

Sonderinfo Verrechnungspreise

November 2009

Verrechnungspreise – konzernintern ist nicht alles erlaubt

Die Globalisierung hat es mit sich gebracht, dass Unternehmen mit Niederlassungen in verschiedenen Ländern tätig werden und **konzernintern** Waren und Dienstleistungen ausgetauscht werden. Dies kann betriebswirtschaftlich sinnvoll sein, da einzelne Bereiche wie zB die Produktion in bestimmten (Billiglohn)Ländern günstiger ist und sich etwa auch durch die **Konzentration von Funktionen** (zB Finanzierungsfunktion oder Cash Pooling) insgesamt Vorteile für das gesamte Unternehmen ergeben können.

(Konzern)Verrechnungspreise als **Maßstab** für gelieferte Waren und erbrachte Dienstleistungen sind betriebswirtschaftlich notwendig, da die einzelnen Teile des Konzerns optimale Ergebnisse erzielen wollen und auch oftmals die Managementvergütungen vom Ergebnis beeinflusst werden. **Steuerlich** sind Verrechnungspreise vor allem auf die Problematik zurückzuführen, dass durch nicht fremdübliche Verrechnungspreise Ergebnisse verzerrt werden und **Unternehmensgewinne** in Länder mit einem **niedrigen Steuerniveau** verschoben werden können. Der oberste Grundsatz in der Verrechnungspreisgestaltung ist daher jener der Fremdüblichkeit (**Arm's length Prinzip**), demzufolge konzernintern Preise wie zwischen fremden Dritten angesetzt werden müssen. Da ein Vergleichspreis in der Praxis oftmals nicht leicht eruiert ist, haben sich international mehrere **Methoden** der Verrechnungspreisermittlung, mit verschiedenen Stärken und Schwächen sowie unterschiedlicher Wertigkeit, herausgebildet. Neben den **Standardmethoden** – Preisvergleichsmethode, Wiederverkaufspreismethode und Kostenaufschlagsmethode – gibt es auch Methoden, bei denen mithilfe von **Datenbankstudien** ein möglichst richtiger Verrechnungspreis ermittelt wird.

Da die Überprüfung von Verrechnungspreisen bei **Betriebsprüfungen** (Steuerprüfungen) immer mehr in den Vordergrund rückt, sind österreichische Unternehmen mit Niederlassungen im Ausland gut beraten, die Verrechnungspreise gewissenhaft zu wählen und die Ermittlung bzw damit zusammenhängende Umstände ausreichend zu **dokumentieren**. Insbesondere von Finanzverwaltungen im (Süd)Osteuroparaum wird oftmals im Rahmen einer Prüfung verlangt, die Verrechnungspreisdokumentation innerhalb weniger Tage vorzulegen, wobei neben **Verspätungs- und Strafzuschlägen** die schlimmere Konsequenz darin zu sehen ist, dass der Verrechnungspreis in der vorliegenden Form nicht anerkannt wird.

Anforderungen an die Verrechnungspreisdokumentation

Eine Verrechnungspreisdokumentation beinhaltet je nachdem ob sie sich aus einer **Sachverhaltsdokumentation** oder auch aus einer **Angemessenheitsdokumentation** zusammensetzt, unterschiedliche Komponenten. Neben einer Beschreibung des Unternehmens und des Marktumfelds sowie des Industrie- bzw. Geschäftsumfelds erfolgt auch regelmäßig eine Darstellung der verschiedenen **Funktionen** und damit verbundenen **Risiken**. Die Ermittlung und Rechtfertigung des passenden Verrechnungspreises (welche Methode und welche Höhe?) hängt auch stark von den tatsächlich ausgeübten Funktionen und getragenen Risiken (zB Marktrisiko, Währungsrisiko etc) ab. Da Verrechnungspreise immer zwischen zwei (verbundenen) Unternehmen zu betrachten sind, ist eine **Funktions- und Risikoanalyse** (welches Unternehmen übt welche Funktion aus bzw trägt welchen Anteil am Risiko?) sehr hilfreich. Aus den vielfältigen Informationen, die in einer Verrechnungspreisdokumentation vorzufinden sind, lässt sich leicht erahnen, dass die (erstmalige) Erstellung einer Verrechnungspreisdokumentation innerhalb weniger Tage – zB aufgrund einer Betriebsprüfung – nur äußerst schwer möglich ist. Da sich Unternehmen im Laufe der Zeit verändern, ist es notwendig, die Verrechnungspreisdokumentation laufend zu warten und an geänderte Umstände anzupassen.

Unternehmensumstrukturierungen stärker im Blickfeld

Die Bedeutung von Verrechnungspreisen hat weltweit nicht nur hinsichtlich der fremdüblichen Vergütung des laufenden Leistungsaustausches innerhalb von Konzernen zugenommen, sondern auch bei der Beurteilung von **grenzüberschreitenden Umstrukturierungsmaßnahmen**. Der Hintergedanke besteht darin, dass bei der Übertragung von Funktionen bzw eines Unternehmensbereichs, der zB im Heimatland (teuer und lange) aufgebaut wurde, ein fremder Dritter eine entsprechende (letztmalige) Vergütung fordern würde. Ein typischer grenzüberschreitender Umstrukturierungsvorgang ist zB die Verlagerung der **Produktionsfunktion** in ein Land mit niedrigerem Lohnniveau. Ein über die Aufdeckung von stillen Reserven bei der Übertragung von materiellen und immateriellen Wirtschaftsgütern hinausgehendes Besteuerungsrecht sieht zB Deutschland als gerechtfertigt an – folglich sollen auch (entgangene) Gewinnchancen in die Besteuerung einfließen. Wenngleich die **OECD** einen moderateren Ansatz vertritt, ist weltweit eine Tendenz zur kritischen Hinterfragung von Umstrukturierungen auszumachen.

2010 werden voraussichtlich **österreichische Verrechnungspreisrichtlinien** veröffentlicht werden, wodurch einerseits eine Orientierung für Unternehmen geschaffen wird und andererseits das verstärkte Interesse österreichischer Betriebsprüfer an der Verrechnungspreisthematik zum Ausdruck kommt. Um bei komplexen Umstrukturierungsmaßnahmen gewisse **Rechtssicherheit** zu gewinnen, besteht weiterhin die Möglichkeit, eine Vorbeurteilung der Finanzverwaltung in einem „**Advanced Pricing Agreement**“ anzustreben.