URL: <http://www.deloitte-tax-news.de/transfer-pricing/kanadische-supreme-court-veroeffentlicht-sein-lang-erwartetes-urteil-zum-fall-glaxosmithkline-inc-gsk.html>

27.02.2013

Transfer Pricing

Kanadischer Supreme Court veröffentlicht sein lang erwartetes Urteil zum Fall GlaxoSmithKline Inc. (GSK)

Das kanadische Urteil ist zum einen interessant, weil damit erstmals ein Verrechnungspreis-Fall vom kanadischen Supreme Court entschieden wurde. Zudem ist die entschiedene Frage, ob eine Gesamtbetrachtung der Wirtschaftlichkeit von Geschäften als Gesamtpaket angebracht ist oder ob man auf Einzeltransaktionen abstellen muss, ein immer wiederkehrendes Thema bei der Gestaltung von konzerninternen Transaktionen und bei Diskussionen mit Betriebsprüfern im In- und Ausland.

Sachverhalt

Beurteilt wurde im entschiedenen Fall der Verrechnungspreis für den Einkauf von Ranitidin, einem patentierten pharmazeutischen Wirkstoff, der von der in UK ansässigen GSK-Muttergesellschaft entwickelt wurde. GSK brachte den Wirkstoff unter dem Markennamen Zantac auf den Markt und konnte das Produkt aufgrund seiner überlegenen Qualität mit einem wesentlichen Aufpreis absetzen und trotzdem einen bedeutenden Marktanteil erreichen.

Zantac wurde ab 1982 von der kanadischen GSK-Gesellschaft in Kanada vermarktet. Hierzu bestand zwischen GSK Kanada und GSK UK eine allumfassende Lizenzvereinbarung, die das gesamte GSK Produktportfolio umfasste. Unter dieser Vereinbarung hatte GSK-Kanada das Recht die Produkte der GSK-Gruppe herzustellen, zu nutzen und zu verkaufen. Daneben hatte GSK-Kanada das Recht die Markennamen zu verwenden, erhielt Zugang zu neuen Produkten und Produktverbesserungen, Zugang zu Mitteln für Marketing und Produktregistrierung sowie das Recht Rohstoffe von verbundenen Unternehmen zu beziehen. GSK Kanada erwarb Ranitidin im fraglichen Zeitraum von einem verbundenen schweizerischen Unternehmen zu einem Preis von mehr als 1.500 \$/kg.

Zeitgleich vertrieben in Kanada zwei Unternehmen eine generische Version von Ranitidin. Diese Unternehmen bezogen das Ranitidin von unverbundenen Lieferanten und zahlten hierfür jeweils einen Preis, der meist weniger als 300\$/kg betrug.

Vor diesem Hintergrund passte die kanadische Revenue Agency (CRA) den von GSK-Kanada für Ranitidin konzernintern gezahlten Einkaufspreis auf einen Betrag an, der dem höchsten Preis entsprach, den die zwei Generikahersteller in den entsprechenden Jahren für Ranitidin gezahlt hatten. Hieraus resultierte für GSK-Kanada eine Einkommenskorrektur in Höhe von 51 Mio Kanadischen Dollar.

Rechtsweg

Die Streitfrage wurde in den Vorinstanzen unterschiedlich beurteilt, so dass letztlich der kanadische Supreme Court angerufen wurde. Dieser bestimmte nun in seinem Urteil, dass eine zutreffende Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes die Beachtung aller ökonomisch relevanten Umstände erfordert. Dies schließt die Berücksichtigung von Transaktionen mit ein, die eine Auswirkung auf den streitgegenständlichen Verrechnungspreis haben; in diesem Fall die Lizenzvereinbarung mit GSK. Der Supreme Court stellte fest, dass GSK Kanada einige der in der Lizenzvereinbarung übertragenen Rechte mittels der an den verbundenen Hersteller gezahlten Einkaufspreise für Ranitidin vergütet hat. Daher bietet sich nur unter Berücksichtigung der Lizenz- und Liefervereinbarung ein realistisches Bild des fremdüblichen Handelns von GSK Kanada. Gegen diese Anpassung hat GSK-Kanada Klage erhoben.

Schlussfolgerung für die Praxis

Das Urteil des Supreme Court befasst sich mit der in der Praxis sehr relevanten Frage inwieweit Geschäftsvorfälle zusammengefasst werden dürfen, um deren Angemessenheit prüfen zu können. Eine solche Zusammenfassung ist nach allgemeiner Auffassung insbesondere dann möglich und auch erforderlich, wenn integrierte Geschäfte vorliegen. Es kann durchaus zwischen fremden Dritten üblich sein, z.B. zur Schaffung eines breiten Produktspektrums, einzelne Produkte aufzunehmen, deren Vertrieb zwar nicht die Vollkosten deckt, aber das Produktportfolio ergänzt und einen positiven Beitrag im Rahmen einer Mischkalkulation liefert. Im Interesse eines vollumfänglichen Sortiments, z.B. weil es

zu einem besseren Marktauftritt oder einer besseren Wahrnehmung beim Kunden führt, wird auch ein ordentlicher und gewissenhafter Geschäftsleiter Produkte in seine Produktpalette aufnehmen, die zu sehr unterschiedlichen Deckungsbeiträgen führen können. Der Sortimentsauswahl liegt dann eine Mischkalkulation zugrunde, bei der geringe Margen einiger durch höhere Margen anderer Produkte ausgeglichen werden.

Das Urteil des kanadischen Supreme Courts bei der neben dem Vergleich der Einkaufspreise auch noch die sonstigen wirtschaftlichen Bedingungen der Lizenzvereinbarung Berücksichtigung finden, ist daher zu begrüßen. Es könnte ein erster Schritt für eine allgemeinere Anerkennung der Gesamtpaketbetrachtung werden.

[TP Alert Supreme Court of Canada hands down partial victory for Glaxo, but saga continues](#)

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.