

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	V
Einleitung 1. Auflage.....	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XXI
Alles „rund um“ Verrechnungspreise	XXV
EAS-Auskünfte	XXXI
ABC der Verrechnungspreise.....	XXXIX
Musterdokumentation.....	LXI
Case Study 1: Auftragsfertigung durch verbundenes Unternehmen.....	1
Case Study 2: (Lohnfertigungs-)Dienstleistung ohne Gewinnaufschlag (aber mit Restrukturierungskosten) oder – Arbeiten um Gottes Lohn?	9
Case Study 3: Markenlizenz einer Produktionsgesellschaft.....	19
Case Study 4: Die neue Betriebsstättengewinnzurechnung nach AOA – Folgt Österreich der OECD?	25
Case Study 5: Grenzen der Preisvergleichsmethode – Verschiedene Wertschöpfungsstufen	34
Case Study 6: Ausländische Vertriebstochter – Transfer Pricing is no Science but an Art.....	40
Case Study 7: Wiederverkaufspreismethode – Vertriebsgesellschaft Eigenhändler vs Kommissionär	49
Case Study 8: Vertriebsgesellschaft – Unterschied Wiederverkaufspreismethode/TNMM.....	59
Macho/Steiner/Spensberger, Case Studies ²	XVII

Case Study 9:	
Verrechnungspreisbedingte Vertriebsverluste – Tax Driven Losses? ...	66
Case Study 10:	
Verluste in schwierigen Zeiten – Bad Times for Distributors?.....	76
Case Study 11:	
Kostenbasis und Gewinnaufschlag bei einer Dienstleistungsgesellschaft.....	85
Case Study 12:	
Dienstleistungen ohne Gewinnaufschlag – Just do it.....	92
Case Study 13:	
Weiterbelastung von Dienstleistungen im Konzern – Yes or No?.....	100
Case Study 14:	
Forderungsverkauf an konzernzugehörige Factoringgesellschaft – the biggest company no one has ever heard	109
Case Study 15:	
Konzernfinanzierung über die Grenze – Inbound/Outbound	116
Case Study 16:	
„Debt-push-down“-Gestaltungen aus Sicht der Verrechnungspreise?..	128
Case Study 17:	
Intercompany Cash Pooling No Risk – No Fun	132
Case Study 18:	
Haftungsübernahmen im Konzern – wo ist die Dienstleistung?.....	145
Case Study 19:	
Anwendung der Residual-Profit-Split-Methode – Fair Share bei komplexen Geschäften.....	156
Case Study 20:	
Lizenzzahlung oder Konzernumlage	166
Case Study 21:	
Bewertung von immateriellen Wirtschaftsgütern.....	172
Case Study 22:	
Markenlizenz einer Vertriebsgesellschaft – Ein „No-Go“?	182
Case Study 23:	
Übergang von Eigenforschung zur Auftragsforschung	187
Case Study 24:	
Shared Marketing Intangibles.....	197
Case Study 25:	
Produktionsverlagerung – „Go East“	206

Case Study 26:	
Standortvorteile (Location Savings) – Der Verteilungskampf zwischen „arm und reich“	216
Case Study 27:	
„Business Restructuring“ – Wie geht es wirklich?	226
Case Study 28:	
Angemessenheitsdokumentation durch Umsatzrenditenvergleich im Zuge einer Verrechnungspreisumstellung.....	237
Case Study 29:	
Downsizing einer Vertriebsgesellschaft vom Eigenhändler auf einen Kommissionär	243
Case Study 30:	
Benchmarking mittels Datenbankscreening oder – Ergebnisermittlung durch Würfeln?.....	252
Case Study 31:	
Datenbankstudie in der Rezession oder – How comparable are Comparables?	261
Case Study 32:	
Höhe einer Markenlizenz	271
Case Study 33:	
Gegenberichtigung – Verständigungsverfahren – Good Luck.....	279