

Abstract

Titel: Transferpreisgestaltung für den internen Warenfluss eines multinationalen Industriekonzerns

Kurzzusammenfassung: Transferpreise sind in den vergangenen Jahren immer mehr eine steuerrechtliche und weniger eine betriebswirtschaftliche Herausforderung geworden. Verschiedene Faktoren beeinflussen die Festlegung der Transferpreise. Extern ist ein multinationales Unternehmen vor allem von der OECD beeinflusst. Ihre Richtlinien und insbesondere das BEPS-Projekt (*Base Erosion and Profit Shifting*) schränken die Gestaltungsmöglichkeiten ein. Aber auch interne Faktoren tun das. Für die Festlegung eines Verrechnungspreises von Waren, welche innerhalb eines Industriekonzerns verkauft werden, ist das Funktions- und Risikoprofil der beteiligten Unternehmen entscheidend. Es bestimmt massgeblich, welche von der OECD zugelassene Methode zur Anwendung kommt, damit die Verrechnungspreise einem Fremdvergleich standhalten.

Verfasser/-in: Kim Bischof

Herausgeber/-in: Prof. Andreas Löhner

Publikationsformat:

- BATH
- MATH
- Semesterarbeit
- Forschungsbericht
- Anderes

Veröffentlichung (Jahr): 2017

Sprache: Deutsch

Zitation: Bischof, K. (2017). *Transferpreisgestaltung für den internen Warenfluss eines multinationalen Industriekonzerns*. FHS St. Gallen, Hochschule für angewandte Wissenschaften.

Schlagwörter (3-5 Tags): Transferpreis, OECD, Verrechnungspreismethode, Warenfluss

Ausgangslage

Industriebetriebe, welche weltweit Produktions- und Vertriebsstätten haben, können sich der Thematik der Transferpreisgestaltung nicht entziehen. Die OECD bekämpft aktiv die Gewinnverschiebung, welche mittels nicht marktkonformen Transferpreisen möglich ist. Ihr aktuelles BEPS-Projekt findet in der westlichen Welt grossen Anklang und Länder wie Deutschland übernehmen die Vorschriften bereits in ihre Gesetzbücher. Es stellt sich deshalb die Frage, wie müssen die Transferpreise gestaltet sein, damit sie in Compliance mit den nationalen und internationalen Steuervorschriften sind? Insbesondere den Fremdvergleichsgrundsatz der OECD gilt es zu berücksichtigen. Gibt es auch noch andere Faktoren, welche auf die Gestaltung der Verrechnungspreise einen Einfluss haben?

Ziel

Der Auftraggeber will bei der Transferpreisgestaltung nicht nur das steuerliche Risiko minimieren sondern auch die Marge bei den Herstellwerken sichern. Die zentrale Frage ist: Welche Verrechnungspreismethode wird diesen Ansprüchen gerecht? Um diese Frage zu klären, ist u.a. auch die aktuelle Handhabung der Transferpreisgestaltung analysiert. Ist eine Methode gefunden worden, müssen Massnahmen zur Umsetzung des Lösungsszenarios aufgezeigt sein.

Vorgehen

Zur Erreichung der Ziele wurde qualitative Marktforschung betrieben. Experteninterviews mit Vertreterinnen und Vertreter der Beratungsbranche beantworteten die Frage, wo die Schwierigkeiten und Herausforderungen bei der Transferpreisthematik liegen. Interviews mit der Personen aus der Wirtschaft zeigten, wie Unternehmen die Richtlinien in der Praxis umsetzen. Die Ergebnisse der Marktforschung werden mit Erkenntnissen aus der Literatur gestützt.

Um die Ist-Analyse durchführen zu können, wurden sämtliche Intercompany-Transaktionen, welche über ein ERP-System abgerufen werden konnten, untersucht. Gleichzeitig wurden Interviews mit Mitarbeitenden des Konzerns geführt, um den aktuellen Prozess zu verstehen. Die Untersuchung wurde auf drei Gesellschaften eingeschränkt; je eine in Deutschland, in der Schweiz und in den USA, welche die grössten Standorte im Konzern des Auftraggebers bilden.

Erkenntnisse

Die Auswertung der Marktforschungsinterviews zeigte ein vielfältiges Bild von Elementen, welche einen Verrechnungspreis resp. die Verrechnungspreismethode beeinflussen können. In der Abbildung sind die grau schattierten Faktoren externe Rahmenbedingungen. Die grün markierten können von einem Industriebetrieb direkt beeinflusst werden.

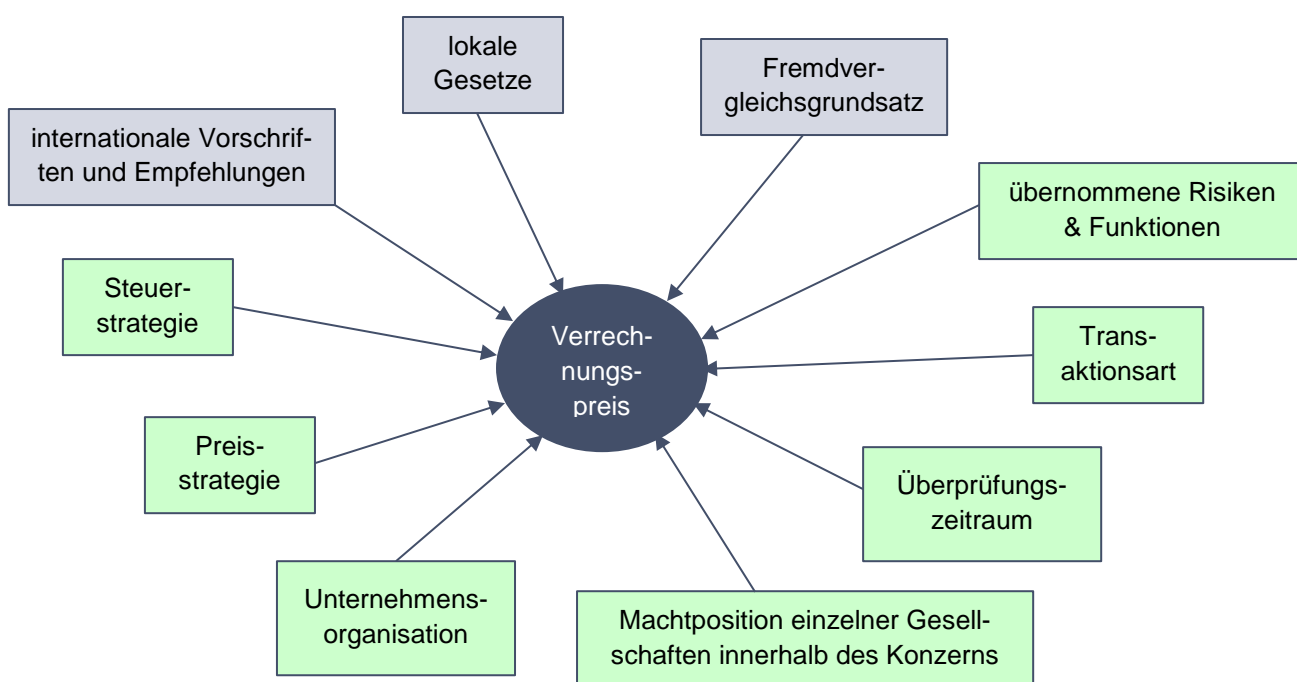


Abb. 1: Einflussfaktoren auf die Verrechnungspreisbildung.

Als externe Rahmenbedingungen konnten die nationalen und internationalen Steuervorschriften identifiziert werden. Dominierend dabei ist die OECD. Mit ihrer Lancierung des BEPS-Projekts stieg die Regulierung der Verrechnungspreisbildung. Insgesamt lässt sie fünf verschiedene Verrechnungspreismethoden zu. Drei davon werden zu den Standardmethoden gezählt, welche Ansätze aus der Betriebswirtschaft berücksichtigen und sich an der Kosten- oder Marktseite orientieren. Sie sind: Preisvergleichs-, Wiederverkaufspreis- und Kostenaufschlagsmethode. Die beiden anderen Methoden werden zu den Gewinnmethoden gezählt (Nettomarge- sowie Gewinnaufteilungsmethode). Die OECD favorisiert aktuell die Gewinnaufteilungsmethode, schreibt sie aber nicht explizit vor. Für sie ist bei der Wahl entscheidend, dass der Fremdvergleichsgrundsatz (*Dealing at Arm's length*) gewährleistet wird. Einfach formuliert schreibt dieser Grundsatz vor, dass der Verrechnungspreis so festgelegt wird, wie wenn das Produkt einem unabhängigen Dritten verkauft wurde. Die nationalen Vorschriften sind stark von der OECD beeinflusst, zumindest Deutschland hat ihre Vorschriften praktisch komplett in die Gesetzbücher übernommen. Die USA verfolgt ihre eigene Handhabung, nähert sich aber immer mehr den OECD-Vorschriften an. Sie

lässt aktuell aber noch mehr Verrechnungspreismethoden zu. Die Schweiz kennt keine Eingrenzung der Verrechnungspreismethoden und ist bisher sehr zurückhaltend was Regulierungen im Bereich der Transferpreise betrifft.

Die Wahl der Verrechnungspreismethode ist aber auch stark von den Eigenheiten eines Unternehmens abhängig. Grundlegend ist es entscheidend, um was für eine Transaktionsart es sich handelt. Der Auftraggeber interessierte sich nur für den Warenaustausch. Interne Darlehen, Management Fees etc. standen nicht im Fokus. Zwei weitere wichtige Faktoren sind das Funktions- und Risikoprofil sowie die Preisstrategie. Je mehr Risiken und Funktionen ein Unternehmen bei einer Transaktion übernimmt, umso höher sollte ihr Anteil am Gewinn sein. Die Analyse der Standorte des Auftraggebers zeigte, dass die Unternehmen, wenn sie entweder als Produktion oder Vertrieb agierten, meist die vollen Risiken übernehmen und eine entsprechende Entschädigung nötig wäre. Bei der Preisstrategie war beim Auftraggeber eine Orientierung an den Marktpreisen festzustellen. Für jedes Produkt wird individuell entschieden, wie sie sich platzieren wollen. Mit dieser Marktorientierung sowie dem Wunsch des Managements, die Marge bei den Herstellwerken zu sichern, ist eine Wiederverkaufsmethode naheliegend. Allerdings nur für Fertigfabrikate. Bei den Halbfabrikaten fehlt meist ein Marktpreis. Die Analyse der Einflussfaktoren, ergab, dass eine Kostenaufschlagsmethode am besten geeignet ist. Der Auftraggeber verfolgt bereits teilweise die beiden Methoden. Allerdings nur in der Theorie. Um in Zukunft in Compliance mit den Steuervorschriften zu sein, müssten die Methoden auch umgesetzt und die Verrechnungspreise mittels einer Benchmarking Analyse, eine häufige Methode in der Praxis zur Sicherstellung des Fremdvergleichs, verifiziert werden.

Wichtigste Literaturquellen

Für die Thematik der Transferpreisgestaltung sind folgende Werke der Literatur zentral:

Bittner, T. (2013). Funktions- und Risikoanalyse. In R. Dawid & K. Dorner (Hrsg.), *Verrechnungspreise – Grundlagen und Praxis* (S. 85–136). Wiesbaden: Springer Fachmedien

Hanken, J. & Kleinhietaß, G. (2014). *Verrechnungspreis im Spannungsfeld von Controlling & Steuern*. Freiburg im Breisgau: Haufe Gruppe.

Hoffjan, A. (2009). *Internationales Controlling*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Kluge, S. (2013). *Verrechnungspreise in Ertragsteuern und Controlling*. Berlin: Erich Schmidt Verlag.

OECD. (2010). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* [Elektronische Version]. Paris: Autor.

OECD. (2013). *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* [Elektronische Version]. Paris: Autor.