

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Herausgeber- und Autorenverzeichnis	XI
Abkürzungsverzeichnis	XIX
FAQs – häufig gestellte Fragen: kurz und knackig beantwortet	XXIII
EAS-Auskünfte	XXVII
Informative Internetlinks	XLI
Case Study 1: Der fehlerhafte Produzent auf dem schmalen Grat zwischen Auftrags- und Lohnfertigung	1
Case Study 2: (Lohnfertigungs-)Dienstleistung ohne Gewinnaufschlag (in Krisensituationen) oder – Arbeiten um Gottes Lohn?	11
Case Study 3: Grenzen der Preisvergleichsmethode – verschiedene Wertschöpfungs- stufen	22
Case Study 4: Vertriebsgesellschaft – Unterschied Wiederverkaufsmethode/ TNMM	29
Case Study 5: Verrechnungspreisbedingte Vertriebsverluste	37
Case Study 6: Verluste in schwierigen Zeiten – Bad Times for Distributors?	49
Case Study 7: Änderung der Verrechnungspreiskonzeption – Herausforderung für die lokale Geschäftsführung?	65
Case Study 8: Verrechnung von Dienstleistungen ohne Gewinnaufschlag möglich?	75
Case Study 9: LVAIGS – konzerninterne Dienstleistungen mit geringer Wertschöpfung	87
Case Study 10: Synergieeffekte im Einkauf – Was tun?	99

Inhaltsverzeichnis

Case Study 11: Zentrale Einkaufsgesellschaft im Niedrigsteuergebiet	106
Case Study 12: Fremdübliche Verzinsung iSd neuen Kapitels X der OECD-VPL zu Finanztransaktionen	119
Case Study 13: Cash-Pooling – Dienstleister versus Bankenkonzept.....	127
Case Study 14: Haftungsübernahmen im Konzern – Wo ist die Dienstleistung?	138
Case Study 15: Lizenzzahlung oder Konzernumlage?	148
Case Study 16: Bewertung von immateriellen Wirtschaftsgütern	157
Case Study 17: Markenlizenz einer Vertriebsgesellschaft – ein No-Go?	173
Case Study 18: Überlassung einer Dachmarke – zwischen Verrechenbarkeit und Shareholder-Activity	181
Case Study 19: Methodenwahl für die Lizenzierung von Forschungsergebnissen in der Pharmaindustrie	190
Case Study 20: Standortvorteile (location savings) – das Buhlen um Investments	204
Case Study 21: Downsizing einer Vertriebsgesellschaft vom Eigenhändler auf einen Handelsagenten	217
Case Study 22: Fehlende oder mangelhafte Verrechnungspreisdokumentation – unangenehme Konsequenzen	232
Case Study 23: Benchmarking mittels Datenbankscreenings oder – Ergebnisermittlung durch Würfeln?	243
Case Study 24: Datenbankstudie in der Corona-Pandemie oder – How comparable are Comparables?	255
Case Study 25: Gewinnverlagerung ins Ausland – vom Eigenhändler zum Kommissionär	266

Case Study 26:	
Die Betriebsstättengewinnaufteilung nach AOA: Auswirkungen im Verhältnis Österreich–Deutschland	274
Case Study 27:	
Doppelbesteuerung vorbeugen und sie beseitigen	287
Case Study 28:	
Verrechnungspreiskorrekturen und die Normalwertregelung des § 4 Abs 9 UStG	300
Case Study 29:	
Hallmark iSd Meldepflichtgesetzes erfüllt?	308
Case Study 30:	
Joint-Audit – Streitvermeidung durch koordinierte Außenprüfung	315
Glossar/Glossary in Deutsch und Englisch von A bis Z	327
Stichwortverzeichnis	335