

Studie zeigt: Compliance bei indirekten Steuern hat für Marktplatzbetreiber und Verkäufer hohe Priorität, um operative Hürden bei grenzüberschreitenden Verkäufen zu minimieren

LONDON, May 25, 2023 (GLOBE NEWSWIRE) -- Unternehmen nutzen zunehmend Marktplätze für den Online-Verkauf von Produkten und Dienstleistungen. Dabei setzen drei von fünf Unternehmen auf Drittanbieter, um einen größeren geografischen Markt zu erreichen. Laut einer Studie von [Vertex, Inc.](#) (NASDAQ:VERX) („Vertex“ oder das „Unternehmen“), einem globalen Anbieter von Tax Technology Lösungen, führen die vermehrt grenzüberschreitenden Verkäufe jedoch zu operativen Herausforderungen. In der Studie wird die Komplexität der indirekten Steuern als eines der Probleme identifiziert, das beide Seiten betrifft und einer Lösung bedarf.

Die Studie, für die 479 Finanzfachkräfte weltweit befragt wurden (aufgeteilt in Marktplatzbetreiber und Verkäufer), zeigt, dass der Verkauf in neue Regionen ein wichtiges Ziel für Online-Unternehmen ist. Dabei setzen viele von ihnen auf Marktplätze, um globale Kunden zu erreichen (39 %), sich von ihren Wettbewerbern abzuheben (35 %) und über dieses „Schaufenster“ in ihre Zielmärkte zu expandieren (31 %). Die Befragten gaben zudem an, dass es sich bei der Hälfte ihrer Verkäufe über Marktplätze um grenzüberschreitende Transaktionen handelt.

Die Betreiber von Marktplätzen verkaufen derzeit im Durchschnitt in 40 Ländern und gaben an, dass mit dem E-Commerce-Boom ihre Einnahmen in einem Zeitraum von zwölf Monaten um etwa 23 Prozent gestiegen sind. Dies führt dazu, dass Marktplätze immer mehr Kunden und Verkäufer anziehen und in immer mehr Länder expandieren.

89 Prozent der Marktplatzbetreiber erachten das Management der Regeln und Vorschriften für indirekte Steuern als komplex. Drei Viertel der Befragten stimmen zu, dass es schwierig ist, bei der Expansion in neue Länder den Überblick über die Auflagen zu behalten. 74 Prozent der Befragten wiesen auch darauf hin, dass die Zunahme der grenzüberschreitenden Transaktionen die Komplexität für das eigene Unternehmen erhöht, während 66 Prozent mit indirekten Steuern und Finanzprozessen zu kämpfen haben.

Bei den Verkäufern sind sich 44 Prozent der Finanzfachkräfte nicht darüber im Klaren, ob sie für die Erhebung der Mehrwertsteuer zuständig sind oder ob dies in der Verantwortung des Marktplatzes liegt. Dies gilt auch für ihre Verpflichtungen hinsichtlich indirekter Steuern in verschiedenen Rechtsgebieten. 36 Prozent sind sich nicht sicher, wann und wo sie für lokale, regionale und länderspezifische indirekte Steuern verantwortlich sind, und welcher Satz gilt. Zudem sind die Steuerverbindlichkeiten unklar, wenn sich im Einkaufskorb ein Mix aus Produkten mehrerer Verkäufer befindet.

Dazu kommentiert Peter Boerhof, Senior Director VAT bei Vertex: „Da sich immer mehr Verkäufer an Marktplätze wenden, um den Handel in neue Gebiete auszuweiten, müssen sie darauf vertrauen können, dass die operativen Herausforderungen auf ein Minimum beschränkt sind. Ist dies nicht der Fall, könnten Verkäufer davor zurückschrecken, diese Plattformen in Zukunft als Kanal für Wachstum zu

nutzen. Marktplätze sollten die Investition in ein integriertes System für indirekte Steuern in Erwägung ziehen, um Verkäufern ein reibungsloses Handelserlebnis zu bieten und die Einhaltung von Compliance-Verpflichtungen zu gewährleisten.“

Laden Sie den vollständigen Bericht [hier](#) herunter.

Hinweise an die Redaktion

Studienergebnisse sind auf Anfrage erhältlich.

Über die Studie

Die Studie wurde von Sapio Research UK im Auftrag von Vertex durchgeführt. Diese umfasste zwei Umfragen: Die eine Umfrage wurde unter 268 B2B-E-Commerce-/Marktplatzbetreibern mit einem Umsatz von 20 Millionen Dollar und mehr durchgeführt, die andere unter 211 Drittmarktplatzverkäufern mit einem Umsatz von 15 Millionen Dollar und mehr. Alle Befragten arbeiten in den Bereichen Steuern, Finanzen oder Rechnungswesen und waren in Deutschland, den Benelux-Ländern, Frankreich, Großbritannien/Irland, den USA, Kanada, Spanien, Portugal, Italien, Brasilien und Argentinien ansässig.

Über Vertex

Vertex ist ein weltweit führender Anbieter von Software und Lösungen für indirekte Steuern. Das Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, die zuverlässigste Steuertechnologie bereitzustellen, mit der globale Unternehmen mit Zuversicht Transaktionen durchführen, Vorschriften einhalten und wachsen können. Vertex bietet Lösungen, die hinsichtlich der wichtigsten Bereiche der indirekten Steuern, einschließlich Umsatz- und Verbrauchssteuern, Mehrwertsteuer und Lohnsteuer, auf bestimmte Branchen zugeschnitten werden können. Vertex hat seinen Hauptsitz in Nordamerika und betreibt Niederlassungen in Südamerika und Europa. Das Unternehmen beschäftigt über 1.400 Mitarbeiter und betreut Unternehmen auf der ganzen Welt.

Weitere Informationen finden Sie unter www.vertexinc.com, oder folgen Sie dem Unternehmen auf [Twitter](#) und [LinkedIn](#).

Copyright © 2023 Vertex, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die hier enthaltenen Informationen dienen ausschließlich zu Informationszwecken, können sich jederzeit ändern und stellen keine Rechts- oder Steuerberatung dar. Die Produktausrichtung und potenzielle Roadmap-Informationen stellen keine Garantie dar, dürfen nicht in einen Vertrag aufgenommen werden und stellen keine Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Diese Informationen dürfen nicht als Grundlage für Kauf-, Rechts- oder Steuerentscheidungen herangezogen werden. Die für Produkte von Vertex beschriebene Entwicklung, Veröffentlichung und Zeitpunkte von Funktionen liegen im alleinigen Ermessen von Vertex Inc. Jegliche Aussagen in dieser Veröffentlichung, die keine historischen Fakten sind, sind zukunftsgerichtete Aussagen gemäß dem U.S. Private Securities Litigation Reform Act von 1995. Alle zukunftsgerichteten Aussagen unterliegen verschiedenen Risiken und Unsicherheiten, die in den von Vertex bei der U.S. Securities and Exchange Commission („SEC“) eingereichten Unterlagen beschrieben sind und die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Erwartungen abweichen. Vertex weist die Leserinnen und Leser darauf hin, sich nicht übermäßig auf diese zukunftsgerichteten Aussagen zu verlassen, die Vertex nicht aktualisieren muss.

Presseanfragen:

Jack Doyle
Skout PR for Vertex, Inc.
jack.doyle@skoutpr.com
+44 7888 177 198

James Weaver
Skout PR for Vertex, Inc.
james.weaver@skoutpr.com
01625869418

Unternehmenskontakt:

Rachel Litcofsky
Vertex, Inc.
mediainquiries@vertexinc.com