

Transfer Pricing Perspective Deutschland

***Aktuelles aus der
Praxis für die Praxis***

*Ausgabe 39,
August 2018*

Inhalte

Im Fokus	05	Veröffentlichungen	16
Ein Blick auf die Blockchain aus Verrechnungspreissicht	05		
Deutschland	07	Veranstaltungen	17
Wesentliche Änderungen bei der Beurteilung von Umlageverträgen	07		
Global	08	Service	19
EuGH bestätigt Vereinbarkeit von § 1 AStG und Niederlassungsfreiheit – unter Vorbehalt	08	Besondere Hinweise	19
OECD veröffentlicht Bericht zur Implementierung des Country-by-Country-Reportings	09	Ansprechpartner in Ihrer Nähe	20
OECD veröffentlicht Empfehlungen zur Profit-Split-Methode und zu Hard-to-Value	10	Redaktion	20
Intangibles (HTVI)		Bestellung und Abbestellung	21
OECD veröffentlicht Diskussionsentwurf zu Finanztransaktionen	11		
Industrie	12		
Digitale Geschäftsmodelle in der Konsumgüterindustrie – Trends und neue Herausforderungen	12		
Besondere Herausforderungen bei Markenverrechnung in der Logistik	13		
Länderbeiträge	14		
Italien: Übernahme OECD-Grundsätze	14		
Niederlande: Neue Verrechnungspreisregelungen	14		
USA: Neue Vorlage für APA-Anträge	14		
Aus unserer Praxis	15		
Operational Transfer Pricing als Baustein steuerlicher Compliance	15		

Abkürzungen

AO	Abgabenordnung	HTVI	Hard-to-Value-Intangibles
AOA	Authorised OECD Approach	IFRS	International Financial Reporting Standards (Internationale Rechnungslegungsstandards)
APA	Advance Pricing Agreement (Vorabverständigungsverfahren)	IP	Intellectual Property (Geistiges Eigentum/immaterielle Wirtschaftsgüter)
AStG	Außensteuergesetz	IKS	Internes Kontrollsystem
Az.	Aktenzeichen	IRS	Internal Revenue Service
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting (Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung)	iWG	Immaterielles Wirtschaftsgut
BFH	Bundesfinanzhof	KStG	Körperschaftsteuergesetz
BMF	Bundesministerium der Finanzen	KStR	Körperschaftsteuerrichtlinien
BPO	Betriebsprüfungsordnung	LRD	Limited Risk Distributor (Vertriebsgesellschaft mit beschränktem Funktions- und Risikoprofil)
BRIC-Staaten	Brasilien, Russland, Indien, China	MAP	Mutual Agreement Procedure (Verständigungsverfahren)
BS	Betriebsstätte	MLI	Multilaterales Instrument
BsGaV	Betriebsstättengewinnaufteilungsverordnung	MNE	Multinational Enterprise (Multinationales Unternehmen)
BStBl.	Bundessteuerblatt	OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
BZSt	Bundeszentralamt für Steuern	OECD-MA	OECD-Musterabkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung von Einkommen und Vermögen
CbCR	Country-by-Country-Reporting	OECD-MK	Kommentierung des OECD-Musterabkommens zur Vermeidung von Doppelbesteuerung von Einkommen und Vermögen
CbC-Report	Country-by-Country-Report	OECD-Richtlinien	OECD-Verrechnungspreisrichtlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen in der Fassung vom 22. Juli 2010
CMS	Compliance Management System	OFD	Oberfinanzdirektion
DBA	Doppelbesteuerungsabkommen	Rs.	Rechtsprechung
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation	TNMM	Transactional Net Margin Method (Geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode)
DMS	Dokumentenmanagementsystem	TP	Transfer Pricing
EBIT	Earnings before Interests and Taxes (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)	Tz.	Textziffer
EBITDA	Earnings before Interests, Taxes, Depreciation and Amortisation (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen)	VCA	Value Chain Analysis
ERP	Enterprise Resource Planning	VCT	Value Chain Transformation
EStG	Einkommensteuergesetz	VP	Verrechnungspreis
EU	Europäische Union	VWG	Verwaltungsgrundsätze (BMF-Schreiben vom 23. Februar 1983)
EuGH	Europäischer Gerichtshof		
EU JTPF	EU Joint Transfer Pricing Forum (EU Verrechnungspreisforum)		
FG	Finanzgericht		
FVerIV	Funktionsverlagerungsverordnung		
GAufzV	Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung		
GuV	Gewinn-und-Verlust-Rechnung		
HGB	Handelsgesetzbuch		

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

anbei erhalten Sie die 39. Ausgabe unserer *Transfer Pricing Perspective Deutschland*, mit der wir Sie wie gewohnt über aktuelle Entwicklungen im Bereich der Verrechnungspreise auf dem Laufenden halten.

Folgende Inhalte erwarten Sie in der aktuellen Ausgabe:

- In unserer Rubrik „Im Fokus“ erhalten Sie einen Einblick über die Blockchain-Technologie aus Verrechnungspreis-sicht.
- Der Rubrik „Deutschland“ können Sie entnehmen, welche wesentlichen Änderungen gemäß BMF zukünftig bei der Beurteilung von Umlageverträgen gelten werden.
- Auf globaler Ebene stellen wir Ihnen das Urteil des EuGH zur Vereinbarkeit des §1 AStG mit der Niederlassungs-freiheit sowie die jüngsten Veröffentlichungen der OECD vor. Die Berichte der OECD befassen sich dabei thematisch mit 1.) der Phase 1 des Peer Reviews zur Implementierung des Country-by-Country Reporting, 2.) Empfehlungen zur Profit Split Methode und zu sogenannten Hard-to-Value Intangibles sowie 3.) Finanztransaktionen.
- Als industriespezifische Beiträge finden Sie Artikel zu digitalen Geschäftsmodellen in der Konsumgüterindustrie sowie zu den besonderen Herausforderungen bei Markenverrechnungen in der Logistikbranche.

- In der Rubrik „Länderbeiträge“ informieren wir Sie in gewohnter Kürze darüber, dass Italien seine Verrechnungspreisgrundsätze an die internationalen OECD Standards angleicht, dass für die Niederlande neue Verrechnungspreisregelungen gelten und dass die USA eine neue Vorlage für APA-Anträge veröffentlicht haben.
- Die Ausgabe wird abgerundet mit einem Artikel zum Thema „Operational Transfer Pricing als Baustein steuerlicher Compliance“.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unserer 39. Ausgabe der *Transfer Pricing Perspective Deutschland*.

Bei Fragen oder Anregungen freuen wir uns sehr über Ihre Nachricht an TPPD_redaktionsteam@de.pwc.com.

Mit besten Grüßen

Ihr Redaktionsteam

Im Fokus

Ein Blick auf die Blockchain aus Verrechnungspreissicht

Die Blockchain ist derzeit in aller Munde – und das zu Recht. Mit dieser neuen Technologie können zukünftig Wertschöpfungsketten in allen Wirtschaftsbereichen optimiert oder gar grundlegend verändert werden. Unternehmen jeder Größe analysieren derzeit mögliche Anwendungsszenarien. Steuerabteilungen stehen vor der Herausforderung, technologische Entwicklungen im operativen Geschäft nicht aus dem Blickfeld zu verlieren. Einerseits können Änderungen der Geschäftsmodelle eine direkte Auswirkung auf die Compliance haben, andererseits bieten sie auch zahlreiche Chancen zur Optimierung von Verrechnungspreismodellen. Die Autoren geben einen kurzen Überblick über die Technologie sowie mögliche Anwendungsfälle in der Praxis.

Funktionsweise der Blockchain-Technologie

Datensätze werden zunächst in Blöcken zusammengefasst, um anschließend mittels kryptografischer Verfahren miteinander verkettet zu werden. Diese Kette aus Datensätzen wird hierbei nicht auf einem zentralen Server, sondern in verteilten, dezentralisierten Netzwerken gespeichert, d. h. jeder Teilnehmer einer Blockchain speichert eine vollständige Version der kontinuierlich wachsenden Datenkette auf seinem Rechner. Neue Transaktionen müssen im Rahmen eines sogenannten Konsensverfahrens durch die Teilnehmer der Blockchain bestätigt werden, sodass neue Transaktionen nur zustande kommen, wenn unter den Teilnehmern Einigkeit besteht, dass die Voraussetzungen für die entsprechende Transaktion erfüllt sind.

Während Daten bisher in der Regel zentral auf einem physischen oder virtuellen Server gespeichert wurden, basiert die Blockchain-Technologie auf einer dezentralen Form der Sicherung und Validierung von Daten. Die Speicherung in Form miteinander verketteter Informationsblöcke macht eine spätere Manipulation oder Löschung von Informationen dabei nahezu unmöglich.

Was macht die Blockchain-Technologie aus?

Die Kombination aus Manipulationsschutz und dezentraler Datenhaltung und -validierung bietet dem Nutzer ein vertrauensstiftendes Moment. Im Gegensatz zu klassischen Ansätzen entfällt die Notwendigkeit einer Verifizierung von Transaktionen durch einen Intermediär, beispielsweise eine Bank, einen Notar oder eine Regierung, und auch die damit verbundenen Gebühren.

Einsatzmöglichkeiten der Technologie

Derzeit prominenteste Anwender der Technologie sind Kryptowährungen wie der Bitcoin. Transaktionen auf Basis von Kryptowährungen finden direkt zwischen zwei Teilnehmern statt und werden nicht durch eine Bank, sondern durch die übrigen Teilnehmer der Blockchain validiert. Die Blockchain enthält hierbei die vollständige Zahlungshistorie aller im Umlauf befindlichen Bitcoins.

Die Technologie ermöglicht **einer großen Zahl von Anwendern**,

- die sich **nicht kennen** oder sich **nicht vertrauen**,
- **Aufzeichnungen** über beispielsweise Eigentumsverhältnisse zu führen,
- wobei die Durchführung von **Transaktionen** zwingend eine **Überprüfung durch alle Beteiligten** erfordert und nahezu **nicht manipulierbar** ist.

Die Einsatzmöglichkeiten der Blockchain-Technologie gehen daher weit über den Bereich der Kryptowährungen hinaus.

Bei zahlreichen Unternehmen laufen derzeit Proof-of-Concept-Projekte mit dem Ziel, die Bedingungen von Verträgen in Form von ausführbaren Programmcodes abzubilden und darüber hinaus für eine automatisierte Durchführung der Verträge zu sorgen. Diese **Smart-Contracts**-Technologie lässt sich zum Beispiel im Bereich Vermietungen einsetzen. Sobald der Mieter den Mietpreis entrichtet hat, wird ihm das Mietobjekt automatisch übertragen oder der Zugriff über einen digitalen Schlüssel ermöglicht. Der Prozess der Vermietung wird somit schneller, für den Kunden bequemer und für den Vermieter kostengünstiger.

Ein weiteres Anwendungsfeld lässt sich im Bereich Konsumgüter verorten. Konsumenten legen zunehmend Wert auf **nachvollziehbare Lieferketten** sowie faire und nachhaltige Produktion. Der Wunsch nach Transparenz auf Kundenseite ist groß. Mittels Blockchain-Technologie lassen sich Netzwerke schaffen, die alle Schritte einer Lieferkette für jedes Produkt inklusive seiner Bestandteile revisions sicher protokollieren. Kunden müssen sich somit nicht mehr auf Siegel und Herkunftsangaben verlassen. Der zusätzliche Vertrauensgewinn kann zu einer deutlich höheren Zahlungsbereitschaft seitens der Konsumenten führen.

Auch im **Finanzbereich** lässt sich die Technologie vielerorts einsetzen. So bedürfen zum Beispiel Cashpools zum konzerninternen Liquiditätsausgleich derzeit eines sogenannten Cashpool-Führers, der die interne Geldanlage und -aufnahme zwischen den einzelnen Konzerngesellschaften zentral verwaltet. Der Einsatz einer

Im Fokus

Blockchain könnte diese Intermediärsfunktion überflüssig machen. Die Technologie kann, analog zur Funktionsweise bei Kryptowährungen, überschüssige Liquidität direkt an Teilnehmer mit Liquiditätsunterdeckung transferieren, die Transaktionen mittels Konsensverfahren validieren und alle Bewegungen revisionssicher archivieren.

Die Beispiele zeigen nur einen Bruchteil der denkbaren Einsatzmöglichkeiten. Blockchain-Technologie, gegebenenfalls in Kombination mit dem **Internet der Dinge** (Vernetzung von Gegenständen mit dem Internet, damit diese selbstständig miteinander kommunizieren und so verschiedene Aufgaben erledigen können), wird in den nächsten Jahren die klassischen Wertschöpfungsketten von Unternehmen grundlegend verändern. Für die Steuerabteilungen gilt es wachsam zu sein.

Abbildung veränderter Wertschöpfungsketten im Verrechnungspreissystem

Die sich aus dem Einsatz von Blockchain-Technologie ergebenden Veränderungen und hiermit verbundene Vorteile, Risiken sowie etwaige entstehende immaterielle Vermögenswerte sind unter Berücksichtigung der veränderten Wertschöpfungsbeiträge neu zu definieren, zu bewerten und den beteiligten Konzerngesellschaften zuzuordnen. Das Verrechnungspreissystem ist gegebenenfalls entsprechend anzupassen, um die neue Realität sachgerecht zu reflektieren. Wie auch andere Digitalisierungstrends könnte die Automatisierung von Prozessen durch Smart Contracts eine Zuordnung von Funktionen und Risiken sowie die angemessene Gewinnzuordnung hierbei deutlich erschweren.

Jenseits der Compliance-Aspekte bieten sich auch diverse Chancen zum proaktiven Verrechnungspreismanagement, die in einer späteren Ausgabe beleuchtet werden.

Kurz- bis mittelfristige Anwendungsmöglichkeiten der Blockchain-Technologie im Verrechnungspreisbereich

Auch wenn die Entwicklungen zur Nutzung von Smart Contracts noch in ihren Anfängen stecken, kann die Blockchain-Technologie bereits kurzfristig im Verrechnungspreisbereich erhebliche Mehrwerte bieten.

Dokumentenmanagementsystem (DMS): Die technischen Eigenschaften der Technologie verhindern eine rückwirkende Korrektur oder Veränderung von Daten. Alle Eingriffe werden revisionssicher erfasst und nachvollziehbar archiviert. Aufgrund der Unveränderlichkeit der erfassten Daten eignet sich die Blockchain somit als ideale Basis für ein revisionssicheres DMS. Aus Verrechnungspreissicht kann dieses zum Beispiel für den Nachweis von Preisverhandlungen zwischen Konzernunternehmen oder die Dokumentation preisrelevanter Daten oder Entscheidungen verwendet werden.

Transaktionsdaten: Innerhalb von Konzernstrukturen existieren häufig unterschiedliche ERP-Landschaften, was eine konsistente Erfassung verrechnungspreisrelevanter Daten erschwert. So ist zum Beispiel die Erstellung von Transaktionsmatrizen oft ein manueller Vorgang und zudem höchst fehleranfällig. Hier liegt ein wichtiger zukünftiger Anwendungsbereich für die Blockchain-Technologie. Werden alle verrechnungspreisrelevanten Transaktionsdaten für steuerliche Zwecke in einer Blockchain erfasst, kann dieser einheitliche, revisionssichere Datensatz in Zukunft die Steuerfunktion bei ihrer täglichen Arbeit massiv unterstützen. Zunächst stellt sie die **Grundlage für eine konzernweit einheitliche Transaktionsmatrix** dar, die zum Beispiel für die Erstellung von Verrechnungspreisdokumentationen verwendet wird. Weiterhin lassen sich **Margen** von Konzernunternehmen **in Echtzeit über-**

wachen und – falls erforderlich – Korrekturmaßnahmen einleiten.

Neben der zusätzlichen Transparenz bietet ein Einsatz der Technologie zudem die Chance auf deutlich verkürzte Betriebsprüfungen. So kann etwa anhand der Blockchain dargestellt werden, dass sich die Profitabilität verbundener Unternehmen im Ausland dauerhaft in der durch die Verrechnungspreisrichtlinie (oder gar ein APA) vorgegebenen Bandbreite befunden hat.

Fazit und Ausblick

Für die meisten Unternehmen bietet die Blockchain zukünftig großes Potenzial. Vieles deutet darauf hin, dass die Technologie zu einem der größten technologischen Umbrüche der letzten Jahrzehnte führen wird.

Obwohl für den Einsatz in Steuerabteilungen bereits zahlreiche Anwendungsfälle existieren, liegt der Schwerpunkt aktueller Entwicklungen (noch) im operativen Geschäft der Unternehmen. Die Veränderung von Wertschöpfungsketten durch den Einsatz neuartiger Technologie stellt Steuerpflichtige und Gesetzgeber gleichermaßen vor neue Herausforderungen, bietet jedoch auch zahlreiche Chancen für proaktives Verrechnungspreismanagement.

Ihre Ansprechpartner

- ✉ **Florian Gimmler**
PwC Frankfurt am Main
- ✉ **Rebecca Simoneit**
PwC Berlin

Deutschland

Wesentliche Änderungen bei der Beurteilung von Umlageverträgen

Am 5. Juli 2018 hat das BMF per Schreiben an die obersten Finanzbehörden der Länder die bisher bestehenden Grundsätze zum Umgang mit Umlageverträgen in internationalen Konzernen (BMF-Schreiben vom 30. Dezember 1999) zum 31. Dezember 2018 aufgehoben. Dies stellt aus deutscher Perspektive eine wesentliche – wenn auch vor dem Hintergrund der OECD-BEPS-Entwicklungen erwartete – Änderung mit Relevanz für viele Steuerpflichtige dar. Übergangsfristen bestehen für bestimmte bestehende Kostenumlageverträge bis 31. Dezember 2019.

Umlageverträge trotz Abgrenzungsproblematiken in der Praxis weit verbreitet

Umlageverträge (auch Poolverträge oder Cost Contribution Arrangements) sind Verträge, die international verbundene Unternehmen untereinander abschließen, um im gemeinsamen Interesse und über einen längeren Zeitraum durch Zusammenwirken in einem Pool Leistungen zu erbringen bzw. zu erlangen. Derartige Verträge stellen die Finanzverwaltung und Steuerpflichtige seit Langem vor schwierige Abgrenzungsfragen (z. B. in Bezug auf konzerninterne Dienstleistungen). Die Überarbeitung der OECD-Verrechnungspreisrichtlinien im Rahmen des BEPS-Projekts führte auch zur Anpassung der Regelungen zu Umlageverträgen, was der internationalen Angleichung zugutekommen dürfte. Ein Jahr nach der Veröffentlichung der aktualisierten OECD-Verrechnungspreisrichtlinien nimmt nun auch das BMF wie erwartet eine Anpassung seiner bisherigen Verwaltungsvorschriften zu Umlageverträgen vor,

die in einzelnen Abschnitten bisher stark von der neuen Auffassung der OECD abwichen.

Wesentliche Änderungen nach Aufhebung des bisherigen BMF-Schreibens

Inhaltlich verweist das BMF nunmehr unmittelbar auf Kapitel VIII der OECD-Verrechnungspreisrichtlinien. Hiermit wird deutlich, dass das BMF zur Klärung der für Steuerprüfungen auf dem Gebiet der Umlageverträge relevanten Fragen zukünftig auf eine eigene nationale Regelung verzichten wird. In Einklang mit den aktualisierten Regelungen der OECD stellt das BMF explizit klar, dass für Entwicklungs- und Dienstleistungskostenumlagen die Beiträge der Unternehmen zu Fremdvergleichspreisen zu bewerten und anhand der jeweils zu erwartenden Vorteile zu vergüten sind, wenn die verbundenen Unternehmen im gemeinsamen Interesse zusammenwirken und gemeinsam Risiken tragen. Im bisherigen BMF-Schreiben vom 30. Dezember 1999 wurde dagegen als generelle Regelung die Ansicht vertreten, dass auf umzulegende Aufwendungen der Poolmitglieder im Hinblick auf den gemeinsamen Zweck des Pools und das Fehlen eines unternehmerischen Risikos des leistenden (d. h. kostenverrechnenden) Unternehmens ein Gewinnaufschlag steuerlich nicht anzuerkennen war.

Laut Tz. 8.28 der OECD-Verrechnungspreisrichtlinien 2017 ist davon abweichend nun auch international klar geregelt, dass nur in Ausnahmefällen, d. h. wenn der Wert der in den Pool eingebrachten Leistung nah oder gleich deren Kosten ist, eine Bewertung der Beiträge zu Kosten angemessen ist. Sobald Indizien bestehen, dass eine Bewertung der Beiträge zu Kosten keine verlässliche Maßgabe darstellt, wird eine derartige Vorgehensweise von der OECD als kritisch und potenziell nicht im Einklang mit dem Fremdvergleichsprinzip beurteilt. Aus nationaler Sicht sind die neuen

Grundsätze zu Umlageverträgen gemäß BMF bereits für Wirtschaftsjahre anzuwenden, die nach dem 31. Dezember 2018 beginnen. Kostenumlagevereinbarungen, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des BMF-Schreibens im Bundessteuerblatt bereits bestehen, sollen für einen Übergangszeitraum bis zum 31. Dezember 2019 nach den bisherigen Grundsätzen gemäß BMF-Schreiben vom 30. Dezember 1999 gewürdigt werden dürfen.

Weiterhin explizite Hinweise zur Dokumentation

Die bisher ausführlich dargestellten Anforderungen an die Verrechnungspreisdokumentation in Bezug auf Umlageverträge sind mithin ebenfalls aufgehoben. Gleichwohl enthalten sowohl die aktualisierte Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung als auch die OECD-Verrechnungspreisrichtlinien 2017 Hinweise dazu, welche Unterlagen Unternehmen zukünftig in Bezug auf konzerninterne Umlageverträge aufbereiten sollten.

Fazit und Ausblick

Aus nationaler Sicht sind die aktualisierten OECD-Grundsätze zu Umlageverträgen in einem Großteil der Fälle bereits in naher Zukunft die nunmehr maßgebliche Vorschrift zur Beurteilung der Angemessenheit derartiger Vereinbarungen. Für Unternehmen mit bestehenden oder angedachten Umlagevereinbarungen empfiehlt sich daher dringend eine Prüfung der Vereinbarkeit der Regelungen mit den neuen OECD-Richtlinien.

Ihre Ansprechpartnerin



Madlen Haupt

PwC Frankfurt am Main

Global

EuGH bestätigt Vereinbarkeit von § 1 AStG und Niederlassungsfreiheit – unter Vorbehalt

Am 31. Mai 2018 veröffentlichte der EuGH das mit Spannung erwartete Urteil in der Rs. Hornbach (Az. C-382/16). Darin bestätigt der Gerichtshof seine Rechtsprechung aus der Rs. SGI (Az. C-311/08), wonach „wirtschaftliche Gründe“ ein Abweichen vom Fremdvergleichsgrundsatz unter Umständen rechtfertigen. Bei allen offengebliebenen Fragen zeigt die Entscheidung zumindest eine Konstellation auf, die beispielhaft für „wirtschaftliche Gründe“ zu verstehen sein kann.

Sachverhalt und Fragestellung

Eine grenzüberschreitend tätige Baumarktkette betreibt ihre Geschäfte auch über Tochtergesellschaften im Ausland, so unter anderem in den Niederlanden. Die dort ansässigen, operativ tätigen Gesellschaften waren zur Finanzierung eines Baumarktes sowie allgemein zur Fortführung ihres Geschäftsbetriebs auf die Zuführung von Kapital angewiesen. Die zwecks Darlehensvergabe angesprochene Bank machte diese von der Abgabe einer Patronats- und Garantieerklärung seitens der Muttergesellschaft abhängig. Letztere gab eine solche Erklärung ab, verzichtete gegenüber den niederländischen Gesellschaften jedoch auf eine Vergütung hierfür. Dies nahmen die Betriebsprüfer zum Anlass, eine entsprechende Einkünftekorrektur nach § 1 AStG vorzunehmen, gegen die schließlich vor dem FG Rheinland-Pfalz geklagt wurde. Dabei vertrat die Klägerin die Ansicht, dass „wirtschaftliche Gründe“ im Sinne der SGI-Rechtsprechung für ihr – fremdunübliches – Verhalten vorgelegen hätten, sie diese allerdings nicht zur Recht-

fertigung habe vorbringen dürfen. Zudem stehe § 1 Abs. 1 AStG nicht im Einklang mit der Niederlassungsfreiheit, da die Vorschrift ihrem sachlichen Anwendungsbereich nach bloß in grenzüberschreitenden Fällen Anwendung finden könne. Zur Klärung der Frage, ob § 1 Abs. 1 AStG aus diesen Gründen unionsrechtswidrig ist, legte das FG sie dem EuGH zur Vorabentscheidung vor.

§ 1 AStG als gerechtfertigte Beschränkung von EU-Recht

Der EuGH erkennt in § 1 Abs. 1 AStG zwar eine Beschränkung der Niederlassungsfreiheit, da grenzüberschreitender und inländischer Sachverhalt ungleich behandelt werden. Allerdings betrachtet der Gerichtshof diese grundsätzlich als gerechtfertigt, da die Vorschrift der „ausgewogenen Aufteilung der Besteuerungsbefugnis zwischen den Mitgliedsstaaten“ diene. Hiernach stehe es Steuerpflichtigen sinngemäß nicht frei, sich den Besteuerungsort nach Gutdünken auszusuchen. Allerdings dürfen Korrektornormen nicht über das zur Erreichung des Ziels Erforderliche hinausgehen. Hier wiederholt der EuGH seine bereits in der Rs. SGI eingenommene Haltung, nach der sich eine Korrektur auf den fremdunüblichen Teil beschränken müsse. Überdies müsse es dem Steuerpflichtigen ermöglicht werden, „wirtschaftliche Gründe“ für sein fremdunübliches Verhalten darzulegen.

Reichweite der „wirtschaftlichen Gründe“

Die Brisanz der Entscheidung in der Rs. Hornbach liegt nun darin, dass nach Auffassung des EuGH „wirtschaftliche Gründe“, die aus einer Gesellschafterstellung resultieren, als Rechtfertigung für eine Verletzung des Fremdvergleichsgrundsatzes zu akzeptieren sind. In der Sache überlässt es der EuGH nun dem FG, zu entscheiden, ob die Klägerin tatsächlich die Gelegenheit hatte, solche Gründe zur Rechtfertigung ihres Verhaltens vorzubringen.

Praxisrelevanz

Ein Abweichen vom Fremdvergleichsgrundsatz aufgrund wirtschaftlicher Erwägungen war nach Maßgabe des § 1 Abs. 1 AStG bisher nicht möglich. Der EuGH öffnet durch sein Urteil nunmehr ein neues Kapitel im Verrechnungspreisdiskurs. Bisher ist nämlich nur die hier gegenständliche Fallgruppe geklärt („wirtschaftliche Gründe“, die aus der Gesellschafterstellung resultieren). Inwieweit andere Fallgruppen dann ebenfalls vom EuGH akzeptiert werden, wird nur durch weitere Rechtsprechung geklärt werden können. Fraglich bleibt überdies, ob ein Abweichen vom Fremdüblichen aufgrund „wirtschaftlicher Gründe“ nicht unser bisheriges Verständnis des Fremdvergleichsgrundsatzes generell infrage stellen könnte.

Fazit und Ausblick

§ 1 AStG stellt laut EuGH eine grundsätzlich zu rechtfertigende Beschränkung der unionsrechtlichen Niederlassungsfreiheit dar, soweit sie nicht über das Erforderliche hinausgeht. Dies ist dann der Fall, wenn „wirtschaftliche Gründe“ für ein fremdunübliches Verhalten vorgebracht werden können. Hierbei ist insbesondere die Gesellschafterstellung zu berücksichtigen, was jedoch grundsätzlich Klärungsbedarf hinsichtlich des bisherigen Verrechnungspreisverständnisses schafft.

Ihre Ansprechpartner

- ✉ **Martin J. Chwalek**
PwC Düsseldorf
- ✉ **Lukas Bühl**
PwC Köln

Global

OECD veröffentlicht Bericht zur Implementierung des Country-by-Country-Reportings

Am 23. Mai 2018 hat die OECD ihren ersten Bericht zur Implementierung des Country-by-Country-Reportings (CbCR) in 95 Ländern, darunter auch Deutschland, veröffentlicht. Dabei wurde überprüft, inwieweit diese Länder die BEPS-Mindeststandards umgesetzt haben, und entsprechende Handlungsempfehlungen ausgesprochen.

Vorbemerkung

Im November 2015 hatte die OECD die finalen Berichte zu den 15 Aktionspunkten des BEPS-Pakets den G-20-Staats- und Regierungschefs übergeben. Der Fokus der Arbeit der OECD liegt seitdem auf der Implementierung dieser Aktionspunkte. Diese erfolgt zum einen durch das Multilaterale Instrument (MLI), das am 1. Juli 2018 in Kraft trat. Zum anderen haben die OECD und die G-20-Länder vereinbart, eine konsistente und koordinierte Implementierung der BEPS-Empfehlungen zu gewährleisten. Die OECD hat daher ein *Inclusive Framework on BEPS* etabliert, in dem alle interessierten Länder gleichberechtigt zusammenarbeiten. Zu den Aufgaben des Inclusive Framework gehört es, Standards zu BEPS-Fragen zu setzen und die Implementierung der BEPS-Mindeststandards zu überwachen. Dazu gehört die Durchführung von Peer Reviews.

Jährlicher Peer Review zur Implementierung des CbCR

Alle Mitglieder des Inclusive Framework haben sich verpflichtet, an einem jährlichen Peer Review zur

Implementierung des CbCR teilzunehmen, der drei Kernelemente fokussiert:

Teil A: Die rechtliche und administrative Implementierung

Teil B: Der rechtliche Rahmen für den Informationsaustausch

Teil C: Die Gewährleistung der Vertraulichkeit und des angemessenen Gebrauchs

Inzwischen haben bereits mehr als 60 Länder eine Gesetzgebung zum CbCR implementiert. Der jetzt vorliegende Report umfasst 95 Länder, darunter auch Deutschland, und bezieht sich auf das Jahr 2017 (Phase 1). Der nächste Peer Review im Jahr 2018 (Phase 2) soll die seit dem ersten Peer Review gemachten Fortschritte fokussieren. Ein abschließender Peer Review soll 2019 stattfinden.

Ergebnisse des Peer Review für Deutschland

Die deutsche Finanzverwaltung erhält im Peer Review generell ein gutes Zeugnis.

Teil A: Rechtliche und administrative Implementierung des CbCR

In Deutschland sind die Regelungen des CbCR für alle Unternehmen am 1. Januar 2016 in Kraft getreten. Allerdings hat Deutschland in § 138a Abs. 4 AO abweichende lokale Berichtspflichten eingeführt, wenn das BZSt kein CbCR erhalten hat. Es wird empfohlen, diese Berichtspflichten an die OECD-Vorschläge anzupassen.

Teil B: Rechtlicher Rahmen für den Informationsaustausch

Deutschland ist Unterzeichner der *Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters* und des *Multilateral Competent Authority Agreement on the Exchange of Country-by-Country Reports* und ist seinen Verpflichtungen

zur Umsetzung des Informationsaustauschs nachgekommen. Es gibt keine Beanstandungen.

Teil C: Gewährleistung der Vertraulichkeit und des angemessenen Gebrauchs

Deutschland hat bestätigt, dass Vorkehrungen getroffen wurden, um sicherzustellen, dass Informationen aus dem CbCR nur zur Beurteilung von High-Level-Verrechnungspreiserisiken und – soweit angemessen – für eine ökonomische und statistische Analyse eingesetzt werden. Die Informationen werden nicht genutzt als Ersatz für eine detaillierte Verrechnungspreisanalyse oder als Beweis dafür, dass Verrechnungspreise nicht angemessen sind. Ferner werden die erhaltenen Informationen nicht dazu genutzt, Gewinne formelhaft zuzuordnen. Es gibt daher keine Beanstandungen.

Fazit und Ausblick

Phase 1 des Peer Review hat ergeben, dass Deutschland das CbCR ohne wesentliche Beanstandung seitens der OECD umgesetzt hat. Es wurde lediglich eine Empfehlung ausgesprochen, die Berichtspflichten in § 138a Abs. 4 AO an die OECD-Vorgaben anzupassen. Für die Zukunft sind zwei weitere jährliche Peer Reviews (Phase 2 und 3) vorgesehen, die sich auf die Fortschritte bei der praktischen Implementierung fokussieren werden.

Ihre Ansprechpartner

✉ **Holger Lorenzen**

PwC Düsseldorf

✉ **Sven Nießen**

PwC Düsseldorf

Global

OECD veröffentlicht Empfehlungen zur Profit-Split-Methode und zu Hard-to-Value Intangibles (HTVI)

Im Rahmen des BEPS-Projekts hat die OECD am 21. Juni 2018 die folgenden beiden finalen Berichte veröffentlicht:

- **Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles (zu Aktionspunkt 8)**
- **Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method (zu Aktionspunkt 10)**

Historie

Der OECD-Bericht *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* wurde im Februar 2013 veröffentlicht. Als Ergebnis des BEPS-Projekts sind im Oktober 2015 die finalen Berichte der OECD/G 20 zu den 15 Aktionspunkten erschienen.

Das BEPS-Projekt soll sicherstellen, dass

- die jeweiligen nationalen Verrechnungspreisregeln aufeinander abgestimmt sind,
- Substanzerfordernisse gestärkt werden,
- die Transparenz und Verlässlichkeit verbessert werden,
- die Gewinne dort versteuert werden, wo die wirtschaftlichen Aktivitäten stattfinden.

Die beiden neuen Berichte beinhalten Empfehlungen zur Implementierung des BEPS-Projekts.

Bericht zu den HTVI

Die Übertragung von immateriellen Werten birgt ein erhebliches Konfliktpotenzial aus Verrechnungspreissicht.

Die OECD hat daher mit dem BEPS-Report zu Aktionspunkt 8 in Tz. 6.186 bis 6.195 einen Ansatz für die Bewertung von HTVIs eingeführt. Dieser BEPS-Report hat Kapitel 6 in den OECD-Verrechnungspreisrichtlinien 2017 ersetzt.

Der neu eingeführte Begriff der HTVIs betrifft regelmäßig Fälle, bei denen sich ein immaterieller Wert zum Zeitpunkt der Übertragung noch in der Entwicklung befindet, sodass der endgültige Wert noch unsicher ist bzw. von zukünftigen Ereignissen abhängt. Beispiele für HTVI sind Medikamente, die in einem frühen Stadium der Entwicklung übertragen werden.

Dem Steuerpflichtigen stehen in solchen Fällen oftmals mehr Informationen zur Verfügung als den Steuerbehörden. Die aus dieser Informationsasymmetrie für die Finanzverwaltung entstehenden Nachteile sollen durch den von der OECD empfohlenen Ansatz zur Bewertung der HTVI vermindert werden. Dies wird dadurch erreicht, dass das Ex-post-Ergebnis als Indiz für die Angemessenheit der Ex-ante-Bewertung eines HTVI herangezogen wird. Allerdings soll der Steuerpflichtige die Möglichkeit haben nachzuweisen, dass die Ex-ante-Bewertung verlässlich und die spätere Ergebnisabweichung nicht vorherzusehen war.

Der deutsche Gesetzgeber hatte diese Thematik bereits mit Wirkung ab Veranlagungszeitraum 2008 adressiert und in § 1 Abs. 3 Satz 11 bis 12 AStG eine Anpassung fingiert, falls innerhalb von zehn Jahren die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von der ursprünglichen Bewertung abweichen.

Der jetzt vorliegende Bericht adressiert die zu beachtenden Grundsätze, erläutert die praktische Umsetzung bei der Bewertung von HTVI an zwei Beispielen und stellt die Verbindung zu Verständigungsverfahren (MAP) und Vorabverständigungsverfahren (APA) her. Der Bericht wird

als Anlage zu Kapitel 6 in die OECD-Verrechnungspreisrichtlinien aufgenommen.

Bericht zur Transactional Profit Split Method

Die transaktionsbezogene Gewinnaufteilungsmethode soll insbesondere in folgenden Situationen anwendbar sein:

- Jede der Parteien leistet einzigartige und wertvolle Beiträge (z. B. immaterielle Werte).
- Es handelt sich um ein integriertes Geschäft, welches nicht isoliert betrachtet werden kann.
- Die Parteien teilen wirtschaftlich bedeutende Risiken.

Der Bericht stellt klar, dass die Gewinnaufteilungsmethode nicht geeignet ist, wenn ein verlässlicher Fremdvergleich vorhanden ist. Dies entspricht auch der Sichtweise der deutschen Finanzverwaltung, wonach die Gewinnaufteilungsmethode den traditionellen Standardmethoden (Preisvergleichsmethode, Wiederverkaufspreismethode und Kostenaufschlagsmethode) grundsätzlich nachgeordnet ist.

Der Bericht gibt zudem Empfehlungen, wie der aufzuteilende Gewinn zu bestimmen ist und welche Schlüsselgrößen zur Aufteilung des Gewinns geeignet sind. 16 Beispiele erläutern die praktische Umsetzung. Die jetzt vorliegende finale Fassung wird Teil der OECD-Verrechnungspreisrichtlinien und ersetzt dort Kapitel 2, Teil III, Abschnitt C.

Ihre Ansprechpartner

✉ **Holger Lorenzen**
PwC Düsseldorf

✉ **Sven Nießen**
PwC Düsseldorf

Global

OECD veröffentlicht Diskussionsentwurf zu Finanztransaktionen

Mit dem am 3. Juli 2018 veröffentlichten lange erwarteten Diskussionsentwurf („Entwurf“) widmet sich die OECD den speziellen Verrechnungspreisaspekten bei Finanztransaktionen und ergänzt damit die bereits im Rahmen der BEPS-Aktionspunkte 8 bis 10 entwickelten Maßnahmen und Änderungen in Kapitel 1 der neuen OECD-Verrechnungspreisrichtlinien 2017. Die wichtigsten Aspekte des Entwurfs und ihre Relevanz aus deutscher Sicht stellen wir im Folgenden vor.

Abgrenzung und Methodenwahl

Die OECD beschreibt in ihrem Entwurf den Prozess der genauen Abgrenzung von Finanztransaktionen, insbesondere unter welchen wirtschaftlich relevanten Bedingungen eine Transaktion als Darlehen zu beurteilen ist, und betont die Einbeziehung aller realistisch verfügbaren Optionen. Der Entwurf unterstreicht zudem, dass – neben dem Zinssatz – alle Konditionen der Finanzierungsgeschäfte, einschließlich des Fremdkapitalvolumens und der Fähigkeit, dieses zu bedienen, auf Fremdüblichkeit geprüft werden sollten.

Im Hinblick auf die Wahl einer Verrechnungspreismethode erkennt der Entwurf an, dass durch die breite Verfügbarkeit von potenziell vergleichbaren Finanzmarktdaten, einschließlich Vereinbarungen mit Dritten (Darlehen und Anleihen), die Preisvergleichsmethode (CUP) insbesondere für Finanztransaktionen sachgerecht erscheint. Die jüngste deutsche Rechtsprechung folgt dieser Ansicht hingegen nicht. In seinem (nicht rechtskräftigen) Urteil aus dem Jahr 2016 stellt das FG Münster fest (Az. 13 k 4037/13), dass für die Beurteilung der Angemessenheit der Transaktion die

Kostenaufschlagsmethode (Cost Plus) zu verwenden sei, und ignoriert die Prüfung weiterer realistischer Optionen.

Substanz

Im Einklang mit ihren Auffassungen in Kapitel 1 der Verrechnungspreisrichtlinien 2017 sieht die OECD in der Entscheidungsbefugnis, Risikotragfähigkeit sowie Risikokontrolle des Darlehensgebers entscheidende Merkmale für die Beurteilung eines angemessenen Verrechnungspreises. Die im Entwurf diskutierte Anwendung einer risikolosen Verzinsung in Fällen, in denen die genannte „Substanz“ des Darlehensgebers nicht vorliegt, erscheint noch nicht schlüssig und sollte insbesondere in Abgrenzung zur Anwendung der Kostenaufschlagsmethode nachgeschärft werden.

Sicherheiten, Nachrangigkeit, Konzernrückhalt

Der Entwurf folgt ferner der bereits im BMF-Schreiben vom 29. März 2011 vertretenen Auffassung, wonach eine Besicherung für Gesellschafterdarlehen regelmäßig nicht notwendig sei, da der Darlehensgeber ohnehin Zugriff auf die Wirtschaftsgüter des Darlehensnehmers hat. Die OECD weist hier zutreffend darauf hin, dass Wirtschaftsgüter des Darlehensnehmers nur insoweit als Sicherheit gewertet werden können, wie sie nicht bereits einem externen Fremdkapitalgeber zugeordnet wurden (vgl. auch FG Köln, Az. 10 K 771/16). Die OECD spricht sich zudem ausdrücklich für die Berücksichtigung gesetzlicher Nachrangigkeiten in der Preissetzung konzerninterner Darlehen aus (vgl. deutsche Regelungen in § 39 Abs. 1 Satz 5 InsO). Der Entwurf erkennt weiterhin die Verwendung von Ratings zur Bonitätseinschätzung des Darlehensnehmers an, wobei die Zugehörigkeit zum Konzern in Abhängigkeit von strategischen, operativen und sonstigen Verflechtungen der Tochtergesellschaft mit der Mutter zu berücksichtigen ist.

Garantien

In Bezug auf die Wirkung von Finanzgarantien unterscheidet der Entwurf zwischen (1.) der bloßen Ausweitung der Verschuldungskapazität und (2.) einer Verbesserung externer Finanzierungsbedingungen. In ersterem Fall sei zunächst der Teil der Verbindlichkeit, der auch ohne Garantie aufgenommen worden wäre, von dem Anteil abzugrenzen, der aufgrund der Garantie (fingierte Eigenkapitalgabe) zusätzlich aufgenommen werden konnte.

In ihrem Entwurf vertritt die OECD den Ansatz, dass Garantien grundsätzlich nur vergütungsfähig seien, wenn diese explizit einen Nutzen stiften (z. B. niedrigerer Zinssatz) und dieser über den Effekt der ohnehin bestehenden Zugehörigkeit zum Konzern hinausgeht.

Cash Pooling

Hinsichtlich der Vergütung des Cash-Pool-Masters führt die OECD aus, dass dieser eine routinemäßige Dienstleistungsfunktion ausübt; Vorteile seien den Teilnehmern zuzuordnen. Grundsätzlich beschreibt der Entwurf jedoch auch die Möglichkeit, dass ein funktionsstarker Cash-Pool-Master einen signifikanten Teil des Cash-Pool-Vorteils erhält.

Ihre Ansprechpartner

✉ **Dr. Jörg Hülshorst**

PwC Düsseldorf

✉ **Tanja Keser**

PwC München

✉ **Dr. Christian Schmidt**

PwC Düsseldorf

Industrie

Digitale Geschäftsmodelle in der Konsumgüterindustrie – Trends und neue Herausforderungen

Während der Gebrauch von Smartphones beim Einkauf von Produkten stetig steigt, lässt sich dennoch für die meisten Händler kein nennenswerter Anstieg der Kaufrate (d. h. Käufe pro Besucher) verzeichnen. Ursachen sind langwierige Suchen nach dem gewünschten Produkt und eine unübersichtliche Produktpalette. Der Einsatz von Big Data und künstlicher Intelligenz schafft durch verbesserte Käuferlebnisse Abhilfe. Diese daraus entstehenden digitalen Geschäftsmodelle stellen Unternehmen wiederum vor Herausforderungen aus Sicht der Verrechnungspreise.

Neue Trends und Erkenntnisse

Eine aktuelle Studie von Qubit (www.qubit.com/de) beinhaltet wichtige Erkenntnisse zum Mobile Shopping auf dem Smartphone. Das Smartphone bleibt das bevorzugte Gerät des Verbrauchers, um einen Onlineshop zu besuchen. Dennoch steigen die Umsätze der Händler nicht im Verhältnis zu der erhöhten Benutzeraktivität auf dem Smartphone. Ursachen sind längst nicht mehr die komplizierten Bezahlvorgänge, sondern langwierige Produktsuchen in wachsenden Produktsortimenten.

Die Anzeige von relevanten Produkten oder personalisierten Inhalten anhand von Benutzerinteressen und die bessere Produktauffindbarkeit steigern die Qualität des Einkaufserlebnisses und führen zu nachweisbar höheren Kaufraten. Die technische Umsetzung beruht dabei auf dem Einsatz künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen.

Verrechnungspreise bei digitalen Geschäftsmodellen

Digitale Geschäftsmodelle unterscheiden sich grundlegend von traditionellen Geschäftsmodellen: Sie ermöglichen grenzüberschreitende Skaleneffekte, können schnell und flexibel auf Nutzerinteressen reagieren und basieren auf immateriellen Wirtschaftsgütern, welche auch auf der intelligenten Nutzung von Daten und Netzwerkeffekten beruhen. Dadurch sind diese immateriellen Wirtschaftsgüter oft schwer einer bestimmten Einheit zuzurechnen; sie sind mobil und stellen neue Herausforderungen an die Angemessenheit des Verrechnungspreises. Die Diskussion über die Besteuerung digitaler Geschäftsmodelle wurde daher zuletzt auch von der OECD angeführt und mit dem Vorschlag der Europäischen Kommission im März 2018 weiter konkretisiert.

Maßnahmenvorschlag der EU

Die EU schlägt zwei Konzepte zur fairen Besteuerung von digitalen Geschäftsmodellen vor.

1. Einführung der Digitalsteuer in Höhe von 3 Prozent auf:
 - Erträge aus dem Verkauf von Onlinewerbeflächen
 - Erträge aus digitalen Vermittlungsgeschäften, die es Nutzern erlauben, mit anderen Nutzern zu interagieren, und die den Verkauf von Gegenständen und Dienstleistungen zwischen ihnen ermöglichen
 - Erträge aus dem Verkauf von Daten, die aus Nutzerinformationen generiert werden

Von einer Digitalsteuer betroffen wären Unternehmen mit konsolidiertem Umsatz über 750 Millionen Euro und relevanten digitalen Umsätzen von mehr als 50 Millionen Euro innerhalb der EU.

2. Einführung einer digitalen Betriebsstätte, wenn eines der folgenden Kriterien erfüllt ist:

- jährliche digitale Umsätze von mehr als 7 Millionen Euro in einem EU-Mitgliedsstaat
- mehr als 100.000 Nutzer in einem Steuerjahr in einem EU-Mitgliedsstaat
- Abschluss von mehr als 3.000 Geschäftsverträgen über digitale Dienstleistungen zwischen dem Unternehmen und gewerblichen Nutzern in einem Steuerjahr

Die Gewinnaufteilung auf die digitale Betriebsstätte soll auf den sogenannten DEMPE-Funktionen beruhen, mit Schwerpunkt auf Tätigkeiten in Bezug auf Daten. Die Gewinnaufteilungsmethode könnte hier einschlägig sein.

Fazit

Der Erfolg von digitalen Geschäftsmodellen in der Konsumgüterindustrie hängt ab vom Einsatz künstlicher Intelligenz und der Nutzung von Big Data. Die damit entstehenden immateriellen Wirtschaftsgüter schaffen neue Herausforderungen im Hinblick auf eine angemessene Besteuerung. Lösungsansätze der EU umfassen eine Steuer auf digitale Dienstleistungen und die Einführung einer digitalen Betriebsstätte. Gern unterstützen wir Sie bei der Analyse von digitalen Geschäftsmodellen aus Verrechnungspreissicht.

Ihre Ansprechpartner

✉ **Susann van der Ham**

PwC Düsseldorf

✉ **Tanja Keser**

PwC München

✉ **Anna Tempelmann**

PwC Düsseldorf

Industrie

Besondere Herausforderungen bei Markenverrechnung in der Logistik

Die Verrechnung immaterieller Wirtschaftsgüter ist in den letzten Jahren zu einem Schwerpunktthema geworden. Gerade bei der Nutzung einer Marke im Ausland werden nach unserer Wahrnehmung in deutschen Betriebsprüfungen schnell die Werthaltigkeit einer Marke und somit die Entgeltspflicht einer Markennutzung im Ausland unterstellt. Für die Verrechnung von Markenlizenzen sind allerdings eine Reihe von Voraussetzungen zu erfüllen. Für die Logistikbranche ist insbesondere die Frage nach der Werthaltigkeit von Marken dem Grunde und der Höhe nach in der Praxis schwer zu beantworten und stellt die Branche vor besondere Herausforderungen.

Voraussetzungen für die Verrechnung einer Marke

Neben der Bestimmung, welcher Gesellschaft das geschützte Markenzeichen rechtlich zuzuordnen ist, ist zunächst zu prüfen, welche Gesellschaft der wirtschaftliche Eigentümer einer Marke ist. Es ist also zu prüfen, welche Gesellschaft/Person die sog. DEMPE-Funktionen der Marke übernimmt, also insbesondere die faktische Kontrolle über die Marke ausübt. Sofern eine deutsche Gesellschaft als wirtschaftlicher Eigentümer einer Marke einzustufen ist und diese Marke im Ausland durch eine verbundene Gesellschaft/Person genutzt wird, ist im nächsten Schritt zu prüfen, ob es sich bei einer Nutzung dieser Marke im Ausland um eine Geschäftsbeziehung handelt. Hilfestellung bietet hier u. a. das BFH-Urteil I R 22/14 vom 21. Januar 2016 sowie Tz. 6.3.2. VwG 1983, wonach die reine Nutzung der Dachmarke im

Firmennamen als Konzernrückhalt gilt und keine Geschäftsbeziehung im Sinne von § 1 Abs. 4 AStG darstellt.

Kommt man zu dem Schluss, dass es sich bei der Markennutzung im Ausland um eine Geschäftsbeziehung handelt, ist im nächsten Schritt zu bestimmen, ob die Geschäftsbeziehung der Höhe nach zu verrechnen ist. Dafür gilt es, die Werthaltigkeit der überlassenen Marke zu bestimmen.

Die reine Registrierung einer Marke reicht für die Forderung einer Werthaltigkeit der Marke nicht aus (vgl. u. a. BFH-Urteil IR 22/14 vom 21. Januar 2016). Stattdessen ist zu prüfen, ob die Marke einen eigenständigen Marktwert und/oder einen sonstigen (erwarteten) Nutzen für den Markennutzer aufweist. Sollte man zu dem Schluss kommen, dass die Marke entgeltspflichtig zu verrechnen ist, wäre im letzten Schritt die Höhe des Entgelts zu bestimmen. Das Entgelt könnte zum Beispiel über die Quantifizierung möglicher Benefits über den hypothetischen Fremdvergleich oder auch über Lizenzdatenbankstudien bestimmt werden.

Besondere Herausforderungen in der Logistik

Die Logistikbranche ist oftmals dezentral aufgestellt. In solchen Fällen beobachten wir zum Teil, dass Dachmarken nicht immer auf nur eine (deutsche) Gesellschaft/Person, sondern für bestimmte Länder/Regionen durch die ausländischen Gesellschaften/Personen eingetragen werden. Dezentrale Strukturen können auch dazu führen, dass lokale Gesellschaften zum Teil (relativ) autark die Marke lokal aufbauen, nutzen und weiterentwickeln. Die Frage nach dem rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentümer einer Marke verkompliziert sich in solchen Fällen und bedarf einer ausführlichen Analyse der DEMPE-Funktionen.

Viele Unternehmen der Logistikbranche sind im B2B-Bereich tätig. Gerade in diesem Bereich ist die Identifizierung eines eigenständigen Marktwerts der Marke mitunter schwer. Bei einer solchen Analyse könnte berücksichtigt werden, ob verbundene Gesellschaften einen Vorteil aus der Markennutzung haben. Absatzseitig ist insbesondere zu prüfen, ob die Kunden mit der Marke zum Beispiel eine gewisse Qualität der Transportdienstleistung verbinden. Auch mögliche Vorteile bei Zulieferern wie Subunternehmer (z. B. bessere Konditionen) sind zu prüfen. Nach unserer Wahrnehmung sind in der Logistikbranche häufig andere Faktoren wie lokale Kundenbeziehungen (losgelöst von der Marke) ausschlaggebend für den lokalen Erfolg.

In vielen Fällen werden Markenlizenzen als prozentualer Anteil des (externen) Umsatzes verrechnet. In der Logistikbranche ist allerdings zu prüfen, ob eine solche Lizenzbasis sachgerecht erscheint, da in dieser Branche teilweise sehr hohe durchlaufende Posten in den Umsätzen enthalten sind. In einigen Fällen hat sich der Bruttoerlös als sachgerechtere Basis herausgestellt.

Fazit und Ausblick

Eine Markenverrechnung wird in vielen Betriebsprüfungen thematisiert. Die Ermittlung einer angemessenen Verrechnung der Höhe nach stellt insbesondere die Logistikbranche vor vielfältige Herausforderungen. Detaillierte Analysen sind zu empfehlen.

Ihre Ansprechpartner

✉ **Louisa Cockx**

PwC Hamburg

✉ **Dr. Alexander Totzek**

PwC Hamburg

Länderbeiträge

Italien Übernahme OECD-Grundsätze

Von Gert Wöllmann und Stanislav Vorobev-Naderhoff

Am 14. Mai 2018 hat das italienische Finanzministerium einen Erlass veröffentlicht, der grundsätzliche VP-Themen behandelt und zu einer Angleichung an internationale Standards führt. Bestehend aus neun Artikeln spiegelt der Erlass sowohl das BEPS-Projekt als auch die im Jahr 2017 überarbeiteten OECD-Richtlinien wider. Wesentliche Inhalte sind unter anderem: die Definition von verbundenen Unternehmen, konzerninternen Geschäftsvorfällen sowie die Erläuterung des Konzepts der Finanzkennzahlen (Art. 2); Klarstellungen zur Vergleichbarkeit sowie den fünf Vergleichbarkeitsfaktoren (Art. 3); Regelungen für die Verwendung sowie die Auswahl der VP-Methoden (Art. 4); Regelungen zur Gruppierung von Geschäftsvorfällen (Art. 5); Regelungen zur Anwendung von Bandbreiten bei der Angemessenheitsanalyse, wonach bei einer vollen Vergleichbarkeit alle Werte innerhalb der Bandbreite als angemessen gelten und Werte außerhalb der Bandbreite nicht automatisch zu einer Anpassung führen (Art. 6); die Einführung der vereinfachten Methodik für Dienstleistungen mit geringer Wertschöpfung, die auf einem Gewinnaufschlag von fünf Prozent auf die direkten und indirekten Kosten basiert (Art. 7) und die Erläuterung der Umstände, bei denen die VP-Dokumentation als verwertbar einzustufen ist und Schutz vor Strafmaßnahmen bietet (Art. 8). Wie sich die OECD-Leitsätze genau auf das innerstaatliche Recht auswirken, bleibt abzuwarten. Zur Klärung der Fragen operationeller und verfahrenstechnischer Art werden weitere Richtlinien erwartet.

Niederlande Neue Verrechnungspreisregelungen

Von Gert Wöllmann und Dr. Thorben Kundt

Am 11. Mai 2018 hat das niederländische Finanzministerium mit dem Transfer Pricing Decree (IFZ2018/6865) neue Regelungen zur Umsetzung der überarbeiteten OECD-Verrechnungspreisrichtlinien verabschiedet. Der Erlass ersetzt die bisherigen Regelungen, die seit dem 4. November 2013 gültig waren. Ziel des neuen Decree ist insbesondere die detaillierte Hilfestellung bei komplexen Verrechnungspreis-Fragen sowie eine weitere Konkretisierung des Fremdvergleichsgrundsatzes. Ein Kernelement ist die Stärkung des sogenannten Conduct-over-Contract-Ansatzes, bei dem die Transaktionen neu charakterisiert werden können, wenn die zugrunde liegenden vertraglichen Regelungen von den tatsächlichen ökonomischen Umständen abweichen. In diesem Zusammenhang wird auch darauf abgestellt, dass die Zuordnung von Risiken auf ökonomischen Grundlagen basieren sollte. Relevant ist dabei, inwieweit Transaktionspartner die Risiken kontrollieren können und auch wirtschaftlich in der Lage sind, diese zu tragen. Grundsätzlich können bei Abweichungen vom Fremdvergleichsgrundsatz Strafzahlungen anfallen, deren Höhe im Einzelfall festgesetzt wird. Eine weitere Besonderheit ist, dass die im Decree angeführten Regelungen zum Fremdvergleichsgrundsatz auch rückwirkend für Vorjahreszeiträume Gültigkeit haben sollen. Als Fazit lässt sich festhalten, dass durch die neuen Regelungen mehr Klarheit im Bereich der Verrechnungspreise geschaffen werden soll und die niederländische Finanzverwaltung aktiv an einer Umsetzung der BEPS-Agenda arbeitet.

USA Neue Vorlage für APA-Anträge

Von Gert Wöllmann und Courtney Masters

Am 14. Mai 2018 veröffentlichte die US-Finanzbehörde Internal Revenue Service (IRS) eine neue Vorlage, die von Steuerpflichtigen bei der Beantragung eines APA mit US-Beteiligung verwendet werden muss. Diese Antragsvorlage ist eine Überarbeitung des Entwurfs vom September 2017, der zur öffentlichen Diskussion verbreitet wurde. Eine Erläuterung zu der Vorlage wurde bereits vorab veröffentlicht. Steuerpflichtige, die bereits einen APA-Antrag auf Basis der 2017er-Version der Vorlage vorbereitet haben, können diesen weiterhin einreichen, müssen aber innerhalb von 60 Tagen eine Version gemäß der neuen Vorlage nachreichen. Steuerpflichtigen, die schon vorher einen Antrag eingereicht haben, wird empfohlen, Kontakt mit dem IRS aufzunehmen. Weiterhin hat der Steuerpflichtige einen Entwurf des beantragten APA mit dem Antrag einzureichen. Die Erstellung des Entwurfs eines APA erfolgt weiterhin über die Auswahl von vorgegebenen Alternativen (z. B. 16 Möglichkeiten der Verprobung der Finanzergebnisse mit diversen Unterkategorien). Nur bei einigen Abschnitten sind die Steuerpflichtigen verpflichtet, weitere Informationen oder Erläuterungen zum Sachverhalt aufzunehmen. Dem Steuerpflichtigen wird es in der neuen Version nun auch ermöglicht, bereits im Antrag auf relevante Gültigkeitsvoraussetzungen hinzuweisen. Durch die Vorlage sollen insbesondere Standardfälle bereits im Antrag bzw. Entwurf des APA abgedeckt und der Fokus auf die Abweichungen vom Normalfall gelegt werden. Und auch in den APA-Verhandlungen sollen diese den Schwerpunkt bilden.

Aus unserer Praxis

Operational Transfer Pricing als Baustein steuerlicher Compliance

„Verrechnungspreise sind nicht nur ein Thema der Steuerabteilung“ – zu diesem Allgemeinplatz gibt es einen weitverbreiteten Konsens. Doch stellt die Integration von Verrechnungspreisen mit weiteren Konzernfunktionen (Accounting, Controlling, IT etc.) aufgrund sehr spezifischer Anforderungen eine Herausforderung dar. Eine integrierte Sichtweise ist aber unerlässlich, da nur so eine vollständige steuerliche Compliance gewährleistet werden kann.

Steigende Bedeutung des Operational Transfer Pricing (TP)

Während Betriebsprüfungen in der Vergangenheit oft stark auf die formelle Erfüllung steuerlicher Compliance abzielten, geraten nun zunehmend Aspekte der operativen Umsetzung von TP-Anforderungen – und damit die materielle Compliance – in deren Blickfeld. So führen beispielsweise Abweichungen zwischen den steuerlich geforderten Zielmargen und den Istmargen am Geschäftsjahresende unter Umständen zu Ausgleichszahlungen. Diese erfolgen auf Basis einer segmentierten GuV, wofür Einzelabrechnungsbelege zu TP-Transaktionen (Roh-, Fertig-, Handelsware, Services etc.) verdichtet werden müssen. Dabei stellt sich die Identifikation der betroffenen Rechnungen oft als extrem zeitintensive Aufgabe heraus, findet doch in den ERP-Systemen in der Regel keine Klassifizierung nach TP-Transaktionen statt.

Ein weiteres Beispiel ist die operative Umsetzung der Tax-Compliance-Managementsysteme (Tax-CMS oder auch -IKS): Die Einrichtung prüfungs- und revisionsfester Prozesse im operativen Tagesgeschäft, beispielsweise zur Berechnung

und Pflege von Verrechnungspreisen auf Articlebene, stellt einen erheblichen Beitrag zur Erreichung steuerlicher Compliance dar. Ebenso sorgt die Existenz einer TP-Organisationsstruktur mit klaren Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten dafür, dass Freigaben von Preisänderungen und -neuberechnungen nur im Vier-Augen-Prinzip durchgeführt werden. Somit können Abweichungen und Störungen im Prozessablauf schnell und effizient geklärt werden.

Erst die Harmonisierung von Prozessfragen, IT-Systemen und Organisationsaspekten mit steuerlichen TP-Anforderungen stellt die gesamtheitliche Betrachtung des TP-Lebenszyklus dar. Die Vielfältigkeit dieser Anforderungen hat dazu geführt, dass sich in der Praxis zunehmend die Rolle des Operational TP Manager/Expert etabliert. Seine Aufgabe besteht in der Koordination und Kommunikation von TP-Anforderungen an die operativen Bereiche des Konzerns – in sehr engem Austausch mit den TP-Experten der Steuerabteilung.

Die Digitalisierung als Chance

Aufgrund unterschiedlicher Teilgebiete im TP-Bereich ergibt sich eine Vielzahl von Automatisierungsmöglichkeiten. Zu den bekanntesten zählen: Preisberechnung und unterjährige Preisanpassung zur Vermeidung von Ausgleichszahlungen (fortlaufendes Margenmonitoring), Erstellung segmentierter GuVs, Automatisierung der Transaktionsmatrix, automatisierte Ermittlung und Abrechnung von Intercompany-Services, TP-Management-Reporting; Erstellung der TP-Dokumentation etc.

Obleich solche – meist konzernweit genutzten – Lösungen eine gewisse Investition darstellen, amortisieren sich deren

Kosten meist schon nach kürzester Zeit. Sie

- vermindern manuelle Arbeitsaufwände,
- verkürzen die Bearbeitungszeit,
- tragen zur Qualitätssteigerung bei,
- erhöhen die Standardisierung und
- stellen durch interne Verarbeitungsprotokolle die Dokumentation und Nachvollziehbarkeit auf Jahre hinaus sicher etc.

Somit ergeben sich – wie die Praxis zeigt – schnell Business Cases, die Einsparungen weit jenseits der Kosten der Automatisierung realisierbar machen.

Für jene Mitarbeiter, die mit operativen TP-Abläufen beschäftigt sind, bedeutet die Digitalisierung, dass sie nicht mehr mit der Sammlung und Aufbereitung von Daten beschäftigt sind, sondern sich wertschöpfenden Tätigkeiten wie der Interpretation der Verarbeitungsergebnisse und der Erstellung von Handlungsempfehlungen widmen können.

Fazit und Ausblick

Der Beitrag des Operational TP zur Erreichung steuerlicher Compliance ist immens, da die operative Umsetzung steuerlicher TP-Anforderungen weite Teile der Konzernstruktur betrifft. Die voranschreitende Digitalisierung bietet dabei nicht nur die Chance der Automatisierung, sondern ermöglicht es, Prozessabläufe und die Struktur der TP-Organisation steuerlich regelkonform zu gestalten.

Ihre Ansprechpartner

✉ **Max Pepler**

PwC München

✉ **Jörg Hanken**

PwC München

Veröffentlichungen

Die digitale Betriebsstätte – Wertschöpfungsrechte, Besteuerung im Zeitalter der Digitalisierung

Von Prof. Dr. Heinz-Klaus Kroppen und Susann van der Ham
IWB, 9/2018, S. 334

OECD veröffentlicht ersten Peer Review zu BEPS-Aktionspunkt 13

Von Katharina Mank und Yasemin Genctürk
IWB, 12/2018, S. 454

Bestätigung der Vereinbarkeit von § 1 AStG mit der europäischen Niederlassungsfreiheit – unter bestimmten Voraussetzungen

Von Daniel Retzer und Lukas Bühl
IWB 14/2018, S. 562–568

Zur Entscheidung des EuGH über die Vereinbarkeit von Niederlassungsfreiheit und § 1 AStG

Von Prof. Dr. Stephan Rasch, Martin J. Chwalek und Lukas Bühl
ISR 2018, S. 275–281

Veranstaltungen

Veranstaltungen von PwC

Standort	Termin	Thema	Ansprechpartner bei PwC
Hamburg	25. September 2018	Transfer Pricing Breakfast: Herausforderung digitale Betriebsstätte; erhöhte Anforderungen an Kostenumlagen; Erleichterungen in Steuerung, Planung und Dokumentation durch Transfer Pricing Tools	Kati Fiehler, Alexander Totzeck
Hannover	27. September 2018	Transfer Pricing Breakfast: Aktuelle Entwicklungen - Spannendes Neues bis zu Dauerbrennern Konzernumlagen und Betriebsstätten in Betriebsprüfungen	Gerrit Halbach, Kerstin Falke
Tokio	10.–11. Oktober 2018	Global Transfer Pricing Conference 2018	global.transfer.pricing. conference@us.pwc.com
Berlin	2. November 2018	Transfer Pricing Breakfast: Neuerungen und Herausforderungen bei der Verrechnung von konzerninternen Dienstleistungen	Oliver Stock, Laura Lyhs
Stuttgart	5. November 2018	Transfer Pricing Breakfast: Stolperfälle konzerninterne Dienstleistungen	Martin Renz
Webinar	26. September 2018	Dachmarkenverrechnung	Kati Fiehler, Kerstin Falke

Nähere Informationen zu den Veranstaltungen sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie auf unserer PwC Veranstaltungsseite: www.pwc.de/de/veranstaltungen

Veranstaltungen

PwC auf Veranstaltungen externer Anbieter¹

Standort	Termin	Thema	PwC-Referenten	Veranstalter
Berlin	7. November 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Grundlagenseminar	Lorenz Bernhardt, Oliver Liche	Endriss
	8. November 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Vertiefungsseminar	Lorenz Bernhardt, Oliver Liche	Endriss
	13. Dezember 2018	Betriebsstättengewinnaufteilungsverordnung	Gerrit Halbach, Anna Angerstein	Endriss
Düsseldorf	7. November 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Grundlagenseminar	Katharina Mank, Holger Lorenzen	Endriss
	8. November 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Vertiefungsseminar	Katharina Mank, Holger Lorenzen	Endriss
Feldafing	17.–19. September 2018	Steuerliche Verrechnungspreise für Controller	Jörg Hanken	Controller Akademie
Frankfurt am Main	22. November 2018	Fachtagung Verrechnungspreise/Transfer Pricing	Jörg Hanken	Controller Akademie
Hamburg	12. September 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Grundlagenseminar	Kati Fiehler, Thomas Bittner	Endriss
	13. September 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Vertiefungsseminar	Kati Fiehler, Thomas Bittner	Endriss
	22. November 2018	Besteuerung ausländischer Betriebsstätten	Susann van der Ham	Bundessteuerberaterkammer
Hannover	4. Dezember 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Grundlagenseminar	Kati Fiehler, Thomas Bittner	Endriss
	5. Dezember 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Vertiefungsseminar	Kati Fiehler, Thomas Bittner	Endriss
Köln	12. September 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Grundlagenseminar	Katharina Mank, Susanne Tomson	Endriss
	13. September 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Vertiefungsseminar	Katharina Mank, Susanne Tomson	Endriss
	20. September 2018	Betriebsstättengewinnaufteilungsverordnung	Holger Lorenzen	Endriss
	7. November 2018	IWB Verrechnungspreisforum 2018	Axel Eigelshoven	nwb Akademie
Mannheim	12. September 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Grundlagenseminar	Martin Renz, Clarisse Roeder	Endriss
	13. September 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Vertiefungsseminar	Martin Renz, Clarisse Roeder	Endriss
München	7. November 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Grundlagenseminar	Stephan Rasch, Tanja Koch	Endriss
Stuttgart	12. September 2018	Grundlagen der Verrechnungspreise	Stephan Rasch	nwb Akademie
	26. September 2018	IWB Verrechnungspreisforum 2018	Axel Eigelshoven	nwb Akademie
	6. Dezember 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Grundlagenseminar	Martin Renz, Clarisse Roeder	Endriss
	7. Dezember 2018	Steuerliche Verrechnungspreise – Vertiefungsseminar	Martin Renz, Clarisse Roeder	Endriss
Fernlehrgang	seit 21. Januar 2015	Internationale Verrechnungspreise: Lektion 6 – IT-gestützte Dokumentation im prozessorientierten Verrechnungspreismanagement	Dr. Ludger Wellens	Management Circle

¹ Durch Klicken auf das Veranstaltungsthema gelangen Sie zur Homepage des Veranstalters, auf der Sie weitere Informationen erhalten und sich anmelden können.

Service

NEU: Transfer Pricing Podcast-Serie Die PwC Tax-App

Ab September wird aus unserer Webinar-Reihe eine Podcast-Serie. Die folgenden Themen haben wir für Sie geplant:

September 2018

Dachmarkenverrechnung

Referenten: Kati Fiehler, Kerstin Falke, PwC Deutschland

Oktober 2018

PwC Europe: Summary of Global TP Conference

(in englischer Sprache)

Referenten aus Belgien, Deutschland, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz und der Türkei.

Weitere Informationen zu den Podcasts senden wir Ihnen in Kürze zu.

Übrigens: Die bisherigen Webinare werden wir Ihnen in Kürze auf einem Youtube-Kanal zur Verfügung stellen. Auch dazu erhalten Sie noch weitere Informationen.

Lesen Sie die aktuelle Transfer Pricing Perspective Deutschland jetzt ganz bequem unterwegs – mit der PwC Tax-App.

Direkt auf Ihr Tablet oder Smartphone: So haben Sie unsere praxisorientierten Publikationen rund um das Thema Steuern, inklusive der vierteljährlich erscheinenden *Transfer Pricing Perspective Deutschland*, immer dabei.

Ihre Vorteile: Durch Aktivieren der Push-Notification-Funktion werden Sie direkt über die neuesten Nachrichten und Entwicklungen im Steuerrecht informiert und müssen nicht auf die nächste Ausgabe unseres Newsletters warten. Einmal abgerufene Nachrichten und alle weiteren Inhalte sind übrigens auch ohne Internetverbindung lesbar – ideal für Flugzeug oder Bahn.

Unsere PwC Tax-App können Sie ganz einfach über folgenden Link oder QR-Code herunterladen:
<https://www.pwc.de/de/steuerberatung/pwc-tax-app-meets-social-media.html>



Service

Ansprechpartner in Ihrer Nähe

Berlin

Lorenz Bernhardt
Szymon Wlazlowski
Tel.: +49 30 2636-5679

Düsseldorf

Axel Eigelshoven
Dr. Jörg Hülshorst
Prof. Dr. Heinz-Klaus Kroppen
Claudia Lauten
Susann van der Ham
Dr. Simon Renaud
Dr. Ludger Wellens
Tel.: +49 211 981-7850

Essen

Claudia Lauten
Katharina Mank
Tel.: +49 201 438-2245

Frankfurt am Main

Dr. Ulf Andresen
Dr. Roman Dawid
Florian Gimmler
Prof. Dr. Andreas Oestreicher
Daniel Schwerdt
Dirk Wilcke
Tel.: +49 69 9585-3626

Hamburg

Kati Fiehler
Tel.: +49 40 6378-1123

München

Jörg Hanken
Tanja Keser
Prof. Dr. Stephan Rasch
Tel.: +49 89 5790-6326

Stuttgart

Martin Renz
Sachin Tewari
Tel.: +49 711 25034-1903

Unsere Experten des TP-BRIC-Teams stehen Ihnen unter der E-Mail-Adresse TPBRIC@de.pwc.com gern zur Verfügung.

Redaktion

Für Ihre Fragen, Hinweise und Anmerkungen zum Newsletter stehen Ihnen unsere Ansprechpartner aus der Redaktion gern zur Verfügung.

Wir freuen uns unter TPPD_redaktionsteam@de.pwc.com auf Ihr Feedback.

Service

Bestellung und Abbestellung

Wenn Sie den PDF-Newsletter *Transfer Pricing Perspective Deutschland* bestellen möchten, können Sie sich über unsere Homepage als Abonnent registrieren.

[Transfer Pricing Perspective Deutschland](#).

Sofern Sie unseren Newsletter künftig nicht mehr erhalten möchten, senden Sie bitte eine leere E-Mail mit der Betreffzeile „Abbestellung“ an die folgende Adresse:

Unsubscribe_TP_Perspective_Deutschland@de.pwc.com.