

Udvikling af den optimale webshop til e-handel

Seminar for it-branchen

19. november 2015



Dagens Agenda

- 15:00 Præsentation og velkomst
- 15:15 Optimer din online-forretning – Udvikling af en effektiv webshop og marketing platform v/Christian Beer, DynamicWeb
- 15:45 Pause og netværk
- 16:00 Led kunderne tilbage på din webshop - Remarketing med Google AdWords v/Frederik Hyldig, S360
- 16:30 Pause og netværk
- 16:45 Håndtering af udviklingsomkostninger til udviklingen af webshoppen – regnskabsmæssigt og skattemæssigt v/Mads Fauerskov, Deloitte Revision
- 17:00 Betalingsløsninger – anvendelsen af fremtidens betalingsløsninger v/Claus Christensen, Clearhaus
- 17:30 Pause og netværk
- 17:45 It-sikkerhed v/Morten von Seelen, Deloitte ERS
- 18:15 Afrunding og eventuelt
- 18:30- Tapas, vin mv. samt mulighed for netværk

Præsentation af indlægsholdere



Christian Beer
DynamicWeb



Frederik Hyldig
s360



Mads Fauerskov
Deloitte, statsaut. revisor



Claus Christensen
Clearhaus



Morten Von Seelen
Deloitte, ERS

Praktisk information

Værd af vide

- Terror – udvidet sikkerhed
- Fortrolighed på kontoret – kun 21. etage
- Toiletter
- Telefon mv.
- Forplejning
- Præsentation af øvrige fra Deloitte
- Spørgsmål stilles gerne undervejs



Præsentation af Deloitte

Deloitte.

#1. Revisions- og rådgivningshus

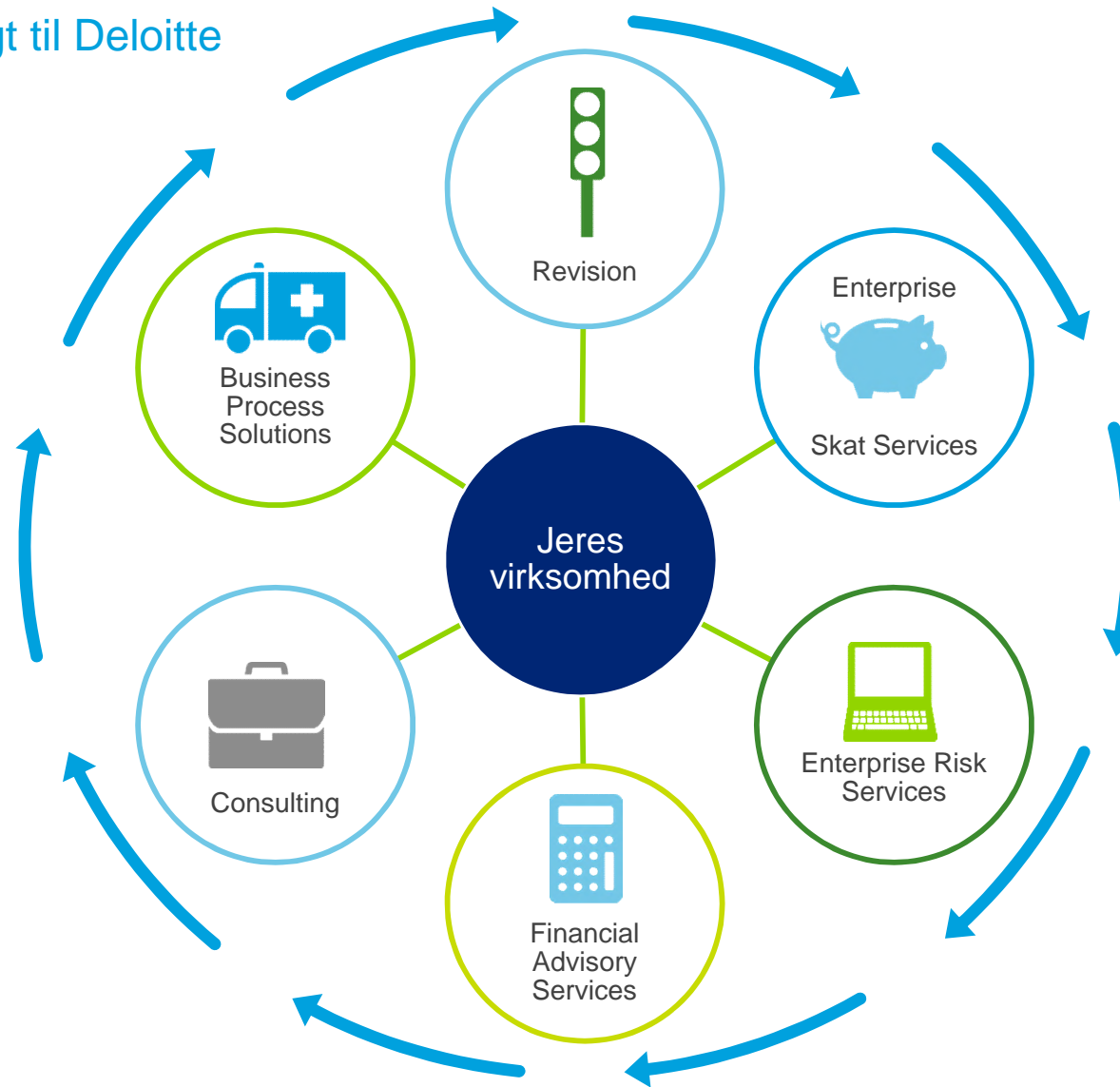
- Deloitte Danmark – 2.500 medarbejdere
- Deloitte MidtNord – 404 medarbejdere
- Gennemsnitsalder – 33 år
- Gennemsnitsanciennitet – 7 år
- Kønsfordeling –
35% kvinder og 65% mænd



Funktion	Medarbejdere
Revision	95
Skat	29
Business Proces Solutions	32
Enterprise Risk Services	7
Financial Advisory Services	10
Consulting	18
Administration/reception	10
I alt	205

Et komplet rådgivningshus

Men kun ét ansigt til Deloitte



Deloittes it-branchegruppe

Referencer



SMARTWEB



KILOO

ErhvervsHjemmesider.dk
Er du *synlig* på nettet?



WATCH MEDIER

dandomain
www.dandomain.dk



mb it
We enable HR excellence

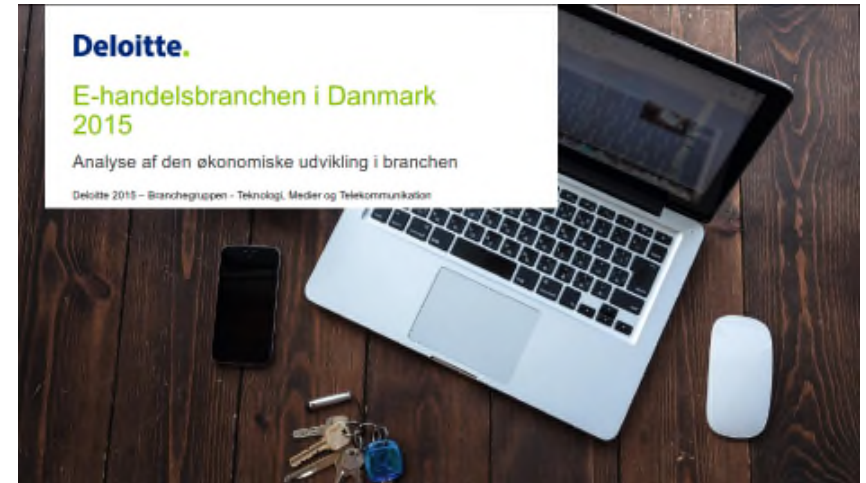


Deloittes it-branchegruppe

Værdiskabende rådgivning

- Branchespecialisering
- Proaktiv rådgivning i det daglige
- Opbygning af relationer til aktører i branchen
- Opbygning af relationer mellem kunder
- Afholdelse af gå-hjem-møder/seminarer
- Analyser
- Uforpligtende dialogmøder

Vi har også tilsvarende branchegrupper inden for andre brancher, så som mode auto, foreninger, byggeri, Finans, forsikring, ejendomme mv.



Optimer din online-forretning – Udvikling af en effektiv webshop og marketingplatform

v/Christian Beer, DynamicWeb

Led kunderne tilbage på din webshop - Remarketing med Google AdWords

v/Frederik Hyldig, s360

Håndtering af udviklingsomkostninger til udviklingen af webshoppen

v/Mads Fauerskov, Deloitte, Revision

Aktivering af udviklingsomkostninger

Definition af et aktiv:

”Ressourcer, som er under virksomhedens kontrol som et resultat af tidligere begivenheder, og hvorfra fremtidige økonomiske fordele forventes at tilflyde virksomheden.”

... aktivets værdi kan opgøres pålideligt...

Overordnede kriterier for aktivering som et aktiv:

- Webshoppen er teknisk mulig at værdigøre og få i drift i virksomheden
- Webshoppen forventes anvendt i virksomheden og dermed anvendt som salgskanal
- Virksomheden har en plan for fremtidige pengestrømme fra webshoppen – så fremtidige økonomiske fordele kan dokumenteres
- Virksomheden har tilstrækkelige ressourcer til at færdiggøre webshoppen og få denne i drift – samt holde den i drift
- Kostprisen kan opgøres pålideligt

→ Er ovenstående ikke opfyldt, skal alle omkostninger til webshoppen i resultatopgørelsen.



Aktivering af udviklingsomkostninger

Særlige krav for udviklingsomkostninger (derunder websider):

- Krav til registreringer, så omkostningerne kan allokeres
- Opgørelser over forventelige fremtidige indtægter (budget)

Overvejelser inden indregning:

- Er grundlaget i orden?
- Systemer/processer til registrering af omkostninger?
- Afskrivningsperiode – herunder overvej brugstid og -mønster?
- Vurdering af genindvindingsværdien?



Faser ved udvikling af en webshop

Traditionelle faser i udvikling af en webshop:

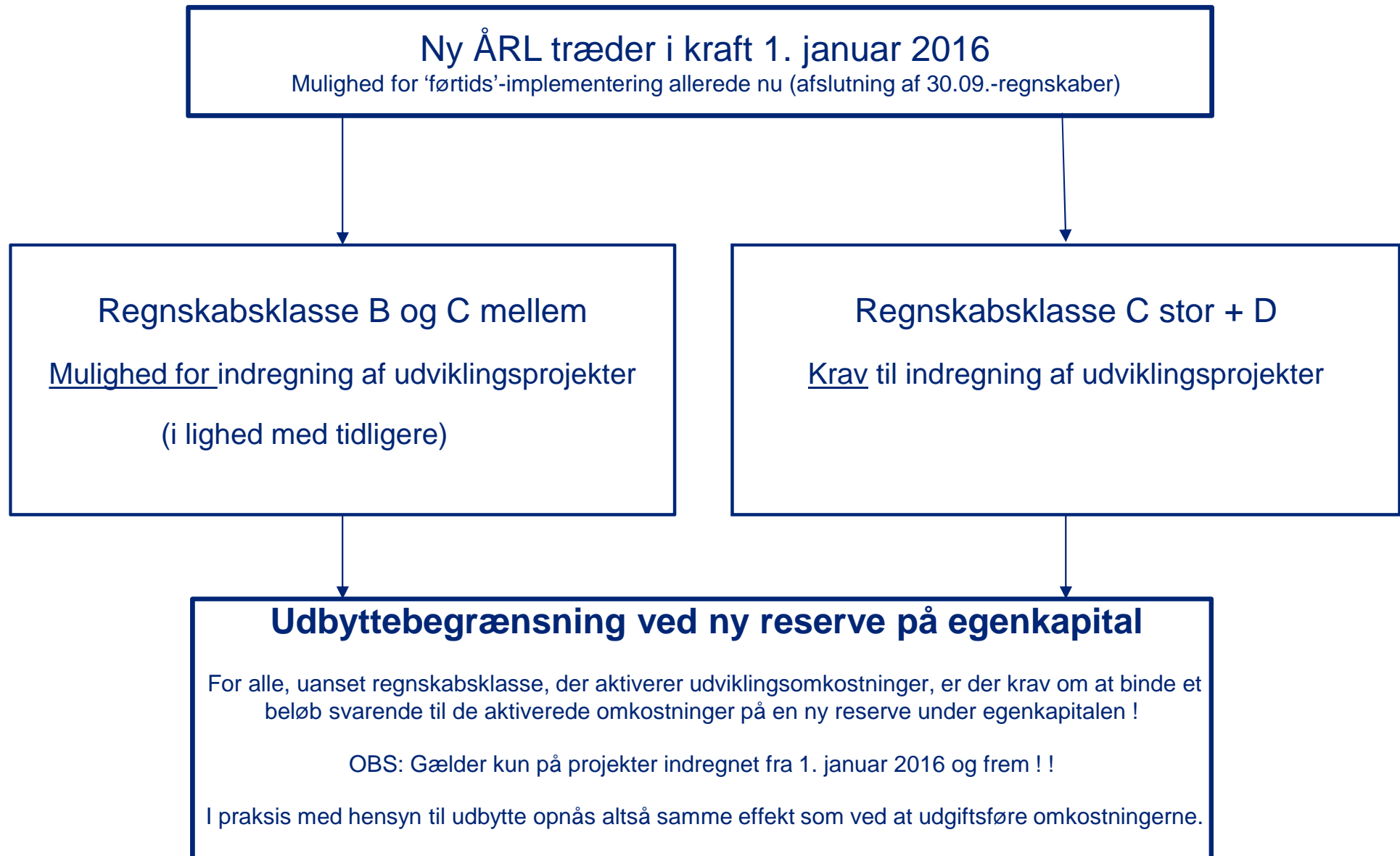


Fase	Beskrivelse	Aktivering	Udgiftsfør	Typiske omkostninger	Kommentarer
1	Planlægning		X	Rentabilitetsanalyser, kravspecifikation, vurdering af behov og indhold, valg af leverandør mv.	
2	Udvikling	X	X	Køb af webshop, udvikling af indhold, domænenavn, layout og farver mv. Efterfølgende nye version og ny funktionalitet kan også aktiveres – hvis det er forbedringer.	Aktivet skal kunne identificeres og opfylde kravene. Omkostninger aktiveres, indtil den er tilgængelig for brugerne.
3	Drift		X	Opdateringer, backup, analyse af data	Sjældne tilfælde = aktivering.

Relevante spørgsmål:

- Har du overblikket over dine udviklingsprojekter – herunder webshoppen?
- Skaber den værdi til virksomheden – og kan den opretholde værdiansættelsen?
- Håndterer du afskrivninger korrekt, og forholder du dig til værdiansættelsen årligt?
- Håndterer du opdateringer mv. korrekt?

Ny ÅRL – Behandling af udviklingsomkostninger



Ny ÅRL – Behandling af udviklingsomkostninger

Virksomheder, der indregner udviklingsomkostninger i balancen, skal fremover indregne en reserve under egenkaptialen:

- Benævnes ”Reserve for udviklingsomkostninger”
 - Indregnes med fradrag af udskudt skat
 - Indregningskriterierne er generelt uændrede
- Begrænser udbyttmulighederne – så virksomheder, der aktiverer, reelt stilles som virksomheder, der omkostningsfører deres udviklingsaktiver.

Ændringen har fremadrettet virkning og gælder for udviklingsomkostninger, der indregnes første gang i balancen i regnskabsår, der begynder den 1. januar 2016 eller senere (eller ved førtidsimplementering).

Reserven opløses i takt med afskrivningerne og/eller hvis de aktiverede udviklingsomkostninger (webshoppen) sælges eller på anden måde udgår af virksomhedens drift.

Ny ÅRL – Behandling af udviklingsomkostninger

Eksempel

- uddrag fra årsrapport

	<u>Note</u>	<u>2014/15</u> <u>kr.</u>
Færdiggjorte udviklingsprojekter		<u>845.456</u>
Immaterielle anlægsaktiver		<u>845.456</u>
	<u>Note</u>	<u>2014/15</u> <u>kr.</u>
Virksomhedskapital	7	500.000
Overført overskud eller underskud		194.305
Forslag til udbytte for regnskabsåret		<u>300.000</u>
Egenkapital		<u>994.305</u>

Giver disse tal
anledning til
bekymring?

Heldigvis
fremadrettet
virkning.



Ny ÅRL – Behandling af udviklingsomkostninger

Krav om yderligere oplysninger om:

- Den forventede fremdrift i udviklingen
- Det forventede marked for det udviklede produkt

Udviklingsprojekter og skatteaktiver - eksempler



Aktiv	Oplysninger
Udviklingsprojekter	<ul style="list-style-type: none">• De aktiverede udviklingsomkostninger vedrører udvikling af en brugervenlig app, der kan fjernstyre alle elektriske apparater i en privat husstand. App'en forventes klar til test i 1. halvår 2016 og markedsført primo 2017.• Der forventes et stort marked for app'en, som kan reducere strømforbruget, effektivt slukke, så fjernsyn og pc ikke kan anvendes i bestemte tidsrum mv.. På baggrund af en foranalyse forventes, at 20% af alle private husstande vil downloade app'en i 2017. Der forventes indtægter i form af reklameindtægter (pop-ups) samt betalinger i forbindelse med download af app'en.

Udbetaling af skatte kreditter for udviklingsomkostninger

Generelt

- Selskaber og personer, der driver selvstændig virksomhed i virksomhedsordningen, kan få udbetalt 25% af de underskud, der stammer fra forsøgs- og forskningsudgifter (23,5% i 2015 og 22% i 2016)
- Der kan hvert år maksimalt udbetales skatteværdien af 25 mio.kr.
- Ved sambeskatning skal skatteværdien opgøres på grundlag af sambeskatningsindkomsten – som skal være negativ

En ordning som skaber likviditet og fremmer vækst



Fordele

- Likviditet – Salget af det skattemæssige underskud skaber likviditet på kort sigt
- Mindre rentebærende gæld
- Værdien af det skattemæssige underskud realiseres nu
- Faldende skatteprocent



Generelle ulemper

- Mister retten til modregning af det fremførbare underskud i fremtiden
- Forsøgs- og forskningsudgifter skal dokumenteres



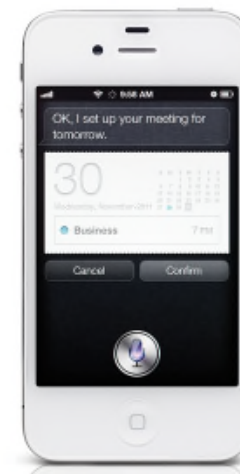
Praktisk

- Ansøgning om udbetaling foretages sammen med selvangivelsen

Udbetaling af skattekreditter for udviklingsomkostninger

Krav for at få udbetalt skatteværdien

- Virksomheden skal have et skattemæssigt underskud i det pågældende indkomstår
- Underskuddet skal være på sambeskatningsniveau
- Udgifter skal være straksafskrevne forsøgs- eller forskningsomkostninger
- Skatteværdien af underskuddene skal beregnes som selskabsskatteprocent af underskuddet og følger dermed selskabsskatteprocenten



Eksempel på udbetaling af skattekreditter

Skattemæssigt resultat	(2.000.000) kr.
Udviklingsomkostninger i indkomståret	(1.200.000) kr.

Her kan sælges 1.200.000 kr. til SKAT	1.200.000 kr.
Værdi heraf, 23,50%	<u>282.000 kr.*</u>

Eksempel på udbetaling af skattekreditter

Skattemæssigt resultat	(2.000.000) kr.
Udviklingsomkostninger i indkomståret	(2.500.000) kr.

Her kan sælges 2.000.000 kr. til SKAT	2.000.000 kr.
Værdi heraf, 23,50%	<u>470.000 kr.*</u>

* Beløbet udbetales kontant eller modregnes i anden skat den 20. november det efterfølgende år.

Betalingsløsninger – Anvendelsen af fremtidens betalingsløsninger

v/Claus Christensen, Clearhaus

It-sikkerhed

v/Morten von Seelen, Deloitte, ERS

Spørgsmål



Revisions- og rådgivningsteam inden for it/software

Mads Fauerskov



Senior Manager, Aarhus

Mobil: +45 30 93 53 37

Mail: mfauerskov@deloitte.dk

- Mads Fauerskov er leder af Aarhus-kontorets it-branchegruppe, som daglig betjener flere it-virksomheder og har fokus på rådgivning i forretningsudvikling, vækst, selskabsstruktur, optimering af skatteforhold mv.
- Mads har specialiseret sig indenfor særligt it- og software virksomheder, samt ejendomsselskaber. Med løbende fokus på høj kundeservice, proaktiv rådgivning af forretningsmæssige- og skattemæssige forhold hos kunderne, forsøger Mads hver dag at skabe værdi for kunderne.
- Mads er uddannet statsautoriseret revisor.

Jacob Kirk Iversen



Ass. Manager, Aarhus

Mobil: +45 30 93 68 82

Mail: jkirk@deloitte.dk

- Jacob har solid erfaring indenfor rådgivning og sparring med forskellige typer og størrelser af virksomheder.
- Har gennem flere år succesfuldt arbejdet med rådgivning med udgangspunkt i en kommerciel tankegang og forståelse af kundernes komplette værdikæde.
- Sikrer at Deloitte løbende og proaktivt bibringer viden og inspiration af relevans for Kunden.
- Afdækker behov hos Kunden således Deloitte kan fungere som den fortrolige sparringspartner.
- Står på mål for at Deloitte altid stiller med det rette team og stærkeste hold til at bistå Kunden og dennes udfordringer.

Bogi Berg



Senior Consultant, Aarhus

Mobil: +45 29 71 55 56

Mail: bberg@deloitte.dk

- Bogi sikrer i tæt samarbejde med forretningen løbende og med en forretningsorienteret tilgang bibringe ny viden og inspiration til Deloitte's kunder.
- Bogi er bindeleddet mellem Deloitte's forretningsområder og specialister og sikrer, at vores kunder altid har de bedste kompetencer til rådighed.



About Deloitte

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte has in the region of 200,000 professionals, all committed to becoming the standard of excellence.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.



Deloitte supports the Danish potential at the Olympic Games 2016