

# Aktuelle Verrechnungspreisprobleme

Konzernumlage  
Transfer Pricing in der Rezession

27. Mai 2009

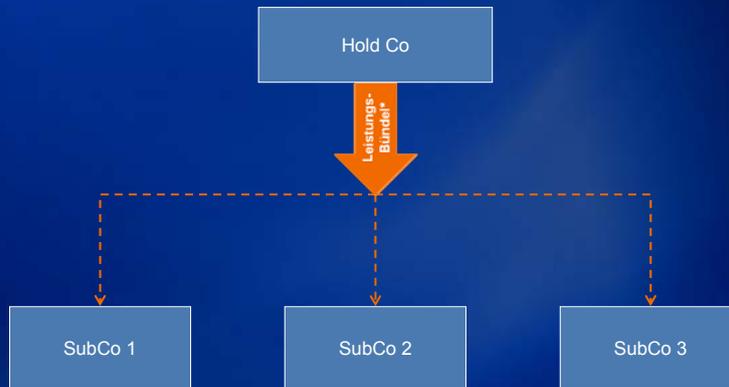
TAX



Mag. Florian Rosenberger  
Partner  
Tax  
Linz

## Verrechnung von Zentraldienstleistungen (Konzernumlage)

## Zentraldienstleistungen im Konzern



\* zB IT, Finanz-/Rechnungswesen, Rechts-/Steuer-/Unternehmensberatung, Personal, technische Assistenz, Einkauf/Beschaffung, Werbung/Marketing, Management Services

## EU Joint Transfer Pricing Forum (JTPF)

- Einrichtung eines gemeinsamen EU-Verrechnungspreisforums im Juni 2002
- Bisherige Ergebnisse
  - CoC Schiedskonvention
  - CoC Verrechnungspreisdokumentation (EUTPD)
  - APA-Guidelines
- Aktuelle Agenda, zB
  - Group/Central Services (management and HQ expenses, shareholder costs, stewardship expenses etc)
  - Cost Contribution Arrangements
  - Vermeidung von Doppelbesteuerung bzw hohen Compliance-Kosten

## Leistungsaustausch vs Poolkonzept

- Sonderregelungen für Poolkonzept
  - OECD-Verrechnungspreisgrundsätze, Kapitel VIII (CCA bzw KVV)
  - dVerwGrds-Umlageverträge 1999
  - US Cost Sharing Regulations
- Poolkonzept in Österreich anerkannt (zB BMF 1.9.2000, EAS 1699; implizit auch BMF 24.3.2009, EAS 3055)
- Quellensteuer
- Umsatzsteuer
- Gewinnaufschlag

## Gewinnaufschlag („mark-up“)

- KStR Rz 1144 → 10 bis 15 % („kann“)
- UFS 6.4.2007, RV/4687-W/02 → 5 bis 15 % im Dienstleistungsbereich
- USA → Services Cost Method mit 0 % bei „specified covered services“ (white list)
- OECD
  - Kein Aufschlag auf reine Durchlaufkosten (zB Globalpolizze)
  - Interner Preisvergleich, wenn Leistungen auch an fremde Dritte erbracht
  - Z 7.34: Kein Gewinnaufschlag auf bloß gelegentlich (Zeit!) oder nebensächlich (Funktion!) = „incidentally“ erbrachte Tätigkeiten

## Gewinnaufschlag („mark-up“)

- JTPF
  - Allgemeine Range etwa zwischen 3 und 10 %
  - Ausdrücklich: aber 0 % OECD-konform
  - Einige Staaten verzichten auf mark-up bei bestimmten „low risk“ Aktivitäten.
  - Leitlinien für Kategorisierung von Leistungen und safe harbour-Bandbreiten für Standard mark-ups
  - Differenzierte oder „blended“ mark-ups?

## Verrechenbarkeit von Leistungen

- Shareholder Activities (OECD 1995)
- (Stewardship Activities [OECD 1979])
- Konzernrückhalt
  - Sehr wohl Vorteil für Gliedunternehmen!
  - Ursache = passive Konzernzugehörigkeit (kein aktives Tun)!
- JTPF: „MNE specific services“ (im Gegensatz zu „Added Value services“, die auch am Markt angeboten werden)
- JTPF: Klarere Vorgaben für den „Benefit Test“
- EAS 3055 zur konzernweiten SAP-Implementierung: im Zweifel nebenbei entstehende Vorteile → nicht verrechenbar

## Leistungsnachweis

- Konzernumlage = „indirect charge method“
- Wenn „direct charge“ nicht möglich bzw verwaltungsökonomisch nicht sinnvoll
- Einzelnachweis (Leistungsnachweis inklusive Nachweis über jeweils gestifteten Nutzen) würde Wesen und Ziel der „indirect charge method“ völlig ad absurdum führen!
- JTPF
  - „Simplicity, efficiency and leniency seem required here.“
  - Keine überspitzte Handhabung des Fremdvergleichsgrundsatzes
  - Plausibilitäts-Check im Vordergrund
  - „audit light“/standardisierte Dokumentation bei low risk (JTPF)

## On Call Services

- Dienstleistungen auf Abruf
- Verfügbarhalten solcher Dienstleistungen = gesondert verrechenbare Leistung?
- Z 7.17 OECD-Verrechnungspreisgrundsätze
  - Prüfung, inwieweit derartige Dienstleistungen im Zeitraum von mehreren Jahren tatsächlich in Anspruch genommen wurden („ex post“-Ansatz)
- Alternative: „ex ante“-Ansatz über die Figur des gewissenhaften und ordentlichen Geschäftsführers (KStR Rz 947 und 974)

# Transfer Pricing in der Rezession

## Transfer Pricing Remodelling

- Konzern erzielt in der Krise über die gesamte Wertschöpfungskette niedrigeren Gewinn bzw einen Verlust.
- Soweit sich Gewinne/Verluste nicht gleichmäßig auf verschiedene Sitzstaaten von Konzerngesellschaften verteilen, resultieren extrem hohe Konzernsteuerquoten.
- Im Extremfall (Gesamtverlust trotz Gewinnen in einzelnen Staaten) wird die Konzernsteuerquote unendlich.
- Folge: Substanzbesteuerung („Scheingewinnbesteuerung“)!

## Transfer Pricing Remodelling

Beispiel LRD			
	Konzern	Produzent (Strategieführer) Staat A	Distributor (Routinefunktion) Staat B
Umsatz	1000	580	1000
COGS		-560	-580
V&V		-80	-400
Gewinn/Verlust	-40	-60	20
Steuer (25 %)	5	0	5

## Transfer Pricing Remodelling

Szenarien			
	Konzern	Produzent Staat A	Distributor Staat B
<b>1) Reduktion Ertragskraft (VP = 590)</b>			
Gewinn/Verlust	-40	-50	10
Steuern (25 %)	2,5	0	2,5
<b>2) Breakeven (VP = 600)</b>			
Gewinn/Verlust	-40	-40	0
Steuer (25 %)	0	0	0
<b>3) Co Strategieführer (VP = 610)</b>			
Gewinn/Verlust	-40	-30	-10
Steuer (25 %)	0	0	0

## Transfer Pricing Remodelling

- Nachhaltigkeit des Verrechnungspreissystems → kein „cherry picking“
- Gewisse Teilung der „supply chain pain“ aber zweifellos auch zwischen fremden Dritten üblich → Neuverhandlung
- Zeitnahe, ausführliche Dokumentation!
- Gewisser Profit/Loss Split, zB über „floating margins“
- „cost minus“-Verrechnungspreis?

## Anlaufverluste

- Vertriebsgesellschaft muss mittel- bis langfristig Gewinn erzielen.
- In der Regel wird eine Anlaufphase von 3 bis 5 Jahren akzeptiert.
- Unerwartete Verlängerung der Anlaufphase wäre wohl zu akzeptieren, wenn aufgrund sorgfältig und gewissenhaft erstellter Prognoserechnung nicht damit zu rechnen war.
- Dokumentation!

## Benchmark-Analysen

- Fremdvergleich auf Basis von Datenbankanalysen (zB AMADEUS, ORBIS)
- Mehrjahres-Durchschnitt (idR 3 Jahre)
- Vergangenheitsdaten, zB 2005 bis 2007
- Mangelnde Vergleichbarkeit in der Rezession
- Anpassung?
- Längerer Vergleichszeitraum?
- Ausnützen der Bandbreite nach unten; eventuell über Interquartile Range hinaus (Z 1.48 OECD-VPG)?
- Berücksichtigung von „loss comparables“?



### Presenter's contact details

**Mag. Florian Rosenberger**  
**KPMG Linz**  
**+43 (0732) 6938-2318**  
**frosenberger@kpmg.at**  
**www.kpmg.at**