

Umstrukturierung und Transfer Pricing

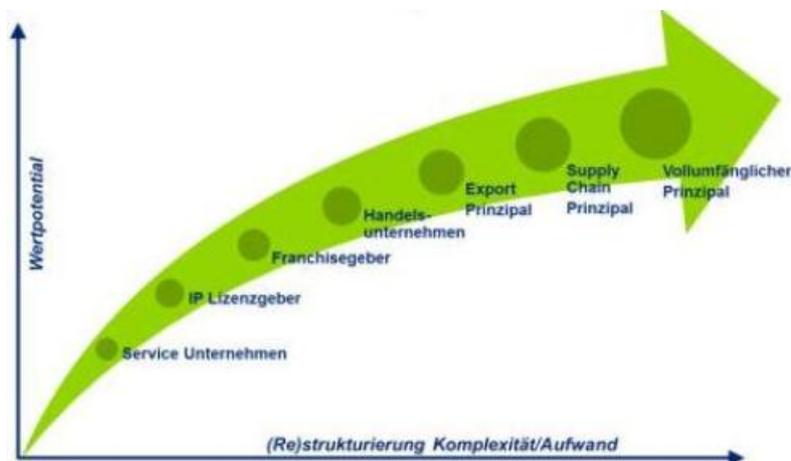
Die aktuellen Diskussionen der OECD zum Thema Gewinnverlagerung und Aushöhlung der steuerlichen Bemessungsgrundlagen lassen erwarten, dass der Steuerpflichtige in Zukunft vermehrt die seinem Geschäftsmodell zugrunde liegende Substanz aller Gruppengesellschaften offenlegen muss. Dadurch wird transparenter in wie weit das gelebte Verrechnungspreissystem zu dem Geschäftsmodell passt. Für die Verrechnungspreisgestaltung bedeutet dies, dass der Fokus verstärkt auf die Identifikation werttreibender Faktoren im Konzern gerichtet werden sollte.

Gerade bei Umstrukturierungen, die auch durch die Aufnahme der Funktionsverlagerungsthematik Anfang 2008 in den deutschen Gesetzeskanon (vgl. § 1, Abs. 3, Satz 9ff AStG) verstärkt in den Fokus der Finanzverwaltung rücken, ist die Substanz zu würdigen und für Veränderungen durch ein angepasstes Verrechnungspreissystem Rechnung zu tragen. Neben der Anpassung des Verrechnungspreissystems sind eine Reihe weiterer Punkte aus Verrechnungspreisperspektive bei Umstrukturierungen zu berücksichtigen.

Wie der European Restructuring Monitor (vgl. EMCoC) zeigt, kam es in den letzten Jahren zu mehr als 17.000 Umstrukturierungen unterschiedlichen Ausmaßes in Europa. Diese Zahl wie auch regelmäßige Pressemeldungen zeigen, dass das Thema Umstrukturierung für Unternehmen immer wichtiger wird. Gründe sind z. B. sich ändernde Marktbedingungen, Fusionen, eine Spezialisierung oder die zunehmend globale Ausrichtung von „Supply Chain“ Strukturen. So liegt einer Unternehmensumstrukturierung in den meisten Fällen ein operativ getriebenes Optimierungskalkül in Bezug auf das Geschäftsmodell (vgl. „Business Model Optimization“) zugrunde.

Da Umstrukturierungen jeglicher Art neben der operativen Optimierung auch steuerliche Einflüsse haben, ist es auch für Verrechnungspreisexperten notwendig zu verstehen, welche Themen sich durch Umstrukturierungen ergeben können. Hierbei richtet sich der Handlungsbedarf sicherlich nach der Größe der Umstrukturierung.

Die folgende Graphik veranschaulicht mögliche Formen von Umstrukturierungen: Während die Gründung eines Service-Unternehmens einen geringen Komplexitätsgrad mit sich bringt und wenig Wertpotential heben kann, kann durch die Verlagerung des Prinzipals oder eine Zentralisierung von Kernfunktionen des Unternehmens, wie beispielsweise Forschung und Entwicklung, deutlich stärker Potential genutzt werden. Dies ist allerdings auch mit deutlich höherem Aufwand und höherer Komplexität verbunden.



Abhängig vom Umfang einer Umstrukturierung sind die vier Kern-Bereiche eines Unternehmens: Business, IT, Human Resources sowie Finance inkl. Tax und Legal betroffen. Dadurch ergeben sich viele einzelne Themen, die je nach Umfang relevant sein können, wie auch die folgende Abbildung illustriert.

Wechselwirkungen zwischen einzelnen Kern-Bereichen erfordern ein gesondertes Maß an

Abstimmung innerhalb des Konzerns. Beispiele für mögliche Wechselwirkungen können Anpassungen des Verrechnungspreissystems und damit verbunden die Notwendigkeit einer Anpassung des ERP-Systems sein. Weiterhin ist vor diesem Hintergrund der Zusammenhang zwischen Anreizsystemen innerhalb des Konzerns und der Verrechnungspreissteuerung, z. B. in Folge von Jahresendanpassungen, zu beachten. Sowohl der Fachmitarbeiter im Steuerbereich sowie insbesondere der Projekt-Verantwortliche für die Umstrukturierung sollten daher bemüht sein, die sich ergebenden Wechselwirkungen und Vielschichtigkeiten zu erkennen und zu adressieren.

Mit dem Fokus auf das Verrechnungspreisthemengebiet können sich für den Steuerpflichtigen u. a. die folgenden Themen ergeben:



Die Übersicht zeigt, dass viele bekannte Themen wie Funktionsverlagerung, Begründung von Betriebsstätten, Dokumentationsverpflichtung und Finanzierung relevant sein können. Gleichmaßen zeigt sich auch, dass bei einer Umstrukturierung durch das Zusammenspiel der einzelnen Themen ein besonders Maß an Komplexität entsteht, was es zu überblicken und zu kontrollieren gilt. Überdies bedarf es neben einer technisch sauberen Abbildung der einzelnen Punkte, wie z.B. einer Bewertung einschließlich der damit verbundenen Diskussionen z. B. zu Diskontsätzen, Gewinnerwartungen und Laufzeit, eine genaue Analyse der Veränderung in der Substanz. Die damit verbundenen Fragen: „Wer macht was für wen, wer übernimmt welche Risiken und wie kann ich das belegen, einschließlich der Veränderungen?“ sind möglicherweise schwer zu beantworten aber Grundlage für jede technische Analyse.

Im Konzern vorfindliche Verantwortlichkeitsmatrizen (z. B. RACI), Rollenbeschreibungen und Organigramme aber auch Gespräche mit Marketingleitern, Forschungsverantwortlichen und Strategen können helfen, die Allokation von jeweils (neu) übernommenen Verantwortlichkeiten und Risiken aufzudecken, zu analysieren und zu dokumentieren.

Literatur

OECD, [BEPS Report](#)

Deloitte Tax-News, [Informationen zu BEPS](#)

Bundesfinanzministerium, [Monatsbericht 09/2013](#)

European Monitoring Center on Change (EMCoC), [European Restructuring Monitor](#)

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.