

Fiscaal advies

Btw-gevolgen van dropshipping

BTW - Dropshipping heeft in de afgelopen jaren aan populariteit gewonnen. Steeds meer btw-ondernemers zien het als een gemakkelijke manier om producten te verkopen via hun websites, zonder dat zij daar veel risico bij lopen.

Een btw-ondernemer die aan dropshipping doet, loopt zelf weinig risico omdat hij of zij in veel gevallen zelf geen voorraad houdt. De producten die de 'dropshippende' btw-ondernemer op zijn website verkoopt worden rechtstreeks vanuit de leverancier verstuurd. Veelal zijn de leveranciers gevestigd in landen buiten de Europese Unie. Hierdoor hoeft de consument, indien de kosten van de zending minder dan 22 euro bedragen, geen invoerrechten of btw te betalen. Er doet zich hierdoor echter concurrentievervalsing voor, wegens het voordeel van een niet-Europese leverancier ten opzichte van een Europese leverancier.

De btw-behandeling van e-commerce-leveringen zijn sinds 1 juli jl. gewijzigd. Belangrijk doel van de nieuwe e-commerce-btw-regelgeving is het ongedaan maken van de genoemde oneerlijke concurrentieverhouding tussen leveranciers afkomstig uit de Europese Unie en leveranciers afkomstig uit niet-Europese landen.

Stel, een btw-ondernemer is gevestigd in Nederland en heeft een website waarop hij kantoorartikelen verkoopt. Consumenten afkomstig uit diverse landen bezoeken zijn website en kopen de producten. De btw-ondernemer kan er dan voor kiezen om de kantoorartikelen zelf uit China in te voeren, waardoor hij in Nederland btw moet afdragen en invoerrechten moet betalen. Vervolgens verstuurt hij ze dan naar de consumenten, waardoor hij zich wellicht moet registreren als btw-ondernemer in het land van de consument en aldaar btw moet afdragen.

Hij kan er ook voor kiezen om slechts als tussenpersoon te dienen voor de Chinese leverancier en de consument; dit wordt dropshipping genoemd. De consument plaatst in dat geval een order op de website van de Nederlandse btw-ondernemer en de Nederlandse btw-ondernemer zet deze order rechtsreeks door naar de Chinese kantoorartikelenleverancier. Het Chinese bedrijf levert het product vervolgens aan de consument. Meestal hoeft de consument dan geen btw of invoerrechten te betalen, omdat de waarde van de zending minder dan 22 euro bedraagt.

Dropshipping is hierdoor erg aantrekkelijk voor Nederlandse btw-ondernemers.

Verschillende typen dropshipping

De btw-gevolgen van de leveringen tussen de dropshippende btw-ondernemer, de Chinese leverancier en de consument zijn afhankelijk van de tussen hen heersende contractuele verhoudingen. Als deze zodanig is dat de dropshippende btw-ondernemer enkel als bemiddelaar optreedt tussen de Chinese leverancier en de consument, dan verricht de dropshippende btw-ondernemer een bemiddelingsdienst aan de Chinese leverancier. Is de contractuele verhouding zodanig dat sprake is van ten eerste een levering door de Chinese leverancier aan de dropshippende btw-ondernemer en vervolgens een levering door de dropshippende btw-ondernemer aan de consument, dan dient voor iedere levering apart te worden bepaald wat de btw-gevolgen zijn.

Bemiddelingsdienst

In het genoemde voorbeeld fungeert de Nederlandse btw-ondernemer alleen als bemiddelaar tussen de Chinese leverancier en de consument. De Nederlandse btw-ondernemer berekent dan 21 procent btw over de bemiddelingsdienst die hij verricht voor de Chinese leverancier. De dropshippende btw-ondernemer verstuurt een factuur naar de consument, waarop de prijs van het product vermeld staat. In de prijs voor het product op de factuur aan de consument is de prijs die de dropshippende btw-ondernemer hanteert voor de bemiddelingsdienst verdisconteerd.

Vervolgens ontvangt de dropshippende btw-ondernemer het gefactureerde bedrag van de consument en eist de dropshippende btw-ondernemer het deel op waar hij recht op heeft met betrekking tot de bemiddelingsdienst.

Ten slotte draagt de dropshippende btw-ondernemer het resterende deel – het deel na aftrek van de prijs voor de bemiddelingsdienst – af aan de Chinese leverancier.

Aparte leveringen

Om te voorkomen dat de consument de inkoopprijs ziet, kan de Nederlandse btw-ondernemer de Chinese leverancier het product laten invoeren. Op dat moment wordt het product aan de Nederlandse btw-ondernemer verkocht en verkoopt de btw-ondernemer dit door aan de consument. De Chinese leverancier verlegt hierbij 21 procent btw aan de Nederlandse btw-ondernemer. De verlegde btw komt dan bovenop de inkoopprijs en de

dropshippende btw-ondernemer kan de betaalde btw terugvragen.

Vervolgens bepaalt de Nederlandse btw-ondernemer de verkoopprijs die hij wilt doorvoeren aan de consument. Daarbij berekent hij 21 procent btw, als de consument in Nederland woonachtig is of in een ander EU-land woonachtig is, en het drempelbedrag voor afstandsverkoop dat geldt voor dat EU-land niet wordt overschreden. Wordt het drempelbedrag van afstandsverkoop wel overschreden, dan moet de Nederlandse btw-ondernemer zich registreren in het land waar de consument is gevestigd en aldaar btw afdragen voor het btw-tarief dat in dat land geldt.

Welke btw wijzigingen zijn er sinds 1 juli jl. die betrekking hebben op btw-ondernemers die dropshippen?

Afstandsverkoopregeling

Sinds 1 juli jl. zijn de specifieke drempelbedragen per EU-land van de btw-afstandsverkoopregeling komen te vervallen. Een btw-ondernemer moet voortaan afdragen in andere EU-lidstaten indien de omzet behaald met afstandsverkoop van goederen, tezamen met de verkoop van digitale diensten aan consumenten buiten Nederland maar binnen de Europese Unie als geheel, de grens van tienduizend euro overschrijdt.

Een btw-ondernemer kan, indien deze grens wordt overschreden, via het nieuwe One-Stop-Shop-systeem de verschuldigde buitenlandse btw aangeven in de OSS-aangifte. De Nederlandse Belastingdienst verdeelt de btw-opbrengsten dan over de rechthebbende landen. Dropshippende btw-ondernemers die door middel van aparte leveringen uiteindelijk zelf het goed leveren aan de consument, zullen hierdoor eerder btw-verschuldigd zijn in het EU-land waar de consument is gevestigd dan voor 1 juli jl. het geval was.

Platformfictie

Een Nederlandse btw-ondernemer die vóór 1 juli jl. een bemiddelingsdienst heeft verricht aan een Chinese leverancier, is enkel btw verschuldigd over de bemiddelingsdienst. Deze ondernemer heeft btw-technisch niets te maken met de levering van de Chinese leverancier aan de consument. Sinds 1 juli maakt de btw-ondernemer btw-technisch deel uit van de levering van de Chinese leverancier aan de consument.

De platformfictie die op 1 juli is gaan gelden, zorgt ervoor dat er een transactie tussen de Chinese leverancier en de Nederlandse btw-ondernemer (dropshipper) ontstaat, evenals een transactie tussen de Nederlandse

btw-ondernemer (dropshipper) en de consument. De btw-platformfictie geldt enkel bij een zending met een waarde die kleiner of gelijk is aan 150 euro.

De Chinese leverancier voert de kantoorartikelen in vanuit China naar Nederland, waarbij hij gebruik kan maken van de I-OSS-regeling. Deze geldt sinds 1 juli jl. voor het invoeren van goederen met een waarde kleiner of gelijk aan 150 euro. De btw-ondernemer levert vervolgens de goederen aan de consumenten; afhankelijk van het vestigingsland van de consument kan de btw-ondernemer gebruikmaken van de OSS-regeling.

Als de Chinese leverancier de kantoorartikelen niet invoert en de Nederlandse btw-ondernemer voert de kantoorartikelen in, dan kan de Nederlandse btw-ondernemer door middel van het aanvragen van een artikel-23-vergunning de btw bij invoer aangeven in zijn btw-aangifte. Het is van belang dat de Nederlandse btw-ondernemer en de Chinese leverancier duidelijke afspraken maken omtrent wie de goederen invoert.

Vrijstelling voor btw en invoerrechten

De vrijstelling voor het betalen van invoerrechten en btw voor zendingen van buiten de Europese Unie met een waarde onder de 22 euro is per 1 juli jl. komen te vervallen. De consument of de Chinese leverancier zal de goederen moeten invoeren en invoerrechten en btw hierover moeten afdragen. De Chinese leverancier kan ervoor kiezen om de consument de goederen te laten invoeren, waardoor de consument invoer-btw en invoerrechten verschuldigd is.

Dropshippen lijkt tamelijk risicoloos en vergt weinig inspanning. Er zijn echter wel risico's aan verbonden, zoals de juridische verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid voor het product, maar ook het risico dat de Belastingdienst achteraf van mening is dat een dropshipper geen bemiddelingsdienst levert, met de nodige btw-gevolgen.

Vanwege het voordeel dat niet-Europese leveranciers hebben met betrekking tot het niet hoeven betalen van btw en invoerrechten, is dropshipping met niet-Europese leveranciers erg aantrekkelijk voor zowel dropshippers als consumenten.

Dropshipping wordt door de Europese Unie onaantrekkelijker gemaakt doordat sinds 1 juli jl. de btw-platformfictie geldt en de vrijstelling van btw en invoerrechten op zendingen met een waarde onder 22 euro wordt opgeheven.

Mr. C.W. (Carola) van Vilsteren