

Verrechnungspreise in der Corona-Krise

Handlungsbedarf und Chancen

1. Corona bringt die Verrechnungspreise durcheinander

Die aktuelle Corona-Krise lässt die Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen einbrechen und stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen im Rahmen der Organisation von internationalen Wertschöpfungsketten.

Geänderte Marktbedingungen, die sich auf den aktuellen und geplanten Erfolg der Unternehmensgruppe auswirken oder krisenbedingte Änderungen der Wertschöpfungsketten, machen teilweise auch eine Änderung der Verrechnungspreise bzw. der Ergebnisabgrenzung notwendig.

Es stellt sich hierbei auch die Frage, welcher Handlungsbedarf in diesem Zusammenhang zum Thema internationale Verrechnungspreise und Ergebnisabgrenzung im internationalen Unternehmen besteht.

In manchen Fällen bietet sich möglicherweise aber auch eine Chance zur Restrukturierung aufgrund der aktuellen Ertragserwartungen. Ist hierfür jetzt der richtige Zeitpunkt?

2. Notwendige Anpassungen

Im international tätigem Unternehmen stellt sich dabei die Frage, welche Vereinbarungen zu konzerninternen Lieferungs- und Leistungsbeziehungen gegebenenfalls zu überprüfen und anzupassen sind.

Auslöser einer solchen Anpassung kann zum Beispiel sein, dass

- sich nicht vorhersehbare Änderungen von Umsätzen, Kosten bzw. der Produktivität, insbesondere auf konzerninterne Auftragsfertiger oder Vertriebsunternehmen ergeben haben,
- konzerninterne Verträge nicht mehr erfüllt werden können,
- sich die Bonität eines verbundenen Unternehmens verschlechtert hat,
- sich die Wertschöpfungsketten im Unternehmen bzw. der daran beteiligten Konzern-Unternehmen geändert haben oder
- gerade sogar die Restrukturierung einer Wertschöpfungskette in der Planung ist.

Trifft einer oder sogar mehrere der oben genannten Punkte zu, kann dies eine Verrechnungspreis bzw. Vertragsanpassung notwendig machen.

Finden Änderungen in der Wertschöpfungsketten und den beteiligten Konzernunternehmen statt, kann es auch zu einer dem Unternehmen unbewussten Funktionsverlagerung kommen. Dies kann unmittelbare steuerliche Konsequenzen in einzelnen Ländern nach sich ziehen.

Ist beabsichtigt eine Funktion oder ein immaterieller Vermögensgegenstand an ein anderes verbundenes Unternehmen im Ausland zu verkaufen, kann hierfür aktuell ein günstiger Zeitpunkt vorliegen.

Wichtig dabei ist auch, dass die Änderungen im Rahmen der Verrechnungspreisdokumentation dargestellt werden. Hierbei kann auch eine zeitnahe Dokumentation erforderlich sein, z.B. falls es sich um einen außergewöhnlichen Geschäftsvorfall handelt.

3. Günstiger Zeitpunkt für Umstrukturierungen?

Für die Bewertung einer Übertragung von immateriellen Vermögensgegenständen oder auch Funktionen, sind die Erwartungen an das Ertragspotential des immateriellen Vermögensgegenstandes oder der Funktion zentral.

Aufgrund der aktuell herrschenden (meist pessimistischen) Erwartungen bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung, kann eine Übertragung bzw. Restrukturierung zum jetzigen Zeitpunkt steuerlich günstig sein.

4. Austausch zum Thema Verrechnungspreise in der Corona-Krise

Auf einen Erfahrungsaustausch oder Fragen mit Blick auf die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Verrechnungspreise freuen wir uns – sprechen Sie uns gerne an.

Kontakt:

Michael Heckel
Ludwig-Sommer-Straße 13
82269 Kaltenberg/München
Deutschland

e-mail: info@transferpricing.center
phone: +49 8193 9396986
mobile: +49 151 25348557
<https://www.transferpricing.center>

