

Das Finanzamt kalkuliert mit

Leistungen zwischen international verbundenen Mutter- und Tochtergesellschaften lassen sich nicht so einfach verrechnen.



Zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften bestehen zumeist vielfältige Geschäftsbeziehungen. Werden über die Grenze Lieferungen und Leistungen erbracht, müssen die dafür vereinbarten Preise dem Fremdvergleich standhalten und sorgfältig dokumentiert werden, sonst ist der Ärger bei der nächsten Betriebsprüfung vorprogrammiert, wie der nachfolgende Fall zeigt.

Eine deutsche GmbH, die komplexe Stahlkonstruktionen plant und produziert, lässt einfache Stahlteile durch ihre ausländische Tochterkapitalgesellschaft herstellen. Bisher wurden diese Stahlteile von fremden inländischen Herstellern bezogen. Die Tochter sitzt in einem osteuropäischen Staat mit niedrigen Löhnen und niedriger Steuerbelastung. Für die Stahlteile wird der Preis verrechnet, der bisher an den unternehmensfremden inländischen Lieferanten bezahlt wurde. Die Betriebsprüfer sind zur Überraschung der Geschäftsführung damit nicht einverstanden. Für sie werden Gewinne unberechtigt ins Ausland verlagert.

Die Motivation von Unternehmen, Gewinne in Staaten mit geringer Steuerbelastung zu verlagern, ist nur allzu verständlich. Werden die Gewinne von der ausländischen Tochterkapitalgesellschaft an die inländische Mutterkapitalgesellschaft ausgeschüttet, sind diese noch dazu in Deutschland zu 95 Prozent steuerfrei. Um dies zu verhindern, wurden international anerkannte Methoden entwickelt, die bei der Bestimmung von Verrechnungspreisen angewandt werden dürfen.

Die **Preisvergleichsmethode** zieht zur Bestimmung des Verrechnungspreises Markt- oder Börsenprei-

se heran. Ideal ist es daher, wenn ein Preis bekannt ist, der zwischen fremden Dritten ausgehandelt wurde oder der von Käufern bezahlt wird, die nicht zum Unternehmensverbund gehören. Leider legen Wettbewerber ihre Preise nur selten offen, so dass ein belastbarer Vergleichspreis oft nicht ermittelt werden kann. Daneben müssen für das einzelne Geschäft Unterschiede in Qualität und Lieferbedingungen durch Zu- oder Abschläge berücksichtigt werden. Börsenpreise werden oftmals stark durch Spekulationen der Marktteilnehmer beeinflusst und sind daher nur eingeschränkt als Verrechnungspreis verwendbar.

Die **Wiederverkaufspreismethode** setzt voraus, dass das bezogene Produkt oder die Leistung an einen unabhängigen Abnehmer weiterverkauft wird. Vom so erzielten Preis wird die marktübliche Handelsspanne abgezogen und so auf den angemessenen Verrechnungspreis zurück-

gerechnet. Die Methode ist auch anwendbar, wenn das Produkt durch den Wiederverkäufer bearbeitet wird. Schwierig wird es, wenn Vertriebsunternehmen mit Kampfpreisen, die nicht kostendeckend sind, auf den Markt drängen. Das Finanzamt wird Anlaufverluste nur für eine begrenzte Zeit akzeptieren.

Die **Kostenaufschlagsmethode** nimmt den umgekehrten Weg. Sie geht von den Selbstkosten aus, die bei der Tochtergesellschaft entstehen. Auf die Kosten wird ein angemessener Gewinnaufschlag addiert, um den Verrechnungspreis zu erhalten. Die Finanzverwaltung akzeptiert in der Regel Aufschläge von 5 bis 10 Prozent, wenn das Kostenrechnungssystem betriebswirtschaftlichen Grundsätzen entspricht. Insofern bestehen gewisse Spielräume, wenn die Tochter auf Vollkostenbasis kalkuliert. Wird im Ausland günstig produziert, schöpft diese Methode folglich den Vorteil zugunsten des deutschen Fiskus weitgehend ab. Sollten die drei Standardmethoden nicht zu sachgerechten Ergebnissen führen, dürfen andere Methoden angewandt werden.

Welche Verrechnungspreismethode angewandt werden darf, ist zudem vom Unternehmenstyp innerhalb des Verbundes abhängig. Routineunternehmen haben nur geringe Risiken und benötigen nur wenige wesentliche Wirtschaftsgüter und geringes Know-how. Das sind typischerweise Produktionsunternehmen, die standardisierte Produkte herstellen. Die Finanzverwaltung wendet für diese Unternehmen zumeist die Kostenaufschlagsmethode an. Der Entrepreneur oder Strategieträger genannte Unternehmenstyp steht an der Spitze, trägt die größten Risiken und führt im Un-

ternehmensverbund entscheidende Funktionen unter Einsatz wesentlicher materieller und immaterieller Wirtschaftsgüter aus. Nach Auffassung der Finanzverwaltung muss diesem Unternehmensteil, der praktischerweise zumeist in Deutschland sitzt, der restliche Gewinn zustehen – zumeist der Löwenanteil in der Wertschöpfungskette. Für Unternehmen, die zwischen dem Routineunternehmen und dem Strategieträger angesiedelt sind, muss aus den Verrechnungspreismethoden diejenige gewählt werden, die am besten geeignet erscheint.

In unserem Ausgangsfall lehnte die Betriebsprüfung die Anwendung der Preisvergleichsmethode ab. Nach ihrer Auffassung dürfen die Preise für ausländische Produkte nicht mit Preisen für Produkte aus Deutschland verglichen werden, wenn das ausländische Land nicht mit Deutschland vergleichbar ist. Daneben handele es sich bei der Produktion von Stahlteilen um eine Routinetätigkeit. Als Methode komme daher nur die Kostenaufschlagsmethode in Betracht. Deshalb waren die angewandten Verrechnungspreise deutlich zu hoch. Die Geschäftsführer kamen noch glimpflich davon. Nicht selten ruft die Betriebsprüfung in solchen Fällen die Steuerfahndung dazu – und dann wird es teuer.

Nach der „Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung“ sind Unternehmen mit ausländischen Mutter- oder Tochterunternehmen verpflichtet, ihr Auslandsengagement zu dokumentieren. Neben der Darstellung der einzelnen Geschäftsbeziehungen müssen auch die angewandten Verrechnungspreismethoden erläutert und begründet werden. Unternehmen sind daher gut beraten, wenn sie eine derartige Dokumentation bereits zu Beginn des Auslandsengagements erstellen und laufend fortführen. Wartet der Betriebsprüfer bereits im Vorzimmer, wird's schwierig, das nachzuholen.

DER EXPERTE



Diplom-Kaufmann Frank Scheffner ist Steuerberater, Fachberater für Internationales Steuerrecht, Partner in der Kanzlei shp scheffner & hoffmann in Heidelberg und Mitglied im Beraterverbund mgi international.