

UMSATZTIPP

Ist Mehrwertsteuer grundsätzlich „böse“?
Tatsächlich kann man mit ihr auf legale Weise Geld verdienen.



Die Kalkulation von Juwelieren dreht sich nicht immer nur rein um Rohstoffpreise und die Marge, die zu einem positiven Betriebsergebnis führen sollen. Neben Betriebs-, Lager- und Versicherungskosten gilt es auch, in Sachen Mehrwertsteuer firm zu sein.

Jewelers' pricing strategies aren't solely determined by raw material costs and profit margins aimed at achieving a positive operating result. Alongside operating, storage, and insurance expenses, maintaining a firm understanding of sales tax compliance is equally crucial.

SALES TIP

*Is VAT (Value Added Tax) inherently "evil"?
In fact, it can be used to make money legally.*

Diese These klingt steil, aber tatsächlich löst sie ein Problem, welches bei Silber und Platin gegenüber Gold schon lange bestand. Die Metalle sind im Kauf Mehrwertsteuer-behaftet. Man muss also in Deutschland 19 Prozent zusätzlich an das Finanzamt zahlen. Ist das ein Nachteil? Warum nicht in ein Schweizer Zollfreilager ausweichen oder die Waren in die Firma nehmen und die Steuerzahlung erst bei Verkauf leisten?

EIN ZAHLENBEISPIEL

Sie kaufen hypothetisch für 10.000 Euro netto Osmium am heutigen Tag. Damit zahlen Sie bei einem Privatkauf 11.900 Euro brutto. Der Firmenkäufer erhält die Steuer zurück und zahlt de facto nur 10.000 Euro.

Nehmen wir des Weiteren an, dass der Osmium-Preis sich in zehn Jahren verdoppelt hat. Beide Parteien verkaufen wieder. Der aktuelle Preis würde 20.000 Euro plus Mehrwertsteuer für einen potenziellen Kunden, der die Ware erwirbt, betragen. Der Kunde orientiert sich dabei am Bruttopreis, denn diesen Preis müsste er auch bezahlen, würde er sie bei einem Osmium-Institut erwerben.

KAUFAUSWIRKUNGEN FÜR DEN VERKÄUFER

1. Verkauf Firma: Angenommen sie nimmt 23.800 Euro brutto ein. Die 10.000 Euro Gewinn auf den Nettopreis muss sie voll über die Gewerbe- und Körperschaftsteuer versteuern. Circa 25 % der Summe gehen an das Finanzamt. Die Umsatzsteuer von 3.800 Euro geht komplett an das Finanzamt. Der Gewinn beträgt somit 7.500 Euro.
2. Verkauf Privatperson: Angenommen auch sie erhält 23.800 Euro. Nach einem Jahr Haltedauer ist der Verkauf für die Privatperson vollständig steuerfrei. Das bedeutet 10.000 Euro Gewinn aus dem Nettoanteil. Doch was ist mit den 3.800 Euro aus der Steuer? Hier wird es nun wirklich charmant, da die Steuer bereits Jahre zuvor entrichtet wurde und nicht doppelt gezahlt werden muss. Es hat sich nur die Bezugsgröße

des Preises geändert. Damit gehören die 3.800 Euro vollständig dem Verkäufer und das Finanzamt hat keinen Anteil daran. Die Privatverkaufsrechnung enthält keine Steuer. Die kaufende Privatperson hat hierdurch keinen Nachteil, denn sie würde die Steuer ohnehin verlieren.

Damit ist klar, dass bei angenommen steigenden Preisen die Mehrwertsteuer plötzlich zu einem erklecklichen zusätzlichen Gewinn führt. Der Fairness halber muss erwähnt werden, dass wenn der Käufer wieder eine Firma ist, diese natürlich eher mit ausgewiesener Steuer kaufen wird, um ebenfalls netto zu erwerben. Auf dem Privatmarkt spielt dies keine Rolle. Man muss also vorher für sich selbst festlegen, an wen man in ein paar Jahren verkaufen wollen würde. #

ES MACHT EINEN STEUERLICHEN UNTERSCHIED, OB OSMIUM PRIVAT ODER AN EINE FIRMA VERKAUFT WIRD.

This might seem far-fetched, but it actually addresses a long-standing issue with silver and platinum in comparison to gold. These metals are subject to VAT when purchased. In Germany, for instance, an additional 19 percent is added as a tax. Is this a disadvantage? Why not consider using a Swiss duty-free warehouse or bringing the goods into the company, paying the tax only when they are sold?

A NUMERICAL EXAMPLE

Let's assume you hypothetically purchase 10,000 euros worth of osmium today, excluding VAT. For a private purchase, you would pay 11,900 euros in total, including the 19% VAT. However, a company buyer can reclaim the VAT, effectively paying only the 10,000 euros net price.

Let's assume that the price of osmium doubles over the next ten years. When both parties sell the osmium again, the current price would be 20,000 euros plus VAT for a potential customer. The customer bases their decision on the gross price, as this is the price they would pay if purchasing the goods from an osmium institute.

PURCHASING IMPACT ON THE SELLER

1. *Sale as a Company: Let's assume the company generates 23,800 euros in gross revenue. The 10,000 euros profit from the net price is fully subject to trade and corporate taxes, with approximately 25% of that amount going to the tax office. The 3,800 euros in sales tax is also paid entirely to the tax office. As a result, the company's profit after taxes is 7,500 euros.*
2. *Sale as a Private Individual: Assuming the seller also receives 23,800 euros, and after holding the osmium for one year, the sale is completely tax-free for the private individual. This means a profit of 10,000 euros from the net amount. But what about the 3,800 euros in tax? This is where it gets interesting: the tax was already paid years earlier and doesn't need to be paid again. Only the reference price has changed. As a result, the 3,800 euros entirely belong to the seller, and the tax office has no claim on it. The private sale invoice does not include tax. The private individual buyer is not disadvantaged, as the tax would have been lost anyway.*

This illustrates that if prices are expected to rise, VAT can result in a significant additional profit. For the sake of fairness, it should be noted that if the buyer is a company, they would naturally prefer to purchase with declared tax in order to acquire the goods at the net price. However, this consideration does not apply in the private market. Therefore, it's important to decide in advance who you want to sell to in the future. #

THERE IS A TAX DIFFERENCE DEPENDING ON WHETHER OSMIUM IS SOLD PRIVATELY OR TO A COMPANY.