

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	V
Herausgeber- und Autorenverzeichnis .....	XI
Abkürzungsverzeichnis .....	XIX
FAQs – häufig gestellte Fragen: kurz und knackig beantwortet .....	XXIII
EAS-Auskünfte .....	XXVII
Informative Internetlinks .....	XLI
Case Study 1:	
Der fehlerhafte Produzent auf dem schmalen Grat zwischen Auftrags- und Lohnfertigung .....	1
Case Study 2:	
(Lohnfertigungs-)Dienstleistung ohne Gewinnaufschlag (in Krisensituationen) oder – Arbeiten um Gottes Lohn? .....	11
Case Study 3:	
Grenzen der Preisvergleichsmethode – verschiedene Wertschöpfungs- stufen .....	22
Case Study 4:	
Vertriebsgesellschaft – Unterschied Wiederverkaufspreismethode/ TNMM .....	29
Case Study 5:	
Verrechnungspreisbedingte Vertriebsverluste .....	37
Case Study 6:	
Verluste in schwierigen Zeiten – Bad Times for Distributors? .....	49
Case Study 7: Änderung der Verrechnungspreiskonzeption – Herausforderung für die lokale Geschäftsführung? .....	65
Case Study 8:	
Verrechnung von Dienstleistungen ohne Gewinnaufschlag möglich? .....	75
Case Study 9:	
LVAIGS – konzerninterne Dienstleistungen mit geringer Wertschöpfung .....	87
Case Study 10:	
Synergieeffekte im Einkauf – Was tun? .....	99

## Inhaltsverzeichnis

---

Case Study 11: Zentrale Einkaufsgesellschaft im Niedrigsteuergesamt .....	106
Case Study 12: Fremdübliche Verzinsung iSd neuen Kapitels X der OECD-VPL zu Finanztransaktionen .....	119
Case Study 13: Cash-Pooling – Dienstleister versus Bankenkonzept.....	127
Case Study 14: Haftungsübernahmen im Konzern – Wo ist die Dienstleistung? .....	138
Case Study 15: Lizenzzahlung oder Konzernumlage? .....	148
Case Study 16: Bewertung von immateriellen Wirtschaftsgütern .....	157
Case Study 17: Markenlizenz einer Vertriebsgesellschaft – ein No-Go? .....	173
Case Study 18: Überlassung einer Dachmarke – zwischen Verrechenbarkeit und Shareholder-Activity .....	181
Case Study 19: Methodenwahl für die Lizenzierung von Forschungsergebnissen in der Pharmaindustrie .....	190
Case Study 20: Standortvorteile (location savings) – das Buhlen um Investments .....	204
Case Study 21: Downsizing einer Vertriebsgesellschaft vom Eigenhändler auf einen Handelsagenten .....	217
Case Study 22: Fehlende oder mangelhafte Verrechnungspreisdokumentation – unangenehme Konsequenzen .....	232
Case Study 23: Benchmarking mittels Datenbankscreenings oder – Ergebnisermittlung durch Würfeln? .....	243
Case Study 24: Datenbankstudie in der Corona-Pandemie oder – How comparable are Comparables? .....	255
Case Study 25: Gewinnverlagerung ins Ausland – vom Eigenhändler zum Kommissionär .....	266

Case Study 26:	
Die Betriebsstättengewinnaufteilung nach AOA: Auswirkungen im Verhältnis Österreich–Deutschland .....	274
Case Study 27:	
Doppelbesteuerung vorbeugen und sie beseitigen .....	287
Case Study 28:	
Verrechnungspreiskorrekturen und die Normalwertregelung des § 4 Abs 9 UStG .....	300
Case Study 29:	
Hallmark iSd Meldepflichtgesetzes erfüllt? .....	308
Case Study 30:	
Joint-Audit – Streitvermeidung durch koordinierte Außenprüfung .....	315
Glossar/Glossary in Deutsch und Englisch von A bis Z .....	327
Stichwortverzeichnis .....	335