

MASTER THESIS | MASTER'S THESIS

Titel | Title

Verrechnungspreise im internationalen Steuerrecht: Ein Vergleich der amerikanischen und europäischen Ansätze

verfasst von | submitted by

Jakob Zissler LL.B. (WU)

angestrebter akademischer Grad | in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Laws (LL.M.)

Wien | Vienna, 2025

Studienkennzahl lt. Studienblatt |
Degree programme code as it appears on the
student record sheet:

UA 999 082

Universitätslehrgang lt. Studienblatt | Post-
graduate programme as it appears on the stu-
dent record sheet:

Europäisches und Internationales Wirtschaftsrecht
(LL.M.) [Berufsbegleitend Deutsch]

Betreut von | Supervisor:

Dr. Dimitar Hristov

Abstract (Deutsch)

Die Masterarbeit befasst sich mit der systematischen Analyse der Verrechnungspreisregelungen im internationalen Steuerrecht unter besonderer Berücksichtigung der regulatorischen Rahmenbedingungen in der Europäischen Union sowie in den Vereinigten Staaten von Amerika. Verrechnungspreise stellen ein zentrales Instrument zur steuerlichen Gewinnabgrenzung bei grenzüberschreitenden konzerninternen Transaktionen dar und unterliegen dem international anerkannten Fremdvergleichsgrundsatz, welcher die Grundlage für eine marktkonforme Bepreisung konzerninterner Geschäftsvorfälle bildet.

Ausgangspunkt der Untersuchung ist die zunehmende Bedeutung immaterieller Wirtschaftsgüter, die im Zuge der Digitalisierung und Globalisierung ein erhebliches Maß an steuerlicher Planungsunsicherheit mit sich bringen. Die Arbeit beleuchtet eingehend die wesentlichen Prinzipien der OECD-Verrechnungspreisleitlinien sowie deren praktische Ausgestaltung im unionsrechtlichen Kontext und stellt diese der methodischen und normativen Struktur der US-amerikanischen Treasury Regulations gemäß § 1.482 IRC gegenüber.

Im Fokus steht dabei insbesondere die Analyse der Standardmethoden, der geschäftsvorfallbezogenen Nettomargenmethode sowie der Gewinnaufteilungsmethoden, wobei Unterschiede in der Funktions- und Risikoanalyse, der Behandlung immaterieller Wirtschaftsgüter, der Dokumentationsanforderungen und der Streitbeilegungsmechanismen herausgearbeitet werden.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Auseinandersetzung mit aktuellen Entwicklungen der internationalen Steuerpolitik, namentlich der Implementierung von Pillar Two im Rahmen der GloBE-Regelungen und der entsprechenden EU-Richtlinie. Die Arbeit analysiert kritisch, inwieweit diese neuen Regelwerke das bestehende Verrechnungspreissystem ergänzen, substituieren oder in Konflikt mit dem Fremdvergleichsprinzip treten.

Ziel der Arbeit ist es, die Implikationen unterschiedlicher Verrechnungspreisansätze für multinationale Unternehmensgruppen aufzuzeigen, insbesondere im Hinblick auf rechtssichere Steuerplanung, die Vermeidung von Doppelbesteuerung sowie die administrative Compliance. Dabei wird ersichtlich, dass die unterschiedlichen Ansätze in der Auslegung und Anwendung des

Fremdvergleichsgrundsatzes erhebliche Herausforderungen für Steuerpflichtige und Finanzverwaltungen mit sich bringen und ein kohärenter internationaler Konsens weiterhin aussteht.

Abstract (Englisch)

This Master's thesis provides a systematic analysis of transfer pricing regulations in international tax law, with particular focus on the legal frameworks applicable within the European Union and the United States of America. Transfer pricing constitutes a central mechanism for the allocation of taxable profits in cross-border intra-group transactions and is governed by the internationally recognized arm's length principle, which serves as the benchmark for determining market-conform conditions between associated enterprises.

The study is premised on the growing significance of intangible assets, which due to digitalization and globalization entail substantial tax planning uncertainties. The thesis examines in detail the core concepts of the OECD Transfer Pricing Guidelines and their implementation within the EU context, and contrasts them with the methodologically distinct and normatively structured approach of the U.S. Treasury Regulations under § 1.482 of the Internal Revenue Code.

The analysis focuses on traditional transactional methods, the Transactional Net Margin Method, and profit split methods, highlighting differences in functional and risk analyses, the treatment of intangibles, documentation obligations, and dispute resolution mechanisms.

A further key component is the examination of recent developments in international tax policy, namely the implementation of Pillar Two under the GloBE rules and their transposition into EU law. The thesis critically evaluates to what extent these new frameworks complement, modify, or potentially conflict with the arm's length standard.

The objective of this research is to assess the practical implications of differing transfer pricing approaches for multinational enterprise groups, particularly with regard to legal certainty in tax planning, the mitigation of double taxation, and compliance with administrative requirements. The findings reveal that divergent interpretations and applications of the arm's length principle continue to pose substantial challenges for both taxpayers and tax administrations, underscoring the need for greater international alignment.

Inhaltsverzeichnis

I.	Abbildungsverzeichnis	III
II.	Tabellenverzeichnis	III
III.	Abkürzungsverzeichnis	IV
1.	Einleitung.....	1
2.	Rechtlicher Rahmen der Verrechnungspreisregelungen.....	3
2.1.	OECD-Verrechnungspreisleitlinien als internationaler Standard	4
2.1.1.	Entwicklung der OECD-Verrechnungspreisleitlinien	5
2.1.2.	Fremdvergleichsprinzip (Arm's Length Principle, ALP)	5
2.1.3.	OECD Verrechnungspreismethoden.....	10
2.1.4.	Preisvergleichsmethode	11
2.1.5.	Wiederverkaufspreismethode.....	13
2.1.6.	Kostenaufschlagsmethode.....	14
2.1.7.	Geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode (TNMM)	16
2.1.8.	Geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilung	21
2.1.9.	OECD-Leitlinien zu Immateriellen Wirtschaftsgütern	23
2.1.10.	Alternativer Ansatz „globale formelhafte Gewinnaufteilung“	25
2.1.11.	OECD-Streitbeilegung und Durchsetzung.....	28
2.2.	Europäischer Ansatz: Verrechnungspreise in der EU	30
2.2.1.	Verrechnungspreisregelungen und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten.....	30
2.2.2.	Einfluss von EU-Recht und EuGH-Urteilen auf nationale Verrechnungspreise	31
2.2.3.	EUGH (Apple-Irland)	34
2.2.4.	EUGH (Amazon-Luxemburg)	35
2.2.5.	EUGH (Tesco Stores)	37
2.2.6.	EUGH (Hamamatsu Photonics).....	38
2.2.7.	Harmonisierung der nationalen Verrechnungspreisvorschriften	39
2.3.	Der US-amerikanische Ansatz: Section 482 des Internal Revenue Code (IRC).....	41
2.3.1.	Der Fremdvergleich nach Section 482 Internal Revenue Code.....	43
2.3.3.	Comparable Uncontrolled Price Method (CUP).....	47
2.3.4.	Comparable Uncontrolled Transaction Method (CUT).....	48
2.3.5.	Resale Price Method (RM)	50
2.3.6.	Cost Plus Method (CP)	52
2.3.7.	Comparable Profits Method (CPM).....	54

2.3.8.	Profit Split Method (PSM).....	56
2.3.9.	Unspecified Methods	58
2.3.10.	Sonderregelungen immaterielles Vermögen.....	59
2.3.11.	US-Streitbeilegung und Durchsetzung.....	64
3.0.	Unterschiede zwischen den Systemen	65
3.1.	Unterschiede bei den einzelnen Methoden.....	66
3.1.1.	Unterschiede bei der Preisvergleichsmethode	66
3.1.2.	Unterschiede bei der Wiederverkaufspreismethode	67
3.1.3.	Unterschiede bei der Kostenaufschlagsmethode	68
3.1.4.	Unterschiede bei der Gewinnverteilungsmethode (TNMM und CPM).....	69
3.1.5.	Unterschiede bei der Profit Split Methode.....	70
3.1.6.	Unterschiede bei den Unspecified Methods.....	71
3.2.	Unterschiede bei der Behandlung von immateriellen Wirtschaftsgüter.....	73
3.3.	Unterschiede in den Dokumentationsanforderungen	75
3.4.	Streitbeilegung und Durchsetzung von Verrechnungspreisregelungen	76
4.	Herausforderungen und zukünftige Entwicklungen	77
4.1.	Europäische Entwicklungen und Herausforderungen	78
4.2.	Entwicklungen und Herausforderungen in den USA.....	81
5.	Implikationen für die Praxis multinationaler Unternehmen.....	83
6.	Fazit.....	84
7.	Quellenverzeichnis	VI
7.1.	Literatur	VI
7.2.	Urteile.....	X
7.4.	Onlinematerialien	XI
7.5.	Sonstiges.....	XIV

I. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Benchmarkanalyse	17
-------------------------------------	----

II. Tabellenverzeichnis

Tabelle.1: OECD-Verrechnungspreise.....	10
Tabelle 2: OECD-Indikatoren	22
Tabelle 3: US-Verrechnungspreismethoden	47

III. Abkürzungsverzeichnis

ALP	Arm's Length Principle
APAs	Advance Pricing Agreements
APMA	Advance Pricing and Mutual Agreement Program
ATAD	Anti-Tax Avoidance Directive
BEAT	Base Erosion and Anti-Abuse Tax
BEFIT	Business in Europe: Framework for Income Taxation
BFH	Bundesfinanzhof
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
CbcR	Country-by-Country Reporting
CFC Rules	Controlled Foreign Company Rules
CP	Cost Plus Method
CPM	Comparable Profits Method
CSA	Cost Sharing Arrangements
CUP	Comparable Uncontrolled Price Method
CUT	Comparable Uncontrolled Transaction (CUT)
DBA	Doppelbesteuerungsabkommen
DCF	Discounted Cash Flow-Methode
DEMPE	Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation
EBT	Earnings before taxes
EBIT	Earnings before Interest and taxes
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization
GloBE	Global Anti-Base Erosion
IIR	Inclusion Rule
IPU	Internal Practice Unit
IRC	Internal Revenue Code
IRS	Internal Revenue Service
MAP	Mutual Agreement Procedure
MLI	Multilateral Instrument
MNEs	Multinational Enterprises
PSM	Profit Split Method
PLI	Profit level Indicator
RM	Resale Price Method

SSA	Simplified and Streamlined Approach
TNMM	Transactional Net Margin Method
UTPR	Undertaxed Profits Rule
VPL	Verrechnungspreisleitlinien

1. Einleitung

Verrechnungspreise stellen einen zentralen Anknüpfungspunkt im internationalen Unternehmenssteuerrecht dar und gewinnen infolge der fortschreitenden Globalisierung sowie der Digitalisierung unternehmerischer Wertschöpfungsprozesse zunehmend an Relevanz. Multinationale Unternehmensgruppen bedienen sich konzerninterner Leistungsbeziehungen, um Wirtschaftsgüter, Dienstleistungen sowie immaterielle Wirtschaftsgüter zwischen verbundenen Unternehmen mit Sitz in unterschiedlichen Steuerhoheiten zu transferieren. Schätzungen zufolge werden mittlerweile etwa 60 bis 70 Prozent des weltweiten Handelsvolumens im Wege solcher konzerninterner Transaktionen abgewickelt.¹ Insbesondere der Anteil immaterieller Wirtschaftsgüter, etwa in Form von Rechten an geistigem Eigentum oder digitaler Dienstleistungen, hat in den vergangenen Jahren signifikant zugenommen.²

Unternehmen, die im Grundsatz nach dem sogenannten „Stand-alone-Prinzip“ operieren, sind aus wirtschaftlicher und steuerlicher Perspektive grundsätzlich nur dann bereit, Leistungen oder Lieferungen an verbundene Unternehmen zu erbringen bzw. von diesen zu beziehen, wenn die hierfür vereinbarten Verrechnungspreise mindestens dem entsprechen, was unter vergleichbaren Bedingungen mit unabhängigen Dritten erzielt worden wäre. Dies entspricht dem im internationalen Steuerrecht verankerten Fremdvergleichsgrundsatz.³ In Anwendung dieses Grundsatzes ist davon auszugehen, dass sich konzerninterne Preisgestaltungen, unter der Prämisse rationalen unternehmerischen Handelns, dem zwischen fremden Dritten zu beobachtenden Marktpreis annähern.⁴

Während die Bestimmung fremdüblicher Verrechnungspreise bei standardisierten Leistungen oder physischen Wirtschaftsgütern, die regelmäßig auf funktionierenden Märkten gehandelt werden, grundsätzlich anhand beobachtbarer Marktpreise vergleichsweise unproblematisch erscheint, gestaltet sich die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes in der Praxis häufig deutlich komplexer.⁵ Insbesondere bei der Bewertung konzerninterner Transaktionen, die immateriell-

¹ Steiner in Macho/Steiner/Spensberger, Verrechnungspreise Kompakt⁴, (2023) S.2.

² WIPO (25.06.2024), New WIPO Data Show Intangible Asset Investment Growing Fast, Spreading Globally, <https://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2024/article_0008.html> (11.06.2025).

³ Lang, Steuerliches Verrechnungspreis-Risikomanagement im internationalen Konzern, (2023) S.2.

⁴ Steiner, Verrechnungspreise Kompakt, S.2.

⁵ Dawid, Verrechnungspreise Grundlagen und Praxis², (2016), S.2ff.

le Wirtschaftsgüter betreffen, wie etwa die entgeltliche Einräumung von Nutzungsrechten an Markenrechten oder die Zurverfügungstellung konzerninternen Know-hows, stellt sich regelmäßig die Frage, welcher Preis unter vergleichbaren Umständen zwischen unabhängigen Dritten vereinbart worden wäre. Die fehlende Markttransparenz sowie die Einzigartigkeit vieler immaterieller Werte erschweren die Ableitung eines belastbaren Fremdvergleichspreises erheblich.⁶

Die fortschreitende wirtschaftliche Globalisierung hat zur Etablierung zahlreicher Staaten mit investitionsfreundlichen Rahmenbedingungen beigetragen. Diese Jurisdiktionen zeichnen sich häufig durch eine im internationalen Vergleich attraktive Steuerpolitik, unternehmensnahe arbeitsrechtliche Regelwerke sowie durch standortbezogene Kostenvorteile aus. Letztere resultieren nicht selten aus niedrigen regulatorischen Anforderungen im Umweltbereich, geringen Arbeitskosten sowie einem schwach ausgeprägten arbeitsrechtlichen Schutzstandard. Parallel hierzu hat die zunehmende Digitalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten, insbesondere in Bezug auf die Mobilität immaterieller Wirtschaftsgüter sowie die Entkoppelung von Wertschöpfung und physischer Präsenz, dazu geführt, dass die Angemessenheit konzerninterner Verrechnungspreise verstärkt in den Fokus steuerlicher Betriebsprüfungen und internationaler Steuerpolitik gerückt ist.⁷

Vor diesem Hintergrund kommt der Festlegung fremdüblicher Verrechnungspreise aus Sicht der Steuerverwaltungen eine zentrale Bedeutung zu. Ziel ist es, mittels angemessener Bepreisung konzerninterner Geschäftsbeziehungen eine Gewinnverlagerung in Niedrigsteuerjurisdiktionen zu unterbinden und somit einer Erosion der in Hochsteuerländern bestehenden steuerlichen Bemessungsgrundlagen entgegenzuwirken. Die konsequente Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes dient dabei der Sicherstellung einer sachgerechten steuerlichen Gewinnabgrenzung zwischen verbundenen Unternehmen und dem Erhalt eines fairen Steueraufkommens in den betroffenen Ansässigkeitsstaaten.⁸

Sowohl in den Vereinigten Staaten von Amerika als auch innerhalb der Europäischen Union bestehen umfassende Regelwerke zur Bestimmung fremdüblicher Verrechnungspreise. Während sich die EU-Mitgliedstaaten im Wesentlichen an den Verrechnungspreisleitlinien der OECD⁹

⁶ OECD, Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.305-308.

⁷ Steiner, Verrechnungspreise Kompakt, S.3.

⁸ Steiner, Verrechnungspreise Kompakt, S.3.

⁹ OECD, Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen, 2022.

orientieren und diese in nationales Recht überführen, verfolgen die Vereinigten Staaten mit den detaillierten Vorschriften des Internal Revenue Code (IRC)¹⁰, insbesondere der Treasury Regulations nach § 1.482 ff, einen eigenständigen, formalisierten Regelungsansatz. Die Unterschiede in der normativen Ausgestaltung sowie in der ökonomischen Interpretation und Anwendung dieser Vorschriften führen für grenzüberschreitend tätige Unternehmensgruppen zu erheblichen Herausforderungen, insbesondere im Hinblick auf steuerliche Compliance-Anforderungen, die Vermeidung von Doppelbesteuerung und Streitigkeiten sowie die rechtssichere Ausgestaltung internationaler Steuerplanungsstrategien.

Das Ziel dieser Masterthesis ist es, die Verrechnungspreisregelungen der Europäischen Union und der Vereinigten Staaten systematisch zu vergleichen und deren praktische Auswirkungen auf multinationale Unternehmen und Steuerbehörden zu analysieren. Dabei soll herausgearbeitet werden, welche methodischen und rechtlichen Unterschiede zwischen den beiden Systemen bestehen und welche Herausforderungen sich daraus für Unternehmen im internationalen Steuerumfeld ergeben.

Dabei wird ein besonderer Fokus auf die Frage gelegt, wie sich regulatorische Entwicklungen, insbesondere die globale Mindeststeuer, auf die bestehenden Verrechnungspreisregelungen auswirken.

2. Rechtlicher Rahmen der Verrechnungspreisregelungen

Auf globaler Ebene gibt es unterschiedliche Standards, die den rechtlichen Rahmen der Verrechnungspreisgestaltung vorgeben. Dabei stechen vor allem zwei heraus: Zum einen die OECD-Verrechnungspreisleitlinien, nach denen sich vor allem die EU-Mitgliedstaaten, aber auch die OECD-Mitgliedsstaaten wie Japan, Kanada und Australien richten.¹¹ Zum anderen die US-IRS-Regeln, die vor allem für US-Unternehmen verbindlich sind. Es gilt an dieser Stelle zu erwähnen, dass es auch andere Systeme bzw. Mischsysteme gibt. So orientiert sich das chinesische Verrechnungspreissystem an dem der OECD, setzt jedoch eigene Schwerpunkte. Besonders die Dokumentationspflichten im chinesischen System sind strenger als jene der OECD.¹²

¹⁰ Internal Revenue Code of 1986, 26 U.S.C., 2022.

¹¹ *Spengel/Fürst*, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, (2019) S.48.

¹² *Bao* (01.10.2023), Transfer pricing – China, < <https://www.granthornton.global/en/insights/articles/transfer-pricing-guide/transfer-pricing---China/> >, (11.06.2025).

Auch das brasilianische System folgte weder den OECD-Vorgaben noch den US-IRS-Regeln. Es handelte sich um ein stark formalisiertes System, das sich vor allem dadurch auszeichnete, dass es keine klassische Fremdvergleichsanalyse dafür fixe Gewinnaufschläge vorsah. Unternehmen mussten sich an festgelegte Margen halten. Brasilien arbeitet seit dem Antrag auf OECD-Mitgliedschaft im Jahr 2017 an einem neuen Verrechnungspreissystem, das im Einklang mit den internationalen OECD-Standards steht. Dieses neue System sieht unter anderem die Einführung eines Fremdvergleichsgrundsatzes vor.¹³

In der folgenden Arbeit wird ausschließlich auf die OECD- sowie die US-IRS-Regeln eingegangen.

2.1. OECD-Verrechnungspreisleitlinien als internationaler Standard

Die OECD-Verrechnungspreisleitlinien stellen ein umfassendes Regelwerk zur Bestimmung von Verrechnungspreisen innerhalb multinationaler Unternehmensgruppen dar. Ziel der Leitlinien ist es, einheitliche Standards für die Festlegung von Verrechnungspreisen zu schaffen, um den internationalen Handel zu erleichtern, Steuerwettbewerb zu begrenzen und die Steuerbasis der Staaten zu schützen. Sie dienen insbesondere der Vermeidung von Steuerverlagerungen und der Förderung eines fairen internationalen Steuerwettbewerbs.¹⁴

Die OECD-Verrechnungspreisleitlinien werden nicht nur von den Mitgliedstaaten der OECD angewendet, sondern dienen weltweit als international anerkannte Grundlage für die Beurteilung grenzüberschreitender Transaktionen innerhalb von Unternehmen.¹⁵ Viele Nicht-OECD-Länder orientieren sich ebenfalls an diesen Leitlinien, um ihre nationalen Verrechnungspreisvorschriften zu gestalten.¹⁶

¹³ Kirchner/Pelaez/Mariotini (21.03.2023), Brasilien führt ein neues Verrechnungspreissystem ein – im Einklang zu den internationalen OECD-Standards, <https://www.deloitte-tax-news.de/transfer-pricing/brasilien-fuehrt-ein-neues-verrechnungspreissystem-ein--im-einklang-zu-den-internationalen-oecd-standards.html?utm_source=chatgpt.com>, (11.06.2025).

¹⁴ OECD (23.09.2023), OECD-Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen 2022, <https://www.oecd.org/de/publications/2022/01/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_57104b3a.html>, (11.06.2025).

¹⁵ Hofmann/Bizer, Verrechnungspreise – Grundlagen und Praxis³, 2020 S.10-15.

¹⁶ Spengel/Fürst, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, (2019) S.48.

2.1.1. Entwicklung der OECD-Verrechnungspreisleitlinien

Die ursprüngliche Fassung der OECD-Verrechnungspreisleitlinien stammt aus dem Jahr 1995 und wurde seither kontinuierlich überarbeitet sowie an neue Gegebenheiten angepasst. Mit der Überarbeitung im Jahr 2008 wurden insbesondere die Funktions- und Risikoanalyse sowie erweiterte Dokumentationsanforderungen in den Fokus gerückt.¹⁷

Der 2014 eingeführte Aktionsplan zur Bekämpfung der Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung, kurz BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), soll durch gezielte Maßnahmen der zukünftigen Erosion von Steuerbemessungsgrundlagen sowie der Gewinnverlagerung entgegenwirken.¹⁸ Durch eine Aktualisierung der Verrechnungspreisdokumentation im Jahr 2017 wurden die Ergebnisse des BEPS-Projekts in den OECD-Verrechnungspreisleitlinien verankert.¹⁹

Ab 2020 rückten die Digitalisierung sowie die damit einhergehenden Risiken und Chancen verstärkt in den Fokus der OECD-Verrechnungspreisleitlinien. Durch die GloBE-Vorschriften wurde der Grundstein für die globale Mindestbesteuerung gelegt, die in der Europäischen Union durch die EU-Richtlinie zur Implementierung der globalen Mindestbesteuerung (Pillar 2)²⁰ umgesetzt wurde. Darüber hinaus führten die Regelungen im Rahmen von Pillar 1 zu neuen Besteuerungsvorschriften für digitalisierte Geschäftsmodelle.²¹

2.1.2. Fremdvergleichsprinzip (Arm's Length Principle, ALP)

Der Fremdvergleichsgrundsatz gilt als internationaler Maßstab für die Ermittlung des steuerlichen Verrechnungspreises und stellt das zentrale Prinzip der OECD-Verrechnungspreisleitlinien dar.²² So definiert Artikel 9 Absatz 1 des OECD-Musterabkommens den Fremdvergleichsgrundsatz wie folgt:

¹⁷ OECD, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (18.08.2009).

¹⁸ OECD, Aktionsplan zur Bekämpfung der Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung (31.03.2024).

¹⁹ OECD, Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen (17.08.2018).

²⁰ RL 2022/2523/EU, zur Gewährleistung einer globalen Mindestbesteuerung für multinationale Unternehmensgruppen und große inländische Gruppen in der Union.

²¹ OECD, Steuerliche Herausforderungen der Digitalisierung der Wirtschaft – GloBE-Mustervorschriften (Säule 2) (28.02.2023).

²² Steiner, Verrechnungspreise Kompakt S.17.

„[Wenn] die beiden [verbundenen] Unternehmen in ihren kaufmännischen oder finanziellen Beziehungen an vereinbarte oder auferlegte Bedingungen gebunden sind, die von denen abweichen, die unabhängige Unternehmen miteinander vereinbaren würden, dürfen die Gewinne, die eines der Unternehmen ohne diese Bedingungen erzielt hätte, wegen dieser Bedingungen aber nicht erzielt hat, den Gewinnen dieses Unternehmens zugerechnet und entsprechend besteuert werden.“²³

Aus dieser Definition ergibt sich, dass Geschäfte zwischen verbundenen Unternehmen denselben Preisbildungsregeln unterworfen werden sollen wie Geschäfte zwischen unabhängigen Unternehmen. So sollen auch die Geschäfte zwischen verbundenen Unternehmen durch die gewöhnlichen Kräfte des Marktes bestimmt werden. Daraus folgt, dass, wenn die Verrechnungspreisbestimmungen nicht in der Lage sind, den Fremdvergleichsgrundsatz widerzuspiegeln, sowohl die Steuerverbindlichkeiten der verbundenen Unternehmen als auch die Steuerreinnahmen des Quellenstaates verzerrt werden.²⁴ Um einer solchen Verzerrung entgegenzuwirken, haben die Mitgliedstaaten beschlossen, dass für die Ermittlung des steuerlichen Gewinns verbundener Unternehmen dieser gegebenenfalls berichtigt werden kann. Eine Verzerrung kann jedoch nicht nur aus steuerlichen Überlegungen resultieren, auch konfliktierende Zollwertermittlungen oder unterschiedliche Anti-Dumping-Abgaben können eine Rolle spielen.²⁵

Um die Geschäftsbedingungen zu ermitteln, die zwischen unabhängigen Unternehmen bei vergleichbaren Geschäftsvorfällen gegolten hätten, bedient man sich bei multinationalen Konzernen des Grundsatzes der selbständigen Unternehmen.²⁶ Dabei werden alle Unternehmen eines Konzerns als selbstständige Unternehmen behandelt. So kann eine Vergleichsanalyse durchgeführt werden.²⁷

Die Frage der Vergleichbarkeit in diesem Rahmen erfordert eine ausgewogene Betrachtung, die sowohl die Zuverlässigkeit der Analyse als auch die damit verbundenen administrativen Belastungen für Steuerpflichtige und Steuerverwaltungen berücksichtigt. Art 9 Abs 1 des OECD-Musterabkommens bildet die Grundlage für Vergleichbarkeitsanalysen, indem er die Notwendigkeit zweier zentraler Elemente hervorhebt: Erstens ist ein Vergleich der zwischen verbunde-

²³ OECD, Art 9 OECD-Musterabkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (OECD-MA), (2017).

²⁴ Spengel/Fürst, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.40.

²⁵ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (23.09.2022) S.33.

²⁶ Spengel/Fürst, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.35ff.

²⁷ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (23.09.2022) S.34.

nen Unternehmen vereinbarten oder auferlegten Bedingungen, einschließlich, aber nicht ausschließlich der Preise mit den Bedingungen erforderlich, die unabhängige Unternehmen unter vergleichbaren Umständen vereinbaren würden. Dadurch wird ermittelt, ob eine Berichtigung der Rechnungslegung gemäß Art 9 des OECD-Musterabkommens zur Bestimmung der steuerlichen Bemessungsgrundlage zulässig ist. Zweitens muss die Ermittlung jener Gewinne erfolgen, die unter Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes erzielt worden wären, um gegebenenfalls erforderliche Anpassungen in der Rechnungslegung vorzunehmen.²⁸

Der Fremdvergleichsgrundsatz wurde von den OECD-Mitgliedstaaten und anderen Ländern übernommen, da er eine weitgehende steuerliche Gleichbehandlung zwischen multinationalen Konzernen und unabhängigen Unternehmen sicherstellt.²⁹ Durch die Anwendung dieses Grundsatzes wird vermieden, dass steuerliche Vorteile oder Nachteile entstehen, die die Wettbewerbsposition der Unternehmen verzerren könnten. Zudem trägt die Trennung steuerlicher Überlegungen von wirtschaftlichen Entscheidungen zur Förderung des internationalen Handels- und Investitionswachstums bei.³⁰

In der Praxis kann der Fremdvergleichsgrundsatz in vielen Fällen effektiv angewendet werden, insbesondere bei Standardtransaktionen wie dem Ein- und Verkauf von Verbrauchsgütern. In solchen Fällen lassen sich Vergleichswerte anhand von Marktpreisen oder Finanzindikatoren ermitteln.³¹ Allerdings gibt es komplexe Sachverhalte, bei denen die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes Schwierigkeiten bereitet, insbesondere bei multinationalen Konzernen, die hochspezialisierte Produkte herstellen, einzigartige immaterielle Werte nutzen oder spezialisierte Dienstleistungen erbringen. Wie zum Beispiel Markenrechte oder firmeninternes Know-How welches an eine Tochtergesellschaft abgegeben wird. In solchen Fällen kann die geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode, wie sie in Teil III von Kapitel II der OECD-Verrechnungspreisleitlinien beschrieben ist, eine geeignete Alternative darstellen.³²

Kritiker des Fremdvergleichsgrundsatzes wie Michael Durst³³, Reuven S. Avi-Yonah³⁴ oder auch Lorraine Eden³⁵ bemängeln, dass der Grundsatz der selbständigen Unternehmen nicht im-

²⁸ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.36.

²⁹ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, (2021) S.60–62.

³⁰ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.36.

³¹ Dawid, Verrechnungspreise Grundlagen und Praxis, S.2ff.

³² Rosenberger in Rosar/Rosenberger (Hrsg), Handbuch Verrechnungspreise³, (2022) S.82.

³³ Vgl Durst, Verrechnungspreise und internationale Unternehmensbesteuerung, (2015).

mer die durch Unternehmensintegration entstehenden Synergieeffekte und wechselseitigen Beziehungen zwischen verschiedenen Aktivitäten angemessen berücksichtigt. Da es jedoch keine allgemein anerkannten objektiven Kriterien zur Aufteilung dieser Vorteile gibt, bleibt der Fremdvergleichsgrundsatz das zentrale Prinzip zur Bestimmung konzerninterner Verrechnungspreise.³⁶

Eine weitere Herausforderung bei der Anwendung dieses Grundsatzes ergibt sich aus der Tatsache, dass verbundene Unternehmen Geschäftsbeziehungen eingehen können, die in vergleichbarer Form zwischen unabhängigen Unternehmen nicht existieren. Dies bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass solche Transaktionen nicht fremdüblich sind. Vielmehr erfordert die Beurteilung eine sorgfältige Prüfung, ob vergleichbare wirtschaftliche Rahmenbedingungen ermittelt werden können.³⁷ Darüber hinaus kann der Nachweis der Fremdüblichkeit für Steuerpflichtige und Steuerverwaltungen mit erheblichem administrativem Aufwand verbunden sein, insbesondere wenn eine Vielzahl grenzüberschreitender Transaktionen analysiert werden muss. Da verbundene Unternehmen die Bedingungen ihrer Geschäftsvorfälle im Zeitpunkt des Vertragsschlusses festlegen, können sie zu einem späteren Zeitpunkt verpflichtet sein, deren Übereinstimmung mit dem Fremdvergleichsgrundsatz nachzuweisen.³⁸

Die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes stellt sowohl für Steuerverwaltungen als auch für Steuerpflichtige eine erhebliche Herausforderung dar, insbesondere im Hinblick auf die Beschaffung und Auswertung relevanter Informationen. Da dieser Grundsatz eine vergleichende Analyse von Geschäftsvorfällen und Tätigkeiten unabhängiger Unternehmen mit denen verbundener Unternehmen erfordert, ist häufig eine umfassende Datenerhebung notwendig. Dabei können die verfügbaren Informationen unvollständig, schwer interpretierbar oder aufgrund ihres Speicherorts nur schwer zugänglich sein.³⁹ Zusätzlich können Vertraulichkeitsaspekte die Beschaffung von Daten über unabhängige Unternehmen einschränken. In manchen Fällen fehlen gänzlich relevante Vergleichsdaten, beispielsweise wenn es in einer bestimmten Branche an unabhängigen Unternehmen mangelt oder diese durch eine hohe vertikale Integration geprägt ist. Dennoch bleibt das zentrale Ziel der Verrechnungspreisanalyse bestehen: Auf der Grundlage

³⁴ Vgl. Avi-Yonah, Global Perspectives on Income Taxation, (2007).

³⁵ Vgl. Eden, Taxing Multinationals, (2001).

³⁶ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.37.

³⁷ Spengel/Fürst, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.44ff.

³⁸ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.37.

³⁹ Spengel/Fürst, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.55-58.

verlässlicher Daten eine möglichst realitätsnahe Schätzung des Ergebnisses eines fremdüblichen Geschäftsvorfalles zu erzielen.⁴⁰

Da die Verrechnungspreisbestimmung keine exakte Wissenschaft ist, erfordert sie eine fundierte Beurteilung durch Steuerpflichtige und Steuerverwaltungen, um die Fremdüblichkeit eines Geschäftsvorfalles bestmöglich zu ermitteln.⁴¹ Wie William James sagte: „*The art of being wise is the art of knowing what to overlook*“, so erfordert die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes in der Praxis oft eine sorgfältige Abwägung vieler Faktoren, die die Preisfindung beeinflussen, wie etwa Verhandlungsgeschick und die Machtverhältnisse der Vertragspartner. Die Ausklammerung von Vergleichswerten, etwa durch die Bildung von Bandbreiten, kann jedoch den verbundenen Unternehmen wesentliche Aspekte ihrer realen Vergleichsrealität vorenthalten. Die Fiktion eines idealtypischen Geschäftsführers würde in den meisten Fällen zu kurz greifen, da sie die Vielfalt der Unternehmensführung ignoriert. Ein geeigneter Fremdvergleichsmaßstab sollte unter anderem verschiedene Geschäftsführer-Typen berücksichtigen, um das wirtschaftliche Spektrum korrekt widerzuspiegeln.⁴²

Die OECD-Mitgliedstaaten bleiben dem Fremdvergleichsgrundsatz treu, da dieser eine enge Orientierung an der Funktionsweise des freien Marktes ermöglicht und eine faire Gewinnverteilung zwischen verbundenen Unternehmen sicherstellt.⁴³ Trotz praktischer Herausforderungen sorgt er für eine praxisgerechte steuerliche Behandlung und bildet die Grundlage für ein gemeinsames Verständnis zwischen Wirtschaft und Steuerbehörden. Eine Abkehr von diesem Prinzip würde nach OECD den internationalen Konsens gefährden und das Risiko der Doppelbesteuerung erhöhen. Stattdessen sollte die gewonnene Erfahrung genutzt werden, um den Fremdvergleichsgrundsatz weiterzuentwickeln, seine Anwendung zu klären und steuerliche Leitlinien zu optimieren. Da nach der OECD keine realistische Alternative besteht, bleibt er das zentrale Prinzip der Verrechnungspreisgestaltung.⁴⁴

⁴⁰ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.38.

⁴¹ Spengel/Fürst, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.50-52.

⁴² Rosenberger, Handbuch Verrechnungspreise S.82.

⁴³ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.65–67.

⁴⁴ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.39.

2.1.3. OECD Verrechnungspreismethoden

Die zulässigen OECD-Verrechnungspreismethoden lassen sich wie folgt darstellen:

OECD Verrechnungspreismethoden		
Standardmethoden		
CUP	Comparable Uncontrolled Price Method	Preisvergleichsmethode
RM	Resale Price Method	Wiederverkaufspreismethode
CP	Cost Plus Method	Kostenaufschlagsmethode
Gewinnmethoden		
PSM	Profit Split Method	Gewinnaufteilungsmethode
TNMM	Transactional Net Margin Method	Nettomargenmethode

Tabelle.1: OECD-Verrechnungspreise

Bei der Auswahl der Methode ist jene zu wählen, die die größtmögliche Vergleichbarkeit bietet. In diesem Zusammenhang ist eine Vergleichbarkeitsanalyse durchzuführen. Die OECD stützt sich dabei auf fünf Vergleichbarkeitsfaktoren, anhand derer eine solche Analyse durchgeführt werden sollte:

- Z.1.27 OECD -VPL 2022 – Vergleichbarkeit der Produkteigenschaften
- Z.1.42 OECD -VPL 2022 – Vergleichbarkeit der Vertragsbedingungen
- Z1.51 und Z1.56 OECD – VPL 2022 – Vergleichbarkeit der Funktionen und Risiken
- Z1.130 OECD-VPL 2022 – Vergleichbarkeit der Marktgegebenheiten
- Z1.134 OECD -VPL 2022 – Vergleichbarkeit der Geschäftsstrategien

Je nach Methode spielen die Vergleichsfaktoren in der Analyse eine unterschiedlich gewichtige Rolle. So wird bei Anwendung der Preisvergleichsmethode die Produktanalyse eine wesentlichere Rolle spielen als bei einem Vergleich der Gewinnspannen.⁴⁵

Die Verrechnungspreismethoden werden in Standardmethoden sowie Gewinnmethoden eingeteilt. Wobei die Standardmethoden nur bei gleicher Sicherheitswahrscheinlichkeit den Gewinn-

⁴⁵ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.151.

methoden vorzuziehen sind.⁴⁶ Im Wesentlichen gilt jedoch jene zu wählen welcher dem Fremdvergleichsgrundsatz am besten entspricht.

2.1.4. Preisvergleichsmethode

Die Preisvergleichsmethode stellt die wohl unmittelbarste Methode zur Bestimmung eines fremdüblichen Verrechnungspreises dar.⁴⁷ Ihrem Wesen nach beruht sie, wie der Name bereits andeutet, auf einem Vergleich von Preisen, die in vergleichbaren, nicht kontrollierten Geschäftsvorfällen zwischen unabhängigen Unternehmen vereinbart worden wären.

Ein solcher Preisvergleich kann entweder auf internen Vergleichsdaten basieren, sofern das verbundene Unternehmen identische oder ähnliche Waren bzw. Dienstleistungen auch gegenüber unabhängigen Dritten veräußert oder von diesen bezieht (sogenannter innerer Fremdvergleich), oder auf externen Vergleichsdaten, sofern auf Transaktionen zwischen unabhängigen, nicht verbundenen Unternehmen abgestellt wird (sogenannter äußerer Fremdvergleich).⁴⁸

Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang auch der sogenannte „unechte“ innere Fremdvergleich. Dieser findet insbesondere in Fallkonstellationen Anwendung, in denen ein Unternehmen den überwiegenden Teil seiner Geschäftstätigkeit konzernintern mit einer Vielzahl verbundener Unternehmen abwickelt, während Beziehungen zu konzernfremden Dritten nicht bestehen. In derartigen Fällen kann, bei Vorliegen einer hinreichenden Anzahl konzerninterner Transaktionen, davon ausgegangen werden, dass eine willkürliche Preisfestsetzung aufgrund interner Marktmechanismen nur in Einzelfällen möglich ist. Unter diesen Voraussetzungen kann auch eine innerhalb des Konzerns ermittelte Preisspanne als geeignete Vergleichsgrundlage im Rahmen der Preisvergleichsmethode herangezogen werden. Allerdings mangelt es einem solchen Vergleich an der notwendigen Beweiskraft, da es an Transaktionen mit fremden Dritten fehlt. Die herrschende Lehre insbesondere Spengel/Reiser⁴⁹ sowie Hofmann/Bizer⁵⁰ aber auch Allichhammer begegnet dem „unechten“ inneren Fremdvergleich daher mit erheblicher Skepsis, insbesondere aufgrund seiner eingeschränkten Aussagekraft und der potenziellen Manipulationsanfäll-

⁴⁶ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.148.

⁴⁷ Hofmann/Bizer, Verrechnungspreise – Grundlagen und Praxis, S.120-125.

⁴⁸ Baumhoff in Flick/Wassermeyer/Baumhoff, Außensteuerrecht, §1 AStG, (2024) S.396.

⁴⁹ Vgl. Spengel/Reiser, Verrechnungspreise: Praxisleitfaden für multinationale Unternehmen², (2016) S.150ff.

⁵⁰ Vgl. Hofmann/Bizer, Verrechnungspreise – Grundlagen und Praxis, S.220-225.

lichkeit.⁵¹ Diese Kritik erscheint auch aus meiner Sicht sachgerecht, da der „unechte“ innere Fremdvergleich mangels externer Referenztransaktionen strukturell anfällig für Verwerfungen und somit als belastbare Vergleichsgrundlage im Sinne des Fremdvergleichsgrundsatzes nur eingeschränkt tauglich ist.

Für eine sachgerechte Anwendung der Methode müssen die verglichenen Transaktionen hinreichend vergleichbar sein. Dies betrifft insbesondere die Art der Leistung oder Ware, die vertraglichen Rahmenbedingungen (wie Liefer- und Zahlungsbedingungen) sowie die wirtschaftlichen Verhältnisse, unter denen die Transaktionen erfolgen. Weichen diese Faktoren voneinander ab, können Anpassungen erforderlich sein, um die Vergleichbarkeit herzustellen. Diese erfolgen mittels einer sogenannten Anpassungsrechnung. In der Praxis stellt insbesondere die Verfügbarkeit geeigneter Vergleichsdaten eine erhebliche Herausforderung dar, vor allem bei komplexen oder einzigartigen Produkten.⁵²

Die Preisvergleichsmethode kann grundsätzlich auch zur Ermittlung fremdüblicher Bedingungen bei der Übertragung immaterieller Wirtschaftsgüter oder Rechte an solchen immateriellen Werten herangezogen werden, sofern verlässliche vergleichbare Fremdgeschäftsvorfälle vorliegen. Dabei sind die allgemeinen Grundsätze der Vergleichbarkeit strikt zu beachten. Insbesondere sind die Besonderheiten immaterieller Werte hinsichtlich ihrer Vergleichbarkeit und der erforderlichen Anpassungen für eine verlässliche Preisbestimmung zu berücksichtigen, wobei in vielen Fällen die Ermittlung geeigneter Vergleichswerte mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden oder gar unmöglich sein kann.⁵³

Die Preisvergleichsmethode gilt insbesondere dann als besonders zuverlässig, wenn standardisierte und homogene Güter gehandelt werden, wie beispielsweise Rohstoffe oder börsengehandelte Produkte. In solchen Fällen lässt sich der Marktpreis relativ leicht ermitteln.⁵⁴ Im Bereich weniger standardisierter Wirtschaftsgüter, wie insbesondere immaterieller Vermögenswerte, ist der Einsatz der Methode hingegen häufig problematisch, da es kaum vollkommen vergleichbare Marktpreise gibt oder erhebliche Anpassungen erforderlich wären.⁵⁵

⁵¹ *Allichhammer*, Preisvergleichsmethode, in Schuch/Zehetner (Hrsg), Verrechnungspreisgestaltung im Internationalen Steuerrecht, (2001) S.110.

⁵² *Macho*, Verrechnungspreise Kompakt, S.154.

⁵³ *OECD*, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.351.

⁵⁴ *Spengel/Fürst*, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.75-77.

⁵⁵ *Macho*, Verrechnungspreise Kompakt, S.159.

2.1.5. Wiederverkaufspreismethode

Die Wiederverkaufspreismethode, auch Absatzpreismethode genannt, stellt insbesondere dann eine praktikable Alternative zur zuvor erläuterten Preisvergleichsmethode dar, wenn keine vergleichbaren Marktpreise verfügbar sind.⁵⁶ Die Methode basiert auf dem vom Unternehmen am Markt erzielten Verkaufspreis, von dem eine fremdübliche Bruttomarge abgezogen wird, um den Einstandspreis zu ermitteln. Der verbleibende Einstandspreis entspricht dem fiktiven Fremdvergleichspreis. Während sich die Vergleichbarkeitsanalyse bei der Preisvergleichsmethode primär auf die Preisgestaltung konzentriert, liegt der Fokus bei der Wiederverkaufspreismethode insbesondere auf der Ermittlung und Überprüfung des Gewinnabschlags.⁵⁷

Die wesentliche Herausforderung bei der Wiederverkaufspreismethode liegt insbesondere in der Ermittlung eines fremdüblichen Gewinnabschlags unter vergleichbaren Verhältnissen. Die Methode setzt im Wesentlichen voraus, dass vergleichbare Handelsspannen bestehen. Eine Vergleichbarkeit kann dabei entweder durch tatsächliche oder fiktive Fremdvergleichsdaten hergestellt werden. Somit setzt auch diese Methode identische oder zumindest annähernd vergleichbare Rahmenbedingungen voraus.⁵⁸

Die Ermittlung der fremdüblichen Handelsspannen erfolgt, analog zur Preisvergleichsmethode, auf Basis eines inneren bzw. äußeren Fremdvergleichs. In der Praxis sowie in der Fachliteratur⁵⁹ wird der innere Fremdvergleich als bevorzugte Vergleichsform angesehen, da hierbei auch verbundene Unternehmen in die Analyse einbezogen werden können und somit sämtliche innerbetriebliche Einflussfaktoren Berücksichtigung finden.⁶⁰

Ein wesentlicher Vorteil der Wiederverkaufspreismethode besteht darin, dass sie insbesondere bei Routinevertriebsunternehmen ohne nennenswerte immaterielle Vermögenswerte gut anwendbar ist. Vorausgesetzt, es stehen ausreichend Vergleichsdaten zur Verfügung, ist die Me-

⁵⁶ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.115–117.

⁵⁷ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.164.

⁵⁸ Baumhoff in Wassermeyer/Baumhoff, Verrechnungspreise international verbundener Unternehmen, (27.10.2022) S.421.

⁵⁹ Vgl. auch Vgl. Spengel/ Reiser, Verrechnungspreise: Praxisleitfaden für multinationale Unternehmen S.98ff. oder Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.69. bzw. Hofmann/Bizer, Verrechnungspreise – Grundlagen und Praxis, S.124ff.

⁶⁰ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.69.

thode relativ unkompliziert anzuwenden. Grenzen zeigt die Wiederverkaufspreismethode hingegen auf, wenn keine oder nur unzureichende Vergleichsdaten vorhanden sind oder erhoben werden können, etwa wenn sich die Funktionen, Risiken oder vertraglichen Rahmenbedingungen der betrachteten Unternehmen erheblich unterscheiden. Darüber hinaus ist die Methode für Sachverhalte, in denen immaterielle Vermögenswerte wie Markenrechte, Patente oder spezifisches Know-how eine wesentliche Rolle spielen, nur bedingt geeignet, da diese immateriellen Beiträge im Rahmen der Wiederverkaufspreismethode nicht adäquat berücksichtigt werden können.⁶¹

2.1.6. Kostenaufschlagsmethode

In den Anfängen der Verrechnungspreisgestaltung genoss die Kostenaufschlagsmethode einen eher schlechten Ruf und wurde von manchen sogar als die am wenigsten geeignete Verrechnungspreismethode angesehen.⁶² In der heutigen Praxis findet sie sich jedoch am häufigsten wieder, und das aus gutem Grund: Während die Wiederverkaufspreismethode bei Verarbeitung oder Bearbeitung rasch an ihre Grenzen stößt und die Preisvergleichsmethode bei fehlender Produktidentität nicht anwendbar ist, bleibt im Rahmen der Standardmethoden oftmals nur die Kostenaufschlagsmethode als „Ultima Ratio“ übrig.⁶³

Bei der Kostenaufschlagsmethode wird von den Produktionskosten ausgegangen, die bei konzerninternen Geschäften für Dienstleistungen oder Lieferungen anfallen. Auf diese Produktionskosten wird ein angemessener Gewinnaufschlag aufgeschlagen, um so zu einem hypothetischen Fremdpreis zu gelangen. Dieser Gewinnaufschlag muss mit den tatsächlich ausgeübten Funktionen, übernommenen Risiken und den herrschenden Marktbedingungen korrelieren.⁶⁴ Dem Fremdvergleichsgrundsatz wird somit sowohl auf Kosten- als auch auf Gewinnebene Rechnung getragen. Ein internes Geschäft hält dem Fremdvergleich nach dieser Methode stand, wenn keine wesentlichen Unterschiede zwischen den verglichenen Transaktionen der beteiligten Unternehmen bestehen, beziehungsweise wenn bestehende Unterschiede durch präzise Anpassungen sachgerecht ausgeglichen werden können.⁶⁵

⁶¹ Vögele in Vögele/Borstell/Bernhard, Handbuch der Verrechnungspreise⁶, (2024) S.50.

⁶² Spengel/Fuest, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.85–87.

⁶³ Rosenberger, Die Kostenaufschlagsmethode (Cost Plus Method), SWK (2009) S.63.

⁶⁴ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.123–125.

⁶⁵ Macho, Verrechnungspreise Kompakt S.182.

In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, wie hoch ein fremdüblicher Gewinnaufschlag eigentlich ist. Wobei es im Wesentlichen stets auf eine Einzelfallabwägung ankommt. Bei dieser sind insbesondere das eingesetzte Kapital, das Ausmaß der übernommenen Funktionen sowie die getragenen Risiken zu berücksichtigen. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass der Bundesfinanzhof in einem Grundsatzurteil aus dem Jahr 1960 bei Dienstleistungen einen Gewinnaufschlag in einer Bandbreite von 5 % bis 15 % als nicht unangemessen angesehen hat.⁶⁶ Eine konkrete Festlegung, an welchem Ende dieser Bandbreite der Gewinnaufschlag im Einzelfall anzusetzen ist, wird in der Praxis jedoch regelmäßig abgelehnt, da sie mit dem Grundsatz der Einzelfallgerechtigkeit nicht vereinbar wäre.⁶⁷ Es gibt jedoch auch Stimmen, wie etwa Lahodny-Karner, die den angemessenen Gewinnaufschlag eher am oberen Ende der genannten Bandbreite ansetzen würden.⁶⁸ Auch nach meiner Auffassung ist im Rahmen der Angemessenheitsprüfung stets eine einzelfallbezogene Betrachtung geboten, die den spezifischen funktionalen Gegebenheiten und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der jeweiligen Transaktion Rechnung trägt.

Auch im Rahmen des BEPS-Projekts hat die OECD für Routinedienstleistungen mit geringer Wertschöpfung (low value-adding intragroup services) einen pauschalen Gewinnaufschlag in Höhe von 5 % ohne weiteren Nachweis als fremdüblich festgelegt. In Kapitel VII/D der Verrechnungspreisleitlinien 2022 legt die OECD einen verbindlichen Standardkatalog solcher Dienstleistungen vor und stellt ausdrücklich klar, dass sogenannte Core Business Functions keinesfalls als Dienstleistungen mit geringer Wertschöpfung einzustufen sind.⁶⁹ So gelten nach den OECD-Verrechnungspreisleitlinien insbesondere Dienstleistungen im Bereich Rechnungswesen, Revision sowie Personalwesen als Dienstleistungen mit geringer Wertschöpfung.⁷⁰

Das Hauptanwendungsgebiet der Kostenaufschlagsmethode liegt im Wesentlichen bei Auftragsarbeiten und Lohnfertigungen sowie im Handel mit unfertigen Erzeugnissen und Halbfabrikaten. Darüber hinaus findet diese Methode insbesondere im Dienstleistungsbereich breite Anwendung.⁷¹

⁶⁶ BFH 17.02.1960 I 270/56 U.

⁶⁷ Macho, Verrechnungspreise Kompakt S.187.

⁶⁸ vgl. auch Lahodny-Karner, Konzernverrechnungspreise, (2012) S.146.

⁶⁹ vgl. Z7.45 OECD-VPL 2022.

⁷⁰ Scharf (24.08.2016), Verrechnung von Verwaltungsdienstleistungen: Entlastungen durch neue OECD-Richtlinien, <<https://www.roedl.de/themen/verrechnungspreise/verrechnung-von-verwaltungsdienstleistungen>> (11.06.2024).

⁷¹ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.188.

Mit der Anwendung dieser Verrechnungspreismethode gehen jedoch in bestimmten Fällen zahlreiche Fragestellungen einher, deren Beantwortung mitunter erhebliche Schwierigkeiten bereiten kann. Diese reichen von der Auswahl der zugrunde zu legenden Kostenbasis, etwa den steuerlichen Herstellungskosten, den betriebswirtschaftlichen Selbstkosten oder anderen Kostenbegriffen wie Plan-, Ist- oder Normalkosten, bis hin zu den Auswirkungen von Anpassungsrechnungen auf den anzuwendenden Kostenaufschlag sowie der Frage nach der Zulässigkeit einer Kalkulation auf Teilkostenbasis.⁷²

2.1.7. Geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode (TNMM)

Dabei wird auf die erzielte Gewinnspanne, also die Nettomarge eines verbundenen Unternehmens, abgestellt. Es wird die Nettomarge eines Transaktionspartners, mithin eines verbundenen Unternehmens, betrachtet. Diese Nettomarge wird sodann an eine marktübliche Nettomarge angepasst, die im Rahmen einer vergleichbaren Transaktion zwischen unabhängigen Dritten erzielt wird.⁷³ Zur Bestimmung dieser fremdüblichen Marge kann auf interne oder externe Vergleichswerte im Sinne der Vergleichbarkeitsanalyse gemäß den OECD-Verrechnungspreisleitlinien zurückgegriffen werden.⁷⁴

Beim internen Nettomargenvergleich wird auf eine Nettomarge abgestellt, die das verbundene Unternehmen in vergleichbaren Transaktionen mit unabhängigen Dritten erzielt hat. Diese Methode gilt im Allgemeinen als aussagekräftiger als der externe Nettomargenvergleich, welcher lediglich dann herangezogen werden sollte, wenn interne Vergleichswerte fehlen oder nicht hinreichend vergleichbar sind. Dabei ist zu beachten, dass Nettomargen aus Transaktionen mit unterschiedlichen Geschäftspartnern, etwa Verkäufe an Einzelhändler im Vergleich zu Verkäufen an Großhändler, nicht ohne Weiteres vergleichbar sind. Unterschiede in der Funktion, dem Risiko und der Vertragsstruktur können die Vergleichbarkeit erheblich beeinträchtigen und müssen im Rahmen einer Funktions- und Risikoanalyse nach den OECD-Verrechnungspreisleitlinien berücksichtigt werden.⁷⁵

⁷² Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.188.

⁷³ Spengel/Fuest, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.93–95.

⁷⁴ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.198.

⁷⁵ Kroppen/Rasch, Handbuch Internationale Verrechnungspreise⁴³, (01.12.2024) S.334.

In der Praxis wird beim externen Nettomargenvergleich häufig eine sogenannte Benchmarkanalyse durchgeführt. Dabei werden kommerzielle Datenbanken, wie beispielsweise Reuters, Bureau van Dijk, Orbis oder S&P Capital IQ, herangezogen, welche relevante Unternehmensinformationen und Finanzkennzahlen von unabhängigen Marktteilnehmern enthalten. Diese dienen der Identifikation von Vergleichsunternehmen zur Bestimmung fremdüblicher Nettomargen gemäß dem Fremdvergleichsgrundsatz.⁷⁶

Eine solche Benchmarkanalyse lässt sich typischerweise in sechs Schritte unterteilen:

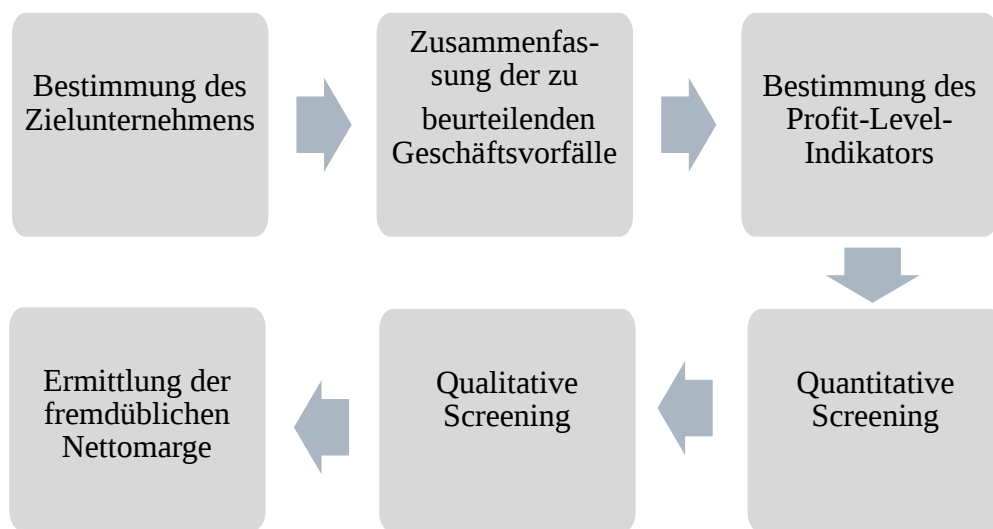


Abb.1: Benchmarkanalyse

Im ersten Schritt der Benchmarkanalyse ist die sogenannte „Tested Party“ oder auch Zielunternehmen zu bestimmen, also jenes verbundene Unternehmen, für das die fremdübliche Nettomarge ermittelt werden soll. Zur Identifikation der Tested Party wird zunächst ein Funktions- und Risikoanalyse durchgeführt, in der die wirtschaftlichen Aktivitäten, übernommenen Risiken und eingesetzten Vermögenswerte der beteiligten Unternehmen analysiert werden.⁷⁷ Als Tested Party sollte grundsätzlich jenes Unternehmen ausgewählt werden, das das am geringsten ausgeprägte Funktions- und Risikoprofil aufweist, da es in der Regel leichter vergleichbar ist und weniger schwer quantifizierbare Einflussfaktoren aufweist. Dies erhöht die Verlässlichkeit des externen Vergleichs.⁷⁸

⁷⁶ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.201.

⁷⁷ Spengel/Fuest, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.97-99.

⁷⁸ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S. 202.

Im zweiten Schritt ist eine Zusammenfassung der zu analysierenden Geschäftsvorfälle vorzunehmen. In der Praxis werden dabei häufig mehrere gleichartige Transaktionen zu einem sogenannten Transaktionsbündel zusammengefasst, um die Vergleichbarkeit zu erhöhen und den Analyseaufwand zu reduzieren. Gemäß den OECD-Verrechnungspreisleitlinien ist jedoch eine Zusammenfassung wirtschaftlich nicht homogener Geschäftsvorfälle, etwa aus unterschiedlichen Funktionsbereichen wie Produktion und Vertrieb, unzulässig, da dadurch die Aussagekraft der Vergleichsanalyse verfälscht würde. Zulässig ist hingegen die Bündelung mehrerer Produktgruppen oder langfristiger Verträge, sofern diese in wirtschaftlicher Hinsicht vergleichbar sind.⁷⁹ Darüber hinaus wird die pauschale Anwendung der geschäftsvorfallbezogenen Nettomargenmethode auf das gesamte Unternehmen als unzulässig erachtet, wenn das Unternehmen eine Vielzahl heterogener konzerninterner Transaktionen durchführt, die nicht mit vergleichbaren Transaktionen zwischen unabhängigen Dritten in Einklang gebracht werden können.⁸⁰ Für die Anwendung auf Produktgruppen gilt es zu beachten, dass die dazugehörigen Finanzdaten ermittelbar sein müssen, was in der Praxis für Umsätze und Wareneinsätze relativ einfach möglich sein sollte.

Nachdem die zu analysierenden Geschäftsvorfälle zusammengefasst wurden, ist im nächsten Schritt der Profit Level Indicator (PLI) festzulegen. Dabei handelt es sich um eine betriebswirtschaftliche Kennzahl, anhand derer die fremdübliche Nettomarge bestimmt wird. Der PLI setzt sich im Wesentlichen aus zwei Komponenten zusammen: dem Gewinnmaß (z. B. EBIT oder operativer Gewinn) und einer geeigneten Bezugsgröße (z. B. Umsatz, Kosten oder eingesetztes Kapital), die als wirtschaftlicher Werttreiber fungiert.⁸¹ In der Praxis wird häufig das EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) als Gewinnmaß verwendet. Sollte der Zinsaufwand jedoch einen erheblichen Einfluss auf den operativen Geschäftsbetrieb haben, etwa bei kapitalintensiven Unternehmen, sind gegebenenfalls auch andere Gewinnkennzahlen wie EBT (Earnings Before Taxes) heranzuziehen.⁸²

Typische Bezugsgrößen zur Ableitung der Nettomarge sind insbesondere:

⁷⁹ *Lang/Schuch/Stiglbauer*, Internationales Steuerrecht, S. 133–135.

⁸⁰ *OECD*, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.343.

⁸¹ *Spengel/Fuest*, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S.101-103.

⁸² *Macho*, Verrechnungspreise Kompakt, S. 203.

- die Kostenaufschlagsrendite (Cost Plus Margin),
- die Umsatzrendite (Return on Sales) oder
- die Kapitalrendite (Return on Assets).⁸³

Es ist jedoch nicht ausgeschlossen, dass in begründeten Fällen auch spezifischere Bezugsgrößen Anwendung finden, sofern diese im Einzelfall eine höhere Aussagekraft und Vergleichbarkeit gewährleisten.⁸⁴ In der Regel kommt es auf einen Einzelfall an, welche Bezugsgröße den Gewinn des Unternehmens am besten widerspiegelt.

Da kommerzielle Datenbanken eine Vielzahl von Unternehmensinformationen aus unterschiedlichsten Branchen und Regionen enthalten, ist im vierten Schritt eine geeignete Suchstrategie zu definieren, um potenziell vergleichbare Unternehmen effizient und zielgerichtet identifizieren zu können. Ein zentrales Kriterium dabei ist, dass die Finanzdaten der ausgewählten Vergleichsunternehmen nicht selbst durch konzerninterne Verrechnungspreise beeinflusst oder verzerrt sein dürfen. Andernfalls wäre die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes nicht gewährleistet. Zur Erhöhung der Aussagekraft und zur Glättung konjunkturell bedingter Schwankungen wird in der Praxis in der Regel ein mehrjähriger Beobachtungszeitraum von mindestens drei Geschäftsjahren zugrunde gelegt.⁸⁵

Die durch das quantitative Screening potenziell identifizierten Vergleichsunternehmen sind anschließend mittels eines qualitativen Screenings auf ihre Vergleichbarkeit zu überprüfen. Dabei erfolgt die Beurteilung anhand der fünf maßgeblichen Vergleichbarkeitsfaktoren gemäß den OECD-Verrechnungspreisleitlinien.⁸⁶

Im letzten Schritt erfolgt die Ermittlung der Nettomarge und die Anwendung der ausgewählten Methode. Da Verrechnungspreise grundsätzlich ex-ante festgelegt werden, ist die geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode auf Basis von Plandaten anzuwenden.⁸⁷

Da Plandaten naturgemäß von den Ist-Daten abweichen können, stellt sich die Frage, ob eine Anpassung der Nettomarge an die tatsächliche Marge zulässig oder sogar erforderlich ist. Die

⁸³ *Kroppen/Rasch*, Handbuch Internationale Verrechnungspreise, S.274.

⁸⁴ Vgl auch VPR 2021. Rz 39.

⁸⁵ *Macho*, Verrechnungspreise Kompakt, S.205.

⁸⁶ *Kroppen/Rasch*, Handbuch Internationale Verrechnungspreise, S.337.

⁸⁷ *Lang/Schuch/Stiglbauer*, Internationales Steuerrecht, S.137–139.

österreichische sowie die deutsche Finanzverwaltung vertreten die Auffassung, dass Verrechnungspreise bereits unterjährig zu überwachen und gegebenenfalls anzupassen sind.⁸⁸ Eine nachträgliche Anpassung zum Jahresende ist zulässig, wenn die ex-ante Preisfestsetzung mit wesentlicher Unsicherheit behaftet war, die preisbestimmenden Faktoren vorab vereinbart wurden und unterjährig nachweisbare Anstrengungen unternommen wurden, fremdübliche Verrechnungspreise zu erzielen.⁸⁹

Die Bestimmung der Nettomarge erfolgt in der Praxis in der Regel anhand von Bandbreiten, die auf Basis, der nach dem qualitativen Screening verbleibenden Vergleichswerte ermittelt werden.⁹⁰

Es kann daher festgehalten werden, dass bei der Anwendung der geschäftsfallbezogenen Nettomargenmethode die fremdübliche Nettomarge ex-ante zu berechnen ist. Die Planzahlen sind unterjährig zu überwachen und gegebenenfalls anzupassen.⁹¹ Zudem ist zum Bilanzstichtag eine finale Schlussüberprüfung anhand der Ist-Daten durchzuführen. Eine Anpassung der Nettomarge hat insbesondere dann zu erfolgen, wenn die Ist-Nettomarge außerhalb der festgelegten Bandbreite liegt.⁹²

Die geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode erweist sich in der Praxis als eine robuste Verrechnungspreismethode im Vergleich zu klassischen Standardmethoden wie der Kostenaufschlagsmethode oder der Preisvergleichsmethode. Nettomargen werden in der Regel weniger stark durch Geschäftsunterschiede beeinflusst als beispielsweise Bruttomargen oder Marktpreise. Zudem sind Nettomargen unabhängig davon, ob eine Vergleichbarkeit in der Zuordnung von operativen Kosten und allgemeinen Verwaltungskosten besteht, was ihre Anwendbarkeit insbesondere bei komplexen Kostenstrukturen erhöht.⁹³

Die Schwächen der Methode liegen unter anderem in unterschiedlichen Auslastungsgraden zwischen den Vergleichsunternehmen und dem Zielunternehmen sowie in der Möglichkeit, dass die

⁸⁸ Lang/Riedl, Verrechnungspreise in der Unternehmenspraxis², (2021) S.134ff.

⁸⁹ Mantler/Stefaner, TPI, (2021) S.133.

⁹⁰ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.207.

⁹¹ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.139–141.

⁹² Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.207.

⁹³ Dawid, Handbuch Internationale Verrechnungspreise, S.296.

Nettomarge der Vergleichsunternehmen unter Umständen Komponenten enthält, die nicht im Zusammenhang mit der zu prüfenden Transaktion stehen.⁹⁴

2.1.8. Geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilung

Diese Methode fand in der Vergangenheit lediglich als „ultima ratio“ Anwendung, also nur dann, wenn keine der anderen OECD-konformen Methoden anwendbar war.⁹⁵ Durch das BEPS-Projekt wurde sie jedoch wieder stärker in den Fokus der internationalen Verrechnungspreisdiskussion gerückt.⁹⁶ Unter anderem durch einen umfangreichen Beispielkatalog, der gemäß den OECD-Verrechnungspreisleitlinien die Anwendung dieser Methode veranschaulicht.⁹⁷

Im Vergleich zu den anderen Methoden wird die geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilung am seltensten angewendet und findet sich zumeist nur in sehr ausgereiften Verrechnungspreiskonzepten wieder. Dies liegt unter anderem daran, dass diese Methode aufgrund ihrer Komplexität in der praktischen Umsetzung als besonders aufwendig und kostenintensiv gilt.⁹⁸

Dabei wird der aus einer Transaktion erzielte Gewinn zwischen den beteiligten Unternehmen anhand eines zuvor festgelegten Aufteilungsverhältnisses verteilt. Dies gilt jedoch nicht ausschließlich für Gewinne, auch etwaige Verluste aus der Transaktion sind entsprechend zuzuweisen. Die Methode kommt in der Regel dann zur Anwendung, wenn es sich nicht lediglich um routinemäßige Standardtransaktionen handelt, sondern um wirtschaftlich bedeutende, komplexe Geschäftsvorfälle mit einem hohen Maß an funktionaler Verflechtung.⁹⁹

In diesem Zusammenhang hat die OECD-Indikatoren veröffentlicht, die beispielhaft aufzeigen, unter welchen Voraussetzungen diese Methode im Vergleich zu anderen Verrechnungspreismethoden als besonders geeignet angesehen werden kann.¹⁰⁰

⁹⁴ Dawid, Handbuch Internationale Verrechnungspreise, S.316.

⁹⁵ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.143f.

⁹⁶ Dawid, Handbuch Internationale Verrechnungspreise, S.470.

⁹⁷ Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien 2022, Anhang II zu Kap II.

⁹⁸ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.209.

⁹⁹ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.209.

¹⁰⁰ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden (2022) S.157.

OECD-Indikatoren	
Hohe Geschäftsintegration	Die Geschäftstätigkeiten sind so eng miteinander verwoben, dass die Beiträge der einzelnen Transaktionspartner nicht verlässlich getrennt werden können.
Übernahme von gemeinsamen bzw. verbundener Risiken	Die Transaktionspartner tragen gemeinsam wesentliche wirtschaftliche Risiken.
Einzigartige Beiträge	Die Transaktionspartner leisten einzigartige und wertvolle Beiträge, die mit jenen unabhängiger Dritter nicht vergleichbar sind und die die Hauptquelle des wirtschaftlichen Nutzens der Geschäftstätigkeit darstellen.

Tabelle 2: OECD-Indikatoren

Bei der Beurteilung, ob diese Methode die geeignetste ist, kommt, wie auch bei den anderen Verrechnungspreismethoden, eine Funktions- und Risikoanalyse zum Einsatz. Im Unterschied zu anderen Methoden spielt die Funktions- und Risikoanalyse bei der geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilung jedoch eine besonders zentrale Rolle.¹⁰¹ Denn die Aufteilung des Gesamtgewinns aus dem Geschäftsvorfall knüpft unmittelbar an die im Rahmen der Funktions- und Risikoanalyse ermittelten Wertbeiträge der beteiligten Unternehmen an. Änderungen in dieser Analyse können sich daher direkt auf die Auswahl des Verteilungsschlüssels und somit auf die konkrete Gewinnverteilung auswirken.¹⁰²

In der Praxis findet diese Methode insbesondere im Zusammenhang mit immateriellen Werten Anwendung, vor allem bei hochintegrierten Forschungs- und Entwicklungsprozessen zwischen verbundenen Unternehmen, wie sie häufig in der Pharmaindustrie anzutreffen sind. In solchen Fällen steht die Methode insbesondere dann in Konkurrenz zur Kostenaufschlagsmethode, wenn tatsächlich Forschungsleistungen erbracht werden.¹⁰³

An dieser Stelle ist hervorzuheben, dass die geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode in zwei Unterkategorien unterteilt werden kann: Zum einen in die Methode der Gesamtgewinnaufteilung, bei der der gesamte Gewinn eines Geschäftsvorfalles unmittelbar zwischen den beteiligten Unternehmen aufgeteilt wird. Zum anderen in die sogenannte Residualgewinnauftei-

¹⁰¹ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.144-145.

¹⁰² Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.210.

¹⁰³ Vögele in Vögele/Borstel/Bernhardt, Verrechnungspreise⁵, (2020) S.453.

lungsmethode, bei der die Gewinnverteilung zweistufig erfolgt.¹⁰⁴ Im Rahmen der Residualmethode wird zunächst ein Teil des Gewinns für bestimmte Transaktionsbestandteile, insbesondere Routinefunktionen, auf Basis marktüblicher Verrechnungspreise (ggf. unter Anwendung anderer Verrechnungspreismethoden) gesondert vergütet. Erst im Anschluss daran wird der verbleibende Residualgewinn auf die beteiligten Unternehmen verteilt, typischerweise unter Berücksichtigung der jeweiligen Beiträge zu wertschöpfenden, nicht routinemäßigen Funktionen. Die Residualgewinnaufteilung eignet sich insbesondere dann, wenn ein Teil der Transaktion einer marktüblichen Bepreisung zugänglich ist oder wenn bestimmte Transaktionsbestandteile als Routineleistungen anzusehen sind, deren Beteiligung am Residualgewinn nicht gerechtfertigt wäre.¹⁰⁵

Bei dieser Methode wird der Fremdvergleichsgrundsatz nicht durch die unmittelbare Feststellung eines fremdüblichen Preises verwirklicht, sondern durch eine möglichst realitätsnahe und fremdübliche Aufteilung des Gesamtgewinns zwischen den Transaktionspartnern.¹⁰⁶ Sie stellt daher insbesondere für Unternehmen eine geeignete Lösung dar, die im Rahmen stark integrierter und hochkomplexer Geschäftsprozesse zusammenarbeiten oder deren Transaktionen einzigartig bzw. besonders wertvoll sind, wie dies häufig bei immateriellen Wirtschaftsgütern der Fall ist. Wie bereits erwähnt, gilt diese Methode jedoch als besonders komplex und kostenintensiv und wird daher in der Praxis meist nur im Rahmen sehr ausgereifter Verrechnungspreiskonzepte angewendet.¹⁰⁷

2.1.9. OECD-Leitlinien zu Immateriellen Wirtschaftsgütern

Immaterielle Wirtschaftsgüter unterliegen im internationalen Steuerrecht und insbesondere bei der Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes besonderen Vorschriften.¹⁰⁸ Die OECD-Verrechnungspreisleitlinien definieren immaterielle Werte als nicht-materielle und nicht-finanzielle Vermögenswerte, die kontrolliert oder genutzt werden können und für die bei einer Übertragung oder Nutzung unter unabhängigen Dritten typischerweise eine Vergütung vereinbart worden wäre.¹⁰⁹

¹⁰⁴ *Spengel/Fuest*, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S. 117–119.

¹⁰⁵ *Macho*, Verrechnungspreise Kompakt, S.212.

¹⁰⁶ *Lang/Schuch/Stiglbauer*, Internationales Steuerrecht, S.146.

¹⁰⁷ *Bärsch/Ditz/Eberenz/Klug/Schröder*, Internationale Verrechnungspreise – Eine empirische Analyse zu konzern-internen Dienstleistungen, (2022) S.1477.

¹⁰⁸ *Lang/Schuch/Stiglbauer*, Internationales Steuerrecht, S.200-205.

¹⁰⁹ *OECD*, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.295.

Für steuerliche Zwecke ist die tatsächliche Funktion der beteiligten Unternehmen bei der Entwicklung, Verbesserung, Erhaltung, dem Schutz und der Verwertung zusammengefasst als „DEMPE-Funktionen“, entscheidend. Die bloße rechtliche Eigentümerschaft an einem immateriellen Wert begründet keinen Anspruch auf die daraus resultierenden Erträge.¹¹⁰ Stattdessen ist maßgeblich, welches Unternehmen welche der folgenden Funktionen tatsächlich ausübt:

- Entwicklung (Development): Die Initialforschung und Innovationsarbeit, in der neue immaterielle Werte wie Patente oder Software geschaffen werden.
- Verbesserung (Enhancement): Die fortlaufende Optimierung bestehender immaterieller Werte, etwa durch Weiterentwicklung eines Produkts oder einer Technologie.
- Erhaltung (Maintenance): Maßnahmen zur Sicherstellung der Aktualität und Werthaltigkeit, z. B. laufende Qualitätskontrolle oder Wartung von Datenbanken.
- Schutz (Protection): Die rechtliche Absicherung immaterieller Werte, insbesondere durch Patentanmeldungen, Markenregistrierungen und Rechtsverfolgung.
- Verwertung (Exploitation): Die kommerzielle Nutzung der immateriellen Werte durch Lizenzvergabe, Verkauf oder interne Nutzung.¹¹¹

Diese DEMPE-Funktionen müssen in der Funktions- und Risikoanalyse konkret zugeordnet und nachvollziehbar dokumentiert werden. Nur bei wirtschaftlicher Substanz besteht Anspruch auf einen angemessenen Anteil am immateriellen Gewinnpotenzial.¹¹²

Im Rahmen der Bestimmung fremdüblicher Bedingungen bei Geschäftsvorfällen mit immateriellen Wirtschaftsgütern ist zunächst der tatsächliche Geschäftsvorfall zu identifizieren. Dabei können Übertragungen vollständiger oder beschränkter Rechte an immateriellen Werten erfolgen, etwa durch Lizenzvergabe, Verpachtung oder vollständigen Verkauf.¹¹³

Zu prüfen ist auch, ob immaterielle Werte in Kombination mit anderen Rechten oder Vermögenswerten übertragen oder genutzt werden, z. B. bei der Veräußerung eines Arzneimittels zusammen mit den dazugehörigen Patenten, Markenrechten und regulatorischen Zulassungen.¹¹⁴

¹¹⁰ Spengel/Fuest, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, S. 191f.

¹¹¹ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.305-308.

¹¹² OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.308-311.

¹¹³ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.329-330.

¹¹⁴ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.333-334.

Ein zentraler Aspekt ist die Behandlung schwer zu bewertender immaterieller Wirtschaftsgüter. Diese zeichnen sich durch hohe Unsicherheit in der Prognose zukünftiger Erträge und fehlende marktübliche Vergleichswerte aus. In solchen Fällen können Steuerverwaltungen ex-post-Daten als Indiz für die Fremdvergleichskonformität der ursprünglich vereinbarten Preise heranziehen, sofern die verwendeten Prognosen und Bewertungsannahmen im Zeitpunkt der Vereinbarung nicht ausreichend nachvollziehbar dokumentiert wurden.¹¹⁵

Bei der Wahl der geeigneten Verrechnungspreismethode ist stets der Einzelfall zu berücksichtigen. Ausschlaggebend sind die Art der immateriellen Werte, deren wirtschaftliche Bedeutung und die Verfügbarkeit von Vergleichsdaten. Die wirtschaftliche Substanz hat Vorrang vor der rechtlichen Form. Es ist zu vermeiden, dass der gesamte verbleibende Gewinn einem Unternehmen lediglich deshalb zugerechnet wird, weil es rechtlicher Eigentümer ist, ohne selbst wesentliche DEMPE-Funktionen wahrzunehmen.¹¹⁶

Abschließend ist hervorzuheben, dass nicht alle immateriellen Werte automatisch zu einer eigenständigen Vergütung führen müssen. Sofern ein immaterieller Wert weder einzigartig noch von erheblichem wirtschaftlichem Nutzen ist, kann es angemessen sein, keine oder nur eine geringe Vergütung anzusetzen. Dies gilt insbesondere für rein unterstützende, standardisierte oder leicht ersetzbare immaterielle Beiträge.¹¹⁷

2.1.10. Alternativer Ansatz „globale formelhafte Gewinnaufteilung“

Die globale formelhafte Gewinnaufteilung wurde als eine Alternative zum Fremdvergleichsgrundsatz vorgeschlagen, mit der Argumentation, dass sie den Steuerpflichtigen weniger Verwaltungsaufwand und mehr Sicherheit bieten würde. Ihre Befürworter wie Joseph Stiglitz behaupten, dass diese Methode der tatsächlichen wirtschaftlichen Realität näher komme, da ein multinationaler Konzern als Ganzes betrachtet werden sollte, anstatt jedes verbundene Unternehmen separat zu behandeln.¹¹⁸ Ein multinationaler Konzern würde auf konzernweiter oder konsolidierter Basis betrachtet, um den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den verbundenen

¹¹⁵ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, (2022) S.337-338. Vgl auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, 2022 Anhang II zu Kapitel VI, S. 757 ff.

¹¹⁶ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.295, 310-311.

¹¹⁷ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.295-297, 338.

¹¹⁸ Vgl auch Stiglitz, A tax system that enriches the few while impoverishing the nation, The Guardian, 27.04.2014.

Unternehmen gerecht zu werden. Für hochintegrierte Konzerne sei eine Methode, die auf separater Rechnungslegung beruht, nicht geeignet, da die Beiträge der einzelnen Unternehmen zum Gesamtgewinn schwer zu ermitteln seien.¹¹⁹

Die Methode der globalen formelhaften Gewinnaufteilung basiert auf einer im Voraus festgelegten festen Formel, mit der die konsolidierten weltweiten Gewinne eines multinationalen Konzerns auf die verbundenen Unternehmen in den verschiedenen Staaten verteilt werden. Diese Formel wird in der Regel auf Basis von Kosten, Wirtschaftsgütern, Lohnsumme und Umsatz entwickelt. Die globalen Gewinne des Konzerns werden dabei ermittelt, und eine Formel wird zur Aufteilung dieser Gewinne angewendet. Ein weiteres Argument für diese Methode ist, dass sie die Befolgungskosten für die Steuerpflichtigen senken würde, da nur ein Konzernrechnungsabschluss für innerstaatliche steuerliche Zwecke erstellt werden müsste.¹²⁰

Dennoch akzeptieren die OECD-Mitgliedstaaten diese Darstellung nicht und halten die globale formelhafte Gewinnaufteilung aus mehreren Gründen nicht für eine realistische Alternative zum Fremdvergleichsgrundsatz.¹²¹ Ein Hauptproblem besteht darin, dass es schwierig wäre, ein Verfahren zu entwickeln, das einerseits Doppelbesteuerung vermeidet und andererseits eine Einmalbesteuerung sicherstellt.¹²² Eine umfassende internationale Koordination und Einigung über die anzuwendenden Formeln sowie die Zusammensetzung des betroffenen Konzerns wären erforderlich. Diese Einigung müsste unter anderem die Anwendung des Verfahrens, die globale Besteuerungsgrundlage, die einheitliche Rechnungslegungsmethode und die Faktoren, die für die Aufteilung der Besteuerungsgrundlage auf die verschiedenen Staaten berücksichtigt werden sollten, umfassen.¹²³

Auch bei hypothetischer Konsensbereitschaft bestimmter Staaten hinsichtlich der Implementierung einer globalen formelhaften Gewinnaufteilung, könnten Meinungsverschiedenheiten auftreten, da jeder Staat möglicherweise unterschiedliche Faktoren in die Formel einfließen lassen würde, je nachdem, welche Tätigkeiten oder Faktoren in seinem Steuerhoheitsgebiet vorherrschen. Die Staaten hätten zudem ein starkes Interesse daran, Formeln so zu gestalten, dass ihre Steuerein-

¹¹⁹ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.39.

¹²⁰ Schön, Transfer Pricing in International Tax Law, in: Tax Law Review, Vol. 68 (2015), S.59-109.

¹²¹ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.42.

¹²² Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.152ff.

¹²³ vgl. auch OECD, Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report (05.10.2021).

nahmen maximiert werden. Eine weitere Herausforderung bestünde darin, dass Steuerverwaltungen sich darüber einig werden müssten, wie der Möglichkeit der künstlichen Verlagerung von Produktionsfaktoren in Niedrigsteuerstaaten zu begegnen wäre. Dies könnte zu Steuerumgehung führen, etwa durch unnötige Finanztransaktionen oder durch die bewusste Wahl von Standorten für bewegliche Wirtschaftsgüter.¹²⁴

Die Umstellung auf ein globales formelhaftes Gewinnaufteilungssystem würde enorme politische und administrative Schwierigkeiten mit sich bringen und ein Maß an internationaler Zusammenarbeit erfordern, das im Bereich des internationalen Steuerrechts unrealistisch erscheint. Eine derartige multilaterale Koordination würde die Teilnahme aller relevanten Staaten erfordern, in denen multinationale Konzerne tätig sind.¹²⁵ Wenn sich nicht alle großen Staaten auf eine globale formelhafte Gewinnaufteilung einigen könnten, stünden multinationale Konzerne vor der Herausforderung, den Anforderungen zweier völlig unterschiedlicher Systeme gerecht zu werden, was zu Doppelbesteuerung oder zu einer zu niedrigen Besteuerung führen würde.¹²⁶

Entgegen der Behauptung ihrer Befürworter kann die globale formelhafte Gewinnaufteilung zu erheblichen Befolgungskosten und Schwierigkeiten bei der Datenbeschaffung führen, da umfassende Informationen über den gesamten multinationalen Konzern in jedem Land und nach dessen spezifischen Rechnungslegungsgrundsätzen vorgelegt werden müssten. Dies würde die Anforderungen an die Dokumentation und die Einhaltung der Rechtsvorschriften weit über die Anforderungen des Fremdvergleichsgrundsatzes hinaus erhöhen.¹²⁷

Zudem würde die Bestimmung der Umsätze und die Bewertung von Vermögenswerten, insbesondere immateriellen Werten, zu Schwierigkeiten führen. Die bestehenden Unterschiede in den Rechnungslegungsstandards und Währungen zwischen den verschiedenen Steuerhoheitsgebieten würden diese Probleme weiter verschärfen. Um eine sinnvolle Gewinnermittlung für den gesamten multinationalen Konzern zu ermöglichen, müssten die Rechnungslegungsstandards der verschiedenen Staaten miteinander harmonisiert werden. Einige dieser Herausforderungen, wie etwa die Bewertung von immateriellen Werten, bestehen auch beim Fremdvergleichsgrundsatz, je-

¹²⁴ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.41.

¹²⁵ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.43.

¹²⁶ vgl. auch UN, Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries (2021).

¹²⁷ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.43.

doch wurden hier bereits erhebliche Fortschritte erzielt, während bei der globalen formelhaften Gewinnaufteilung bislang keine praktikablen Lösungen gefunden wurden.¹²⁸

Die Einführung einer globalen formelhaften Gewinnaufteilung würde zudem den Grundsatz des selbstständigen Unternehmens aufgeben und die Besteuerung eines multinationalen Konzerns auf konsolidierter Basis umstellen. Der Fremdvergleichsgrundsatz hingegen erkennt an, dass ein verbundenes Unternehmen als selbstständiges Gewinn- oder Verlustzentrum betrachtet wird und auch dann einen Gewinn erzielen kann, wenn der Rest des Konzerns Verluste erleidet. Eine globale formelhafte Gewinnaufteilung ist nicht flexibel genug, um diese Möglichkeit zu berücksichtigen.¹²⁹ Da die globale formelhafte Gewinnaufteilung keine interne Bewertung der Geschäftsvorfälle eines multinationalen Konzerns ermöglicht, würde sie auch Fragen zur Erhebung von Quellensteuern auf grenzüberschreitende Zahlungen zwischen Konzernunternehmen aufwerfen. Die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes würde in diesen Fällen weiterhin erforderlich sein, um die Geschäftsvorfälle zwischen den Teilen des Konzerns zu bewerten, die nicht in die globale formelhafte Gewinnaufteilung einbezogen sind.¹³⁰ Angesichts der dargelegten rechtlichen, praktischen und koordinationsbezogenen Bedenken teile ich ebenfalls die Auffassung, dass die globale formelhafte Gewinnaufteilung keine sachgerechte Alternative zum etablierten Fremdvergleichsgrundsatz darstellt.

2.1.11. OECD-Streitbeilegung und Durchsetzung

Die Streitbeilegung und Durchsetzung von Verrechnungspreisregelungen ist ein zentrales Element der internationalen Steuerpolitik, insbesondere vor dem Hintergrund der zunehmenden grenzüberschreitenden Tätigkeit multinationaler Unternehmen. Die OECD erkennt an, dass unterschiedliche Verrechnungspreisansätze in verschiedenen Staaten häufig zu Doppelbesteuerung führen können, was erhebliche wirtschaftliche Nachteile für die betroffenen Unternehmen mit sich bringt. Um dem entgegenzuwirken, fördern die OECD-Verrechnungspreisleitlinien kooperative Verfahren und Instrumente zur Streitbeilegung.¹³¹

¹²⁸ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.43.

¹²⁹ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.153ff.

¹³⁰ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.40ff.

¹³¹ Schön, Internationale Konzernbesteuerung, StuW (2010) S.216ff.

Ein zentrales Mittel stellt das sogenannte Verständigungsverfahren (Mutual Agreement Procedure, kurz MAP) gemäß Art 25 OECD-Musterabkommen dar. Es ermöglicht den betroffenen Staaten, auf diplomatischem Wege eine Einigung über die steuerliche Behandlung grenzüberschreitender Sachverhalte zu erzielen. Die OECD-Leitlinien betonen, dass Steuerpflichtige ein Anrecht auf die Einleitung eines MAP haben, wenn sie der Auffassung sind, dass Maßnahmen eines oder mehrerer Staaten zu einer Besteuerung führen, die nicht im Einklang mit den Bestimmungen eines Doppelbesteuerungsabkommens steht.¹³²

Zur Verbesserung der Effektivität dieser Verfahren wurden im Rahmen des BEPS-Projekts insbesondere in Aktionspunkt 14 Maßnahmen zur „Verbesserung der Effizienz von Streitbeilegungsverfahren“ entwickelt. Die Mindeststandards sehen vor, dass die Vertragsstaaten zeitgerechte und effektive Verständigungsverfahren sicherstellen, was u. a. durch regelmäßige Peer Reviews überprüft wird.¹³³

Darüber hinaus enthält das Multilaterale Instrument (MLI) von 2017, das als Umsetzungstool für zahlreiche BEPS-Empfehlungen dient, verbindliche Bestimmungen zur Streitbeilegung. Staaten, die das MLI ratifiziert haben, verpflichten sich zu einem verstärkten Einsatz des MAP-Verfahrens. Zusätzlich kann auch eine Schiedsvereinbarung nach Art 25 Abs 5 OECD-MA bzw. entsprechender Regelungen im MLI zur Anwendung kommen, sofern die Staaten dies vereinbart haben. Diese ermöglicht eine verbindliche Entscheidung durch ein unabhängiges Schiedsgericht, falls innerhalb einer bestimmten Frist im MAP keine Einigung erzielt wird.¹³⁴

Im Kontext der Durchsetzung von Verrechnungspreisregelungen ist ferner die Bedeutung von Advance Pricing Agreements (APAs) hervorzuheben. Diese vorausschauenden Vereinbarungen zwischen Steuerpflichtigem und Finanzbehörden (bilateral oder multilateral) bieten eine präventive Lösung zur Vermeidung späterer Streitigkeiten. Die OECD betrachtet APAs als „effektives Mittel zur Streitvermeidung“.¹³⁵

Insgesamt zeigen die OECD-Verrechnungspreisleitlinien und die ergänzenden BEPS-Maßnahmen, dass sowohl präventive Instrumente wie APAs als auch reaktive Verfahren wie

¹³² Wassermeyer in Vogel/Lehner, DBA, Art. 25, (2014) Rz.1ff.

¹³³ Vgl BEPS Action 14 Final Report, 2015 und Ditz, IStR, (2016) S.193 ff.

¹³⁴ Helminen, Intertax, (2018) S.495ff.

¹³⁵ Becker/Englisch, DStR (2017) Rz.1971 ff.

MAP und Schiedsverfahren zentrale Bausteine zur Sicherstellung einer kohärenten und fairen Durchsetzung von Verrechnungspreisregelungen darstellen.¹³⁶

2.2. Europäischer Ansatz: Verrechnungspreise in der EU

Die meisten EU-Mitgliedstaaten sind auch Mitglieder der OECD, abgesehen von Bulgarien, Kroatien und Rumänien.¹³⁷ Daher bilden die OECD-Verrechnungspreisleitlinien die zentrale Grundlage für die Verrechnungspreisbestimmungen der meisten EU-Länder. Diese Grundlage wird durch EU-spezifische Regelungen bzw. auch nationale Regelungen teilweise ergänzt.

2.2.1. Verrechnungspreisregelungen und deren Umsetzung in den Mitgliedstaaten.

Wie bereits erwähnt, dienen die OECD-Verrechnungspreisleitlinien den meisten EU-Mitgliedstaaten als Grundlage für deren nationale Verrechnungspreisvorschriften. Allerdings unterscheiden sich die Vorschriften aufgrund nationaler Abweichungen teilweise. So wird die Frage, ob ein Kontrollkriterium erfüllt ist, in manchen Mitgliedstaaten bei einer Unternehmensbeteiligung von 25 % und in anderen bei 50 % angesetzt.¹³⁸

Auch die Schwellenwerte für die Verrechnungspreisdokumentation können je nach Mitgliedstaat unterschiedlich sein. Diese folgt einem dreigliedrigen Ansatz und besteht zum einen aus einem Master File, einem Local File sowie dem Country-by-Country Reporting.¹³⁹ Das Master File soll einen Überblick über die Geschäftstätigkeit sowie die Verrechnungspreispolitik des multinationalen Konzerns im steuerlichen, rechtlichen und finanziellen Gesamtkontext geben. Ein Local File umfasst transaktionsbezogene Daten im Zusammenhang mit verbundenen Unternehmen und bezieht sich in erster Linie auf den steuerpflichtigen inländischen Rechtsträger. Das Country-by-Country Reporting ist eine länderbezogene Berichtspflicht, die erst bei einem Konzernumsatz von mindestens 750 Mio. Euro greift.¹⁴⁰

¹³⁶ Vgl. OECD TPG 2022, Kap. IV, und Kofler, WTJ (2017) S.71ff.

¹³⁷ Stand 24.03.2025 vlg. auch <https://www.oecd.org/en/about/members-partners.html> (11.06.2025).

¹³⁸ Europäische Kommission (2023), Vorschlag für harmonisierte Verrechnungspreisvorschriften in der EU, <https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/business-taxation/transfer-pricing-eu/proposal-harmonised-transfer-pricing-rules-eu_de?utm_source=chatgpt.com> (11.06.2025).

¹³⁹ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.230-235ff.

¹⁴⁰ Scharf, OECD Master File-Konzept und CbC-Reporting – internationale Dokumentationspflichten (01.04.2024) S.5.

Der Schwellenwert für die Erstellung eines Master Files in Deutschland liegt bei einem Umsatz von 100 Millionen Euro im Vorjahr, während die Schwellenwerte für die Erstellung eines Local Files bei der Lieferung von Gütern bei 6 Millionen Euro und bei sonstigen Leistungen bei 600.000 Euro liegen.¹⁴¹

In Irland muss ein irisches Unternehmen, das Teil einer multinationalen Unternehmensgruppe ist, ein Master File bei einem überschrittenen konsolidierten Gesamtumsatz von 250 Millionen Euro erstellen und ein Local File bei einem überschrittenen konsolidierten Gesamtumsatz von 50 Millionen Euro.¹⁴²

Der Schwellenwert in Frankreich für die Erstellung des Master Files liegt bei einem Jahresumsatz oder Bruttovermögen von 150 Millionen Euro.¹⁴³

Diese Abweichungen und die daraus resultierende Tatsache, dass die Verrechnungspreisgestaltung nicht durch Rechtsakte auf EU-Ebene geregelt ist, nahmen die Kommission zum Anlass, im September 2023 einen Vorschlag zur Harmonisierung der Verrechnungspreisvorschriften innerhalb der EU zu unterbreiten. Das Ziel der Kommission ist es, einen gemeinsamen Ansatz zur Lösung von Verrechnungspreisproblemen zu schaffen und dadurch die Rechtssicherheit in der EU zu erhöhen sowie das Risiko von Doppelbesteuerungen und daraus resultierenden Rechtsstreitigkeiten zu verringern.¹⁴⁴ Jedoch ist in diesem Zusammenhang zu erwähnen, dass die nationalen Verrechnungspreisbestimmungen der Mitgliedstaaten bereits vor diesem Vorschlag von anderen EU-Vorgaben geprägt wurden.

2.2.2. Einfluss von EU-Recht und EuGH-Urteilen auf nationale Verrechnungspreise

Neben der von der EU-Kommission angestrebten Harmonisierung der Verrechnungspreisvorschriften hatten bereits zuvor Rechtsakte Einfluss auf die nationalen Verrechnungspreisbestimmungen der Mitgliedstaaten. Die Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD) ist eine EU-Richtlinie,

¹⁴¹ Scharf, OECD Master File-Konzept und CbC-Reporting – internationale Dokumentationspflichten, S.20.

¹⁴² Scharf, OECD Master File-Konzept und CbC-Reporting – internationale Dokumentationspflichten, S.29.

¹⁴³ Berton (11.01.2024), Verrechnungspreise Frankreich: Dokumentation und Kontrolle, < <https://www.berton-associates.de/blog/steuerrecht/verrechnungspreise-frankreich-dokumentation-und-kontrolle/> > (11.06.2025).

¹⁴⁴ Europäische Kommission (2023), Vorschlag für harmonisierte Verrechnungspreisvorschriften in der EU, < https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/business-taxation/transfer-pricing-eu/proposal-harmonised-transfer-pricing-rules-eu_de?utm_source=chatgpt.com > (11.06.2025).

die darauf abzielt, aggressive Steuervermeidung innerhalb der EU zu bekämpfen und eine einheitliche Mindestbesteuerung sicherzustellen. Sie wurde als Reaktion auf die OECD/G20 BEPS-Initiative entwickelt und enthält Maßnahmen zur Verhinderung von Steuerverlagerungen und Gewinnverkürzungen.¹⁴⁵

Dabei setzt die ATAD unter anderem auf Zinsschranken, wobei die Abzugsfähigkeit von übermäßigen Zinsaufwendungen beschränkt wird, um Gewinnverlagerungen durch künstlich hohe Zinszahlungen innerhalb eines Konzerns zu verhindern. Der Abzug ist grundsätzlich auf 30 % des EBITDA begrenzt.¹⁴⁶ Eine Wegzugsbesteuerung soll sicherstellen, dass beim Wegzug von Wirtschaftsgütern oder Unternehmensteilen aus einem EU-Mitgliedstaat eine Besteuerung des nicht realisierten Wertzuwachses erfolgt. Dabei soll Steuerflucht durch die Verlagerung von Vermögenswerten in Niedrigsteuerländer vermieden werden.¹⁴⁷

Weiters beinhaltet die ATAD allgemeine Missbrauchsvermeidungsklauseln, die aggressive Steuervermeidungspraktiken verhindern sollen, sowie Regeln zu hybriden Gestaltungen. Dabei soll die doppelte steuerliche Nutzung bzw. Nichtbesteuerung von Einkünften durch hybride Finanzinstrumente oder Gesellschaften verhindert werden. Dies wäre der Fall, wenn ein Finanzinstrument in einem Staat als Eigenkapital und in einem anderen Staat als Fremdkapital behandelt wird.¹⁴⁸

Ein wesentlicher Bestandteil der Anti-Tax Avoidance Directive, die auch für die Verrechnungspreisbestimmungen der Mitgliedstaaten von Relevanz ist, sind die Regelungen zur Hinzurechnungsbesteuerung (CFC Rules - Controlled Foreign Company Rules). Deren Ziel ist die Besteuerung von nicht ausgeschütteten Gewinnen aus niedrig besteuerten Tochtergesellschaften im Ausland.¹⁴⁹

¹⁴⁵ Deloitte, EU Anti-Tax Avoidance Directive – Implementation of controlled foreign company rules, (31.03.2021) S.1.

¹⁴⁶ Bernwieser/Kerbl/Mischkreu/Oberkleiner (16.12.2020), Zinsschranke in Österreich, <https://www.tpa-group.at/news/zinsschranke-in-oesterreich/> (11.06.2025).

¹⁴⁷ Koller, Reform der Wegzugsbesteuerung (02.08.2021) < <https://kittl-partner.de/aktuelles/newsletter/reform-der-wegzugsbesteuerung/>>, (11.06.2025).

¹⁴⁸ Burgstaller (19.05.2017), ATAD: Hybride Gestaltungen im Fokus der Finanz, <https://www.tpa-group.at/news/hybride-gestaltungen-im-fokus-der-finanz/>> (11.06.2025).

¹⁴⁹ Mayr/Schlager in Kirchmayr/Mayr/Schlager/Zöchling (Hrsg), Handbuch Hinzurechnungsbesteuerung, (2020) S.92.

Somit verfolgen die CFC-Regelungen und die Verrechnungspreisbestimmungen im Wesentlichen dasselbe Ziel, auch wenn sie sich in ihrer Anwendungsebene unterscheiden. Das übergeordnete Ziel der Verhinderung von Gewinnverlagerung verfolgen beide.¹⁵⁰ Die CFC-Regeln streben eine Verhinderung von Gewinnverlagerung durch Niedrigsteuerländer an, während die Verrechnungspreisbestimmungen im Wesentlichen eine Verhinderung der Gewinnverlagerung durch die Sicherstellung von marktüblichen konzerninternen Preisen anstreben.

Dabei setzen die CFC-Regeln auf eine direkte Besteuerung nicht ausgeschütteter Gewinne, während die Verrechnungspreisbestimmungen auf die Korrektur unangemessener Preise für konzerninterne Transaktionen abzielen. In den Anwendungsbereich der CFC-Regeln fallen alle Körperschaftsteuersubjekte, die in einem oder mehreren Mitgliedstaaten körperschaftsteuerpflichtig sind. Weiters muss nach Art 7 der Anti-BEPS-Richtlinie eine finanzielle Verbindung der Tochtergesellschaft zur Muttergesellschaft von mindestens 50 % vorliegen, und die Tochtergesellschaft muss in einem Niedrigsteuerland ansässig sein. Sind diese Anwendungsvoraussetzungen erfüllt, sind die Einkünfte des beherrschenden Unternehmens dem Steuerpflichtigen zuzurechnen.¹⁵¹ Die Verrechnungspreisbestimmungen finden grundsätzlich auf alle konzerninternen Transaktionen Anwendung. Zwar gibt es auch hier Schwellenwerte bezüglich der bereits oben ausgeführten Dokumentationspflichten, aber das Wesen der Fremdüblichkeit muss mit wenigen Ausnahmen von allen Konzerngesellschaften eingehalten werden.¹⁵²

Als Konsequenz erfolgt nach den CFC-Regeln eine Besteuerung der Gewinne bei der Muttergesellschaft.¹⁵³ Während nach den Verrechnungspreisbestimmungen eine Anpassung der steuerpflichtigen Gewinne durch Korrektur der Preise auf Ebene des jeweils betroffenen verbundenen Unternehmens erfolgt.¹⁵⁴

Die Wechselwirkung der beiden juristischen Regelwerke kommt dann zum Vorschein, wenn beispielsweise eine ausländische Tochtergesellschaft durch unangemessene Verrechnungspreise Gewinne in ein Niedrigsteuerland verschiebt. In diesem Fall könnten sowohl die Verrechnungspreisregeln als auch die CFC-Regeln greifen. Es kann dann zu einer Doppelbesteuerung kommen, wenn die Gewinne bereits durch eine Verrechnungspreisanpassung im Ansässigkeitsstaat

¹⁵⁰ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.345-350.

¹⁵¹ Mayr/Schlager, Handbuch Hinzurechnungsbesteuerung, S.98ff.

¹⁵² vgl. Rosar/Tanzer in Rosar/Rosenberger (Hrsg), Handbuch Verrechnungspreise³ (2022) S.100 ff.

¹⁵³ Mayr/Schlager, Handbuch Hinzurechnungsbesteuerung, S.98ff.

¹⁵⁴ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel I Fremdvergleichsgrundsatz, (2022) S.33ff.

der Muttergesellschaft korrigiert wurden. Um dieser Problematik entgegenzutreten, wurden von den Gesetzgebern Anrechnungsmöglichkeiten sowie Steuerbefreiungen geschaffen.¹⁵⁵

Es haben jedoch nicht nur Rechtsakte der EU wie die Anti-Tax Avoidance Directive Auswirkungen auf die nationalen Verrechnungspreisbestimmungen auch die Urteile der EUGH beeinflussen diese regelmäßig.

2.2.3. EUGH (Apple-Irland)

Ein besonders prominenter Fall in Bezug auf die Bekämpfung von Steuervermeidung durch Verrechnungspreise auf EU-Ebene ist die Entscheidung der Europäischen Kommission im sogenannten Apple-Irland-Fall. Im Jahr 2016 stellte die Kommission fest, dass Irland dem US-amerikanischen Konzern Apple durch zwei sogenannte tax rulings aus den Jahren 2007 und 2011 selektive steuerliche Vorteile gewährt habe. Die betreffenden Rulings erlaubten es Apple, den Großteil seiner europaweiten Gewinne über die irische Tochtergesellschaft Apple Sales International zu verbuchen, wobei jedoch nur ein minimaler Teil dieser Gewinne tatsächlich in Irland besteuert wurde. Der Rest wurde aufgrund einer komplexen Konzernstruktur und angeblich „nicht ansässiger“ Betriebsstätten faktisch nicht besteuert. Im Jahr 2014 lag der effektive Steuersatz für ASI laut der Kommission bei lediglich 0,005 %.¹⁵⁶

Die Kommission bewertete diese Praxis als eine verdeckte staatliche Beihilfe im Sinne von Art 107 Abs 1 AEUV¹⁵⁷, da die gewählte Verrechnungspreismethode nicht der wirtschaftlichen Realität entsprochen habe und Apple im Vergleich zu anderen Unternehmen ein selektiver Vorteil verschafft worden sei. Entsprechend forderte die Kommission, dass Irland rund 13 Milliarden Euro zuzüglich Zinsen von Apple zurückverlangen müsse, die bislang höchste Rückforderungssumme in einem Beihilfefall in der EU.¹⁵⁸

Apple und Irland legten gegen diese Entscheidung Klage beim Gericht der Europäischen Union ein. In seinem Urteil vom 15. Juli 2020 hob das europäische Gericht die Entscheidung der

¹⁵⁵ Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, S.355-360.

¹⁵⁶ Europäische Kommission 30.08.2016, State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to €13 billion, < https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_16_2923> (11.06.2025).

¹⁵⁷ Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union StF: BGBl. III Nr. 86/1999 BGBl. III Nr. 171/2013.

¹⁵⁸ Europäische Kommission 30.08.2016, State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to €13 billion, < https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_16_2923> (30.06.2025).

Kommission auf. Es argumentierte, die Kommission habe nicht hinreichend nachgewiesen, dass Apple einen selektiven Vorteil im Sinne des Beihilferechts erhalten habe. Insbesondere konnte die Kommission nach Ansicht des Gerichts nicht überzeugend belegen, dass die von Irland akzeptierte Gewinnzuteilung eindeutig gegen den Fremdvergleichsgrundsatz verstoßen habe. Das Gericht betonte, dass der bloße Umstand, dass ein multinationales Unternehmen durch legale steuerliche Gestaltungen eine geringe effektive Besteuerung erzielt, nicht automatisch eine rechtswidrige Beihilfe im Sinne des EU-Rechts darstellt.¹⁵⁹

Die Europäische Kommission legte gegen dieses Urteil Rechtsmittel beim Europäischen Gerichtshof ein. In seinem Urteil vom 14. Dezember 2024 hob der EuGH das Urteil des Gerichts der EU auf und bestätigte die Entscheidung der Kommission. Der EuGH stellte klar, dass die von Irland akzeptierten Verrechnungspreise keine objektive Grundlage im wirtschaftlichen Geschehen hatten und somit einen selektiven Vorteil darstellten. Damit wurde der Standpunkt der Kommission gestärkt, wonach auch nicht marktgerechte Verrechnungspreisvereinbarungen staatliche Beihilfen im Sinne von Art 107 AEUV darstellen können.¹⁶⁰

2.2.4. EUGH (Amazon-Luxemburg)

Ein weiterer bedeutender Fall mit einem anderen Ausgang, der an dieser Stelle erwähnenswert ist, ist der Amazon-Luxemburg-Fall. Im Oktober 2017 kam die Europäische Kommission zu dem Ergebnis, dass Luxemburg dem US-amerikanischen Konzern Amazon über ein tax ruling aus dem Jahr 2003, das 2011 verlängert wurde, unzulässige staatliche Beihilfen gewährt habe. Im Kern des Vorwurfs stand eine konzerninterne Lizenzstruktur, über die Amazon seine Gewinne aus dem europäischen Online-Geschäft in eine steuerlich privilegierte Gesellschaft verschob.¹⁶¹

Die operative Einheit Amazon EU Sàrl, die unter anderem für Vertrieb und Logistik in Europa zuständig war, zahlte hohe Lizenzgebühren an die Schwestergesellschaft Amazon Europe Hol-

¹⁵⁹ EUG 15.07.2020 Rs T-778/16 und T-892/16 (Apple-Irland).

¹⁶⁰ EUGH 10.09.2024 Rs C-465/20 P (Apple-Irland).

¹⁶¹ *Europäische Kommission* 04.10.2017, State aid: Commission finds Luxembourg gave illegal tax benefits to Amazon worth around €250 million, < https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_17_3701 > (30.06.2025).

ding Technologies SCS, die Inhaberin der Rechte an geistigem Eigentum war.¹⁶² Diese SCS war eine steuerlich transparente Gesellschaft ohne operative Tätigkeit. Da sie in Luxemburg nicht der Körperschaftsteuer unterlag und ihre Einkünfte dem US-Mutterkonzern zuzurechnen waren, unterlagen die dort verbuchten Gewinne faktisch keiner Besteuerung weder in Luxemburg noch unmittelbar in den USA. Die Kommission bewertete diese Struktur als nicht fremdvergleichskonform, da die Höhe der Lizenzgebühren künstlich überhöht worden sei. Die operative Gesellschaft habe daher einen zu niedrigen steuerpflichtigen Gewinn ausgewiesen, was einen selektiven Vorteil im Sinne von Art 107 Abs 1 AEUV darstelle. Die Kommission forderte daher von Luxemburg die Rückzahlung von rund 250 Millionen Euro zuzüglich Zinsen. In ihrer Begründung stellte sie klar, dass die Gewinnaufteilung innerhalb des Amazon-Konzerns nicht der wirtschaftlichen Realität entsprach und die Steuerbelastung auf unzulässige Weise reduziert wurde.¹⁶³

Amazon und der luxemburgische Staat klagten gegen die Entscheidung der Kommission. In seinem Urteil vom 12. Mai 2021 gab das Gericht der Europäischen Union den Klägern Recht und hob die Kommissionsentscheidung auf. Das Gericht stellte zwar nicht in Abrede, dass die Struktur steuerlich vorteilhaft war, betonte jedoch, dass die Kommission nicht ausreichend nachgewiesen habe, dass die gewählte Verrechnungspreisgestaltung tatsächlich einen selektiven Vorteil im beihilferechtlichen Sinne darstellte. Insbesondere sei unklar geblieben, ob die Lizenzgebühren tatsächlich überhöht waren und ob andere Unternehmen in einer vergleichbaren Situation anders behandelt worden wären.¹⁶⁴

Im Anschluss legte die Europäische Kommission Rechtsmittel beim Europäischen Gerichtshof ein. In der Rechtssache C-457/21 P entschied der EuGH am 15. Dezember 2022, dass die Kommission nicht nachgewiesen hat, dass das Tax Ruling von 2003, das Amazon von den luxemburgischen Behörden erhalten hatte, eine staatliche Beihilfe darstellt, die mit dem Binnenmarkt un-

¹⁶² Linn 20.05.2021, EuG: Kein selektiver Vorteil bzw. keine EU-rechtswidrige Beihilfe zugunsten von Amazon, < <https://www.deloitte-tax-news.de/steuern/internationales-steuerrecht/eug-kein-selektiver-vorteil-bzw-keine-eu-rechtswidrige-beihilfe-zugunsten-von-amazon.html> > (30.06.2025).

¹⁶³ Europäische Kommission 04.10.2017, State aid: Commission finds Luxembourg gave illegal tax benefits to Amazon worth around €250 million, < https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_17_3701 > (30.06.2025).

¹⁶⁴ EUG 12.05.2021 Rs T-816/17 und T-318/18 (Amazon-Luxemburg).

vereinbar ist.¹⁶⁵ Der EuGH bestätigte damit im Wesentlichen die Entscheidung des Gerichts der Europäischen Union und hob die Kommissionsentscheidung auf.¹⁶⁶

Die beiden Fälle zeigen exemplarisch, wie schwierig es ist, über das Instrument des Beihilfe-rechts steuerliche Gestaltungen auf Basis von Verrechnungspreisen erfolgreich anzufechten, insbesondere wenn sich die betreffenden Steuerpraktiken im rechtlichen Graubereich befinden.

2.2.5. EUGH (Tesco Stores)

Der EUGH entschied im Urteil Tesco Stores dass Finanzdienstleistungen, die von einer Tochtergesellschaft an ihre Muttergesellschaft innerhalb eines Konzerns erbracht werden, unter bestimmten Bedingungen von der Mehrwertsteuer befreit sein können. Der Fall betraf die Frage, ob eine Dienstleistung, die im Rahmen eines konzerninternen Verhältnisses zwischen der Tesco Stores Ltd. und einer ihrer Tochtergesellschaften in einem anderen Mitgliedstaat erbracht wurde, von der Mehrwertsteuer befreit ist, wie es für Finanzdienstleistungen nach der EU-Mehrwertsteuerrichtlinie vorgesehen ist. Die britischen Steuerbehörden argumentierten, dass die erbrachte Dienstleistung nicht unter die Mehrwertsteuerbefreiung falle. Der EuGH entschied jedoch, dass Dienstleistungen, die die Kriterien für Finanzdienstleistungen im Sinne der EU-Richtlinie erfüllen, auch dann von der Mehrwertsteuer befreit sein können, wenn sie innerhalb eines Konzerns erbracht werden. Dabei betonte der Gerichtshof die wirtschaftliche Substanz der Dienstleistung und nicht nur die formale Struktur der Transaktion. Die Entscheidung stellte klar, dass es auf die wirtschaftliche Realität ankommt, und konzerninterne Dienstleistungen, die als Finanzdienstleistungen qualifizieren, können auch dann von der Mehrwertsteuer befreit sein, wenn sie zwischen verbundenen Unternehmen erbracht werden.¹⁶⁷

Obgleich das Urteil nicht unmittelbar Verrechnungspreise zum Gegenstand hat, entfaltet es erhebliche Relevanz für die Verrechnungspreisgestaltung in multinationalen Konzernen. Die steuerliche Behandlung konzerninterner Transaktionen, insbesondere im Hinblick auf die Mehrwertsteuerbefreiung, stellt einen wesentlichen Aspekt der Bestimmung fremdüblicher Verrechnungspreise dar. Multinationale Unternehmen, die grenzüberschreitende Finanzdienstleistungen an

¹⁶⁵ EUGH 14.12.2023 Rs C-457/21 P (Amazon-Luxemburg).

¹⁶⁶ *Macovei/Hautier/Rasch/Wroblewski/Heyden*, The Court of Justice of EU rule s that Luxembourg did not grant any State aid to Amazon (18.12.2023).

¹⁶⁷ EUGH 19.03.2019 Rs C-398/16 (Tesco Stores).

verbundene Unternehmen erbringen, haben sicherzustellen, dass ihre Verrechnungspreispraktiken sowohl die Voraussetzungen für eine Mehrwertsteuerbefreiung als auch die Grundsätze der Fremdvergleichsklausel erfüllen. Die Verrechnungspreisvorschriften erfordern, dass konzerninterne Dienstleistungen zu marktüblichen Konditionen bewertet werden. Bei der Inanspruchnahme steuerlicher Begünstigungen, insbesondere der Mehrwertsteuerbefreiung für Finanzdienstleistungen, ist eine sorgfältige Prüfung und Dokumentation der wirtschaftlichen Substanz der zugrunde liegenden Transaktionen erforderlich.¹⁶⁸ Infolgedessen können Unternehmen verpflichtet sein, ihre internen Preisgestaltungsmodelle einer Überprüfung zu unterziehen und sicherzustellen, dass diese mit den geltenden steuerrechtlichen Vorgaben sowie den Verrechnungspreisleitlinien im Einklang stehen.

Das Urteil unterstreicht folglich die enge Verzahnung zwischen der steuerlichen Würdigung konzerninterner Transaktionen und der Verrechnungspreisgestaltung, da beide Aspekte für die zutreffende steuerliche Behandlung konzerninterner Dienstleistungen von entscheidender Bedeutung sind.

2.2.6. EUGH (Hamamatsu Photonics)

In einem weiteren Urteil vom 20. Dezember 2017 entschied der Europäische Gerichtshof (EuGH) über die zollrechtliche Behandlung von nachträglichen Anpassungen von Verrechnungspreisen im Rahmen der Zollwertermittlung.¹⁶⁹

Der Sachverhalt betraf die Hamamatsu Photonics Deutschland GmbH, die Waren von ihrer japanischen Muttergesellschaft importierte. Die Preisgestaltung erfolgte auf Basis eines Verrechnungspreissystems, das jährliche pauschale Anpassungen der ursprünglich in Rechnung gestellten Beträge vorsah (sog. "Year-End Adjustments"). Diese Anpassungen konnten sowohl zu Nachbelastungen als auch zu Gutschriften führen, abhängig von der finanziellen Performance der Gesellschaft. Bei der Zollanmeldung gab Hamamatsu zunächst die Rechnungsbeträge als Zollwert an, ohne dabei potenzielle spätere Anpassungen zu berücksichtigen. Das Finanzgericht München legte dem EuGH die Frage vor, ob ein Transaktionswert, der neben dem in Rechnung gestellten Betrag auch eine nachträgliche pauschale Berichtigung umfassen kann, als Grundlage

¹⁶⁸ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.377ff.

¹⁶⁹ EUGH 20.12.2017 C-529/16 (Hamamatsu Photonics).

für die Zollwertermittlung im Sinne der Art 28 bis 31 des Zollkodex der Gemeinschaften¹⁷⁰ (ZK) herangezogen werden darf.¹⁷¹

Der EuGH stellte fest, dass eine solche Preisgestaltung mit späteren pauschalen Anpassungen nicht mit den Anforderungen des Zollkodex vereinbar ist. Der Zollwert einer Ware muss den tatsächlichen wirtschaftlichen Wert der importierten Waren widerspiegeln, welcher zum Zeitpunkt der Einfuhr bestimmt wird. Die nachträglichen Anpassungen, deren Höhe und Richtung (Nachzahlung oder Rückerstattung) im Zeitpunkt der Einfuhr nicht feststehen, stehen im Widerspruch zu diesem Grundsatz. Der EuGH verneinte daher die Möglichkeit, solche nachträglichen Anpassungen als Bestandteil des Transaktionswerts in die Zollwertermittlung einfließen zu lassen.¹⁷²

Dieses Urteil hat weitreichende Folgen für international tätige Unternehmen, die ihre konzerninternen Transaktionen auf Verrechnungspreissysteme mit späteren Anpassungen stützen. Es erfordert eine transparente und klare Ermittlung des Zollwerts, um den unionsrechtlichen Anforderungen zu genügen. Insbesondere dürften Unternehmen angehalten sein, ihre Verrechnungspreismodelle so zu gestalten, dass eine klare und nachprüfbare Bestimmung des Transaktionswerts zum Zeitpunkt der Einfuhr gewährleistet ist.

2.2.7. Harmonisierung der nationalen Verrechnungspreisvorschriften

Der Einfluss des EU-Rechts und der EuGH-Rechtsprechung auf nationale Verrechnungspreisregelungen ist erheblich und zunehmend prägend. Die Bestrebungen zur Harmonisierung der nationalen Vorschriften über die Verrechnungspreisgestaltung innerhalb der Europäischen Union bergen sowohl erhebliche Potenziale als auch Herausforderungen. Zu den zentralen Vorteilen zählt insbesondere die Schaffung erhöhter Rechtssicherheit sowie die Förderung einer unionsweit einheitlichen Auslegung und Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes. Derzeit beste-

¹⁷⁰ Verordnung (EWG) Nr. 2913/92 des Rates vom 12. Oktober 1992 zur Festlegung des Zollkodex der Gemeinschaften, ABl. L 302 vom 19.10.1992.

¹⁷¹ *Peterka* (21.12.2017), EuGH: Zollwertermittlung bei verbundenen Unternehmen im Rahmen von Vorabverständigungsvereinbarungen für Verrechnungspreise, < <https://www.zollkanzlei.de/de/aktuelles/entscheidung-des-europaischen-gerichtshofs-zur-zollwertermittlung-bei-grenzüberschreitender-geschafte-zwischen-verbundenen/> > (11.06.2025).

¹⁷² *PWC* (10.10.2022), Berücksichtigung von abgestimmten Verrechnungspreisen (APA) bei der Zollwertbestimmung, < https://blogs.pwc.de/de/steuern-und-recht/article/233914/beruecksichtigung-von-abgestimmten-verrechnungspreisen-apa-bei-der-zollwertbestimmung/?utm_source=chatgpt.com > (11.06.2025).

hen zwischen den Mitgliedstaaten teilweise substanzielle Unterschiede hinsichtlich der rechtlichen Ausgestaltung und praktischen Umsetzung dieses Grundsatzes, was zu Rechtsunsicherheit für grenzüberschreitend tätige Unternehmensgruppen führt.¹⁷³

Durch die Einführung einheitlicher unionsrechtlicher Regelungen könnte ein klarer und verbindlicher Rahmen geschaffen werden, der die konzerninterne Preisbildung rechtssicher ausgestaltet. Dies würde nicht nur die steuerliche Planbarkeit für Unternehmen verbessern, sondern zugleich das Risiko grenzüberschreitender Doppelbesteuerung maßgeblich verringern.¹⁷⁴ Eine koordinierte unionsweite Vorgehensweise würde sogenanntes „Regime Shopping“, also die gezielte Ausnutzung steuerlicher Differenzen zwischen Mitgliedstaaten, erheblich erschweren. Damit könnte die Harmonisierung zugleich einen wesentlichen Beitrag zum Erhalt der steuerlichen Bemessungsgrundlage in den Mitgliedstaaten sowie zur Sicherung eines fairen Steuerwettbewerbs im Binnenmarkt leisten.¹⁷⁵

Der mögliche Verlust steuerpolitischer Autonomie auf nationaler Ebene wird unter anderem von Michael Lang¹⁷⁶, Ernst & Young¹⁷⁷ als auch Wolfgang Schön¹⁷⁸ als kritisch angesehen. Mitgliedstaaten nutzen steuerliche Regelungen zur Förderung spezifischer Wirtschaftssektoren oder zur Steigerung der Standortattraktivität, sodass eine EU-weite Harmonisierung diesen Spielraum einschränken könnte. Die Einigung auf gemeinsame Standards erfordert zudem erheblichen politischen und technischen Abstimmungsaufwand, insbesondere aufgrund der unterschiedlichen wirtschaftlichen Strukturen und Steuertraditionen. Besonders in Ländern ohne OECD-konforme Dokumentation könnte die verpflichtende Verrechnungspreisdokumentation zusätzliche Kosten verursachen. Auch die strengeren Anforderungen an die Auswahl von Verrechnungspreismethoden und Nachweispflichten könnten die Compliance-Kosten erhöhen.¹⁷⁹

¹⁷³ Dymkowska (07.03.2024), The EU Transfer Pricing Directive: Harmonizing Regulations, < <https://irgglobal.com/article/the-eu-transfer-pricing-directive-harmonizing-regulations/>> (11.06.2025).

¹⁷⁴ Zimmermann (14.02.2024), EU-Wide Harmonisation of Transfer Pricing Regulations in Sight, < <https://www.ebnerstolz.de/en/insights/foreign-activities/transfer-pricing/eu-wide-harmonization-transfer-pricing-regulations-19047.html>> (11.06.2025).

¹⁷⁵ Diller/Lorenz/Schneider/Sureht-Sloane, Is Transfer Pricing Harmonization the Panacea?, (27.01.2024) S.30ff).

¹⁷⁶ Lang, Verrechnungspreise und gemeinschaftsrechtliche Entwicklungen, in: Verrechnungspreise – Praxisfragen und Gestaltungsmöglichkeiten, Linde Verlag, (2012) S. 33–50.

¹⁷⁷ EY (2021): Transfer Pricing Survey, https://www.ey.com/en_gl/transfer-pricing (11.06.2025).

¹⁷⁸ Schön, Internationales Steuerrecht – auf dem Weg zu einer gemeinsamen europäischen Steuerordnung?, in: Juristen Zeitung (JZ), 66. Jahrgang, Heft 9, (2011) S. 421–430.

¹⁷⁹ Reypens/Dam, EC proposes harmonized TP rules and “fast-track” procedure (13.09.2023).

Ich schließe mich der überwiegenden Mehrheit an, die eine Harmonisierung der Verrechnungspreisregeln befürwortet. Diese Maßnahme bietet erhebliches Potenzial zur Förderung einer stärkeren steuerlichen Kohärenz im Binnenmarkt. In Anbetracht der bestehenden Herausforderungen erscheinen die Vorteile einer Harmonisierung deutlich überwiegend gegenüber den potenziellen Nachteilen. Ein ausgewogener Reformansatz sollte dabei die Etablierung verbindlicher Leitlinien, wie die OECD-Leitlinien oder flexiblere Modelle, vorsehen, die einerseits gemeinsame Standards gewährleisten, andererseits jedoch einen angemessenen nationalen Spielraum bewahren.

2.3. Der US-amerikanische Ansatz: Section 482 des Internal Revenue Code (IRC)

Die Wurzeln der modernen Verrechnungspreisregelungen liegen in den USA. Den bereits in den 1920er Jahren hat die US-Steuerverwaltung angefangen sich mit der Problematik von konzerninternen Verrechnungspreisen zu befassen.¹⁸⁰ Mitte des 20. Jahrhunderts konzentrierten sich die Verrechnungspreise hauptsächlich auf den Handel mit physischen Gütern wie Autos und Elektronik über Grenzen hinweg. Mit der Einführung des Abschnitts 482 des Internal Revenue Code wurde es den Steuerbehörden ermöglicht, sicherzustellen, dass internen Transaktionen Preise auf Basis des Fremdvergleichs zugewiesen werden. Diese Vorschriften sollten ursprünglich Steuervermeidung durch Preismanipulation zwischen Tochtergesellschaften verhindern. Doch die traditionellen Methoden zur Bestimmung von Fremdvergleichspreisen wurden durch die zunehmende Bedeutung immaterieller Vermögenswerte in der digitalen Ära herausgefordert.¹⁸¹

Die US-Verrechnungspreisregelungen basieren in erster Linie auf Section 482 des Internal Revenue Code. Das Hauptziel des § 482 IRC ist die Sicherstellung, dass Einkünfte, Abzüge, Gutschriften oder sonstige Aufwendungen zwischen verbundenen Unternehmen so zuzuweisen, wie es zwischen unabhängigen Parteien unter fremdüblichen Bedingungen der Fall wäre und in diesem Zusammenhang die Verhinderung der Gewinnverlagerung und Sicherung der Besteuerungsgrundlage in den USA. Wobei das Kernstück der Fremdvergleichsgrundsatz darstellt.¹⁸²

Der Internal Revenue Code § 482 regelt somit die Gewinnabgrenzung und die steuerliche Berücksichtigung von Geschäftsvorfällen zwischen verbundenen Unternehmen. Obwohl Anpas-

¹⁸⁰ *Avi-Yonah*, International Tax as International Law: An Analysis of the International Tax Regime, (2007) S.41ff.

¹⁸¹ *Nishat*, The Evolution of Transfer Pricing in North America's Digital Economy, Pioneer Research Journal of Computing Science, (2024) S.154.

¹⁸² vgl. 26 CFR 1.482-1(b)(2)(i).

sungen sowohl für Inbound- als auch Outbound-Sachverhalte zulässig sind, konzentriert sich das betreffende Internal Practice Unit (IPU) auf Leistungsbeziehungen zwischen ausländischen Muttergesellschaften und ihren US-amerikanischen Tochtergesellschaften (sog. Inbound-Fälle).

Das IPU behandelt drei Konstellationen, in denen US-Steuerpflichtige eine Anwendung des IRC § 482 geltend machen können:

- Wird eine US-Steuererklärung ordnungsgemäß und fristgerecht eingereicht, kann der Steuerpflichtige dort ein abweichendes Ergebnis aus konzerninternen Transaktionen erklären, um dieses an den Fremdvergleichsgrundsatz (arm's length principle) anzupassen.
- Unter bestimmten Voraussetzungen gestattet der Internal Revenue Service (IRS) eine Korrektur der Steuererklärung, wenn diese zu einer Erhöhung des steuerpflichtigen Einkommens führt und die korrigierten Ergebnisse dem Fremdvergleichsgrundsatz entsprechen.
- Wird vom IRS eine Einkünftekorrektur nach IRC § 482 vorgenommen, kann der Steuerpflichtige eine korrespondierende Gegenbuchung verlangen. Diese Verrechnung muss im selben Veranlagungszeitraum erfolgen und betrifft die verbundenen Unternehmen, die von der Einkünftekorrektur erfasst sind. Hierbei sind besondere Verfahrensvorschriften einzuhalten.¹⁸³

Zur Wahrung des Fremdvergleichsgrundsatzes werden in vielen Inbound-Konstellationen bei denen eine im Ausland ansässige Muttergesellschaft eine US-Tochtergesellschaft unterhält, mit der Liefer- und Leistungsbeziehungen zu festgelegten Verrechnungspreisen bestehen, die Verrechnungspreise zu Beginn des Steuerjahres festgelegt. Stellt sich am Jahresende heraus, dass die vereinbarten Preise nicht zu einer fremdüblichen Vergütung der US-Gesellschaft geführt haben, ist die US-Tochtergesellschaft berechtigt, durch sog. Jahresendanpassungen das zu versteuernde Einkommen entsprechend zu erhöhen oder zu mindern.¹⁸⁴

Zur Sicherstellung der Einhaltung des Fremdvergleichsgrundsatzes sollten US-Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmensgruppen, die Geschäftsbeziehungen mit ausländischen verbundenen Unternehmen unterhalten, die Möglichkeit zur Anpassung des zu

¹⁸³ Vgl. CFR 26, § 1.482.

¹⁸⁴ Adey, IRS Faces Big Decisions to Update the 482 Transfer Pricing Rules, (21.05.2019).

versteuernden Einkommens im Rahmen ihrer globalen Steuerplanungsstrategie berücksichtigen. Es ist jedoch zu beachten, dass die Vornahme solcher Anpassungen nach Maßgabe des IRC § 482 voraussetzt, dass die vorgenommenen Korrekturen durch eine ordnungsgemäße Verrechnungspreisdokumentation, geeignete Fremdvergleichsstudien und/oder sonstige Preisanalysen substantiiert werden.¹⁸⁵

2.3.1. Der Fremdvergleich nach Section 482 Internal Revenue Code

Section 482 des Internal Revenue Code definiert den Fremdvergleichsgrundsatz dahingehend, dass bei der Ermittlung des tatsächlich zu versteuernden Einkommens eines verbundenen Steuerpflichtigen stets der Maßstab eines Steuerpflichtigen anzulegen ist, der in einer Geschäftsbeziehung zu einem unabhängigen Dritten steht. Eine konzerninterne Transaktion entspricht dem Fremdvergleichsgrundsatz, wenn ihr Ergebnis mit jenem übereinstimmt, das erzielt worden wäre, hätten unabhängige Parteien unter gleichen Umständen denselben Geschäftsvorfall abgeschlossen. Da jedoch identische Vergleichstransaktionen in der Praxis nur selten auffindbar sind, erfolgt die Beurteilung regelmäßig anhand vergleichbarer Geschäftsvorfälle unter vergleichbaren Rahmenbedingungen.¹⁸⁶

Die in den §§ 1.482-2ff der US-Treasury Regulations (26 CFR) niedergelegten Vorschriften konkretisieren die Methoden, die bei der Überprüfung von konzerninternen Geschäftsvorfällen auf ihre Fremdüblichkeit heranzuziehen sind. Weichen die Bedingungen einer Transaktion vom fremdüblichen Maßstab ab, sind diese Methoden anzuwenden, um ein arm's length-konformes Ergebnis zu bestimmen. Besonders hervorzuheben ist § 1.482-7, der spezielle Vorgaben für die Bewertung sogenannter Cost Sharing Arrangements (CSA) enthält, also Vereinbarungen zwischen verbundenen Unternehmen über die gemeinsame Entwicklung immaterieller Wirtschaftsgüter.¹⁸⁷

Die Auswahl der jeweils anzuwendenden Methode richtet sich nach der Art des Geschäftsvorfalles. So gelten für die Übertragung von Wirtschaftsgütern, die Erbringung von Dienstleistungen, die Gewährung von Finanzierungen oder die Nutzungsüberlassung von Vermögenswerten unter-

¹⁸⁵ Bahgat, Einfluss des Fremdvergleichsgrundsatzes bei der Bestimmung von Verrechnungspreisen, (01.05.2020) S. 19.

¹⁸⁶ Vgl. 26 CFR 1.482-1(b)(1).

¹⁸⁷ Vgl. 26 CFR 1.482-1(b)(2)(i).

schiedliche, jeweils passende Methoden. Dabei ist es zulässig, innerhalb wirtschaftlich zusammenhängender Transaktionen differenzierte Methoden anzuwenden, sofern deren getrennte Würdigung zu einer verlässlicheren Ermittlung von fremdüblichen Verrechnungspreisen führt. Ferner ist zu berücksichtigen, dass weitere steuerrechtliche Bestimmungen des US-Rechts Einfluss auf die Einordnung eines Geschäftsvorfalles und die Auswahl der Methode nehmen können. Für Vereinbarungen über die gemeinsame Entwicklung immaterieller Wirtschaftsgüter, die sich nicht als CSA im Sinne des § 1.482-7 qualifizieren, kommen die Methoden der §§ 1.482-4 und 1.482-9 zur Anwendung, etwa bei partnerschaftlich ausgestalteten Entwicklungskooperationen.¹⁸⁸

Nach dem Grundsatz der besten Methode (Best Method Rule) ist das fremdübliche Ergebnis einer konzerninternen Transaktion mittels derjenigen Methode zu bestimmen, die unter Berücksichtigung der konkreten Sachverhaltsumstände die verlässlichste Annäherung an ein fremdübliches Ergebnis ermöglicht. Eine hierarchische Rangordnung der Methoden besteht nicht, keine Methode wird von vornherein als vorrangig oder generell verlässlicher angesehen. Grundsätzlich kann daher jede anerkannte Methode angewendet werden, ohne dass zuvor andere Methoden ausgeschlossen werden müssen. Wird jedoch nachgewiesen, dass eine alternative Methode ein verlässlicheres Ergebnis liefert, ist dieser Methode der Vorzug zu geben. Erzielen unterschiedliche Anwendungen derselben Methode voneinander abweichende Ergebnisse, ist diejenige Variante maßgeblich, die unter den gegebenen Umständen die größte Verlässlichkeit aufweist. Die Anwendung dieses Grundsatzes ist in § 1.482-8 geregelt, für Cost Sharing Arrangements gelten die speziellen Vorgaben des § 1.482-7.¹⁸⁹

Die Auswahl der besten Methode richtet sich im Wesentlichen nach zwei Hauptkriterien: Erstens dem Grad der Vergleichbarkeit zwischen der kontrollierten Transaktion und den unkontrollierten Vergleichsfällen (sogenannte uncontrolled comparables) und zweitens der Qualität der zugrunde liegenden Daten und Annahmen.¹⁹⁰

Hinsichtlich des Kriteriums der Vergleichbarkeit bestimmt sich die relative Verlässlichkeit einer Methode, die auf Ergebnissen zwischen unabhängigen Dritten basiert, nach dem Grad der Vergleichbarkeit zwischen der kontrollierten und den unkontrollierten Transaktionen. Dabei sind die

¹⁸⁸ 26 CFR 1.482-1(b)(2)(iii).

¹⁸⁹ 26 CFR 1.482-1(c)(1).

¹⁹⁰ 26 CFR 1.482-1(c)(2).

in § 1.482-1(d)(3) genannten Vergleichbarkeitsfaktoren sowie etwaige erforderliche Anpassungen gemäß § 1.482-1(d)(2) zu berücksichtigen. Mit zunehmender Vergleichbarkeit sinkt die Anzahl potenzieller Unterschiede, die die Analyse verfälschen könnten. Werden Anpassungen vorgenommen, um die Vergleichbarkeit zu erhöhen, so beeinflussen Umfang, Qualität und Verlässlichkeit dieser Anpassungen die Aussagekraft der Analyse. Regelmäßig gilt eine Analyse nach der Comparable Uncontrolled Price (CUP)-Methode als besonders verlässlich, wenn sie auf eng vergleichbaren unkontrollierten Transaktionen beruht. Weichen die Vergleichstransaktionen stärker von der kontrollierten Transaktion ab, sinkt entsprechend die Verlässlichkeit der Ergebnisse.¹⁹¹

Das zweite Hauptkriterium, die Qualität der Daten und Annahmen, betrifft insbesondere die Vollständigkeit und Genauigkeit der Daten, die Belastbarkeit der getroffenen Annahmen sowie die Sensitivität der Ergebnisse gegenüber etwaigen Mängeln. Nur umfassende und präzise Daten erlauben es, Unterschiede zu identifizieren und zutreffende Anpassungen vorzunehmen. Die Aussagekraft der Analyse steigt daher mit der Qualität der verwendeten Daten. Die Verlässlichkeit der Annahmen beeinflusst die Ergebnisse erheblich, während einige Annahmen, wie etwa die Berücksichtigung des Zeitwerts des Geldes bei Zahlungsbedingungen, als solide gelten, können andere, wie die Wertansätze bei Anwendung der Residual-Profit-Split-Methode, weniger belastbar sein, wenn sie nicht die Marktwerte der entwickelten immateriellen Wirtschaftsgüter widerspiegeln. Methoden reagieren zudem unterschiedlich empfindlich auf etwaige Mängel in den Daten oder auf unzutreffende Annahmen. So hängt etwa die Verlässlichkeit der CUP-Methode stark von der Produkt- oder Dienstleistungsähnlichkeit ab, während bei der Resale Price Method die Funktions- und Risikoanalyse im Vordergrund steht. Die Profit Split Method wiederum erfordert eine präzise Abgrenzung der relevanten Geschäftstätigkeiten sowie eine sachgerechte Allokation von Kosten und Erträgen. Unterschiede, die nicht zuverlässig adjustiert werden können, wirken sich je nach Methode unterschiedlich stark auf die Ergebnisqualität aus. Beispielsweise beeinflussen Managementeffizienzunterschiede die Ergebnisse einer Comparable Profits Method stärker als jene einer CUP-Analyse, während Unterschiede in Produktmerkmalen typischerweise die CUP-Methode stärker betreffen.¹⁹²

Schließlich ist bei widersprüchlichen Ergebnissen aus der Anwendung mehrerer Methoden jene Methode auszuwählen, die gemäß dem Best-Method-Grundsatz die größte Verlässlichkeit bietet.

¹⁹¹ 26 CFR 1.482-1(c)(2)(i).

¹⁹² 26 CFR 1.482-1(c)(2)(ii).

Führt dieser Grundsatz zu keiner eindeutigen Auswahl, kann ergänzend berücksichtigt werden, ob die Ergebnisse einer der konkurrierenden Methoden mit denen einer anderen, angemessen angewendeten Methode konsistent sind. Auch bei unterschiedlichen Anwendungen derselben Methode kann die Konsistenz mit den Resultaten einer weiteren Methode als Indikator für die Verlässlichkeit herangezogen werden.¹⁹³

¹⁹³ 26 CFR 1.482-1(c)(2)(iii).

2.3.2. US-Verrechnungspreismethoden

Die anzuwendenden Methoden zur Bestimmung des fremdüblichen Verrechnungspreises bei Sachgütern und Dienstleistungen finden sich in dem § 1.482-3 CFR während die anzuwendenden Methoden für immateriellen Gütern in dem § 1.482-4 CFR aufgelistet werden. Jede dieser Methoden ist im Einklang mit allen Bestimmungen von § 1.482-1 anzuwenden, einschließlich der "Best Method Rule" gemäß § 1.482-1(c), der Vergleichbarkeitsanalyse gemäß § 1.482-1(d) und der fremdüblichen Bandbreite gemäß § 1.482-1(e).

US-Verrechnungspreismethoden		
Methode	Materielle Güter	Immaterielle Güter
Comparable Uncontrolled Price (CUP)	x	
Comparable Uncontrolled Transaction (CUT)		x
Resale Price Method (RPM)	x	
Cost Plus Method	x	
Comparable Profits Method (CPM)	x	x
Profit Split Method	x	x
Unspecified Method	x	x

Tabelle.3: US-Verrechnungspreismethoden

2.3.3. Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)

Die Comparable Uncontrolled Price Method stellt eine der zentralen traditionellen Verrechnungspreismethoden dar und dient der Bestimmung eines fremdüblichen Preises in einer konzerninternen Transaktion. Hierbei wird das zwischen verbundenen Unternehmen vereinbarte Entgelt mit jenem Preis verglichen, der in einer vergleichbaren Transaktion zwischen unabhängigen Dritten unter ähnlichen Umständen erzielt worden ist.¹⁹⁴

Voraussetzung für eine verlässliche Anwendung der CUP-Methode ist ein hoher Grad an Vergleichbarkeit zwischen der kontrollierten und der unkontrollierten Transaktion. Insbesondere die Ähnlichkeit der gehandelten Produkte ist von zentraler Bedeutung, wenngleich auch weitere Vergleichbarkeitsfaktoren gemäß § 1.482-1(d) der US-Verrechnungspreisvorschriften zu berücksichtigen sind. Hierzu zählen etwa die Qualität des Produkts, die vertraglichen Rahmenbedin-

¹⁹⁴ 26 CFR 1.482-3(b).

gungen (wie Liefer- und Zahlungsbedingungen, gewährte Garantien oder Mengenschaffeln), das Marktsegment (z. B. Groß- oder Einzelhandel), die geographische Lage des Marktes, das Transaktionsdatum, mit der Transaktion verbundene immaterielle Werte sowie währungsbedingte Risiken. Auch die realistisch verfügbaren wirtschaftlichen Alternativen für Käufer und Verkäufer sind in die Betrachtung einzubeziehen.¹⁹⁵

Bereits geringfügige Unterschiede in diesen Faktoren können die Preisbildung maßgeblich beeinflussen. Deshalb ist die CUP-Methode nur dann besonders aussagekräftig, wenn entweder keine wesentlichen Abweichungen bestehen oder bestehende Unterschiede durch objektiv nachvollziehbare und zuverlässige Anpassungen kompensiert werden können. Ist dies nicht möglich, etwa weil signifikante Unterschiede im Produkt oder in den Marktbedingungen nicht sachgerecht adjustierbar sind, verliert die Methode an Verlässlichkeit und ist gegebenenfalls ungeeignet zur Bestimmung eines fremdüblichen Preises.¹⁹⁶

Darüber hinaus hängt die Aussagekraft der Methode wesentlich von der Qualität der zugrunde gelegten Daten sowie der Plausibilität und Nachvollziehbarkeit der getroffenen Annahmen ab. Nur bei vollständiger, genauer und sachlich fundierter Datenlage kann die CUP-Methode ein verlässliches Ergebnis im Sinne des Fremdvergleichsgrundsatzes liefern.¹⁹⁷

2.3.4. Comparable Uncontrolled Transaction Method (CUT)

Die Comparable Uncontrolled Transaction Method prüft, ob das im Rahmen einer konzerninternen Transaktion für die Übertragung immaterieller Wirtschaftsgüter vereinbarte Entgelt dem Fremdvergleichsgrundsatz entspricht. Dies erfolgt durch den Vergleich mit dem Entgelt, das bei einer vergleichbaren Transaktion zwischen unabhängigen Dritten erzielt wird. Die Methode stellt somit das funktionale Pendant zur CUP-Methode bei materiellen Wirtschaftsgütern dar.¹⁹⁸

¹⁹⁵ 26 CFR 1.482-3(b)(2)(ii).

¹⁹⁶ 26 CFR 1.482-3(b)(2)(ii)(B).

¹⁹⁷ 26 CFR 1.482-3(b)(2)(iii).

¹⁹⁸ 26 CFR 1.482-4(a).

Sofern erforderlich, können, in Übereinstimmung mit den Vorschriften zu periodischen Anpassungen, auch nachträgliche Korrekturen vorgenommen werden, um den Fremdvergleich sicherzustellen.¹⁹⁹

Ob die mit dieser Methode ermittelten Ergebnisse eine verlässliche Annäherung an den fremdüblichen Marktwert darstellen, ist, analog zur CUP-Methode, anhand der in der sogenannten „Best Method Rule“ formulierten Kriterien zu bewerten. Insbesondere ist sicherzustellen, dass die kontrollierte und die unkontrollierte Transaktion entweder identische oder hinreichend vergleichbare immaterielle Leistungen unter vergleichbaren wirtschaftlichen Bedingungen betreffen.²⁰⁰

Die Verlässlichkeit der Methode ist besonders hoch, wenn eine unkontrollierte Transaktion mit identischem immateriellem Gut und vergleichbarer Vertragssituation vorliegt. Geringfügige Unterschiede, die einen eindeutigen und quantifizierbaren Einfluss auf das Entgelt haben, können durch angemessene Adjustierungen berücksichtigt werden. Falls keine identischen Transaktionen auffindbar sind, dürfen auch wirtschaftlich vergleichbare immaterielle Werte unter ähnlichen Marktbedingungen herangezogen werden. In diesem Fall ist jedoch die Aussagekraft der Methode eingeschränkt.²⁰¹

Die Vergleichbarkeitsanalyse richtet sich dabei insbesondere nach den Maßgaben des § 1.482-1(d) U.S. Treasury Regulations. Es sind unter anderem folgende Faktoren zu berücksichtigen:

Art der immateriellen Wirtschaftsgüter: Die verwendeten immateriellen Wirtschaftsgüter müssen in beiden Transaktionen innerhalb derselben Branche oder Marktstruktur eingesetzt werden und ein vergleichbares wirtschaftliches Ertragspotenzial aufweisen. Dieses Potenzial wird idealerweise mittels Barwertberechnung der künftigen finanziellen Vorteile bestimmt. Dabei sind auch Kapitalkaufwand, unternehmerische Risiken und sonstige wertrelevante Faktoren in die Analyse einzubeziehen. Sofern eine direkte Ermittlung nicht möglich ist, etwa bei geringem Ertragspotenzial, kann auf indirekte Vergleichsgrößen zurückgegriffen werden. Die Aussagekraft dieser Maßzahlen hängt maßgeblich davon ab, wie eindeutig der auf das immaterielle Gut entfallende Gewinnanteil isoliert werden kann.²⁰²

¹⁹⁹ 26 CFR 1.482-4(c)(1).

²⁰⁰ 26 CFR 1.482-4(c)(2)(ii).

²⁰¹ 26 CFR 1.482-4(c)(2)(iii).

²⁰² 26 CFR 1.482-4(c)(2)(iii)(B)(1).

Rahmenbedingungen der Transaktion: Die Vergleichbarkeit der Vertrags- und Marktbedingungen bemisst sich insbesondere anhand folgender Kriterien: Art und Umfang der übertragenen Rechte (z. B. Exklusivität, Nutzungs- und Gebietsrestriktionen), Entwicklungsstand des immateriellen Guts (z. B. Zulassungen), Update- und Änderungsrechte, Rechtsbestand und Schutzdauer, Vertragslaufzeit, Kündigungsmöglichkeiten, Haftungsrisiken, bestehende wirtschaftliche Beziehungen zwischen den Vertragsparteien sowie die jeweils erbrachten Nebenleistungen und Dienstleistungen.²⁰³

Die Verlässlichkeit der Methode steht und fällt mit der Qualität der zugrunde liegenden Daten sowie der Nachvollziehbarkeit und Angemessenheit der zugrunde gelegten Annahmen. Nur wenn diese Bedingungen erfüllt sind, kann das Ergebnis der CUT-Methode als belastbarer Indikator für ein fremdübliches Entgelt anerkannt werden.²⁰⁴

2.3.5. Resale Price Method (RM)

Die Resale Price Method kommt insbesondere bei konzerninternen Transaktionen mit physischen Wirtschaftsgütern zur Anwendung, wenn ein verbundener Wiederverkäufer das Wirtschaftsgut ohne wesentliche physische oder wirtschaftliche Veränderung an einen unabhängigen Dritten weiterveräußert. Als „wesentliche Veränderung“ gelten dabei insbesondere Eingriffe, die zu einem substantiellen Mehrwert führen, während bloße Verpackungs-, Etikettierungs- oder einfache Montagearbeiten in der Regel nicht darunterfallen. Die Methode ist dann nicht geeignet, wenn der Wiederverkäufer durch den Einsatz immaterieller Wirtschaftsgüter oder durch Produktionsfunktionen einen erheblichen Mehrwert schafft.²⁰⁵

Zur Ermittlung des fremdüblichen Preises wird bei der RM vom tatsächlich erzielten Wiederverkaufspreis an den unabhängigen Dritten ausgegangen. Von diesem wird eine fremdübliche Bruttomarge abgezogen, die aus vergleichbaren unkontrollierten Transaktionen abgeleitet wird. Die Differenz entspricht dem als fremdüblich angesehenen Einstandspreis der konzerninternen Vorlieferung. Die Bruttomarge dient hierbei als Indikator für die Vergütung der Funktionen, Risiken

²⁰³ 26 CFR 1.482-4(c)(2)(iii)(B)(2).

²⁰⁴ 26 CFR 1.482-4(c)(2)(iv).

²⁰⁵ 26 CFR 1.482-3(c).

und eingesetzten Vermögenswerte, die der Wiederverkäufer im Rahmen seiner Tätigkeit übernimmt.²⁰⁶

Die Anwendung dieser Methode erfordert wie bei allen Verrechnungspreismethoden eine sorgfältige Vergleichbarkeitsanalyse. Die Verlässlichkeit der Methode hängt maßgeblich davon ab, ob vergleichbare unkontrollierte Transaktionen existieren, bei denen der Wiederverkäufer ähnliche Funktionen übernimmt, vergleichbare Risiken trägt und ähnliche vertragliche Bedingungen vorliegen. Im Idealfall liegen vergleichbare Drittgeschäfte desselben Wiederverkäufers vor, da hier eine besonders hohe Übereinstimmung der ökonomischen Rahmenbedingungen zu erwarten ist. Fehlen interne Vergleichswerte, kann auf externe Vergleichsunternehmen zurückgegriffen werden, sofern funktionale Vergleichbarkeit besteht.²⁰⁷

Im Unterschied zur CUP-Methode ist die RM weniger abhängig von der physischen Identität der Produkte. Entscheidend ist vielmehr, dass sich die vertriebenen Produkte innerhalb derselben allgemeinen Warengruppe befinden und keine erheblichen Unterschiede hinsichtlich Markenwert, Marktstellung oder Zielgruppe bestehen. Substanzielle Abweichungen bei Produktwert oder Marktauftritt können die Vergleichbarkeit und damit die Aussagekraft der Methode erheblich einschränken.²⁰⁸

Besondere Aufmerksamkeit ist den materiellen Unterschieden zwischen kontrollierten und unkontrollierten Transaktionen zu schenken. Sofern diese Unterschiede die Bruttomarge beeinflussen, sind entsprechende Anpassungen vorzunehmen. Relevante Vergleichsfaktoren betreffen etwa Lagerhaltungs- und Umschlagsrisiken, Vertragsbedingungen, Art und Umfang von Marketing- oder Vertriebsaktivitäten, die jeweilige Marktstufe sowie bestehende Wechselkursrisiken.²⁰⁹

Abschließend ist zu betonen, dass die Zuverlässigkeit der RM in hohem Maße von der Qualität der zugrunde liegenden Daten sowie der Konsistenz der Bilanzierungs- und Buchführungsverfahren abhängt. Abweichungen bei der Erfassung von Rabatten, Rückgaben, Transport- oder Verpackungskosten zwischen den betrachteten Transaktionen können das Bruttoergebnis erheb-

²⁰⁶ 26 CFR 1.482-3(c)(2).

²⁰⁷ 26 CFR 1.482-3(c)(3).

²⁰⁸ 26 CFR 1.482-3(c)(3)(ii)(B).

²⁰⁹ 26 CFR 1.482-3(c)(3)(ii)(C).

lich verzerren. Solche Unterschiede müssen, sofern möglich, durch geeignete Adjustierungen korrigiert werden. Nur bei vollständiger und nachvollziehbarer Datenlage sowie plausiblen Annahmen kann die Methode als verlässliche Grundlage zur Bestimmung eines fremdüblichen Verrechnungspreises dienen.²¹⁰

2.3.6. Cost Plus Method (CP)

Die CP findet wie die RM insbesondere Anwendung bei konzerninternen Lieferungen von materiellen Wirtschaftsgütern, die jedoch bei der CP durch einen verbundenen Hersteller, Monteur oder Produzenten erzeugt und an nahe stehende Unternehmen weitergegeben werden. Die Methode orientiert sich am Bruttogewinnaufschlag, der in vergleichbaren unkontrollierten Transaktionen erzielt wird.²¹¹

Zur Ermittlung des fremdüblichen Preises wird der Kostenbasis des produzierenden Unternehmens, also den Herstellungskosten oder den Wiederbeschaffungskosten, ein angemessener Bruttogewinnaufschlag hinzugerechnet. Der Bruttogewinnaufschlag wird in Prozent der Kosten ausgedrückt und sollte nach Möglichkeit aus vergleichbaren unkontrollierten Transaktionen abgeleitet werden. Ziel ist es, eine Vergütung sicherzustellen, die die vom Hersteller übernommenen Funktionen, Risiken und eingesetzten Wirtschaftsgüter angemessen widerspiegelt.²¹²

Wie bei allen Verrechnungspreismethoden hängt die Verlässlichkeit der CP maßgeblich von der Qualität und Vergleichbarkeit der verwendeten Vergleichsdaten ab. Dabei ist eine umfassende Funktionenanalyse erforderlich, bei der insbesondere auf Übereinstimmungen bei den übernommenen Funktionen, den vertraglichen Bedingungen sowie den getragenen Risiken geachtet wird. Die Bruttogewinnaufschläge spiegeln typischerweise die Entlohnung für die Durchführung produktionsbezogener Aktivitäten sowie den Einsatz von Produktionskapazitäten wider und beinhalten zugleich ein angemessenes operatives Ergebnis als Risikoausgleich und Kapitalrendite.²¹³

Bei Vorliegen geeigneter unternehmensinterner Daten, d. h. unkontrollierter Verkäufe des Herstellers an fremde Dritte, ist diesen Vorrang einzuräumen, da sie regelmäßig höhere Vergleich-

²¹⁰ 26 CFR 1.482-3(c)(3)(iii).

²¹¹ 26 CFR 1.482-3(d).

²¹² 26 CFR 1.482-3(d)(2).

²¹³ 26 CFR 1.482-3(d)(3).

barkeit aufweisen als externe Daten. Fehlen solche internen Vergleichswerte, können auch externe Vergleichswerte anderer Hersteller herangezogen werden, sofern eine hinreichende funktionale Vergleichbarkeit gegeben ist, unabhängig davon, ob diese zur selben Unternehmensgruppe gehören.²¹⁴

Die Methode erfordert zwar keine strenge physische Produktähnlichkeit, wie sie bei der CUP-Methode notwendig ist, jedoch sollte sichergestellt sein, dass sich die verglichenen Produkte zumindest in ähnlichen Kategorien bewegen. Wesentliche Abweichungen im wirtschaftlichen Wert, etwa aufgrund von Markennamen oder Schutzrechten, können die Vergleichbarkeit ebenso wie abweichende Produktionskomplexität oder Marktbedingungen beeinträchtigen. Faktoren wie die Altersstruktur von Maschinenparks, der Reifegrad des Unternehmens oder das Maß an Managementeffizienz (z. B. anhand von Umsatzzuwächsen oder Personalkosten) können sich zusätzlich auf die Bruttomarge auswirken und die Verlässlichkeit der Methode beeinträchtigen.²¹⁵

Wo materielle Unterschiede zwischen den kontrollierten und unkontrollierten Transaktionen vorliegen, sind gemäß § 1.482-1(d)(2) entsprechende Adjustierungen vorzunehmen. Solche Unterschiede können sich insbesondere in den operativen Kostenstrukturen widerspiegeln, da unterschiedliche Funktionen regelmäßig unterschiedliche Betriebsausgaben nach sich ziehen.²¹⁶ Jedoch ist der Einfluss solcher Unterschiede auf den Bruttogewinn nicht zwangsläufig proportional zu den Betriebskosten. Zu den relevanten Vergleichsfaktoren zählen unter anderem die Komplexität der Produktionsprozesse, die eingesetzten Engineering- und Qualitätssicherungsmaßnahmen, die Lagerhaltung und Beschaffungslogistik, aber auch Währungsrisiken sowie vertragliche Rahmenbedingungen, etwa in Bezug auf Garantien, Zahlungs- oder Lieferkonditionen.²¹⁷

Die Verlässlichkeit der CP hängt wie die RM-Methode in hohem Maße von der Qualität und Vollständigkeit der Daten sowie von der Einheitlichkeit der Rechnungslegung ab. So können Unterschiede in der Verbuchung von Rückgaben, Rabatten, Transportkosten oder Verpackungsausgaben die Höhe des Bruttogewinnaufschlags wesentlich beeinflussen. Daher ist auf eine konsistente Darstellung von Herstellungskosten und Betriebsausgaben sowohl in den kontrollierten als auch in den unkontrollierten Vergleichsfällen zu achten. Nur bei einheitlicher Bilanzierung

²¹⁴ 26 CFR 1.482-3(d)(3)(ii).

²¹⁵ 26 CFR 1.482-3(d)(3)(ii)(B).

²¹⁶ Nishat, The Evolution of Transfer Pricing in North America's Digital Economy, Pioneer Research Journal of Computing Science, (2024).

²¹⁷ 26 CFR 1.482-3(d)(3)(ii)(C).

und belastbarer Datenbasis kann die CP als verlässliches Instrument zur Ermittlung eines fremdüblichen Verrechnungspreises eingesetzt werden.²¹⁸

2.3.7. Comparable Profits Method (CPM)

Die Comparable Profits Method basiert auf Grundlage objektiver Rentabilitätskennzahlen, die von unabhängigen Unternehmen abgeleitet werden, die unter vergleichbaren wirtschaftlichen Bedingungen ähnliche Geschäftstätigkeiten ausüben. Diese Methode kann gemäß 26 CFR 1.482-3(a)(4) und 26 CFR 1.482-4(a)(2) sowohl für materielle als auch für immaterielle Güter angewendet werden.²¹⁹

Zur Bestimmung der Fremdüblichkeit wird analysiert, welchen operativen Gewinn das Zielunternehmen in einer Transaktion erzielt hätte, wenn dessen objektive Rentabilitätskennzahlen dem eines vergleichbaren unabhängigen Unternehmens entsprochen hätte. Hierzu werden die „profit level indicators“ eines vergleichbaren, nicht verbundenen Unternehmens ermittelt und auf die finanzwirtschaftlichen Daten der am besten abgrenzbaren Geschäftstätigkeit des geprüften Unternehmens angewendet, soweit diese Daten die Transaktion umfassen. Soweit möglich, sind diese ausschließlich auf die finanziellen Daten des geprüften Unternehmens anzuwenden, die mit der Transaktion in Zusammenhang stehen. Der gemeldete operative Gewinn des geprüften Unternehmens wird sodann mit dem anhand der Vergleichswerte berechneten hypothetischen operativen Gewinn verglichen, um die Fremdüblichkeit zu beurteilen.²²⁰

Als Zielunternehmen ist grundsätzlich jene Partei der Transaktion auszuwählen, bei der der operative Gewinn mit der höchsten Verlässlichkeit unter minimalem Anpassungsbedarf überprüft werden kann und für die zuverlässige Vergleichsdaten verfügbar sind. In der Praxis handelt es sich meist um das von der Struktur her „einfachere“ der verbundenen Unternehmen, das keine wertvollen immateriellen Wirtschaftsgüter oder einzigartigen Vermögenswerte hält, die es von unabhängigen Unternehmen unterscheidbar machen würden, wobei in der Praxis ausschlaggebend ist, für welche Partei die zuverlässigsten und objektiv überprüfbaren Daten vorliegen, selbst wenn diese funktional komplexer ausgestaltet ist.²²¹

²¹⁸ 26 CFR 1.482-3(d)(3)(iii).

²¹⁹ 26 CFR 1.482-5(a).

²²⁰ 26 CFR 1.482-5(b).

²²¹ 26 CFR 1.482-5(b)(2).

Vor Anwendung der Methode ist der operative Gewinn des geprüften Unternehmens um alle sonstigen Zurechnungen gemäß § 1.482 zu bereinigen. Die Ermittlung des fremdüblichen Ergebnisses erfolgt innerhalb einer Fremdvergleichsbandbreite gemäß § 1.482-1(e)(2). Im Rahmen der Methode wird dieser Bereich unter Verwendung eines einzigen Profit-Level-Indicators ermittelt.²²²

Dabei handelt es sich um Kennzahlen, die das Verhältnis zwischen Gewinnen und entweder angefallenen Kosten oder eingesetzten Ressourcen abbilden. Ihre Anwendbarkeit richtet sich nach verschiedenen Faktoren, insbesondere nach der Art der Geschäftstätigkeit des geprüften Unternehmens, der Verlässlichkeit der verfügbaren Vergleichsdaten und der Eignung der Kennzahl zur realitätsgetreuen Ermittlung eines fremdüblichen Einkommens. Die verwendeten Daten sollen in der Regel mindestens das aktuelle Steuerjahr sowie die beiden vorangegangenen Jahre abdecken.²²³

Als mögliche Profit-Level-Indicators kommen verschiedene betriebswirtschaftliche Kennzahlen in Betracht, die zur Beurteilung der Fremdüblichkeit im Rahmen der Methode vergleichbarer Gewinne herangezogen werden können. Einer der zentralen Indikatoren ist die Kapitalrendite, welche das Verhältnis des operativen Gewinns zu den betrieblich eingesetzten Vermögenswerten misst. Die Aussagekraft dieses Indikators steigt insbesondere dann, wenn die eingesetzten Vermögenswerte bei der getesteten Partei und den Vergleichsunternehmen eine wesentliche Rolle bei der Gewinnerzielung spielen und deren Zusammensetzung vergleichbar ist. Darüber hinaus können Finanzkennzahlen verwendet werden, bei denen der operative oder der Bruttogewinn in Relation zu den Umsatzerlösen oder den betrieblichen Aufwendungen gesetzt wird. Häufig genutzte Kennzahlen hierfür sind das Verhältnis von operativem Gewinn zum Umsatz sowie das Verhältnis von Bruttogewinn zu Betriebskosten. Diese Kennzahlen sind jedoch besonders sensitiv gegenüber funktionalen Unterschieden zwischen dem geprüften Unternehmen und den Vergleichsunternehmen, da sie stärker durch unterschiedliche Funktionen, Risiken und eingesetzte Ressourcen beeinflusst werden können. Neben diesen standardisierten Indikatoren ist der Rückgriff auf weitere, nicht ausdrücklich genannte Kennzahlen zulässig, sofern diese auf objektiv nachvollziehbaren Daten unabhängiger Unternehmen beruhen und ein verlässliches Maß für die Rentabilität liefern. Unzulässig ist hingegen die ausschließliche Verwendung interner Daten, die

²²² 26 CFR 1.482-5(b)(4).

²²³ 26 CFR 1.482-5(b)(4).

nicht auf den Geschäftsaktivitäten unabhängiger Marktteilnehmer unter vergleichbaren Umständen basieren, da sie keine objektive Grundlage zur Bewertung der Fremdüblichkeit darstellen.²²⁴

Ob die Ergebnisse dieser Methode als verlässlich im Sinne des Fremdvergleichsgrundsatzes gelten können, ist ebenfalls anhand der Kriterien der sogenannten „Best Method Rule“ zu beurteilen. Die Vergleichbarkeit zwischen dem geprüften und dem unabhängigen Unternehmen richtet sich nach verschiedenen Faktoren, etwa nach Branche, Markt, Vermögensstruktur, Unternehmensgröße und -phase. Da der operative Gewinn im Gegensatz zu Bruttogewinnmargen weniger stark durch produktspezifische Unterschiede beeinflusst wird, ist die Produktähnlichkeit hier weniger entscheidend als bei anderen Methoden (z. B. Resale Price oder Cost Plus Method). Größere Bedeutung kommt jedoch der funktionalen Vergleichbarkeit, den übernommenen Risiken und den eingesetzten Ressourcen zu. Gleichwohl können Unterschiede in Faktoren wie Kapitalstruktur, Alter der Anlagen, betriebliche Effizienz oder Phase im Unternehmenszyklus die Aussagekraft der Methode beeinträchtigen. In solchen Fällen sind gemäß § 1.482-1(d)(2) geeignete Anpassungen vorzunehmen, z. B. bei erheblichen Unterschieden in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen oder bei aktienbasierten Vergütungen. Wobei die Aussagekraft ebenfalls von der Qualität der Daten abhängt.²²⁵

2.3.8. Profit Split Method (PSM)

Die Gewinnaufteilungsmethode dient der Prüfung, ob die Verteilung des konsolidierten operativen Gewinns oder Verlusts aus einer oder mehreren verbundenen Transaktionen dem Fremdvergleichsgrundsatz entspricht. Dabei erfolgt die Beurteilung anhand des relativen Beitrags der einzelnen beteiligten verbundenen Unternehmen zur Wertschöpfung der maßgeblichen Geschäftstätigkeit. Die maßgebliche Geschäftstätigkeit umfasst die wirtschaftlich eng umrissene Tätigkeit der verbundenen Unternehmen, für die verwertbare Daten vorliegen und in deren Rahmen die kontrollierten Transaktionen stattfinden.²²⁶

Für die fremdvergleichskonforme Aufteilung von Gewinnen und Verlusten ist der Wertbeitrag jedes verbundenen Unternehmens in Bezug auf Funktionen, Risiken und eingesetzte Wirtschaftsgüter zu analysieren. Diese Bewertung hat im Einklang mit den Vergleichbarkeitskriterien

²²⁴ 26 CFR 1.482-5(b)(4).

²²⁵ 26 CFR 1.482-5(c).

²²⁶ 26 CFR 1.482-6(a).

gemäß § 1.482-1(d)(3) zu erfolgen. Die gewinnverteilende Zuordnung soll dabei einem hypothetischen Ergebnis entsprechen, das unabhängige Dritte unter vergleichbaren Umständen und Rollenverteilungen erzielen würden. Eine proportionale oder pauschale Verteilung, etwa zu gleichen Teilen, ist nicht zulässig. Ebenso kann einem einzelnen verbundenen Unternehmen ein Gewinn zugewiesen werden, auch wenn der Gesamtgewinn aus der betreffenden Geschäftstätigkeit negativ ist. Die konkrete Methode der Gewinnverteilung richtet sich nach den Regelungen des Absatzes (c).²²⁷

Die Gewinnverteilung im Rahmen der Gewinnaufteilungsmethode kann grundsätzlich auf zwei Arten erfolgen. Mittels der vergleichbaren Gewinnaufteilungsmethode (Comparable Profit Split) oder der Residualgewinnaufteilungsmethode (Residual Profit Split).²²⁸

Die vergleichbare Gewinnaufteilungsmethode stützt sich auf den operativen Gewinn unabhängiger Unternehmen, die ähnliche Transaktionen und Geschäftstätigkeiten durchführen. Die Aufteilung des Gewinns erfolgt dabei entsprechend den Prozentsätzen, in denen diese unabhängigen Vergleichsunternehmen typischerweise am Gesamtgewinn beteiligt sind. Zur Beurteilung der Verlässlichkeit dieser Methode sind die Grundsätze der sogenannten „Best Method Rule“ gemäß § 1.482-1(c) heranzuziehen. Entscheidend für die Vergleichbarkeit sind dabei insbesondere die Funktionen, Risiken und vertraglichen Regelungen der beteiligten Unternehmen. Eine Anwendung der Methode ist ausgeschlossen, wenn die Renditen der Vergleichsunternehmen, gemessen am Verhältnis des operativen Gewinns zu den eingesetzten Vermögenswerten, erheblich von jenen der verbundenen Unternehmen abweichen. Weisen kontrollierte und unkontrollierte Steuerpflichtige materielle Unterschiede auf, sind gemäß § 1.482-1(d)(2) entsprechende Anpassungen vorzunehmen. Die Verlässlichkeit der Methode hängt maßgeblich von der Qualität der zugrunde liegenden Daten, den getroffenen Annahmen sowie der Konsistenz der Rechnungslegung ab. Insbesondere kann die Notwendigkeit, Kosten oder Vermögenswerte mittels Zuweisungsschlüsseln zu verteilen, die Aussagekraft der Methode erheblich beeinträchtigen. Eine konsistente und nachvollziehbare Erfassung der Positionen innerhalb der Geschäftseinheit ist daher unerlässlich.²²⁹

²²⁷ 26 CFR 1.482-6(b).

²²⁸ 26 CFR 1.482-6(c).

²²⁹ 26 CFR 1.482-6(c)(2).

Die Residualgewinnaufteilungsmethode erfolgt hingegen in zwei Schritten. Im ersten Schritt wird der sogenannte Routinegewinn auf die verbundenen Unternehmen verteilt. Dieser Teil des Gesamtgewinns entspricht den Beiträgen der Unternehmen, die Routineleistungen erbringen, etwa die Bereitstellung von Sachanlagen, Dienstleistungen oder standardisierten immateriellen Wirtschaftsgütern. Die Bewertung dieser Beiträge erfolgt auf Basis marktüblicher Renditen unabhängiger Vergleichsunternehmen unter Anwendung der Methoden gemäß §§ 1.482-3 bis 1.482-5 bzw. § 1.482-9. Im zweiten Schritt wird der verbleibende Residualgewinn den nicht-routinemäßigen Beiträgen zugewiesen, etwa einzigartigen immateriellen Wirtschaftsgütern oder konzernspezifischen Synergien. Die Aufteilung erfolgt nach dem relativen Wert dieser Beiträge, der anhand geeigneter Kriterien wie dem Marktwert, kapitalisierten Entwicklungskosten oder tatsächlichen Ausgaben bestimmt werden kann, abhängig von der Verfügbarkeit valider Bewertungsdaten. Auch hier ist die Qualität der zugrunde gelegten Annahmen entscheidend. Unsicherheiten bei der Bewertung immaterieller Wirtschaftsgüter, etwa in Bezug auf Entwicklungskosten, Nutzungsdauer oder die Allokation von Gemeinkosten, können die Verlässlichkeit der Methode wesentlich beeinträchtigen.²³⁰

Auch bei dieser Methode hängt die Aussagekraft der Analyse von der Qualität der externen Marktbenchmarks und der Vergleichbarkeit der Daten ab. Ist dies nicht gewährleistet, kann eine Methode, die sich auf ein einzelnes Unternehmen fokussiert, unter Umständen zuverlässigere Ergebnisse liefern.²³¹

2.3.9. Unspecified Methods

Alle Methoden, welche nicht ausdrücklich in den bereits erwähnten Paragraphen angeführt sind fallen unter den Terminus „Unspecified Methods“. Diese Methoden können zur Prüfung des Fremdvergleichsgrundsatzes herangezogen werden wobei jede Methode im Einklang mit den Vorgaben des § 1.482-1 anzuwenden ist. Entsprechend der explizit angeführten Methoden soll eine nicht näher bezeichnete Methode den allgemeinen Grundsatz berücksichtigen, dass unabhängige Dritte die Bedingungen einer Transaktion anhand realistischer Alternativen bewerten und nur dann eine bestimmte Transaktion eingehen, wenn keine der Alternativen vorzuziehen ist. Wie bei jeder Methode gilt auch hier, dass eine nicht näher bezeichnete Methode nur dann an-

²³⁰ 26 CFR 1.482-6(c)(3).

²³¹ 26 CFR 1.482-6(c)(3)(ii)(D).

gewandt wird, wenn sie nach den Grundsätzen der „Best Method Rule“ (§ 1.482-1(c)) die zuverlässigste Messgröße für ein fremdvergleichsgerechtes Ergebnis darstellt. Entsprechend § 1.482-1(d) (Vergleichbarkeit) verringert sich die Zuverlässigkeit einer Methode insoweit, als sie auf internen Daten statt auf unkontrollierten Vergleichsdaten beruht. Ebenso wird die Zuverlässigkeit einer Methode durch die Qualität der verwendeten Daten und Annahmen, einschließlich etwaiger Prognosen, beeinflusst.²³²

2.3.10. Sonderregelungen immaterielles Vermögen

Im Rahmen der US-amerikanischen Verrechnungspreisvorschriften gelten besondere Regelungen für die Übertragung immateriellen Vermögens. So ist für den Fall, dass der Erwerber eines immateriellen Wirtschaftsguts keine oder lediglich eine nominelle Gegenleistung entrichtet und der Veräußerer zugleich ein wesentliches wirtschaftliches Interesse an dem übertragenen Wirtschaftsgut behält, grundsätzlich davon auszugehen, dass eine fremdübliche Gegenleistung in Form einer laufenden Lizenzgebühr zu leisten ist. Hiervon kann nur dann abgewichen werden, wenn nachweislich eine andere Vergütungsform unter den konkreten Umständen sachgerechter erscheint.²³³

Wird ein immaterielles Wirtschaftsgut im Rahmen einer mehrjährigen Vereinbarung übertragen, so kann die für die einzelnen Steuerjahre vereinbarte oder gezahlte Vergütung einer Anpassung unterzogen werden, um sicherzustellen, dass sie im Verhältnis zu den aus dem immateriellen Wirtschaftsgut tatsächlich erzielten Einkünften steht, im Sinne des sogenannten „commensurate with income“-Prinzips. Solche Anpassungen haben mit dem Fremdvergleichsgrundsatz sowie den allgemeinen Vorgaben gemäß § 1.482-1 in Einklang zu stehen. Bei der Prüfung, ob eine solche Anpassung im Rahmen einer Betriebsprüfung vorzunehmen ist, ist es dem zuständigen Finanzbeamten gestattet, sämtliche maßgeblichen Umstände über die gesamte Nutzungsdauer des immateriellen Wirtschaftsguts hinweg zu berücksichtigen. Die Tatsache, dass in einem vorangegangenen Jahr die gezahlte Vergütung als fremdüblich eingestuft wurde, hindert eine nachträgliche Anpassung in späteren Veranlagungszeiträumen nicht. Eine solche Anpassung kann

²³² 26 CFR 1.482-4(d).

²³³ 26 CFR 1.482-4(f)(1).

unabhängig davon vorgenommen werden, ob das ursprüngliche Übertragungsjahr bereits der steuerlichen Festsetzungsverjährung unterliegt.²³⁴

Von dieser allgemeinen Regel zur periodischen Anpassung bestehen jedoch eng gefasste Ausnahmen. So sind Anpassungen unter bestimmten Voraussetzungen ausgeschlossen, wenn dasselbe immaterielle Wirtschaftsgut oder ein vergleichbares immaterielles Wirtschaftsgut unter im Wesentlichen gleichen Bedingungen an einen nicht verbundenen Dritten übertragen wurde und das daraus abgeleitete fremdübliche Ergebnis der Bestimmung der Verrechnungspreise zugrunde gelegt wurde. Voraussetzung ist insbesondere, dass in beiden Fällen schriftliche Vereinbarungen vorliegen, die hinsichtlich Laufzeit, Vergütungsstruktur, Änderungsmöglichkeiten sowie Nutzungseinschränkungen vergleichbar sind, dass die Funktionen der verbundenen Parteien im Wesentlichen unverändert geblieben sind und dass die tatsächlichen Erträge aus der Nutzung des immateriellen Wirtschaftsguts in einem wirtschaftlich vertretbaren Korridor in Bezug auf die bei Vertragsschluss prognostizierten Ergebnisse liegen. In einem solchen Fall besteht kein Anlass für eine nachträgliche Zuweisung oder Anpassung der Verrechnungspreise im geprüften Steuerjahr.²³⁵

Wurde die fremdübliche Vergütung im Rahmen einer Methode bestimmt, die nicht der CUT-Methode entspricht, so erfolgt ebenfalls keine Zuweisung gemäß § 1.482-4(f)(2)(i), sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. In einem solchen Fall müssen die beteiligten verbundenen Unternehmen eine schriftliche Vereinbarung abgeschlossen haben, die für jedes von der Vereinbarung erfasste Steuerjahr eine bestimmte Vergütung vorsieht und zum Zeitpunkt der Prüfung weiterhin wirksam ist. Ferner muss die im ersten Jahr, in dem eine wesentliche periodische Vergütung zu leisten war, vereinbarte Gegenleistung dem Fremdvergleichsgrundsatz entsprochen haben. Darüber hinaus müssen zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses geeignete, zeitnah erstellte Nachweisdokumente vorgelegen haben, die die fremdübliche Angemessenheit der Vergütung stützen. Weiters darf es seit Abschluss der Vereinbarung zu keinen wesentlichen Veränderungen in den von der übernehmenden Partei ausgeübten Funktionen gekommen sein, es sei denn, diese resultierten aus unvorhersehbaren Ereignissen. Schließlich muss das Verhältnis der tatsächlich erzielten Gesamtgewinne bzw. Kosteneinsparungen zur ursprünglich prognostizierten Größen-

²³⁴ 26 CFR 1.482-4(f)(2).

²³⁵ 26 CFR 1.482-4(f)(2)(ii).

ordnung über alle relevanten Jahre hinweg innerhalb eines akzeptablen Bandbreite von 80 % bis 120 % geblieben sein.²³⁶

Auch bei Vorliegen außergewöhnlicher Umstände, die außerhalb des Einflussbereichs der beteiligten Unternehmen lagen und zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht vernünftigerweise vorhersehbar waren, kann eine Zuweisung unterbleiben. Voraussetzung hierfür ist, dass die tatsächlichen Gewinne oder Kosteneinsparungen in der Folgezeit zwar außerhalb des genannten Bandbreite von 80 % bis 120 % lagen, jedoch sämtliche übrigen Anforderungen gemäß § 1.482-4(f)(2)(ii)(B) oder (C) erfüllt wurden.²³⁷

Darüber hinaus ist in jenen Fällen, in denen die Voraussetzungen der genannten Vorschriften für jedes Jahr innerhalb eines zusammenhängenden Fünfjahreszeitraums ab dem ersten Jahr, in dem eine wesentliche periodische Vergütung zu entrichten war, durchgängig erfüllt sind, in den Folgejahren keine weitere periodische Anpassung der Vergütung erforderlich. Dies stellt eine Art „Safe Harbour“-Regelung dar, durch die eine verlässliche und nachhaltige Verrechnungspreisgestaltung über einen mittelfristigen Zeitraum hinweg sichergestellt werden kann.²³⁸

Für die Zwecke der Verrechnungspreisvorschriften ist grundsätzlich derjenige Steuerpflichtige als Eigentümer eines immateriellen Wirtschaftsguts anzusehen, der nach dem Immaterialgüterrecht der jeweils maßgeblichen Jurisdiktion als rechtlicher Eigentümer gilt oder dem vertraglich, etwa im Rahmen einer Lizenzvereinbarung, entsprechende Nutzungsrechte eingeräumt wurden, soweit sich aus der wirtschaftlichen Substanz der zugrunde liegenden Transaktionen keine abweichende Beurteilung ergibt. Maßgeblich ist dabei insbesondere auch § 1.482-1(d)(3)(ii)(B), der auf die vertraglichen Bestimmungen und deren Auslegung abstellt. Lässt sich weder nach immaterialgüterrechtlichen Vorschriften noch auf vertraglicher oder sonstiger rechtlicher Grundlage ein Eigentümer eindeutig bestimmen, so gilt derjenige verbundene Steuerpflichtige als Eigentümer des betreffenden immateriellen Wirtschaftsguts, der auf Grundlage einer Gesamtbeurteilung der tatsächlichen Umstände die Kontrolle über das Wirtschaftsgut ausübt.²³⁹

²³⁶ 26 CFR 1.482-4(f)(2)(ii)(C).

²³⁷ 26 CFR 1.482-4(f)(2)(ii)(D).

²³⁸ 26 CFR 1.482-4(f)(2)(ii)(E).

²³⁹ 26 CFR 1.482-4(f)(3)(i).

Für immaterielle Wirtschaftsgüter, die im Rahmen eines sog. „Cost Sharing Arrangement“ gemeinschaftlich entwickelt oder genutzt werden, gelten jedoch gesonderte Eigentumsregeln. Diese sind ausschließlich in § 1.482-7 geregelt, sodass die allgemeinen Eigentumsregeln gemäß § 1.482-4(f)(3) in diesem Zusammenhang keine Anwendung finden.²⁴⁰

Zur Veranschaulichung dieser Grundsätze lässt sich Folgendes anführen: Hält eine ausländische Gesellschaft die formalen Markenrechte an einer bestimmten Marke in den Vereinigten Staaten und räumt ihrer US-amerikanischen Tochtergesellschaft das ausschließliche Recht zur Herstellung und Vermarktung entsprechender Produkte in den USA auf Lizenzbasis ein, so verbleibt das Eigentum an der Marke bei der ausländischen Muttergesellschaft, während die Tochtergesellschaft lediglich Inhaberin der Lizenzrechte ist. Entwickelt jedoch die US-Tochtergesellschaft im Zuge ihrer Vertriebs- und Marketingtätigkeit eine eigenständige, wirtschaftlich werthaltige Kundenliste, so ist sie mangels anderweitiger vertraglicher oder gesetzlicher Regelung als alleinige Eigentümerin dieser Kundenliste anzusehen, sofern sie deren Inhalte kennt sowie faktisch über deren Nutzung und Weitergabe bestimmen kann.²⁴¹

Unabhängig vom rechtlichen Eigentum kann es zudem vorkommen, dass ein verbundener Steuerpflichtiger durch eigene Leistungen, etwa durch Entwicklung oder Funktionsbeiträge, zur Wertsteigerung eines immateriellen Wirtschaftsguts beiträgt, das sich rechtlich im Eigentum eines anderen verbundenen Unternehmens befindet. In solchen Fällen ist eine fremdübliche Vergütung für diesen Beitrag auf Grundlage der allgemeinen Vorschriften des § 482 zu ermitteln. Ist die Vergütung für den Beitrag jedoch bereits integraler Bestandteil der vertraglichen Gestaltung einer kontrollierten Transaktion, so ist regelmäßig keine gesonderte Zuweisung erforderlich. Derartige Beiträge sind in diesem Fall jedoch im Rahmen der Fremdvergleichsanalyse zu berücksichtigen, insbesondere im Hinblick auf die funktionale Vergleichbarkeit mit unkontrollierten Transaktionen, wie sie nach § 1.482-1(d)(3) zu bewerten ist.²⁴²

Die fremdübliche Vergütung für die Übertragung eines immateriellen Wirtschaftsguts im Rahmen einer konzerninternen Transaktion darf nicht künstlich begrenzt werden. Insbesondere ist die Bestimmung der fremdüblichen Vergütung weder an die in nicht vergleichbaren, unkontrollierten Transaktionen gezahlte Gegenleistung gebunden, noch ist sie durch branchenübliche Li-

²⁴⁰ 26 CFR 1.482-4(f)(3)(i)(B).

²⁴¹ 26 CFR 1.482-4(f)(3)(ii).

²⁴² 26 CFR 1.482-4(f)(4)(i).

zenssätze oder Vergütungsniveaus innerhalb derselben oder vergleichbarer Wirtschaftszweige eingeschränkt. Maßgeblich ist vielmehr ausschließlich die Anwendung der jeweils geeigneten Verrechnungspreismethode im Sinne von § 1.482-4(c), insbesondere unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Gegebenheiten des konkreten Einzelfalls.²⁴³

Wird ein immaterielles Wirtschaftsgut im Rahmen einer kontrollierten Transaktion nicht gegen laufende Lizenzzahlungen, sondern gegen eine Einmalzahlung übertragen, so ist auch diese Pauschalvergütung am Maßstab des „commensurate with income“-Grundsatzes zu bewerten. Eine solche Pauschalzahlung gilt dann als fremdüblich im jeweiligen Steuerjahr, wenn sich bei ihrer Umrechnung in eine äquivalente Lizenzzahlung ein Betrag ergibt, der dem Wert einer fremdüblichen Lizenzzahlung entspricht. Diese sogenannte „äquivalente Lizenzzahlung“ wird ermittelt, indem die Pauschalzahlung als vorgezogene Zahlung für eine künftige Reihe an Lizenzgebühren über die wirtschaftliche Nutzungsdauer des immateriellen Wirtschaftsguts (oder den kürzeren vertraglich vereinbarten Zeitraum) betrachtet wird. Dabei ist auf die zum Zeitpunkt der Übertragung prognostizierten Umsätze des Lizenznehmers abzustellen, unter Verwendung eines angemessenen Diskontierungssatzes zur Barwertberechnung über den relevanten Zeitraum.²⁴⁴

Die so berechnete äquivalente Lizenzzahlung unterliegt grundsätzlich denselben Anpassungsmechanismen wie laufende Lizenzvergütungen und kann somit gemäß § 1.482-4(f)(2)(i) einer periodischen Anpassung unterzogen werden. Eine solche Anpassung unterbleibt jedoch, wenn einer der in § 1.482-4(f)(2)(ii) normierten Ausnahmetatbestände erfüllt ist.²⁴⁵

Die spezifischen Methoden zur Bestimmung fremdüblicher Ergebnisse bei kontrollierten Transaktionen im Rahmen eines sogenannten Cost Sharing Arrangements ergeben sich ausschließlich aus § 1.482-7. Demgegenüber regelt § 1.482-4 die Methoden zur Ermittlung der fremdüblichen Vergütung bei der Übertragung immaterieller Wirtschaftsgüter, einschließlich solcher Vereinbarungen, bei denen die Kosten und Risiken der Entwicklung immaterieller Werte geteilt werden, jedoch ohne dass es sich um ein CSA im Sinne des § 1.482-7 handelt. Für derartige Vereinbarungen außerhalb des Anwendungsbereichs des § 1.482-7 ist bei der Auswahl der geeigneten Verrechnungspreismethode, einschließlich nicht ausdrücklich benannter („unspecified“) Methoden, auf die allgemeinen Grundsätze, Methoden und Kriterien der Vergleichbarkeit sowie die

²⁴³ 26 CFR 1.482-4(f)(5).

²⁴⁴ 26 CFR 1.482-4(f)(6).

²⁴⁵ 26 CFR 1.482-4(f)(6).

Zuverlässigkeitserwägungen aus § 1.482-7 abzustellen, wobei diese sachgerecht an die unterschiedlichen tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse der jeweiligen Vereinbarung im Vergleich zu einem klassischen Cost Sharing Arrangement anzupassen sind.²⁴⁶

2.3.11. US-Streitbeilegung und Durchsetzung

Die Streitbeilegung und Durchsetzung von Verrechnungspreisvorschriften im US-amerikanischen Steuerrecht erfolgt primär auf Grundlage von § 482 Internal Revenue Code sowie der hierzu erlassenen Treasury Regulations genauer den §§ 1.482-1 bis 1.482-9. § 482 IRC statuiert eine umfassende Korrekturmächtigung zugunsten des Internal Revenue Service, wonach dieser berechtigt ist, Einkünfte, Ausgaben oder Vermögenswerte zwischen verbundenen Unternehmen so umzuallokieren, dass eine Besteuerung gemäß dem Fremdvergleichsgrundsatz gewährleistet wird.²⁴⁷

Im Rahmen der steuerlichen Betriebsprüfung kommt es nicht selten zu unterschiedlichen Auffassungen zwischen dem Steuerpflichtigen und dem IRS hinsichtlich der Angemessenheit der angewandten Verrechnungspreismethoden und -werte. Zur außergerichtlichen Streitbeilegung steht dem Steuerpflichtigen das „Administrative Appeals Procedure“ offen, welches über das unabhängige Office of Appeals abgewickelt wird. Ziel dieses verwaltungsinternen Verfahrens ist es, durch konsensuale Konfliktlösung unter Wahrung der rechtlichen und tatsächlichen Interessen eine förmliche gerichtliche Auseinandersetzung zu vermeiden. Die Argumentation basiert regelmäßig auf ökonomischen Gutachten sowie einer detaillierten Analyse der relevanten Funktions- und Risikoallokation innerhalb der Unternehmensgruppe.²⁴⁸

Ein zentrales Instrument zur präventiven Streitvermeidung stellt das „Advance Pricing Agreement“ (APA) dar. Hierbei handelt es sich um ein vertraglich ausgestaltetes Verständigungsverfahren zwischen dem Steuerpflichtigen und dem IRS, welches ex ante die anzuwendende Verrechnungspreismethode sowie deren konkrete Anwendung für zukünftige Geschäftsjahre verbindlich festlegt. APAs können unilateralen, bilateralen oder multilateralen Charakter haben, wobei insbesondere bilaterale APAs durch Abstimmung mit der ausländischen zuständigen Be-

²⁴⁶ 26 CFR 1.482-4(g).

²⁴⁷ Owens, Transfer Pricing in the 21st Century: OECD and United States Approaches, Bulletin for International Taxation, (2005).

²⁴⁸ Harlow, Transfer Pricing Disputes and the U.S. IRS Appeals Process, Journal of International Taxation, (2018).

hörde im Wege eines Verständigungsverfahrens nach Art 25 OECD-MA bzw. entsprechender DBA-Vorschriften eine erhöhte Rechtssicherheit vermitteln.²⁴⁹

Sofern eine Einigung mit dem IRS im Verwaltungsverfahren nicht erzielt werden kann, steht dem Steuerpflichtigen der Rechtsweg offen. Die Klageerhebung kann entweder vor dem United States Tax Court, dem United States District Court oder dem United States Court of Federal Claims erfolgen. Der U.S. Tax Court hat sich in der Praxis als zentrale Spruchinstanz etabliert, da er als spezialisiertes Fachgericht in Steuersachen fungiert und keine vorherige Entrichtung der streitgegenständlichen Steuer erfordert. Die gerichtliche Prüfung erfolgt unter Anwendung der einschlägigen Treasury Regulations sowie auf Basis ökonomischer Transferpreisanalysen.²⁵⁰

Im grenzüberschreitenden Kontext eröffnet Art 25 OECD-MA i.V.m. den einschlägigen Doppelbesteuerungsabkommen die Möglichkeit eines Verständigungsverfahrens. Der Steuerpflichtige kann beantragen, dass sich die zuständigen Behörden der betroffenen Vertragsstaaten über eine einheitliche steuerliche Behandlung verständigen. In neueren US-DBAs ist regelmäßig eine Schiedsklausel vorgesehen, durch welche eine obligatorische Schiedsgerichtsbarkeit greift, sofern innerhalb der in Art 25 Abs 5 OECD-MA vorgesehenen Frist keine Einigung erzielt wird. Dieses Verfahren dient der Vermeidung einer Doppelbesteuerung und stellt ein völkerrechtlich verankertes Streitbeilegungsinstrument dar.²⁵¹

3.0. Unterschiede zwischen den Systemen

Sowohl die OECD-Verrechnungspreisleitlinien als auch die US-amerikanischen Vorschriften gemäß § 1.482 der Treasury Regulations basieren auf dem Fremdvergleichsgrundsatz und verfolgen das Ziel, konzerninterne Verrechnungspreise so zu gestalten, wie sie zwischen unabhängigen Unternehmen vereinbart würden. Trotz dieser gemeinsamen Grundlage unterscheiden sich die beiden Systeme in mehreren Punkten, etwa in der konkreten methodischen Umsetzung, bei der Behandlung immaterieller Werte oder der Gewichtung von Funktionen, Risiken und Vermögenswerten innerhalb multinationaler Unternehmensgruppen.

²⁴⁹ U.S. Government Accountability Office (GAO), Large U.S. Corporations and Federal Contracting: APA Program Evaluation, GAO-13-534, (2013).

²⁵⁰ Hellerstein, State and Local Taxation, Thomson Reuters, (2022) S.433ff.

²⁵¹ Lang, The OECD Multilateral Instrument for Tax Treaties: Analysis and Effects, Kluwer Law International, (2018) S.120ff.

3.1. Unterschiede bei den einzelnen Methoden

Die einzelnen Methoden der beiden Systeme unterscheiden sich nicht wesentlich voneinander. Sowohl die Leitlinien der OECD als auch der IRC erkennen im Wesentlichen die gleichen fünf Hauptmethoden an. So finden sich in beiden die Preisvergleichsmethode, die Wiederverkaufsmethode, die Kostenaufschlagsmethode sowie die auf vergleichbarkeitsbasierenden Gewinnmethoden wie die Gewinnvergleichsmethode und die Gewinnaufteilungsmethode. Die einzelnen Methoden in den jeweiligen Systemen verfolgen dasselbe Grundprinzip, unterscheiden sich jedoch etwas in der Anwendung, Gewichtung und in den Dokumentationsanforderungen. Weiters werden die einzelnen anzuwendenden Verrechnungspreismethoden für materielle und immaterielle Wirtschaftsgüter im US-Recht explizit in den §§ 26 CFR 1.482-3(a) sowie 26 CFR 1.482-4(a) angegeben.

3.1.1. Unterschiede bei der Preisvergleichsmethode

Die Preisvergleichsmethode stellt sowohl im System der OECD-Verrechnungspreisleitlinien als auch nach US-amerikanischem Steuerrecht eine fundamentale Methode zur Bestimmung fremdüblicher Verrechnungspreise dar. Während die OECD-Leitlinien keine normative Hierarchie zwischen den Methoden vorsehen und stets die unter den jeweiligen Umständen „am besten geeignete Methode“ heranzuziehen ist, normiert das US-amerikanische Steuerrecht eine präferenzielle Anwendung der CUP-Methode.²⁵² Nach § 1.482-3(b)(1) wird diese Methode, sofern anwendbar, als die zuverlässigste angesehen, da sie unmittelbar auf vergleichbare Marktpreise rekurriert.

Während die OECD-Leitlinien ausschließlich die Preisvergleichsmethode kennen, unterscheidet das US-Verrechnungspreisrecht terminologisch zwischen der CUP-Methode gemäß § 1.482-3(b) und der CUT-Methode gemäß 26 CFR 1.482-4(c), wobei letztere vor allem bei Lizenztransaktionen Anwendung findet. Inhaltlich verfolgen beide Methoden jedoch denselben Grundgedanken.

In Bezug auf die Voraussetzungen der Vergleichbarkeit bestehen in beiden Systemen hohe Anforderungen. Die OECD-Leitlinien verlangen eine weitreichende Funktionenanalyse unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Merkmale wie Art der übertragenen Güter oder Dienstleistungen,

²⁵² Vgl auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.115 und 26 CFR 1.482-3(b).

vertraglicher Vereinbarungen, übernommenen Risiken, Marktbedingungen sowie angewandter Geschäftsstrategien.²⁵³ Auch das US-amerikanische Recht verlangt im Rahmen der sog. comparability analysis eine umfassende Betrachtung der maßgeblichen wirtschaftlichen Parameter, wobei in der Praxis ein stärkerer Fokus auf die wirtschaftliche Substanz als auf formale Vertragsinhalte gelegt wird.²⁵⁴ Während die OECD die Anwendung der Methode auch in Fällen zulässt, in denen nur wirtschaftlich gleichwertige und nicht völlig identische Transaktionen vorliegen, unter der Prämisse geeigneter Vergleichbarkeitsanpassungen, ist nach US-Recht die Anwendung häufig restriktiver. Hier müssen etwaige Unterschiede quantitativ nachvollziehbar und belastbar adjustiert werden, um die Fremdvergleichskonformität zu gewährleisten.

Ein besonderes Augenmerk liegt in beiden Systemen auf der Differenzierung zwischen internen und externen Vergleichsdaten. Interne Vergleichswerte, also Transaktionen zwischen einem verbundenen Unternehmen und einem fremden Dritten gelten sowohl nach den OECD-Leitlinien als auch nach US-Recht als besonders zuverlässig, da sie typischerweise unter vergleichbaren Rahmenbedingungen zustande kommen.²⁵⁵ Externe Vergleichswerte sind hingegen nur insoweit verwertbar, als sie wirtschaftlich hinreichend ähnlich und belastbar dokumentiert sind.²⁵⁶ Nach beiden Systemen trifft den Steuerpflichtigen die umfassende Darlegungs- und Beweislast hinsichtlich der Vergleichbarkeit externer Transaktionen.²⁵⁷

Auch Marktanpassungen, etwa bei geografischen oder wirtschaftlichen Unterschieden, sind in beiden Systemen zulässig. Die OECD erkennt solche Anpassungen als notwendig an, wenn relevante Unterschiede zwischen den Marktbedingungen bestehen.²⁵⁸ Im US-System werden quantifizierbare Anpassungen gemäß § 1.482-1(d)(3) ausdrücklich verlangt, wobei insbesondere erwartet wird, dass Unterschiede durch belastbare ökonomische Daten belegt und sachgerecht berücksichtigt werden.

3.1.2. Unterschiede bei der Wiederverkaufspreismethode

²⁵³ Vgl. auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kaptitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.46 & 116.

²⁵⁴ Vgl. 26 CFR (§ 1.482-1(d)(2) und 26 CFR § 1.482-3(b)(2).

²⁵⁵ Vgl. auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Vergleichbarkeitsanalyse, (2022) S.330.

²⁵⁶ Vgl. auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Vergleichbarkeitsanalyse, (2022) S.189ff.

²⁵⁷ Vgl. 26 CFR (§ 1.482-1(c)(2)(ii) und § 1.482-3(b)(3).

²⁵⁸ Vgl. auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kaptitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.119.

Während die konzeptionelle Grundlage in beiden Systemen vergleichbar ist, zeigen sich Unterschiede in der Hierarchie und Anwendungsvoraussetzung der Methode. In beiden Systemen wird der Wiederverkaufspreis gegenüber fremden Abnehmern als Ausgangsbasis herangezogen, von dem eine fremdübliche Bruttomarge subtrahiert wird, um so den fremdüblichen Einkaufspreis der verbundenen Transaktion zu ermitteln.²⁵⁹ Die RM ist nach OECD-Auffassung insbesondere in Distributionskonstellationen anwendbar, in denen der Wiederverkäufer keine wesentlichen Wertschöpfungsfunktionen übernimmt. Im Gegensatz dazu sieht das US-amerikanische Steuerrecht eine präferenzielle Anwendung der RM in Fällen vor, in denen ein verbundenes Unternehmen ausschließlich als Vertriebsgesellschaft ohne wesentliche Weiterverarbeitung tätig wird. Die RM wird damit im US-System häufig als vorrangige Methode in Routinevertriebsstrukturen angesehen.²⁶⁰

Ein weiterer Unterschied betrifft die Ermittlung der Bruttomarge. Beide Systeme fordern, dass die zu subtrahierende Marge auf Basis von vergleichbaren unkontrollierten Transaktionen ermittelt wird. Die OECD legt hierbei besonderen Wert auf eine sorgfältige Funktions- und Risikoanalyse des Vertriebspartners, um sicherzustellen, dass Vergleichsunternehmen hinsichtlich Funktionen, übernommenen Risiken und eingesetzten Wirtschaftsgütern hinreichend ähnlich sind.²⁶¹ Das US-Recht verlangt ebenfalls eine gründliche Vergleichbarkeitsanalyse, wobei in der Praxis teilweise branchenbasierte Margenvergleiche stärker akzeptiert werden, sofern eine vertiefte funktionale Vergleichbarkeit plausibel dargelegt werden kann.²⁶² Insbesondere ist im US-System die Heranziehung von Statistiken und Datenbanken gängiger, auch wenn dadurch eine geringere Präzision im Vergleich zu transaktionsbasierten Vergleichen in Kauf genommen wird.²⁶³

3.1.3 Unterschiede bei der Kostenaufschlagsmethode

Die OECD behandelt die Kostenaufschlagsmethode als eine von mehreren gleichwertig anwendbaren transaktionsbezogenen traditionellen Methoden und betont, dass stets die „unter den Um-

²⁵⁹ Vgl. auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.130 und 26 CFR § 1.482-3(c)(1).

²⁶⁰ Vgl. auch § 1.482-3(c)(1).

²⁶¹ Vgl. auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.130.

²⁶² Vgl. 26 CFR § 1.482-1(d)(2) und § 1.482-3(c)(2)).

²⁶³ Vgl. Internal Revenue Service, Transfer Pricing Audit Roadmap, (2014) S.25f und *Eden. Taxing Multinationals*², (2012) S.502.

ständen des Einzelfalls am besten geeignete Methode“ zu wählen ist.²⁶⁴ Demgegenüber sieht das US-amerikanische Recht die Cost Plus Methode nicht als separate Methode, sondern ordnet sie funktional dem System der sog. Comparable Profits Method unter, welches ökonomisch auf ähnliche Weise funktioniert, jedoch nicht auf Transaktionen, sondern auf das Gesamtergebnis einer getesteten Partei abstellt.²⁶⁵ Die US-Regelung klassifiziert die Cost Plus Method hingegen nur dann explizit als „transactional method“, wenn vergleichbare unkontrollierte Verkäufe mit hinreichender Funktionalität existieren.²⁶⁶

Bei der Kostenaufschlagsmethode zeigen sich die Unterschiede auch vor allem in der Bemessungsgrundlage für den Gewinnaufschlag. Die OECD geht grundsätzlich von den direkten und indirekten Produktionskosten der gelieferten Güter oder Dienstleistungen aus und erlaubt zusätzlich die Berücksichtigung von Gemeinkosten, sofern diese sachgerecht zuordenbar sind.²⁶⁷ Die US-Vorschriften unterscheiden hingegen je nach Datenlage zwischen verschiedenen Kostenbasen (total costs, operating costs etc.) und setzen dabei stark auf standardisierte Kostenstrukturen, wie sie aus US-amerikanischen Branchenbenchmarks bekannt sind.²⁶⁸ Dies führt in der Praxis häufig dazu, dass branchenübliche Standardaufschläge verwendet werden selbst wenn diese nicht exakt den tatsächlichen Funktions- und Risikoprofilen der getesteten Partei entsprechen.²⁶⁹

3.1.4. Unterschiede bei der Gewinnverteilungsmethode (TNMM und CPM)

Obwohl die Comparable Profits Method gemäß § 1.482-5 U.S. Treasury Regulations und die Transactional Net Margin Method (TNMM) der OECD-Verrechnungspreisleitlinien funktional ähnlich ausgestaltet sind, bestehen teils erhebliche Unterschiede in Konzeption, Terminologie und methodischer Einordnung. Während das US-Recht hierfür den Begriff „Comparable Profits Method“ verwendet, spricht die OECD von der „Transactional Net Margin Method“.²⁷⁰

Ein zentraler Unterschied liegt in der rechtssystematischen Einordnung. Die OECD stuft die TNMM als transaktionsbezogene Methode ein, wenngleich sie auf der Nettoebene ansetzt und

²⁶⁴ Vgl auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.109.

²⁶⁵ Eden. Taxing Multinationals, (2012) S.509.

²⁶⁶ Eden. Taxing Multinationals, (2012) S.505.

²⁶⁷ Vgl auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.126ff.

²⁶⁸ Vgl 26 CFR (§ 1.482-3(d)(3)).

²⁶⁹ IRS, Internal Revenue Bulletin, 16.04.2012 < https://www.irs.gov/irb/2012-16_IRB?utm_source=> (11.06.2025).

²⁷⁰ Vgl auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.132.

damit aggregierter ist als etwa die Preisvergleichsmethode oder die Wiederverkaufspreismethode²⁷¹. Demgegenüber wird die CPM im US-System ausdrücklich nicht als transaktionsbezogene Methode verstanden, sondern als Methode, die auf das Gesamtergebnis der geprüften Partei abstellt.²⁷²

Auch im Hinblick auf die Auswahl der geprüften Partei bestehen Unterschiede. Die OECD legt großen Wert darauf, dass das Zielunternehmen funktional möglichst einfach strukturiert ist und möglichst geringe Risiken trägt, um eine verlässliche Vergleichbarkeit herzustellen.²⁷³ Im US-System hingegen ist gemäß 26 CFR 1.482-5(b)(2) ausschlaggebend, für welche Partei die zuverlässigsten und objektiv überprüfbaren Daten vorliegen, selbst wenn diese funktional komplexer ausgestaltet ist.

Ein weiterer Unterschied ergibt sich bei den Anforderungen an die Vergleichbarkeit. Die OECD verlangt im Rahmen der TNMM eine funktionale Vergleichbarkeit zwischen der geprüften Partei und den Vergleichsunternehmen, insbesondere im Hinblick auf Funktionen, Risiken und eingesetzte Wirtschaftsgüter. Anpassungen zur Erhöhung der Vergleichbarkeit sind zulässig, jedoch stets im Lichte einer substanznahen Analyse zu begründen.²⁷⁴ Im US-System sind die Anforderungen an die funktionale Vergleichbarkeit deutlich weniger restriktiv ausgestaltet. Dort genügt es, wenn die verwendeten Vergleichsdaten in wirtschaftlich wesentlichen Punkten ähnlich sind, wobei quantitative Adjustments eine größere Rolle spielen.²⁷⁵

3.1.5. Unterschiede bei der Profit Split Methode

Die Profit Split Method wird sowohl in den OECD-Verrechnungspreisleitlinien als auch in den US-Verrechnungspreisvorschriften als Methode anerkannt, um den Fremdvergleichspreis in Fällen zu bestimmen, in denen verbundene Unternehmen miteinander verflochtene oder schwer trennbare Transaktionen durchführen, typischerweise bei der gemeinsamen Entwicklung, Nutzung oder Übertragung von immateriellen Wirtschaftsgütern.²⁷⁶

²⁷¹ Vgl. auch OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.135.

²⁷² Vgl. 26 CFR § 1.482-5(a)(1).

²⁷³ Macho, Verrechnungspreise Kompakt, S.202.

²⁷⁴ Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.193-195.

²⁷⁵ Vgl. 26 CFR § 1.482-5(c)(2).

²⁷⁶ Vgl. 26 CFR § 1.482-6 und OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.155.

Ein methodischer Unterschied zeigt sich in der Handhabung der Aufteilungsschlüssel. Die OECD lässt hier mehr Ermessensspielraum zu und erlaubt eine Vielzahl von quantitativen und qualitativen Ansätzen, sofern diese die relativen Beiträge der Parteien angemessen widerspiegeln.²⁷⁷ Im US-System ist eine deutlich stärkere Orientierung an quantifizierbaren Faktoren wie Vermögenswerten, Kosten, Umsätzen oder Mitarbeiterstunden erkennbar, was zu einer stärker formalisierenden Anwendung führt.²⁷⁸

Ein weiterer Unterschied betrifft die Frage, auf welcher Grundlage der Gewinn aufzuteilen ist. Während die OECD zwischen Bruttogewinn- und Betriebsergebnisaufteilung differenziert, abhängig von der Risikostruktur und Funktionsverflechtung der beteiligten Unternehmen, beschränken sich die US-Regelungen gemäß § 1.482-6(c) auf die Verteilung des operativen Gewinns.²⁷⁹

Auch bei der Wahl zwischen tatsächlichem und antizipiertem Gewinn differenziert die OECD klar: Bei geteiltem wirtschaftlich bedeutsamem Risiko ist eine Aufteilung des tatsächlichen Gewinns angebracht, andernfalls kann auch auf den erwarteten Gewinn abgestellt werden.²⁸⁰ Das US-Recht hingegen spricht ausschließlich vom tatsächlichen Gewinn und äußert sich nicht explizit zur Zulässigkeit antizipierter Aufteilungen, ein Umstand, der die Akzeptanz durch die IRS bei solchen Modellen fraglich erscheinen lässt.²⁸¹

In der Praxis ist ferner festzustellen, dass die US-Verwaltung deutlich vorsichtiger bei der Anwendung der PSM ist als die OECD. Während die OECD die Methode in geeigneten Fällen zunehmend als vorrangig erachtet, insbesondere bei einzigartigen und schwer bewertbaren immateriellen Werten, wird im US-System häufig versucht, auf transaktionsbezogene Einzelfallmethoden oder die CPM auszuweichen, sofern ausreichende Vergleichswerte verfügbar sind.²⁸²

3.1.6. Unterschiede bei den Unspecified Methods

²⁷⁷ Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.166ff.

²⁷⁸ Vgl. 26 CFR 1.482-6(c)(2)(ii)(C).

²⁷⁹ Vgl. Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.169ff.

²⁸⁰ Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.171ff.

²⁸¹ *Sanschagrin/Schwerdt*, OECD vs. U.S. Profit-Split Method Guidance Differences and Similarities (24.04.2023).

²⁸² *Sanschagrin/Schwerdt*, OECD vs. U.S. Profit-Split Method Guidance Differences and Similarities.

Im US-Verrechnungspreisrecht sind die sogenannten Unspecified Methods in den Treasury Regulations ausdrücklich geregelt. Diese Methoden sind solche, die nicht explizit unter den traditionellen Methoden aufgeführt sind, aber dennoch zur Anwendung kommen können, sofern sie den Anforderungen der sogenannten „Best Method Rule“ genügen. Das bedeutet, dass eine Unspecified Method dann zulässig ist, wenn sie die zuverlässigste und genaueste Methode zur Ermittlung eines fremdüblichen Preises darstellt. Typischerweise werden unter Unspecified Methods häufig Bewertungsverfahren wie die Discounted Cash Flow-Methode (DCF) oder andere finanzwirtschaftliche Bewertungsmethoden subsumiert, insbesondere bei der Bewertung immaterieller Wirtschaftsgüter, für die klassische Methoden nicht oder nur eingeschränkt anwendbar sind.²⁸³

Demgegenüber sieht das OECD-Verrechnungspreisrecht keine eigene Kategorie mit der Bezeichnung „Unspecified Methods“ vor. Vielmehr ist es in den OECD Transfer Pricing Guidelines ausdrücklich vorgesehen, dass neben den klassischen Verrechnungspreismethoden auch andere Methoden angewandt werden dürfen, wenn diese zu einem zuverlässigeren fremdüblichen Ergebnis führen. Dies bedeutet, dass die OECD eine methodische Offenheit und Flexibilität propagiert, die es den Steuerpflichtigen erlaubt, auf die konkreten Umstände des Einzelfalls abgestimmte Methoden zu wählen. So heißt es in Rn. 2.9 der OECD Transfer Pricing Guidelines (2022):

„It may be appropriate to apply a method not described in these Guidelines if such method provides a more reliable measure of an arm’s length result.“²⁸⁴

Damit entspricht die OECD inhaltlich der Grundidee der Unspecified Methods im US-Recht, ohne jedoch eine explizite formale Kategorie zu schaffen.²⁸⁵

Die Unterschiede liegen somit primär in der Systematik und der Terminologie. Während das US-Verrechnungspreisrecht eine klare Regelung für Unspecified Methods in Form einer Auffangmethode bietet, folgt die OECD einem flexibleren, prinzipienbasierten Ansatz, der keinen eigenen Methodenkatalog über die fünf klassischen Methoden hinaus vorsieht, aber ausdrücklich die Anwendung anderer Methoden erlaubt, sofern diese zuverlässiger sind. Diese Differenz spiegelt

²⁸³ Müller, US Transfer Pricing, (2020) S. 89–92.

²⁸⁴ OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) Rz 2.9.

²⁸⁵ Henn, Internationale Verrechnungspreise, (2022) S.78f.

unterschiedliche regulatorische Ansätze wider: Das US-Recht arbeitet stärker mit einer methodischen Kategorisierung und einer detaillierten Ausgestaltung, während die OECD Guidelines mehr Raum für Einzelfallentscheidungen und wirtschaftliche Beurteilungen lassen.²⁸⁶

3.2. Unterschiede bei der Behandlung von immateriellen Wirtschaftsgüter

Nach den OECD-Verrechnungspreisleitlinien unterliegen immaterielle Wirtschaftsgüter keiner abschließenden Legaldefinition. Vielmehr wird ein funktionaler „Immaterieller-Begriff“ zugrunde gelegt, wonach sämtliche nicht-gegenständlichen Vermögenswerte, denen im Geschäftsverkehr ein eigenständiger wirtschaftlicher Wert zukommt und die zwischen verbundenen Unternehmen übertragbar oder nutzbar sind, als immaterielle Wirtschaftsgüter iSd Leitlinien zu qualifizieren sind. Hierzu zählen, neben rechtlich geschützten Positionen wie Patenten oder Markenrechten, ausdrücklich auch residuale Wirtschaftswerte wie Goodwill, Going-Concern-Werte oder Synergieeffekte, sofern diese isolierbar und übertragbar sind.²⁸⁷

Die gewinnsteuerliche Zuordnung der durch ein immaterielles Wirtschaftsgut generierten Einkünfte erfolgt nach der OECD auf Grundlage des sogenannten „DEMPE-Konzepts“, welches auf die ökonomische Substanz der Funktions- und Risikoallokation innerhalb des Konzerns abstellt. Maßgeblich sind demnach die tatsächlich erbrachten Funktionen in den Bereichen Development, Enhancement, Maintenance, Protection und Exploitation sowie die damit verbundene Übernahme wesentlicher Risiken und die wirtschaftlich relevante Kontrolle. Die bloße zivilrechtliche oder registerrechtliche Eigentümerstellung an einem immateriellen Wirtschaftsgut begründet für sich genommen keinen Anspruch auf die damit verbundenen Einkünfte. Vielmehr ist auf eine umfassende Funktions- und Risikoanalyse abzustellen, aus der sich die wirtschaftliche Berechtigung zur Partizipation am durch das immaterielle Wirtschaftsgut geschaffenen Wert ergibt.²⁸⁸ Die Allokation erfolgt damit primär nach Maßgabe des Art 9 OECD-MA unter Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes in funktionaler Ausprägung.

Demgegenüber basiert das US-amerikanische Ansatz auf einer stärker formalisierten Herangehensweise. Der Begriff des „intangible property“ ist im Internal Revenue Code in § 936(h)(3)(B) IRC legaldefiniert und umfasst ausdrücklich nur bestimmte, enumerativ aufgezählte immaterielle

²⁸⁶ Stoll, Transfer Pricing im internationalen Steuerrecht, (2020) S.210–212.

²⁸⁷ Vgl OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.295ff.

²⁸⁸ Vgl OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VI Immaterielle Wirtschaftsgüter, (2022) S.310ff.

Wirtschaftsgüter wie Patente, Urheberrechte, technische Verfahren, Marken, Know-how und ähnliche Rechte. Residuale Wirtschaftswerte wie Goodwill oder Going-Concern-Werte werden demgegenüber nur dann als steuerlich relevante immaterielle Wirtschaftsgut anerkannt, wenn sie im Rahmen einer übergeordneten Transaktion untrennbar mit einem transferierten Wirtschaftsgut verbunden sind.²⁸⁹ Die initiale Einkünftezuweisung erfolgt grundsätzlich an den rechtlich Eigentümer der betreffenden immateriellen Position, wobei diese formale Betrachtung durch zwei zentrale Korrekturmechanismen ergänzt wird. Einerseits durch den „realistic alternative standard“, wonach eine Transaktion nur dann dem Fremdvergleichsgrundsatz entspricht, wenn ein fremder Dritter unter vergleichbaren Umständen keine wirtschaftlich vorteilhaftere Alternative gewählt hätte gemäß § 1.482-1(d)(1), andererseits durch das in § 1.482-4 kodifizierte „commensurate with income“-Prinzip, welches eine laufende Überprüfung der Angemessenheit der Vergütungen anhand der tatsächlichen Einkünfteentwicklung verlangt.

Auch methodisch bestehen Unterschiede. Die OECD-Leitlinien lassen eine einzelfallbezogene Auswahl der Verrechnungspreismethode zu, wobei bei der Verwertung einzigartiger immaterieller Wirtschaftsgüter regelmäßig die Anwendung des Profit Split-Verfahrens, insbesondere in Form des Residual Profit Split, als sachgerecht erachtet wird.²⁹⁰ Im US-Recht werden demgegenüber spezifische Bewertungsverfahren präferiert, allen voran die Comparable Uncontrolled Transaction Method sowie der Income Approach, insbesondere in Form kapitalwertbasierter Bewertungsverfahren (z. B. Discounted Cash Flow-Analysen). Die US-Finanzverwaltung verlangt hierbei detaillierte ex-ante-Prognosemodelle und umfangreiche Dokumentationsanforderungen zur Validierung der angenommenen Bewertungsparameter.²⁹¹

Ein weiteres Differenzierungsmerkmal besteht im Bereich von Cost Sharing Agreements (CSAs). Während die OECD-Leitlinien eine gewisse Flexibilität in der Ausgestaltung solcher Kooperationsmodelle vorsehen, normiert das US-Recht in § 1.482-7 äußerst detaillierte Voraussetzungen für die Anerkennung von CSAs, insbesondere im Hinblick auf die Ermittlung von Buy-In Payments für vorbestehende immaterielle Beiträge sowie auf die laufende Bewertung der beizutragenden Entwicklungskosten auf Basis realistischer Marktprojektionen.²⁹²

²⁸⁹ IRS, Internal Revenue Bulletin:2015-40 (05.10.2015), < https://www.irs.gov/irb/2015-40_IRB?> (11.06.2025).

²⁹⁰ Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel II Verrechnungspreismethoden, (2022) S.175.

²⁹¹ Vgl. 26 CFR § 1.482-4(a).

²⁹² Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel VIII Kostenumlagerungsverfahren, (2022) S.407ff.

3.3 Unterschiede in den Dokumentationsanforderungen

Die Dokumentationsanforderungen im Bereich der Verrechnungspreise unterscheiden sich zwischen den OECD-Verrechnungspreisleitlinien und den US-amerikanischen Regelungen in mehreren Punkten. Während die OECD-Leitlinien einen international anerkannten Rahmen bieten, der vor allem auf Transparenz und Prinzipienorientierung basiert, sind die US-Anforderungen in § 6662 und den zugehörigen Treasury Regulations des IRC deutlich detaillierter und stärker formalisiert. Die OECD fordert eine dreistufige Dokumentation bestehend aus Master File, Local File und Country-by-Country Report, die einen umfassenden Überblick über die konzernweite Verrechnungspreispolitik und spezifische Transaktionen geben sollen.²⁹³ Allerdings sieht die OECD selbst keine konkreten Schwellenwerte für die Anwendbarkeit der Dokumentation vor, sondern überlässt dies der Umsetzung durch die einzelnen Mitgliedstaaten. So sind die jeweiligen nationalen Schwellenwerte für Umsatz- oder Transaktionsvolumen ausschlaggebend.

Die US-Dokumentation muss neben einer Beschreibung der kontrollierten Transaktionen und der angewendeten Verrechnungspreismethode auch detaillierte finanzielle Analysen und Begründungen enthalten, die die Auswahl und Anwendung der Verrechnungspreismethode stützen. Wie bei den OECD-Leitlinien gibt es in den USA keine expliziten Schwellenwerte für die reguläre Verrechnungspreisdokumentation. Die Anforderungen der USA gelten grundsätzlich für alle kontrollierten Transaktionen, wobei das Ausmaß der Dokumentation risikobasiert und an die Komplexität der Transaktion angepasst wird.²⁹⁴

Für das Country-by-Country Reporting (CbCR) gelten in den USA klare Schwellenwerte. Nach § 6038A des IRC und den zugehörigen Treasury Regulations besteht die Pflicht zur Meldung für Mutterunternehmen multinationaler Konzerne, deren weltweiter konsolidierter Umsatz mindestens 850 Millionen US-Dollar im vorangegangenen Geschäftsjahr beträgt. Diese Regelung orientiert sich an den Standards der OECD und dem BEPS-Aktionspunkt 13, welche einen Schwellenwert von 750 Millionen Euro für die verpflichtende Meldung festlegen.²⁹⁵ Damit wird sichergestellt, dass große multinationale Unternehmen umfangreiche Informationen über ihre globale

²⁹³ Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel V Dokumentation, (2022) S.278ff.

²⁹⁴ Friedman/Hines U.S. Transfer Pricing Rules and Documentation. Tax Management International Journal, Vol. 49, Nr. 7, (2020) S.423–433.

²⁹⁵ OECD, BEPS-Aktionspunkt 13 zur länderbezogenen Berichterstattung, (30.09.2017) S.5.

Verteilung von Einnahmen, Gewinnen, Steuern und wirtschaftlichen Aktivitäten offenlegen müssen.²⁹⁶

Schließlich ist die Ausgestaltung der Dokumentationspflichten auch hinsichtlich der Durchsetzung und Sanktionen unterschiedlich. Die OECD versteht die Leitlinien als nicht bindendes Rahmenwerk, das von den Mitgliedstaaten individuell umgesetzt wird, während die US-amerikanischen Anforderungen verbindlich sind und bei Nichtbeachtung hohe Strafzahlungen und Zinsnachforderungen drohen. Die strengen US-Regeln führen zu einem sehr formellen und umfassenden Dokumentationsaufwand, während die OECD-Leitlinien eher als Grundlage für eine risikoorientierte und verhältnismäßige Dokumentation dienen.²⁹⁷

3.4. Streitbeilegung und Durchsetzung von Verrechnungspreisregelungen

Ein grundlegender Unterschied in der Streitbeilegung zwischen den OECD-Verrechnungspreisleitlinien und dem US-amerikanischen Steuerrecht liegt in der Rolle und Ausgestaltung des Verständigungsverfahrens. Die OECD sieht in Art 25 OECD-Musterabkommen das MAP als vorrangigen Mechanismus zur Beilegung von Doppelbesteuerungskonflikten vor, wobei die Steuerpflichtigen keinen Rechtsanspruch auf eine Einigung zwischen den Staaten haben. Das Verfahren ist auf Kooperation der betroffenen Staaten angewiesen und endet nicht zwingend mit einem bindenden Ergebnis.²⁹⁸ In den Vereinigten Staaten hingegen ist das MAP gemäß § 482 IRC in Verbindung mit den jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen verfahrensrechtlich ähnlich ausgestaltet, jedoch gewährt die IRS in der Praxis eine weiterreichende proaktive Unterstützung des Steuerpflichtigen im Rahmen des sogenannten „Advance Pricing Agreement“-Programms (APA), das faktisch präventiv Streitigkeiten vermeiden soll.²⁹⁹

Ein weiterer bedeutsamer Unterschied besteht im Bereich der Durchsetzung. Während die OECD-Leitlinien keine unmittelbar rechtsverbindlichen Normen enthalten, sondern vielmehr als Auslegungshilfe für die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes dienen, sind die U.S. Transfer Pricing Regulations gemäß § 1.482-1 bis § 1.482-9 der Treasury Regulations verbindli-

²⁹⁶ PWC (2023): *Global Transfer Pricing Country-by-Country Reporting Guide*, <
<https://www.pwc.at/de/dienstleistungen/steuerberatung/esg-meets-tax/nutzen-sie-das-oeffentliche-country-by-country-reporting-fuer-i.html>> (11.06.2025).

²⁹⁷ Friedman/Hines, U.S. Transfer Pricing Rules and Documentation. *Tax Management International Journal*, S. 423–433.

²⁹⁸ Vgl. OECD, *Verrechnungspreisleitlinien*, Kapitel IV Verwaltungsansätze, (2022) S.257ff.

²⁹⁹ Avi-Yonah, *International Tax as International Law*, (2007) S. 150.

ches innerstaatliches Recht mit unmittelbarer Wirkung. Dies bedeutet, dass die U.S.-Finanzverwaltung (IRS) auf Grundlage der §§ 6662(e) und (h) IRC erhebliche Strafzuschläge verhängen kann, wenn dokumentationspflichtige Steuerpflichtige unangemessene Verrechnungspreise verwenden, wohingegen die OECD-Leitlinien lediglich Empfehlungen zur Dokumentationspflicht enthalten, die erst durch nationale Umsetzung Rechtskraft entfalten.³⁰⁰

In Bezug auf die einvernehmliche Streitbeilegung durch Advance Pricing Agreements unterscheiden sich OECD- und US-Ansätze ebenfalls strukturell. Zwar erkennen auch die OECD-Leitlinien in Kapitel IV die Bedeutung von Vorabverständigungen an, jedoch verbleibt deren Ausgestaltung weitgehend den einzelnen Mitgliedstaaten überlassen. In den USA hingegen ist das APA-Programm institutionell fest verankert und Teil des IRS „Advance Pricing and Mutual Agreement Program“ (APMA), wobei standardisierte Verfahrensabläufe und Evaluationen bestehen. Die US-Behörden veröffentlichen zudem regelmäßig statistische Berichte über APAs, was zu höherer Transparenz beiträgt. OECD-Mitgliedstaaten sind in dieser Hinsicht uneinheitlich und verfügen vielfach über weniger institutionalisiert strukturierte APA-Systeme.³⁰¹

Hinsichtlich der Bindungswirkung gerichtlicher Entscheidungen unterscheiden die beiden Systeme erheblich. In den Vereinigten Staaten unterliegen Verrechnungspreisstreitigkeiten der gerichtlichen Kontrolle durch spezialisierte Steuergerichte (u.a. U.S. Tax Court), deren Entscheidungen sowohl für die Parteien als auch als Präjudiz für künftige Fälle relevant sind.³⁰² Die OECD hingegen bietet kein supranationales gerichtliches Streitbeilegungsforum. Vielmehr bleibt die nationale Gerichtsbarkeit zuständig, wodurch es zu divergierenden Urteilen und potenziell anhaltender Doppelbesteuerung kommen kann, wenn keine Einigung im MAP erzielt wird. Diese strukturelle Asymmetrie in der Rechtsdurchsetzung kann insbesondere bei komplexen grenzüberschreitenden Sachverhalten zu Unsicherheiten führen.³⁰³

4. Herausforderungen und zukünftige Entwicklungen

Die internationale Verrechnungspreispraxis befindet sich derzeit in einem Umbruch. Globalisierung, Digitalisierung und der zunehmende Fokus auf Steuertransparenz führen dazu, dass etablierte Prinzipien wie der Fremdvergleichsgrundsatz verstärkt unter Druck geraten. Besonders

³⁰⁰ *Graetz/O’Hear*, The Original Intent of U.S. International Taxation, (1997) S. 1041.

³⁰¹ *IRS*, Announcement 2024-2, Bullen, Arm’s Length Transaction Structures, (2011) S.312.

³⁰² Vgl auch U.S. Tax Court, *Veritas Software Corp. v. Commissioner*, 133 T.C. No. 14 (2009).

³⁰³ *Lang*, Introduction to the Law of Double Taxation Conventions, (2020) S.251.

hervorzuheben ist die Umsetzung der GloBE-Regeln (Global Anti-Base Erosion), die im Rahmen von Pillar Two eine effektive Mindestbesteuerung multinationaler Konzerne sicherstellen sollen.³⁰⁴ Diese Regelungen sehen sogenannte „Top-up Taxes“ wie die Income Inclusion Rule (IIR) und die Undertaxed Profits Rule (UTPR) vor, mit denen Gewinne in Niedrigsteuerländern nachbelastet werden, wenn ein effektiver Steuersatz von 15 % unterschritten wird.³⁰⁵

Gleichzeitig zeigt sich in den USA ein gemischtes Bild: Während zentrale Elemente wie die UTPR auf innenpolitischen Widerstand stoßen, reagiert der Gesetzgeber mit nationalen Gegenmaßnahmen, etwa durch Reformen der BEAT-Regelung (§ 59A IRC) und Vorschlägen wie dem „Unfair Tax Prevention Act“.³⁰⁶ Zugleich greifen neue Safe-Harbor-Ansätze, wie der „Simplified and Streamlined Approach“, bereits OECD-Konzepte aus Amount B auf.³⁰⁷

Angesichts dieser Entwicklungen stellt sich die Frage, wie sich die Verrechnungspreisregelungen in Europa und den USA zukünftig gestalten werden.

4.1. Europäische Entwicklungen und Herausforderungen

Die europäischen Verrechnungspreisregelungen befinden sich derzeit in einem tiefgreifenden Wandel, der maßgeblich durch die Arbeiten der OECD im Rahmen des BEPS-Projekts beeinflusst wird. Mit der Einführung von Pillar One und Pillar Two im Rahmen der OECD/G20-Initiative werden grundlegende Prinzipien der internationalen Steuerordnung, insbesondere das bislang zentrale Fremdvergleichsgrundsatz, in Frage gestellt bzw. weiterentwickelt. Während Pillar One eine neue Besteuerungslogik für besonders große und digital tätige Unternehmen vorsieht, die auch ohne physische Präsenz zu einer Besteuerung im Marktstaat führen kann, schafft Pillar Two eine globale effektive Mindestbesteuerung von 15 %. Diese Maßnahmen führen dazu, dass künftig auch nicht-preisliche Verrechnungssysteme (z. B. gewinnbasierte Aufteilungsmodelle) an Bedeutung gewinnen könnten.³⁰⁸

³⁰⁴ OECD, Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Consolidated Commentary to the Global Anti-Base Erosion Model Rules, (2025) S.9-13.

³⁰⁵ OECD, Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Consolidated Commentary to the Global Anti-Base Erosion Model Rules, S9-11, 42ff.

³⁰⁶ US Department of the Treasury, General Explanations of the Administration’s Fiscal Year 2024 Revenue Proposals, (09.03.2023) S. 97ff.

³⁰⁷ IRS, Notice (2025), < <https://www.irs.gov/pub/irs-drop/n-25-04.pdf> > (11.06.2025).

³⁰⁸ Englisch/Kofler/Tumpel in Dürnberger/Kanduth-Kristen, Verrechnungspreise, (2023) Rz 43 ff.

Ein weiterer zentraler Reformschwerpunkt liegt im Bereich der immateriellen Werte, wie etwa Markenrechte, Patente oder proprietäre Technologien. In Kapitel VI der OECD-Verrechnungspreisleitlinien wurde klargestellt, dass die bloße rechtliche Inhaberschaft an einem immateriellen Wirtschaftsgut nicht zur Zurechnung der damit verbundenen Einkünfte ausreicht. Vielmehr kommt es auf die tatsächliche Ausübung ökonomisch relevanter Funktionen (Funktionsträger), die Risikoübernahme und die Kontrolle über die Entwicklung, Verbesserung, Erhaltung, Schutz und Nutzung der immateriellen Werte (sog. DEMPE-Funktionen) an. Dies erfordert eine sorgfältige Funktions- und Risikoanalyse sowie den Nachweis ökonomischer Substanz in den jeweiligen Unternehmensteilen.³⁰⁹

Parallel dazu wird auf europäischer Ebene ein wachsender Trend zur Digitalisierung der Steuerverwaltungen beobachtet. Mit der Einführung und Erweiterung von Melde- und Dokumentationspflichten, etwa im Rahmen von DAC6 (Meldepflicht grenzüberschreitender Steuergestaltungen) sowie des Country-by-Country Reporting gemäß BEPS Action 13, verfügen die Steuerbehörden über umfassende Datengrundlagen zur Risikoanalyse von Verrechnungspreiskonzepten. Dies erhöht den Druck auf Unternehmen, ihre Verrechnungspreisdokumentationen aktuell, konsistent und belastbar zu gestalten. Gleichzeitig gewinnen Instrumente wie automatisierte Risikoanalysesysteme und künstliche Intelligenz an Bedeutung, was in den kommenden Jahren zu einer signifikanten Zunahme an Prüfungsaktivitäten führen dürfte.³¹⁰

Diese Entwicklungen gehen mit einer wachsenden Zahl an grenzüberschreitenden Besteuerungskonflikten einher. Unstimmigkeiten über die Angemessenheit von Verrechnungspreisgestaltungen zwischen verschiedenen Steuerverwaltungen führen zunehmend zu Doppelbesteuerungsszenarien. Zwar bieten bilaterale Verständigungsverfahren sowie Advance Pricing Agreements geeignete Streitvermeidungsmechanismen, diese sind jedoch in der Praxis häufig mit erheblichem Zeit- und Ressourcenaufwand verbunden. Darüber hinaus ist fraglich, ob die bestehenden Streitbeilegungsinstrumente im Hinblick auf die durch Pillar One und Two bedingten Neuverteilungen von Besteuerungsrechten ausreichen.³¹¹

³⁰⁹ *Tumpel* in Lang, OECD-Verrechnungspreisleitlinien, (2023), S. 427 ff.

³¹⁰ *Englisch* in Lang, OECD-Verrechnungspreisleitlinien, Linde (2023), S.139f. und auch *Tumpel*, § 1 KStG, (2005) Rz 238 sowie *Haslehner/Kofler*, A Guide to the Anti-Tax Avoidance Directive, SWI (2021) S.105 ff.

³¹¹ *Kofler* in Lang et al., OECD-Verrechnungspreisleitlinien, Linde (2023) S. 681 ff.

Besondere Herausforderungen ergeben sich auch aus der zunehmenden Bedeutung des Substanzprinzips („substance over form“). Die OECD wie auch die nationalen Finanzverwaltungen betonen zunehmend, dass für eine steuerliche Anerkennung von Funktionen, Risiken und Vermögenswerten auch eine tatsächliche wirtschaftliche Substanz in Form von Personal, Ressourcen und Entscheidungsbefugnissen nachgewiesen werden muss. Andernfalls droht die steuerliche Nichtanerkennung von Leistungsbeziehungen bzw. deren Umqualifikation. Dies betrifft insbesondere konzerninterne Dienstleistungszentren oder IP-Holdings in Niedrigsteuerländern.³¹²

Neben den globalen Entwicklungen im Rahmen der OECD verfolgt auch die Europäische Kommission das Ziel, das System der Verrechnungspreise innerhalb der Union stärker zu vereinheitlichen. Bislang beruhen die europäischen Verrechnungspreisregelungen auf der Umsetzung von OECD-Leitlinien im nationalen Recht, was zu signifikanten Unterschieden in der Anwendungspraxis der Mitgliedstaaten führt. Um dem entgegenzuwirken, hat die Kommission im September 2023 einen Richtlinienvorschlag zur Harmonisierung der Verrechnungspreisvorschriften innerhalb der EU vorgelegt. Ziel ist es, den Fremdvergleichsgrundsatz als verbindlichen Maßstab in der EU zu verankern und die OECD-Leitlinien als unmittelbar anzuwendende Auslegungshilfe festzulegen. Darüber hinaus sollen Mindeststandards zur Dokumentation, zu Methodenwahl und zu Streitbeilegungsmechanismen eingeführt werden. Langfristig sollen die nationalen Rechtsrahmen nicht nur angeglichen, sondern durch ein einheitliches EU-weites Verrechnungspreisregime ersetzt werden.³¹³

Schließlich ist auf europäischer Ebene auch die Diskussion um eine mögliche Harmonisierung der Unternehmensbesteuerung relevant. Mit der BEFIT-Initiative strebt die Europäische Kommission eine gemeinsame Bemessungsgrundlage für die Körperschaftsteuer innerhalb der EU an. Perspektivisch könnte dies sogar zu einer formelbasierten Gewinnaufteilung führen und damit das klassische Verrechnungspreissystem, das auf dem ALP basiert, teilweise ersetzen. Eine solche Entwicklung würde das gesamte internationale Steuergefüge grundlegend verändern, ist jedoch politisch wie technisch höchst umstritten und dürfte, wenn überhaupt, nur langfristig umgesetzt werden.³¹⁴

³¹² *Kanduth-Kristen* in *Dürnberger/Kanduth-Kristen, Verrechnungspreise*, Linde (2023), Rz.239f.

³¹³ vgl. Europäische Kommission, Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing, COM(2023) 529 final, *Tumpel*, *ÖStZ* (2023), Rz.338.

³¹⁴ *Europäische Kommission*, BEFIT-Vorschlag, COM(2023) 532 und *Tumpel*, *ÖStZ* 2023, 335 ff., sowie *Englisch/Kofler/Tumpel* in *Dürnberger/Kanduth-Kristen, Verrechnungspreise*, Linde 2023 Rz 1725 ff.

4.2. Entwicklungen und Herausforderungen in den USA

Die Vereinigten Staaten haben bislang keine innerstaatliche Umsetzung der von der OECD im Rahmen des sogenannten „Pillar Two“-Konzepts entwickelten globalen Mindestbesteuerung vorgenommen. Zwar ist die US-Regierung weiterhin am Inclusive Framework beteiligt, gleichwohl besteht erheblicher innenpolitischer Widerstand gegen zentrale Elemente des Modells, insbesondere gegen die sog. Undertaxed Profits Rule. Diese sieht vor, dass ein Ansässigkeitsstaat eines Konzerns, dessen niedrig besteuerte Konzerngesellschaften in einem Drittstaat tätig sind, einen steuerlichen Nachversteuerungsanspruch geltend machen kann, sofern im Herkunftsstaat, etwa den USA kein effektiver Mindeststeuersatz von 15 % gewährleistet ist. Dies wird von führenden Mitgliedern des US-Kongresses als völkerrechtlich bedenklich und als Eingriff in die nationale Steuersouveränität gewertet. In diesem Zusammenhang unterstützen mehrere republikanische Abgeordnete ausdrücklich eine vor dem belgischen Verfassungsgericht anhängige Klage gegen die verpflichtende Umsetzung der UTPR in der Europäischen Union. In einem Schreiben an den OECD-Generalsekretär äußerten sie die Besorgnis, dass die UTPR US-amerikanische steuerliche Gestaltungsfreiheit unterlaufe und ausländischen Staaten ermögliche, auf US-Steueranreize, etwa nicht rückzahlbare Steuervergünstigungen wie den Forschungsfreibetrag nach § 41 IRC, extraterritorial zuzugreifen. In steuerdogmatischer Hinsicht werfen die Kritiker wie Jason Smith³¹⁵, Mike Crapo³¹⁶ oder auch die National Association of Manufacturers³¹⁷ dem Modell vor, gegen das Prinzip der territorialen Besteuerung zu verstoßen und eine asymmetrische steuerliche Belastung multinationaler US-Konzerne im Verhältnis zu Drittstaaten wie China zu erzeugen, die selbst keine Umsetzung vorgenommen haben.³¹⁸

Parallel zur internationalen Umsetzung der OECD-Mindestbesteuerung formieren sich auch in den Vereinigten Staaten nationale Gesetzesinitiativen gegen die Einführung der UTPR. Besonders hervorzuheben sind der „Unfair Tax Prevention Act“ sowie der erneut eingebrachte „Defending American Jobs and Investment Act“. Ersterer sieht unter anderem vor, die bestehenden Regelungen zur Base Erosion and Anti-Abuse Tax gezielt zu verschärfen, wenn ausländische Konzerne in Jurisdiktionen tätig sind, die extraterritoriale Besteuerungsmaßnahmen wie die

³¹⁵ Smith, Letter to Secretary-General Mathias Cormann, (17.09.2024).

³¹⁶ US Senate Committee on Finance, Congressional Republicans: Administration Neglected U.S. Interests in OECD Deal, Invited Extraterritorial Tax on U.S. Companies, (15.12.2022).

³¹⁷ Taxnotes (09.02.2024), NAM Seeks Clarification of Guidance on Top-Up Taxes <https://www.taxnotes.com/research/federal/other-documents/irs-tax-correspondence/nam-seeks-clarification-guidance-top-taxes/7j6wz?utm_source=chatgpt.com> (11.06.2025).

³¹⁸ vgl. U.S. House Republicans, Letter to OECD Secretary-General Mathias Cormann, (17.09.2024) <https://waysandmeans.house.gov/wp-content/uploads/2024/09/US-House-Letter-to-OECD.pdf> (11.06.2025).

UTPR anwenden. So sollen unter anderem der 3 %-Schwellenwert für den Base Erosion-Anteil sowie die bisherige Umsatzgrenze von 500 Mio. USD für solche Konzerne entfallen. Zudem soll der Vorteil aus bestimmten Dienstleistungsvergütungen sowie 50 % der Herstellungskosten künftig als base erosion tax benefit behandelt werden. Ergänzend sieht der „Defending American Jobs and Investment Act“ eine gestaffelte Zusatzsteuer in Höhe von jährlich 5 % auf das US-Einkommen solcher Unternehmen oder Individuen vor, die in diskriminierenden Steuerhoheitsgebieten ansässig sind. Diese Zusatzsteuer würde sich über vier Jahre hinweg auf bis zu 20 % erhöhen und jährlich solange bestehen bleiben, wie die entsprechenden Regelungen (z. B. UTPR oder Digitalsteuern) in Kraft sind. Beide Gesetzesentwürfe sind als gezielte Gegenmaßnahmen zur Verteidigung US-amerikanischer Steuerinteressen im internationalen Kontext zu verstehen.³¹⁹

Demgegenüber zeigt sich im Bereich der Pillar-I-Initiative ein differenzierteres Bild. Mit der IRS Notice 2025-04 vom 18. Dezember 2024 hat das U.S. Treasury ein Safe-Harbor-Regime eingeführt, das der in Amount B von Pillar I angedachten Vereinfachung der Verrechnungspreisermittlung für Vertriebsgesellschaften entspricht. Dieses Verfahren, unter dem Namen „Simplified and Streamlined Approach“ bekannt, ermöglicht eine standardisierte Gewinnmarge auf Marketing- und Distributionsfunktionen und ist auf Antrag für Steuerjahre ab 2025 anwendbar.³²⁰ Damit reagieren die US-Behörden auf internationale Kritik an der Komplexität und Streit anfälligkeit des bisherigen § 1.482-Regimes für Routinevertriebsfunktionen.³²¹

Obgleich die Vereinigten Staaten als maßgeblicher Akteur im internationalen Steuerreformprozess auftreten und ihre fortgesetzte Mitgliedschaft im OECD Inclusive Framework bekräftigt haben, bestehen erhebliche innerstaatliche steuerpolitische und legislativen Hürden für die Umsetzung der Pillar-II-Mindestbesteuerung. Insbesondere ist im Hinblick auf die Implementierung der GloBE-Regelungen sowie die Anerkennung ausländischer Mindeststeueransprüche im Rahmen bestehender Doppelbesteuerungsabkommen mit signifikanten Rechtsunsicherheiten und verfassungsrechtlichen Vorbehalten zu rechnen. Vor diesem Hintergrund erscheint eine vollstän-

³¹⁹ Vgl. KPMG (28.03.2025), Legislative update: Ways and Means Republicans reintroduce OECD Pillar Two reciprocity bill, <<https://kpmg.com/kpmg-us/content/dam/kpmg/taxnewsflash/pdf/2025/03/25102.pdf>>.

³²⁰ vgl. IRS (18.12.2024), Notice 2025-04, <<https://www.irs.gov/pub/irs-drop/n-25-04.pdf>> (11.06.2025).

³²¹ Vgl. auch Deloitte (18.12.2024), IRS notice provides simplified, streamlined approach to pricing certain qualified intercompany transactions; OECD Amount B guidance released, https://dhub.deloitte.com/Newsletters/Tax/2025/TNV/250103_5_supplA.pdf?utm_source=chatgpt.com (11.06.2025).

dige und kohärente Integration der Pillar-II-Regelungen in das US-amerikanische Bundessteuerrecht auf kurze bis mittlere Sicht nicht realistisch.³²²

5. Implikationen für die Praxis multinationaler Unternehmen

Die dargestellten Unterschiede zwischen den Verrechnungspreisregelungen der Europäischen Union und der Vereinigten Staaten sowie die neue Komplexität durch die globale Mindestbesteuerung machen deutlich, dass multinationale Unternehmensgruppen künftig nicht nur eine konsistente Verrechnungspreisdokumentation, sondern darüber hinaus eine eng abgestimmte steuerliche Steuerungslogik implementieren müssen. Eine bloße Einhaltung formaler Dokumentationspflichten genügt nicht mehr, um den Anforderungen sowohl des Fremdvergleichsgrundsatzes als auch der GloBE-Richtlinien gerecht zu werden. Vielmehr sind integrierte Steuerkontrollsysteme (Tax Compliance Management Systems - TCMS) erforderlich, die eine fortlaufende Überwachung von Verrechnungspreisindikatoren, Substanzanforderungen und effektiven Steuersätzen ermöglichen. Dies betrifft insbesondere die ex-ante-fähige Bestimmung von Profit Level Indicators in TNMM-Analysen sowie die Evaluierung von DEMPE-Funktionen bei der Allokation immaterieller Werte.³²³

Darüber hinaus empfiehlt sich aus Sicht der Unternehmenspraxis die strategische Nutzung bilateraler oder multilateraler Advance Pricing Agreements, um die zunehmende Unsicherheit durch Mehrfachbesteuerungen und unterschiedlichen Behördenauffassungen zu reduzieren. Besonders bei konzerninternen Lizenzmodellen, die in mehreren Jurisdiktionen abweichend interpretiert werden können, ermöglicht ein APA eine rechtlich belastbare Vorabstimmung der Verrechnungspreismethode. Die OECD erkennt APAs ausdrücklich als effektives Instrument zur Streitvermeidung an.³²⁴

Für Unternehmen, die in mehreren OECD- und Nicht-OECD-Staaten tätig sind, empfiehlt sich überdies eine frühzeitige Abstimmung der Verrechnungspreisstrategie mit der Pillar-Two-Modellgesetzgebung (GloBE Model Rules) sowie den nationalen Umsetzungsgesetzen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bestimmte Verrechnungspreismethoden, wie die Residual Profit Split

³²² Griffith/Brown/Englisch/Herzfeld/Levine (23.04.2025), Pillar 2 at a Crossroads: U.S. Policy and What Comes Next, <https://www.taxnotes.com/tax-notes-live/taxing-issues/pillar-2-crossroads-u.s-policy-and-what-comes-next/7s11n> (11.06.2025).

³²³ Gosch/Kroppen, Verrechnungspreise³, (2022) Rz 211ff.

³²⁴ Vgl OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel IV Verwaltungsansätze, (2022) S.255ff und Haunhorst in Flick/Wassermeyer/Baumhoff, Außensteuerrecht, § 1 AStG, (2024) Rn.472ff.

Method, zwar OECD-konform sind, unter den GloBE-Regeln jedoch zu einer niedrigen Effektivbesteuerung führen können, wenn der Residualgewinn in einem Niedrigsteuerland verbleibt.³²⁵ Die OECD warnt in der GloBE-Kommentierung ausdrücklich davor, dass einseitige Verrechnungspreisanpassungen in Hochsteuerländern zu einer doppelten Besteuerung führen können, sofern in Niedrigsteuerländern keine Gegenanpassung erfolgt, insbesondere bei rückwirkend unterbesteuerten Jurisdiktionen. Entsprechend ist eine GloBE-sensitive Verrechnungspreisplanung unerlässlich, um regulatorische Risiken, vor allem im Hinblick auf immaterielle Wirtschaftsgüter mit grenzüberschreitender Verwertung, zu minimieren.³²⁶

Schließlich sollte der Transfer-Pricing-Ansatz im Konzern nicht isoliert steuerlich, sondern interdisziplinär mit Rechnungswesen, Zoll, Recht und Nachhaltigkeit abgestimmt werden. So zeigen jüngere Entscheidungen des EuGH, dass nachträgliche Verrechnungspreisanpassungen zollrechtlich nicht anerkannt werden, was zu Wertkonflikten zwischen Zoll und Ertragsteuer führen kann.³²⁷ Darüber hinaus gewinnen ESG-Überlegungen im Zusammenhang mit Standortentscheidungen und Substanzanforderungen zunehmend Einfluss auf die Verrechnungspreisgestaltung, etwa im Hinblick auf die Anerkennung von Betriebsstättenfunktionen in Niedrigsteuerländern.³²⁸

6. Fazit

Die vorliegende Arbeit hat den normativen und praktischen Ordnungsrahmen der Verrechnungspreisregelungen in der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten eingehend untersucht und dabei insbesondere den systematischen sowie methodischen Vergleich dieser Regelwerke in den Mittelpunkt gestellt. Zentrale Grundlage bildet das in beiden Jurisdiktionen anerkannte Fremdvergleichsgrundsatz, welches in Art 9 OECD-MA kodifiziert ist. Dennoch unterscheiden sich die Auslegungs- und Umsetzungspraxis erheblich. Während die EU-Mitgliedstaaten überwiegend die OECD-Verrechnungspreisleitlinien als Maßstab verwenden, basiert der US-amerikanische Ansatz auf Section 482 IRC samt den dazugehörigen Treasury Regulations, welche ein eigenständiges, stark regelbasiertes System mit detaillierten Anpassungsmechanismen etabliert haben.

³²⁵ Petruzzi/Lang, Transfer Pricing and Pillar Two – Practical Challenges for MNEs, 145ff.

³²⁶ OECD/G20, GloBE Commentary, (2025) Rz.101–103.

³²⁷ Vgl auch EUGH 20.12.2017 Rs C-529/16 (Hamamatsu Photonics Deutschland).

³²⁸ Krämer/Niehoff, Verrechnungspreise und Substanzanforderungen im Zeitalter von ESG und BEPS, StWi (2023) S.145–152.

Die methodischen Unterschiede manifestieren sich vor allem in der Bevorzugung bestimmter Verfahren. Während die OECD eine hierarchiefreies Methodenverständnis verfolgt, präferieren die US-Vorschriften in der Praxis die Anwendung der Comparable Profits Method nach § 1.482-5 und die Residual Profit Split Method gemäß § 1.482-6, welche stärker auf betriebswirtschaftliche Kennzahlen und empirische Bandbreiten zurückgreifen.³²⁹ Dagegen liegt in der EU der Fokus auf einer funktions- und risikobezogenen Angemessenheitsprüfung, wobei der funktionale Beitrag durch die DEMPE-Analyse bei immateriellen Wirtschaftsgütern eine zentrale Rolle spielt.³³⁰

Für multinationale Unternehmen ergeben sich daraus erhebliche Herausforderungen: Zum einen besteht ein erhöhter Dokumentations- und Anpassungsbedarf, um unterschiedliche Anforderungen zu erfüllen. Zum anderen besteht ein erhöhtes Risiko für Doppelbesteuerung, etwa durch inkonsistente Bewertungen immaterieller Werte oder abweichende Gewinnzuweisungen bei integrierten Geschäftsmodellen. Die fehlende Harmonisierung innerhalb der EU sowie zwischen der EU und den USA erschwert eine konsistente, rechtssichere Verrechnungspreispolitik und erhöht die Compliance-Kosten.³³¹

Ein zentraler Schwerpunkt der Arbeit lag auf der Analyse der Wechselwirkungen mit der globalen Mindestbesteuerung gemäß Pillar Two der OECD/G20-Initiative. Die Implementierung dieser Mindestbesteuerung, insbesondere durch die EU-Richtlinie 2022/2523, verschärft die Anforderungen an die Verrechnungspreisgestaltung erheblich. Die Notwendigkeit zur Erreichung eines effektiven Steuersatzes von mindestens 15 % führt dazu, dass konzerninterne Preisgestaltungen künftig nicht nur unter dem Gesichtspunkt der Fremdüblichkeit, sondern auch im Hinblick auf die GloBE-Ergebnisermittlung überprüft werden müssen. Dies erfordert eine doppelte Zielausrichtung, einerseits die Sicherstellung fremdüblicher Bedingungen, andererseits die Einhaltung substanzbasierter Mindestbesteuerungsstandards.³³²

Zudem wurde deutlich, dass der Rechtsrahmen in der EU einer doppelten Prägung unterliegt. Neben den OECD-Leitlinien entfalten auch sekundärrechtliche Vorgaben wie die Anti-Tax

³²⁹ Vgl. auch *Eden*, The Arm's Length Standard: Making It Work in a 21st-century World of Multinationals and Nation States, Tax Notes International, (2016), S.9ff.

³³⁰ Vgl. OECD, Verrechnungspreisleitlinien, Kapitel IV Verwaltungsansätze, (2022) S.255ff.

³³¹ Vgl. auch *Petruzzi/Spies*, Tax Policy Challenges in the 21st Century – Transfer Pricing Developments and the Future of the ALP, in EC Tax Review, (2021) S.168ff.

³³² *Lang/Pankofer*, Pillar Two and Transfer Pricing – Challenges and Interactions, International Tax Review, (2023).

Avoidance Directive (ATAD) sowie die Judikatur des EuGH zunehmend steuerliche Bindungswirkungen auf nationale Verrechnungspreisregelungen. Die Rechtsprechungen des EUGH verdeutlichen, dass Verrechnungspreise nicht nur steuerlich, sondern zunehmend auch beihilferechtlich überprüft werden, wodurch sich ein zusätzlicher Prüfungshorizont für Steuerpflichtige eröffnet.

Die Analyse der Streitbeilegungsmechanismen hat zudem gezeigt, dass die bestehenden Verfahren, insbesondere MAP und APA, einen wichtigen Beitrag zur rechtssicheren Umsetzung leisten können. Gleichwohl besteht insbesondere bei multilateralen Sachverhalten ein fortbestehendes Risiko von langwierigen Verfahren und ineffizienter Rechtsdurchsetzung, was eine stärkere institutionelle Abstimmung auf internationaler Ebene erfordert.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Verrechnungspreisregelungen der EU und der USA trotz gemeinsamer Grundlagen Unterschiede in der konzeptionellen Ausgestaltung und praktischen Anwendung aufweisen. Diese Unterschiede wirken sich auf die Gestaltungsmöglichkeiten, Compliance-Strategien und Rechtsunsicherheiten multinationaler Unternehmen aus. Die Einführung der globalen Mindestbesteuerung markiert hierbei einen paradigmatischen Wandel in der internationalen Besteuerung, der eine verstärkte Integration von Verrechnungspreis- und Substanzanforderungen erforderlich macht. Eine weitergehende Harmonisierung, insbesondere im EU-Raum, erscheint daher nicht nur wünschenswert, sondern aus Gründen der Steuersystemkohärenz, Rechtssicherheit und Wettbewerbsneutralität geboten.

7. Quellenverzeichnis

7.1. Literatur

Adey, IRS Faces Big Decisions to Update the 482 Transfer Pricing Rules, (21.05.2019).

Avi-Yonah, International Tax as International Law, (2007).

Avi-Yonah, Global Perspectives on Income Taxation, (2007).

Bahgat, Einfluss des Fremdvergleichsgrundsatzes bei der Bestimmung von Verrechnungspreisen, (01.05.2020).

Becker/Englisch, DStR (2017).

Bärsch/Ditz/Eberenz/Klug/Schröder, Internationale Verrechnungspreise – Eine empirische Analyse zu konzerninternen Dienstleistungen, (2022).

Davis Tax Committee, BEPS Action 14 Final Report, (2015).

Dawid, Verrechnungspreise Grundlagen und Praxis², (2016).

Deloitte, EU Anti-Tax Avoidance Directive – Implementation of controlled foreign company rules, (31.03.2021).

Diller/Lorenz/Schneider/Sureht-Sloane, Is Transfer Pricing Harmonization the Panacea?, (27.01.2024).

Ditz, IStR, (2016).

Dürnberger/Kanduth-Kristen, Verrechnungspreise, (2023).

Durst, Verrechnungspreise und internationale Unternehmensbesteuerung, (2015).

Eden. Taxing Multinationals², (2012).

Eden, The Arm's Length Standard: Making It Work in a 21st-century World of Multinationals and Nation States, Tax Notes International, (2016).

Flick/Wassermeyer/Baumhoff, Außensteuerrecht, §1 AStG, (2024).

Friedman/Hines U.S. Transfer Pricing Rules and Documentation. Tax Management International Journal, Vol. 49, Nr. 7, (2020).

Graetz/O'Hear, The Original Intent of U.S. International Taxation, (1997).

Gosch/Kroppen, Verrechnungspreise³, (2022).

Harlow, Transfer Pricing Disputes and the U.S. IRS Appeals Process, Journal of International Taxation, (2018).

Haslehner/Kofler, A Guide to the Anti-Tax Avoidance Directive, SWI (2021).

Hellerstein, State and Local Taxation, Thomson Reuters, (2022).

Helminen, Intertax, (2018).

Henn, Internationale Verrechnungspreise, (2022).

Hofmann/Bizer, Verrechnungspreise – Grundlagen und Praxis³, 2020

Kirchmayr/Mayr/Schlager/Zöchling (Hrsg), Handbuch Hinzurechnungsbesteuerung, (2020).

Kofler, WTJ (2017).

Krämer/Niehoff, Verrechnungspreise und Substanzanforderungen im Zeitalter von ESG und BEPS, StWi (2023).

Kroppen/Rasch, Handbuch Internationale Verrechnungspreise⁴³, (01.12.2024).

Lahodny/Karner, Konzernverrechnungspreise, (2012).

Lang, Introduction to the Law of Double Taxation Conventions, (2020).

Lang, The OECD Multilateral Instrument for Tax Treaties: Analysis and Effects, Kluwer Law International, (2018).

Lang, OECD-Verrechnungspreisleitlinien, (2023).

Lang/Pankofer, Pillar Two and Transfer Pricing – Challenges and Interactions, International Tax Review, (2023).

Lang/Riedl, Verrechnungspreise in der Unternehmenspraxis², (2021).

Lang/Schuch/Stiglbauer, Internationales Steuerrecht, (2021).

Macho/Steiner/Spensberger, Verrechnungspreise Kompakt⁴, (2023).

Macovei/Hautier/Rasch/Wroblewski/Heyden, The Court of Justice of EU rule s that Luxembourg did not grant any State aid to Amazon (18.12.2023).

Mantler/Stefaner, TPI, (2021).

Müller, US Transfer Pricing, (2020).

Nishat, The Evolution of Transfer Pricing in North America's Digital Economy, Pioneer Research Journal of Computing Science, (2024).

OECD, Aktionsplan zur Bekämpfung der Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung (31.03.2024).

OECD, Art 9 OECD-Musterabkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (OECD-MA), (2017).

OECD/G20, GloBE Commentary, (2025).

OECD, Steuerliche Herausforderungen der Digitalisierung der Wirtschaft – GloBE-Mustervorschriften (Säule 2) (28.02.2023).

OECD, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (18.08.2009).

OECD, Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Consolidated Commentary to the Global Anti-Base Erosion Model Rules, (2025).

Owens, Transfer Pricing in the 21st Century: OECD and United States Approaches, Bulletin for International Taxation, (2005).

Petruzzi/Spies, Tax Policy Challenges in the 21st Century – Transfer Pricing Developments and the Future of the ALP, in EC Tax Review, (2021).

Reypens/Dam, EC proposes harmonized TP rules and “fast-track” procedure (13.09.2023).

Rosar/Rosenberger (Hrsg), Handbuch Verrechnungspreise³, (2022).

Rosenberger, Die Kostenaufschlagsmethode (Cost Plus Method), SWK (2009).

Sanschagrin/Schwerdt, OECD vs. U.S. Profit-Split Method Guidance Differences and Similarities (24.04.2023).

Scharf, OECD Master File-Konzept und CbC-Reporting – internationale Dokumentationspflichten (01.04.2024).

Schön, Internationale Konzernbesteuerung, StuW (2010).

Schön, Transfer Pricing in International Tax Law, in: Tax Law Review, Vol. 68 (2015).

Schuch/Zehetner, Verrechnungspreisgestaltung im Internationalen Steuerrecht, (2001).

Spengel/Fürst, Verrechnungspreise – Grundlagen und Gestaltung, (2019).

Spengel/Reiser, Verrechnungspreise: Praxisleitfaden für multinationale Unternehmen², (2016).

Stiglitz, A tax system that enriches the few while impoverishing the nation, The Guardian, (27.04.2014).

Stoll, Transfer Pricing im internationalen Steuerrecht, (2020).

Vögele/Borstell/Bernhardt, Handbuch der Verrechnungspreise⁶, (2024).

Vogel/Lehner, DBA, Art. 25, (2014).

Tumpel, § 1 KStG, (2005).

Tumpel, ÖStZ (2023).

Wassermeyer/Baumhoff, Verrechnungspreise international verbundener Unternehmen, (27.10.2022).

7.2. Urteile

BFH 17.02.1960 I 270/56 U.

EUG 15.07.2020 Rs T-778/16 und T-892/16 (Apple-Irland).

EUG 12.05.2021 Rs T-816/17 und T-318/18 (Amazon-Luxemburg).

EUGH 20.12.2017 C-529/16 (Hamamatsu Photonics).

EUGH 19.03.2019 Rs C-398/16 (Tesco Stores).

EUGH 14.12.2023 Rs C-457/21 P (Amazon-Luxemburg).

EUGH 10.09.2024 Rs C-465/20 P (Apple-Irland).

U.S. Tax Court, Veritas Software Corp. v. Commissioner, 133 T.C. No. 14 (2009).

7.4. Onlinematerialien

Bao (01.10.2023), Transfer pricing – China, <
<https://www.grantthornton.global/en/insights/articles/transfer-pricing-guide/transfer-pricing---China/>>, (11.06.2025).

Bernwieser/Kerbl/Mischkreu/Oberkleiner (16.12.2020), Zinsschranke in Österreich,
<https://www.tpa-group.at/news/zinsschranke-in-oesterreich/> (11.06.2025).

Berton (11.01.2024), Verrechnungspreise Frankreich: Dokumentation und Kontrolle,<
<https://www.berton-associes.de/blog/steuerrecht/verrechnungspreise-frankreich-dokumentation-und-kontrolle/>> (11.06.2025).

Burgstaller (19.05.2017), ATAD: Hybride Gestaltungen im Fokus der Finanz, <https://www.tpa-group.at/news/hybride-gestaltungen-im-fokus-der-finanz/>> (11.06.2025).

Dymkowska (07.03.2024), The EU Transfer Pricing Directive: Harmonizing Regulations, <
<https://irglobal.com/article/the-eu-transfer-pricing-directive-harmonizing-regulations/>>
(11.06.2025).

Deloitte (18.12.2024), IRS notice provides simplified, streamlined approach to pricing certain qualified intercompany transactions; OECD Amount B guidance released, https://dhub.deloitte.com/Newsletters/Tax/2025/TNV/250103_5_suppA.pdf?utm_source=chatgpt.com (11.06.2025).

Europäische Kommission (30.08.2016), State aid: Ireland gave illegal tax benefits to Apple worth up to €13 billion, < https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_16_2923> (11.06.2025).

Europäische Kommission (04.10.2017), State aid: Commission finds Luxembourg gave illegal tax benefits to Amazon worth around €250 million, < https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_17_3701> (30.06.2025).

Europäische Kommission (2023), Vorschlag für harmonisierte Verrechnungspreisvorschriften in der EU, < https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/business-taxation/transfer-pricing-eu/proposal-harmonised-transfer-pricing-rules-eu_de?utm_source=chatgpt.com> (11.06.2025).

Griffith/Brown/Englisch/Herzfeld/Levine (23.04.2025), Pillar 2 at a Crossroads: U.S. Policy and What Comes Next, <https://www.taxnotes.com/tax-notes-live/taxing-issues/pillar-2-crossroads-u.s-policy-and-what-comes-next/7s11n>> (11.06.2025).

IRS (16.04.2012) Internal Revenue Bulletin, < https://www.irs.gov/irb/2012-16_IRB?utm_source=> (11.06.2025).

IRS (05.10.2015) Internal Revenue Bulletin:2015-40, < https://www.irs.gov/irb/2015-40_IRB?> (11.06.2025).

IRS (18.12.2024), Notice 2025-04, <<https://www.irs.gov/pub/irs-drop/n-25-04.pdf>> (11.06.2025).

Kirchner/Pelaez/Mariotini (21.03.2023) , Brasilien führt ein neues Verrechnungspreissystem ein – im Einklang zu den internationalen OECD-Standards, <https://www.deloitte-tax-news.de/transfer-pricing/brasilien-fuehrt-ein-neues-verrechnungspreissystem-ein--im-einklang-zu-den-internationalen-oecd-standards.html?utm_source=chatgpt.com>, (11.06.2025).

Koller (02.08.2021) Reform der Wegzugsbesteuerung < <https://kittl-partner.de/aktuelles/newsletter/reform-der-wegzugsbesteuerung/>>, (11.06.2025).

KPMG (28.03.2025), Legislative update: Ways and Means Republicans reintroduce OECD Pillar Two reciprocity bill, < <https://kpmg.com/kpmg-us/content/dam/kpmg/taxnewsflash/pdf/2025/03/25102.pdf>>.

Linn (20.05.2021), EuG: Kein selektiver Vorteil bzw. keine EU-rechtswidrige Beihilfe zugunsten von Amazon, < <https://www.deloitte-tax-news.de/steuern/internationales-steuerrecht/eug-kein-selektiver-vorteil-bzw-keine-eu-rechtswidrige-beihilfe-zugunsten-von-amazon.html>> (30.06.2025).

Peterka (21.12.2017), EuGH: Zollwertermittlung bei verbundenen Unternehmen im Rahmen von Vorabverständigungsvereinbarungen für Verrechnungspreise, < <https://www.zollkanzlei.de/de/aktuelles/entscheidung-des-europaischen-gerichtshofs-zur-zollwertermittlung-bei-grenzuberschreitender-geschafte-zwischen-verbundenen/>> (11.06.2025).

PWC (10.10.2022), Berücksichtigung von abgestimmten Verrechnungspreisen (APA) bei der Zollwertbestimmung, < https://blogs.pwc.de/de/steuern-und-recht/article/233914/beruecksichtigung-von-abgestimmten-verrechnungspreisen-apa-bei-der-zollwertbestimmung/?utm_source=chatgpt.com> (11.06.2025).

PWC (2023): Global Transfer Pricing Country-by-Country Reporting Guide. < <https://www.pwc.at/de/dienstleistungen/steuerberatung/esg-meets-tax/nutzen-sie-das-oeffentliche-country-by-country-reporting-fuer-i.html>> (11.06.2025).

Scharf (24.08.2016), Verrechnung von Verwaltungsdienstleistungen: Entlastungen durch neue OECD-Richtlinien, <<https://www.roedl.de/themen/verrechnungspreise/verrechnung-von-verwaltungsdienstleistungen>> (11.06.2024).

Taxnotes (09.02.2024), NAM Seeks Clarification of Guidance on Top-Up Taxes < https://www.taxnotes.com/research/federal/other-documents/irs-tax-correspondence/nam-seeks-clarification-guidance-top-taxes/7j6wz?utm_source=chatgpt.com> (11.06.2025).

U.S. House Republicans, Letter to OECD Secretary-General Mathias Cormann, (17.09.2024)
<https://waysandmeans.house.gov/wp-content/uploads/2024/09/US-House-Letter-to-OECD.pdf>
(11.06.2025).

WIPO (25.06.2024), New WIPO Data Show Intangible Asset Investment Growing Fast, Spreading Globally, < https://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2024/article_0008.html >
(11.06.2025).

Zimmermann (14.02.2024), EU-Wide Harmonisation of Transfer Pricing Regulations in Sight,
< <https://www.ebnerstolz.de/en/insights/foreign-activities/transfer-pricing/eu-wide-harmonization-transfer-pricing-regulations-19047.html> > (11.06.2025).

7.5. Sonstiges

Europäische Kommission, Proposal for a Council Directive on Transfer Pricing, (2023).

Europäische Kommission, BEFIT-Vorschlag, (2023).

IRS, Announcement 2024-2, Bullen, Arm's Length Transaction Structures, (2011).

Smith, Letter to Secretary-General Mathias Cormann, (17.09.2024).

UN, Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries (2021).

U.S. Government Accountability Office (GAO): Large U.S. Corporations and Federal Contracting: APA Program Evaluation, GAO-13-534, (2013).

US Department of the Treasury, General Explanations of the Administration's Fiscal Year 2024 Revenue Proposals, (09.03.2023).

US Senate Committee on Finance, Congressional Republicans: Administration Neglected U.S. Interests in OECD Deal, Invited Extraterritorial Tax on U.S. Companies, (15.12.2022).