

Verrechnungspreis-Compliance als strategische Wachstumschance

In den letzten zwölf Monaten haben die Schweizer Steuerbehörden die Preise bzw. Margen für den internationalen Austausch von Waren und Dienstleistungen zwischen verbundenen Parteien («Verrechnungspreise» oder «TP») stärker unter die Lupe genommen. Mit einer gut geplanten Verrechnungspreisstrategie können Unternehmen ihre steuerliche Compliance in strategische Wachstumschancen verwandeln.



Autorin

Rita Sommariva ist Manager Transfer Pricing bei BDO Schweiz und hat einen LL.M. in internationalem Steuerrecht von der Universität Zürich. Sie hat über 15 Jahre Erfahrung als Steuer- und Verrechnungspreisberaterin (in Italien und der Schweiz) und unterstützt vor allem Start-ups, Scale-ups und KMU bei der Internationalisierung ihrer Aktivitäten.

>www.bdo.ch

VON RITA SOMMARIVA

Die Covid-Pandemie und das durch die jüngsten geopolitischen Veränderungen geprägte wettbewerbsintensive Umfeld haben viele Schweizer KMU veranlasst, nach alternativen Wegen zu suchen, um Kosteneinsparungen und zuverlässige Lieferungen von Materialien und Dienstleistungen sicherzustellen. Dies führt oft dazu, dass sie sich schneller als erwartet internationalisieren und damit Risiken im Zusammenhang mit Verrechnungspreisen unterliegen. In den letzten Monaten sind darum diese Preise und Margen für den Austausch von Waren und Dienstleistungen zwischen verbundenen Parteien verstärkt ins Visier der Steuerbehörden gerückt.

KMU, die im Ausland tätig sind, können mit verschiedenen Arten von «verbundenen Parteien» interagieren, entweder formell (z.B. Zweigniederlassung oder Tochtergesellschaft), implizit (z.B. Aktionären oder deren Angehörigen) oder informell (z.B. einer Person, die wirtschaftlich und operativ von ihnen abhängig ist, wie z.B. Exklusivhändler in einem Land).

Die Steuerbehörden auf «arm's length» halten

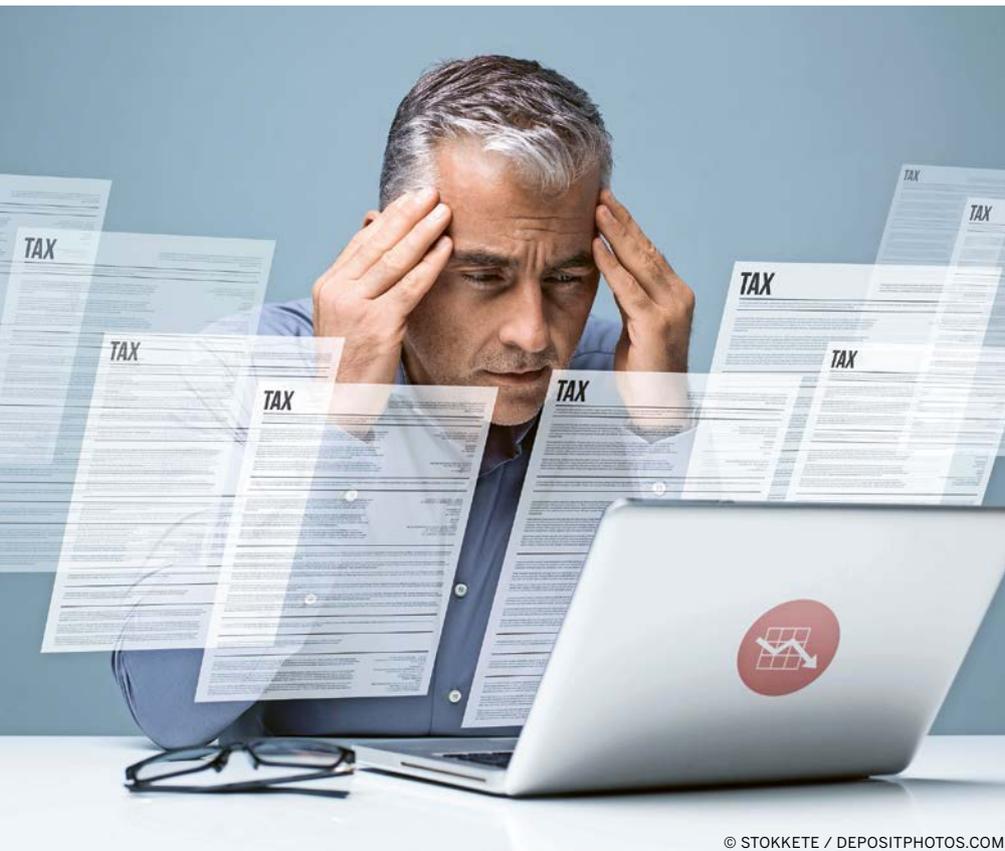
Beim Verkauf von Waren bzw. bei der Erbringung von Dienstleistungen zwischen verbundenen Parteien (auch «konzerninterne Transaktionen» oder «IC-Transaktionen» genannt) können KMU ihre Beziehung aufgrund rechtlicher oder substanzieller Abhängigkeit nutzen, um einen erheblichen

Teil ihrer Gewinne dem Land mit dem niedrigsten Steuersatz zuzuweisen (und folglich dort zu versteuern) und somit zu versuchen, die Steuerkosten künstlich zu minimieren und das wirtschaftliche Ergebnis für die Anteilseigner des KMU zu maximieren. Dies kollidiert mit dem Ziel der Steuerbehörden, die Steuereinnahmen auf den Wert der in ihrem Territorium durchgeführten Geschäfte zu maximieren.

Die Steuerbehörden erwarten grundsätzlich, dass verbundene Parteien so handeln, als ob sie unabhängig wären (d.h., dass sie auf «arm's length» handeln). Wenn z.B. ein ausländisches Unternehmen Dienstleistungen für ein schweizerisches Unternehmen erbringt, muss der vereinbarte Preis dem entsprechen, den zwei unabhängige Unternehmen für die Erbringung einer vergleichbaren Dienstleistung unter vergleichbaren Umständen (z.B. Marktbedingungen, Industrie u.a.) vereinbart hätten. Entspricht der vereinbarte Preis nicht dem Fremdvergleichsgrundsatz, so ist gemäss Art. 58 Abs. 1 des Bundesgesetzes über die direkte Bundessteuer (und Art. 24 Abs. 1 des Steuerharmonisierungsgesetzes) dies steuerlich zu korrigieren, da aus der steuerlichen Optik eine geldwerte Leistung vorliegt.

Angemessene Marge für interne Transaktionen festlegen

Die Verrechnungspreise konform zu halten ist weniger aufwendig, als es auf den ersten Blick scheint. Die Schlüsselinformationen für den Aufbau fremdvergleichskonformer IC-Transaktionen sind nämlich die DNA jedes Unternehmens: «Wer macht was für



© STOKKETE / DEPOSITPHOTOS.COM

**Kann schon mal für
Kopfzerbrechen sorgen:
Steuer-Compliance.**

wen und wie?» Für Verrechnungspreiszwecke werden diese Fragen auf Basis der von den verbundenen Parteien ausgeübten Funktionen, der von ihnen getragenen Risiken und der von ihnen genutzten Mittel beantwortet. Darauf aufbauend, wird die am besten geeignete TP-Methode zur Ermittlung des Entgelts für eine IC-Transaktion ausgewählt und so der entsprechende Preis bzw. die entsprechende Marge bestimmt.

Die Fremdvergleichbarkeit einer IC-Transaktion wird durch eine «Benchmark-Analyse» bestätigt, d.h. durch den Vergleich der zwischen unabhängigen Parteien vereinbarten Bedingungen und der zwischen den verbundenen Parteien durchgeführten IC-Transaktion. Mithilfe eines strukturierten Prozesses suchen TP-Experten in spezialisierten Datenbanken nach Informationen über potenzielle Vergleichsprodukte und wählen unter diesen Datenpunkten die am ehesten mit der zu analysierenden IC-Transaktion vergleichbaren aus.

Kosten-Nutzen-Ansatz bei der Festlegung von Verrechnungspreisen

In den Verrechnungspreisleitlinien der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung für multinationale Unternehmen («OECD-Verrechnungspreisrichtlinien»), welche von den

Schweizer Steuerverwaltungen angewendet werden, wird anerkannt, dass der Aufwand und die Kosten, die den Steuerpflichtigen zur Begründung ihrer Verrechnungspreise entstehen, in einem angemessenen Verhältnis zu dem effektiven Nutzen stehen müssen, den sie im Hinblick auf die Relevanz des zu mindernden Steuerrisikos erzielen. Aus demselben Grund erlauben die OECD-Verrechnungspreisleitlinien bei bestimmten Routinedienstleistungen (z.B. Buchhaltung, IT-Support u.a.) unter bestimmten Voraussetzungen die Anwendung eines Aufschlags von 5% auf die jeweilige Kostenbasis, ohne dass eine Benchmark-Analyse erstellt werden muss.

Entsprechende Dokumentation wird empfohlen

Auch wenn in der Schweiz keine spezifische TP-Dokumentation vorgeschrieben ist, verlangen die Schweizer Steuerbehörden den Nachweis, dass die IC-Transaktionen zu marktüblichen Bedingungen durchgeführt werden. Welche Dokumentation einem Schweizer Unternehmen bei der Verteidigung seiner Verrechnungspreise gegen Einsprüche der Steuerbehörden am besten hilft, hängt von

der Relevanz der IC-Transaktionen und ihrem Beitrag zum gesamten Geschäftseinkommen ab.

Eine wichtige erste Verteidigungslinie sind IC-Vereinbarungen, da sie das Funktionsprofil der verbundenen Parteien, die für eine IC-Transaktion vereinbarten Verrechnungspreisbedingungen und den Preis bzw. die Marge auf der Grundlage der jeweiligen Benchmark-Analyse zusammenfassen.

Bei komplexeren Transaktionen (z.B. Entwicklung von [nicht] patentierten Technologien, Verwertung von Marken usw.) wird neben einer gruppeninternen Vereinbarung ein TP-Report, in dem die Zuweisung von Funktionen, Risiken und Vermögenswerten, die Wahl der am besten geeigneten TP-Methode und die konsequente Aufteilung der Gewinne unter den verbundenen Parteien dargelegt werden, dringend empfohlen. So wird der Umfang der Anfechtungen durch die Steuerbehörden strategisch verringert.

Fazit: «Quantum» statt «Quid»

Eine TP-Policy ist ein strategisches Mittel für eine optimierte Expansion im Ausland. Da sie die IC-Transaktionen mit den Unternehmenszielen in Einklang bringt, hilft

sie den KMU dabei, ihr Geschäft ohne unnötige Steuerausfälle zu entwickeln, zu stärken und gewinnbringend auszubauen. Dadurch können steuerliche Anpassungen seitens der Steuerbehörden häufig vermieden werden: Wenn vor der Internationalisierung eine fremdvergleichskonforme Struktur geschaffen wird, gewinnen KMU die Kontrolle über die Beweggründe ihrer Geschäfte. Letztlich haben KMU so die Möglichkeit von Anfechtungen durch die Steuerbehörden auf das «Quantum» und nicht auf das «Quid» einer IC-Transaktion begrenzt.

«Eine TP-Policy ist ein strategisches Mittel für eine optimierte Expansion im Ausland.»

konforme Struktur geschaffen wird, gewinnen KMU die Kontrolle über die Beweggründe ihrer Geschäfte. Letztlich haben KMU so die Möglichkeit von Anfechtungen durch die Steuerbehörden auf das «Quantum» und nicht auf das «Quid» einer IC-Transaktion begrenzt.