


URL: <http://www.deloitte-tax-news.de/transfer-pricing/die-aktuelle-bedeutung-der-analyse-von-verrechnungspreisen-im-rahmen-von-mergers-acquisitions-transaktionen.html>

 30.01.2015

Transfer Pricing

Die aktuelle Bedeutung der Analyse von Verrechnungspreisen im Rahmen von Mergers & Acquisitions Transaktionen

M&A-Transaktionen können zu den wichtigsten Entscheidungen multinationaler Unternehmen gehören. Der Artikel erläutert die Möglichkeiten und den Nutzen der Analyse von Verrechnungspreisen im Rahmen von M&A-Transaktionen u.a. vor der grundlegenden Problematik der Quantifizierung von Verrechnungspreisrisiken sowie auch vor dem Hintergrund aktueller OECD-Entwicklungen.

Mergers & Acquisitions („M&A“) Transaktionen können zu den wichtigsten Entscheidungen multinationaler Unternehmen gehören. Umso bedeutender ist eine entsprechend gründliche Vorbereitung und Durchführung einer solchen Transaktion. Dennoch sehen sich in vielen Fällen die Entscheidungsträger auf der Käuferseite bei M&A-Transaktionen Situationen ausgesetzt, in denen Sie ihre Entscheidungen mit sehr viel weniger Informationen und Erkenntnissen treffen müssen als dies wünschenswert wäre. Dies gilt sowohl für M&A-Transaktionen bei denen keine Informationen sowie aber Unmengen von Informationen vorhanden sind. Studien („How to Leverage Analytics and Social Media to Improve M&A“, CFO Journal, 23.09.2013) belegen, dass es bei der Analyse komplexer Situationen, wie z.B. M&A-Transaktionen, in der Regel zu schlechten Entscheidungen führt, wenn sich die Entscheidungsträger lediglich auf ihre Intuition und einfache Entscheidungsregeln verlassen.

Im Vergleich zu anderen Risiken einer M&A-Transaktion können Verrechnungspreisrisiken aufgrund der möglichen Doppelbesteuerung sowie etwaiger Strafzinsen und weiterer Strafzahlungen signifikant sein. Zudem können verdeckte Verrechnungspreisrisiken auch zu weiteren ebenfalls beträchtlichen Risiken in den Bereichen Zoll und Umsatzsteuer führen, die aus einer reinen Zoll- bzw. Umsatzsteuerperspektive nicht ersichtlich sind. Eine umfangreiche Transfer Pricing Expertise für die Identifizierung von Verrechnungspreisrisiken zusammen mit der Anwendung von speziellen Methoden für eine effiziente Quantifizierung der Risiken können dabei helfen, im Bereich Transfer Pricing die Informationsasymmetrie zwischen Sell- und Buyside und etwaige damit zusammenhängende Risiken zu minimieren.

Grundsätzliche Möglichkeiten des Einsatzes der Analyse von Verrechnungspreisen

Eine Analyse der Verrechnungspreise eines Targets einer M&A-Transaktion kann bereits vor der eigentlichen Transaktion in der Phase des Target Screenings im Rahmen eines Opportunity Assessments beginnen. Der am weitesten verbreitete Einsatz der Analyse von Verrechnungspreisen findet in der Phase der (Tax) Due Diligence statt. In den beiden genannten Phasen werden üblicherweise Risiken identifiziert und auch quantifiziert. Im Rahmen der eigentlichen M&A-Transaktion in der Phase des Deal Structuring können basierend auf den Ergebnissen der vorhergehenden Verrechnungspreisanalysen Strategien für ein zukünftiges steueroptimiertes Verrechnungspreissystem und/oder auch das Debt Structuring bzw. Pushdown durch eine Analyse der Verrechnungspreisaspekte entwickelt werden. Ein weiterer lohnender Einbezug der Analyse von Verrechnungspreisen kann im Rahmen der Post-merger Integration (Stichwort „100 Tage Plan“) erfolgen. Es können existierende Verrechnungspreisrisiken, die in vorherigen Phasen identifiziert wurden, aktiv beseitigt werden, um somit den Nachsteuergewinn des erworbenen Targets für die Zukunft zu verbessern. Des Weiteren kann bei einer vollumfänglichen Integration des Targets in die Unternehmensgruppe des Käufers und hiermit zusammenfallenden Umstrukturierungen – insbesondere von immateriellen Wirtschaftsgütern – durch eine Analyse der Auswirkungen der Umstrukturierungen auf die Verrechnungspreise sichergestellt werden, dass die steuerlichen Auswirkungen optimiert werden. Im Folgenden sollen die Möglichkeiten des Einsatzes von Verrechnungspreisanalysen in den wichtigsten Phasen dargestellt werden.

Due Diligence

Die Due Diligence unterstützt den Käufer u.a. bei den Kaufpreisverhandlungen. In dieser

Phase erhält der Käufer eine Einschätzung über die mit der Akquisition verbundenen Risiken. In Bezug auf die Verrechnungspreisrisikoeinschätzung, werden die Risiken, die mit dem Verrechnungspreissystem des Targets verbunden sind, frühzeitig identifiziert und quantifiziert. Eine erfolgreiche Identifizierung der signifikanten Verrechnungspreisrisiken kann aufgrund des Umfangs und der Komplexität der Verrechnungspreisthematik eines Konzerns grundsätzlich nur dann gelingen, wenn ein entsprechend erfahrenes Transfer Pricing Team die im Rahmen der Due Diligence vorhandenen Informationen über das Target prüft und gezielt weitere erforderliche Informationen anfragt und auswertet. Besondere Herausforderungen stellen sich beispielsweise bei der Zuordnung des Eigentums an immateriellen Wirtschaftsgütern oder auch bei existierenden konzerninternen Transaktionen für die keine konzerninternen Vergütungen gezahlt wurden (sog. White Spots). Eine erfolgreiche Identifizierung und Quantifizierung von Verrechnungspreisrisiken kann einem erfahrenen Transfer Pricing Team auch bei Vorlage nur weniger Informationen gelingen, da bereits auch die wenigen Unterlagen eines Konzerns, die den Veröffentlichungspflichten unterliegen, es einem erfahrenen Team von Verrechnungspreisexperten ermöglichen, weitgehend entsprechende Verrechnungspreisrisiken zu identifizieren.

Nach der erfolgreichen Identifizierung von Verrechnungspreisrisiken stellt sich die Frage einer hinreichenden Quantifizierung der identifizierten Risiken. Während eine Quantifizierung früher oftmals nicht vorgenommen werden konnte, da entsprechende Methoden fehlten, kann heutzutage eine Quantifizierung anhand neuer Methoden und Richtwerte effizient und schnell durchgeführt werden. Die aktuellen Methoden orientieren sich dabei unter anderem an der Profitabilität und/oder auch der vertraglich erzielten konzerninternen Margen der Konzerngesellschaften des Targets und überprüfen die Fremdüblichkeit. Im Rahmen der Quantifizierung können nach aktuellen Standards neben dem Risiko der Doppelbesteuerung ebenfalls die zu erwartenden Strafzinsen und Strafzuschläge mit in die Quantifizierung einfließen.

Neben der Identifizierung und Quantifizierung historisch bestehender Verrechnungspreisrisiken ist es aufgrund der aktuellen Entwicklungen und Veröffentlichungen der OECD im Bereich Base Erosion and Profit Shifting („BEPS“) bei einer Analyse der Verrechnungspreise im Rahmen einer M&A-Transaktion geboten auch zukünftige Risiken aufzuzeigen, die sich aufgrund des bestehenden Verrechnungspreissystems des Targets ergeben können. Zu berücksichtigen sind hierfür insbesondere die Entwicklungen bei immateriellen Wirtschaftsgütern, Betriebsstätten, Qualifikationskonflikten sowie hybriden Finanzierungsstrukturen.

Die entsprechend identifizierten und quantifizierten Verrechnungspreisrisiken können aufgrund ihrer oftmals sehr großen monetären Signifikanz durch die Käufer, oder im Falle geringer Risiken auch durch die Verkäufer, zu ihrem jeweiligen Vorteil in den Kaufpreisverhandlungen genutzt werden. Zudem kann ein Käufer die Ergebnisse einer Analyse der Verrechnungspreise, die im Rahmen der Due Diligence durchgeführt wurde, auch bereits für eine Einschätzung des zusätzlichen monetären Nutzens verwenden, den für ihn eine Eliminierung der bestehenden Verrechnungspreisrisiken und/oder Optimierung des Verrechnungspreissystems im Rahmen einer Post-merger Integration haben könnte und dies in sein Kalkül für die Kaufpreisverhandlungen einfließen lassen.

Deal Structuring

In dieser Phase können das bereits identifizierte Verrechnungspreissystem des Targets sowie dessen inhärente Risiken im Zusammenspiel mit dem Verrechnungspreissystem des Käufers weitergehend analysiert werden. Auf dieser Basis kann für die Phase der Post-merger Integration ein erhöht rechtssicheres und/oder steueroptimales Verrechnungspreissystem für den nach erfolgter M&A-Transaktion nunmehr integrierten Konzern entwickelt werden. Die sich auf Basis des neuen Verrechnungspreissystems zu erwartenden Optimierungseffekte kann der Käufer wiederum in sein Kalkül für die Kaufpreisverhandlungen einfließen lassen.

Hinsichtlich der Finanzierung von M&A-Transaktion kann durch eine Analyse der Verrechnungspreisaspekte der Finanzierung der Transaktion eine steueroptimale und/oder auch in mehreren Jurisdiktionen verteidigbare Finanzierungsstruktur entwickelt werden. Wesentliche Aspekte, die im Rahmen der Aufsetzung der Finanzierungsstruktur aus einer Verrechnungspreissicht zu berücksichtigen wären sind hierbei die Frage einer Onshore oder Offshore Finanzierung, gesetzlichen Regelungen zur Kapitalausstattung, Währungskontrollen oder die Absicherung der Finanzierungsstruktur durch Advance Pricing Agreements („APA“).

Post-merger Integration

Nach einer erfolgreich abgeschlossenen M&A-Transaktion können im Rahmen der Integration

des Targets in die Unternehmensgruppe des Käufers oder der steuerlichen Optimierung des Targets im Falle des Erwerbs zu Investitionszwecken existierende Verrechnungspreisrisiken aktiv beseitigt werden, um somit den Grad der Rechtssicherheit zu erhöhen und/oder den Nachsteuergewinn des Targets für die Zukunft zu verbessern. Üblicherweise umfassen die erforderlichen Maßnahmen zur Erreichung der zuvor genannten Zwecke in dieser Phase umfangreiche Änderungen an dem Verrechnungspreissystem des Targets. Diese Maßnahmen erfordern oftmals detaillierte ökonomische Analysen, wie z.B. Fremdvergleichsanalysen oder Bewertungen, die das erforderliche Bemühen des Steuerpflichtigen zeigen, fremdüblich zu handeln. Mit diesen Maßnahmen einhergehen zudem die Dokumentation der Änderungen des Verrechnungspreissystems und der Abschluss konzerninterner Verträge, Verrechnungspreisrichtlinien und/oder APAs, um den Grad der Rechtssicherheit des neuen Verrechnungspreissystems für die Zukunft zu erhöhen.

Der kritischste verrechnungspreistechnische Aspekt konzerninterner Umstrukturierungen ist in den häufigsten Fällen die Frage nach Änderungen am Eigentum von immateriellen Wirtschaftsgütern und hiermit einhergehender Funktionsverlagerungsaspekte bis hin zur Exitbesteuerung. Aufgrund der aktuellen Entwicklungen und Veröffentlichungen der OECD im Bereich BEPS ist es empfehlenswert, diese Entwicklungen entsprechend detailliert zu beachten. Auch wenn die Veröffentlichungen der OECD in Deutschland keinen nationalen Gesetzescharakter haben, so ist es lediglich eine Frage der Zeit bis die ersten Länder die Inhalte der Veröffentlichungen der OECD in ihr jeweiliges nationales Recht, welches stetig fortentwickelt und somit auch Änderungen unterworfen sein wird, einfließen lassen.

www.deloitte-tax-news.de

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Mandanteninformation oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Deloitte GmbH übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

This client information exclusively contains general information not suitable for addressing the particular circumstances of any individual case. Its purpose is not to be used as a basis for commercial decisions or decisions of any other kind. This client information does neither constitute any advice nor any legally binding information or offer and shall not be deemed suitable for substituting personal advice under any circumstances. Should you base decisions of any kind on the contents of this client information or extracts therefrom, you act solely at your own risk. Deloitte GmbH will not assume any guarantee nor warranty and will not be liable in any other form for the content of this client information. Therefore, we always recommend to obtain personal advice.