr. 11 und 14 f.).
- Ausdrücklich stellt der BGH fest, dass keine wettbewerbsrelevante Irreführung vorliegt, wenn ein Kunde wegen einer zu hohen Preisauszeichnung am Regal an der Kasse von einem niedrigeren Preis (positiv) überrascht wird. Anders als eine zu niedrige Preisauszeichnung ist die zu hohe Preisauszeichnung damit nicht zwingend unlauter.

**So weit, so gut. Doch „ob der BGH auch entsprechend entscheiden würde, wenn systematisch, also über einen längeren Zeitraum von sechs Monaten und für große Teile des Sortiments der am Regal oder Produkt ausgezeichnete Preis von dem Preis, der an der Kasse verlangt wird, abweichen würde, ist fraglich“, schreibt der Handelsverband. Denn dazu liegt noch keine Rechtsprechung vor.**

*Einzelhändler, die auf Nummer sicher gehen wollen, dass ihnen keine Abmahnung ins Haus flattert, müssten also umetikettieren. Auf diesem Standpunkt steht jedenfalls Detlev Maier vom Rottweiler Gewerbe- und Handelsverband.*

Der Handelsverband Deutschland gibt Maier recht. Es könne leider nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Abmahnvereine Abmahnungen aussprechen und Einzelhändler auf Unterlassung in Anspruch nehmen werden. Die Entwicklung der Rechtsprechung zu solchen Abmahnungen bleibe abzuwarten.

## So kann der Einzelhändler werben

**Für diejenigen, die nicht umetikettieren wollen, gibt der HDE eine Handreichung.** Keinesfalls sollte der Händler demnach mit Schildern oder Anzeigen à la „3 Prozent Rabatt wegen der Mehrwertsteuersenkung“ oder „Wir reichen die Mehrwertsteuersenkung mit einem Rabatt von 3 Prozent

an Sie weiter“ werben. Das wäre irreführend. Denn wenn die Mehrwertsteuersenkung an den Verbraucher weitergereicht wird, führt dies keineswegs zu einem Rabatt in Höhe von 3 beziehungsweise 2 Prozent. Da muss man schon genauer rechnen.

*Beispiel: Ein Produkt wird am Regal zu einem Preis von 119,00 Euro angeboten. Der auf das Produkt anwendbare Mehrwertsteuersatz beträgt 19 Prozent oder nach der Absenkung des Mehrwertsteuersatzes 16 Prozent. An der Kasse wird das Produkt also für 116,00 Euro in Rechnung gestellt. Der damit gewährte Rabatt in Höhe von 3 Euro entspricht 2,521 Prozent.*

### **So rät der deutsche Handelsverband den Einzelhändlern wie folgt zu werben:**

Wir geben die Reduzierung der Umsatzsteuer an Sie weiter: Vom 01.07. bis 31.12.2020 erhalten Sie einen entsprechenden Rabatt\* an der Kasse! Gilt nicht für Bücher, Zeitschriften, Telefon-/Gutscheinkarten und Tabakwaren.“

\*2,5% Rabatt bei Artikeln, die dem regulären Mehrwertsteuersatz unterliegen; 1,9% Rabatt bei Artikeln, die dem reduzierten Mehrwertsteuersatz unterliegen.

**Übrigens: Es besteht keine Pflicht zur Weitergabe der Mehrwertsteuersenkung an die Kunden. Es bleibt abzuwarten, wie die auch durch den Corona-Lockdown gebeutelten Unternehmer reagieren werden.** Zwar müssen im Einzelhandel Gesamtpreise einschließlich der Mehrwertsteuer ausgezeichnet werden. Eine separate Auszeichnung der im Gesamtpreis enthaltenen Mehrwertsteuer ist aber nicht vorgeschrieben. Daher ist eine Umetikettierung am Regal oder Produkt nicht erforderlich, soweit der Händler den Preis wegen der abgesenkten Mehrwertsteuer im Rahmen seiner Preissetzungsfreiheit nicht (sofort) reduziert, die Mehrwertsteuersenkung also nicht an die Verbraucher weiterreicht.

**Die Mehrwertsteuersenkung - eine schöne Idee der Bundesregierung, die die Händler aber etwa vor eine große Aufgabe stellt. Bis kommenden Mittwoch, bis zum 1. Juli, müssen sie die Aufgabe gelöst haben.**

*Detlev Maier. Foto: Ralf Graner*

## „Gib jedem nen Hunni“

*Detlev Maier – jener Edeka-Marktleiter, der mit seinem Team 35.000 Artikel umetikettieren wird – hätte eine einfachere Idee gehabt. „Gib‘ jedem nen Hunni“, meint er lächelnd zur NRWZ.*

**Wenig später meldet sich Maier noch mal. Er könne das so nicht stehen lassen, habe die Aussage flapsig und im Affekt getroffen. Und zwar wegen der Mehrbelastung des Handels, vor allem des Lebensmittelhandels.**

Der Einzelhändler holt etwas aus. „Es war ja im Gespräch, dass es ein sogenanntes Helikopter-Geld geben würde, oder Einkaufsgutscheine für den Handel. Am besten noch für den lokalen Handel, auch, um den Handel vor Ort gegen den Onlinehandel abzugrenzen.“

Durch die jetzige Senkung der Mehrwertsteuer solle der Konsum angekurbelt werden, „das ist ja auf jeden Fall eine gute Aktion, so Maier weiter. „Und sie ist für alle Bürger gerecht.“

**Würde es stattdessen Einkaufsschecks geben für den Handel, wäre der Lebensmittelhandel im Vorteil gegenüber anderen Branchen, denn die Dinge des täglichen Bedarfes braucht ja jeder, überlegt der Vorsitzende des Rottweiler GHV. „Sprich: Der Scheck oder Gutschein wäre wohl zu 70 bis 80 Prozent in den Lebensmitteleinzelhandel geflossen, oder zum Bäcker oder in die Metzgerei. Jetzt sind die Vorteile gerecht auf alle Branchen verteilt – gut so.“**

Maier rechnet vor: Eine Durchschnittsfamilie mit vier Personen kaufe für etwa 1200 Euro Lebensmittel oder Dinge des täglichen Bedarfes wie Drogerieartikel im Monat. Durch die Senkung der Mehrwertsteuer um 3 beziehungsweise 2 Prozent ergebe sich so eine Entlastung vom 140 Euro bis Ende 2020 für den

Durchschnittshaushalt - „gut so.“

Da die meisten Branchen die Mehrwertsteuer weitergeben - wegen der gesetzlichen Preisbindung für Zigaretten, Bücher, Zeitschriften ist das nicht in jedem Bereich gestattet - könne es schnell, je nach Konsumverhalten zu einer deutlichen Entlastung der Haushalte von 300 bis 400 Euro im halben Jahr kommen. „Wenn diese Ersparnis in Branchen fließen würde, die durch den Shutdown arg gebeutelt worden sind, wäre es eine Erfolgsstory“, sagt Maier.

***Allerdings fügt er an: Die Umstellung für ein halbes Jahr ist für alle eine enorme Arbeits- und Mehr-Belastung. Sie ist teilweise auch mit enormen Kosten verbunden.“***

Der Rottweiler Einzelhandel plant derweil eine Aktion in den ersten Tagen der Mehrwertsteuersenkung. Es wird Rabatte geben. Mehr demnächst an dieser Stelle.