

amavat<sup>+</sup>®

# E-COMMERCE-GEHEIMNISSE

aus der Perspektive des internationalen Handels

 getsix<sup>®</sup>

# EIN PAAR WORTE ÜBER UNSERE LAUTSPRECHER



**Dominik**  
Office Manager –  
Kundenbetreuer

getsix Szczecin



**Joanna**  
Senior Specialist  
International VAT  
Compliance

amavat



**Dominika**  
Specialist International  
VAT Compliance

amavat



USt.-Registrierung /  
USt.-Deregistrierung



USt.-Erklärung  
& VAT Compliance



VAT OSS für Unternehmer,  
die die Umsatzsteuer In  
Polen oder Deutschland  
abrechnen



Intrastat Anmeldung  
& VAT Compliance



Vollständige MwSt. /  
Steuerberatung



IT-Unterstützung  
& Dienstleistungen

## Warum wir das Thema gewählt haben: **E-commerce-geheimnisse** aus der Perspektive des internationalen Handels

Die E-Commerce-Branche basiert zwar auf dem bekannten Versandhandelsmodell, ist aber für viele Unternehmen noch ein relativ neues Geschäftsfeld, das besonders schwer zu erforschen ist, weil es sich mit der Weiterentwicklung der zugrunde liegenden Technologie und Logistiklösungen ständig verändert. Dank dieser Dynamik gewinnt er jedoch Jahr für Jahr immer mehr Befürworter, sowohl auf der Verbraucher- als auch auf der Unternehmensseite.

*Der elektronische Handel ist eine Kraft,  
die sich kein moderner Investor entgehen  
lassen kann.*

# E-COMMERCE-GEHEIMNISSE

aus der Perspektive des internationalen Handels

1. **Über uns - die getsix® Gruppe und die Partnerschaft mit HLB International**
2. Allgemeine Informationen - einige Fakten für den Einstieg
3. E-Commerce - Perspektiven für polnische Handelsunternehmen
4. Online-Verkaufsprozess und rechtliche und steuerliche Fragen

’ *Die Stärke liegt im Team.*

amavat<sup>®</sup>



# ÜBER UNS



## Was wir leisten

[B]usiness [P]rozess [O]utsourcing

- Buchhaltungsdienstleistungen
- Personalwesen und Lohnbuchhaltung
- Steuerberatung
- Rechtliche Beratung
- Geschäftliche Dienstleistungen
- Beratungsdienstleistungen
- Dienstleistungen zur Einhaltung der Mehrwertsteuer für Online-Händler in Europa

Breslau



Posen



Warschau



Stettin



Kattowitz



Berlin



Düsseldorf



### Kompetenzen



Zertifikat  
des TÜV Rheinland  
ISO/IEC 27001:2013

2007



getsix® Wrocław



getsix® Polska



2012 r.  
getsix® Warszawa

2015 r.  
getsix®  
Szczecin



## Entwicklung der getsix®-Gruppe

2010 r.  
getsix® Poznań  
getsix® Services



Partnerschaft  
mit HLB



2016 r.  
amavat® amavat®



2020 r.  
getsix®  
Tax  
& Legal

NATO-Zertifikat



Certyfikat  
TÜV NORD  
ISO 9001:2015





WE ARE AN INDEPENDENT MEMBER OF  
**THE GLOBAL ADVISORY  
AND ACCOUNTING NETWORK**



## Die getsix® Group ist Mitglied von HLB International,

einem weltweiten Netzwerk unabhängiger Buchhaltungsfirmen und Unternehmensberatern.  
*Durch Partnerschaften, arbeiten wir mit zertifizierten Geschäftspartnern in über 153 Ländern weltweit zusammen.*



[www.hlb.global/annualreview](http://www.hlb.global/annualreview)

# E-COMMERCE-GEHEIMNISSE

aus der Perspektive des internationalen Handels

1. Über uns - die getsix® Gruppe und die Partnerschaft mit HLB International
2. **Allgemeine Informationen - einige Fakten für den Einstieg**
3. E-Commerce - Perspektiven für polnische Handelsunternehmen
4. Online-Verkaufsprozess und rechtliche und steuerliche Fragen

*’ Das Wissen öffnet die Türen zu den Möglichkeiten.*

**amavat**<sup>®</sup>



# WAS IST E-COMMERCE?

**e-Commerce**  
elektronischer Handel über Websites  
und Applikationen

**Online-Transaktionen**  
Verkaufs- und Kaufverträge,  
die außerhalb des physischen  
Geschäfts abgeschlossen werden.





# TYPEN DES E-COMMERCE VERKAUFSKANÄLE

		WEBSHOP	MARKETPLACE	PREISVERGLEICHSPORTAL	ONLINE-AUKTIONEN	EXPERTEN-BLOG
Anzahl der Händler	Einzel	✓				✓
	Viele		✓	✓	✓	✓
Verkaufstyp	direkt	✓	✓		✓	✓
	indirekte			✓		✓
Kategorie von Verkäufern	Unternehmen	✓	✓	✓	✓	✓
	Privatperson		✓		✓	✓

# EIGENSCHAFTEN DES E-HANDELS

## KUNDE

## VERKÄUFER

+

- schnelle Suche
- virtueller Warenkorb
- Anonymität
- security
- Erreichbarkeit
- **Community-Bewertungen**
- Auswahl der Zahlungsmethode
- Wahl der Liefermethode
- **globale Reichweite**

- **persönliche Daten der Kunden**
- **Blindverkäufe**
- **globale Reichweite**
- niedrige Kosten / Barrieren
- keine Lagerungsbeschränkungen
- keine finanziellen Engpässe
- **Beobachtung des Kundenverhaltens**

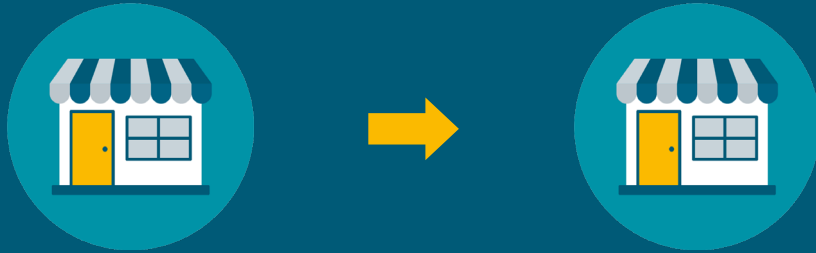
-

- **persönliche Daten der Kunden**
- **Blindverkäufe**
- Erwartung der Lieferung
- **Beobachtung des Kundenverhaltens**

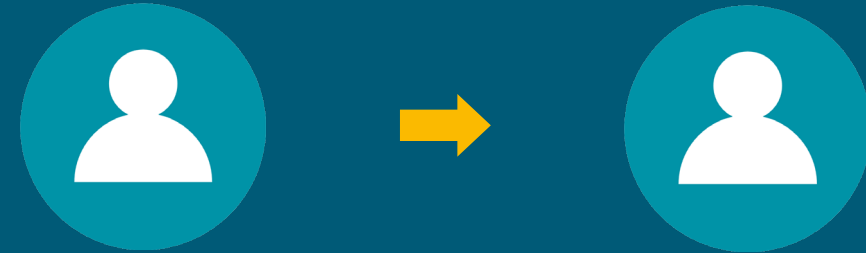
- **Community-Bewertungen**
- Abhängigkeit von anderen Diensten
- große Konkurrenz

# KATEGORIEN VON TRANSAKTIONEN IM E-COMMERCE

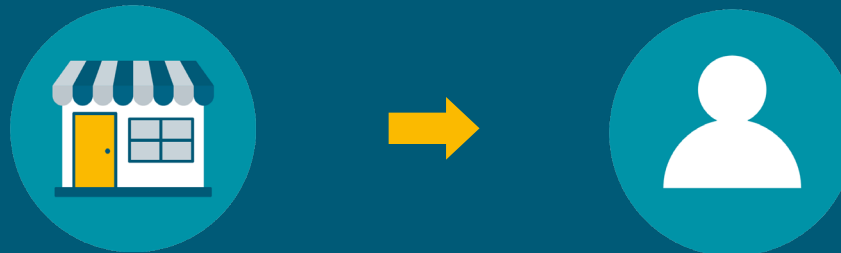
## B2B - business-to-business



## C2C - consumer-to-consumer



## B2C - business-to-consumer



# E-COMMERCE-GEHEIMNISSE

aus der Perspektive des internationalen Handels

1. Über uns - die getsix® Gruppe und die Partnerschaft mit HLB International
2. Allgemeine Informationen - einige Fakten für den Einstieg
3. **E-Commerce - Perspektiven für polnische Handelsunternehmen**
4. Online-Verkaufsprozess und rechtliche und steuerliche Fragen

’ *Think globally,  
act locally.*

amavat<sup>®</sup>



# E-COMMERCE IN POLEN - PRODUKTKATEGORIEN

amavat<sup>®</sup>



**FRAUEN**



Kleidung und  
Accessoires



Schuhe



Kosmetik,  
Parfüm



Bücher, CDs  
und Filme



Filmtickets



**YOUTH**



Filmtickets



**MÄNNER**



Unterhaltungselektronik,  
Haushaltsgeräte



Computern  
und Software



Autos  
und Teile



Kollektionsartikel



insurance



Games  
und Software



multimedia

Quelle: "E-commerce in Poland 2020. Gemius for e-Commerce Poland", Zugriff: 21. Oktober 2021, <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

# EIGENSCHAFTEN DES E-COMMERCE-MARKTES IN POLEN

# 84,9%

Menschen zwischen  
7 und 75 Jahren  
haben Zugang zum  
Internet

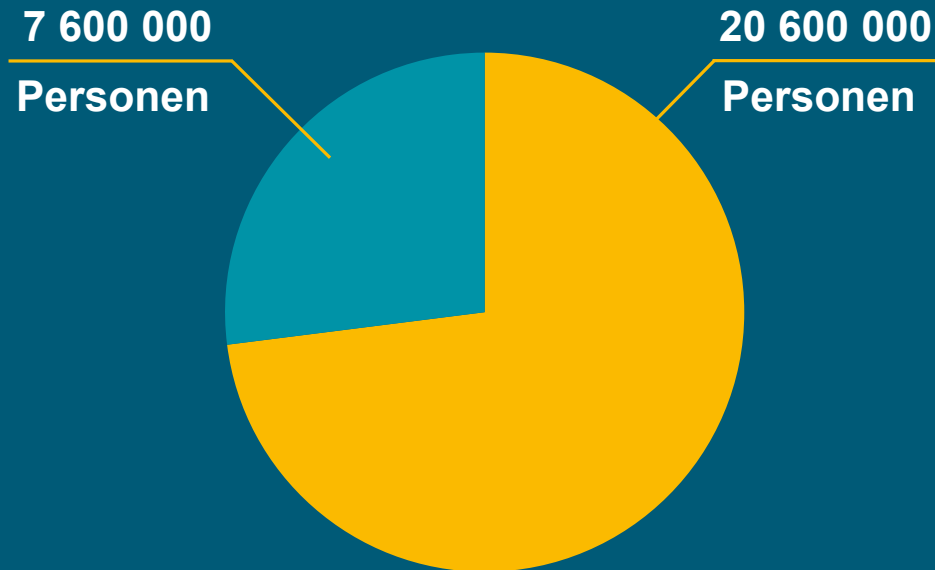
= 28,2 mln



Quelle: "E-commerce in Poland 2020. Gemius for e-Commerce Poland", Zugriff: 21. Oktober 2021, <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

# EIGENSCHAFTEN DES E-COMMERCE-MARKTES IN POLEN

**73%** Internetnutzer haben  
schon einmal online eingekauft



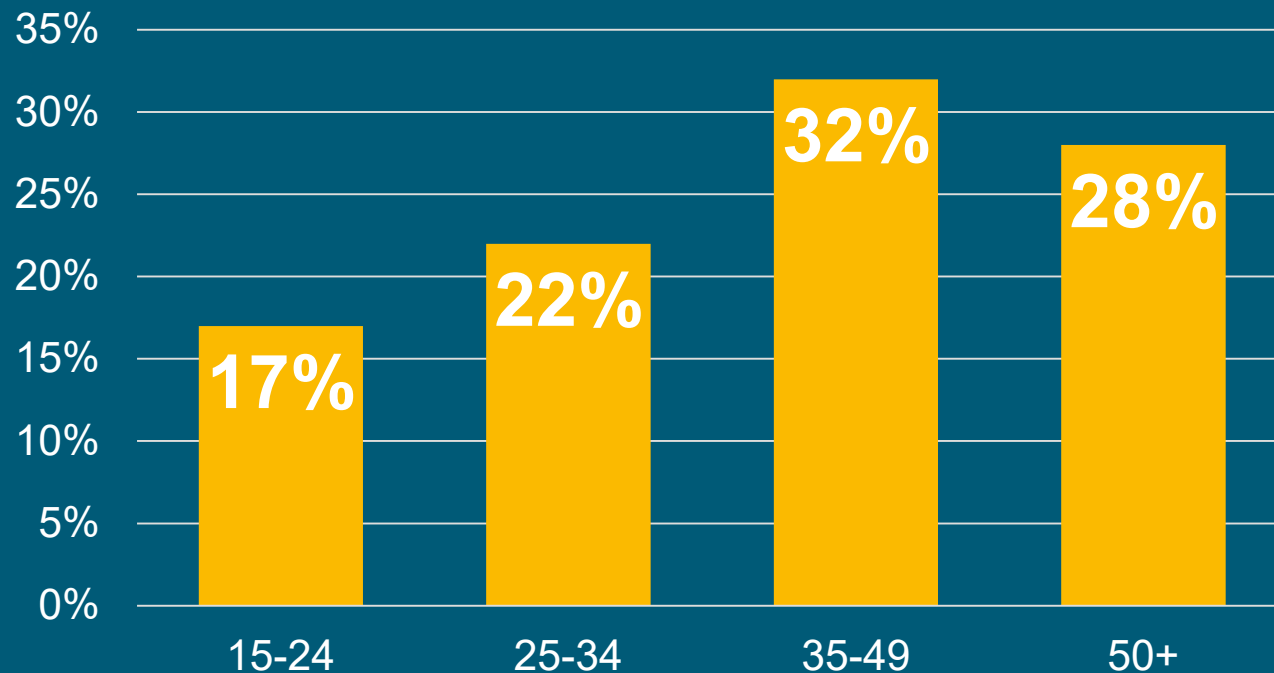
**72%** Kunden wählen  
polnische Online-Shops



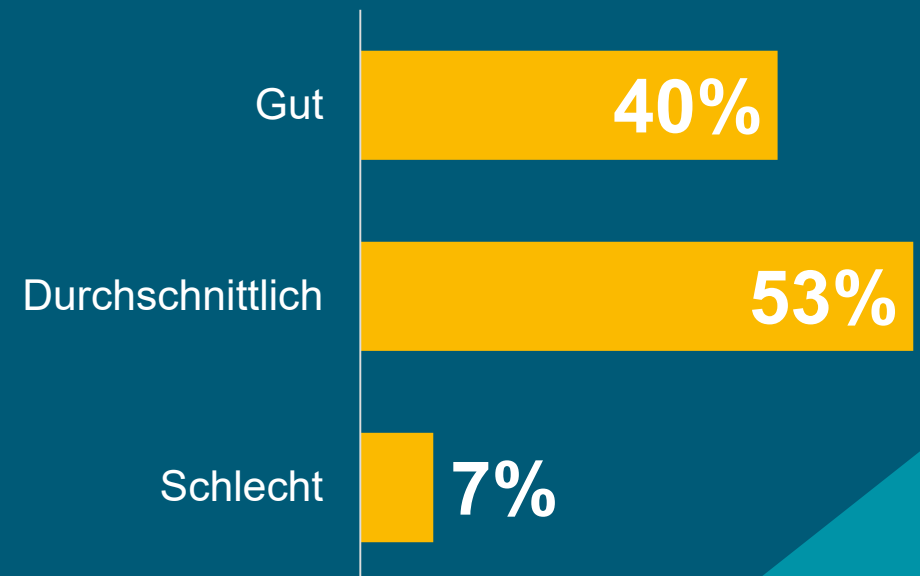
Quelle: "E-commerce in Poland 2020. Gemius for e-Commerce Poland", Zugriff: 21. Oktober 2021, <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

# EIGENSCHAFTEN DES E-COMMERCE-MARKTES IN POLEN

## Kundenstruktur nach Alter



## Finanzielle Situation der Kunden



Quelle: "E-commerce in Poland 2020. Gemius for e-Commerce Poland", Zugriff: 21. Oktober 2021, <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>



# E-COMMERCE - DIE AM HÄUFIGSTEN **amavat**<sup>®</sup> GEKAUFTEN PRODUKTE (PL)

**Gesamt:**



**69%**

Kleidung,  
Accessoires



**58%**

Schuhe



**57%**

Kosmetik und  
Parfüm

**Auf ausländischen Websites:**



**47%**

Kleidung,  
Accessoires



**28%**

Schuhe



**25%**

Sportkleidung

Quelle: "E-commerce in Poland 2020. Gemius for e-Commerce Poland", Zugriff: 21. Oktober 2021, <https://eizba.pl/wp-content/uploads/2020/06/Raport-e-commerce-2020.pdf>

# DIE AUSWIRKUNGEN VON COVID-19 AUF DEN POLNISCHEN E-COMMERCE-MARKT

amavat®



35%

Anstieg der Online-Verkäufe  
zwischen  
2019 und 2020



14%

Der Anteil des E-Commerce am  
Einzelhandelsverkauf  
im Jahr 2020



12%

Das geschätzte jährliche  
Wachstum des Wertes des  
Online-Verkaufsmarktes



162

Millionen PLN:  
Prognostizierter Wert des  
polnischen E-Commerce-  
Marktes im Jahr 2026

Quelle: "Strategien, die gewinnen. E-Commerce-Leader on digital commerce growth", Zugriff: 21. Oktober 2021, <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/liderzy-e-commerce-o-rozwoju-handlu-cyfrowego.html>

# ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN

amavat®



60%

der Unternehmen verkaufen online



1/3

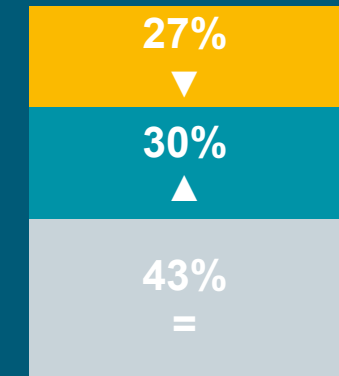
der Unternehmen, die noch nicht online verkaufen, planen, dies innerhalb eines Jahres zu tun



>10

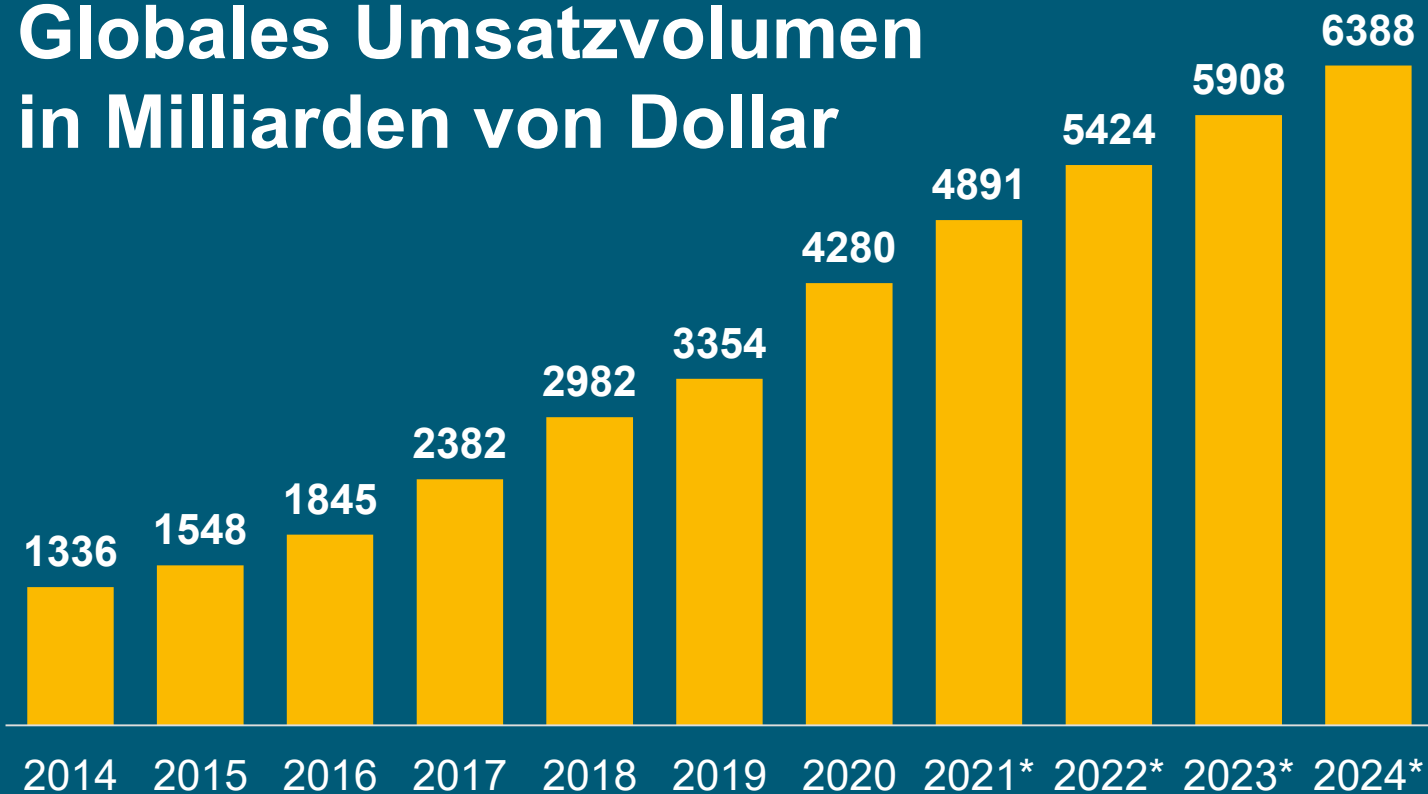
Unternehmen, die älter als 10 Jahre sind, beginnen am seltensten mit dem Online-Verkauf

## Auswirkungen von COVID-19 auf Anbieter



Quelle: "Untersuchung des polnischen E-Commerce-Marktes. Entwicklungsmöglichkeiten für kleine und mittlere Unternehmen", Zugriff: 21. Oktober 2021, <https://zpp.net.pl/badanie-polskiego-rynku-e-commerce-szansa-rozwoju-dla-malychi-srednich-firm/>

## Globales Umsatzvolumen in Milliarden von Dollar



## Herausforderungen für die Entwicklung der E-Commerce-Industrie:

- Innovationen
- Flexibilität
- Benutzererfahrung (UX)
- Kundenbeziehung
- Datenanalyse

Quelle: 'Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2024', Zugriff: 21. Oktober 2021, <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

# E-COMMERCE-GEHEIMNISSE

aus der Perspektive des internationalen Handels

1. Über uns - die getsix® Gruppe und die Partnerschaft mit HLB International
2. Allgemeine Informationen - einige Fakten für den Einstieg
3. E-Commerce - Perspektiven für polnische Handelsunternehmen
4. **Online-Verkaufsprozess und rechtliche und steuerliche Fragen**

’ *Der Teufel steckt im Detail.*

amavat<sup>®</sup>



# IM E-COMMERCE-OZEAN



Produktauswahl  
Zahlung



CONSUMER



Online-Geschäft  
E-Commerce platform



RETAILER



Fulfillment center  
Automatisierte  
Rechnungsstellung



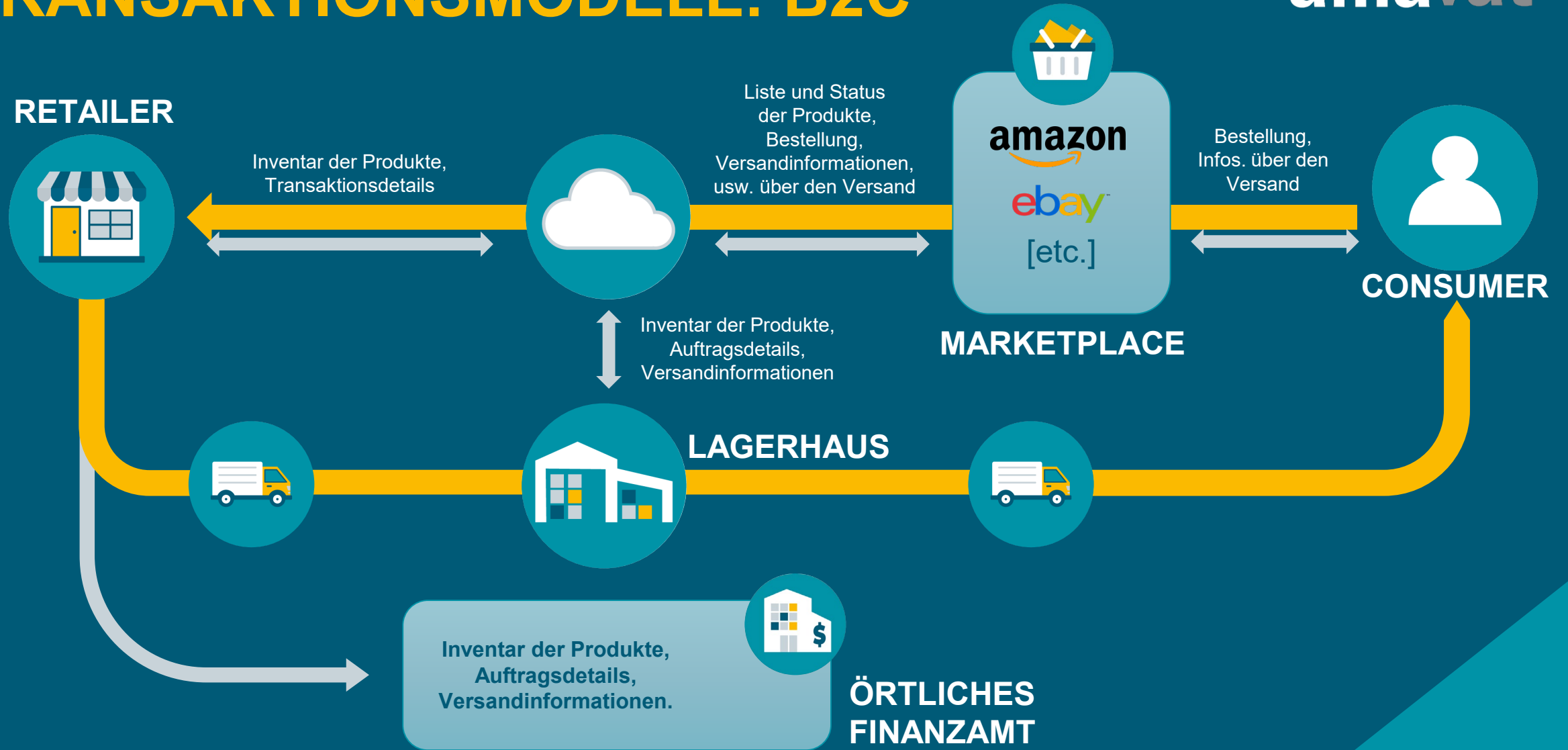
MARKETPLACE



Abrechnungen  
mit dem Finanzamt  
Rechtliche Aspekte  
der Auslandsaktivitäten

amavat<sup>®</sup>

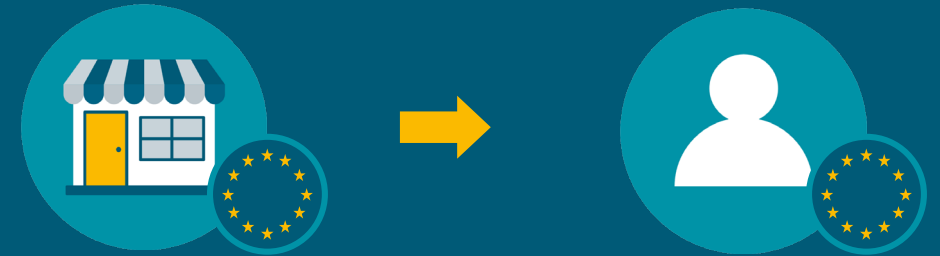
# TRANSAKTIONSMODELL: B2C



# VERSANDHANDEL WIE FUNKTIONIERT DAS?

## Verkäufe innerhalb der EU:

Waren werden von einem EU-Mitgliedstaat an eine Person in einem anderen Mitgliedstaat versandt, die nicht mehrwertsteuerpflichtig ist.



## Verkaufstypen:



Versandaufträge



Telefonische  
Bestellungen



Internet-  
Bestellungen



## Verpflichtung zur Registrierung für die Mehrwertsteuer in einem anderen Land:



Nutzung eines Lagerhauses  
im Lande

ODER



Überschreiten der Umsatzschwelle  
von 10 000 EUR

# MARKTPLATZ: CROSS-BORDER TRANSAKTIONEN

## Amazon-Logistikzentren:

- Tschechische Republik
- Deutschland
- Polen
- Frankreich
- Grossbritannien (nicht-EU)
- Spanien
- Italien
- Niederlande
- Schweden



# VERKAUFSMARKT EINTRITTMUSTER

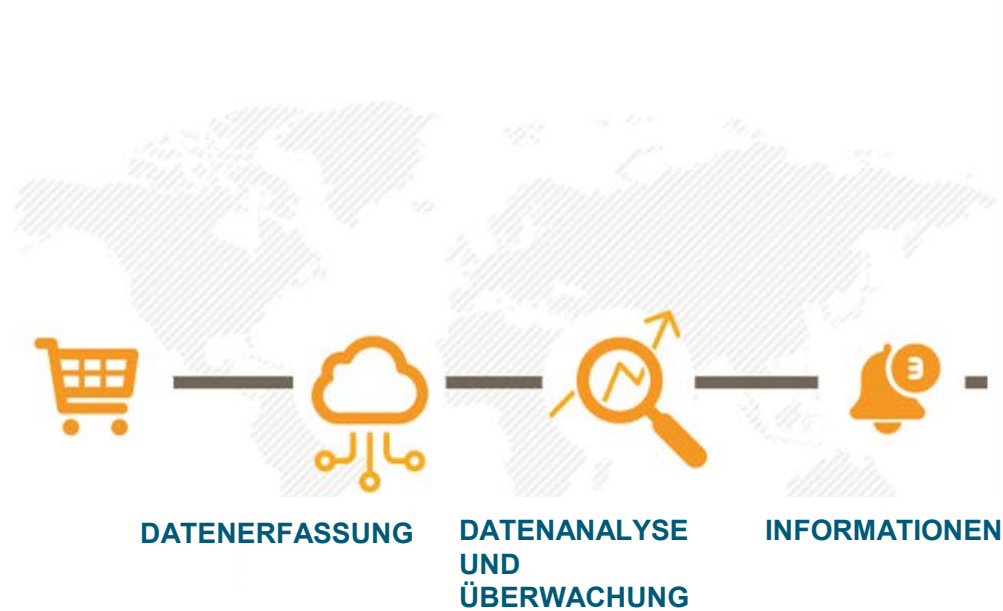
## Typen von Unternehmern:

- **Risikofreudig**  
ausschließlich umsatz-  
und gewinnorientiert
- **Weitblickend**  
und vorsehend

***Partnerschaft mit  
Buchhaltungsfirmen.***



# WIE FUNKTIONIERT DAS?



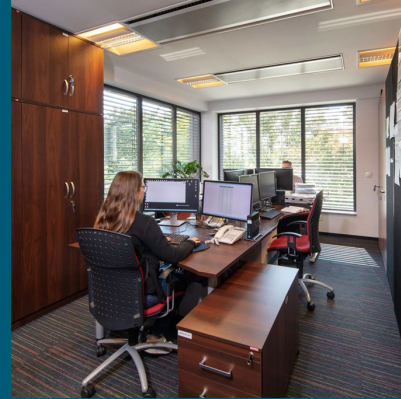
- MWST.-REGISTRIERUNG
- EINREICHUNG DER ERKLÄRUNG
- MEHRWERTSTEUER & COMPLIANCE
- AUSFÜLLEN DER ERKLÄRUNG

# VORTEILE EINER PARTNERSCHAFT MIT EINEM EXTERNEN UNTERNEHMEN

- ✓ **Zeitsparend**
- ✓ **Know-how**
- ✓ **Zugang zu den Online-Daten**
  
- ✓ **Geprüfte Qualität**
- ✓ **Risikominimierung**
- ✓ **Standardisierte Prozesse**
- ✓ **Zugang zum Fachwissen**



# JOIN OUR TEAM



**Wissen,  
Ehrgeiz,  
kontinuierliche  
nachhaltige  
Entwicklung.**



[facebook.com/getsix](https://facebook.com/getsix)

# KONTAKTIEREN SIE UNS

amavat<sup>®</sup>



Kontaktieren Sie uns:  
[szczecin@getsix.pl](mailto:szczecin@getsix.pl)



Hier finden Sie uns:  
<https://amavat.pl/>  
<https://h1b-poland.global/>  
<https://getsix.pl/>

