

Kapitel 1

Maßnahmenpaket zur Vermeidung von Steuerverkürzungen und Gewinnverlagerungen (Base Erosion and Profit Shifting „BEPS“)

Im Rahmen eines Aktionsplanes der OECD wurde ein Maßnahmenpaket zur Vermeidung von Steuerverkürzungen und Gewinnverlagerungen (Base Erosion and Profit Shifting „BEPS“) erarbeitet. Im Rahmen dieser Ausarbeitungen wurden Steuervermeidungsstrategien multinationaler Konzerne untersucht und identifiziert und mögliche Präventionsstrategien entwickelt. In 15 Aktionspunkten wurden diese Steuervermeidungsstrategien adressiert und die jeweiligen Maßnahmen zur Vermeidung von Steuerverkürzung und Gewinnverlagerung festgeschrieben.

Den OECD-Mitgliedstaaten wurden bei der Umsetzung der einzelnen Maßnahmen gewisse Handlungsmöglichkeiten eingeräumt. Für die Umsetzung der einzelnen Maßnahmen ist zudem zu beachten, dass einerseits eine Anpassung des nationalen Steuerrechts, andererseits eine Abänderung der bilateral ausverhandelten Doppelbesteuerungsabkommen erforderlich ist. Die Anpassungen des nationalen Rechts wurden den EU-Mitgliedstaaten im Wege einer EU-Richtlinie „Anti Tax Avoidance Directive“ vorgeschrieben.

Die Änderungen des Musterabkommens sowie des Kommentars zum Musterabkommen erfolgt größtenteils im Rahmen der Umsetzung eines Multilateralen Instruments zur automatischen Anpassung der bilateral abgeschlossenen DBA. Zu einer Änderung eines DBAs kommt es nämlich in der Regel nur, wenn beide Vertragsstaaten dies im Rahmen ihrer bilateralen Vertragsverhandlungen vereinbaren. Um diesen Prozess zu beschleunigen wurde das sogenannte Multilaterale Instrument (MLI) entwickelt, um die zur Vermeidung von Gewinnverschiebungen und Gewinnverlagerungen erarbeiteten Maßnahmen in die bestehenden DBA zügig zu implementieren, ohne jedes einzelne DBA neu verhandeln zu müssen. Zu einer Überschreibung des bisherigen Abkommenstextes kommt es dabei nur, wenn beide Vertragspartner dieselbe Option zur Übernahme der neuen DBA-Bestimmungen ausgewählt haben. Das MLI sieht für die Mitgliedstaaten nämlich neben gewissen Mindestanforderungen/-standards auch gewisse Wahlrechte vor. Nur wenn beide Mitgliedstaaten die jeweiligen Wahlrechte/Optionen in derselben Weise ausgeübt haben, kommt es zu einer „Überschreibung“ des bisherigen Abkommenstextes/-inhaltes.

Aus internationaler Sicht ist daher stets zu prüfen, ob die Änderungen und Erweiterungen des MLI zu Anpassungen der Zuteilung der Besteuerungsbefugnisse im Rahmen der bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen führen.

Kapitel 2

Verrechnungspreismethoden

2.1 Einleitung

Anfangs wurde von den OECD-VPR die Meinung vertreten, dass die Standardmethoden (Preisvergleichsmethode, Wiederverkaufspreismethode, Kostenaufschlagsmethode) den Gewinnmethoden (Gewinnteilungsmethode, Nettomargenmethode) vorzuziehen sind. Dabei ist innerhalb der Standardmethoden die Preisvergleichsmethode der Wiederverkaufspreismethode und der Kostenaufschlagsmethode vorzuziehen. Bereits mit den Änderungen der OECD-VPR in 2010 wurden alle Methoden als gleichwertig eingestuft, wobei grundsätzlich jener Methode der Vorzug zu geben ist, die die größte Sicherheit für die Ermittlung eines fremdvergleichskonformen Verrechnungspreises bietet. Für jeden Sachverhalt muss individuell die bestgeeignete Methode ermittelt werden. In der Praxis muss nicht jede einzelne Methode analysiert werden. Die Auswahl der sachgemähesten Methode kann Teil eines Standardsuchprozesses sein und muss nachgewiesen werden (OECD-Richtlinien, Pkt 2.8). Bei gleicher Sicherheitswahrscheinlichkeit sind die Standardmethoden den Gewinnmethoden vorzuziehen (vgl VPR 2010, Rz 43). Es steht multinationalen Konzernen zu, neben den von der OECD anerkannten Methoden eigene Methoden anzuwenden, sofern diese mit dem Fremdvergleichsgrundsatz in Einklang stehen und erstgenannte nicht besser für die Verrechnungspreisermittlung geeignet sind (OECD-Richtlinien, Pkt 2.9). Es wird vom Steuerpflichtigen aber nicht verlangt, bei der Preisfestsetzung von mehr als einer Methode Gebrauch zu machen (OECD-Richtlinien Pkt 2.12).

2.2 Standardmethoden

2.2.1 Preisvergleichsmethode

Bei der Preisvergleichsmethode wird der Preis für ein Produkt oder für eine Leistung zwischen verbundenen Unternehmen mit dem Preis einer vergleichbaren Leistung zwischen unabhängigen Unternehmen verglichen („direkter Preisvergleich“). Wird ein Preisunterschied festgestellt, ist der konzerninterne Preis durch den Preis zwischen unabhängigen Unternehmen zu ersetzen (OECD-Richtlinien, Pkt 2.14).

Die Preisvergleichsmethode ist die direkteste Methode und ist dann anzuwenden, soweit Daten vorhanden sind, die eine uneingeschränkte Vergleichbarkeit gewährleisten (VPR 2010, Rz 45). Dies ist gewährleistet, soweit als Verrechnungspreis ein Preis herangezogen wird, den dasselbe Unternehmen mit fremden Dritten vereinbart hat („innerer Preisvergleich“). Ist ein innerer Preisvergleich nicht ausreichend verlässlich möglich, können Marktpreise zB aus Börsennotierungen oder branchenüblichen Abschlüssen ermittelt oder aus Preisübersichten von Verbänden gewonnen werden („äußerer Preisvergleich“). Kann ein direkter Preisvergleich nicht durch-

geführt werden, ist es im begrenzten Rahmen möglich, einen Preisvergleich von ungleichartigen Geschäften vorzunehmen („indirekter Preisvergleich“), soweit der Einfluss der abweichenden Faktoren auf die Preisgestaltung mittels Anpassungsrechnung eliminiert werden kann (VPR 2010, Rz 20 und 22).

BEISPIEL:

Ein Unternehmen stellt Autoreifen her. Derselbe Autoreifen wird mit bekanntem Namen sowie als No-Name-Produkt angeboten. Die Preisdifferenz, die sich aus dem „Markenunterschied“ ergibt, kann nicht eliminiert werden. Liegen ansonsten keine vergleichbaren Geschäftsvorfälle vor, muss eine andere Verrechnungspreismethode herangezogen werden (VPR 2010, Rz 22).⁶

Neben der bloßen Vergleichbarkeit der Produkte muss bei der Vergleichbarkeitsprüfung auch auf die Preisauswirkung allgemeiner Geschäftsfunktionen Rücksicht genommen werden (vgl Pkt 2.4.2). Aus dem Preis eines Kunden, der nur 10% der Produkte abnimmt, kann daher noch kein verlässlicher Rückschluss auf den Preis für eine abnehmende Konzerngesellschaft abgeleitet werden, die 90% der Produkte abnimmt (VPR 2010, Rz 23).

BEISPIEL:

Das Unternehmen A liefert Waren an das Unternehmen V (verbunden) und Unternehmen U (unabhängig). Die Absatzmenge ist auf beide Kunden gleich verteilt. Das Unternehmen V erhält einen Mengenrabatt in Höhe von 20%. Da beide Unternehmen die gleiche Absatzmenge abnehmen, ist die Preisdifferenz, die sich aus dem Mengenrabatt ergibt, nicht gerechtfertigt.⁷

Ebenso kann ein äußerer Preisvergleich mangels brauchbarer Vergleichsdaten scheitern, da neben dem Preis einer Transaktion auch die Transaktionsbedingungen entscheidend für eine Vergleichbarkeit sind. Die Transaktionsbedingungen anderer Unternehmen stehen einem Unternehmen aber häufig für einen äußeren Preisvergleich nicht zur Verfügung.

Mit der Anpassung der OECD-VPR im Jahr 2017 wurden speziell für Rohstoffgeschäfte neue Leitlinien aufgenommen (OECD-RL, Pkt 2.18):⁸

- Die Preisvergleichsmethode für Rohstoffgeschäfte gilt grundsätzlich als angemessene Methode zur Preisermittlung.
- Es können notierte Preise für die Ermittlung des fremdüblichen Preises des konzerninternen Rohstoffgeschäfts herangezogen werden.
- Bedarfsweise sollten detaillierte Anpassungsrechnungen durchgeführt werden, um sicherzustellen, dass die entsprechenden konzerninternen Geschäftsvorfälle mit dem Fremdvergleichsgrundsatz im Einklang stehen.

⁶ Verrechnungspreise kompakt, S 191.

⁷ Verrechnungspreise kompakt, S 190 f.

⁸ Verrechnungspreise kompakt, S 172 f.

3.1.2 Zurechnung von immateriellen Werten und den Einkünften

Immaterielle Werte sind grundsätzlich dem zivilrechtlichen Eigentümer zuzurechnen. Der zivilrechtliche Eigentümer ist bei immateriellen Werten üblicherweise die Geschäftseinheit, welche entweder aufgrund von Schutzrechten berechtigt ist, den immateriellen Wert zu verwerten oder aufgrund von vertraglichen Vereinbarungen als zivilrechtlicher Eigentümer oder „Beherrscher“ einer Vertragsposition abzuleiten ist.

Sowohl das nationale österreichische Steuerrecht als auch die OECD-RL sehen eine alternative Zurechnung vor, wenn eine andere Geschäftseinheit das Unternehmerisiko trägt, also die Möglichkeit besitzt, Marktchancen auszunützen, Leistungen an Fremde zu erbringen oder zu verweigern. Die Zurechnung der immateriellen Werte an den „wirtschaftlichen Eigentümer“ hat somit zu erfolgen, wenn nicht der zivilrechtliche Eigentümer über die immateriellen Werte tatsächlich herrscht.

Unabhängig davon, ob der immaterielle Wert dem zivilrechtlichen Eigentümer oder dem wirtschaftlichen Eigentümer zuzurechnen ist, sind die Einkünfte aus der Verwertung von immateriellen Werten entsprechend den ausgeübten Funktionen, den eingesetzten Wirtschaftsgütern und den übernommenen Risiken während der Wertschöpfungskette zu verteilen. Insbesondere bei den ausgeübten Funktionen ist Rücksicht auf die verantwortlichen Geschäftseinheiten für Entwicklung (Development), Verbesserung (Enhancement), Erhaltung (Maintenance), Schutz (Protection) und Verwertung (Exploitation) zu nehmen.

BEISPIEL:

Die österreichische M-AG ist die Muttergesellschaft der M-Gruppe. Die M-AG ist fortlaufend mit der Finanzierung und Durchführung von F&E Tätigkeiten für die M-Gruppe beschäftigt. Die deutsche T-GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der M-AG, wobei diese lediglich drei Anwälte beschäftigt. Wird eine patentfähige Erfindung erforscht, wird diese an die T-GmbH zur reinen Patentverwaltung (Registrierung, Erneuerung etc) übertragen. Die T-GmbH gewährt im Gegenzug dafür der M-AG die exklusive und kostenlose Lizenz mit dem Recht der Verwertung und zur Vergabe von Sub-Lizenzen während der gesamten Schutzdauer des Patentes.

Lösung:

Aufgrund der Ausgestaltung der Übertragung kommt es zu keiner Änderung der Zurechnung des immateriellen Wertes, da auch nach dem Übertrag die M-AG als wirtschaftlicher Eigentümer auftritt. Die T-GmbH muss für ihre Tätigkeit fremdüblich vergütet werden, jedoch werden die Einkünfte aus der Verwertung der M-AG zuzurechnen sein.

Kapitel 4

Dienstleistungen allgemeiner Art

4.1 Einleitung

Zur Erhaltung und Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit sind international tätige Konzerne gezwungen, ständig Produktion und Vertrieb der Waren zu rationalisieren, zu zentralisieren oder in kostengünstigere Länder auszuweichen. Dabei kommt es immer häufiger vor, dass von der Muttergesellschaft oder durch eigene Dienstleistungsgesellschaften im Konzern verschiedenartige unternehmens- und konzerninterne Dienstleistungen zur Verfügung gestellt werden. Diese können von Umfang und Inhalt her gesehen sehr unterschiedlich sein und von den jeweiligen besonderen Fakten, Umständen und Vereinbarungen innerhalb des Konzerns abhängen. Im dezentralisierten Konzern kann bspw die Muttergesellschaft ihre konzerninterne Tätigkeit darauf beschränken, ihre Investitionen in die Tochtergesellschaften in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner zu überwachen, wodurch keine verrechenbaren Dienstleistungskosten erwachsen. Bei hoch integrierten Konzernen kann sich hingegen der konzerninterne Leistungsumfang auf umfangreiche Dienstleistungen administrativer, kaufmännischer und technischer Art beziehen. In Zusammenhang mit der Verrechnungspreisthematik gilt es einerseits zu untersuchen, ob tatsächlich Dienstleistungen erbracht worden sind und andererseits, ob der für die Dienstleistung verrechnete Preis im Einklang mit dem Fremdvergleichsgrundsatz steht und steuerlich anerkannt ist (OECD-VPR 2017, Rz 7,5). Daher ist zunächst zwischen **verrechenbaren Tätigkeiten**, die eindeutig zum Vorteil eines oder mehrerer verbundener Unternehmen erbracht werden, und **nicht verrechenbaren Tätigkeiten**, die der Muttergesellschaft in ihrer Eigenschaft als Gesellschafterin nutzen (sogenannte „Shareholder Activities“), zu unterscheiden.

4.2 Verrechenbare Dienstleistungen

Eine Dienstleistung gilt als zum Vorteil eines oder mehrerer verbundener Unternehmen erbracht und somit als verrechenbar, wenn ein unabhängiges Unternehmen unter vergleichbaren Bedingungen bereit wäre, für diese Dienstleistung eine Zahlung zu erbringen. Ist dies nicht der Fall, steht die Dienstleistung nicht im Einklang mit dem Fremdvergleichsgrundsatz (OECD-VPR 2017, Rz 7,6). Verrechenbare Dienstleistungen können entweder in Form der **Einzelverrechnung** (direkte Preisverrechnung) oder durch **Konzernumlagen** (indirekte Preisverrechnung) verrechnet werden.

4.2.1 Einzelabrechnung (direkte Preisverrechnung)

Grundsätzlich hat die Entgeltverrechnung von verrechenbaren Dienstleistungen im Wege der **Einzelverrechnung** (direkte Preisverrechnung) stattzufinden, wenn dies zumutbar ist. Dies trifft vor allem dann zu, wenn die betroffenen Dienstleistungen

Kapitel 7

Funktionsverlagerung

7.1 Einleitung

7.1.1 Funktionsverlagerungen im Blickpunkt der Finanzverwaltung

Grenzüberschreitende Funktionsverlagerungen wie zB Produktionsverlagerungen sind für multinationale Konzerne ein wichtiges Instrument, um konzerninterne Synergieeffekte zu erzielen und Produktionskosten zu minimieren. Nicht zuletzt aufgrund bestehender internationaler Lohngefälle steigt die Anzahl der Funktionsverlagerungen von inländischen auf ausländische verbundene Gesellschaften stetig an. Gleichzeitig rücken die für solche Verlagerungsvorgänge angesetzten Verrechnungspreise (Entschädigungszahlungen) immer stärker in den Blickpunkt der Finanzverwaltung und in den Mittelpunkt steuerlicher Betriebsprüfungen. Eine Sensibilisierung für die daraus entstehenden steuerrechtlichen Problemstellungen ist daher für internationale Konzerne unabdingbar.

7.1.2 Was versteht man unter „Funktionsverlagerungen“?

Von einer Funktionsverlagerung ist auszugehen, wenn ein Steuerpflichtiger eine oder mehrere **betriebliche Aufgaben** (= Wertschöpfungsprozesse), welche bisher ihm zuzurechnen waren, auf eine **nahestehende (Person) Gesellschaft** überträgt oder ihr überlässt. Hierbei werden regelmäßig auch Entscheidungsbefugnisse, Gewinnchancen bzw Verlustrisiken sowie Vermögenswerte übertragen (materielle oder immaterielle Wirtschaftsgüter). Eine Begriffsdefinition zur „Funktionsverlagerung“ fehlt im österreichischen Steuerrecht sowohl im Gesetzestext selbst als auch in den Verrechnungspreisrichtlinien. Das deutsche Außensteuergesetz (§ 1 dAstG) definiert die Funktionsverlagerung als Verlagerung einer Funktion als Ganzes,

- einschließlich von Chancen und Risiken
- einschließlich übertragener oder überlassener Wirtschaftsgüter und
- einschließlich sonstiger Vorteile

auf ein verbundenes Unternehmen oder auf eine ausländische Betriebsstätte.

Der Überbegriff für Funktions-, Vermögens- und Risikoverlagerungen lautet **„Business Restructurings“** oder eingedeutscht, „Konzernstrukturänderungen“ (so auch ein Kapitel der Verrechnungspreisrichtlinien der österreichischen Finanzverwaltung [VPR 2010, Rz 129 ff]). Darüber hinaus werden in diesem Zusammenhang noch englische Begriffe wie „Supply Chain Reengineering“, „Risk Stripping“ oder „Downsizing“ verwendet.

7.1.3 Rechtliche Grundlagen einer Funktionsverlagerung

Eine Funktionsverlagerung kann auf schuldrechtlicher oder auf gesellschaftsrechtlicher Grundlage basieren. Sie kann endgültig (Veräußerung) oder zeitlich beschränkt (Vermietung, Lizenzierung) erfolgen.

7.1.4 Gründe für Funktionsverlagerungen

In Kapitel 9 der OECD-Verrechnungspreisgrundsätze „Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings“ (OECD-TPBR) werden von Seiten der Unternehmer folgende Gründe für eine Konzernreorganisation (Funktions-, Vermögens- und/oder Risikoverlagerung) genannt:

- Maximierung von Synergieeffekten;
- Erzielung von Skaleneffekten;
- Straffung der Managementstrukturen in den einzelnen Geschäftsfeldern;
- Verbesserung der Leistungsströme im Konzern;
- Nutzung der Internet-Technologie auf globaler Basis.

7.2 Steuerrechtliche Aspekte einer Funktionsverlagerung

7.2.1 Steuerliche Problemstellungen iVm Funktionsverlagerungen

Auch wenn steuerliche Vorteile idR nicht den Hauptgrund für Funktionsverlagerungen darstellen, sind durch derartige Konzernstrukturänderungen oft erhebliche Gewinnverschiebungen zwischen den Konzerngesellschaften und damit steuerliche Auswirkungen die Folge.

Steuerlich relevante Problemstellungen iVm Funktionsverlagerungen ergeben sich in der Praxis insbesondere bei:

- **Änderung der Vertriebsstrukturen:** Umwandlung von (verbundenen) Vertriebs-einheiten in Kommissionärsstrukturen oder „Low Risk Distributor“-Einheiten.
- **Produktionsverlagerungen:** Umwandlung von (verbundenen) Produktionseinheiten in Lohnfertiger oder Auftragsfertiger.
- **Rationalisierungsprozesse:** Konzentration von Einkaufsagenden, Forschungs- und Entwicklungsabteilungen etc, die bisher in verschiedenen Gliederunternehmen angesiedelt waren, auf eine zentrale Einheit.
- **IP-Gesellschaften:** Übertragung von immateriellen Wirtschaftsgütern auf eine zentrale Einheit (sogenannte „Intellectual Property-Gesellschaft“).

9.2.3 Körperschaftsteuerrechtliche Sekundärberichtigungen

Eine Primärberichtigung erfordert grundsätzlich eine (nachfolgende) rückwirkende Umsetzung der Verrechnungspreiskorrektur und damit eine steuerwirksame Berichtigung im Betriebsvermögen.

9.2.3.1 Verrechnungspreisforderung

Wurde daher der Gewinn aus einem Staat durch überhöhte Aufwendungen gegenüber einem verbundenen Unternehmen in einen anderen Staat verlagert, so wird diese Gewinnverlagerung als „verdecktes Darlehen“ gesehen. Sie ist daher als Rückzahlungsanspruch in Form einer Verrechnungspreisforderung im steuerlichen Betriebsvermögen auszuweisen.

BEISPIEL:

Im Eingangsbeispiel hat durch die doppelte Anlastung der Produktionsentwicklungskosten eine Gewinnverlagerung in Höhe von € 300.000,-- an die M-Corp stattgefunden. Erkennt die M-Corp ihre Verpflichtung an, diesen Betrag an die T-GmbH zurückzuführen, dann hat die österr T-GmbH eine Verrechnungspreisforderung in Höhe von € 300.000,-- in ihrem steuerlichen Betriebsvermögen auszuweisen (Sekundärberichtigung).

Eine Verrechnungspreisforderung kann als Sekundärberichtigung nur angesetzt werden, wenn sie von dem betroffenen nahestehenden Unternehmen als Verrechnungspreisverbindlichkeit anerkannt wird und ein Tilgungsplan vorliegt, dessen Einhaltung glaubhaft ist. Nach Auffassung der österreichischen Finanzverwaltung ist eine Anerkennung der Verrechnungspreisverbindlichkeit durch die ausländische Gesellschaft unter der Bedingung, dass diese Beurteilung auch von der ausländischen Steuerverwaltung akzeptiert wird, zulässig.

9.2.3.2 Verrechnungspreisverbindlichkeit

Wird der Verrechnungspreis für Leistungen ausländischer Konzerngesellschaften an eine inländische Konzerngesellschaft im Ausland erhöht, so ist bei der inländischen Konzerngesellschaft – die Anerkennung der Verrechnungspreisforderung im Ausland vorausgesetzt – eine Verrechnungspreisverbindlichkeit als korrespondierende Gegenberichtigung einzustellen. Diesfalls ist zu prüfen, ob sich bei der Tilgung der Verbindlichkeit eine Steuerabzugspflicht nach § 99 EStG ergibt.

Eine **Verzinsung der Rückzahlungsverbindlichkeit** ist nur dann vorzunehmen, wenn einander fremd gegenüberstehende Unternehmen zu einer solchen Verzinsung bereit gewesen wären. Werden von einander fremd gegenüberstehenden Geschäftspartnern bereits verjährte Schulden nachträglich (freiwillig) anerkannt, ist im Allgemeinen nicht anzunehmen, dass sie zusätzlich auch noch zur Leistung von Zinsen bereit sein werden.

Kapitel 10

Länderspezifische Besonderheiten

10.1 Besonderheiten in Deutschland

10.1.1 Bedeutung der deutschen Regelungen

Mehr als 60% des internationalen Welthandels soll Schätzungen zufolge zwischen verbundenen Unternehmen stattfinden. Deutschland ist der wichtigste Handelspartner Österreichs. Auch die Geschäftsbeziehungen zwischen österreichischen und deutschen verbundenen Unternehmen müssen sich am Fremdvergleichsmaßstab messen lassen. Nur wenn die Regelungen der an einer Transaktion beteiligten Länder sich nicht widersprechen, kann eine Doppelbesteuerung ohne Verständigungs- und Schiedsverfahren vermieden werden. Daher lohnt es sich auch im Rahmen dieses Buches einen Blick auf die deutschen Regelungen zu werfen.

In Deutschland beruhen Gewinnberichtigungen auf allgemeinen Rechtsinstituten wie der verdeckten Gewinnausschüttung bzw der verdeckten Einlage iSd § 8 Abs 3 KStG. Subsidiär und konkretisierend treten die Regelungen des § 1 AStG hinzu. Ferner existieren verschiedene verfahrensrechtliche Regelungen in den §§ 90, 162 AO. Die gesetzlichen Regelungen werden durch verschiedene Rechtsverordnungen (Funktionsverlagerungsverordnung und Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung) sowie durch verschiedene BMF-Schreiben (insbesondere die sog Verwaltungsgrundsätze sowie die Verwaltungsgrundsätze-Verfahren) ergänzt. Obwohl die OECD-Verrechnungspreis-Richtlinien (OECD-VPR) in Deutschland für die Interpretation des Fremdvergleichsgrundsatzes anerkannt werden, enthalten insbesondere die deutschen BMF-Schreiben in einigen Punkten eine kritikwürdige eigene Interpretation.

10.1.2 Charakterisierung von Unternehmen

In Deutschland wird zwischen Unternehmen mit Routinefunktionen, Strategieträgern und Hybridunternehmen unterschieden. Das Unternehmen mit **Routinefunktionen**, das nur in geringem Umfang Wirtschaftsgüter einsetzt und nur geringe Risiken trägt, soll geringe aber relativ stabile Gewinne erwirtschaften. Der Gewinn dieses Unternehmens wird im Regelfall mittels der Verrechnungspreismethoden überprüft, wohingegen dem **Strategieträger** (auch sog **Prinzipal oder Entrepreneur**) der Residualgewinn zusteht, der nach Abgeltung der Routinefunktionen anderer nahestehender Unternehmen verbleibt. Ein Unternehmen, das weder als Unternehmen mit Routinefunktionen noch als der Strategieträger eingestuft werden kann, wird als **Hybridunternehmen** bezeichnet.