

Vereinigte Beratungsdienste  
der Landmaschinen-Fachbetriebe  
VBL GmbH  
Ruhrallee 12  
45138 Essen

per Fax: 0201/89624-24  
oder eMail (info@landmaschinenverband.de)  
oder postalisch an:

## Teilnahmebedingungen

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich speziell an Betriebsinhaber und -geschäftsführer, Buchhalter, Junioren, Controller aus Landmaschinen-Fachbetrieben.

Anmeldung schriftlich – Fax oder E-Mail genügt – mit dem Anmeldecoupon (links) an folgende Adresse:

VBL GmbH • Ruhrallee 12 • 45138 Essen

Fax: 0201/89624-24 • Tel.: 0201/89624-0  
info@landmaschinenverband.de

Um die Teilnahme sicherzustellen, bitten wir um frühzeitige Anmeldung. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Sie erhalten eine schriftliche Bestätigung des Eingangs Ihrer Anmeldung. Wir behalten uns vor, die Veranstaltung aus wichtigen Gründen abzusagen. Für diesen Fall wird die bereits bezahlte Teilnahmegebühr vollständig ersetzt. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.

### Teilnahmebedingungen / -gebühr

Die Seminargebühr beträgt € 299,- für Mitglieder von Landmaschinenmechaniker-Innungen oder BuFa-MOT, € 269,- für die zweite Person einer Mitgliedsfirma, € 249,- für die dritte und alle weiteren; Nichtmitglieder € 599,-/Person.

Preise jeweils pro Person zzgl. gesetzlicher MWSt.

Die Zahlung der Teilnahmegebühr ist bis zehn Tage nach Erhalt der Rechnung zu entrichten. Diese wird etwa eine Woche vor Seminarbeginn ausgestellt und den Teilnehmern zusammen mit der endgültigen Bestätigung sowie Anreisebeschreibung zugesandt. Für Anmeldungen, die nicht bis acht Tage vor Seminarbeginn schriftlich zurückgezogen werden, wird die volle Teilnahmegebühr fällig. Danach kann ersatzweise ein – dann mindestens gleich qualifizierter – Teilnehmer benannt werden.

### Seminarunterlagen / Leistungen

Die Teilnehmer erhalten bei Veranstaltungsbeginn ausführliche, aktuelle Seminarunterlagen mit Checklisten, Beispielsrechnungen und spezielle, auf das Agenturgeschäft ausgerichtete Formulare sowie Unterlagen zur steuergesetzlichen Basis.

Die Teilnahmegebühr umfasst nicht die Verpflegung während des Seminars. Diese rechnet das jeweilige Tagungshaus mit den Teilnehmern als Seminarpauschale direkt ab.

Änderungen des Programmablaufs und der Referenten behalten wir uns aus aktuellen Anlässen vor.

Die Agrartechnik- / Motorgeräte- / Baumaschinen-Akademie  
 („AMB-Akademie“)

- eine Kooperation von VERBAND und AGRARTECHNIK -

lädt ein zum:



**Praxis-Seminar:**

## Agenturgeschäft im Landmaschinenhandel

Termine:

**23. Februar 2010 im Raum Bonn/Koblenz**

**16. März 2010 im Raum Hannover**

Absender (Stempel)

---

---

---

## zum Thema

Agenturgeschäft immer interessant:

### Umsatzsteuer-Loch bei Gebrauchtmaschinen von USt-Pauschalierern bei 8,3%

oder: Wie bei Gebrauchten 8,3%-Punkte mehr rausholen?

Seit Januar 2007 sind die Vorsteuerpauschalen in der Landwirtschaft auf 10,7% angehoben. Was heißt das für den Landmaschinenhandel? Wie ist das überhaupt mit der Umsatzsteuerpauschalierung in der Landwirtschaft? Worauf muß der LM-Händler achten?

**Fall 1:** Der Landwirt ist „Regelbeststeuerer“: Er berechnet und zahlt Umsatzsteuer, die Differenz gleicht er aus: keine umsatzsteuerlichen Besonderheiten.

**Fall 2:** Der Landwirt ist „Pauschalierer“: Er genießt eine staatliche Verfahrenssubvention, die davon ausgeht, dass die Summe an gezahlter und eingenommener Umsatzsteuer sich ausgleicht; der Staat nimmt eine Zahllast von Null an. Damit diese etwa eintritt, werden bestimmte Durchschnittssteuersätze „pauschal“ festgelegt, seit Januar 2007 eben 10,7%.

Das Problem: Der Landmaschinenhändler zahlt bei Kauf einer Maschine vom Pauschalierer nur 10,7% Vorsteuer, muss jedoch bei Verkauf derselben Maschine 19% ausweisen und abführen. Die Differenz, das „8,3%-Loch“, schmälert seine Gewinnmarge.

Durch geschickte Vertragsgestaltung kann die steuerliche Belastung im Landmaschinenhandel minimiert werden: das sog. „Agenturgeschäft“. Es hat keinen guten Ruf, ist jedoch im Landmaschinenhandel die einzige Möglichkeit, 8,3%-Punkte an Umsatz mehr an Marge mitzunehmen, oft der ganze Gewinn. Wie das geht, arbeiten die Seminarteilnehmer Schritt für Schritt am Praxisbeispiel nach.

Und mit dem ersten Agenturgeschäft ist der Seminarbeitrag „wieder raus“. Nachfolgendes Beispiel erläutert das Prinzip.

Das 1-Tages-Seminar richtet sich speziell an Inhaber und Geschäftsführer, Buchhalter, Controller und Junioren von Landmaschinen-Fachbetrieben. Umfangreiche Seminarunterlagen gehören zum Seminar-Leistungsumfang.

Durch das Seminar führt unser TOP-Referent mit Praxisnähe zum Landmaschinen-Fachbetrieb, der die Steuergesetzgebung – aktuellster Stand – aus dem FF beherrscht. Mit der Durchführung des Seminars unserer AMB-Akademie haben wir die VBL GmbH beauftragt. Wir würden uns freuen, Sie zu diesem Seminar begrüßen zu können.

RA Thomas Fleischmann  
Hauptgeschäftsführer der H.A.G.

Dipl.-Ing. Ulrich Beckschulte  
Geschäftsführer

## ein Beispiel

Der Landwirt G. Landadel kauft am 10. Januar 2008 bei Händler Anton Großmann einen neuen Schlepper für € 50.000 zuzüglich 19% Umsatzsteuer, also € 9.500. Großmann nimmt den alten Schlepper für € 16.605 in Zahlung, Zuzahlung € 42.895. Landadel versteuert seine Umsätze nach Durchschnittssätzen.

Großmann überholt den gebrauchten Schlepper. Die Reparaturkosten betragen 1.000 €. Am 16. März 2008 verkauft Großmann den Schlepper für € 23.800 an den Landwirt Franz Kleinbauer. Auch Kleinbauer versteuert nach Durchschnittssätzen.

Bei **Eigenhandel** (= Händler kauft und verkauft auf eigene Rechnung und Risiko) ergibt sich unter den angenommenen Prämissen – seine regionale Realität kann jeder selbst durchspielen – eine schöne Rendite.

Verkaufspreis incl. USt		23.800 €	
./ . USt 19 %		3.800 €	
Verkaufspreis ohne Umsatzsteuer		20.000 €	
Einkaufspreis	16.605 €		
./ . USt 10,7 %	1.605 €		
Einkaufspreis	15.000 €	15.000 €	
			5.000 €
Instandsetzung	1.000 €		
USt	0 €	1.000 €	
verbleiben			4.000 €

Bei der **Agentur** (= Händler vermittelt auf fremde Rechnung und Risiko) ändert sich bei ansonsten gleichen Rahmenbedingungen der Status des Händlers: Er ist nun „Agent“ und handelt auf fremde Rechnung und Risiko: Großmann wickelt den Verkauf von gebrauchten landwirtschaftlichen Geräten als Agenturgeschäfte ab, wenn die Vorbesitzer ihre Umsätze nach Durchschnittssätzen versteuern.

Verkaufspreis incl. USt		23.800 €	
Gutschrift (= vereinbartes Limit)		<u>16.605 €</u>	
		7.195 €	
Instandsetzung	1.000 €		
USt 19 %	<u>190 €</u>	<u>1.190 €</u>	
Provision		6.005 €	
./ . USt aus Provision 19 %		<u>957 €</u>	
verbleibt Provisionsertrag		<u>5.048 €</u>	

Als „Agent“ ist das Geschäft unter ansonsten gleichen Rahmenbedingungen um € 1048,- günstiger.

#### Referent:

Dipl.-Finw. Adolf Scheuer, Steuerberater, Nordkirchen

#### Betreuung:

Dipl.-Ing. Ulrich Beckschulte, H.A.G. Essen

## Anmeldung

Hiermit melden wir auf der Grundlage der umseitigen Teilnahmebedingungen folgende Personen zum Praxis-Seminar

### „Agenturgeschäft im Landmaschinenhandel“

am 23.2.2010 im Raum Bonn / Koblenz

am 24.3.2009 im Raum Hannover

an (Name, Vorname):

1. Frau / Herrn \_\_\_\_\_

2. Frau / Herrn \_\_\_\_\_

3. Frau / Herrn \_\_\_\_\_

Die Teilnahmegebühr für Land- & Baumaschinen-Innungsmitglieder (oder BuFa-MOT) von € 299,- (2. Person € 269,-, jede weitere Person einer Mitgliedsfirma € 249,-) und für Nichtmitglieder € 599,- pro Person (jeweils zzgl. ges. MWSt) wird nach Erhalt der Rechnung auf das Konto der VBL GmbH überwiesen

Absender:

