

SPOR 1

Faglig formiddag

09.15 - 10.00

Underviser: Tommy Jørss, Kundekontoret

Få mere for dit firma når du skal sælge det

Deltag i spændende og praktisk kursus hvor du får tips og knowhow til at øge værdien og samtidig klargøre dit revisorfirma til salg indenfor de kommende år.

Værktøjerne kan du også bruge når du rådgiver dine egne kunder og dermed skabe værdi i deres virksomheder.

10.15 - 11.00

Underviser: Thorbjørn Helmo Madsen, TaxMaster

Aktuelle problemstillinger inden for skatteområdet.

TaxMasters rådgivere Thorbjørn Helmo Madsen og John Rasmussen har mere end 40 års erfaring inden for skat, moms, regnskab m.v.

TaxMaster yder uvildig rådgivning inden for områderne skat, moms og afgifter. Ydelserne omfatter desuden også assistance, når det drejer sig om beregning af ejendomsavancer, skattesager, moms- og afgiftssager, generationsskifte eller omstruktureringer. Endvidere yder TaxMaster rådgivning i forbindelse med til- og fraflytning til og fra udlandet. Her kan vi tilbyde rådgivning i de enkelte lande via vores deltagelse i IECnet, der er en international organisation, hvor vi har kolleger i over 70 lande i hele verden.

TaxMaster tilbyder også assistance til udfyldelse og indberetning af oplysningsskemaer (tidligere selvangivelse) – specielt aktiemodul.

Endelig deltager Thorbjørn Helmo Madsen som tillidsmand i rekonstruktionssager og begge yder assistance vedrørende sager med Gældsstyrelsen.

Taxmaster afholder kurser i aktuel skat, samt holder kurser ude i virksomhederne, hvor vi tilrettelægger kurserne efter kundens behov

TaxMaster udgiver produktet morgenmail, der består af daglig udsendelse af skattemyheder fra 27 hjemmesider og 10 månedlige opdateringer af nyheder inden for moms og afgifter.

11.15 - 12.00

Underviser: Kim Jensen, Lexoforms

GDPR er langt bedre end sit rygte!

På denne workshop vil du høre om...

- Hvad ligger der bag begrebet "personhenførbare oplysninger"?
- Hvornår er det du skal forholde dig til GDPR?
- Hvorfor giver GDPR god mening?
- Hvordan GDPR kan blive en konkurrencefordel (mærkningsordning for persondatabeskyttelse).
- Hvordan GDPR kunne blive et nyt forretningsområde i din virksomhed
- Fordelen ved at vælge et digitalt værktøj til at håndtere GDPR, frem for "døde" tekstfiler og regneark

På denne workshop vil du ikke høre om...

- Tunge lovttekster, paragraffer eller artikler
- Store bøder
- Skattelovgivningen :-)

SPOR 2

Faglig formiddag

09.15 - 10.00

Underviser: Kim Jensen, Lexoforms

GDPR er langt bedre end sit rygte!

På denne workshop vil du høre om...

- Hvad ligger der bag begrebet "personhenførbare oplysninger"?
- Hvornår er det du skal forholde dig til GDPR?
- Hvorfor giver GDPR god mening?
- Hvordan GDPR kan blive en konkurrencefordel (mærkningsordning for persondatabeskyttelse).
- Hvordan GDPR kunne blive et nyt forretningsområde i din virksomhed
- Fordelen ved at vælge et digitalt værktøj til at håndtere GDPR, frem for "døde" tekstfiler og regneark

På denne workshop vil du ikke høre om...

- Tunge lovttekster, paragraffer eller artikler
- Store bøder
- Skattelovgivningen :-)

10.15 - 11.00 og 11.15 - 12.00

Underviser: Martin Nielsen fra Creditro A/S og Jakob Dedenroth Bernhoft fra revisorJURA.

Sikre dig mod kriminelle kunder!

Bedrageri, svindel og hvidvask er et stigende og stort samfundsmæssigt problem, og de kriminelle samt konkursryttere er blevet bedre og bedre til at finde nye måder at svindle på. Det sætter i stigende grad højere krav til de økonomiske rådgivere, som i en langt højere grad bliver misbrugt i dette øjemed.

Vi sætter fokus på, hvordan den organiseret svindel og hvidvask foregår i praksis, og tager jer med på rejsen i den udvikling, der er sket på området igennem de sidste 10 år. Vi sætter fokus på værktøjerne til at være på forkant, i en kombination med historier fra det virkelige liv, så vi kan omsætte alt det teoretiske til en praksis forståelse.

Jakob Dedenroth Bernhoft er cand.jur. og har igennem en lang årrække beskæftiget sig med bekæmpelse af økonomisk kriminalitet særligt inden for hvidvaskområdet. Han har været kontorchef i Finansrådet samt juridisk chef i FSR og KPMG. Nu driver han virksomheden revisorJURA. Han er ofte brugt som ekspert i medierne og er en erfaren underviser.

Martin Nielsen har i mange år beskæftiget sig med at sælge data inden for det finansielle område og har været Datachef i flere internationale virksomheder. I dag arbejder han som Salgschef hos Creditro A/S, hvor han er en del af et hold som har erfaring fra efterforskning af økonomisk kriminalitet, erfaring fra leasingbranchen, og den industrielle sektor.

SPOR 3

Faglig formiddag

09.15 - 10.00

Underviser: Jacob Nordlander, TVC

Overdragelse af fast ejendom mellem interesseforbudne parter.

Kurset gennemgår nuværende skatteregler og praksis på ejendomsoverdragelse mellem nærtstående, særligt efter Skattestyrelsens ændring af 1982-cirkulæret samt styresignal omkring forståelsen af "særlige omstændigheder".

Kurset vil endvidere omfatte praksis vedrørende overdragelse af ejendomme mellem hovedaktionær og selskab samt overdragelse af ejendomsselskaber (i generationsskifte øjemed).

10.15 - 11.00

Underviser: Tommy Jørss, Kundekontoret

Salgskursus: Mersalg til dine kunder skaber samtidig mere tilfredse kunder.

Kunder i dag forventer mere service og bedre kundepleje end nogensinde før. Samtidig bliver konkurrencen hårdere i fremtiden. På dette salgskursus får du metoder til at sælge og håndtere dine kunder som det forventes de kommende år. Dit udbytte er højere priser for dine ydelser og samtidig mere tilfredse kunder.

11.15 - 12.00

Underviser: Ulrik Asbjørn, TVC

Aktuelle Erhvervsretlige problemstillinger.

Advokat Ulrik Asbjørn fra TVC Advokatfirma vil i sin gennemgang give jer et overordnet overblik over de muligheder, myndighederne har for at begære et selskab tvangsopløst, samt hvad I som rådgivere kan hjælpe jeres kunder med, hvis "uheldet er ude".

Fra begyndelsen af marts til nu er landets virksomheder, som følge af samfundets nedlukning i forbindelse med COVID-19, blevet hjulpet af staten med en række hjælpepakker. Ulrik Asbjørn vurderer på den forventede udvikling inden for konkurser, herunder hvad du som rådgiver kan hjælpe dine kunder med for at imødegå en truende konkurs.