

URL: <http://www.deloitte-tax-news.de/transfer-pricing/oecd-g20-base-erosion-and-profit-shifting-massnahme-8-immaterielle-wirtschaftsgueter.html>

📅 26.09.2014

Transfer Pricing

BEPS: Maßnahme 8 - Immaterielle Wirtschaftsgüter

Im Rahmen des Base Erosion and Profit Shifting („BEPS“) Projekts hat die OECD am 16. September Dokumente zu sieben von fünfzehn Maßnahmen (Action Points) veröffentlicht, unter anderem zu der Maßnahme Nr. 8: Immaterielle Wirtschaftsgüter. Dieser wurde in der Überarbeitung der Kapitel I, II und VI der OECD Verrechnungspreisrichtlinien Rechnung getragen. Der folgende Artikel gibt eine Übersicht über die wesentlichen Neuerungen in diesen Kapiteln.

Historie und Hintergrund zu Maßnahme Nr. 8

Im Zuge der Diskussionen zur Verhinderung der Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung von multinationalen Konzernen im Rahmen des BEPS Projekts wird ein besonderer Schwerpunkt auf Verrechnungspreise gelegt. Regelmäßig wird hierbei betont, dass die Verrechnungspreisregeln sicherstellen sollen, dass die Gewinne dort anfallen, wo die wirtschaftlichen Tätigkeiten stattfinden, die diese Gewinne generieren und wo die Wertschöpfung erfolgt.

In diesem Zusammenhang wurde die BEPS Maßnahme Nr. 8 definiert, welche die Erarbeitung von Vorschriften zur Vermeidung von Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerungen durch die Umschichtung immaterieller Werte zwischen Konzerngesellschaften vorsieht. Dies soll Folgendes beinhalten: (i) die Einführung einer breiten, klar abgegrenzten Definition von immateriellen Werten; (ii) die Gewährleistung dessen, dass die im Zusammenhang mit der Übertragung und Nutzung immaterieller Werte erzielten Gewinne im Einklang mit der Wertschöpfung angemessen zugeordnet (statt von der Wertschöpfung getrennt) werden; (iii) die Erarbeitung von Vorschriften zu Verrechnungspreisen oder spezielle Maßnahmen in Bezug auf Übertragung schwer zu bewertender immaterieller Werte, (iv) die Überarbeitung der Leitlinien zu Kostenverteilungsverträgen.

Um diese achte Maßnahme richtig einordnen zu können, ist die historische Entwicklung zu berücksichtigen. So wurden bereits vor dem BEPS Projekt Diskussionen über Verrechnungspreise und immaterielle Wirtschaftsgüter im Rahmen der Working Party Nr. 6 des OECD Committee on Fiscal Affairs geführt. Anlass für diese Diskussionen war die Überarbeitung des Kapitel IX der OECD Verrechnungspreisleitlinien zu „Verrechnungspreisaspekten bei Umstrukturierungen der Geschäftstätigkeit“, welche im Jahr 2005 begonnen und im Jahr 2010 beendet wurde. Im Rahmen dieser Arbeiten stellte sich heraus, dass gerade immaterielle Wirtschaftsgüter bei Umstrukturierungen eine besondere Bedeutung zukommt und deshalb die Überarbeitung von Kapitel VI der OECD Verrechnungspreisleitlinien zu immateriellen Wirtschaftsgütern die logische Fortsetzung der Überarbeitung der OECD Verrechnungspreisleitlinien nach der Fertigstellung von Kapitel IX darstellt.

Die darauf folgende Überarbeitung des Kapitel VI war somit eine in 2011 beginnende und ursprünglich von den BEPS Diskussionen unabhängige Maßnahme der OECD. Es wurden in diesem Zusammenhang auch bereits zwei Diskussionsentwürfe der Öffentlichkeit vorgestellt, datiert auf den 6. Juni 2012 und 30. Juli 2013. Die angestrebte Finalisierung der neuen Fassung des Kapitel VI in 2013 wurde dann allerdings durch den Zeitplan des BEPS Projektes ersetzt. Insbesondere sind nun bestimmte Änderungen in den OECD Verrechnungspreisleitlinien teilweise noch als vorläufig anzusehen, da bestimmte Maßnahmen, insbesondere Maßnahme Nr. 9 „Risiken und Kapital“ und Maßnahme Nr. 10 „Sonstige risikoreiche Transaktionen“ noch Einfluss auf die finale Fassung von Kapitel VI der OECD Verrechnungspreisleitlinien haben können. Final soll deshalb Kapitel VI mit der Fertigstellung dieser verwandten Themenbereiche in 2015 abgeschlossen werden. Ebenso wie der zweite Diskussionsentwurf sieht auch das veröffentlichte Arbeitsergebnis zu Maßnahme Nr. 8 vor, die Kapitel I und II der OECD Verrechnungspreisrichtlinien anzupassen, um herauszustellen, dass bestimmte Vergleichsfaktoren zwar keine immateriellen Wirtschaftsgüter darstellen, allerdings im Rahmen einer Verrechnungspreisanalyse trotzdem

zu berücksichtigen sein können.

Im Folgenden werden die Inhalte des Arbeitsergebnisses zu der Maßnahme Nr. 8 dargestellt. Besondere Beachtung gilt den Neuerungen im Vergleich zu dem zweiten Diskussionsentwurf vom 30. Juli 2013. Hierbei werden in einem ersten Schritt die Änderungen in Kapitel I und II der OECD Verrechnungspreisleitlinien dargestellt. Anschließend wird auf die neue Version des Kapitels VI der OECD Verrechnungspreisleitlinien eingegangen. Zuletzt wird eine Einschätzung der weiteren Entwicklung abgegeben.

Überarbeitung der Kapitel I und II

Die als final gekennzeichneten Änderungen im Kapitel I betreffen den Umgang mit Standortvorteilen und anderen lokalen Markteigenschaften (z.B. Kaufkraft, Marktwachstum oder dem Wettbewerbsumfeld), mit einer eingespielten Mitarbeiterbelegschaft und Synergien. Gemäß der neuen Fassung von Kapitel I sind diese Faktoren im Rahmen der Vergleichbarkeitsanalyse zu berücksichtigen und gegebenenfalls durch Anpassungsrechnungen zu bemessen, sie stellen jedoch keine immateriellen Wirtschaftsgüter dar, welche gesondert zu vergüten sind.

In Bezug auf lokale Standortvorteile und Markteigenschaften wird insbesondere herausgestellt, dass bei Verfügbarkeit von verlässlichen lokalen Vergleichsunternehmen keine gesonderten Anpassungsrechnungen im Rahmen der ökonomischen Analyse erforderlich sind. Bei nicht ausreichend vergleichbaren Daten sind auf Basis ausführlicher Sachverhaltsanalysen Anpassungsrechnungen vorzunehmen. Ähnlich verhält es sich mit Dienstleistungen oder Gütern, die durch eine eingespielte Mitarbeiterbelegschaft bereitgestellt werden: Wenn die Vorteile einer einzigartigen eingespielten Mitarbeiterbelegschaft quantifiziert werden können, werden Vergleichbarkeitsanpassungen empfohlen. Im Falle von Umstrukturierungen der Geschäftstätigkeit sollten die Vorteile, aber auch die möglichen Nachteile aus der Übernahme einer eingespielten Mitarbeiterbelegschaft im Rahmen der Bestimmung der Verrechnungspreise berücksichtigt werden. Allerdings führt eine einzelne Mitarbeiterentsendung grundsätzlich nicht zu der Notwendigkeit einer separaten Vergütung, da die Zahlung an den betreffenden Mitarbeiter die einzige notwendige Vergütung für die empfangenen Leistungen darstellt. Nur falls mit dem Mitarbeiter immaterielle Wirtschaftsgüter, wie z.B. Know-How übergehen, dann ist eine separate Vergütung gemäß dem Fremdvergleichsgrundsatz notwendig.

Die Behandlung von Synergien betreffend, wird nun zwischen beiläufigen Vorteilen („incidental benefits“) und gezielten Maßnahmen („deliberate concentrated actions“) unterschieden. Beiläufige Vorteile, welche durch die pure Zugehörigkeit zu der Gruppe ohne ein aktives Mitwirken eines bestimmten Gruppenmitglieds entstehen, sind demnach weder vergütungspflichtig noch vergütungsfähig. Gezielte Maßnahmen eines Gruppenmitglieds, durch die Vorteile für Gruppenmitglieder erzielt werden, lösen hingegen aus Sicht der OECD einen entsprechenden Kompensationsanspruch des leistenden Konzernunternehmens aus. Kapitel I erhält zusätzlich fünf Beispiele, die die oben genannten Punkte illustrativ darstellen sollen.

Kapitel II wird um eine eigene Textziffer dahingehen ergänzt, dass sogenannte Daumenregeln kein Substitut für eine vollumfängliche Verrechnungspreisanalyse darstellen. Im Falle von immateriellen Wirtschaftsgütern kann dies zum Beispiel die Anwendbarkeit der sogenannten „Knoppe Formel“ einschränken. Weitere Änderungen von Kapitel II werden im Bereich der „sonstigen Methoden“, also Methoden, die nicht in den OECD Verrechnungspreisleitlinien beschrieben werden, im Rahmen der BEPS Projekts für 2015 angekündigt.

Im Vergleich zu dem zweiten Diskussionsentwurf aus dem Jahre 2013 kann grundsätzlich festgestellt werden, dass sich keine wesentlichen Änderungen im Bereich der Kapitel I und II ergeben haben.

Neufassung des Kapitel VI: Besondere Überlegungen für immaterielle Wirtschaftsgüter

Das Arbeitsergebnis von Maßnahme Nr. 8 sieht eine komplette Neufassung des Kapitel VI der OECD Verrechnungspreisleitlinien vor. Der Umfang wird von bisher 39 Textziffern auf über 200 Textziffern ausgeweitet. Die Neufassung untergliedert sich in die Abschnitte A bis D und enthält im Annex umfassende Beispiele. Die Abschnitte A und C sind in dem Arbeitsergebnis der Maßnahme Nr. 8 als final gekennzeichnet. Teile von Abschnitt B und Abschnitt D und den Beispielen bleiben hingegen weiterhin vorläufig und sollen im Zuge des BEPS Projekts in 2015 finalisiert werden.

Abschnitt A: Identifikation immaterieller Wirtschaftsgüter

Abschnitt A beinhaltet eine eigenständige Definition immaterieller Wirtschaftsgüter für Verrechnungspreiszwecke. Klarstellend wird betont, dass diese Definition nicht für andere Bereiche maßgeblich ist, beispielsweise Art. 12 des OECD Musterabkommens. Für Verrechnungspreiszwecke sind für die Existenz von immateriellen Wirtschaftsgütern drei

Tatbestandsvoraussetzungen kumulativ zu erfüllen: (i) kein materielles oder finanzielles Wirtschaftsgut; (ii) es ist fähig für wirtschaftliche Aktivitäten besessen oder kontrolliert zu werden und (iii) eine Übertragung und Überlassung würde zwischen fremden Dritten vergütet werden.

In Abschnitt A wird weiter eine beispielhafte Auflistung von Elementen vorgenommen, welche oftmals im Rahmen von Verrechnungspreisanalysen immaterieller Wirtschaftsgüter zu berücksichtigen sind. Beispielhaft werden genannt: Patente, Know-How, Markenrechte, vertraglich gesicherte Rechte und Konzessionen, Lizenzen, der Geschäfts- oder Firmenwert, Gruppensynergien und marktspezifische Charakteristika. Für Gruppensynergien und marktspezifische Charakteristika wird analog zu den Änderungen in Kapitel I festgehalten, dass sie keine immateriellen Wirtschaftsgüter darstellen. Patente, Know-How, Markenrechte, vertraglich gesicherte Rechte und Konzessionen und Lizenzen sind hingegen grundsätzlich immaterielle Wirtschaftsgüter. Interessanterweise wird betreffend dem Geschäfts- oder Firmenwert, anders als im Diskussionsentwurf aus dem Jahre 2013 festgehalten, dass es für Verrechnungspreiszwecke nicht notwendig sei, zu entscheiden ob der Geschäfts- oder Firmenwert ein immaterielles Wirtschaftsgut darstellt. Es wird herausgestellt, dass der Geschäfts- oder Firmenwert in der Regel an andere Vermögensgegenstände geknüpft ist und im Rahmen der Verrechnungspreisbestimmung als möglicher werterhöhender Faktor zu berücksichtigen ist. Damit wird nun der Geschäfts- oder Firmenwert eher als ein Vergleichskriterium interpretiert und nicht als ein eigenständiges immaterielles Wirtschaftsgut. Anders als die eingespielte Mitarbeiterbelegschaft, welche in der Regel als ein Teil des Geschäfts- oder Firmenwerts angesehen wird, wird allerdings der Geschäfts- oder Firmenwert nicht als ein Vergleichsfaktor separat in Kapitel I genannt.

Abschnitt B: Eigentum an immateriellen Wirtschaftsgütern und Transaktionen welche die Entwicklung, Verbesserung, Erhaltung, Schutz und Nutzung von immateriellen Wirtschaftsgütern beinhalten

Abschnitt B beschreibt den Rahmen, auf Basis dessen die Erträge und Aufwendungen, welche durch ein immaterielles Wirtschaftsgut im Konzern entstehen, zwischen den verbundenen Unternehmen zuzuordnen sind. Ausgangspunkt dieser Analyse bildet zunächst die Identifikation des rechtlichen Eigentümers eines immateriellen Wirtschaftsguts. Der rechtliche Eigentümer ist in einem ersten Schritt auch die Einheit, welcher die Vergütung für eine Nutzung des immateriellen Wirtschaftsguts zusteht. Anschließend sind diejenigen Einheiten des Konzerns zu identifizieren, welche die wesentlichen Funktionen und Risiken im Zusammenhang mit der Entwicklung, Verbesserung, Erhaltung, dem Schutz und der Nutzung des immateriellen Wirtschaftsguts ausführen bzw. tragen, und es ist eine fremdübliche Vergütung für diese Aktivitäten zu bestimmen. Entsprechend ist also für Zwecke des Fremdvergleichsgrundsatzes sicherzustellen, dass beispielsweise durch separate schuldrechtliche Beziehungen zwischen dem rechtlichen Eigentümer und den Einheiten, die die oben angeführten Aktivitäten ausführen, eine fremdübliche Vergütung der wahrgenommenen Funktionen und Risiken der einzelnen Einheiten sichergestellt wird. Abschnitt B führt weiterhin aus, dass Verträge regelmäßig die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien darstellen und dass durch diese eine Risikoallokation vorgenommen wird. Allerdings sei das vertraglich Geregelter nur dann auch für Zwecke des Fremdvergleichsgrundsatzes beachtlich, wenn die tatsächlich wahrgenommenen Tätigkeiten dem vertraglich Vereinbarten entsprechen.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass gemäß Abschnitt B der rechtliche Eigentümer nicht alle Funktionen in Bezug auf das immaterielle Wirtschaftsgut ausführen muss. Insbesondere steht es ihm frei, bestimmte Tätigkeiten auf verbundene oder unverbundene Gesellschaften auszulagern, welche fremdüblich durch ihn zu vergüten sind. Besonderes Augenmerk ist dabei auf die Fragestellung zu legen, ob der rechtliche Eigentümer die entsprechende direkte Kontrolle über die ausgelagerten Funktionen ausübt. Falls dem nicht so ist, ist der Einheit, die diese Kontrolle ausübt, ein fremdüblicher Gewinn für diese Funktion „Kontrolle“ zuzuordnen. Insbesondere dies kann zur Anwendung der Gewinnaufteilungsmethode führen.

Im Vergleich zum Diskussionsentwurf 2013 enthält die überarbeitete Fassung des Abschnitts B eine wesentliche Neuerung im Abschnitt B.2. So wird die Zuordnung unvorhergesehener Erträge oder Aufwendungen („unanticipated ex post returns“) neu thematisiert. Auslösende Ereignisse können z.B. unerwartete technologische Vorsprünge von Wettbewerbern oder Naturkatastrophen sein. Grundsätzlich sei im Rahmen der Verrechnungspreisbestimmung auf die vorhergesehenen Erträge/ Aufwendungen abzustellen. Im Falle von unvorhergesehenen Erträgen oder Aufwendungen stellt die vertragliche Risikoallokation den Startpunkt der Analyse dar. Allerdings sollte darüber hinaus analysiert werden, ob neben den vermeintlich unvorhergesehenen Erträgen/ Aufwendungen unter Umständen die vorhergesehenen Erträge/ Aufwendungen unzutreffend bestimmt wurden und somit die vorgenommene

Verrechnungspreisbestimmung nicht zutreffend ist. Darüber hinaus ist zu analysieren, welche Partei die Risiken der unerwarteten Ereignisse kontrolliert und verwaltet und ob die finanzielle Ausstattung der beteiligten Parteien adäquat bezüglich der vorgenommenen Risikoallokation ist. Sollte hierbei die vertragliche Allokation der unvorhergesehenen Risiken mit dem tatsächlich Gelebtem auseinanderfallen, so kann eine Neucharakterisierung der Transaktion notwendig sein.

Abschnitt C: Transaktionen in Verbindung mit immateriellen Wirtschaftsgütern

Im Vergleich zu dem zweiten Diskussionsentwurf hat sich der Abschnitt C grundsätzlich nicht geändert. Abschnitt C unterscheidet weiterhin zwischen der Übertragung/ Überlassung und Nutzung von immateriellen Wirtschaftsgütern. Die vertragliche Ausgestaltung (z.B. Zuordnung von Rechten an einer Weiterentwicklung) ist bei der Übertragung oder Überlassung von immateriellen Wirtschaftsgütern von besonderer Bedeutung. Darüber hinaus würden immaterielle Wirtschaftsgüter oft als Bündel übertragen bzw. überlassen. In diesem Zusammenhang sei zu beachten, dass immaterielle Wirtschaftsgüter häufig komplementär zueinander sind und dass aufgrund von Verflechtungen eine einzelne Übertragung eines immateriellen Wirtschaftsguts unter Umständen nicht möglich ist.

Abschnitt D: Ergänzende Anleitung für die Bestimmung fremdüblicher Bedingungen in Fallgestaltungen mit immateriellen Wirtschaftsgütern

Abschnitt D wurde bereits mit dem zweiten Diskussionsentwurf aus 2013 in einer Vielzahl von Punkten wesentlich ergänzt, welche sich im Zuge der aktuellen Fassung nun nicht wesentlich geändert haben. Hierzu gehören z.B. der Hinweis zu den anzuwendenden Methoden, die Bedeutung der realistischen Alternativen der beteiligten Parteien und die Notwendigkeit einer zweiseitigen Analyse. Daumenregeln sowie kostenorientierte Methoden zur Bestimmung eines Verrechnungspreises für ein immaterielles Wirtschaftsgut werden weiterhin abgelehnt. Die Preisvergleichsmethode, die Gewinnaufteilungsmethode und alternative Bewertungsmethoden werden regelmäßig als die geeignetsten Methoden bei immateriellen Wirtschaftsgütern angesehen. Zu beachten ist, dass die Passage zu der Anwendung der Gewinnaufteilungsmethode als vorläufig markiert ist.

Darüber hinaus ist die Passage D.3 bzgl. der Bestimmung von fremdüblichen Preisen, wenn die Wertbestimmung zum Zeitpunkt der Transaktion sehr unsicher ist, ebenfalls als vorläufig markiert. Gemäß Abschnitt D.3 besteht weiterhin die Möglichkeit der fiktiven Annahme von Preisanpassungsklauseln durch die Finanzverwaltung, wobei als wesentliches Kriterium angeführt wird, welches Verhalten unter Fremden Dritten zu beobachten wäre.

Anhang Kapitel VI

Die aktuelle Version enthält, wie der zweite Diskussionsentwurf, einen umfangreichen Anhang mit unterschiedlichen Anwendungsbeispielen zu Themen wie z.B. Lizenzverrechnung, Marketingkonzepten und Geschäfts- oder Firmenwert. Die Beispiele sind im Wesentlichen unverändert geblieben, jedoch ist ca. ein Drittel der Beispiele als noch nicht final gekennzeichnet. Zudem enthält die aktuelle Version gegenüber der Version aus dem Jahr 2013 sechs zusätzliche Beispiele zu folgenden Themen:

Beispiel 4 und 5 beschäftigen sich mit dem Verkauf von Patenten an ein unabhängiges Unternehmen, die zuvor innerhalb des Konzerns zu einem fremdüblichen Preis erworben worden sind. Wenn die Patente anschließend aufgrund von externen Effekten mehr (Beispiel 4) oder weniger (Beispiel 5) Wert sind, als zu dem Zeitpunkt, zu dem die Patente intern erworben worden sind, darf das an den Externen verkaufende Konzernunternehmen den Gewinn behalten oder muss den Verlust tragen, ohne dass eine Ausgleichszahlung innerhalb des Konzerns notwendig wird. Wenn hingegen die Wertsteigerung der Patente durch die Anstrengungen des intern verkaufenden Unternehmens entstanden ist (Beispiel 6), muss eine entsprechende Kompensation gezahlt werden.

Im Folgebeispiel 7 werden das Thema Auftragsforschung und die damit zusammenhängende Vergütung behandelt. Nach Ansicht der OECD sind die dem Prinzipal (A) bzw. dem vermeintlichen Routineunternehmen (B) zur Verfügung stehenden Alternativen, die durchgeführten Funktionen sowie getragene Risiken ausschlaggebend für die Vergütung. Im vorliegenden Fall wurde ein immaterielles Wirtschaftsgut auf Basis eines bestehenden immateriellen Wirtschaftsgutes entwickelt, von welchem B Eigentümer ist. B führt alle Funktionen durch, allerdings finanziert A die Aktivitäten und wird anschließend Eigentümer an dem neuen immateriellen Wirtschaftsgut. Gemäß der OECD sei A nur eine risikoadäquate Vergütung für das eingesetzte Kapital zuzugestehen. Alle anderen Gewinne seien B zuzusprechen.

In Beispiel 20 geht es um die Übertragung eines erfolgreichen Marketingkonzeptes. Nach Ansicht der OECD muss für dieses Marketingkonzept eine Lizenz an das Mutterunternehmen entrichtet werden. Auf die Ermittlung einer fremdüblichen Lizenzhöhe wird allerdings nicht

weiter eingegangen.

Beispiel 23 beschäftigt sich mit der Vergütung eines Geschäfts- oder Firmenwerts. Ist bei einer Unternehmens- oder Bereichsveräußerung zwischen fremden Dritten ein Geschäfts- oder Firmenwert vergütet worden, so ist nach Auffassung der OECD dieser auch bei einer unternehmensinternen Umstrukturierung des betreffenden Bereichs zu berücksichtigen, da nicht unterstellt werden kann, dass der Geschäfts- oder Firmenwert aufgrund der konzerninternen Umstrukturierung untergeht.

Fazit - Erwartete Entwicklungen

Die noch vorläufigen Passagen des Arbeitsergebnisses zu der Maßnahme Nr. 8 sollen im Laufe des Jahres 2015 finalisiert werden, wie in der Executive Summary des Arbeitsergebnisses ausgeführt wird. Hierbei wird betont, dass die OECD gemäß ihres Auftrags neben der Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes „besondere Maßnahmen“ berücksichtigen wird, welche nicht zwingenderweise mit dem Fremdvergleichsgrundsatz vereinbar sein müssen. Dies betrifft insbesondere

- schwer/ kaum zu bewertende immaterielle Wirtschaftsgüter und andere Wirtschaftsgüter;
- die Begrenzung der Gewinne von Einheiten, welche nur die Finanzierung der Entwicklung von immateriellen Wirtschaftsgütern übernehmen und möglicher andere Aktivitäten;
- die Erfordernis von Zahlungsbedingungen, welche von der Entwicklung einer zugrundeliegenden Größe abhängig sind, und/ oder die Verwendung der Gewinnaufteilungsmethode; und
- im Falle einer exzessiven Kapitalisierung von funktionsschwachen Einheiten die Notwendigkeit der Verwendung von Zuordnungsregeln wie sie in Art. 7 OECD Musterabkommen vorgesehen sind.

Diese von der OECD angesprochene Abkehr von dem Fremdvergleichsgrundsatz, welcher weltweit grundsätzlich als einheitliche Gewinnaufteilungsnorm akzeptiert ist, ist mit großer Sorge zu betrachten, da die Gefahr von Doppelbesteuerung hierdurch signifikant erhöht werden kann.

Fundstelle

[OECD Aktionsplan zur Bekämpfung der Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung](#), Seite 16.

Literaturhinweise

[OECD-Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen \(„OECD VPR“\)](#), Stand 18.09.2014

Caroline Silberztein, Transfer Pricing Aspects of Intangibles: the OECD project, S.1, 08/11 Transfer Pricing International Journal

Eigelshoven/Ebering/Schmidtke „Der OECD Diskussionsentwurf vom 6.6.2012“ IWB 2012, S. 487 und Schmidtke/Tillmann, „2. OECD Diskussionsentwurf immaterielle Wirtschaftsgüter“, IWB 2013, S. 712

Indicative timeline for the OECD project on the transfer pricing aspects of intangibles (as of June 2011)

OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles, Discussion Draft of September 16, 2014, Executive Summary, S. 10

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.