

VIDEN OM

Webshop



Har du en webshop, eller går du med overvejelser om at købe eller etablere én, så er der flere ting, som du skal være opmærksom på.

En webshop er en god måde at nå ud til flest mulige kunder på, og den kan for eksisterende virksomheder reducere omkostningerne til ordrehåndtering ved at lade kunderne gøre arbejdet med at bestille varer og dermed indtaste alle oplysninger. For kunderne giver det langt større frihed at kunne bestille døgnet rundt og måske endda kunne se tidligere ordrer og hurtigt og nemt genbestille.

Mulighederne er mange.

Kortbetaling

De fleste webshops bliver koblet op på en indløsningsaftale, hvad enten det sker via en hosted løsning eller egen etablering. I Danmark kan du få en indløsningsaftale hos Nets eller hos en af de mange andre udbydere.

En ting, du skal være særligt opmærksom på, er reglerne om 'charge back'. Kunderne har nemlig mulighed for at gøre indsigelse hos banken mod det hævede beløb, og der opstår således en charge back, hvor kundens bank vil starte en sag.

Sådanne charge back-sager er altid ærgerlige, og du kan ikke altid gardere dig imod dem. Men ved at anvende to-faktor-godkendelse ved betaling (3D Secure) kan du undgå en del af sagerne.

Har du abonnementsordning, kan der dog efterfølgende laves charge back, da der ikke løbende skal ske godkendelse af betalinger. Derfor er det vigtigt at have gode abonnementsbetingelser samt dokumentation for, at de er udleveret til, læst og godkendt af kunden.

Får du for mange charge back-sager, risikerer du, at din leverandør opsiger din indløsningsaftale, og du vil være nødt til at finde en ny.

Hvornår må du hæve pengene hos kunderne?

Så snart du sender varerne, må du hæve pengene hos kunderne. Du må således ikke hæve pengene hos kunden, straks efter at ordren er modtaget. Du skal først hente varen hjem, pakke den og sende den med en fragtmand, før du må hæve pengene. Det er ganske få webshops, som er undtaget denne regel – eksempelvis er Nationalbanken/Den Kongelige Mønt undtaget.

**BRANCHEGRUPPEN HANDEL,
SERVICE OG DETAIL**
Juli 2019

”

Har du en webshop, eller går du med overvejelser om at købe eller etablere én, så er der flere ting, som du skal være opmærksom på.

”

Denne publikation er skrevet i generelle vendinger og skal alene betragtes som generel vejledning. Publikationen dækker ikke specifikke situationer, og du bør ikke handle - eller undlade at handle - uden at have fået professionel rådgivning. Kontakt venligst BDO for at drøfte de specifikke problemstillinger. BDO, vores partnere og medarbejdere påtager os ikke ansvar for tab foranlediget af en handling, der er taget - eller ikke er taget - på baggrund af oplysningerne i denne publikation.

Administration og bogføring

Salg via en webshop skal bogføres i et økonomisystem på samme måde som alle andre bilag. Det skal ske bilag for bilag, hvilket vil sige, at du skal bogføre hver faktura for sig. Det kan for nogle webshops være en udfordring, da webudvikleren ofte har haft fokus på meget andet end back-end og på at skabe et output til bogføringen.

Uanset hvilken type webshop, du anvender, skal hver enkel salgsfaktura bogføres hver for sig. En webshop medfører typisk mange transaktioner, som kan skabe en unødigt administrativ byrde. Eksempelvis fordi du er tvunget til at printe alle salgsfakturaer for at bogføre dem i et økonomisystem.

Denne byrde kan kun undgås, hvis du vælger at integrere webshoppen i et økonomisystem som Economic, Uniconta, DynAccount etc., idet integrationen mellem systemerne sikrer, at alt salg – herunder transaktionsbilagene – overføres til økonomisystemet. Denne løsning tilbyder de fleste økonomisystemer heldigvis i dag, da størstedelen har åbent for API-integration.

Du skal derfor overveje dit valg af webshop. Du skal have in mente, at der udover nem opsætning og administration skal være mulighed for at udtrække anvendeligt data, som kan bruges til bogføring, hvad enten det sker via API eller ej.

API-integration

API-integration er en mulighed i langt de fleste økonomisystemer i dag, men softwaren, som skal forbinde en webshop og et økonomisystem, er ikke nødvendigvis tilgængeligt og skal derfor ofte udarbejdes først. Afhængigt af webshop og økonomisystem kan software til API laves af udviklere for mellem 5 og 10 tkr.

Udvikler du selv hjemmesiden eller webshoppen

Såfremt du selv udvikler hjemmesiden, kan du i visse tilfælde få fradrag efter skattekreditordningen for udviklingsomkostningerne. Denne mulighed er derfor værd at undersøge nærmere.

Moms

Ønsker du at udvide din forretning med en webshop, og er du ikke allerede momsregistreret, skal du tage stilling til, om din virksomhed skal momsregistreres.

Din virksomhed har pligt til at lade sig momsregistrere, såfremt du forventer en omsætning på over 50.000 kr. om året. Forventer du derimod en årlig omsætning på under 50.000 kr., er der ikke noget krav, men du kan dog stadig vælge at lade virksomheden momsregistrere.

Når webshoppen er momsregistreret

Når du sælger varer fra din webshop, skal der betales moms. Ved salg til forbrugere i Danmark skal du opkræve 25 % moms af dit varesalg. Fjernsalg kan derimod være en anelse mere vanskeligt. Fjernsalg defineres som de tilfælde, hvor du sælger og sørger for transporten af en vare fra Danmark til en forbruger i et andet land.

Her er udgangspunktet – ved salg til andre EU-lande – at der altid skal faktureres med dansk moms, medmindre salget til det enkelte land får et

sådant omfang, at der indtræder pligt til momsregistrering i landet. Pligten til fx at lade sig momsregistrere i Tyskland og opkræve tysk moms opstår, hvis dit salg til tyske forbrugere overstiger EUR 100.000 på et år. Registreringsgrænsen i de forskellige EU-lande varierer.

Du kan normalt sælge varer til lande uden for EU uden dansk moms, men også her kan der være tilfælde, hvor lokal momsregistrering er nødvendig.

I forbindelse med driften af din webshop vil du have udgifter, som kan berettige dig til et momsfradrag. Det betyder, at fx momsens på indkøb af varer til salg i webshoppen vil kunne trækkes fra på momsangivelsen. Det samme vil være tilfældet for leje af lager- eller kontorfaciliteter, hvis denne er pålagt moms, samt øvrige momsbelagte omkostninger som telefon, internet mv.

Du vil måske også modtage fakturaer for køb af hosting, Google Adwords, annoncering på Facebook mv. fra udlandet. Disse ydelser udgør elektroniske, leverede ydelser, og momsbeskatningsstedet for disse ydelser vil således være Danmark. Det betyder, at du vil modtage en faktura uden moms fra din leverandør. Hvis din leverandør er registreret i et andet EU-land, vil der ikke fremgå et momsbeløb af fakturaen, men der vil derimod stå 'reverse charge'. Det betyder, at du skal sørge for at beregne og indberette momsens af købet i forbindelse med din momsangivelse. Typisk vil du også have fradragsret for den beregnede moms.

Hvis fakturaen i stedet kommer fra en leverandør i eksempelvis USA, vil der hverken stå et momsbeløb eller stå 'reverse charge' på fakturaen, men du skal stadig huske at beregne og indberette momsens af købet. Her vil du også typisk have fradragsret for den beregnede moms.

Cybersecurity

Der er et stort behov for it-sikkerhed ved drift af en webshop. Især efter at virksomhederne er blevet tvunget til at forholde sig til personfølsomme data og lignende. Men it-sikkerhed er i lige så høj grad relevant for webshops, hvor utilsigtet adgang kan medføre forkert lagerbeholdning, eller der kan gennemføres køb, uden at der er betalt herfor, hvilket kan medføre et tab for virksomheden.

Rigspolitiets Nationale Cyber Crime Center vurderer, at cyberkriminalitets-truslen mod private virksomheder er meget høj. Derfor er det vigtigt at have fokus på cybersikkerhed. Dette kan gøres ved løbende at sikre, at du får elimineret sårbarheder i webshoppen – eksempelvis ved brug af scanningsværktøjer til at identificere sårbarheder med fokus på OWASP top 10. Alternativt kan du benytte dig af en ekstern partner til at foretage jævnlige sikkerhedsvurderinger.

Nøgletal

Du kan med fordel holde øje med nøgletal for din egen branche samt øvrige brancher for at se, om udviklingen af din webshop går den rette vej. Det er nøgletal som konverteringer, omsætning pr. kunde, hvilke sider kunderne kommer fra, hvor mange af de besøgende kunder der køber noget, hvor lang tid de bruger på siden, hvilke sider der ikke bliver besøgt osv.

Det er alle sammen nøgletal og informationer, som skal medvirke til at vedligeholde webshoppen med henblik på at være opdateret og sælge mest muligt. Værktøjer hertil er SEO, AdWords og korrekt opbygning af webshoppen, så kunderne nemt finder websitet, og så sitet giver kunderne de væsentligste informationer.

Jura

Din webshop er underlagt samme lovgivning som en fysisk butik, men herudover er webshops og online handler omfattet af en lang række love, som ikke gælder for de fysiske butikker. En vigtig lov er forbrugeraftaleloven, der indeholder regler om en fortrydelsesret. Denne er fysiske butikker ikke underlagt. Derudover er der e-handelsdirektivet m.fl.

En væsentlig forskel ift. fysiske butikker er fortrydelsesretten på køb hos en webshop, som ligger på 14 dage, medmindre der laves "fodfejl" i formalia, hvorefter retten forlænges med yderligere 12 måneder.

Driver du din webshop som en medlemsklub, er der særlige regler, som gør sig gældende. Advokatstanden ser desuden en del krænkelssager ved online salg, herunder overtrædelse af ophavsretsloven, varemærkeloven, god domæneskik og ikke mindst markedsføringsloven.

En uforpligtende kop kaffe

Er du i tvivl om skat, moms og it-sikkerhed eller usikker på, hvordan du skal håndtere administrationen og bogføringen i tilknytning til din webshop, så skal du være velkommen til at tage kontakt til BDO. Vi har kompetencerne.



HAR DU SPØRGSMÅL SÅ KONTAKT



Jeanette Staal
Senior Partner,
statsautoriseret revisor
Tlf. 89 30 78 28
jes@bdo.dk



Kristian Thostrup
Partner,
Statsautoriseret revisor,
Tlf. 96 20 76 60
kbt@bdo.dk

BDO Statsautoriseret revisionsaktieselskab, danskejet rådgivnings- og revisionsvirksomhed, er medlem af BDO International Limited - et UK-baseret selskab med begrænset hæftelse - og del af det internationale BDO netværk bestående af uafhængige medlemsfirmaer. BDO er varemærke for både BDO netværket og for alle BDO medlemsfirmaerne. BDO i Danmark beskæftiger mere end 1.200 medarbejdere, mens det verdensomspændende BDO netværk har ca. 80.000 medarbejdere i mere end 160 lande.

WWW.BDO.DK