

VERRECHNUNGSPREISBESTIMMUNG  
BEI AUFTRAGSPRODUKTION

Dissertation

zur Erlangung des wirtschaftswissenschaftlichen Doktorgrades des Fach-  
bereichs Wirtschaftswissenschaften der Universität Göttingen

vorgelegt von

Rolf Krahnert

aus Essen

Göttingen, 2005

Erstgutachter: Prof. Dr. Andreas Oestreicher

Zweitgutachter: Prof. Dr. Jürgen Bloech

Tag der mündlichen Prüfung: 13. Juli 2005

Rolf Krahnert

# **VERRECHNUNGSPREISBESTIMMUNG BEI AUFTRAGSPRODUKTION**

*ibidem*-Verlag  
Stuttgart

## Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

∞

Gedruckt auf alterungsbeständigem, säurefreiem Papier  
Printed on acid-free paper

ISBN: 3-89821-598-9

© *ibidem*-Verlag  
Stuttgart 2005  
Alle Rechte vorbehalten

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und elektronische Speicherformen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany

## Zum Inhalt

Die internationale Ausrichtung von Unternehmen löst eine Anpassung der Organisation an neue betriebliche Anforderungen und Umweltbedingungen aus. Ziel ist die Erhöhung der internationalen Präsenz, die Nutzung von Standortvorteilen und eine effiziente Ausgestaltung der Wertschöpfungsprozesse. Teile der Produktion werden auf ausländische Konzerneinheiten übertragen, insbesondere um Kosten zu senken und das internationale Steuerbelastungsgefälle zu nutzen. Durch die Festlegung von Verrechnungspreisen zwischen einer inländischen Konzerngesellschaft und einem ausländischen verbundenen Auftragsproduktionsunternehmen kann die Steuerbelastung gezielt beeinflusst werden. Die Gestaltungsmöglichkeiten bei der Verrechnungspreisbestimmung sind durch den Fremdvergleichsgrundsatz eingeschränkt. Fraglich ist jedoch, wie Transferpreise nach objektiven Maßstäben zu bestimmen sind, wenn Preise oder Margen für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten nicht zugänglich sind. In der Praxis wird nicht selten mit pragmatischen Lösungsansätzen gearbeitet. Eine Verrechnungspreisbestimmung nach der Kostenaufschlagsmethode ist für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten üblich. Bei der Margenbestimmung wird auf „Daumenregeln“ zurückgegriffen. In Abhängigkeit vom Umfang übernommener Funktionen, Risiken und dem eingesetzten Kapital wird der Transferpreis durch Kalkulation der Selbstkosten zuzüglich einer Nettomarge von 5 - 15 v.H. bestimmt.

Vor diesem Hintergrund analysiert der Verfasser die Möglichkeiten der Verrechnungspreisbestimmung für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten. Er zeigt Grenzen auf, entwickelt Lösungsansätze und findet den Bezug zur aktuellen Gesetzeslage, Rechtsprechung und zu den von der deutschen Finanzverwaltung jüngst veröffentlichten „Verwaltungsgrundsätzen-Verfahren“. Zunächst stehen die Voraussetzungen, die nach dem Fremdvergleichsgrundsatz an die Vergleichbarkeit auftragsbezogener Fertigungsarbeiten zu stellen sind, im Vordergrund. Auf dieser Basis werden für diese Tätigkeiten die Bedingungen für eine Verrechnungspreisbestimmung erarbeitet. Die Untersuchung beschränkt sich nicht auf die reine Herleitung von Kriterien der Vergleichbarkeit und Preisfindung. Vielmehr gibt eine empirische Untersuchung Aufschluss darüber, ob sich die Logik des Fremdvergleichsgrundsatzes in den Ergebnissen der Auftragsproduzenten widerspiegelt.

## **Vorwort**

Die vorliegende Arbeit wurde im Sommersemester 2005 von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Georg-August-Universität Göttingen unter dem Titel „Verrechnungspreisbestimmung bei Auftragsproduktion“ als Dissertation angenommen.

An dieser Stelle danke ich all denjenigen, die mich bei der Promotion begleitet und unterstützt haben. Ganz besonders möchte ich meinem Doktorvater Herrn StB Prof. Dr. Andreas Oestreicher für seine konstruktive Kritik und seine Hilfsbereitschaft bedanken, die zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen hat. Herrn Prof. Dr. Jürgen Bloech, der das Koreferat übernommen hat und Frau Prof. Dr. Renate Ohr, die den wirtschaftspolitischen Teil der Rigorosumsprüfung übernommen hat, gilt ebenfalls mein Dank.

Mein ganz besonderer Dank gilt meiner Freundin Nina, die mir nicht nur mit ihrer klugen und verständnisvollen Art zur Seite stand, sondern als Germanistin ein wichtiger Diskussionspartner war. Auch meiner Mutter Petra und meiner Schwester Sabine möchte ich dafür danken, dass sie der Arbeit als Deutschlehrerinnen zur neuen Rechtschreibung verholfen haben. Lars möchte ich für den „technischen Support“ danken. Meinem Vater möchte ich für die aufmunternden Worte danken, die dazu beigetragen haben, mein Ziel, die Doktorarbeit zu beenden, nicht aus dem Auge zu verlieren.

Für die freundschaftliche Unterstützung bei diesem Vorhaben sei auch Michel, Lorraine, Clemens, Michael, Stefanie, Katja und Sven gedankt, die mir geholfen haben, von der Arbeit abzuschalten. Herrn Dipl.-Kfm. Dr. Christoph Vormoor möchte ich für die vielen fachlichen Gespräche und die konstruktive Kritik danken. Für die Hilfsbereitschaft möchte ich dem Lehrstuhl, insbesondere Frau Monika Rudolph, Frau Dipl.-Kfr. Heike Riesselmann und Herrn Dipl.-Kfm. Matthias Duensing danken. Herrn RA/Dipl.-Oec. Dr. Torsten Neumann möchte ich als Kollegen, Freund und Leidensgenossen für die konstruktiven und aufmunternden Gespräche danken. Herrn RA/StB Axel Petereit, M.I.Tax und meinen Kollegen von PricewaterhouseCoopers sei ebenso gedankt.

Hannover, im November 2005

*Rolf Krahnert*

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1</b>	<b>EINLEITUNG</b> .....	<b>1</b>
1.1	Problemstellung und Themenabgrenzung .....	1
1.2	Ziel der Untersuchung .....	7
1.3	Gang der Untersuchung .....	8
<b>2</b>	<b>DAS POSTULAT DES FREMDVERGLEICHS</b> .....	<b>13</b>
2.1	Ausprägungsformen .....	13
2.2	Vergleichbarkeitskriterien .....	20
2.3	Standardmethoden .....	22
2.3.1	Preisvergleichsmethode .....	22
2.3.2	Kostenaufschlags- und Wiederverkaufspreismethode .....	23
2.4	Geschäftsfallbezogene Gewinnmethoden .....	26
2.5	Globale Gewinnmethoden .....	29
2.6	Zwischenergebnis und Ausblick auf aktuelle Entwicklungen .....	33
<b>3</b>	<b>PREISTHEORETISCHE GRUNDLAGEN</b> .....	<b>35</b>
3.1	Vollkommener und unvollkommener Markt .....	35
3.2	Abgrenzung des relevanten Marktes .....	36
3.3	Oligopolistische Marktstrukturen .....	39
3.4	Zwischenergebnis .....	41
<b>4</b>	<b>CHARAKTERISIERUNG VON AUFTRAGSPRODUKTION</b> .....	<b>45</b>
4.1	Funktionale Segmentierung .....	45
4.1.1	Funktionsprofile von Auftragsproduzenten .....	45
4.1.2	Funktionsabhängige Vergütungen .....	58
4.1.3	Zwischenergebnis .....	60
4.2	Abgrenzung nach den Eigenschaften von Dienstleistungen .....	61
4.2.1	Sprachverständnis .....	61
4.2.2	Definition aus betriebswirtschaftlicher Sicht .....	64
4.2.2.1	Allgemeine Vergleichbarkeitskriterien für Dienstleistungen .....	64
4.2.2.2	Kontraktgüterbegriff .....	66
4.2.3	Zwischenergebnis .....	70
4.3	Abgrenzung nach Produktionsarten .....	71
4.3.1	Programmbildungs- und Produktionsprozesstypen .....	71
4.3.2	Organisationsform und Fertigungstyp .....	73
4.4	Abgrenzung nach Produktionsumfang .....	76
4.5	Abgrenzung nach spezifischen Kriterien .....	80
4.5.1	Vertragsinhalte .....	80
4.5.1.1	Kundennutzen .....	80

4.5.1.2	Produktionsmenge .....	84
4.5.1.3	Vertragsklauseln.....	89
4.5.1.4	Vertragslaufzeit .....	91
4.5.1.5	Qualität der Leistungen .....	92
4.5.2	Fertigungsflexibilität.....	94
4.6	Gewinnbildungsfaktoren auf Unternehmensebene .....	97
4.6.1	Geschäftsstrategien .....	97
4.6.2	Marktabgrenzung und Wettbewerbsintensität.....	103
4.6.3	Immaterielle Vermögensgegenstände .....	105
4.7	Zwischenergebnis .....	107
<b>5</b>	<b>PREISFINDUNG FÜR AUFTRAGSBEZOGENE FERTIGUNGSARBEITEN .....</b>	<b>109</b>
5.1	Preis-Absatz-Zusammenhang.....	109
5.1.1	Preisgrenzen .....	109
5.1.2	Bestimmung des Angebotspreises .....	117
5.1.3	Deckungsbeitragsrechnung.....	121
5.1.4	Zwischenergebnis .....	123
5.2	Schlussfolgerungen für die Verrechnungspreisbestimmung .....	125
5.2.1	Transaktionsbezogene Ansätze .....	125
5.2.1.1	Betrachtung der Anbieter- und Nachfragerseite .....	125
5.2.1.2	Verhandelter Profit Split .....	127
5.2.1.3	Verprobung von Verrechnungspreisen.....	131
5.2.2	Unternehmensbezogener Ansatz .....	134
5.2.2.1	Argumente für eine Betrachtung von Leistungsbündeln .....	134
5.2.2.2	Informationsgehalt des Jahresabschlusses .....	137
5.3	Zwischenergebnis .....	142
<b>6</b>	<b>MARGENANALYSE AUF BASIS VON JAHRESABSCHLUSSDATEN .....</b>	<b>145</b>
6.1	Vorbemerkungen.....	145
6.2	Suchstrategie .....	150
6.2.1	Unabhängigkeit .....	150
6.2.2	Branchenbezogenheit .....	151
6.2.3	Länderbezogenheit und Rechnungslegungsunterschiede .....	152
6.3	Eignung von Kennzahlen .....	157
6.4	Bandbreitenbetrachtung.....	163
6.5	Anpassungsrechnungen.....	165
6.6	Zwischenergebnis .....	167
6.7	Ergebnisse einer empirischen Untersuchung .....	168
6.7.1	Ziel, Hintergrund und Vorgehensweise.....	168

6.7.2	Sekundärstatistische Untersuchung .....	170
6.7.3	Primärstatistische Untersuchung .....	175
6.8	Schlussfolgerungen.....	181
<b>7</b>	<b>ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE .....</b>	<b>183</b>
<b>8</b>	<b>LITERATURVERZEICHNIS .....</b>	<b>193</b>
<b>9</b>	<b>QUELLENVERZEICHNIS .....</b>	<b>221</b>
<b>10</b>	<b>RECHTSPRECHUNGSVERZEICHNIS .....</b>	<b>223</b>
<b>11</b>	<b>ANHANG .....</b>	<b>225</b>

## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Grenze des Fremdvergleichs	17
Abb. 2: Kostenaufschlags- und Wiederverkaufspreismethode	25
Abb. 3: Entrepreneurkonzept	51
Abb. 4: Rentabilität in Abhängigkeit vom Funktionsumfang	59
Abb. 5: Programmbildungstypen	71
Abb. 6: Wirkung der Fertigungstiefe auf die Eigenkapitalrendite	83
Abb. 7: Fixkostendegression	85
Abb. 8: Nicht logarithmisch eingeteilte Erfahrungskurve	86
Abb. 9: Vergleichbarkeitskriterien bei Auftragsproduktion	108
Abb. 10: Preisunter - und Preisobergrenze	114
Abb. 11: Bestimmung eines Residualgewinnes	128
Abb. 12.: Berry Ratio und vertikaler Wettbewerb	180

## TABELLENVERZEICHNIS

Tab. 1: Lohnfertigung und Eigenproduktion	54
Tab. 2: Kostenstellengliederung im Industrieunternehmen	55
Tab. 3: „Kostenmerkmale der Werkstatt- und Fließfertigung“	76
Tab. 4: Fertigungsstruktur	79
Tab. 5: Relativer Marktanteil bei Annahme einer Lernrate von 30 v.H.	88
Tab. 6: Qualitätskosten	94
Tab. 7: Auswirkungen durch den Absatzmarkt	100
Tab. 8: Informationsdefizite bei kleinen Kapitalgesellschaften	141
Tab. 9: Struktur einer Benchmark-Studie	149
Tab. 10: GuV nach deutschem und internationalem Standard	155
Tab. 11: Ermittlung von Kennzahlen	158
Tab. 12 : Definitionen des „Capital Employed“	163
Tab. 13: Anpassungsrechnungen	166
Tab. 14: Ermittlung von Auftragsproduzenten aus <i>MARKUS/DAFNE</i>	172
Tab. 15: Berry Ratio	173
Tab. 16: Berry Ratio Ländervergleich: Fertigung – Textil	174
Tab. 17: Berry Ratio Ländervergleich: Fertigung – Elektronik	174
Tab. 18: Untersuchungsfelder der primärstatistischen Erhebung	176
Tab. 19: Datenbasis der Befragung	177
Tab. 20: Preiskalkulation von Angebotspreisen	180

## ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

<b>Abs.</b>	Absatz
<b>AO</b>	Abgabenordnung vom 1. Oktober 2002, BGBl. I S. 3866, ber. I 2003, S. 61.
<b>AStG</b>	Außensteuergesetz in der Fassung vom 8. September 1972, BGBl. I, S. 1713.
<b>BGB</b>	Bürgerliches Gesetzbuch in der Fassung vom 2. Januar 2002, BGBl. I, S. 42, ber. S. 2909.
<b>BGBl.</b>	Bundesgesetzblatt
<b>BMF</b>	Bundesministerium der Finanzen
<b>BP</b>	Break-even-Point
<b>BpO</b>	Betriebsprüfungsordnung
<b>BStBl.</b>	Bundessteuerblatt
<b>CAD</b>	Computer Added Design
<b>CAPM</b>	Capital Asset Pricing Model
<b>CIM</b>	Computer Integrated Manufacturing
<b>COGS</b>	Cost of Goods Sold
<b>CPM</b>	Comparable Profit Method
<b>d.h.</b>	das heißt
<b>EU</b>	Europäische Union
<b>Fn.</b>	Fußnote
<b>ggf.</b>	gegebenenfalls
<b>GKV</b>	Gesamtkostenverfahren
<b>GuV</b>	Gewinn- und Verlustrechnung
<b>h.M.</b>	herrschende Meinung
<b>i.V.m.</b>	in Verbindung mit
<b>KStG</b>	Körperschaftsteuergesetz in der Fassung vom 15. Oktober 2002, BGBl. I, S. 4144
<b>m.w.N.</b>	mit weiteren Nachweisen
<b>NACE</b>	Nomenclature Générale des Activités Economique dans l'Union Européenne
<b>NC+</b>	Net cost plus markup
<b>NOPAT</b>	Net Operating Profit after Taxes

<b>OECD</b>	Organization of Economic Cooperation and Development
<b>OECD-MA</b>	OECD Musterabkommen
<b>OEM's</b>	Original Electronic Manufacturers
<b>PIMS</b>	Profit Impact Market Strategies
<b>PSM</b>	Profit Split Method
<b>ROCE</b>	Return on Capital Employed
<b>Rz.</b>	Randziffer
<b>Sec.</b>	Section
<b>sog.</b>	so genannt(e)
<b>TNMM</b>	Transactional Net Margin Method
<b>Tz.</b>	Textziffer
<b>UKV</b>	Umsatzkostenverfahren
<b>UStG</b>	Umsatzsteuergesetz vom 9. Juni 1999, BGBl. I S. 1270
<b>Vfg.</b>	Verfügung
<b>v.H.</b>	vom Hundert
<b>WZ-Code</b>	Warenzeichen-Code



# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung und Themenabgrenzung

Globale Unternehmen sind einem ständigen Wandel der Wettbewerbssituation ausgesetzt.<sup>1</sup> Die daraus resultierenden Herausforderungen bestehen darin, sich diesen Bedingungen mit Hilfe einer geeigneten Strategie anzupassen.<sup>2</sup> Im Zuge der Globalisierung sehen sich Unternehmen gezwungen, effiziente Organisationsformen zu bilden.<sup>3</sup> „Global Player“ erschließen neue Märkte, um kostengünstig Rohstoffe, niedrige Lohnkosten und die Nähe zum Absatzmarkt nutzen zu können.<sup>4</sup> In diesem Zusammenhang spielen auch steuerliche Aspekte eine bedeutende Rolle. Das internationale Steuerbelastungsgefälle kann für eine Minimierung der Konzernsteuerquote genutzt werden.<sup>5</sup> Verrechnungspreise, die zwischen verbundenen Unternehmen für grenzüberschreitende Liefer- und Leistungsbeziehungen vereinbart werden, spielen dabei eine besondere Rolle.<sup>6</sup> Durch die Höhe des Entgelts für die Transaktionen wird das Geschäftsergebnis der beteiligten Unternehmen beeinflusst. Da dieses in die Bemessungsgrundlage der Ertragsteuern eingeht, ist eine gezielte Beeinflussung der Steuerbelastung einzelner Gesellschaften möglich.<sup>7</sup>

Der Prozess fortschreitender Internationalisierung betrifft nicht nur große (börsennotierte) Unternehmen, sondern auch mittelgroße Betriebe, die sich den dynamischen Entwicklungen nicht verschließen können.<sup>8</sup> Als Hauptgrund

---

<sup>1</sup> Unter globalen bzw. transnationalen Unternehmen sind Unternehmen zu verstehen, die ihre weltweiten Aktivitäten über gesellschaftsrechtlich verbundene Gesellschaften (Konzerngesellschaften) oder Betriebsstätten koordinieren. Zur Begriffsunterscheidung zwischen globalen, multinationalen, transnationalen oder internationalen Unternehmen; vgl. Oestreicher, A., Konzern-Gewinnabgrenzung, 2000, S. 1 - 4, Fn. 9 - 11, m.w.N.

<sup>2</sup> Vgl. Möller, M./Bartl, C. in: Oestreicher (Hrsg.), Verrechnungspreise, 2003, S. 266; vgl. Picot, A., Unternehmung, 2002, S. 2; vgl. Porter, M.E., Wettbewerbsstrategie, 1999, S. 34.

<sup>3</sup> Vgl. Hollenbach, V., IStR 2003, S. 605.

<sup>4</sup> Vgl. Moll, P. P. in Horvath (Hrsg.), Controlling, 1996, S. 20.

<sup>5</sup> Vgl. Eisele, F., Funktionsverlagerung, 2003, S. 1.

<sup>6</sup> Vgl. Scholz, C., SteuStud 2001, S. 315.

<sup>7</sup> Vgl. Oestreicher, A., Verrechnungspreise, 2003, S. 5 f.; vgl. Jacobs, O. H., Unternehmensbesteuerung, 2002, S. 868 - 870.

<sup>8</sup> Für ein mittelständisches Zulieferunternehmen kann sich eine internationale Präsenz als entscheidender Wettbewerbsfaktor herausstellen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn das Leistungsangebot eng mit dem der Kunden verknüpft ist. Wenn die Auftragge-

für eine Verlagerung von Teilen der Produktion auf Auslandsgesellschaften, wird in der Tagespresse die Notwendigkeit genannt, die Produktionskosten durch eine Verringerung der Lohnkosten zu senken oder attraktive Wachstumsmärkte durch einen Ausbau der Fertigungs- und Vertriebsstrukturen zu erschließen.<sup>9</sup>

Gesellschaftsrechtlich unabhängige Unternehmen können geschäftliche Bindungen über Unternehmensnetzwerke und strategische Allianzen eingehen.<sup>10</sup> Eine vergleichbare Arbeitsteilung ist auch zwischen gesellschaftsrechtlich verbundenen Unternehmen möglich. Diese können ihre weltweiten Aktivitäten horizontal, vertikal oder diagonal organisieren.<sup>11</sup> Liefer- und Leistungsbeziehungen sind sowohl zwischen verbundenen Unternehmen mit gleichem Aufgabenumfang (horizontale Verknüpfung) als auch zwischen Unternehmen unterschiedlicher Wertschöpfungsstufen denkbar (vertikale Verknüpfung).<sup>12</sup> Transaktionen zwischen verbundenen Unternehmen verschiedener Branchen, sind ebenfalls möglich (diagonale Verknüpfung).

Zunehmende Bedeutung erhält die „Integration der betrieblichen Prozesse“<sup>13</sup>. Dabei werden unterschiedliche Funktionen von den verbundenen Unternehmen ausgeübt und damit die Liefer- und Leistungsbeziehungen vertikal organisiert. Die globale Verteilung einer Wertschöpfungskette führt dann bei-

---

ber Teile ihrer Fertigungsschritte auf ausländische Tochtergesellschaften verlagern, so ist auch das Zulieferunternehmen gezwungen, in der Nähe dieser Unternehmen Produktionsanlagen zu errichten. Damit kann verhindert werden, dass lokal angesiedelte Konkurrenzunternehmen Marktanteile streitig machen; vgl. Pötsch, H. D. in Horvath (Hrsg.), Controlling, 1996, S. 10.

<sup>9</sup> Vgl. HAZ v. 12.06.2004, S. 11; vgl. o.V., SDZ v. 15.05.2004, S. 22; vgl. o.V., FTD v. 30.04.2004, S. 4; vgl. o.V., HB v. 28.04.2004, S. 15; vgl. o.V., HB v. 16.04.2004, S. K5; vgl. o.V., FTD v. 16.04.2004, S. 17; vgl. FTD v. 13.04.2004, S. 1; vgl. o.V., FTD v. 08.04.2004, S. E 2; vgl. FAZ v. 17.03.2004, S. 16; vgl. o.V., FAZ v. 05.03.2004, S. 19; vgl. o.V., HB v. 01.03.2004, S. 10; vgl. o.V., FAZ v. 19.2.2004, S. 14; vgl. o.V., Manager Magazin v. 01.07.2003, Nr. 7, S. 71.

<sup>10</sup> Vgl. Veil, T., Unternehmensnetzwerke, 2001, S. 7.

<sup>11</sup> Die Begriffe vertikale, horizontale und diagonale Kooperation werden im Zusammenhang mit den Grundtypen zwischenbetrieblicher Kooperation unabhängiger Unternehmen, dem Joint Venture, strategischen Allianzen und Unternehmensnetzwerken verwendet; vgl. Hess, T., Controlling, 2000, S. 10; vgl. Hess, T./Schumann, M., Unternehmensnetzwerke, 1999, S. 347 - 370; vgl. Kraege, R., Unternehmenskooperation, 1997, S. 66 f.

<sup>12</sup> Vgl. Veil, T., Unternehmensnetzwerke, 2001, S. 7.

<sup>13</sup> Vgl. Oestreicher, A., Konzern - Gewinnabgrenzung, 2000, S. 2.

spielsweise dazu, dass die Entwicklung eines Gutes von einer deutschen Muttergesellschaft übernommen wird, die Produktion und Lagerhaltung von einem ungarischen Tochterunternehmen und der Vertrieb über verbundene Gesellschaften in den lokalen Absatzmärkten abgewickelt wird. Globale Unternehmen koordinieren einen Teil ihrer weltweiten Aktivitäten über lokale Vertriebs- und Produktionseinheiten.<sup>14</sup> Teilweise ist die Integration innerhalb des Verbundes so stark, dass das Tochterunternehmen ohne die Anbindung an andere Konzerngesellschaften unter Bedingungen eines freien Wettbewerbs nicht existenzfähig wäre. Dies ist bei einer „verlängerten Werkbank“ der Fall.<sup>15</sup>

Mit der Verlagerung von Unternehmensteilen in das Ausland ist auch eine Zunahme grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen innerhalb der Konzerne verbunden. Ein bedeutender Teil des Welthandels wird zwischen gesellschaftsrechtlich verbundenen Unternehmen abgewickelt.<sup>16</sup> Mit dem Anstieg des prozentualen Anteils grenzüberschreitender, unternehmensinterner Geschäftsbeziehungen am gesamten Welthandel gewinnt aus steuerlicher Sicht das Thema „Verrechnungspreise“ an Bedeutung. Ihre Bestimmung ist ein bedeutender Bestandteil internationaler Steuerplanung.<sup>17</sup> Die Nutzung des internationalen Steuerbelastungsgefälles bei In- und Outboundinvestitionen spielt dabei eine wesentliche Rolle.<sup>18</sup> Die Gestaltungsmöglichkeiten sind jedoch durch nationale sowie internationale Grundsätze beschränkt. Ausgangspunkt der Diskussion über die Bestimmung von Verrechnungspreisen innerhalb multinationaler Unternehmen ist die Objektivierbarkeit der Wertbestimmung von Liefer- und Leistungsbeziehungen zwischen verbundenen, rechtlich selbstän-

---

<sup>14</sup> Vgl. Zirfas, H., in: Oestreicher (Hrsg.), Verrechnungspreise, 2003, S. 256 - 259.

<sup>15</sup> Vgl. BMF-Schreiben v. 23.2.1983, IV C 6-S 1341-4/83, BStBl. I 1983, S. 218 ff., Tz. 3.1.3 Bsp. 3.

<sup>16</sup> Vgl. Europäische Kommission, Ruding Bericht, 1992, S. 134 f.. Es kann davon ausgegangen werden, dass in den 90'er Jahren innerhalb der Europäischen Union mindestens 50 v.H. des grenzüberschreitenden Handels und weltweit ca. 30 v.H. konzernintern abgewickelt wurde. Z.T. wird der weltweite Anteil als höher geschätzt; vgl. Spengel, C., Endres/Oestreicher/Scheffler/Schreiber/Spengel, Unternehmensbesteuerung, 2005, S. 58; vgl. Storck, A., Burmester/Endres, Außensteuerrecht, 1997, S. 453.

<sup>17</sup> Diese Erkenntnis wird durch eine Studie bestätigt, die angibt, dass 86 v.H. der Mutter- und 93 v.H. der Tochtergesellschaften aller befragten multinationalen Unternehmen das Thema „Verrechnungspreise“ als das wichtigste internationaler Steuerplanung bezeichnen, vgl. Ernst & Young, Global Survey, 2003, S. 7.

<sup>18</sup> Vgl. Zirfas, H., in: Oestreicher, Verrechnungspreise, 2003, S. 249.

digen Einheiten. Der Fremdvergleichsgrundsatz gilt als Maßstab für die Beurteilung von Verrechnungspreisen und der damit verbundenen Einkunftsabgrenzung.<sup>19</sup> Die Liefer- und Leistungsbeziehungen zwischen verbundenen Gesellschaften sind daher mit den Geschäftsbeziehungen mit oder zwischen fremden Dritten zu vergleichen. Kern der Verrechnungspreisbestimmung ist daher eine Vergleichbarkeitsanalyse.

Diesem Fremdvergleichsgrundsatz liegt das „Prinzip der selbständigen Einheit (separate entity theory)“<sup>20</sup> zugrunde. Die Einkünfte der einzelnen Gesellschaften werden getrennt ermittelt. In der praktischen Umsetzung bestehen die Schwierigkeiten darin, einen „objektiv richtigen“ Verrechnungspreis zu bestimmen.<sup>21</sup> In einer Vielzahl von Fällen ist es nicht möglich, vergleichbare Lieferungen und Leistungen mit oder zwischen fremden Dritten im Markt zu identifizieren.<sup>22</sup> Für einen Fremdvergleich kann nämlich eine Vielzahl an Informationen notwendig sein. Die für eine Vergleichbarkeitsanalyse notwendigen Daten sind nicht immer für jedermann zugänglich.<sup>23</sup> Die Verrechnungspreisbestimmung über die Preisvergleichsmethode ist in dann nicht möglich, wenn Preistabellen - untergliedert nach Dienstleistungsarten beziehungsweise Produktarten oder -gruppen - fehlen.<sup>24</sup> Für die Kostenaufschlags- beziehungsweise Wiederverkaufspreismethode werden Informationen über Preiskalkulationen benötigt, die allerdings nur aus dem internen Rechnungswesen von Konkurrenzunternehmen entnommen werden können.<sup>25</sup> Der Verrechnungspreisbestimmung auf Basis der drei genannten Standardmethoden werden durch den Fremdvergleichsgrundsatz also enge Grenzen gesetzt.

Die Analyse von Funktionen und Risiken sowie der eingesetzten Wirtschaftsgüter spielt bei der Verrechnungspreisbestimmung eine bedeutende Rolle.<sup>26</sup> Es wird davon ausgegangen, dass der Verrechnungspreis „ein ange-

---

<sup>19</sup> Vgl. OECD, Guidelines 1995/1999, Tz. 1.1 – 1.14; vgl. § 1 Abs. 1 AStG; vgl. BMF-Schreiben vom 23.2.1983, IV C 5-S 1341-4/83, BStBl. I 1983, S. 218, Tz. 2.1.

<sup>20</sup> Oestreicher, A., Konzern – Gewinnabgrenzung, 2000, S. 32.

<sup>21</sup> „Die Verrechnungspreisgestaltung [ist] keine exakte Wissenschaft“; OECD, Guidelines 1995/1999, Rz. 1.45.

<sup>22</sup> Vgl. Kaminski, B., Fremdvergleichspreis, 2001, S. 18–26.

<sup>23</sup> Vgl. Oestreicher, A./Vormoor, C., IStR 2004, S. 96.

<sup>24</sup> Ein Preisvergleich kann bei börsennotierten Produkten in der Regel durchgeführt werden.

<sup>25</sup> Vgl. Hess, T./Veil, T., controller magazin 1999, S. 446 - 449.

<sup>26</sup> Vgl. Kluge, V., Steuerrecht, 2000, S. 819.

messenes Äquivalent zu den Funktionen (einschließlich der Risiken) [darstellt], [das] das zu betrachtende Konzernunternehmen im jeweiligen Staat trägt“<sup>27</sup>. Der Verrechnungspreis für Lieferungen und Leistungen von einem Fertigungsunternehmen an eine verbundene Konzerngesellschaft müsste nach dieser Auffassung eine adäquate Vergütung für die übernommenen Aufgaben, Risiken und das eingesetzte Kapital widerspiegeln. In der Praxis basieren insbesondere gewinnbezogene Verrechnungspreisbestimmungen auf Funktions- und Risikoanalysen. Diese Margenanalysen basieren nicht auf der Betrachtung einer einzelnen Transaktion, sondern auf Bündeln gleichartiger Geschäftsbeziehungen, also Transaktionsgruppen, denen eine vergleichbare Ausübung von Funktionen zugrunde liegt. Auf empirischem Weg werden Ergebniskennzahlen von Vergleichsunternehmen ermittelt, die als Zielmargen auf Transaktionsgruppen des betrachteten Konzernunternehmens übertragen werden.<sup>28</sup>

In Deutschland besteht keine ausdrückliche Pflicht, diese Benchmark-Studien anzufertigen.<sup>29</sup> Da der Steuerpflichtige in Deutschland seit dem Wirtschaftsjahr 2003 zur Dokumentation von Verrechnungspreisen angehalten ist und neben einer Sachverhaltsdarstellung auch die Angemessenheit der Verrechnungspreise begründen muss,<sup>30</sup> stellt sich die Frage, welcher Beweiswert Benchmark-Studien beigemessen werden kann. Bis dato existieren keine vorgegebenen Qualitätsstandards für diese Untersuchungen.<sup>31</sup> Die aktuelle Auffassung hinsichtlich der Darstellung beziehungsweise Prüfung der Angemessenheit von Verrechnungspreisen aus Sicht der deutschen Finanzverwaltung kann den „Verwaltungsgrundsätze-Verfahren“ entnommen werden („Grundsät-

---

<sup>27</sup> Kaminski, B., Fremdvergleichspreis, 2001, S. 71 ff..

<sup>28</sup> Vgl. Schnorberger, S., in: Oestreicher (Hrsg.), Verrechnungspreise, 2003, S. 63 f.

<sup>29</sup> Vgl. BMF-Schreiben vom 12.04.2005, IV B 4 - S 1341 - 1/05, „Verwaltungsgrundsätze-Verfahren“, Tz. 3.4.12.4; vgl. BMF-Schreiben (Entwurf) vom 18.10.2004, IV B 4, Entwurf der „Verwaltungsgrundsätze-Verfahren“, Tz. 3.4.9.3 lit. b.

<sup>30</sup> Vgl. Verordnung zu Art, Inhalt und Umfang von Aufzeichnungen im Sinne des § 90 Abs. 3 AO (Gewinnaufzeichnungsverordnung – GAufZV) vom 13.11.2003, BGBl. I 2003, S. 2296.

<sup>31</sup> Aus Sicht des BFH bestehen grundsätzlich keine Bedenken gegenüber datenbankgestützten Verrechnungspreisstudien. Dennoch wird angemerkt, dass Mindestanforderungen an die Qualität zu erfüllen seien, ohne diese jedoch genau festzulegen; vgl. BFH, Urt. v. 17.10.2001, I R 103/00, BStBl. II, 2004, S. 171.

ze für die Prüfung der Einkunftsabgrenzung zwischen nahe stehenden Personen mit grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen in Bezug auf Ermittlungs- und Mitwirkungspflichten, Berichtigungen sowie auf Verständigungs- und EU-Schiedsverfahren“).<sup>32</sup>

In Tz. 3.4.9.3 lit. b dieses Schreibens wird auf die Nachvollziehbarkeit des Suchprozesses hingewiesen, ohne genau festzulegen, nach welchen Kriterien Vergleichsunternehmen aus Datenbanken zu identifizieren sind. Für Unternehmen, die „Routinefunktionen“<sup>33</sup> ausüben, hält die deutsche Finanzverwaltung Margenanalysen für zulässig. In diesem Zusammenhang wird der Lohnfertiger aufgeführt, der dadurch gekennzeichnet sei, dass er lediglich „Zusatz oder Hilfsfunktionen (sog. Routinefunktionen) ausübt ...[,] nur geringe Risiken“<sup>34</sup> trägt und „keine wesentlichen immateriellen Wirtschaftsgüter einsetzt“<sup>35</sup>. In diesem Fall wird die Verrechnungspreisbestimmung über eine geschäftsfallbezogene Nettomargenmethode (engl.: Transactional Net Margin Method, nachfolgend: TNMM) akzeptiert.<sup>36</sup> Die Nettomarge wird üblicher Weise über datenbankgestützte Margenanalysen ermittelt.<sup>37</sup>

Diese Untersuchungen werden akzeptiert, wenn ein Einzeltransaktionsbezug gewährleistet werden kann. Verrechnungspreise sind auf Basis einzelner Geschäftsbeziehungen zu ermitteln.<sup>38</sup> Die deutsche Finanzverwaltung geht davon aus, dass der Bezug auf einzelne Liefer- und Leistungsbeziehungen bei datenbankgestützten Margenanalysen dann gewahrt bleibt, wenn diese sich auf Unternehmen beziehen, die lediglich eine Art von homogenen Leistungsbeziehungen anbieten. Margen dieser Unternehmen könnten daher auf einzelne Transaktionen übertragen werden. Auftragsbezogene Fertigungsarbeiten werden von der deutschen Finanzverwaltung als homogene Leistungen angesehen. In den von der OECD herausgegebenen „Verrechnungsgrundsätzen

---

<sup>32</sup> Vgl. BMF-Schreiben vom 12.04.2005, IV B 4 - S 1341 - 1/05, „Verwaltungsgrundsätze-Verfahren“, Tz. 3.4.12.

<sup>33</sup> BMF-Schreiben vom 12.04.2005, IV B 4 - S 1341 - 1/05, „Verwaltungsgrundsätze-Verfahren“, Tz. 3.4.10.2 lit.a.

<sup>34</sup> Ebenda, Tz. 3.4.9.2.

<sup>35</sup> Ebenda, Tz. 3.4.9.3 lit. a.

<sup>36</sup> Ebenda, Tz. 3.4.9.3 lit. a.

<sup>37</sup> Die deutsche Finanzverwaltung beschränkt datenbankgestützte Margenanalysen nur auf einen Nettomargenvergleich; vgl. ebenda, Tz. 3.4.9.3 lit. b, letzter Absatz.

<sup>38</sup> Vgl. BMF-Schreiben v. 23.2.1983, IV C 6-S 1341-4/83, BStBl. I 1983, S. 218 ff, Tz. 2.1.2.

für Multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen“ (nachfolgend: OECD-Guidelines 1995/1999) werden auftragsbezogene Fertigungsarbeiten Dienstleistungen gleichgesetzt.<sup>39</sup> Dementsprechend wird ein Verrechnungspreis akzeptiert, der einer Preiskalkulation für Dienstleistungen entspricht. Ein kostenbasiertes Entgelt unter Berücksichtigung eines Nettogewinnaufschlags sei daher angemessen.<sup>40</sup>

Eine solche Nettogewinnspanne kann über eine datenbankgestützte Margenanalyse ermittelt werden. Alternativ wird auf „Erfahrungswerte“ zurückgegriffen. Ein Gewinnaufschlag zwischen fünf und fünfzehn Prozent der Selbstkosten wird als angemessen angesehen.<sup>41</sup> Ob diese Margen tatsächlich auf Erfahrungswerten basieren (z. B. aus Steuerakten der Großbetriebsprüfung) oder empirische Studien zugrunde liegen, ist unklar. Dem Widerspruch, dass proportional zu einem Anstieg der Kosten der operative Gewinn steigt und damit Ineffizienzen „belohnt“ werden, wird bei dieser Vorgehensweise keine Beachtung geschenkt.<sup>42</sup> Der Verrechnungspreisbestimmung für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten anhand einer Nettogewinnaufschlagsrechnung liegt die Annahme zugrunde, Lohnfertiger würden „geringe aber relativ stabile Gewinne“<sup>43</sup> erwirtschaften, weil diese Hilfstätigkeiten ausüben, ein geringes Risiko tragen und keine immateriellen Werte einsetzen würden.

## 1.2 Ziel der Untersuchung

Das Ziel der vorliegenden Arbeit besteht darin, Möglichkeiten der Verrechnungspreisbestimmung für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten zu analysieren, Grenzen aufzuzeigen und Lösungsansätze zu entwickeln.

Ein Vergleich zwischen auftragsbezogenen Fertigungsarbeiten ist nur dann möglich, wenn Gewissheit darüber besteht, welche Kriterien diese Tätigkeiten definieren. Aus diesem Grund sind die Faktoren zu erarbeiten, die einen Ein-

---

<sup>39</sup> Vgl. Engler, G., in: Vögele, Handbuch, 2004, Kapitel O, Tz. 341 u. 344; vgl. OECD, Guidelines 1995/1999, Tz. 7.40.

<sup>40</sup> Vgl. Baumhoff, H., in: Flick/Wassermeyer/Baumhoff, Außensteuerrecht, 2001, § 1 AStG, Anm. 587.1.

<sup>41</sup> Vgl. Engler, G., in: Vögele, Handbuch, 2004, Kapitel O, Tz. 349.

<sup>42</sup> Vgl. Zirfas, H., in: Oestreicher, Verrechnungspreise, 2003, S. 260.

<sup>43</sup> BMF-Schreiben vom 12.04.2005, IV B 4 - S 1341 - 1/05, „Verwaltungsgrundsätze-Verfahren“, Tz. 3.4.10.2 lit.a.

fluss auf die Kosten sowie auf den Preis und damit auf einen Transaktionserfolg haben. Über die erfolgsbestimmenden Faktoren sollen die Vergleichbarkeitskriterien für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten herausgearbeitet werden.

Der Fremdvergleichsgrundsatz erfordert nicht nur die Vergleichbarkeit von Geschäftsbeziehungen. Für die Verrechnungspreisbestimmung ist auch von Relevanz, welche Methodik einem fremdüblichen Preisfindungsprozess entspricht. Daher ist des weiteren zu untersuchen, welche Verrechnungspreismethode die Preiskalkulation eines Auftragsproduzenten unter Berücksichtigung der Preisvorstellungen des Kunden realitätsnah wiedergibt.

Durch die Festlegung von Vergleichbarkeitskriterien und einer Verrechnungspreismethode ist ein grundlegendes Problem jedoch nicht gelöst: Einzeltransaktionsbezogene Vergleichsdaten über Preise, Kalkulationsverfahren und Margen sind nicht immer öffentlich zugänglich. Aus diesem Grund ist die Möglichkeit zu prüfen, ob eine fremdvergleichskonforme Verrechnungspreisbestimmung durch einen unternehmensbezogenen Ansatz auf Basis einer „Benchmark-Studie“ umgesetzt werden kann. Der Aussagewert von Margenanalysen wird daher untersucht. Grundlage sind die zuvor erarbeiteten Ergebnisse hinsichtlich der Vergleichbarkeit auftragsbezogener Fertigungsarbeiten und der Preisfindung für diese Leistungen. Durch die primär- und eine sekundärstatistische Analyse soll nicht nur geklärt werden, ob die Informationen aus entsprechenden Datenbanken genügend Aufschluss über die Vergleichbarkeit der Leistungsprofile von Unternehmen geben. Vielmehr soll diese Untersuchung Aufschluss darüber geben, ob sich die Logik des Fremdvergleichsgrundsatzes in den Ergebnissen der Auftragsproduzenten widerspiegelt.

### **1.3 Gang der Untersuchung**

Diese Arbeit besteht aus sieben Kapiteln. Das an diesen Abschnitt anschließende *zweite Kapitel* dient der Einführung in die Verrechnungspreisthematik. Dabei steht die Bedeutung des Fremdvergleichs im Vordergrund (vgl. Kapitel 2.1). In diesem Zusammenhang werden die Anforderungen an die Verrechnungspreisbestimmung aus nationaler und internationaler Sicht betrachtet (vgl. Kapitel 2.3 und 2.4) und alternative Konzepte der Einkunftsabgrenzung zwischen verbundenen Gesellschaften dargestellt (vgl. Kapitel 2.5 und 2.6).

Nach dieser Einführung wird im *dritten Kapitel* der Frage nachgegangen, unter welchen Voraussetzungen ein einziger Preis für vergleichbare auftragsbezogene Fertigungsarbeiten zu erwarten ist und unter welchen Bedingungen eine Bandbreite an Preisen mit dem Fremdvergleichsgrundsatz vereinbar ist. Die Preistheorie soll die Grundlage des in den folgenden Kapiteln zu erarbeitenden theoretischen Bezugsrahmens bilden.

Im *vierten Kapitel* werden die Vergleichbarkeitskriterien auftragsbezogener Fertigungsarbeiten hergeleitet. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, welche Bedeutung der Funktions- und Risikoanalyse und einer Leistungstypologisierung nach dem Dienstleistungsbegriff zukommt. Die Begriffe werden kritisch hinterfragt. Zudem wird auf die Bedeutung von Funktions- und Risikoanalysen für datenbankgestützte Margenanalysen eingegangen (vgl. Kapitel 4.1 und 4.2).

Eine Untersuchung aus produktions- und kostentheoretischer Sicht erfolgt in den anschließenden Abschnitten (vgl. Kapitel 4.3 bis 4.5). Dabei werden Determinanten der Vergleichbarkeitsanalyse erarbeitet, die allgemein für Produktionsunternehmen gelten. Zu den Besonderheiten auftragsbezogener Fertigungsarbeiten wird ebenfalls Stellung genommen. Dabei spielen die vertraglichen Vereinbarungen zwischen Auftragsproduzenten und Kunden eine besondere Rolle. Da das Produktionssystem mit der Umwelt des Auftragsproduzenten eng verbunden ist, wird das Umsystem der Produktionswirtschaft in die Vergleichbarkeitsanalyse einbezogen. Die Erfolgsfaktoren für Auftragsproduzenten, die sich aus dem Wettbewerbsmodell nach *Porter* ergeben, werden in diesem Zusammenhang analysiert (vgl. Kapitel 4.6).

Das *fünfte Kapitel* ist der Frage gewidmet, welche Verrechnungspreismethode die wirtschaftlichen Besonderheiten auftragsbezogener Fertigungsarbeiten berücksichtigt. Den Preisverhandlungen liegen Zielvorstellungen des Auftragsproduzenten und seines Kunden zugrunde. Innerhalb der individuellen Preisgrenzen wird eine Einigung gefunden. Die Bestimmung von Preisgrenzen ist daher für die theoretische Darstellung eines Preisfindungsprozesses notwendig (vgl. Kapitel 5.1). Anschließend wird der Frage nachgegangen, unter welchen Voraussetzungen eine „Cost-Plus-Preisbildung“ unter fremden Dritten für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten Anwendung findet (vgl. Kapitel 5.2). Diesem einzeltransaktionsbezogenen Ansatz wird der „Mehrproduktfall“ ge-

genübertgestellt, der bei Unternehmen von Bedeutung ist, die verschiedene Lieferungen und Leistungen anbieten. Eine isolierte Betrachtung einzelner Transaktionen berücksichtigt nämlich nicht die Möglichkeit kalkulatorischer Ausgleichs zwischen mehreren Transaktionen. Aus diesem Grund wird auf die Bedeutung der Deckungsbeitragsrechnung für die Preiskalkulation eingegangen (vgl. Kapitel 5.3 und Kapitel 5.4).

Das nachfolgende Kapitel (vgl. Kapitel 5.5) baut auf den Schlussfolgerungen der vorangegangenen Abschnitte auf und ist in einen transaktionsbezogenen und einen unternehmensbezogenen Ansatz unterteilt. Zunächst wird die Problematik dargestellt, für einzelne auftragsbezogene Fertigungsarbeiten vergleichbare Geschäftsbeziehungen im Markt zu identifizieren. Für den Fall, dass es nicht möglich ist, auf die Standardmethoden der Verrechnungspreisbestimmung zurückzugreifen, werden Lösungsmöglichkeiten über einen verhandelten Profit Split und Verprobungen diskutiert (vgl. Kapitel 5.5.1). Der unternehmensbezogene Ansatz basiert auf datenbankgestützten Margenanalysen. In diesem Fall dienen Jahresabschlussdaten als Basis der Verrechnungspreisbestimmung. Zunächst wird daher der Frage nachgegangen, ob dieser Ansatz für eine fremdvergleichskonforme Verrechnungspreisbestimmung grundsätzlich gerechtfertigt werden kann (vgl. Kapitel 5.5.2.1). Anschließend wird darauf eingegangen, ob Jahresabschlussdaten für eine Vergleichbarkeitsanalyse von Auftragsproduzenten genügend Informationen bereitstellen. In diesem Zusammenhang wird geprüft, welche Informationen aus der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung (nachfolgend: GuV), dem Anhang sowie dem Lagebericht entnommen werden können (vgl. Kapitel 5.5.2.2).

Das *sechste Kapitel* ist der Verrechnungspreisbestimmung über eine Benchmark-Studie gewidmet. Die Schritte einer solchen Untersuchung werden im ersten Abschnitt erläutert (vgl. Kapitel 6.1). In den nachfolgenden Abschnitten werden Möglichkeiten der Eingrenzung von Stichproben über ein sogenanntes Screening untersucht. Des Weiteren werden die Eignung von Unternehmenskennzahlen, die Eingrenzung von Bandbreiten sowie der Aussagewert von Anpassungsrechnungen diskutiert (vgl. Kapitel 6.2 bis 6.6). Über eine primär- und eine sekundärstatistische Analyse wird untersucht, ob datenbankgestützte Margenanalysen für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten zu aussa-

gekräftigen Ergebnissen führen können. Das Kapitel 6.7 ist den Resultaten der empirischen Untersuchung gewidmet.

Im *siebten Kapitel* werden die Kernaussagen der vorangegangenen Kapitel zusammengefasst, um ein abschließendes Fazit der Möglichkeiten und Grenzen fremdvergleichskonformer Verrechnungspreisbestimmung für auftragsbezogene Fertigungsarbeiten zu ziehen.