



KÜFFNER MAUNZ LANGER ZUGMAIER



SEMINAR

USt & Vertrieb

04.06.2018 – Düsseldorf | 05.07.2018 – München

Inhalt

Der Vertrieb nimmt in jedem Unternehmen eine herausgehobene Stellung für den Unternehmenserfolg ein. Er schafft aber auch Fakten, die für die umsatzsteuerliche Behandlung der Geschäftstätigkeit maßgeblich sind. Früher galt die Umsatzsteuer als durchlaufender Posten. Heute entscheidet die richtige umsatzsteuerliche Behandlung in vielen Fällen darüber, ob ein gutes Geschäft auch im Nachhinein ein gutes Geschäft bleibt.

Controller oder schlechteren Falls das Finanzamt decken auf, was dem Vertrieb heute noch häufig verborgen bleibt. Das Gesamtergebnis aus Preiskonditionen und Finanzierungskosten wird maßgeblich auch durch die Umsatzsteuer mitbestimmt.

Stellen Sie sicher, dass die Umsatzsteuer nicht zum Aufwand wird und steuerfreie Leistungen auch steuerfrei bleiben. Damit gelingt es Ihnen, Ihr Marketingbudget effizient auszuschöpfen und die Vertriebs- und Finanzierungskosten zu senken.

Im Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihren Vertrieb gewinnen und fit machen, die Umsatzsteuer als Mittel zur Steigerung des Deckungsbeitrages und Ertrages einzusetzen. Wir fokussieren uns in dem Seminar auf den Vertrieb, behalten aber das Unternehmen als Ganzes im Blick.

INHALTE & ANMELDUNG

Seminar: USt und Vertrieb

Agenda

- **USt & Vertrieb? – Sales & VAT?** Damit die Umsatzsteuer das Geschäft nicht ruiniert, sondern ein gutes Geschäft ein gutes Geschäft bleibt.
- **Born to sell – Negotiating Prices and Conditions**
Verhandlung mit dem Kunden – preis- und leistungsrelevante Vereinbarungen und deren umsatzsteuerlichen Konsequenzen
 - Unmittelbare Preisrelevanz (Variation des Preises), insbesondere WKZ / Boni / Rabatte
 - Indirekte Preiskomponenten (Variation der Leistung)
- **Sales Structures**
 - Beteiligte – Wer ist eigentlich mein Kunde? Das Geschäft mit Einkaufszusammenschlüssen, Konzernen und Zentralregulierern
 - Neue EU-Vorgaben – Die Roadmap für Ihr Auslandsgeschäft: B2B-Sales und B2C-Onlineshops
- **Sales- & After-Sales-Service**
 - Vom Außen- zum Innendienst – Der Regelfall
 - Außen- vs. Innendienst – Abweichungen im Einzelfall
 - Retouren- und Mängelmanagement

■ **Between Theory and Practice – Putting VAT to work in Sales and Distribution.**

Wie Sie Ihren Vertrieb überzeugen, dass sich der Blick auf die Umsatzsteuer lohnt.

- Prozess vs. Einzelfall
- Prozess: Von der Akquise zum Umsatz und dessen Abwicklung
- Der Nutzen für den Vertrieb

Referenten

- Dr. Christian Salder
Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Steuerrecht
- Jörg Scharrer
Rechtsanwalt, Dipl.-Kfm.

Wer sollte teilnehmen?

- Leiter Vertrieb
- Kaufmännische Leiter und Leiter Finanzbuchhaltung
- Steuer- und Umsatzsteuerreferenten

■ **04.06.2018 | Düsseldorf | 9.30–16.00 Uhr**
HYATT REGENCY DÜSSELDORF
Speditionstr. 19, 40221 Düsseldorf
Bitte beachten Sie die Beschilderung im Hotel.

■ **05.07.2018 | München | 9.30–16.00 Uhr**
Heye GmbH
Blumenstr. 28, 80331 München

Zur verbindlichen Teilnahme füllen Sie bitte das Anmeldeformular aus und senden Sie es uns per E-Mail (seminar@kmlz.de) oder per Fax (089/2175012-99) zu. Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist und Ihre Anmeldung erst nach Erhalt einer Bestätigung erfolgreich abgeschlossen ist. Sollten Sie diese nicht innerhalb von 10 Werktagen erhalten haben, wenden Sie sich bitte an seminar@kmlz.de.

Teilnahmegebühr und Leistungen: Die Teilnahmegebühr in Höhe von EUR 299,- zzgl. USt pro Seminartag ist nach Rechnungsstellung fällig und beinhaltet Seminarunterlagen und Verpflegung.

■ Gemäß der Datenschutzgrundverordnung EU-DSGVO möchten wir Sie auf unsere Datenschutzrichtlinien hinweisen. Mit der Anmeldung zu unserem Seminar erklären Sie sich mit den Datenschutzrichtlinien einverstanden und stimmen der Speicherung und Nutzung Ihrer Daten zu.

■ Gerne nehmen wir Sie auch in unseren kostenlosen Umsatzsteuer-Newsletter auf. Eine Abmeldung ist per E-Mail an office@kmlz.de jederzeit möglich.

■ **Person:** Vorname, Name, Position

■ **Firma:** Name, Straße, PLZ, Stadt

■ **Firma:** E-Mail, Telefon, Telefax

■ **Rechnungsadresse:** (falls abweichend)

■ **Datum**

■ **Unterschrift**

■ **Auftrags-/Bestellnummer**

KÜFFNER MAUNZ LANGER ZUGMAIER Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Unterer Anger 3, 80331 München, Telefon + 49 (0) 89 / 2 17 50 12-20, Telefax + 49 (0) 89 / 2 17 50 12-99

Speditionstraße 21, 40221 Düsseldorf, Telefon + 49 (0) 2 11 / 54 09 53-20, Telefax + 49 (0) 2 11 / 54 09 53-99

www.kmlz.de, office@kmlz.de