+++ Management Circle Umsatzsteuer Länderreihe +++

Sales & Use Tax USA

Ihr Update rund um die indirekte Besteuerung und die Nexus-Problematik in den USA!

Wichtig für Sie:

- Sales Tax und Umsatzsteuer im Vergleich
- Wann besteht ein Anknüpfungspunkt zur Steuerpflicht (Nexus) in den USA?
- Registrierung und Steueranmeldung in den USA
- Das Sales Tax Exemption Certificate
- Liefer- und Leistungsbeziehungen in die USA umsatzsteuerlich sicher abwickeln
- Die U.S.Betriebsstätten-Problematik
- Selbstanzeige und Verständigungsverfahren mit den U.S.-Finanzbehörden

Ihr 3-faches PLUS:

+ Aktuelle Reformbemühungen und Entwicklung
+ Lösungsansätze für Ihre individuellen Vorfälle
+ Darstellung des Voluntary Disclosure Agreements

Ihre USA Steuer-Experten:

Matthias Amberg
Rödl & Partner USA

Oliver Hecking
Rödl & Partner USA

Teilnehmerstimmen zu Management Circle Umsatzsteuer-Seminaren

✔ *„Fachkompetent und praxisbezogen."*
✔ *„Ausgezeichnete Information und Dokumentation."*
✔ *„Interessante, zielgerichtete Veranstaltung. Wirklich gut."*
✔ *„Gutes, praxisnahes Seminar."*

Ihr exklusiver Termin:
17. September 2012 in Frankfurt/M.

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Zum Seminarinhalt

Die **Sales Tax** ist das amerikanische Pendant zur deutschen **Umsatzsteuer** und nicht minder kompliziert. Die Sales Tax gewinnt gegenüber der Umsatzsteuer noch an Komplexität, da die **Steuerbemessungsgrundlage** von **Bundesstaat zu Bundesstaat** unterschiedlich ist. Auch die Bestimmung der **Steuerbarkeit variiert von Bundesstaat zu Bundesstaat.** Selbst gleichlautende Begriffe können je nach Auslegung unterschiedlichen Rechtssinn haben. **Um steuerlich sicher in den USA zu handeln, ist die genaue Kenntnis des US-Steuersystems erforderlich.**

Nach dem Besuch dieses Seminares

- kennen Sie die **Besonderheiten** des **US-Steuersystems** und die **Unterschiedezwischen** der **deutschen Umsatzsteuer** und der **US Sales Tax**
- wissen Sie, wie die **Steueranmeldung** und **Registrierung** zu erfolgen hat
- kennen Sie die Bedeutung des **Sales Tax Exemption Certificate**
- wickeln Sie **Ihre Lieferungen in die und innerhalb der USA rechtssicher ab**
- kennen Sie die wesentlichen **Betriebsstätten-Risiken**
- erkennen Sie, wann **Steueranknüpfungspunkte in der USA** bestehen

Praxis, Praxis, Praxis!

Wir garantieren einen maximalen Praxisbezug unserer Seminare!
Zahlreiche **Fallbeispiele** und **Übungen** fördern einen optimalen Lerneffekt und erleichtern die Umsetzung in die Praxis. Sie erhalten **Lösungsansätze für Ihre individuellen Geschäftsvorfälle.** Sie profitieren außerdem von den Diskussionen und dem Austausch mit den erfahrenen Referenten und Ihren Fachkollegen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.

Juliane Sophia Diehl
Senior Projektmanagerin
Tel.: 0 61 96/47 22-640
E-Mail: juliane.diehl@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.
Larissa Bende
Tel.: 0 61 96/47 22-608
E-Mail: larissa.bende@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE® INHOUSE BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Ihre Seminarleiter

Matthias Amberg ist Steuerberater und Certified Public Accountant (USA). Er ist Associate Partner bei **Rödl & Partner** in Chicago, USA. Seit 2004 betreut er deutsche mittelständische Unternehmen und international tätige Konzerne aus allen Branchen mit Tochtergesellschaften in den USA. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in der steuerlichen Gestaltung von U.S.-Investitionen und der Jahresabschlussprüfung nach U.S-GAAP/IFRS mit Überleitung auf HGB.

Oliver Hecking, Dipl.-Kfm, ist Steuerberater und Certified Public Accountant (USA). Er ist Partner bei **Rödl & Partner** Charlotte, USA. Nach einer 1-jährigen Tätigkeit bei der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer USA, schloss er sich in 1997 Rödl & Partner an. Er war seitdem in verschiedenen internationalen Niederlassungen (u.a. Atlanta, USA, und Moskau, Russland) sowie am Hauptsitz in Nürnberg tätig, bis er im Jahr 2008 in die Niederlassung Charlotte berufen wurde, um als deutscher Ansprechpartner die US-Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen zu betreuen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen auf dem Gebiet der Rechnungslegung nach US-GAAP, IFRS und HGB-Grundsätzen, sowie die US und deutsche Steuerberatung.

Ihr MANAGEMENTCIRCLE®-Service Paket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Wir möchten, dass Sie fit sind in allen aktuellen Fragestellungen zu dem Thema Sales Tax USA. Unsere drei Servicebausteine gewährleisten Ihnen den größtmöglichen Nutzen.

1. **Optimale Vorbereitung auf Ihre Bedürfnisse: Individuelle Fragestellungen!**

   Sie erhalten ca. zwei Wochen vor der Veranstaltung einen **Vorabfragebogen,** in dem Sie uns Ihre individuellen Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Im Seminar erhalten Sie eine vorbereitete und **ausführliche Antwort.** Selbstverständlich können Sie Ihre Fragen auch im Seminar erstmals an die Referenten herantragen. In freier Diskussion werden Ihre Probleme dann analysiert und gelöst.

2. **Intensive Workshop-Atmosphäre: Kleine Teilnehmerzahl!**

   Die kleine Teilnehmerzahl ermöglicht einen Workshop mit intensiver und praxisnaher Wissensvermittlung. In zahlreichen Fallbeispielen und Gestaltungsvorschlägen werden Sie „Ihren" Fall wieder finden und vorteilhaft regeln.

3. **Intensive Nachbereitung: Umfangreiche Arbeitsunterlagen für Sie!**

   Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Sales & Use Tax in den US-Bundesstaaten

Ihre Seminarleiter:
Oliver Hecking, Partner, Matthias Amberg, Associate Partner,
Rödl & Partner

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.15 Uhr**

9.00 **Herzlich willkommen!**

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Überblick über die Seminarinhalte
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.10 **Steuerliche Besonderheiten bei geschäftlicher Betätigung deutscher Unternehmen in den USA**

- Kritische Eckpunkte des U.S.-Investments
- Überblick über das Steuersystem der USA
- U.S-Geschäft ohne U.S.-Tochtergesellschaft
- U.S-Geschäft mit U.S.-Tochtergesellschaft

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 **Nexus – zentraler Begriff für die Begründung der U.S.-Steuerpflicht auf Bundesstaatenebene**

- Allgemeine Begriffsbestimmung
- Abgrenzung Nexus Kriterien – Income Tax versus Sales & Use Tax
- Rechtliche Grundlagen
- Aktuelle Entwicklungen
- Praktische Hinweise: Nexus Analyse/ Sales & Use Tax Check up
- Rechtssprechung und Beispiele
- U.S. Betriebsstätten-Problematik

12.30 Business Lunch

13.45 **Sales & Use Tax der U.S.-Bundesstaaten**

- Allgemein
- Steuersätze
- Tatbestandsmerkmale
- Steuerfreie Vorgänge
- Sales Tax Exemption Certificate
- Registrierung und Steueranmeldung
- Synopse Umsatzsteuer Deutschland/USA
- Reformbemühungen

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 **Liefer- und Leistungsbeziehungen in die USA**

- Lieferung aus Deutschland an einen Endverbraucher in einem US-Bundesstaat
- Lieferung aus Deutschland an einen Wiederverkäufer in einem US-Bundesstaat

Liefer- und Leistungsbeziehungen innerhalb der USA

- Sales & Use Tax-Anforderungen (Flow Chart I und II)
- Lieferung an einen Endverbraucher innerhalb eines U.S.-Bundesstaats
- Lieferung an einen Wiederverkäufer innerhalb eines U.S.-Bundesstaats
- Lieferung aus U.S.-Bundesstaat A an einen Endverbraucher in U.S.-Bundesstaat B
- Lieferung aus U.S.-Bundesstaat A an einen Wiederverkäufer in U.S.-Bundesstaat B

17.00 **Selbstanzeige und Verständigungsverfahren mit den U.S.-Finanzbehörden (Voluntary Disclosure Agreement)**

- Risiko der Nachversteuerung
- Voluntary Disclosure Agreement
  - Grundlagen
  - Verfahrensablauf
  - Vor- und Nachteile
  - Amnestie Programme
- Aktuelle Entwicklungen

17.45 **Seminarabschluss**

- Zusammenfassung durch die Seminarleiter
- Gelegenheit zur Klärung Ihrer noch offenen Fragen

ca. **18.00** Ende des Intensiv-Seminars

Weitere Länder im Überblick

Länderspezifisches Umsatzsteuerrecht topaktuell und kompakt für Sie aufbereitet:

- Umsatzsteuer in Italien
  6. September 2012
- Sales Tax USA
  17. September 2012
- Die Mehrwertsteuer in der Schweiz
  18. Oktober 2012
- Umsatzsteuer in Brasilien
  30. Oktober 2012
- Umsatzsteuer in Osteuropa
  15. November 2012
- Umsatzsteuer in Mexiko
  19. November 2012
- Umsatzsteuer in China
  3. Dezember 2012
- Umsatzsteuer in Russland
  10. Dezember 2012

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- ✔ Sie gewinnen **Rechtssicherheit** rund um das Thema **Sales Tax** und **Betriebsstätten** in den USA.
- ✔ Sie erhalten fundiertes **Spezialwissen** zu der sicheren Abwicklung von **Leistungs-** und **Lieferbeziehungen** in die USA.
- ✔ Sie profitieren von **individueller Hilfestellung** für Ihre **konkreten Fälle.**

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Leiter, Führungskräfte und weitere **Fachleute** aus den Bereichen **Bilanzen** und **Rechnungswesen, Revision** und **Controlling, Ein- und Verkauf, Recht** und **Steuern** sowie für **Steuerberater, Wirtschaftsprüfer** und andere **Berater,** die sich über die speziellen **umsatzsteuerlichen Regelungen** in **den USA** informieren möchten.

Termin und Veranstaltungsort

17. September 2012 in Frankfurt/M.
Villa Kennedy, Kennedyallee 70, 60596 Frankfurt/M.
Tel.: 069/71 71 21-430, Fax: 069/71 71 21-2430
E-Mail: reservations.villakennedy@roccofortecollection.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,– zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn DB BAHN

Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter **www.managementcircle.de**

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.295,–. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Sales & Use Tax USA

Ich/Wir nehme(n) teil am:

❑ **17. September 2012 in Frankfurt/M.** 09-72852 ws

1 Name/Vorname
Position/Abteilung

2 Name/Vorname
Position/Abteilung

3 Name/Vorname – 10 %
Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung

Mitarbeiter: ❍ BIS 100 ❍ 100–200 ❍ 200–500 ❍ 500–1000 ❍ ÜBER 1000

Datenschutzhinweis
Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/09-72852**
Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

KP/UR/K