



POSTANSCHRIFT Bundesministerium der Finanzen, 11016 Berlin

Nur per E-Mail

Oberste Finanzbehörden
der Länder

nachrichtlich:

Bundeszentralamt für Steuern

Bundesfinanzakademie
im Bundesministerium der Finanzen

HAUSANSCHRIFT Wilhelmstraße 97, 10117 Berlin

TEL +49 (0) 30 18 682-0

E-MAIL IVB5@bmf.bund.de

DATUM 19. Mai 2014

BETREFF **Glossar „Verrechnungspreise“**

ANLAGEN 1

GZ **IV B 5 - S 1341/07/10006-01**

DOK **2014/0348272**

(bei Antwort bitte GZ und DOK angeben)

Unter Bezugnahme auf das Ergebnis der Erörterungen mit den obersten Finanzbehörden der Länder gebe ich ein fortlaufend zu aktualisierendes Glossar „Verrechnungspreise“ als verwaltungsinterne Arbeitshilfe bekannt. Das Glossar soll zu einer Vereinheitlichung der Terminologie im Bereich der Verrechnungspreise beitragen.

Dieses Schreiben nebst Anlage wird im Bundessteuerblatt Teil I veröffentlicht.

Im Auftrag

Dieses Dokument wurde elektronisch versandt und ist nur im Entwurf gezeichnet.

Glossar „Verrechnungspreise“

Das Glossar ist eine verwaltungsinterne Arbeitshilfe ohne Rechtsbindung. Für die Auslegung eines Begriffs ist der objektivierte Wille maßgebend, so wie er in der jeweiligen Rechtsquelle zum Ausdruck kommt und sich aus dem Wortlaut und dem Sinnzusammenhang ergibt (BFH-Urteil vom 18.04.2012, X R 57/09, BStBl 2012 II S. 770 m. w. N.).

Das Glossar wird nach Bedarf aktualisiert.

Legende:

AO	Abgabenordnung
AStG	Außensteuergesetz
FVerIV	Funktionsverlagerungsverordnung
GAufzV	Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
OECD Leitlinien	Die OECD „Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen“ in der Fassung vom 22. Juli 2010 („ <i>Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations</i> “)
Merkblatt „Verständigungs- und Schiedsverfahren“	Merkblatt zum internationalen Verständigungs- und Schiedsverfahren auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und Vermögen vom 13. Juli 2006 (BStBl I S. 461)
Merkblatt „APA“	Merkblatt für bilaterale oder multilaterale Vorabverständigungsverfahren auf der Grundlage der Doppelbesteuerungsabkommen zur Erteilung verbindlicher Vorabzusagen über Verrechnungspreise zwischen international verbundenen Unternehmen (sog. Advance Pricing Agreements“ – APAs) vom 5. Oktober 2006 (BStBl I S. 594)
VWG	Verwaltungsgrundsätze
VWG 1983	Grundsätze für die Prüfung der Einkunftsabgrenzung bei international verbundenen Unternehmen (Verwaltungsgrundsätze) vom 23. Februar 1983 (BStBl I S. 218)
VWG Arbeitnehmerentsendung	Grundsätze für die Prüfung der Einkunftsabgrenzung zwischen international verbundenen Unternehmen in Fällen der Arbeitnehmerentsendung (Verwaltungsgrundsätze Arbeitnehmerentsendung) vom 9. November 2001 (BStBl I S. 796)
VWG Funktionsverlagerung	Grundsätze für die Prüfung der Einkunftsabgrenzung zwischen nahestehenden Personen in Fällen von grenzüberschreitenden Funktionsverlagerungen (Verwaltungsgrundsätze Funktionsverlagerung) vom 13. Oktober 2010 (BStBl I S. 774)
VWG Umlageverträge	Grundsätze für die Prüfung der Einkunftsabgrenzung durch Umlageverträge zwischen international verbundenen Unternehmen vom 30. Dezember 1999 (BStBl I S. 1122)
VWG Verfahren	Grundsätze für die Prüfung der Einkunftsabgrenzung zwischen nahestehenden Personen mit grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen in Bezug auf Ermittlungs- und Mitwirkungspflichten, Berichtigungen sowie auf Verständigungs- und EU-Schiedsverfahren (Verwaltungsgrundsätze Verfahren) vom 12. April 2005 (BStBl I S. 570).

Begriff (Deutsch und ggf. Englisch)	Erläuterung/Verwendung des Begriffs	Fundstellen (Abkürzungen vgl. Legende)
Angemessenheitsdokumentation	<p>Der Steuerpflichtige hat Aufzeichnungen über die Angemessenheit seiner Verrechnungspreise zu erstellen. Die Aufzeichnungen müssen belegen, dass er sich ernsthaft bemüht hat, den Grundsatz des Fremdverhaltens bei der Abgrenzung der Einkünfte zu beachten. Die Aufzeichnungen sollen die angestellten Überlegungen widerspiegeln und nachvollziehbar machen. Hierfür muss der Steuerpflichtige aus seiner Sicht die Eignung der angewendeten Verrechnungspreismethode sowie die Angemessenheit der steuerlich zu Grunde gelegten Preise bzw. Ergebnisse begründen.</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.1
Anlaufkosten	<p>Kosten, die von neu gegründeten Gesellschaften oder von erweiterten bzw. wesentlich umorganisierten Gesellschaften in der realistischen Erwartung getragen werden, dass in späteren Wirtschaftsjahren Erträge erzielt werden können, die diese Kosten angemessen übersteigen, sind grundsätzlich von der neu gegründeten, erweiterten oder umorganisierten Gesellschaft zu tragen.</p>	VWG 1983, Tz. 3.5
Anpassungsrechnung <i>„comparability adjustment“</i>	<p>Unterschiede hinsichtlich der Vergleichbarkeitsfaktoren zwischen den geprüften Geschäftsvorfällen der verbundenen Unternehmen einerseits und den Geschäftsvorfällen der Vergleichsunternehmen andererseits sind durch Anpassungen der Vergleichswerte auszugleichen, um die Vergleichbarkeit der Geschäftsvorfälle zu verbessern. Die Anpassungsrechnungen sind zu erläutern.</p>	§ 1 Absatz 3 Satz 1 und 3 AStG; § 4 Nr. 4d GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.4 und Tz. 3.4.12.7
Äquivalenzprinzip	<p>Werden in Fällen von Funktionsverlagerungen (bei Kapitalgesellschaften) die erwarteten Gewinne aus dem Transferpaket um die Steuern der Gesellschafter gekürzt, ist die Reduktion um die Steuern der Gesellschafter auch bei der Berechnung des Kapitalisierungszinssatzes zu berücksichtigen.</p>	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.5.4 i. V. m. Tz. 2.1.4.2
Arbeitgeber	<p>In Fällen von grenzüberschreitenden Arbeitnehmerentsendungen ist vom Arbeitgeberbegriff im arbeitsrechtlichen bzw. wirtschaftlichen Sinne auszugehen. Das Unternehmen, das den entsandten Arbeitnehmer aufnimmt, ist als Arbeitgeber anzusehen, wenn es</p> <ul style="list-style-type: none"> - eine arbeitsrechtliche Vereinbarung mit dem Arbeitnehmer abschließt oder den Arbeitnehmer in seinen Geschäftsbetrieb integriert, - weisungsbefugt ist und - die Vergütungen für die ihm geleistete unselbstständige Arbeit wirtschaftlich trägt; d. h. wenn es die Vergütung unmittelbar an den betreffenden Arbeitnehmer auszahlt oder ein anderes Unternehmen für es in Vorlage tritt. 	VWG Arbeitnehmerentsendung, Tz. 2.2
Arbeitnehmerentsendung	<p>Eine Arbeitnehmerentsendung liegt vor, wenn ein Arbeitnehmer mit seinem bisherigen Arbeitgeber (entsendendes Unternehmen) vereinbart, für eine befristete Zeit bei einem verbundenen Unternehmen (aufnehmendes Unternehmen) tätig zu werden und das aufnehmende Unternehmen als Arbeitgeber anzusehen ist.</p> <p>- siehe auch Personalentsendung</p>	VWG Arbeitnehmerentsendung, Tz. 2.1
Auftragsfertiger <i>„contract manufacturer“</i>	<p>Ein Auftragsfertiger unterscheidet sich typischerweise vom Lohnfertiger („<i>toll manufacturer</i>“) dadurch, dass er die Rohstoffe und das Material im eigenen Namen und auf eigene Rechnung beschafft. Das führt im Regelfall nicht dazu, dass die vom Auftragsfertiger übernommenen Risiken wesentlich größer wären als beim Lohnfertiger.</p>	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 4.1.2

Außergewöhnliche Geschäftsvorfälle	<p>Geschäftsvorfälle sind außergewöhnlich im Sinne von § 90 Absatz 3 Satz 3 AO, wenn sie im Hinblick auf Art, Inhalt, Zweck, Umfang oder Risiko über das gewöhnliche Tagesgeschäft hinausgehen, deshalb Ausnahmecharakter haben, und für die Höhe der Einkünfte des Steuerpflichtigen im Jahr des außergewöhnlichen Geschäftsvorfalles oder in der Zukunft von erheblicher Bedeutung sind. Als außergewöhnliche Geschäftsvorfälle sind insbesondere anzusehen</p> <ul style="list-style-type: none"> - der Abschluss und die Änderung langfristiger Verträge, die sich erheblich auf die Höhe der Einkünfte des Steuerpflichtigen aus seinen Geschäftsbeziehungen auswirken, - Vermögensübertragungen im Zuge von Umstrukturierungsmaßnahmen, - die Übertragung und Überlassung von Wirtschaftsgütern und Vorteilen im Zusammenhang mit wesentlichen Funktions- und Risikoänderungen im Unternehmen, - Geschäftsvorfälle im Zusammenhang mit einer für die Verrechnungspreisbildung erheblichen Änderung der Geschäftsstrategie sowie - der Abschluss von Umlageverträgen. 	<p>§ 3 Absatz 2 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.8.2</p>
Austrittszahlung „buy-out payment“	<p>Scheiden Poolmitglieder vorzeitig aus einem Umlagevertrag aus und können sie aus den bisher erzielten Ergebnissen zusätzliche Vorteile ziehen, z.B. durch Drittverwertung, oder bürden sie den verbliebenen Poolmitgliedern zusätzliche Belastungen auf, so kann eine am Fremdvergleichsgrundsatz orientierte Austrittszahlung an die verbliebenen Poolmitglieder sachgerecht sein. Eine Ausgleichszahlung an das ausscheidende Poolmitglied, kann sachgerecht sein, wenn zusätzliche Vorteile nur den verbleibenden Poolmitgliedern zugute kommen.</p>	<p>VWG Umlageverträge, Tz. 4.2</p>
Bandbreite (von Fremdvergleichswerten) „arm's length range“	<p>In Verrechnungspreisfällen gibt es regelmäßig nicht nur einen richtigen, für die Besteuerung maßgeblichen Fremdvergleichspreis bzw. nur ein richtiges, dem Fremdvergleich entsprechendes Ergebnis. Meist kann nur eine Bandbreite von Preisen oder anderen Vergleichsdaten ermittelt werden. Eine Bandbreite liegt vor, wenn mehrere Fremdvergleichswerte in vergleichbarer Weise zutreffend und zuverlässig erscheinen.</p>	<p>§ 1 Absatz 3 Satz 1 - 4 AStG; VWG Verfahren, Tz. 2.1 und Tz. 3.4.12.5</p>
Bandbreiteneinengung „interquartile range“	<p>Die Einengung einer Bandbreite von eingeschränkt vergleichbaren Werten kann, wenn eine Einengung mit Hilfe anderer Verrechnungspreismethoden und Plausibilitätsabwägungen nicht zum Ziel führt, durch mathematische Verfahren vorgenommen werden. Dadurch wird verhindert, dass die nur eingeschränkt vergleichbaren Werte insgesamt verworfen werden müssen. Regelmäßig erfolgt die mathematische Einengung einer Bandbreite dadurch, dass 25 Prozent der kleinsten und 25 Prozent der größten Werte ausgeschieden werden. Die Bandbreiteneinengung durch Bildung von Quartilen ist international verbreitet und wird von zahlreichen Steuerverwaltungen angewandt oder anerkannt. Einer Einengung der Bandbreite nach diesem Verfahren steht nicht entgegen, dass nur eine kleine Anzahl von Vergleichswerten vorhanden ist. Der Steuerpflichtige darf andere Verfahren zur Bandbreiteneinengung nutzen, wenn er glaubhaft darlegen kann, dass diese Verfahren den Verhältnissen seines Falles besser gerecht werden.</p>	<p>§ 1 Absatz 3 Satz 3 AStG; VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.5</p>
„Berry Ratio“	<p>Gewinnkennziffer, definiert als das Verhältnis von Bruttogewinn („gross profit“) zu operativen Kosten („operating expenses“) (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 2.100 ff).</p>	

Betriebsexterner Fremdvergleich	Vergleich des geprüften Geschäftsvorfalles zwischen verbundenen Unternehmen mit Geschäftsvorfällen zwischen fremden Dritten (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 3.24 ff.).	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.2;
Betriebsinterner Fremdvergleich	Vergleich des geprüften Geschäftsvorfalles zwischen verbundenen Unternehmen mit Geschäftsvorfällen des Steuerpflichtigen mit fremden Dritten oder mit Geschäftsvorfällen zwischen dem Steuerpflichtigen nahestehenden Personen und fremden Dritten (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 3.24 ff.).	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.2
CAPM <i>„Capital Asset Pricing Model“</i>	Modell, das – ausgehend von bestimmten Annahmen – erklärt, wie sich auf dem Kapitalmarkt Preise für risikobehaftete Kapitalanlagen bilden. Bei der Bewertung von Unternehmen werden dessen Eigenkapitalkosten in der Regel als Rendite aus einer quasi risikofreien Kapitalanlage (Basiszinssatz) zuzüglich eines Risikozuschlags ermittelt. Nach dem CAPM ergibt sich dieser Risikozuschlag als Produkt aus der Marktrisikoprämie und einem unternehmensspezifischen Beta-Faktor.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.4
Cashflow	Cashflow ist der aus einer Geschäftstätigkeit erzielte Nettozufluss liquider Mittel während einer Periode.	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.3.2.1
Dauersachverhalte	Dauersachverhalte sind: - Geschäftsbeziehungen, die sich regelmäßig zwischen denselben Vertragspartnern wiederholen und - Dauerschuldverhältnisse, z.B. Darlehns-, Miet-, Leasing-, Vertriebs- oder Umlageverträge, in deren Laufzeit Vertragspflichten ständig neu entstehen.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.8.3
Discounted Cashflow-Verfahren (DCF-Verfahren)	DCF-Verfahren bestimmen den Unternehmenswert durch Diskontierung von Cashflows. Die Cashflows stellen die erwarteten Zahlungen an die Kapitalgeber dar. Je nach Verfahren sind sie unterschiedlich definiert (siehe auch IDW S1 i. d. F. 2008, Tz. 7.3.1).	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.3.2.1
Dispositionsfreiheit	Unternehmen können frei entscheiden, ob und in welchem Umfang sie Funktionen ausüben, Risiken und Gewinnchancen übernehmen und welche Ressourcen sie dafür einsetzen. Dies umfasst auch Entscheidungen darüber, ob Funktionen selbst wahrgenommen, bei einem anderen (Konzern-)Unternehmen konzentriert, auf mehrere Unternehmen aufgeteilt werden oder ein Subunternehmer damit beauftragt wird (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 9.163).	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 3.1
Doppelter ordentlicher und gewissenhafter Geschäftsleiter	Für die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes ist davon auszugehen, dass die zum Vergleich herangezogenen voneinander unabhängigen Dritten alle wesentlichen Umstände der Geschäftsbeziehung kennen und nach den Grundsätzen ordentlicher und gewissenhafter Geschäftsleiter handeln. Dem Fremdvergleichsgrundsatz entspricht es, die Situation beider verbundener Unternehmen (Vertragspartner) für die Bestimmung der Verrechnungspreise anhand eines objektiven Maßstabs einzubeziehen. Beide nehmen (zumindest fiktiv) am Marktgeschehen teil, das die zugrunde zu legenden Bedingungen, insbesondere die Preise, bestimmt. Nur unter dieser Voraussetzung kommt es für Zwecke der Besteuerung zu marktkonformen und ausgewogenen Verrechnungspreisen.	§ 1 Absatz 1 Satz 3 AStG; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 3.10.1

Eigenhändler	Ein Unternehmen ist ein typischer Eigenhändler, wenn es die Vermarktungsfunktionen (z.B. Werbung, Vertrieb usw.) selbständig ausübt, d. h. über die entsprechenden Entscheidungskompetenzen verfügt, und wenn ihm auch die für die Tätigkeit eines Eigenhändlers wesentlichen Betriebsgrundlagen (z.B. Kundenstamm) und die Chancen und Risiken (z.B. Lagerrisiko) zuzurechnen sind.	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 4.2.1
Eigenproduzent	Typische Merkmale eines Eigenproduzenten sind, dass das Unternehmen die Produktionsfunktionen (z. B. Fertigung, Produktentwicklung, Produktauswahl, Einkauf, Lagerhaltung, Forschung und Entwicklung usw.) sowie die Vermarktungsfunktionen (z.B. Werbung, Vertrieb usw.) ausübt und über die entsprechenden Entscheidungskompetenzen verfügt. Ein Eigenproduzent ist regelmäßig im Besitz der wesentlichen Betriebsgrundlagen (materielle und insbesondere immaterielle Werte) und trägt die mit der Ausübung der Funktionen verbundenen Chancen und Risiken (z. B. Marktrisiko, Qualitätsrisiko, Absatzrisiko).	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 4.1.1
Eingeschränkte Vergleichbarkeit	Der Grad der Vergleichbarkeit von Produkten, Dienstleistungen, übernommenen Funktionen und Risiken ist eine Frage der Beurteilung im Einzelfall. Wann bei Unterschieden in den maßgebenden Vergleichbarkeitsfaktoren externer Vergleichswerte noch eine eingeschränkte Vergleichbarkeit und wann Unvergleichbarkeit vorliegt, lässt sich nicht allgemein entscheiden.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.7 c)
Einigungsbereich	Der Einigungsbereich ergibt sich bei Anwendung des hypothetischen Fremdvergleichs, wenn auf Grund einer Funktionsanalyse und innerbetrieblicher Planrechnungen der Mindestpreis des Leistenden und der Höchstpreis des Leistungsempfängers ermittelt und folglich zwei Grenzpreisberechnungen durchgeführt werden. Der Einigungsbereich wird dabei von den jeweiligen Gewinnerwartungen (Gewinnpotentialen) bestimmt. Dieser Einigungsbereich ist von einer Bandbreite von tatsächlichen Fremdvergleichswerten zu unterscheiden.	§ 1 Absatz 3 Satz 6 AStG; § 7 FVerIV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 3.10.3
Einseitige Methode <i>„one-sided method“</i>	Als „einseitige Methoden“ werden die Standardmethoden (insbesondere die Wiederverkaufsmethode und die Kostenaufschlagsmethode) und die geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode bezeichnet (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 2.59). Bei einseitigen Methoden wird nur für eines der verbundenen Unternehmen (das „untersuchte“ Unternehmen) ein Finanzindikator im Hinblick auf die Vergleichbarkeit analysiert. Auf dieses Unternehmen wird die am besten geeignete Verrechnungspreismethode angewendet (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 2.63).	
Eintrittszahlung <i>„buy-in payment“</i>	Unternehmen, die sich zu einem späteren Zeitpunkt an einem Umlagevertrag beteiligen, müssen eine Eintrittszahlung leisten, wenn die bisherigen Poolmitglieder dem Eintretenden materielle oder immaterielle Ergebnisse überlassen. Die Eintrittszahlungen werden nach den Grundsätzen des Fremdvergleichs bestimmt (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 8.31 ff).	VWG Umlageverträge, Tz. 4.1

Entrepreneur	<p>Entrepreneur ist ein Unternehmen,</p> <ul style="list-style-type: none"> - das typischerweise über die zur Durchführung von Geschäften wesentlichen materiellen und immateriellen Werte verfügt, - das die wesentlichen, für den Unternehmenserfolg entscheidenden Funktionen ausübt und - das die wesentlichen Risiken übernimmt. <p>Dem Entrepreneur steht regelmäßig (ggf. zusammen mit anderen Unternehmen, die eine "Entrepreneur-Funktion" ausüben) das Konzernergebnis zu, das nach Abgeltung von Funktionen anderer nahestehender Unternehmen verbleibt (Residualbetrachtung).</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.2
Erhebliche Abweichung	<p>Eine erhebliche Abweichung im Sinne des § 1 Absatz 3 Satz 12 AStG, die in Fällen eines hypothetischen Fremdvergleichs eine Anpassung des Verrechnungspreises erforderlich machen kann, liegt vor, wenn der Verrechnungspreis, der unter Zugrundelegung der ursprünglichen Gewinnerwartungen zutreffend war, außerhalb des Einigungsbereichs liegt, der sich aus den tatsächlich erzielten Gewinnen ergibt. Der neue Einigungsbereich wird durch den ursprünglichen Mindestpreis des verlagernden Unternehmens und den neu ermittelten Höchstpreis des übernehmenden Unternehmens begrenzt. Eine erhebliche Abweichung, die eine Anpassung des Verrechnungspreises erforderlich machen kann, liegt auch vor, wenn der neu ermittelte Höchstpreis niedriger ist als der ursprüngliche Mindestpreis des verlagernden Unternehmens.</p>	§ 10 FVerIV
Ernsthaftes Bemühen	<p>Der Steuerpflichtige muss sich für Zwecke seiner Einkünfteermittlung ernsthaft um eine Preisbildung bemühen, die dem Fremdvergleich genügt. Dazu hat er seine Einschätzung anhand objektiver Kriterien, soweit möglich anhand von Fremdvergleichsdaten, darzulegen. Die Angemessenheit der Preisvereinbarungen bzw. des Ergebnisses muss (in den Grenzen der Zumutbarkeit) auf die von ihm gewählte Methode und die dazu erforderlichen, beschaffbaren Daten gestützt werden.</p>	§ 1 Absatz 1 Satz 2 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.3
Fremdvergleichsgrundsatz <i>„arm's length principle“</i>	<p>Der Fremdvergleichsgrundsatz ist der internationale Maßstab, der nach Übereinkunft der Mitgliedstaaten der OECD für die Ermittlung von Verrechnungspreisen für steuerliche Zwecke heranzuziehen ist. Er wird in Artikel 9 des OECD-Musterabkommens wie folgt umschrieben:</p> <p><i>Wenn „die beiden Unternehmen in ihren kaufmännischen oder finanziellen Beziehungen an vereinbarte oder auferlegte Bedingungen gebunden sind, die von denen abweichen, die unabhängige Unternehmen miteinander vereinbaren würden, so dürfen die Gewinne, die eines der Unternehmen ohne diese Bedingungen erzielt hätte, wegen dieser Bedingungen aber nicht erzielt hat, den Gewinnen dieses Unternehmens zugerechnet und entsprechend besteuert werden“.</i></p> <p>(siehe auch OECD Leitlinien, Glossar „Fremdvergleichsgrundsatz“)</p>	§ 1 Absatz 1 Satz 1 AStG
Fremdvergleichspreis/Fremdpreis <i>„arm's length price“</i>	<p>Der Preis, den Fremde als Entgelt für vergleichbare Lieferungen oder Leistungen angesetzt hätten, oder der Ertrag oder die Aufwendungen, die bei einem Verhalten wie unter Fremden beim Steuerpflichtigen angefallen wären. Zur Ermittlung von Fremdpreisen sind die Daten heranzuziehen, auf deren Grundlage sich die Preise zwischen Fremden im Markt bilden. Maßgebend sind die Preise des Marktes, auf dem Fremde die Geschäftsbedingungen aushandeln würden (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 1.2).</p>	VWG 1983, Tz. 2.1.4 und Tz. 2.1.5; VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.2

Funktion	Eine Funktion ist ein Teil der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens. Sie besteht aus einer Zusammenfassung gleichartiger betrieblicher Aufgaben, die von bestimmten Stellen oder Abteilungen eines Unternehmens erledigt werden. Sie ist ein organischer Teil eines Unternehmens, ohne dass ein Teilbetrieb im steuerlichen Sinne vorliegen muss.	§ 1 Absatz 1 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.1.1
Funktions- und Risikoanalyse <i>„functional and risk analysis“</i>	Eine Funktions- und Risikoanalyse zielt darauf ab, die von den Beteiligten des Geschäftsvorfalles ausgeübten wirtschaftlich erheblichen Tätigkeiten und Zuständigkeiten, die verwendeten Vermögenswerte sowie die übernommenen Risiken festzustellen und zu vergleichen. In diesem Zusammenhang sind Informationen über die eingesetzten Vermögenswerte, über die Vertragsbedingungen, über die gewählte Geschäftsstrategie sowie über die für die Preisvereinbarung bedeutsamen Markt- und Wettbewerbsverhältnisse aufzuzeichnen und ggf. zu erläutern (siehe auch OECD-Leitlinien, Tz. 1.42 bis 1.50).	§ 4 Nr. 3 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.11.4
Funktionsverdoppelung	Eine Funktionsverdoppelung liegt vor, wenn die Aufnahme einer Funktion durch ein Unternehmen – anders als bei einer Funktionsverlagerung – zu keiner Einschränkung der Ausübung dieser Funktion für das bisher tätige Unternehmen führt. Die Bestimmungen zum Transferpaket sind im Fall von Funktionsverdoppelungen nicht anzuwenden. Dies gilt auch, wenn alle übrigen Voraussetzungen des § 1 Absatz 2 FVerlV erfüllt sind. Allerdings sind bei einer Funktionsverdoppelung die zur Verfügung gestellten Vermögenswerte (Wirtschaftsgüter und Vorteile) nach den allgemeinen Regelungen zur Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes zu vergüten.	§ 1 Absatz 6 FVerlV; VWG Verfahren, Tz. 2.1.6.1
Funktionsverlagerung	Eine Funktionsverlagerung liegt vor, wenn ein Unternehmen (verlagerndes Unternehmen) einem nahestehenden Unternehmen (übernehmendes Unternehmen) Vermögenswerte (Wirtschaftsgüter und Vorteile) sowie die damit verbundenen Chancen und Risiken überträgt oder zur Nutzung überlässt, damit das übernehmende Unternehmen eine Funktion ausüben kann, die bisher von dem verlagernden Unternehmen ausgeübt worden ist, und dadurch die Ausübung der betreffenden Funktion durch das verlagernde Unternehmen eingeschränkt wird (siehe auch OECD-Leitlinien, Kapitel IX „Business Restructuring“).	§ 1 Absatz 2 Satz 1 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.1.2
Gegenberichtigung <i>„corresponding adjustment“</i>	Korrespondierende Berichtigung der Steuerschuld eines verbundenen Unternehmens in einem Staat, die von der Steuerverwaltung dieses Staats auf Grund einer Erstberichtigung erfolgt, die von der Steuerverwaltung eines anderen Staates vorgenommen worden ist. Zweck der Gegenberichtigung ist die Beseitigung der wirtschaftlichen Doppelbesteuerung in Verrechnungspreisfällen (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 4.32 ff).	VWG Verfahren, Tz. 6.1.2

Geschäftsbeziehung	Geschäftsbeziehungen im Sinne des § 1 AStG sind 1. einzelne oder mehrere zusammenhängende wirtschaftliche Vorgänge (Geschäftsvorfälle) zwischen einem Steuerpflichtigen und einer nahestehenden Person, a) die Teil einer Tätigkeit ist, auf die die §§ 13, 15, 18 oder § 21 EStG anzuwenden sind oder im Fall einer ausländischen nahestehenden Person anzuwenden wären, wenn sich der Geschäftsvorfall im Inland ereignet hätte, und b) denen keine gesellschaftsvertragliche Vereinbarung zugrunde liegt; 2. Geschäftsvorfälle zwischen einem Unternehmen eines Steuerpflichtigen und seiner in einem anderen Staat gelegenen Betriebsstätte (anzunehmende schuldrechtliche Beziehungen). Liegen einer Geschäftsbeziehung keine schuldrechtlichen Vereinbarungen zugrunde, ist davon auszugehen, dass voneinander unabhängige ordentliche und gewissenhafte Geschäftsleiter schuldrechtliche Vereinbarungen getroffen hätten oder bestehende Rechtspositionen geltend machen würden, die der Besteuerung zugrunde zu legen sind, es sei denn, der Steuerpflichtige macht im Einzelfall etwas anderes glaubhaft.	§ 1 Absatz 4 AStG
Geschäftschance	Eine Geschäftschance ist selbst ein immaterieller Vermögenswert oder dazu geeignet, sich zu einem solchen zu entwickeln. Der Begriff „Geschäftschance“ ist von dem Begriff „Gewinnpotenzial“ zu unterscheiden, da das Gewinnpotential selbst kein Vermögenswert ist.	VWG Funktionsverlagerung Tz. 2.1.4.3
Geschäftsstrategie <i>„business strategie“</i>	Geschäftsstrategien berücksichtigen individuelle unternehmerische Aspekte, wie z. B. den Umfang von Innovation und Entwicklung neuer Produkte, den Diversifikationsgrad, die Risikoaversion, die Einschätzung politischer Veränderungen, den Einfluss bestehender und geplanter Arbeitsgesetze, die Laufzeit von Vereinbarungen und andere, den täglichen Geschäftsbetrieb betreffende Faktoren. Solche Geschäftsstrategien können bei der Bestimmung der Vergleichbarkeit von konzerninternen Geschäftsvorfällen und Geschäftsvorfällen zwischen verbundenen und unabhängigen Unternehmen zu berücksichtigen sein (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 1.59).	§ 4 Nr. 3 und § 5 Nr. 1 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.11.4 e) und Tz. 3.4.12.7
Geschäftsvorfallbezogene Aufzeichnungen (Einzelaufzeichnungen)	Aufzeichnungen sind grundsätzlich geschäftsvorfallbezogen zu erstellen (zur Gruppenbildung, siehe dort). Soweit dem Fremdvergleichsgrundsatz genügende innerbetriebliche Verrechnungspreisrichtlinien die Preisermittlung transaktionsbezogen regeln und tatsächlich befolgt werden, kann auf geschäftsvorfallbezogene Einzelaufzeichnungen verzichtet werden. Stichproben müssen möglich sein.	§ 2 Absatz 3 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.13
Geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode <i>„transactional profit split method“</i>	Nach der geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode wird - zunächst der aufzuteilende Gewinn (oder Verlust) ermittelt, der aus einem konzerninternen Geschäftsvorfall stammt (oder aus zulässigerweise zusammengefassten konzerninternen Geschäftsvorfällen), und - dieser Gewinn anschließend nach betriebswirtschaftlich sachgerechten Gesichtspunkten so zwischen den verbundenen Unternehmen aufzuteilen, wie es eine dem Fremdvergleichsgrundsatz entsprechende Vereinbarung vorsehen würde (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 2.108 – 2.145).	VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.3 c)

Geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode <i>„transactional net margin method, TNMM“</i>	<p>Eine geschäftsvorfallbezogene Gewinnmethode, die die Nettogewinnmarge in Relation zu einer geeigneten Bezugsgröße prüft, die ein Steuerpflichtiger aus einem konzerninternen Geschäftsvorfall (oder aus Geschäftsvorfällen, die zulässigerweise zusammengefasst werden) erzielt. Die Methode verwendet (Netto-) Renditekennzahlen vergleichbarer Unternehmen, z. B. Nettomargen, Kostenaufschläge, Gewinndaten bezogen auf das eingesetzte Kapital, auf die eingesetzten Vermögenswerte, auf die operativen Kosten, auf den Umsatz usw. (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 2.58 – 2.107).</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.3 b)
Geschäftswert	<p>Der Geschäftswert eines Unternehmens oder einer Funktion ergibt sich aus der Differenz zwischen der ertragswertorientierten Gesamtbewertung des Unternehmens bzw. der Funktion und dessen bzw. deren Einzelbewertung. Für den Geschäftswert sind die künftigen Gewinnerwartungen aus dem Unternehmen bzw. aus der Funktion von ausschlaggebender Bedeutung. Der Geschäftswert ist ein immaterieller Wert.</p>	
Geschäftswertbildende Faktoren	<p>Zu den geschäftswertbildenden Faktoren gehören z. B.: guter Ruf, gut ausgebildete Arbeitnehmer oder eine eingespielte Betriebsorganisation.</p>	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.1.3
Geschäftsvorfallbezogene Gewinnmethoden	<p>Verrechnungspreismethoden, die die Gewinne untersuchen, die aus bestimmten Geschäftsverfällen zwischen verbundenen Unternehmen erzielt werden. Dazu gehören die geschäftsvorfallbezogene Nettomargenmethode und die geschäftsvorfallbezogene Gewinnaufteilungsmethode (siehe auch OECD Leitlinien, Kapitel II, Teil III).</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.3
Gewinnpotenzial/-erwartungen <i>„profit potential“</i>	<p>Gewinnpotenziale i. S. d. § 1 Absatz 3 Satz 6 AStG sind die aus der verlagerten Funktion jeweils zu erwartenden Reingewinne nach Steuern (Barwert), auf die ein ordentlicher und gewissenhafter Geschäftsleiter i. S. d. § 1 Absatz 1 Satz 3 AStG aus der Sicht des verlagernden Unternehmens nicht unentgeltlich verzichten würde und für die ein solcher Geschäftsleiter aus der Sicht des übernehmenden Unternehmens bereit wäre, ein Entgelt zu zahlen.</p>	§ 1 Absatz 4 FVerIV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.1.4.3 und Tz. 2.3.2
Gewinnvergleichsmethode <i>„comparable profit method - CPM“</i>	<p>Die Gewinnvergleichsmethode verfolgt keinen geschäftsvorfallbezogenen Ansatz: Sie zieht Nettogewinne von Geschäftsbereichen bzw. Unternehmen heran, ohne die Vergleichbarkeit transaktionsbezogen zu prüfen. Da sie nicht zu fremdvergleichskonformen Ergebnissen führt, wird diese Methode nicht anerkannt (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 2.56).</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.3 d)
Grenzpreis	<p>Der Grenzpreis bezeichnet aus Sicht des Leistenden die Preisuntergrenze (Mindestpreis) und aus Sicht des Leistungsempfängers die Preisobergrenze (Höchstpreis), von der ein ordentlicher und gewissenhafter Geschäftsleiter bei betriebswirtschaftlich sachgerechter Kalkulation für die Preisbestimmung jeweils ausgehen würde. Für die Anwendung des hypothetischen Fremdvergleichs ergibt sich aus den Grenzpreisen des Leistenden und des Leistungsempfängers der Einigungsbereich.</p>	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 3.10.3

Gruppenbildung	Geschäftsvorfälle, die gemessen an Funktionen und Risiken wirtschaftlich vergleichbar sind, können für die Erstellung von Aufzeichnungen zu Gruppen zusammengefasst werden, wenn die Gruppenbildung nach vorher festgelegten und nachvollziehbaren Regeln vorgenommen wird und wenn die Zusammenfassung auch bei Geschäften zwischen fremden Dritten üblich ist. Eine Zusammenfassung ist auch zulässig bei ursächlich zusammenhängenden Geschäftsvorfällen und bei Teilleistungen im Rahmen eines Gesamtgeschäfts, wenn es für die Prüfung der Angemessenheit weniger auf den einzelnen Geschäftsvorfall, sondern mehr auf die Beurteilung des Gesamtgeschäfts ankommt (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 3.9 ff).	§ 2 Absatz 3 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.13;
Handlungsmöglichkeiten/-alternativen	Realistischerweise verfügbare und eindeutig vorteilhaftere Handlungsalternativen, die im Rahmen der unternehmerischen Dispositionsfreiheit des betreffenden Unternehmens liegen, müssen für die Preisbestimmung berücksichtigt werden (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 9.59).	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.3.2.5, Tz. 2.7.1 und Tz. 2.7.4
Hypothetischer Fremdvergleich	Können für einen Geschäftsvorfall nicht wenigstens eingeschränkt vergleichbaren Fremdvergleichswerte festgestellt werden, hat der Steuerpflichtige für seine Einkünfteermittlung einen hypothetischen Fremdvergleich unter Beachtung des § 1 Absatz 1 Satz 3 AStG (Informationstransparenz) durchzuführen. Dazu hat er auf Grund einer Funktionsanalyse und innerbetrieblicher Planrechnungen den Mindestpreis des Leistenden und den Höchstpreis des Leistungsempfängers zu ermitteln (Einigungsbereich); der Einigungsbereich wird von den jeweiligen Gewinnerwartungen bestimmt.	§ 1 Absatz 3 Satz 5 und 6 AStG; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.2.1.2
Immaterielle Vermögenswerte „intangibles, intangible property - IP“	Immaterielle Vermögenswerte (immaterielle Wirtschaftsgüter und Vorteile) sind in einem Leistungserstellungsprozeß eingesetzte, nicht finanzielle wirtschaftliche Werte, deren Substanz nicht körperlich wahrnehmbar ist, sondern beispielsweise als Recht, Beziehung, Wissen oder Information, Prozess, Verfahren oder Gedanke in Erscheinung tritt (Tz. 2.1 IDW Standard S 5).	§ 1 Absatz 3 Satz 10 AStG; § 4 Nr. 2b GAufzV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.2.3
Informations- transparenz	Nach der Transparenzklausel ist davon auszugehen, dass die unabhängigen Dritten die für die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes fiktiv herangezogen werden, alle wesentlichen Umstände der Geschäftsbeziehung kennen. Diese Annahme ist insbesondere für die Anwendung des hypothetischen Fremdvergleichs notwendig, um einen Einigungsbereich bestimmen zu können.	§ 1 Absatz 1 Satz 3 AStG; VWG Funktionsverlagerung, Tz 3.2
Kapitalisierungszeitraum	Bei der Bewertung anhand eines kapitalwertorientierten Verfahrens werden zukünftige Erträge oder Zahlungsströme über einen Kapitalisierungszeitraum abgezinst. Der Kapitalisierungszeitraum kann in Abhängigkeit vom Bewertungsobjekt endlich oder unendlich sein. Für die Bewertung im Rahmen einer Funktionsverlagerung ist Folgendes zu beachten: Werden keine Gründe für einen bestimmten, von den Umständen der Funktionsausübung abhängigen Kapitalisierungszeitraum glaubhaft gemacht oder sind solche Gründe nicht ersichtlich, ist ein unbegrenzter Kapitalisierungszeitraum zu Grunde zu legen.	§ 6 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.6

Kapitalisierungs- zinssatz	<p>Bei der Bewertung anhand eines kapitalwertorientierten Verfahrens werden zukünftige Erträge oder Zahlungsströme mit einem Kapitalisierungszinssatz auf den Bewertungsstichtag abgezinst. Der risikoäquivalente Kapitalisierungszinssatz der Eigenkapitalgeber setzt sich aus einem quasi risikofreien Basiszinssatz und einem individuellen Risikozuschlag zusammen (Risikoprämie). Für die Bewertung eines Transferpakets im Rahmen einer Funktionsverlagerung ist Folgendes zu beachten: Zur Bestimmung des angemessenen Kapitalisierungszinssatzes (jeweils für das verlagernde und für das übernehmende Unternehmen) ist unter Berücksichtigung der Steuerbelastung vom Zins für eine quasi risikolose Investition auszugehen, auf den ein funktions- und risikoadäquater Zuschlag vorzunehmen ist. Die Laufzeit der vergleichbaren risikolosen Investition richtet sich danach, wie lange die übernommene Funktion voraussichtlich ausgeübt wird. Der Zuschlag ist so zu bemessen, dass er jeweils für das übernehmende als auch für das verlagernde Unternehmen die in vergleichbaren Fällen unternehmensübliche Risikobeurteilung berücksichtigt.</p>	<p>§ 5 FVerIV; VWG Funktions- verlagerung, Tz. 2.5; VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.6 b)</p>
Kapitalwertorientier- te Verfahren	<p>Bei der Bewertung anhand eines kapitalwertorientierten Verfahrens (Ertragswert- oder DCF-Verfahren) werden prognostizierte Erträge oder Zahlungsströme auf den Bewertungsstichtag diskontiert.</p>	<p>VWG Funktions- verlagerung, Tz. 2.2.1.2 und Tz. 2.3.2.1</p>
Kleinere Unter- nehmen	<p>Kleinere Unternehmen sind Unternehmen, bei denen im laufenden Wirtschaftsjahr weder die Summe der Entgelte für die Lieferung von Gütern oder Waren aus Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen i. S. d. § 1 Absatz 2 AStG 5 Millionen Euro übersteigt noch die Summe entsprechender Entgelte für andere Leistungen mehr als 500.000 Euro beträgt.</p>	<p>§ 6 Absatz 2 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.17</p>
Know-how	<p>Know-how ist ein immaterieller Wert, der geschützte Informationen und Kenntnisse, insbesondere Spezialwissen aus betrieblichen oder technischen Erfahrungen, z. B. Produktionserfahrungen umfasst. Im Unterschied zum Patent ist Know-how nicht registriert (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 6.5).</p>	<p>VWG 1983, Tz. 5.1.3; VWG Verfahren, Tz. 3.4.11.3</p>
Kosten-/Nutzen- Analyse „cost benefit analysis“	<p>Eine Kosten-Nutzen-Analyse ist eine Form der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung. Ihr Ziel ist es zu prüfen, ob der Nutzen einer Investition (bzw. der Rückfluss aus der Investition) den Aufwand (bzw. die Kosten) rechtfertigt.</p>	<p>VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.1</p>
Kostenaufschlags- methode "cost plus method"	<p>Die Kostenaufschlagsmethode geht bei Lieferungen oder Leistungen zwischen Nahestehenden von den Kosten des Herstellers oder Leistenden aus. Diese Kosten sind nach den Kalkulationsmethoden zu ermitteln, die der Liefernde oder Leistende auch bei seiner Preispolitik gegenüber Fremden zugrunde legt oder - wenn keine Lieferungen oder Leistungen gegenüber Fremden erbracht werden - die betriebswirtschaftlichen Grundsätzen entsprechen. Auf diese Kosten sind betriebs- oder branchenübliche Gewinnzuschläge vorzunehmen. Bei Lieferungen oder Leistungen über eine Kette Nahestehender ist diese Methode jeweils auf den einzelnen Stufen anzuwenden. Dabei sind die ausgeübten Funktionen, die eingesetzten Wirtschaftsgüter und die übernommenen Risiken der einzelnen nahestehenden Unternehmen zu beachten.</p>	<p>VWG 1983, Tz. 2.2.4</p>

Liquidationswert	Der Liquidationswert bei Beendigung eines Unternehmens ergibt sich aus der Summe der mit den Veräußerungspreisen angesetzten Vermögenswerte abzüglich Schulden und Abwicklungskosten. Das im jeweiligen Einzelfall bestmögliche realistische Verwertungskonzept ist zu Grunde zu legen. Die Verhältnisse des Absatzmarkts für die zu veräußernden Vermögenswerte sind maßgeblich (IDW S5 i. d. F. 2011, Tz. 2.4; siehe auch IDW S1 i. d. F. 2008, Tz. 2.1 i. V. m. Tz. 7.4).	§ 7 Absatz 2 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.7.2
Lohnfertiger <i>„toll manufacturer“</i>	Typische Merkmale für einen Lohnfertiger sind, dass er auf vertraglicher Grundlage oder tatsächlicher Übung <ul style="list-style-type: none"> - keine Produktionsrisiken (z.B. Qualitätsrisiko, Auslastungsrisiko, Absatzrisiko, Lagerrisiko, usw.) trägt, - die Produkte nicht selbst entwickelt und kein Eigentum an den für die Produktion erforderlichen immateriellen Werten besitzt oder erwirbt, - keine Vermarktungsfunktionen wahrnimmt und keine Marktrisiken trägt und insoweit über keine Entscheidungskompetenzen verfügt und - die notwendigen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, und ggf. auch ganz oder teilweise die Produktionsanlagen vom Auftraggeber erhält (Beistellung). 	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 4.1.2
Markterschließungskosten	(Erhöhte) Kosten oder Mindererlöse für die Einführung eines Produkts, die beim Hersteller und dessen Vertriebsunternehmen während des Einführungszeitraumes entstehen. Unter Fremden werden sie in der Regel vom Vertriebsunternehmen nur insoweit getragen, als diesem aus der Geschäftsbeziehung ein angemessener Betriebsgewinn verbleibt.	VWG 1983, Tz. 3.4
Median	Der Median ist der Wert, der in der Mitte der gereihten Beobachtungswerte liegt (mindestens 50% der Werte sind kleiner oder gleich und mindestens 50 % der Werte sind größer oder gleich). Berechnungsbeispiel siehe VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.5.d. Zu Planrechnungen siehe VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.6 b.	§ 1 Absatz 3 Satz 4 AStG; VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.5 d) und Tz. 3.4.12.6 b)
Mittelwert	Der Mittelwert ist als arithmetisches Mittel (auch Durchschnitt) zu verstehen. Er ergibt sich aus der Summe aller Werte, dividiert durch die Anzahl der Werte. Zur Anwendung im Rahmen des hypothetischen Fremdvergleichs siehe § 1 Absatz 3 Satz 7 AStG.	§ 1 Absatz 3 Satz 7 AStG; VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.5 d); VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.7.6
Mittleres Unternehmen	Ein Unternehmen, das unter Berücksichtigung der von ihm ausgeübten Funktionen, eingesetzten Vermögenswerte und übernommenen Risiken weder als Unternehmen mit Routinefunktionen noch als der "Entrepreneur" anzusehen ist. Ein solches Unternehmen hat, soweit für seine Geschäftsvorfälle keine Fremdpreise feststellbar sind, seine Verrechnungspreise aufgrund von Planrechnungen und Preiskalkulationen zu ermitteln. Das Unternehmen hat den Eintritt der prognostizierten Ergebnisse zu überwachen, auf Abweichungen zu reagieren und ggf. die Verrechnungspreise für die Zukunft anzupassen.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.2
Nachfragepool	Ein Nachfragepool ist eine Gruppe verbundener Unternehmen, die gemeinsam Leistungen von einem außerhalb des Pools stehenden Unternehmen bezieht, z. B. im Wege der Auftragsforschung. Ist der Leistungserbringer ein verbundenes Unternehmen sind die Leistungen zu Fremdpreisen (häufig: Kostenaufschlagsmethode) gegenüber dem Pool zu verrechnen. Das Entgelt ist nach dem anzuwendenden Aufteilungsschlüssel auf die Poolmitglieder zu verteilen.	VWG Umlageverträge, Tz. 1.7

Nahestehende Person	Eine Person ist insbesondere dann nahestehend, wenn die Person an dem Steuerpflichtigen mindestens zu einem Viertel unmittelbar oder mittelbar beteiligt ist oder auf den Steuerpflichtigen unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss ausüben kann oder umgekehrt der Steuerpflichtige an der Person wesentlich beteiligt ist oder auf diese Person unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss ausüben kann.	§ 1 Absatz 2 AStG
Öffnungsklauseln (Escapeklauseln)	Die verschiedenen Öffnungsklauseln erlauben es dem Steuerpflichtigen unter den in § 1 Absatz 3 Satz 10 AStG geregelten Voraussetzungen, bei einer grenzüberschreitenden Funktionsverlagerung ausnahmsweise von der Transferpaketbetrachtung abzusehen. Stattdessen kann er für die im Transferpaket enthaltenen Vermögenswerte und Dienstleistungen dem Fremdvergleichsgrundsatz entsprechende Einzelverrechnungspreise ansetzen.	§ 1 Absatz 3 Satz 10 AStG; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.2.3
Paketbetrachtung „package deal“	Unter einer Paketbetrachtung (oder auch Leistungspaket) ist die zusammenfassende Beurteilung und Bewertung eng miteinander verbundener oder zeitlich eng aufeinander folgender Geschäftsvorfälle zu verstehen, z. B.: - langfristige Verträge über Warenlieferungen und Dienstleistungen - Nutzungsrechte für immaterielle Werte - Lizenzvergabe von Herstellungs-Know-how zusammen mit der Lieferung von wichtigen Bestandteilen. (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 3.9 und Tz. 3.11)	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 3.10.2
Palettenbetrachtung	Unter einer Palettenbetrachtung (Produkt- oder Leistungspalette) wird eine Zusammenfassung von sachlich oder zeitlich miteinander verbundenen Geschäften zum Zweck einer gemeinsamen Kalkulation der Preise verstanden (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 3.9).	VWG Verfahren, Tz. 3.4.13
Plandaten (Planzahlen)	Plandaten können für die Kalkulation von Verrechnungspreisen zu verwenden sein. Die zu Grunde gelegten Planannahmen (Plandaten) sind anhand der Erfahrungen bereits abgelaufener Zeiträume und kaufmännischer, betriebswirtschaftlich fundierter, vorsichtiger Prognosen im Einzelnen auszuwählen und zu begründen.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.6 b)
Planrechnungen / Prognoserechnungen	Verrechnungspreise können durch Planrechnungen unter Verwendung von Plandaten festgelegt werden, wenn ausreichend zuverlässige Fremdvergleichspreise nicht mit zumutbarem Aufwand ermittelt werden können. Die Verrechnungspreisbildung aufgrund von Planrechnungen muss auf der Anwendung einer im jeweiligen Fall geeigneten Verrechnungspreismethode beruhen.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.6 a)
Poolmitglieder	Mitglied eines steuerlich anzuerkennenden Pools können nur Unternehmen sein, die gleich gerichtete Interessen verfolgen, d. h. die die im Pool erbrachten Leistungen in wirtschaftlich vergleichbarer Weise nutzen.	VWG Umlageverträge, Tz. 1.2
Poolumlage	Der Umlagebeitrag eines Poolmitglieds, der in Geld- oder Sach- oder Dienstleistungen bestehen kann, um Vorteile des Pools nutzen zu können.	VWG Umlageverträge, Tz. 3.1

Poolumlageverträge (siehe auch Umlageverträge)	<p>Vereinbarungen, die international verbundene Unternehmen miteinander abschließen, um im gemeinsamen Interesse, in einem längeren Zeitraum, durch Zusammenwirken Leistungen zu erlangen bzw. zu erbringen. Die Leistungen müssen im Interesse der empfangenden Unternehmen erbracht werden und einen Vorteil erwarten lassen, z.B. durch Ersparnis von Aufwand oder Steigerung der Erlöse. Die Leistungen können sich auf Hilfsfunktionen der Poolmitglieder erstrecken. Sie werden zusammengefasst bewertet oder können in einer Vielzahl von Einzelleistungen bestehen. Derartige Umlageverträge beruhen auf dem Gedanken des Aufwandspools. Die Poolmitglieder bilden eine Innengesellschaft, ohne eine Mitunternehmerschaft oder Betriebsstätte zu begründen.</p>	<p>VWG Umlageverträge, Tz. 1.1; VWG Verfahren, Tz. 3.2.3</p>
Portfolioansatz <i>„portfolio approach“</i>	<p>Unter einem Portfolioansatz wird eine Geschäftsstrategie verstanden, bei der bestimmte Geschäftsvorfälle zusammengefasst werden, um über die Gesamtheit der Geschäftsvorfälle einen angemessenen Gewinn zu erzielen, und nicht durch ein bestimmtes Produkt im Portfolio. Beispielsweise kann ein Produkt mit niedriger Gewinnmarge oder gar Verlust angeboten werden, wenn dadurch Nachfrage nach anderen Produkten oder Dienstleistungen des selben Unternehmens erzeugt wird, die mit hohen Gewinnmargen verkauft oder zur Verfügung gestellt werden können, z. B. Kaffeemaschinen und Kaffeekapseln oder Drucker und Druckerpatronen (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 3.10).</p>	
Preisanpassungsklausel <i>„price adjustment clause“</i>	<p>Ordentliche und gewissenhafte Geschäftsleiter vereinbaren Preisanpassungsklauseln, wenn die Wertbestimmung für eine Transaktion zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses mit erheblichen Unsicherheiten behaftet ist. Die Regelung des § 1 Absatz 3 Satz 11 und 12 AStG, die der Finanzbehörde im Fall des hypothetischer Fremdvergleich unter bestimmten Voraussetzungen eine nachträgliche Preisanpassung ermöglicht, ist nur anzuwenden, wenn die beteiligten Unternehmen für eine solche Transaktion (z. B. für einen immateriellen Wert) zu einem Festpreis (Einmalzahlung oder Ratenzahlung) keine fremdübliche Anpassungsregelung getroffen haben. Nur in diesem Fall sind gesetzlich zehn Jahre für eine Anpassung vorgesehen, die einmal in diesem Überprüfungszeitraum möglich ist. Wird eine gewinn- bzw. umsatzabhängige Lizenz oder eine Kombination von beidem vereinbart, ist § 1 Absatz 3 Satz 11 und 12 AStG nicht anzuwenden (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 6.30).</p>	<p>§ 1 Absatz 3 Satz 11 und 12 AStG; §§ 9 bis 11 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.9</p>
Preisvergleichsmethode <i>„comparable uncontrolled price method - CUP“</i>	<p>Der zwischen den Nahestehenden vereinbarte Preis wird mit Preisen verglichen, die bei vergleichbaren Geschäften zwischen Fremden im Markt vereinbart worden sind. Dies kann geschehen durch</p> <ul style="list-style-type: none"> - einen äußeren Preisvergleich, d. h. Vergleich mit Marktpreisen, die anhand von Börsennotierungen, branchenüblichen Preisen oder Abschlüssen unter voneinander unabhängigen Dritten festgestellt werden; - einen inneren Preisvergleich, d. h. Vergleich mit Marktpreisen, die der Steuerpflichtige oder ein Nahestehender mit Fremden vereinbart hat. 	<p>§ 1 Absatz 3 Satz 1 AStG; VWG 1983, Tz. 2.2.2</p>
Regressionsanalyse	<p>Statistisches Analyseverfahren, das der Steuerpflichtige zu dokumentieren und zu erläutern hat, wenn er es verwendet.</p>	<p>VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.4</p>

Reingewinn nach Steuern	Für die Ermittlung des Reingewinns nach Steuern sind nur die finanziellen Überschüsse nach Abzug der Fremdkapitalkosten und der Steuern aus dem Transferpaket (Funktionsverlagerung) wertrelevant, die als Nettoeinnahmen während der erwarteten wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Transferpakets in den Verfügungsbereich des jeweiligen ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters gelangen. Die Reingewinne nach Steuern werden aus den für die Zukunft geplanten Jahresergebnissen abgeleitet. Die dabei zugrunde liegende Planungsrechnung kann je nach Üblichkeit im betreffenden Unternehmen (Konzern) nach handelsrechtlichen, steuerrechtlichen oder nach anderen Vorschriften (z.B. IFRS, US-GAAP) aufgestellt sein. Das Jahresergebnis ist um nicht zahlungswirksame Ergebnisbeiträge sachgerecht zu korrigieren.	§ 1 Absatz 4 FVerlV VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.1.4.1, Tz. 2.1.4.2
Rotationssystem / -verfahren	Ein Rotationssystem liegt typischerweise vor, wenn ein Personaleinsatz- und -entwicklungskonzept der Konzernspitze eingesetzt wird, das dazu führt, dass das aufnehmende Unternehmen über eine Stellenbesetzung nicht frei entscheiden kann, sondern bestimmte Positionen mit Arbeitnehmern des entsendenden Unternehmens zu besetzen hat. Dies kann dazu führen, dass das entsendende Unternehmen die betreffenden Personalkosten steuerlich ganz oder teilweise tragen muss.	VWG Arbeitnehmerentsendung, Tz. 3.4.2
Routinefunktion	Routinefunktionen sind Funktionen, bei deren Ausübung nur in geringem Umfang Wirtschaftsgüter eingesetzt und nur geringe Risiken getragen werden. Bei üblichem Geschäftsverlauf werden keine Verluste, sondern regelmäßig geringe aber relativ stabile Gewinne erzielt. Routinefunktionen sind z. B.: - konzerninterne Dienstleistungen, die ohne Weiteres am Markt auch von Dritten bezogen werden könnten, - einfache Vertriebsfunktionen (" <i>low risk distributor</i> " / " <i>stripped distributor</i> "), bei denen nur kommissionärsähnliche Risiken übernommen werden, - Lohn- und Auftragsfertigungen.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.2
Sachverhaltsdokumentation	Die Sachverhaltsdokumentation beinhaltet Aufzeichnungen über Art, Inhalt und Umfang von Geschäftsbeziehungen zu Nahestehenden sowie über die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Aufzuzeichnen ist, - wie die mit den nahestehenden Personen vereinbarten Preise zustande gekommen sind, - inwieweit nahestehende Personen auf die Preisgestaltung Einfluss ausgeübt haben, - welche Funktionen und Risiken übernommen wurden, - welche Wirtschaftsgüter eingesetzt wurden, - welche Verrechnungspreismethode angewandt wurde, - wie kalkuliert wurde und - welche Fremdvergleiche durchgeführt wurden.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.11.1

Schiedsverfahren	<p>Schiedsverfahren sind zwischenstaatliche Verfahren zur übereinstimmenden Anwendung der DBA, die in einigen DBA - auch über Verrechnungspreisfälle hinaus - vereinbart sind. Durch Schiedsverfahren soll Doppelbesteuerung vermieden werden, wenn sich die beteiligten Staaten im Verständigungsverfahren nicht einigen können (siehe auch Artikel 25 Absatz 5 OECD MA).</p> <p>In der EU gilt das Übereinkommen zur Beseitigung der Doppelbesteuerung im Falle von Gewinnberichtigungen zwischen verbundenen Unternehmen vom 23.07.1990 Nr. 90/436/EWG (EU-Schiedskonvention, siehe auch Merkblatt „Verständigungs- und Schiedsverfahren). Verfahren nach der EU-Schiedskonvention beginnen wie ein „normales“ Verständigungsverfahren (Vorverfahren, 1. Phase) und gehen in die 2. Phase (eigentliches Schiedsverfahren) über, wenn sich die beteiligten Staaten nicht innerhalb von 2 Jahren im Vorverfahren auf die Vermeidung der Doppelbesteuerung einigen können.</p>	
Schließungskosten	<p>Zu den Kosten, die durch eine Schließung verursacht werden, können beispielsweise weiterlaufende Mieten, Abfindungszahlungen an Mitarbeiter oder Abriss- und Entsorgungskosten gehören.</p>	<p>§ 7 FVerIV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.7.1 - 2.7.3 und Tz. 2.7.8</p>
Skaleneffekt <i>„economies of scale“</i>	<p>Als Skaleneffekt versteht die Betriebswirtschaftslehre die Abhängigkeit der Produktionsmenge von der Menge der eingesetzten Produktionsfaktoren. Bei positiven Skaleneffekten kann z. B. ein Unternehmen mit einem Kapitaleinsatz von 2 Millionen Euro mehr produzieren, als zwei Unternehmen mit einem Kapitaleinsatz von jeweils 1 Million Euro. Dies gilt auch im Vertrieb. Skaleneffekte müssen bei der Verprobung berücksichtigt werden, um die Vergleichbarkeit zu verbessern.</p>	<p>VWG Verfahren, Tz. 3.4.18.2</p>
Soll-/Ist-Vergleich	<p>Ein Soll-/Ist-Vergleich ist bei der Durchführung von Planrechnungen unerlässlich, damit das Unternehmen entsprechend dem Fremdvergleichsgrundsatz rechtzeitig auf einen – gegenüber seinen Planannahmen – geänderten Geschäftsverlauf reagieren kann. Grundlage für den Soll-/Ist-Vergleich sind die Monats- oder Quartalsberichte (Controlling oder Revision). Diese Berichte und der Soll-/Ist-Vergleich gehören zu den vorzulegenden Aufzeichnungen.</p>	<p>VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.6 c)</p>
Sonstige Vorteile	<p>Für sonstige Vorteile, die sich noch nicht zu einem Wirtschaftsgut konkretisiert haben, wären fremde Dritte auch bereit, ein Entgelt zu zahlen, wenn sie die sonstigen Vorteile sonst nicht nutzen könnten. Sonstige Vorteile sind Bestandteile des Geschäftswerts bzw. als geschäftswertbildende Faktoren zu qualifizieren, wie z. B. ein guter Ruf, gut ausgebildete Arbeitnehmer oder eine eingespielte Betriebsorganisation.</p>	<p>§ 1 Absatz 3 Satz 9 AStG; § 1 Absatz 3 FVerIV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.1.3</p>
Standardmethode / Standardverrechnungsmethode	<p>Standardverrechnungspreismethoden sind</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Preisvergleichsmethode, - die Wiederverkaufspreismethode und - die Kostenaufschlagsmethode. <p>Sind uneingeschränkt vergleichbare Werte feststellbar, sind die Standardverrechnungspreismethoden vorrangig zu verwenden.</p>	<p>VWG 1983, Tz. 2.2.1; VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.3 § 1 Absatz 3 Satz 1 AStG</p>

Standortvorteile / -nachteile <i>„location savings“</i>	Standortvorteile oder -nachteile sind z. B.: <ul style="list-style-type: none"> - Unterschiede bei Lohn- oder Materialkosten, - Unterschiede bei Finanzierungsbedingungen, - die Qualität der Infrastruktur, - die Zuverlässigkeit und Qualifizierung des Personals, - Steuerbelastungsunterschiede, - Investitionshilfen und Investitionszulagen. Die Zuordnung der Ergebnisse aus Standortvorteilen oder -nachteilen bestimmt sich nach der Verhandlungsmacht der Beteiligten (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 9.148 ff).	§ 3 Absatz 2 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.3.2.2
Star Chart	„Star Charts“ werden von Unternehmen eingesetzt, um im Verhältnis zu nahestehenden Unternehmen eine Funktions- und Risikoanalyse und bestimmte Informationen optisch und tabellarisch darzustellen. Auf diese Weise können Informationen über die wesentlichen eingesetzten Vermögenswerte, über die Vertragsbedingungen, über die gewählte Geschäftsstrategie sowie über die für die Preisvereinbarung bedeutsamen Markt- und Wettbewerbsverhältnisse verdeutlicht werden. „Star Charts“ ersetzen nicht die Aufzeichnungen zur Begründung der Angemessenheit der Verrechnungspreise.	VWG Verfahren, Tz. 3.4.11.4
Strategieträger	siehe Entrepreneur	
Synergieeffekte	Unter „Synergieeffekten“ versteht man die Einflüsse auf die finanziellen Überschüsse, die durch das wirtschaftliche Zusammenwirken von Unternehmen entstehen und die von der Summe der isoliert entstehenden Überschüsse abweichen (siehe IDW S 1 i. d. F. 2008). Synergieeffekte können sich im Bereich Beschaffung durch Mengenrabatte, im Bereich Produktion durch bessere Kapazitätsauslastung oder im Marketingbereich durch die gemeinsame Nutzung von Vertriebswegen ergeben.	§ 3 Absatz 2 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.3.2.2
Transferpaket	Ein Transferpaket besteht aus einer Funktion und den mit dieser Funktion zusammenhängenden Chancen und Risiken sowie den Wirtschaftsgütern und Vorteilen, die das verlagernde Unternehmen dem übernehmenden Unternehmen zusammen mit der Funktion überträgt oder zur Nutzung überlässt, und den in diesem Zusammenhang erbrachten Dienstleistungen.	§ 1 Absatz 3 FVerlV § 4 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2, insbesondere Tz. 2.1.3
Umlagefähiger Betrag	Ausgangsbasis für den umlagefähigen Betrag bei Umlageverträgen sind die tatsächlichen direkten und indirekten Aufwendungen, die im wirtschaftlichen Zusammenhang mit der erbrachten oder zu erbringenden Leistung des Pools stehen. Die Aufwendungen sind grundsätzlich nach den Rechnungslegungsvorschriften des Staates zu ermitteln, in dem das Unternehmen, das die Leistung erbringt, tätig wird. Die Abzugsfähigkeit von Betriebsausgaben, die Teil der Aufwendungen sind und auf einen inländischen Leistungsempfänger umgelegt werden, richtet sich nach deutschem Steuerrecht (z. B. nach § 160 AO und § 4 Absatz 5 EStG).	VWG Umlageverträge, Tz. 2.1
Umlageschlüssel	Der Verteilungsmaßstab bei Umlageverträgen richtet sich nach den Umständen des jeweiligen Falles. In Betracht kommen u.a.: die eingesetzten, hergestellten, verkauften oder zu erwartenden Einheiten einer Produktlinie, der Materialaufwand, die Maschinenstunden, die Anzahl der Arbeitnehmer, die Lohnsumme, die Wertschöpfung, das investierte Kapital, der Betriebsgewinn und der Umsatz. Auch andere Maßstäbe sind denkbar (z.B. kombinierte Schlüssel unter Gewichtung verschiedener Faktoren).	VWG Umlageverträge, Tz. 3.2

Uneingeschränkt vergleichbare Werte	<p>Eine uneingeschränkte Vergleichbarkeit von Vergleichswerten ist gegeben, wenn</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Geschäftsbedingungen identisch sind oder - Unterschiede keine wesentliche Auswirkung auf die Preisgestaltung haben oder - Unterschiede (z. B. unterschiedliche Zahlungsziele) durch hinreichend genaue Anpassungen beseitigt worden sind. <p>Voraussetzung ist, dass die ermittelten Werte qualitativ zuverlässig sind.</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.7a)
Unternehmenscharakterisierung	<p>Zur Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes ist es regelmäßig unverzichtbar, jeweils bezogen auf die zu prüfende Geschäftsbeziehung eine Unternehmenscharakterisierung vorzunehmen, um zu klären, ob und welches der beteiligten Unternehmen Routinefunktionen ausübt, welches das wesentliche Unternehmensrisiko trägt und welches mehr als nur Routinefunktionen ausübt, ohne die wesentlichen Risiken zu tragen.</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.10.2
Unvergleichbarkeit	<p>Unvergleichbarkeit ist gegeben, wenn Geschäftsbedingungen, die wesentliche Auswirkungen auf den Preis bzw. den Gewinn haben, sich so erheblich voneinander unterscheiden, dass die Unterschiede durch Anpassungsrechnungen nicht beseitigt werden können. Dies gilt insbesondere, wenn spezielle, besonders wertvolle immaterielle Werte von Bedeutung sind oder wenn sich die maßgeblichen Funktionen oder Risiken erheblich voneinander unterscheiden. Gleiches gilt, wenn die Fremdvergleichsdaten so lückenhaft, unüberprüfbar (Massedaten mehrerer hundert oder tausend Unternehmen ohne Vergleichbarkeitsanalyse) oder im Hinblick auf die Qualität relevanter Daten so unzuverlässig sind, dass ihnen keine Aussagekraft beigemessen werden kann. Dauerverluste indizieren insbesondere bei Konzernvertriebs- oder -dienstleistungsgesellschaften, dass die Sachverhalte unvergleichbar sind, z. B. das geprüfte Unternehmen verfolgt eine andere Geschäftsstrategie als die Vergleichsunternehmen.</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.7b)
Unverwertbarkeit von Aufzeichnungen	<p>Unverwertbarkeit liegt vor, wenn die Qualität der vorgelegten Aufzeichnungen - unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls - so schlecht ist, dass dies der Nichtvorlage von Unterlagen gleich kommt. Die Frage der Verwertbarkeit ist im Hinblick auf den jeweiligen Prüfungsgegenstand (Anforderung durch den Prüfer) zu beantworten. D. h., auch wenn für die Mehrzahl der Geschäftsvorfälle verwertbare Aufzeichnungen vorliegen, kann dies für einzelne Geschäftsvorfälle nicht der Fall sein. Es kommt nicht auf die Quantität der vorgelegten Aufzeichnungen an, sondern ausschließlich auf ihre Qualität.</p>	§ 162 Absatz 3 und 4 AO; VWG Verfahren, Tz. 3.4.19 b)

Vergleichbarkeit <i>„comparability“</i>	<p>Ein Vergleich der Geschäftsbeziehungen, wie sie einerseits zwischen fremden Dritten und andererseits zwischen nahestehenden Personen zustande kommen, ebenso ein Vergleich der Ergebnisse unabhängiger Unternehmen mit denen des geprüften Unternehmens ist nur dann aussagefähig, wenn die ausgeübten Funktionen und übernommenen Risiken sowohl des geprüften Unternehmens als auch der Vergleichsunternehmen präzise identifiziert wurden und wenn festgestellt werden kann, dass sie vergleichbar sind. Für die Vergleichbarkeitsprüfung sind alle Faktoren heranzuziehen, die sich auf die Preisgestaltung auswirken könnten. Dazu gehören insbesondere folgende Vergleichbarkeitsfaktoren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Merkmale und Besonderheiten der betreffenden Vermögenswerte (z.B. physische Eigenschaften, Qualität, Art immaterieller Werte, Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit, Liefermenge) und der Dienstleistungen, - die ausgeübten Funktionen, übernommenen Risiken sowie die eingesetzten Vermögenswerte, - die vertraglichen Bedingungen (z.B. Laufzeit von Verträgen, Zahlungsfristen usw.), - die wirtschaftlichen Umstände im maßgeblichen Markt, - die Geschäftsstrategie. <p>(siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 1.36)</p>	<p>VWG Verfahren, Tz. 3.4.12.7; VWG 1983, Tz. 3.1.2.1 (für Lieferungen von Gütern und Waren)</p>
Verluste (dauerhaft / nachhaltig)	<p>Wenn ein Steuerpflichtiger in mehr als drei aufeinander folgenden Wirtschaftsjahren aus Geschäftsbeziehungen mit Nahestehenden einen steuerlichen Verlust ausweist, hat er Aufzeichnungen über die Verlustursachen und über die Vorkehrungen zur Beseitigung der Verlustsituation zu erstellen.</p>	<p>§ 5 Nr. 5 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.15</p>
Verrechnungspreise	<p>Verrechnungspreise sind die Entgelte, die vom Steuerpflichtigen für seine grenzüberschreitenden Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Personen der steuerlichen Einkünfteermittlung zugrunde gelegt werden. Verrechnungspreise sind mit den Preisen für vergleichbare Geschäftsvorfälle zwischen voneinander unabhängigen Dritten zu vergleichen, um eine angemessene Einkunftsabgrenzung sicherzustellen.</p>	<p>§ 1 AstG</p>
Verrechnungspreismethoden	<p>Standardmethoden und geschäftsvorfallbezogene Gewinnmethoden. Der Steuerpflichtige hat aufzuzeichnen, weshalb er die angewandte Verrechnungspreismethode hinsichtlich der Art seiner Geschäftsvorfälle und der sonstigen Verhältnisse für geeignet hält. Er ist nicht verpflichtet, Aufzeichnungen für mehr als eine geeignete Verrechnungspreismethode zu erstellen (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 2.8).</p>	<p>§ 1 Absatz 3 AstG; § 2 Absatz 2 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.1 und Tz. 3.4.10</p>
Verrechnungspreisrichtlinien (innerbetriebliche)	<p>Verrechnungspreisrichtlinien, deren Inhalt und Ausgestaltung der Steuerpflichtige bestimmt, können z.B.</p> <ul style="list-style-type: none"> - beschreiben, wie Geschäftsvorfälle unter den Voraussetzungen des § 2 Absatz 3 GAufzV zu Gruppen zusammen zu fassen sind, - von einzelnen Unternehmen ausgeübte Funktionen und übernommene Risiken beschreiben und davon abhängig - eine oder mehrere geeignete Verrechnungspreismethoden zur Bestimmung von Preisen, Renditekennziffern usw. vorgeben. <p>Verrechnungspreisrichtlinien können insoweit wichtiger Bestandteil der zu erstellenden Aufzeichnungen sein.</p>	<p>§ 2 Absatz 3 GAufzV, VWG Verfahren, Tz. 3.4.13</p>
Verständigungsverfahren <i>„Mutual Agreement Procedure - MAP“</i>	<p>Internationale Verständigungsverfahren sind zwischenstaatliche Verfahren zur übereinstimmenden Anwendung der DBA. Rechtsgrundlage sind die Verständigungsklauseln der DBA, vgl. Artikel 25 OECD-MA (siehe auch Merkblatt „Verständigungsverfahren“).</p>	<p>VWG Verfahren, Tz. 6</p>

Vertragshändler	<p>Merkmale für einen Vertragshändler sind typisierend u. a.</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Zuweisung eines bestimmten Absatzgebietes durch den Hersteller, - die Einräumung eines Alleinvertriebsrechts, - Berichtspflichten, - Wettbewerbsbeschränkungen sowie - die Einbeziehung in Preisbindungen und in Werbemaßnahmen des Herstellers. <p>Es ist zu beachten, dass ein Vertragshändler - im Gegensatz zu einem Eigenhändler - regelmäßig über keinen eigenen Kundenstamm verfügt, weil er in die Absatzorganisation des Herstellers eingegliedert ist.</p>	VWG Funktionsverlagerung, Tz. 4.2.1
Verwertbarkeit von Aufzeichnungen	<p>Aufzeichnungen sind verwertbar, wenn sie einem sachverständigen Dritten innerhalb angemessener Zeit die Feststellung und Prüfung ermöglichen, welche Sachverhalte vom Steuerpflichtigen verwirklicht wurden ("Sachverhaltsdokumentation") und ob und inwieweit der Steuerpflichtige dabei den Fremdvergleichsgrundsatz beachtet hat („Angemessenheitsdokumentation"). Verwertbare Aufzeichnungen sind der Prüfung der Verrechnungspreise zu Grunde zu legen, ohne dass dadurch Berichtigungen durch die Finanzbehörde ausgeschlossen wären.</p>	§ 2 Absatz 1 Satz 3 GAufzV VWG Verfahren, Tz. 3.4.19 a)
Vorteilsausgleich <i>„intentional set-off"</i>	<p>Ein Ausgleich zwischen vorteilhaften und nachteiligen Geschäftsvorfällen (Vorteilsausgleich) ist zulässig, wenn der Steuerpflichtige bei Geschäftsvorfällen mit einer nahestehenden Person nachteilige Bedingungen im Hinblick darauf in Kauf nimmt, dass er von diesem Nahestehenden im Gegenzug Vorteile erhält. Der Vorteilsausgleich setzt voraus, dass</p> <ul style="list-style-type: none"> - die Geschäftsvorfälle genau so auch mit einem unabhängigen Dritten abgeschlossen worden wären, - die Vor- und Nachteile bei den einzelnen Geschäftsvorfällen mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftleiters quantifiziert werden können und - die Vorteilsverrechnung vereinbart ist oder zur Geschäftsgrundlage des nachteiligen Geschäftsvorfalles gehört. <p>(siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 3.13 ff.)</p>	VWG 1983, Tz. 2.3; VWG Arbeitnehmerentsendung, Tz. 4.3
Wertschöpfung / Wertschöpfungsbeitrag	<p>Die Wertschöpfung (der Wertschöpfungsbeitrag) eines Konzerns, Unternehmens bzw. eines Unternehmensbereichs ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Wert, den der Abnehmer für eine erhaltene Leistung zu zahlen bereit ist (Marktpreis der erbrachten Leistung), und den vom Leistungserbringer bezogenen Vorleistungen. Die Wertschöpfung lässt sich auch aus den Kosten der Leistungserbringung zuzüglich eines Gewinnzuschlags errechnen.</p>	§ 4 Nr. 3 b) GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.11.5
Wertschöpfungsbeitragsanalyse	<p>Durch eine Wertschöpfungsbeitragsanalyse können Anhaltspunkte dafür gewonnen werden, welche Preise, Kostenaufschläge, Margen usw. vor dem Hintergrund der Wertschöpfungsbeiträge der einzelnen Gesellschaften als angemessen anzusehen sind. Dazu sind zunächst die einzelnen Geschäftsprozesse, die für die Wertschöpfung des Konzerns relevant sind, zu identifizieren. Anschließend ist die relative Bedeutung der einzelnen Geschäftsprozesse für die Gesamtwertschöpfung zu gewichten und anteilig zu bestimmen, so dass die Bedeutung der einzelnen Geschäftsprozesse im Rahmen der Wertschöpfung für den Konzern ersichtlich wird. Schließlich ist zu analysieren, welchen Beitrag die jeweilige Konzerngesellschaft zu den einzelnen Geschäftsprozessen beisteuert. Dieser Beitrag ist ins Verhältnis zu den Wertschöpfungsbeiträgen der nahestehenden Personen zu setzen. Auf dieser Grundlage ist der Anteil der einzelnen Gesellschaften an der Gesamtwertschöpfung zu bestimmen.</p>	VWG Verfahren, Tz. 3.4.11.5

Wertschöpfungskette im Konzern	Als Wertschöpfungskette wird der gesamte Leistungserstellungsprozess im Konzern bezeichnet, der mit der Forschung und Entwicklung beginnt und mit der Abgabe an Kunden außerhalb des Konzerns endet.	§ 4 Nr. 3b) GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.11.5.
Wesentlichkeit von immateriellen Wirtschaftsgütern und Vorteilen	In Fällen von Funktionsverlagerungen sind immaterielle Wirtschaftsgüter und Vorteile wesentlich, wenn sie für die verlagerte Funktion erforderlich sind (qualitativer Maßstab) und ihr Fremdvergleichspreis insgesamt mehr als 25 % der Summe der Einzelpreise aller Wirtschaftsgüter und Vorteile des Transferpakets beträgt (quantitativer Maßstab).	§ 1 Absatz 3 Satz 10 AStG; § 1 Absatz 5 FVerlV; VWG Funktionsverlagerung, Tz. 2.1.5.1
Wiederverkaufspreis methode <i>„resale price method“</i>	Diese Methode geht von dem Preis aus, zu dem eine Ware, die bei einem Nahestehenden gekauft wird, an einen unabhängigen Abnehmer weiterveräußert wird. Von dem Preis aus dem Wiederverkauf wird (retrograd) auf den Preis zurückgerechnet, der für die Lieferung zwischen den Nahestehenden anzusetzen ist. Dazu wird der Wiederverkaufspreis um Abschläge gemindert, die der Funktion und dem Risiko des Wiederverkäufers entsprechen. Läuft eine Ware über eine Kette Nahestehender, so ist ggf. vom Abgabepreis der letzten Lieferung an einen fremden Abnehmer über die Kette hinweg bis zu deren Anfangsglied zurückzurechnen. Entsprechendes gilt bei Leistungen.	VWG 1983, Tz. 2.2.3
Zahlungsstrom	siehe Cashflow	
Zeitnahe Erstellung von Aufzeichnungen	Aufzeichnungen über außergewöhnliche Geschäftsvorfälle sind zeitnah erstellt, wenn sie im engen zeitlichen Zusammenhang mit dem Geschäftsvorfall gefertigt wurden. Sie gelten als noch zeitnah erstellt, wenn sie innerhalb von sechs Monaten nach Ablauf des Wirtschaftsjahres gefertigt werden, in dem sich der Geschäftsvorfall ereignet hat.	§ 90 Absatz 3 Satz 3 AO § 3 Absatz 1 GAufzV; VWG Verfahren, Tz. 3.4.8.2
Zweiseitige Methode <i>„two-sided method“</i>	Als „zweiseitige Methode“ wird vor allem die geschäftsvorfallbezogenen Gewinnaufteilungsmethode bezeichnet. Die Anwendung einer „zweiseitigen Methode“ erfordert - neben den Informationen über das inländische Unternehmen - auch detaillierte Informationen über das ausländische verbundene Unternehmen, das einer der Beteiligten des Geschäftsvorfalles ist (siehe auch OECD Leitlinien, Tz. 3.21). Ohne detaillierte Informationen über die Beteiligten eines Geschäftsvorfalles kann keine Aufteilung des insgesamt aus dem Geschäftsvorfall erzielten Gewinns erfolgen.	