



Wann entsteht Steuerpflicht?

Sales & Use Tax USA

Minimieren Sie Steuerrisiken in Ihrem US-Geschäft

Update rund um die indirekte Besteuerung

- Aktuelle Entwicklungen der Bundesstaatenbesteuerung
- Welche Konsequenzen entstehen durch Nexus?
- Liefer- und Leistungsbeziehungen in die und innerhalb der USA
- Steuerrisiken durch die Komplexität der Bundesstaatenbesteuerung
- Selbstanzeige und Verständigungsverfahren mit den US-Finanzbehörden
- Welche Handlungsempfehlungen gelten nach dem Wayfair-Urteil?
- Automatisierung von Sales & Use Tax Prozessen

Exklusiv aus der Praxis

Steuerung von US-Tax Risiken im US-Geschäft

Ihr Expertenteam



Simon Chilla
Siemens AG



Oliver Hecking
Langford de Kock LLP
Certified Public
Accountants

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Klasse! Die Erwartungen wurden mehr als erfüllt.“ H. Tussing, Kutterer Mauer AG
- ✓ „Insgesamt sehr gute Veranstaltung. Inhalt, Durchführung und Referenten sehr gut.“ A. Guy, SPIRIANT GmbH

Ihr Termin

11. Mai 2020 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/05-88359

Die **Sales Tax**, das amerikanische Pendant zur deutschen **Umsatzsteuer**, ist äußerst komplex, 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. Zudem verstärken die US-Steuerbehörden ihre Kontrollen.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie das US-Steuersystem funktioniert, welche Risiken bestehen und wie Sie **Ihre Steuerabteilung in den USA** und auch **im deutschen Mutterhaus optimal ausrichten**.

Ihr Nutzen

Sie erfahren,

- ✓ Aktuelles zu Entwicklungen der Bundesstaatenbesteuerung.
- ✓ wann Anknüpfungspunkte zur Steuerpflicht bestehen (Nexus).
- ✓ wie Sie Ihre Liefer- und Leistungsbeziehungen in die und innerhalb der USA sicher abwickeln.
- ✓ was bei Selbstanzeige und Verständigungsverfahren mit den US-Finanzbehörden zu beachten ist.
- ✓ mit welchen Maßnahmen Sie Ihre Tax Risks im US-Geschäft steuern.
- ✓ welche Auswirkungen das Wayfair-Urteil auf die Sales & Use Tax hat.
- ✓ wie Sie den Prozess der Sales & Use Tax automatisieren.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Heike Munker

Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@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.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Simon Chilla

ist Rechtsanwalt in der Konzernsteuerabteilung der **Siemens AG**, München. Aufgabenschwerpunkt seiner Abteilung ist die steuerliche Beurteilung grenzüberschreitender Sachverhalte des Siemens Konzerns. Hierzu zählt u.a. die Erstellung und Überwachung von steuerlichen Compliance-Regelungen und die Beantwortung von Fragestellungen im Zusammenhang mit indirekten Steuern. Simon Chilla verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im Bereich Tax Compliance in Big Four-Gesellschaften und in multinationalen Unternehmen.



Oliver Hecking

ist Steuerberater und Certified Public Accountant (CPA). Er ist Partner bei **Langford de Kock LLP Certified Public Accountants/Rödl & Partner**, Charlotte, USA. Er war in verschiedenen internationalen Niederlassungen (u. a. Atlanta/USA und Moskau/Russland) sowie am Hauptsitz in Nürnberg tätig, bis er 2009 in die Niederlassung Charlotte berufen wurde, um als deutscher Ansprechpartner die US-Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen zu betreuen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen auf dem Gebiet der US-Steuerberatung mit dem Fokus auf Markteinstieg und Steuergestaltung sowie der Rechnungslegung nach US-GAAP, IFRS und HGB-Grundsätzen.

Seminarzeiten

Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Ihre Fragen vorab

Damit sich unsere Experten noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten können, erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diese dann an die Referenten weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

Leitfaden für die Steuerpflicht Ihrer Liefer- und Leistungsbeziehungen im US-Geschäft

Ihr Seminarteam

Simon Chilla, Leiter Operational Taxes, **Siemens AG**, München
Oliver Hecking, Steuerberater, CPA, **Langford de Kock LLP Certified Public Accountants**, Charlotte/USA

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch das Seminarteam
- Ausblick auf die Seminarinhalte
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Überblick über das Steuersystem der USA

- Wesentliche Eckpunkte
- US-Betriebsstättenthematik
- US-Tochtergesellschaften: Rechtsformen und deren steuerliche Auswirkungen

Nexus – zentraler Begriff für die Begründung der US-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
- Rechtsprechung und Beispiele

Auswirkung des Wayfair-Urteils auf die Sales & Use Tax

- Übersicht zu dem Wayfair-Urteil
- Was machen andere Bundesstaaten?
- Wann treten die neuen Regelungen in Kraft?
- Auswirkungen auf US-Unternehmen und ausländische Unternehmen mit US-Kunden
- Handlungsempfehlungen – Wayfair Analyse
- Was kommt nach Wayfair – Bedeutung des Wayfair-Urteils für andere Steuerarten
- Fallbeispiele



Sales & Use Tax der US-Bundesstaaten

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

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 US-Bundesstaats
- Lieferung an einen Wiederverkäufer innerhalb eines US-Bundesstaats
- Lieferung aus US-Bundesstaat A an einen Endverbraucher in US-Bundesstaat B
- Lieferung aus US-Bundesstaat A an einen Wiederverkäufer in US-Bundesstaat B

Selbstanzeige und Verständigungsverfahren mit den US-Finanzbehörden – Voluntary Disclosure Agreement

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

US-Taxes in der Unternehmenspraxis

- Steuerliche Risiken aufgrund der Komplexität der Bundesstaatenbesteuerung
- Welche typischen Aktivitäten können Nexus auslösen?
 - Welche Konsequenzen hat Nexus für mein Unternehmen?
 - Use Tax Risiken
- Wie binde ich die US-Tochtergesellschaft in die Geschäftsbeziehung ein?
- Setup aus Sicht der deutschen Muttergesellschaft
- Automatisierung von Sales & Use Tax Prozessen
- Outsourcing – Einbindung von Third Party Providern



Sales & Use Tax USA

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen **Steuern, Finanz- und Rechnungswesen, Revision und Controlling, Ein- und Verkauf** sowie **Recht**. Angesprochen sind auch **Geschäftsführer** sowie **Steuerberater und Wirtschaftsprüfer**, die sich über die speziellen **umsatzsteuerlichen Regelungen in den USA** informieren möchten.

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie gewinnen **Rechtssicherheit** für Ihre **Sales & Use Tax** Steuerpflicht.
- Sie **minimieren** die **steuerlichen Risiken** in Ihrem US-Geschäft.
- Sie erfahren, mit welchen **organisatorischen Maßnahmen** Sie sich absichern.

■ Termin und Veranstaltungsort

11. Mai 2020 in **Frankfurt/M.**

Mövenpick Hotel Frankfurt City
Den Haager Straße 5
60327 Frankfurt/M.

Tel.: +49 69 788075-0

Fax: +49 69 788075-829

E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com

05-88359

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.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/05-88359

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.395,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier 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.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn