

Merkblatt

Verrechnungspreisdokumentation

Inhalt

- | | | | |
|----------|---|----------|--|
| 1 | Einleitung | 4 | Dokumentationserleichterungen für kleine Unternehmen |
| 2 | Voraussetzungen für verbundene Unternehmen | 5 | Sanktionen bei Nichterfüllung der Dokumentationspflicht |
| 3 | Die steuerliche Verrechnungspreisdokumentation | 6 | Neuerungen ab 2025 |
| 3.1 | Bestandteile einer Verrechnungspreisdokumentation | | |
| 3.2 | Verrechnungspreismethoden | | |
| 3.3 | Unternehmenscharakterisierung | | |

1 Einleitung

Sowohl deutsche Großunternehmen als auch Unternehmen des Mittelstands haben intensive Liefer- und Leistungsbeziehungen in das Ausland. Die deutsche Wirtschaft wird nach wie vor zu einem großen Teil von Exporten bestimmt. Gleichzeitig sind auch viele ausländische Unternehmen im deutschen Inland engagiert. Es werden von inländischen Unternehmen für ihr Auslandsengagement in anderen Staaten Betriebsstätten und Tochterunternehmen gegründet (sogenannte Outbound-Struktur). Ebenso gründen auch ausländische Unternehmen in Inland entsprechende Unternehmen, um am deutschen Markt aktiv zu werden (sogenannte Inbound-Strukturen).

Selbstständige Gesellschaften innerhalb eines internationalen Konzerns werden auch als „**verbundene Unternehmen**“ bezeichnet. Aus steuerlicher Sicht sind bei Geschäftsbeziehungen zwischen international verbundenen Gesellschaften innerhalb eines Konzerns spezielle Themen zu beachten. Konzerninterne Liefer- und Leistungsbeziehungen (z.B. Warenlieferungen, konzerninterne Dienstleistungen) müssen dem Fremdvergleich standhalten. Dies bedeutet, dass die vereinbarten Konditionen für **unternehmensinterne Geschäfte** dem entsprechen müssen, was **fremde Dritte** vereinbart hätten.

Dabei ist zu beachten: Es gibt nicht den einen fremdvergleichskonformen Preis, sondern es geht immer um eine Bandbreite von Preisen, die noch als fremdüblich anzusehen sind. Die **Preise und Konditionen** im internationalen Konzern **zwischen den verschiedenen Gesellschaften** werden allgemein als **Verrechnungspreise** bezeichnet. Die Notwendigkeit einer fremdüblichen Festsetzung der Verrechnungspreise ergibt sich aus der **Verhinderung von Gewinnverlagerungen** zwischen Staaten.

Eine unzulässige Gewinnverlagerung kann zum Beispiel vorliegen, wenn Waren oder Dienstleistungen zu einem überhöhten Preis von einem Tochterunternehmen in einem Staat mit niedrigen Steuersätzen bezogen werden. Im hochversteuerten deutschen Inland hätte man einen erhöhten Aufwandsabzug für den Wareneingang und entsprechend niedrigere Gewinne. Der konzerninterne Lieferant im Ausland kann dann seinen Gewinn zu entsprechend niedrigen Sätzen versteuern. In Deutschland würde so Besteuerungspotenzial verloren gehen.

Um die **Fremdüblichkeit der konzerninternen Verrechnungspreise** gegenüber dem Finanzamt darzustellen, muss für steuerliche Zwecke eine **Verrechnungspreisdokumentation** erstellt werden.

Es ist ein stark formalisierter Bericht anzufertigen, der eine **Sachverhaltsdarstellung** und eine **Darstellung**

der **Angemessenheit der Geschäftsbeziehung** enthalten muss.

2 Voraussetzungen für verbundene Unternehmen

Nicht jedes ausländische Unternehmen, bei dem ein deutsches Unternehmen engagiert ist, gilt schon als verbundenes Unternehmen, bei dem die Vorschriften zum Fremdvergleich für die Leistungsbeziehungen und die Vorschriften zur Dokumentation der Verrechnungspreise Anwendung finden.

Die **Voraussetzungen** für das Nahestehen eines ausländischen Unternehmens sind in § 1 Abs. 2 des Außensteuergesetzes geregelt.

Der häufigste Grund, der ein Nahestehen begründet, ist eine **gesellschaftsrechtliche Beteiligung**, zum Beispiel zwischen einer inländischen Konzernmutter und ihrer Auslandsbeteiligung. Hierbei müssen dann 25 % oder mehr Beteiligung oder Anspruch an Gewinn oder Liquidationserlös, unmittelbar oder mittelbar über Kapital, Mitgliedschaft, Beteiligung bzw. Stimmrechte bestehen.

Entsprechendes gilt auch für internationale Schwestergesellschaften, wenn eine dritte Gesellschaft zu mehr als 25 % beteiligt ist.

Darüber hinaus kann es auch eine Form der **tatsächlichen Beherrschung** eines inländischen Unternehmens über ein ausländisches Unternehmen geben, etwa über entsprechende Verträge oder internationale Netzwerke. Solche Konstellationen müssen allerdings im Einzelfall genau geprüft werden.

Beispiel

Die deutsche A-GmbH hält alle Anteile an der ausländischen B-Ltd und liefert Maschinenteile an diese. Die A-GmbH fertigt dann komplette Maschinen daraus und verkauft diese in eigenem Namen an Endkunden.

Lösung

A-GmbH und B-Ltd sind international verbundene Unternehmen, da die A-GmbH die Mehrheit der Anteile hält. Die Lieferbeziehung muss hinsichtlich des Preises und den übrigen Konditionen (z.B. Nebenkosten, Produkt-Support) dem entsprechen, was auch fremde Dritte vereinbart hätten.

Wichtig zu beachten ist noch, dass ausländische Staaten für verbundene Unternehmen auch andere Beteiligungsquoten und Voraussetzungen vorsehen können. Hier sollten für jeden Staat die Voraussetzungen einzelnen geprüft werden, inwieweit bei welchen Formen von Beteiligung der Fremdvergleich gilt und es Dokumentationspflichten bei den steuerlichen Verrechnungspreisen gibt.

3 Die steuerliche Verrechnungspreisdokumentation

3.1 Bestandteile einer Verrechnungspreisdokumentation

§ 90 Abs. 3 der Abgabenordnung (AO) stellt zusammen mit der Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung (GAufzV) die steuerrechtliche Grundlage der Dokumentationspflicht für Verrechnungspreise zwischen international verbundenen Unternehmen dar.

Eine Verrechnungspreisdokumentation besteht grundsätzlich aus einer **Sachverhaltsdokumentation** und einer **Angemessenheitsdokumentation**. Die grundlegende Struktur beruht hierbei auf den Vorgaben der OECD-Verrechnungspreisrichtlinien. Die Ausgestaltung im Detail kann sich aber je nach Land in Details etwas unterscheiden.

3.1.1 Bestandteile einer Sachverhaltsdokumentation

Die Sachverhaltsdokumentation muss die **Art**, den **Umfang**, die **Abwicklung** sowie die **wirtschaftlichen und die rechtlichen Rahmenbedingungen** der Geschäftsvorfälle zwischen den international verbundenen Unternehmen darstellen.

Hierbei sind insbesondere die folgenden Punkte zu berücksichtigen:

- Darstellung der Konzernstrukturen (gegebenenfalls in Form eines Organigramms)
- Darstellung der Historie des Unternehmens
- Darstellung der Tätigkeitsbereiche, der Geschäftsstrategie und des relevanten Markts
- Zusammenstellung der wichtigen konzerninternen Verträge
- Aufstellung der verschiedenen Geschäftsbeziehungen zwischen den verbundenen Unternehmen und die entsprechenden Volumina je Land im Rahmen einer Transaktionsmatrix
- Funktions- und Risikoanalyse in Bezug auf die Geschäftsbeziehungen zwischen den international verbundenen Unternehmen, darauf basierend auch eine Analyse der Wertschöpfungsbeiträge
- Darstellung außergewöhnlicher Geschäftsvorfälle zwischen den international verbundenen Unternehmen, zum Beispiel Neuabschluss wichtiger Verträge, Änderungen des Verrechnungspreissystems, internationale Umstrukturierungen
- Ertragslagen und Jahresabschlüsse der verbundenen Unternehmen

3.1.2 Bestandteile einer Angemessenheitsdokumentation

In der Angemessenheitsdokumentation wird die **Fremdüblichkeit der konzerninternen Verrechnungspreise dokumentiert**. Dabei werden die Ergebnisse der Funktions- und Risikoanalyse sowie der Wertschöpfungsanalyse weiterverarbeitet. Sie enthält insbesondere die folgenden Bestandteile:

- Darstellung der angewandten Verrechnungspreismethode und ihrer Angemessenheit
- Angemessenheitsdokumentation für die festgesetzten Verrechnungspreise
- Daten für den Fremdvergleich: Hierbei kann es sich um Daten von externen Kunden und Lieferanten bei vergleichbaren Geschäften handeln, Branchenstudien oder auch Datenbankstudien im Rahmen von professionellen Verrechnungspreisdatenbanken (z.B. TP-Catalyst)

3.1.3 Dokumentation nach dem Master File/Local File-Konzept

Bei größeren Unternehmensgruppen erfolgt die Verrechnungspreisdokumentation nach dem Master File/Local File-Konzept. Im **Master File** werden bestimmte **grundlegende Daten** zur Unternehmensgruppe gesammelt. Im **Local File** wird dann näher auf die **verrechnungspreisrelevanten Themen in den einzelnen Ländern** eingegangen, und es findet auch eine Angemessenheitsdokumentation statt.

Die Idee dahinter ist, dass das Master File von der Konzernobergesellschaft nur einmal erstellt werden muss und dann in verschiedenen Ländern, gegebenenfalls mit Übersetzung, zum Einsatz kommen kann. Die Local Files sind dann für jedes Land mit dokumentationsrelevanten Aktivitäten zu fertigen.

Die Dokumentation nach dem Master File/Local File-Konzept muss in Deutschland grundsätzlich erst bei einem Konzernumsatz von **mehr als 100 Mio. €** angefertigt werden. Es ist empfehlenswert, dieses Konzept gegebenenfalls auch schon bei einem Gesamtumsatz unter 100 Mio. € pro Jahr anzuwenden. Die Verrechnungspreisdokumentation nach dem sogenannten Master File/Local File-Konzept ist heutzutage Standard.

Große Unternehmen ab 750 Mio. € Jahresumsatz müssen außerdem nach § 138a AO ein sogenanntes Country-by Country-Reporting über bestimmte Bezugsgrößen an das Finanzamt übermitteln

3.2 Verrechnungspreismethoden

Interne Verrechnungspreise zwischen international verbundenen Unternehmen sind nach der **am „besten geeigneten Methode“** zu ermitteln. Verrechnungspreise sind grundsätzlich auf Basis der Verhältnisse zum Zeitpunkt des Vertrags- oder Geschäftsabschlusses festzu-

legen. Die Festlegung sollte **auf Basis der verlässlichsten Informationen** erfolgen, die zum **Zeitpunkt der Vereinbarung** konzerninterner Geschäftsvorfälle zugänglich sind. Hierzu werden in den OECD-Verrechnungspreisrichtlinien und von der Finanzverwaltung festgelegte Methoden verwendet.

3.2.1 Die Standardmethoden

Die sogenannten Standardmethoden werden auch als **geschäftsvorfallbezogene Methoden** bezeichnet. Anhand der folgenden drei Standardmethoden können Verrechnungspreise ermittelt werden:

- Preisvergleichsmethode
- Wiederverkaufsmethode
- Kostenaufschlagsmethode

Mit der **Preisvergleichsmethode** (auch: Comparable Uncontrolled Price Method, CUP) wird der bei einem konzerninternen Geschäft verrechnete Preis für Waren- oder Dienstleistung mit dem Preis verglichen, der bei einem vergleichbaren Geschäft zwischen unabhängigen Unternehmen erzielt würde. Wichtig ist, dass auch die Verhältnisse (z.B. Menge und Marktstufe) entsprechend vergleichbar sind. Zu unterscheiden sind der innere und der äußere Preisvergleich. Beim **äußeren Preisvergleich** werden Preissetzungen für vergleichbare Geschäfte zwischen zwei unabhängigen Dritten herangezogen. Problematisch ist hier, überhaupt an entsprechende Vergleichsdaten zu gelangen. Dies kann am ehesten bei homogenen Gütern gelingen, die über öffentliche Warenbörsen gehandelt werden (z.B. Rohstoffe). Beim **inneren Preisvergleich** werden Daten innerhalb des Unternehmens bei vergleichbaren Geschäften mit fremden Dritten als Vergleichsmaßstab herangezogen.

Bei der **Wiederverkaufspreismethode** (auch: Resale Price Method, RPM) wird von dem Preis ausgegangen, zu dem ein Produkt, das von einem verbundenen Unternehmen erworben worden ist, an ein unabhängiges Unternehmen weiterveräußert wird. Der Verrechnungspreis ermittelt sich dabei durch Abzug einer angemessenen Bruttomarge vom Verkaufspreis an den Externen. Die Bruttomarge des konzerninternen Wiederverkäufers wird also mit der von unabhängigen Wiederverkäufern verglichen. Hierzu werden regelmäßig auch Datenbankstudien herangezogen. Hauptanwendungsfall der Methode ist der Verkauf von Waren von Produzenten an Vertriebsunternehmen.

Die **Kostenaufschlagsmethode** (auch: Cost Plus Method oder einfach C+) dürfte wohl eine der am häufigsten verwendeten Methoden sein. Ausgangspunkt der Kostenaufschlagsmethode sind die Kosten, die dem Leistungserbringer bei einer konzerninternen Transaktion entstehen. Auf die Basis dieser Kosten wird dann ein prozentualer Gewinnaufschlag (sogenannter Cost Plus

Mark-up) berechnet. Die Höhe des Gewinnaufschlags wird unter Berücksichtigung des Fremdvergleichsmaßstabs aus betriebs- und branchenüblichen Gewinnzuschlägen ermittelt. Hierbei besteht in der Praxis ein starker Spielraum, was den Zeitbezug der Kosten (Ist-Kosten oder Plan-Kosten) und auch den Umfang der Kostenbasis (Vollkosten oder Teilkosten) betrifft.

3.2.2 Gewinnorientierte Methoden

Bei den gewinnorientierten Methoden werden beispielsweise Unternehmenskennzahlen (z.B. EBIT) eines konzerninternen Unternehmens mit den Daten von Vergleichsunternehmen verglichen, die in ähnlichen Bereichen und auf derselben Marktstufe in denselben oder ähnlichen Märkten tätig sind. Hierbei kommen insbesondere die folgenden Methoden zur Anwendung:

- Transaktionsbezogene Gewinnaufteilungsmethode
- Transaktionsbasierende Nettomargenmethode

Bei der **Gewinnaufteilungsmethode** (Transactional Profit Split Method) wird der aus einem Geschäftsvorfall resultierende Gesamtgewinn, nach Maßgabe des jeweiligen Wertschöpfungsbeitrags, auf die jeweiligen an der Transaktion beteiligten Konzernunternehmen aufgeteilt. Gewinnaufteilungsmethoden haben insbesondere im Bereich des Fremdvergleichs von Lizenzbedingungen Bedeutung. Sie werden vornehmlich bei Transaktionen zwischen Konzernunternehmen eingesetzt, die beide stark ausgeprägte Funktionen besitzen und als Strategieträger angesehen werden können.

Bei der **transaktionsbasierenden Nettomargenmethode** sind die Nettomargen, die ein Konzernunternehmen aus den internen Transaktionen mit verbundenen Unternehmen erwirtschaftet, im Fokus. Diese werden mit Margen verglichen, die vom jeweiligen Unternehmen mit unabhängigen Dritten bzw. im Rahmen eines externen Vergleichs in Geschäften zwischen unabhängigen Dritten erzielt werden. In der Praxis ist oft die Suche nach externen Vergleichswerten aus Datenbanken erforderlich. Allerdings wird die Methode von der deutschen Finanzverwaltung nur bei Unternehmen anerkannt, die lediglich Routinefunktion erbringen.

3.3 Unternehmenscharakterisierung

Bei einer Geschäftsbeziehung zwischen international verbundenen Unternehmen muss im Rahmen einer Funktions- und Risikoanalyse festgestellt werden, welchen **Beitrag die beteiligten Parteien zur Wertschöpfung** leisten. Darüber hinaus muss festgestellt werden, welche **materiellen und immateriellen Wirtschaftsgüter** jeweils im Rahmen der Leistungsbeziehung zum Einsatz kommen

Auf Basis der Funktions- und Risikoanalyse und der daraus abgeleiteten Wertschöpfungsanalyse können die Vertragsparteien jeweils bestimmten eher funktions-

und risikostarken oder auch -schwachen Unternehmenstypen zugeordnet werden.

Hierbei wird grob in verschiedene Typen unterschieden, welche dann verschieden starke Ausprägungen haben können.

3.3.1 Routineunternehmen

Ein Routineunternehmen übt lediglich **einfache Funktionen** aus und trägt entsprechend **wenige Risiken** im Rahmen der Geschäftsbeziehungen mit verbundenen Unternehmen. Die von Routineunternehmen erwirtschafteten Gewinne sind entsprechend niedrig, jedoch stabil. Ein wichtiges Merkmal des Routineunternehmens ist seine Austauschbarkeit im Rahmen des gesamten Wertschöpfungsprozesses. Entsprechend handelt es sich bei Routineunternehmen häufig um Konzerngesellschaften mit Dienstleistungsfunktionen (z.B. mit der Tätigkeit eines Auftrags- oder Lohnfertigers, Kundenbetreuers, Auftragsforschers), oder es werden interne Konzernfunktionen erbracht (z.B. Buchhaltung oder Lagerhaltung). Eine Routineunternehmen hält selbst regelmäßig keine wichtigen immateriellen Wirtschaftsgüter.

3.3.2 Strategieträger

Der Strategieträger übt **wesentliche Funktionen** innerhalb eines Konzerns aus, welche für die Gesamtwertschöpfung wichtig sind. Entsprechend dieser Funktionsdichte trägt er auch die **größten wirtschaftlichen Risiken**. Außerdem setzt er die maßgeblichen materiellen und immateriellen Wirtschaftsgüter ein und hält regelmäßig auch das Eigentum bzw. die Verfügungsrechte an diesen.

Dem Strategieträger steht deshalb auch (gegebenenfalls zusammen mit Konzerngesellschaften, die Strategieträgerfunktionen ausüben) das sogenannte **Residualergebnis** zu. Hierbei handelt es sich um das Konzernergebnis, das nach Abzug der Vergütungen für Funktionen anderer Konzernunternehmen verbleibt.

Ein Unternehmen kann mehrere Konzerngesellschaften als Strategieträger haben, welche diese Funktion in bestimmten Bereichen ausüben.

3.3.3 Hybridunternehmen

Die deutsche Finanzverwaltung hatte außerdem noch den Begriff des sogenannten mittleren Unternehmens bzw. Hybridunternehmens verwendet. Dies sollte ein Unternehmen charakterisieren, welches funktionsstärker als ein reines Routineunternehmen, aber weniger bedeutsam im Gesamtunternehmen als ein klassischer Strategieträger war, zum Beispiel weil es keine immateriellen Wirtschaftsgüter hält. Diese Begrifflichkeit wird heutzutage **nicht mehr explizit verwendet**.

4 Dokumentationserleichterungen für kleine Unternehmen

Nach § 6 GAufZV gibt es die Möglichkeit, die Dokumentation unter **erleichterten Voraussetzungen** zu erstellen. Es gelten folgende Vorgaben:

- Die Summe der Warenlieferungen zwischen den international verbundenen Unternehmen beträgt kumuliert nicht mehr als 6 Mio. € im Jahr oder
- die Summe der Dienstleistungen beträgt nicht mehr als 600.000 € im Jahr.
- Werden in einem Jahr erstmals die Schwellen von 6 Mio. €/600.000 € überschritten, tritt die volle Dokumentationspflicht nach den OECD-Standards im Folgejahr in Kraft.

Die Erleichterungen bestehen darin, dass die Dokumentation der Angemessenheit der Verrechnungspreise grundsätzlich **mit vorhandenen Unterlagen** geführt werden kann.

Aus praktischer Sicht ist es zu empfehlen, auch bei einer Dokumentation unter erleichterten Voraussetzungen Vorbereitungen für die Betriebsprüfung zu treffen. Ein Patentrezept gibt es hier aber nicht, der Aufwand steht in Abhängigkeit von der Komplexität und dem Umfang der Auslandsbeziehungen.

Es sollten idealerweise Überlegungen zu Funktionen und Risiken der beteiligten Unternehmen im Rahmen der Geschäftsbeziehungen getroffen werden. Zudem sollte vorab eine passende und nachvollziehbare Verrechnungspreismethode gewählt werden.

Darüber hinaus sollten alle relevanten Geschäftsbeziehungen zwischen den international verbundenen Unternehmen hinsichtlich Art und Volumen dargestellt werden. Gleichartige Geschäftsvorfälle können hierbei zusammengefasst werden.

5 Sanktionen bei Nichterfüllung der Dokumentationspflicht

Wird keine Verrechnungspreisdokumentation vorgelegt oder ist diese nicht verwertbar, muss die Finanzbehörde die Einkünfte und die fremdüblichen Verrechnungspreise **schätzen**.

Die Schätzung erfolgt dann üblicherweise eher **zulasten des Steuerpflichtigen**. Zudem wird wegen der fehlenden Dokumentation ein Strafzuschlag von 5 % bis 10 % des Mehrbetrags der Einkünfte, jedoch mindestens 5.000 €, festgesetzt. Des Weiteren wird ein Zuschlag bei verspäteter Vorlage in Höhe von bis zu einer Mio. €, mindestens jedoch 100 € für jeden vollen Tag der Fristüberschreitung, veranschlagt.

Bei Nichtvorlage der Transaktionsmatrix ist nach § 162 Abs. 4 Satz 1 AO grundsätzlich ein Zuschlag in Höhe von 5.00 € festzusetzen.

6 Neuerungen ab 2025

Die Vorlagepflichten für eine Verrechnungspreisdokumentation im Rahmen von Betriebsprüfungen wurden durch eine Gesetzesänderung verschärft. Das Finanzamt kann grundsätzlich jederzeit Aufzeichnungen zu den Verrechnungspreisen verlangen. Bisher war dies im Regelfall nur für die Durchführung von Außenprüfungen vorgesehen. Dies dürfte auch ab 2025 der Regelfall bleiben.

Bisher musste die Verrechnungspreisdokumentation im Rahmen einer Betriebsprüfung auf gesonderte Aufforderung hin innerhalb von 60 Tagen vorgelegt werden. Allein eine Prüfungsanordnung war also für die Anforderung der Verrechnungspreisdokumentation nicht ausreichend.

Bei einer steuerlichen Außenprüfung sind nun bestimmte Bestandteile der Verrechnungspreisdokumentation direkt **nach Zugang der Prüfungsanordnung** vorzulegen, innerhalb einer **Frist von 30 Tagen**.

Dies gilt für folgende Unterlagen:

- Transaktionsmatrix
- Stammdokumentation (Master File) soweit erforderlich
- Aufzeichnungen zu außergewöhnlichen Geschäftsvorfällen (z.B. Änderungen wichtiger Verträge, Verlagerungen von Funktionen ins Ausland)

Eine Transaktionsmatrix sollte insbesondere folgende Informationen enthalten:

- Gegenstand und Art der Geschäftsvorfälle (z.B. Warenlieferungen, Dienstleistungen)
- die an den Geschäftsvorfällen Beteiligten unter Kennzeichnung von Leistungsempfänger und Leistungserbringer
- Volumen und Entgelt der Geschäftsvorfälle
- vertragliche Grundlagen
- angewandte Verrechnungspreismethode
- betroffene Länder
- ob die Geschäftsvorfälle im betreffenden Staat einer normalen Besteuerung unterliegen

Die Vorgaben zur Transaktionsmatrix sollen in einer Änderung der GAufZV noch weiter konkretisiert werden.

Die übrigen Bestandteile der Verrechnungspreisdokumentation (z.B. die übrigen Teile der Local Files inklusive Funktions- und Risikoanalysen sowie Verträge und sonstige weitergehende Informationen) müssen erst nach gesonderter Aufforderung durch die Betriebsprüfung vorgelegt werden. In diesem Fall beträgt die Frist

dann auch wieder 30 Tage ab Zugang der gesonderten Aufforderung.

Für Dokumentationen zu **außergewöhnlichen Geschäftsvorfällen** mit Verrechnungspreisrelevanz gilt bereits eine Vorlagefrist von 30 Tagen ab Aufforderung. Außerdem müssen die außergewöhnlichen Geschäftsvorfälle innerhalb einer Frist von sechs Monaten erstmalig dokumentiert werden. Außergewöhnliche Geschäftsvorfälle sind zum Beispiel Neuabschluss wichtiger Verträge, Änderungen des Verrechnungspreissystems, internationale Umstrukturierungen sowie unternehmensinterne Anteilsverkäufe

Diese Regelungen gelten für alle Prüfungsanordnungen, die ab 2025 erlassen worden, also auch bereits für Prüfungsjahre vor 2025.

Hinweis

Die Neuregelung führt zu einer signifikanten Verschärfung von Mitwirkungspflichten von Steuerpflichtigen, da eine Verrechnungspreisdokumentation nun stets vorzulegen ist.

Es sollte eine zeitnahe, am besten jährliche, Dokumentation der internationalen Verrechnungspreise erfolgen. Hierfür sollten im Unternehmen rechtzeitig die Weichen gestellt werden.

Durch die verkürzten Fristen zur Vorlage kann es zeitlich sehr schwierig werden, wenn mit der Erstellung der Dokumentation erst im Fall einer Betriebsprüfung begonnen wird.

Wir stehen Ihnen gerne für weitere Fragen zur Verfügung.

Rechtsstand: Januar 2025

Alle Informationen und Angaben in diesem Mandanten-Merkblatt haben wir nach bestem Wissen zusammengestellt. Sie erfolgen jedoch ohne Gewähr. Diese Information kann eine individuelle Beratung im Einzelfall nicht ersetzen.