



Op 1 juli gaan de nieuwe EU btw-regels in voor online verkopen aan particulieren in andere EU-landen. Dat levert vragen op bij webshopondernemers. Met praktijkvoorbeelden lichten we de keuzes en voorbereidende stappen toe.

In dit artikel staan we stil bij Sharmila. Dit artikel kun je rechtevrij gebruiken in je communicatie. Bijvoorbeeld in je nieuwsbrieven en op je website.

Nieuwe btw-regels vanaf 1 juli: parttime webshopondernemer Sharmila krijgt uitleg

Op 1 juli gaan de nieuwe EU btw-regels in. Deze regels gelden vooral voor webshops met een jaaromzet van meer dan € 10.000 aan particulieren in andere EU-landen. Vanaf 1 juli rekenen deze webshops de btw in het land van de klant. In dit artikel kijken we naar de gevolgen voor Sharmila*. Ze heeft een sieradenwebshop 'Sharmila's Shiny Bijoux' die Nederlanders én Duitsers weten te vinden. Experts van de Belastingdienst en KVK leggen de nieuwe btw-regels uit.

Sharmila werkt parttime als verpleegster. In haar vrije tijd maakt ze sieraden die ze via haar webshop verkoopt. Naast klanten in Nederland heeft ze klanten in Duitsland, waar haar broer en zus wonen. Jaarlijks zet Sharmila in Nederland € 7.000 om en in Duitsland € 4.000. Hierdoor kan ze gebruikmaken van de Kleineondernemersregeling (KOR). Dit betekent dat ze geen btw rekent aan klanten en de nieuwe btw-regels niet direct van invloed zijn op Sharmila's huidige situatie. Toch is het belangrijk dat Sharmila weet wat de nieuwe btw-regels inhouden en wanneer ze ook voor haar gelden.

Voorbereiden op nieuwe btw-regels

Duitse klanten weten Sharmila's webshop steeds beter te vinden. Hierdoor is de kans groot dat ze in 2022 voor meer dan € 10.000 verkoopt in Duitsland. "Vanaf dan krijgt Sharmila te maken met de nieuwe btw-regels", vertelt John Piepers, e-commerce expert bij de Belastingdienst. "Want webshopondernemers die meer dan € 10.000 verkopen in andere EU-landen, zijn vanaf 1 juli verplicht de btw aan te geven en te betalen in het land van de klant. Sharmila heeft hierbij twee keuzes: ze kan zelf de btw aangeven en betalen in Duitsland. Óf ze kan zich aanmelden voor de Unieregeling binnen het nieuwe éénloketsysteem van de Belastingdienst. Sharmila doet dan in één melding per kwartaal de btw-aangifte over haar verkopen aan particulieren in Duitsland. De Belastingdienst in Nederland zorgt er vervolgens voor dat de btw in Duitsland wordt gemeld en afgedragen."

Doorgroeien of niet?

Sharmila vindt de keuze lastig. Administratie is nooit haar hobby geweest. Doorgroeien betekent meer werk en naast haar baan is dat eigenlijk niet te doen. "Sharmila kan overwegen haar administratie uit te besteden als ze doorgroeit", tipt Sandra Visser-Meijer, adviseur Internationaal ondernemen bij KVK. "Het is dan wel belangrijk om te berekenen of de kosten van een boekhouder opwegen tegen de baten. Ook kan Sharmila ervoor kiezen om bewust niet meer dan € 10.000 per jaar om te zetten in Duitsland. En ervoor te zorgen dat haar totale omzet niet boven de € 20.000,- uitkomt. Op die manier heeft ze niet te maken met de nieuwe btw-regels en kan ze gebruik blijven maken van de KOR."

John Piepers vult aan: "Als Sharmila wél kiest voor doorgroeien en jaarlijks meer dan € 10.000 in Duitsland omzet, moet ze over haar verkopen in Duitsland btw rekenen en moet ze de btw ook bij de Duitse Belastingdienst aangeven. Ze kan dan wel gebruik blijven maken van de KOR tot een omzet van € 20.000 in Nederland. Want de omzet waarover btw wordt betaald in Duitsland, geldt dan niet voor de KOR."

Aanpassingen aan verkoopprijzen, facturen en boekhouding

Doorgroeien in Duitsland betekent voor Sharmila niet alleen veranderingen in de btw-aangiften. Het heeft ook gevolgen voor haar verkoopkoopprijzen, facturen en boekhouding. Want als Sharmila jaarlijks meer dan € 10.000 in Duitsland omzet, moet ze over haar sieraden in Duitsland 19% btw gaan rekenen. Een armbandje van € 20 wordt dan € 23,80. Sandra Visser-Meijer licht toe: "Omdat Sharmila te maken krijgt met verschillende verkoopprijzen kan het slim zijn een Duitstalige webshop op te zetten. Daarin kan ze direct de prijzen inclusief de Duitse btw vermelden. Dat ziet er professioneel uit. Ook is met een Duitstalige webshop direct haar Duitse omzet inzichtelijk." Voor het opzetten van een Duitstalige webshop gelden aparte regels. Ga hiervoor naar het [artikel 'e-commerce in Duitsland'](#) op de website van KVK.

Sharmila besluit dit jaar af te wachten en te stoppen met verkopen in Duitsland bij een omzet van € 10.000. Ook gaat ze serieus nadenken over wat ze moet regelen als ze volgend jaar wil doorgroeien zonder al te veel administratieve rompslomp. Hierbij heeft ze iemand nodig die haar fiscale vragen kan beantwoorden. Ook heeft ze iemand nodig die haar helpt met het maken en verzenden van de sieraden. Nog een hoop te doen dus!

Meer weten?

Ga voor meer informatie naar de site belastingdienst.nl/e-commerce of kvk.nl. Of vraag uw boekhouder of accountant wat in uw situatie verstandig is om te doen.

Bereid u voor in 5 stappen

Deze stappen helpen bij de voorbereiding:

- 1 Verdiep u in de nieuwe EU-regels en/of vraag advies over de gevolgen van [de nieuwe EU-regels](#) voor uw bedrijf.
- 2 Ga per land na onder [welk btw-tarief](#) uw goederen vallen.
- 3 Kies voor registratie voor het éénloketsysteem (de Unieregeling) of voor registratie bij de belastingdiensten in de EU-lidstaten van uw klanten. In dat laatste geval moeten uw facturen voldoen aan de factuureisen van de landen waar u verkoopt.
- 4 Vermeld in uw webshop de prijzen inclusief btw.
- 5 Pas uw administratie aan, zodat u vanaf 1 juli 2021 uw totale omzet per land en per btw-tarief bijhoudt.

Webshopondernemers die gebruik willen maken van het éénloketsysteem melden zich vóór 1 juli 2021 aan op [Mijn Belastingdienst Zakelijk](#).

** Het voorbeeld van Sharmila's webshop is fictief. Enige overeenkomst met een werkelijke situatie is toeval.*