

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	5
<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	7
<b>Abbildungs- und Tabellenverzeichnis</b> .....	15
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	17
<b>1. Gestaltungspotential Verrechnungspreise – zwischen Steueroptimierung und Steuerstrafrecht</b> .....	21
1.1. Einleitung .....	21
1.2. Der „angemessene“ Verrechnungspreis aus betriebswirtschaftlicher Sicht .....	25
1.3. Verrechnungspreisgestaltung aus dem Blickwinkel des Steuerrechts .....	26
1.4. Prüfungseinstieg .....	29
1.5. Gegenwart und Ausblick auf künftige Entwicklungen .....	30
<b>2. Glossar/Glossary in Deutsch und Englisch von A bis Z</b> .....	33
2.1. Einleitung .....	33
2.2. Fachvokabular „Verrechnungspreise“ – „Transfer Pricing“ .....	33
<b>3. Rechtsgrundlagen zur Änderung von Verrechnungspreisen</b> .....	45
3.1. Einleitung .....	45
3.2. Einkünfteberichtigung bei international verbundenen Unternehmen in Deutschland .....	46
3.2.1. Betriebsausgabenabzug iSd § 4 Abs 4 dEStG .....	47
3.2.2. Verdeckte Gewinnausschüttung.....	47
3.2.3. Verdeckte Einlage.....	49
3.2.4. Außensteuergesetz – § 1 AStG .....	51
3.2.5. Bewertungsmaßstäbe .....	54
3.3. Einkünfteberichtigungsnormen in Österreich .....	55
3.3.1. Betriebsausgaben iSd § 4 Abs 4 öEStG.....	55
3.3.2. § 6 Z 6 öEStG .....	56
3.3.3. Verdeckte Ausschüttung iSd § 8 Abs 2 öKStG .....	60
3.3.4. Verdeckte Einlage iSd § 8 Abs 1 öKStG .....	62
3.3.5. Bewertungsmaßstäbe in Österreich.....	64
3.3.6. Erscheinungsformen und typische Fallbeispiele von vGAs ..	65
3.3.7. Formen der Gegenberichtigung .....	66
3.3.8. Gewinnberichtigungen grafisch dargestellt .....	68
3.4. Weiterführende Literatur zu den steuerlichen Korrekturvorschriften .....	69

<b>4. Funktions- und Risikoanalyse – der erste Schritt zur Ermittlung des „richtigen“ Verrechnungspreises .....</b>	<b>71</b>
4.1. Einleitung .....	71
4.2. Bedeutung der Funktions- und Risikoanalyse .....	71
4.2.1. Funktions- und Risikoanalyse – „Schritt 1“ zum Ermitteln des „richtigen“ Verrechnungspreises .....	71
4.2.2. Funktions- und Risikoanalyse in den OECD-VPG .....	73
4.2.3. Bedeutung der Funktions- und Risikoanalyse nach den Verwaltungsgrundsätzen–Verfahren .....	74
4.2.3.1. Einstufung in Unternehmenstypen .....	74
4.2.3.2. Grenzen zwischen objektiver Unterlagenbeschaffungsmöglichkeit und Beweisvorsorgepflicht .....	77
4.3. Bedeutung der Funktions- und Risikoanalyse in Österreich .....	79
4.4. Praktische Tipps zur Durchführung einer Funktions- und Risikoanalyse .....	83
4.4.1. Allgemeines .....	83
4.4.2. Informationsquellen bei Erstellung der Funktions- und Risikoanalyse .....	87
4.4.3. Musterfragenkatalog .....	89
4.4.4. Musterbeispiel .....	100
4.5. Ausblick und Analyse .....	103
4.6. Weiterführende Literatur zur Funktions- und Risikoanalyse .....	104
<b>5. Dokumentation von Verrechnungspreisen – ein absolutes „Must“ aus vielen Gründen .....</b>	<b>105</b>
5.1. Einleitung .....	105
5.2. Grundsätzliche Überlegungen: Steuerplanungsaspekte – Steuerrisiken .....	107
5.3. Arbeitsabläufe bei der Erstellung einer Dokumentation .....	107
5.4. Überblick über Dokumentationsvorschriften in Europa – aktuelle Situation .....	108
5.5. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze idF 2010 .....	109
5.6. Mindestdokumentation iSd OECD-Verrechnungspreisgrundsätze ..	111
5.7. Praktische Erfahrungen iVm den Dokumentationsvorschriften in den OECD-Verrechnungspreisgrundsätzen .....	113
5.8. Dokumentationsvorschriften in Österreich .....	113
5.8.1. Gesetzliche Rahmenbedingungen .....	114
5.8.2. OECD-Verrechnungspreisgrundsätze idF 2010 .....	115
5.8.3. EAS-Auskünfte .....	116
5.8.4. Zusammenfassung aus österreichischer Sicht .....	120
5.9. Dokumentationsvorschriften in Deutschland .....	121
5.9.1. Einführung .....	121
5.9.2. Aktuelle gesetzliche Rahmenbedingungen .....	124

5.9.3.	Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung und Verwaltungsgrundsätze–Verfahren .....	125
5.9.4.	Zu empfehlende Vorgangsweise für die Erstellung einer Verrechnungspreisdokumentation .....	127
5.9.5.	Grundstruktur der GAufzV .....	128
5.9.6.	Die „Sachverhaltsdokumentation“ .....	129
5.9.7.	Die „Angemessenheitsdokumentation“ .....	131
5.9.8.	Rechtsfolgen bei Nichtvorlage bzw mangelhafter Dokumentation .....	132
5.9.9.	Erfahrungen der deutschen Finanzverwaltung .....	134
5.9.10.	Zusammenfassung aus deutscher Sicht .....	136
5.10.	Verhaltenskodex „EU-Verrechnungspreisdokumentation“ (EU-TPD) .....	137
5.10.1.	Einleitung und Rahmenbedingungen für die Einführung der EU-TPD .....	137
5.10.2.	Masterfile .....	142
5.10.3.	Länderspezifische Dokumentation .....	143
5.10.4.	Beispiele Masterfile – landesspezifische Dokumentation ..	144
5.11.	Informationsquellen innerhalb und außerhalb des Konzerns .....	145
5.12.	Zusammenfassung .....	146
5.13.	Ausblick und Analyse .....	147
5.14.	Weiterführende Literatur zu den Dokumentationvorschriften ....	149
<b>6.</b>	<b>Verrechnungspreismethoden.....</b>	<b>156</b>
6.1.	Methodenauswahl – Rangreihenfolge .....	156
6.2.	Verrechnungspreishexagon .....	159
6.3.	Methodenwahl grafisch dargestellt .....	160
6.4.	Vergleichbarkeitsanalyse .....	160
6.5.	Preisvergleichsmethode .....	161
6.5.1.	Konzept .....	161
6.5.2.	Grafische Darstellung vergleichbarer Transaktionen ....	163
6.5.3.	Anpassungsrechnung .....	163
6.5.4.	Innerer und äußerer Fremdvergleich .....	166
6.5.4.1.	Innerer Fremdvergleich .....	167
6.5.4.2.	Äußerer Fremdvergleich .....	167
6.5.4.3.	„Unechter“ innerer Fremdvergleich .....	168
6.5.5.	Anwendungsbereich .....	169
6.5.5.1.	Warenlieferungen .....	169
6.5.5.2.	Dienstleistungen .....	170
6.5.5.3.	Immaterielle Wirtschaftsgüter .....	170
6.5.6.	Faktoren, die den fremdüblichen Verrechnungspreis beeinflussen .....	172
6.5.7.	Der Weg zum fremdüblichen Verrechnungspreis in sechs Schritten .....	172

6.5.8. Fallstudien .....	173
6.6. Wiederverkaufspreismethode .....	174
6.6.1. Konzept .....	175
6.6.2. Grafische Darstellung .....	177
6.6.3. Fremdübliche Handelsspanne .....	177
6.6.4. Funktionsreduktion – Risiko .....	177
6.6.5. Unterschiedliche Risiken – Praxisfälle aus dem Vertriebsbereich .....	178
6.6.6. Innerer/äußerer Fremdvergleich .....	179
6.6.7. Vergleichbarkeit der Handelsspannen – grafische Darstellung .....	180
6.6.8. Einflussfaktoren .....	181
6.6.9. Verluste in der Vertriebsgesellschaft .....	184
6.6.10. Immaterielles Vermögen und Wiederverkaufspreis- methode – ein Widerspruch? .....	185
6.6.11. Regierungsinterventionen – Finanzierungssicherungs- beitrag .....	187
6.6.12. Der Weg zur fremdüblichen Bruttogewinnspanne in sechs Schritten .....	191
6.6.13. Fallstudien .....	191
6.7. Kostenaufschlagsmethode – Cost-Plus Method .....	192
6.7.1. Konzeption .....	193
6.7.2. Fremdvergleich .....	193
6.7.3. Grafische Darstellung .....	194
6.7.4. Kostenbegriffe .....	194
6.7.5. Kostenarten .....	195
6.7.6. Kosten – zeitliche Komponente .....	196
6.7.7. Kosten – sachliche Komponente .....	196
6.7.8. Gewinnaufschlag .....	197
6.7.9. Anwendungsbereich .....	199
6.7.10. Problemfelder .....	200
6.7.11. Der Weg zum fremdüblichen Cost-Plus-Preis in sechs Schritten .....	205
6.7.12. Fallstudien .....	205
<b>7. Gewinnorientierte Methoden .....</b>	<b>208</b>
7.1. Abgrenzung zu den Standardmethoden .....	208
7.2. Konzeption .....	209
7.3. Geschäftsfallbezogene Nettomargenmethode .....	210
7.3.1. Konzeption .....	210
7.3.2. Anwendung .....	210
7.3.3. Vorteile und Nachteile .....	214
7.3.4. Fallstudie .....	216

7.3.5. Der Weg zur fremdüblichen Nettomarge in fünf Schritten .....	217
7.4. Gewinnteilungsmethode (profit split method) .....	217
7.4.1. Konzeption .....	217
7.4.2. Verfahren zur fremdüblichen Gewinnaufteilung .....	218
7.4.3. Beitragsanalyse (contribution analysis) .....	218
7.4.4. Restgewinnverfahren (residual analysis) .....	219
7.4.5. Vor- und Nachteile .....	219
7.4.6. Der Weg zum „Profit-Split“-Verrechnungspreis in fünf Schritten .....	221
7.5. Weiterführende Literatur zu den Methoden .....	221
<b>8. Das Konzept der Residualgewinnzuteilung .....</b>	<b>230</b>
8.1. Verrechnungspreisgestaltung .....	230
8.2. Routineunternehmen .....	231
8.3. Strategieträger .....	232
8.4. Hybrid-Unternehmen .....	235
<b>9. Maßnahmen zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung:</b>	
<b>APA oder Verständigungsverfahren .....</b>	<b>238</b>
9.1. Einleitung .....	238
9.2. APAs als vorbeugendes Konfliktvermeidungsinstrument .....	239
9.3. In Österreich neu seit 1.1.2011: Der (verbindliche) Auskunftsbeseid iSd § 118 BAO .....	242
9.4. Internationales Verständigungsverfahren .....	246
9.5. Ausblick .....	248
<b>10. Brennpunkt Vertriebsgesellschaften und Verluste .....</b>	<b>249</b>
10.1. Prüfungseinstieg .....	249
10.2. Methodenwahl .....	249
10.2.1. Anwendung der Resale Price Method .....	250
10.2.2. Funktionen und Risiken am Markt .....	251
10.3. Verlustursachen .....	253
10.3.1. Anlaufverluste .....	254
10.3.2. Managementfehler .....	256
10.3.3. Verrechnungspreisbedingte Verluste .....	256
10.3.4. Krisenbedingte Verluste .....	258
10.4. Konsequenzen – Schlussfolgerung .....	260
<b>11. Brennpunkt Funktionsverlagerung aus deutscher Sicht .....</b>	<b>261</b>
11.1. Ausgangslage .....	261
11.2. Klarstellende Gesetzesänderung im Zuge der Unternehmenssteuerreform 2008 .....	261
11.3. Tatbestand der Funktionsverlagerung .....	262
11.4. Bewertung des Transferpakets .....	262
11.5. Einigungsbereich und Mittelwert .....	263

11.6. Negativabgrenzung von Funktionsverlagerungen .....	264
11.7. Sonderfall „Funktionsverdoppelung“ .....	264
11.8. Öffnungsklauseln .....	265
11.9. Preisanpassungsklausel .....	266
11.10. Mitwirkungs- und Aufzeichnungspflichten .....	267
11.11. Wertermittlung durch die Finanzverwaltung in Schätzungsfällen ..	267
11.12. Weiterführende Literatur zur Funktionsverlagerung .....	268
<b>12. Brennpunkt Funktionsabschmelzung in der Produktion .....</b>	<b>272</b>
12.1. Problemstellung .....	272
12.2. Ausgangssituation – grafisch dargestellt .....	276
12.3. Funktions- und Risikoanalyse .....	276
12.4. Lohnfertigung/Auftragsfertigung .....	277
12.5. Verrechnungspreismethode .....	279
12.6. Verluste beim Auftrags-/Lohnfertiger .....	281
12.7. Standortvorteile .....	282
12.8. Organisationsformen in der Produktion .....	283
<b>13. Brennpunkt Funktionsabschmelzung im Vertrieb .....</b>	<b>284</b>
13.1. Problemstellung .....	284
13.2. Grafische Darstellung einer Vertriebsverlagerung .....	285
13.3. Vertriebsmodelle .....	286
13.4. Organisationsformen im Vertrieb .....	287
13.5. Steuerliche Konsequenzen von Umstrukturierungsmaßnahmen .	287
13.5.1. Goodwill .....	288
13.5.2. Handelsvertreterentschädigung .....	290
13.5.3. Markterschließung .....	292
13.5.4. Vertreterbetriebsstätte .....	294
13.6. Verrechnungspreismethoden .....	296
13.6.1. Angemessener Vertriebsgewinn – Bandbreiten .....	297
13.6.2. Profit-Line-Kontinuum .....	297
13.6.3. Gewinnberichtigung .....	298
13.6.4. Exitbesteuerung .....	298
<b>14. Brennpunkt Konzernumlagen versus Kostenverteilungsvertrag ..</b>	<b>300</b>
14.1. Einleitung .....	300
14.2. Konzernumlagen und Kostenverteilungsverträge in den OECD-VPG und in Österreich .....	300
14.2.1. Verrechnung von Dienstleistungen mittels Konzernumlage .....	300
14.2.1.1. Verrechenbarkeit dem Grunde nach .....	301
14.2.1.2. Verrechenbarkeit der Höhe nach und Gewinnaufschlag (ja oder nein) .....	303
14.2.2. Verrechnung von Dienstleistungen mittels Kostenverteilungsvereinbarung .....	305

14.3. Behandlung von Kostenumlagen in Deutschland .....	309
14.3.1. Rechtsgrundlagen .....	309
14.3.2. Dokumentation von Konzernumlagen und Kostenumlagen .....	314
14.3.3. Gewinnaufschlag bei Vorliegen des Marktkonzepts .....	315
14.4. Konzernrückhaltskosten – Shareholder Activity .....	316
14.5. Formen der Kostenverrechnung .....	325
14.6. Fallstudien .....	326
14.7. Weiterführende Literatur zu Kostenumlagen .....	330
<b>15. Brennpunkt spezielle Finanzierungsformen im Konzern – ein „heißes Eisen“ iVm der Angemessenheitsprüfung .....</b>	<b>333</b>
15.1. Einleitung .....	333
15.2. Verrechenbarkeit dem Grunde nach .....	335
15.3. Verrechenbarkeit der Höhe nach .....	337
15.4. Fallbeispiele .....	339
15.5. Häufig identifizierte Fehlerquellen .....	339
<b>16. Brennpunkt Verlagerung von immateriellen Wirtschaftsgütern – die eigentliche „Substanz“ jedes Unternehmens .....</b>	<b>341</b>
16.1. Einleitung .....	341
16.2. Begriffsdefinition und Aussagen in den OECD-VPG zur „IP“ ..	343
16.3. Arten von „IP“ .....	345
16.4. Steuerrechtliche Grundsätze iVm „IP“ .....	345
16.5. Zurechnung von „IP“ .....	345
16.6. Bewertung von „IP“ .....	347
16.7. Fallstudie .....	349
<b>17. Brennpunkt Ermittlung fremdüblicher Preise anhand von Datenbanken: Sind Datenbankanalysen das „Allheilmittel“? .....</b>	<b>353</b>
17.1. Einleitung .....	353
17.2. Was bieten diese Datenbanken? .....	353
17.3. Was sagen die OECD-VPG bzw die VPR 2010 zum Thema Datenbanken? .....	358
17.4. Für welche Unternehmenstypen bzw Verrechnungspreis- methoden sind Datenbankanalysen überhaupt geeignet? .....	359
17.5. Spezielle „Dokumentationswünsche“ der Finanzverwaltung .....	360
17.6. Ausblick .....	362
<b>18. Brennpunkt Umsatzsteuer – umsatzsteuerliche Aspekte bei Prüfung verbundener Unternehmen .....</b>	<b>364</b>
18.1. Einleitung .....	364
18.2. VPR 2010 .....	364
18.3. Regelungen im EU-Recht .....	365
18.4. Verrechnungsberichtigungen und Steuerbefreiungen .....	367

18.5. Konzernumlagen .....	368
18.6. Betriebsstätten .....	369
18.7. Auskunftsbeseheid gem § 118 BAO .....	369
<b>19. Brennpunkt Steuerstrafrecht/Finanzstrafrecht – strafrechtliche</b>	
<b>Relevanz konzerninterner Verrechnungspreise .....</b>	<b>371</b>
19.1. Einleitung .....	371
19.2. Steuerstrafrecht in Deutschland .....	371
19.3. Finanzstrafverfahren in Österreich .....	372
19.4. Offenlegungs- und Mitwirkungsverpflichtungen .....	372
19.5. Vorsatz, Irrtum, Fahrlässigkeit .....	374
19.6. Steuerstrafrechtliche Risiken .....	376
19.7. Steuerverkürzung .....	377
19.8. Ausblick .....	378
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>379</b>