

Executive Outline

Wertorientierte Unternehmensführung und Verrechnungspreise

In vielen internationalen Unternehmen wird die Frage nach der Bildung der internationalen Verrechnungspreise der internationalen Steuerabteilung überlassen. Es ist verständlich, da die internationalen Verrechnungspreise streng durch die Steuerbehörden kontrolliert werden. Dies ist jedoch grundsätzlich unzureichend, da die internationalen Verrechnungspreise, selbst wenn diese vor allem durch steuerlichen Vorschriften beeinflusst werden, ein wichtiges Instrument der Unternehmenssteuerung ausmachen.

Analyse der Verrechnungspreise

Eine fundierte Verrechnungspreisanalyse dient nicht nur der Einhaltung von internationalen Steuervorschriften, sondern sie bildet bei sorgfältiger Anwendung einen integrierten Bestandteil einer wertorientierten Unternehmensführung. Die kritische und analytisch stringente Untersuchung der zu bepreisenden Leistung im Hinblick auf ihren Wertbeitrag, im Kontext der gesamten Wertschöpfungskette, liefert häufig interessante Erkenntnisse für die wertorientierte Unternehmensführung. Somit ist es möglich wichtige Werttreiber und ihre Interdependenzen zu identifizieren und zu analysieren.

Methoden für die Bildung von Verrechnungspreisen

Aus steuerrechtlicher Sicht dienen Verrechnungspreisanalysen immer einer fremdvergleichsüblichen unternehmensinternen Zuteilung von Gewinnen auf die verschiedenen Jurisdiktionen. Dementsprechend steht der Profitbeitrag im Fokus derartigen Analysen. Das Profitstreben der Unternehmen am Markt führt schließlich dazu, dass der Marktpreis maßgeblich durch den Wertbeitrag der gehandelten Leistung beeinflusst wird. Dies gilt sowohl in Märkte mit vielen Marktteilnehmern als auch für die gesonderte Betrachtung einzelnen Transaktionen. Zu den Standardmethoden zur Festlegung der Verrechnungspreise werden gemäß OECD die Preisvergleichsmethode (CUP), die Wiederverkaufspreismethode (RP) und die Kostenaufschlagsmethode (Cost Plus) gezählt.

Sofern deren Anwendung sinnvoll ist, sind die Standardmethoden den alternativen Transferpreismethoden vorzuziehen. Dies ist in der Regel für die sog. Routinefunktionen der Fall, d.h. für Leistungen, für deren Erbringung keine besonderen Kenntnisse und kein Einsatz besonderer Ressourcen, wie insbesondere geistiges Eigentum erforderlich sind und die dadurch leicht kopiert bzw. ausgelagert werden können.

Bei Anwendung der Standardmethoden werden die Verrechnungspreise unter direkter Bezugnahme auf am Markt beschaffbaren Daten ermittelt. Dabei werden sie in dem Maße durch den Wertbeitrag der zu bepreisenden Leistung bestimmt wie die zugrundeliegenden Vergleichsdaten. Davon kann auf Basis dieser Überlegungen sowohl für die beobachteten Marktpreise als auch für am Markt beobachteten Handelsspannen und Kostenaufschläge ausgegangen werden.

Alternative Verrechnungspreismethoden für die Zwecke der wertorientierten Unternehmensführung

Für die Zwecke einer wertorientierten Unternehmensführung sind die alternativen Verrechnungspreismethoden und dabei insbesondere die Gewinnaufteilungsmethoden (Profit-Split) von großer Bedeutung. Auf die wichtigsten werttreibenden unternehmerischen Aktivitäten können die Standardmethoden aufgrund mangelnder Vergleichbarkeit der am Markt beobachtbaren Transaktionen nicht angewendet werden. In diesem Fall kommen die alternativen Verrechnungspreismethoden zur Anwendung, neben der Gewinnaufteilungsmethode die sog. Nettomargenmethode.

Executive Outline

Bei der Nettomargenmethode werden Erbringern fremdvergleichsüblichen Nettomargen zugewiesen. Sie basieren auf der Annahme, dass Unternehmen derselben Branchen im langjährigen Durchschnitt gleiche Gewinne erwirtschaften. Ziel der Gewinnaufteilungsmethoden ist es, die Verrechnungspreise so zu bestimmen, dass die verschiedenen Unternehmenseinheiten einen angemessenen Anteil am Konzerngewinn erhalten. Gegenstand derartigen Verrechnungspreisanalysen ist somit jeweils der Gewinn des Konzerns oder einer Konzerneinheit. Dabei wird die Angemessenheit des Gewinnanteils einer Konzerneinheit i.d.R. direkt an deren Gewinnbeitrag bemessen. Dies gilt sowohl für die Residualgewinnmethode als auch für die globalen Gewinnaufteilungsmethode, die sich im wesentlichen hinsichtlich des anhand der Gewinnbeitragsanalyse des aufzuteilenden Gewinns unterscheiden. Während sich die Gewinnaufteilungsmethode direkt auf den Gesamtgewinn des Konzerns oder der Konzerneinheit bezieht, wird bei der Anwendung der Residualgewinnmethode zunächst eine angemessene Vergütung für einzelne Leistungen bspw. mittels der Anwendung einer der Standardmethoden bestimmt, diese Vergütung vom ursprünglichen Gewinn abgezogen und der daraus abgeleitete Residualgewinn wird dann mittels der Gewinnbeitragsanalyse aufgeteilt. Unabhängig von der gewählten Methode ergibt sich durch die Gewinnbeitragsanalyse bei Anwendung der Gewinnaufteilungsmethoden ein direkter Zusammenhang zwischen den Wertbeitrag einer Leistung und deren Verrechnungspreis.

Die Anwendung der Gewinnaufteilungsmethoden erfordert die Simulation von Verhandlungen zwischen zwei oder mehreren Parteien. Diese kommen dann zur Anwendung, wenn durch das Zusammenwirken mehrerer Parteien ein Mehrwert generiert wird, d.h. wenn die beteiligten Parteien gemeinschaftlich einen höheren Gewinn erzielen können als jede für sich. In einem solchen Fall kann bei der Aufteilung des Gewinns nicht ausschließlich auf das Gewinnpotential der Parteien im hypothetischen Alleinstellungsfall abgestellt werden. Auch die Analysen des Verhandlungsprozesses stellen in der Regel auf den Wertbeitrag der erbrachten Leistung ab. Gemäß der Shapley Value Analyse wird der gemeinschaftlich generierte Mehrwert so aufgeteilt, dass jede Partei ihren durchschnittlichen marginalen Beitrag zu allen denkbaren Koalitionen erhält. Für jede Partei werden alle Koalitionen betrachtet, an denen sie beteiligt ist, und für jede einzelne evaluiert, wie sehr der gesamte Koalitionsgewinn sinkt, wenn die untersuchte Partei die Koalition verlässt. Sie erhält dann Anspruch auf den Durchschnitt dieser marginalen Beiträge und ihr Anteil am Gesamtgewinn wird somit direkt auf den Wertbeitrag der erbrachten Leistung abgestellt.

Die Verrechnungspreise sind dementsprechend stark abhängig vom Wertbeitrag der betroffenen Leistung. Dies bedeutet, dass eine wertorientierten Unternehmensführung die Verrechnungspreise und somit die effektiven Steuerquote je nach Einzelfall erheblich beeinflussen kann.

Durch die frühzeitige Einbindung der Verrechnungspreisanalyse anstelle der in der üblichen nachgelagerten Analysen eröffnet sich dem Unternehmen jedoch häufig erheblicher steuerlicher Gestaltungsspielraum. Die Residualgewinnmethode kommt dann zum Einsatz, wenn eine intern erbrachte unternehmerische Leistung nicht direkt bepreist werden kann. In diesem Fall wird der Gesamtgewinn des Konzerns auf alle beitragenden Leistungen aufgeteilt. Der zu bepreisen internen Leistung wird dann der Restgewinn nach erfolgter Vergütung aller anderen Leistungen zugesprochen. Ausgangspunkt einer Verrechnungspreistudie gemäß der Residualgewinnmethode ist eine fundierte Funktion- und Risikoanalyse des untersuchten Konzerns. Derartige Analysen haben zum Ziel, die Wertschöpfungskette systematisch in sogenannte Routine- und Nicht-Routine-Elemente aufzuteilen. Dies ermöglicht gerade bei international tätigen Konglomeraten die Zerteilung der Wertschöpfungsnetzwerke in ihrer Elemente. Ferner werden die identifizierten Elemente gleichzeitig hinsichtlich ihrer Werthaltigkeit grob unterteilt und somit die wichtigsten Werttreiber identifiziert. Welche Aktivitäten und Vermögensgegenständen zu diesen zentralen Werttreibern zählen, muss im konkreten Einzelfall auf Basis ökonomischer Argumentationen neu herausgearbeitet werden.

Danach werden die identifizierten Routine-Leistungen mittels der zuvor erwähnten Standardmethoden bepreist. Durch die Bezugnahme auf am Markt beobachtetes Verhalten werden dabei die internen Routine-Leistungen automatisch gebenchmarkt und somit Outsourcing-Potentiale aufgedeckt.

Empfehlung für die Praxis

In der Praxis werden Transferpreisstudien häufig ausschließlich der Compliance mit Rechtsvorschriften respektive der steuerlichen Gestaltung zugeordnet. Dabei wird das Potential, welches sich aus der Verbindung der wertorientierten Unternehmensführung mit der Verrechnungspreisanalyse ergibt, häufig übersehen. Dabei reichen die Vorteile, welche aus dieser Verbindung gezogen werden können, in beide Richtungen. Wie bereits erwähnt, kann die Verrechnungspreisanalyse wichtige Erkenntnisse für die wertorientierte Unternehmensführung liefern. Diese können von der Identifizierung der wichtigste Werttreiber bis hin zur Bestimmung des Gewinnpotentials aller wertschöpfenden Aktivitäten und Vermögensgegenstände reichen.