

YIN

Sektion Rhein-Main-Neckar

**Die (Neu-)Verteilung des globalen
Steuerkuchens nach »Pillar 1«?!**

Aktuelle Entwicklungen und der Blick nach vorn!

15. Juli 2021, Online

Agenda



01 Einführungsvortrag

Norman Wingen, Transfer Pricing Advisor, OECD

02 Paneldiskussion

Sandra Danz, Transfer Pricing Manager, Schwarz Dienstleistung KG

Anna Domke, Senior Manager Transfer Pricing, Boehringer Ingelheim

Dr. Nataliya Esakova, Associate Partner, EY

Dr. Stefan Greil, BMF

Dr. Marco Ottenwälder, Counsel, POELLATH

Norman Wingen, Transfer Pricing Advisor, OECD

03 Verabschiedung

01 Einführungsvortrag

Norman Wingen

Communiqué der G20 Finanzminister (9.-10. Juli 2021)



After many years of discussions and building on the progress made last year, we have achieved a **historic agreement on a more stable and fairer international tax architecture**. We endorse the key components of the **two pillars** on the **reallocation of profits** of multinational enterprises and an **effective global minimum tax** as set out in the *“Statement on a two-pillar solution to address the tax challenges arising from the digitalisation of the economy”* released by the OECD/G20 Inclusive Framework on Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) on July 1.

We call on the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS to swiftly address the remaining issues and **finalise** the design elements within the agreed framework together with a detailed plan for the implementation of the two pillars **by our next meeting in October**. We invite all members of the OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS that have not yet joined the international agreement to do so.

Zwei Säulen Strategie für eine langfristige, konsensbasierte Lösung der (direkten) steuerlichen Herausforderungen der Digitalisierung

Pillar One

Neues Besteuerungsrecht für Marktstaaten durch einen neuen steuerlichen Anknüpfungspunkt („Nexus“) und entsprechende Gewinnzuordnung

Pillar Two

Globale effektive Mindestbesteuerung

Alternativ:

- **Zunahme unkoordinierter, unilateraler Maßnahmen (Digitalsteuern),**
- **Verwerfungen im internationalem Handel und**
- **Erheblicher volkswirtschaftlicher Schaden (1% globales BIP)***

* OECD (2020), *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Economic Impact Assessment: Inclusive Framework on BEPS, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, ECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/0e3cc2d4-en>.

Pillar One – Neues Besteuerungsrecht für Marktstaaten

1. Ebene: Bestehende Gewinnallokation basierend auf dem Fremdvergleichsgrundsatz – unter Berücksichtigung von **Amount B**

2. Ebene: Gewinnzuordnung von **Amount A** zu berechtigten Marktstaaten

Übergreifend: Anwendung verbesserter Streitvermeidungs- und verbindlicher Streitbeilegungsmechanismen (*“Tax certainty”*)

Grundprinzipien

- Neues Besteuerungsrecht unabhängig von einer physischen Präsenz
- Nettobesteuerung und Vermeidung von Doppelbesteuerung
- Verbesserte Streitvermeidungs- sowie verpflichtende und verbindliche Streitbeilegungsmechanismen (*“Tax certainty”*)
- Zurücknahme unilateraler Maßnahmen
- Geringstmögliche Komplexität

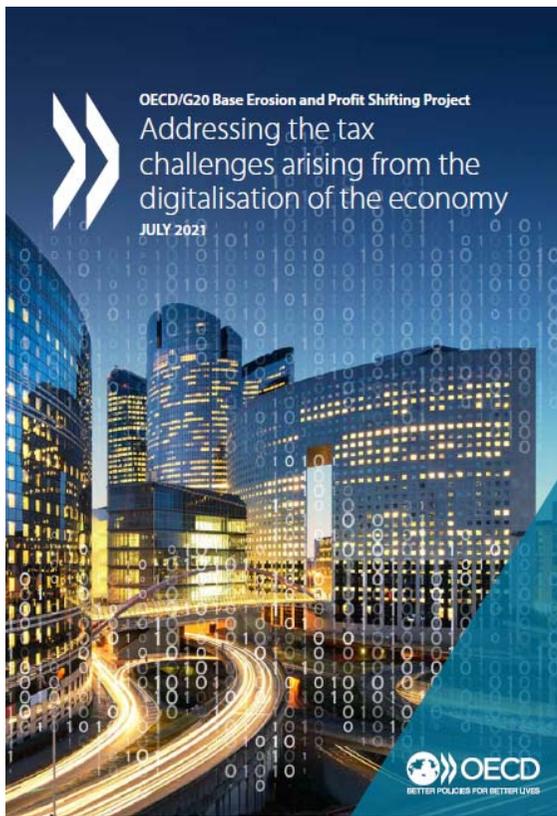
Pillar Two – Globale effektive Mindestbesteuerung



02 Paneldiskussion

Sandra Danz / Anna Domke / Dr. Nataliya Esakova /
Dr. Stefan Greil / Dr. Marco Ottenwälder / Norman Wingen

Die Antwort auf die Tax Challenges der Digitalisierung...



Amount A

Amount B

Streitbeilegung und
Streitvermeidung, insbes. für
Amount A
(ehem. Amount C)

- Ein bestimmter Anteil der Übergewinne bestimmter Großkonzerne soll nach einer Formel auf Marktjurisdiktionen aufgeteilt werden
- Definitionen und Einigung auf Formel noch ausstehend
- Ersetzt nicht das bestehende System; nur zusätzlich für bestimmte Unternehmensgruppen

OECD Building Blocks – Amount A



Anwendungsbereich

Umsatzschwelle eines „Konzerns“
 20 Mrd.
 10 Mrd. nach positiven Review nach
 7 Jahren

Geschäftstätigkeit
 Ehemals: ADS & CFB
 Rein quantitativ: Profitabilität > 10%

Ehemals: Ausnahme für „Inlandsgeschäfte“
 Revenue in-scope > 250 Mio. EUR?
 Nunmehr: Extractives & Regulated Financial
 Services ausgenommen

Bemessungsgrundlage & Zuordnung

Financial Accounts & Tax Adjustments
 Profit Before Tax

Segmentierung
Segmentierung nur in außergewöhnlichen
Umständen (Segment erfüllt selbst die
Voraussetzungen von Amount A)

Berücksichtigung von Verlusten
 Profit Shortfalls? Pre-regime losses?
 Loss carryforward

Anknüpfungspunkt

Ehemals: Unterschiedlich für ADS & CFB (plus factors)
 Bei quantitativen Ansatz: Keine Unterscheidung
 1 Mio. EUR und bei Staaten mit GDP < 40 Mrd. EUR: 250.000 EUR
 Notwendig: Anwendung von **Sourcing Rules** (unterschiedlich für
 verschiedene Einkommenströme)

Berechnung & Allokation von Amount A

Profitabilitätsschwelle, Prozentsatz der Neuverteilung &
 Verteilungsschlüssel

G7: 20 over 10
IF: 20-30 over 10

Vermeidung der Doppelbesteuerung

Double Counting

Marketing and Distribution Safe Harbour
Paying Entities
 Profitabilität, Aktivität, IP-Owner, Verbindung
 zum Markt? Earns Residual Profit

Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung

Freistellung, Anrechnung, ...

Tax Certainty (beyond) Amount A

Vereinfachtes Administrationssystem

UPE & LTA, Initial Review, Panel (Review,
 Determination)

OECD Building Blocks – Amount A



Anwendungsbereich

Umsatzschwelle eines „Konzerns“
 20 Mrd.
 10 Mrd. nach positiven Review nach
 7 Jahren

Geschäftstätigkeit
 Ehemals: ADS & CFB
 Rein quantitativ: Profitabilität > 10%

Ehemals: Ausnahme für „Inlandsgeschäfte“
 Revenue in-scope > 250 Mio. EUR?
 Nunmehr: Extractives & Regulated Financial
 Services ausgenommen

Bemessungsgrundlage & Zuordnung

Financial Accounts & Tax Adjustments
 Profit Before Tax

Segmentierung
Segmentierung nur in außergewöhnlichen
Umständen (Segment erfüllt selbst die
Voraussetzungen von Amount A)

Berücksichtigung von Verlusten
 Profit Shortfalls? Pre-regime losses?
 Loss carryforward

Anknüpfungspunkt

Ehemals: Unterschiedlich für ADS & CFB (plus factors)
 Bei quantitativen Ansatz: Keine Unterscheidung
 1 Mio. EUR und bei Staaten mit GDP < 40 Mrd. EUR: 250.000 EUR
 Notwendig: Anwendung von **Sourcing Rules**
 (unterschiedlich für verschiedene Einkommenströme)

Berechnung & Allokation von Amount A

Profitabilitätsschwelle, Prozentsatz der Neuverteilung &
 Verteilungsschlüssel

G7: 20 over 10
IF: 20-30 over 10

Vermeidung der Doppelbesteuerung

Double Counting
 Marketing and Distribution Safe Harbour
Paying Entities
 Profitabilität, Aktivität, IP-Owner, Verbindung
 zum Markt? Earns Residual Profit

Methode zur Vermeidung der
Doppelbesteuerung
 Freistellung, Anrechnung, ...

Tax Certainty (beyond) Amount A

Vereinfachtes Administrationssystem
 UPE & LTA, Initial Review, Panel (Review,
 Determination)

OECD Building Blocks – Amount A



Anwendungsbereich

Umsatzschwelle eines „Konzerns“
20 Mrd.
10 Mrd. nach positiven Review nach
7 Jahren

Geschäftstätigkeit
Ehemals: ADS & CFB
Rein quantitativ: Profitabilität > 10%

Ehemals: Ausnahme für „Inlandsgeschäfte“
Revenue in-scope > 250 Mio. EUR?
Nunmehr: Extractives & Regulated Financial
Services ausgenommen

Bemessungsgrundlage & Zuordnung

Financial Accounts & Tax Adjustments
Profit Before Tax

Segmentierung
Segmentierung nur in außergewöhnlichen
Umständen (Segment erfüllt selbst die
Voraussetzungen von Amount A)

Berücksichtigung von Verlusten
Profit Shortfalls? Pre-regime losses?
Loss carryforward

Anknüpfungspunkt

Ehemals: Unterschiedlich für ADS & CFB (plus factors)

Bei quantitativen Ansatz: Keine Unterscheidung

1 Mio. EUR und bei Staaten mit GDP < 40 Mrd. EUR: 250.000 EUR

Notwendig: Anwendung von **Sourcing Rules** (unterschiedlich für
verschiedene Einkommenströme)

Berechnung & Allokation von Amount A

Profitabilitätsschwelle, Prozentsatz der Neuverteilung &
Verteilungsschlüssel

G7: 20 over 10
IF: 20-30 over 10

Vermeidung der Doppelbesteuerung

Double Counting

Marketing and Distribution Safe Harbour

Paying Entities

Profitabilität, Aktivität, IP-Owner, Verbindung
zum Markt? Earns Residual Profit

Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung

Freistellung, Anrechnung, ...

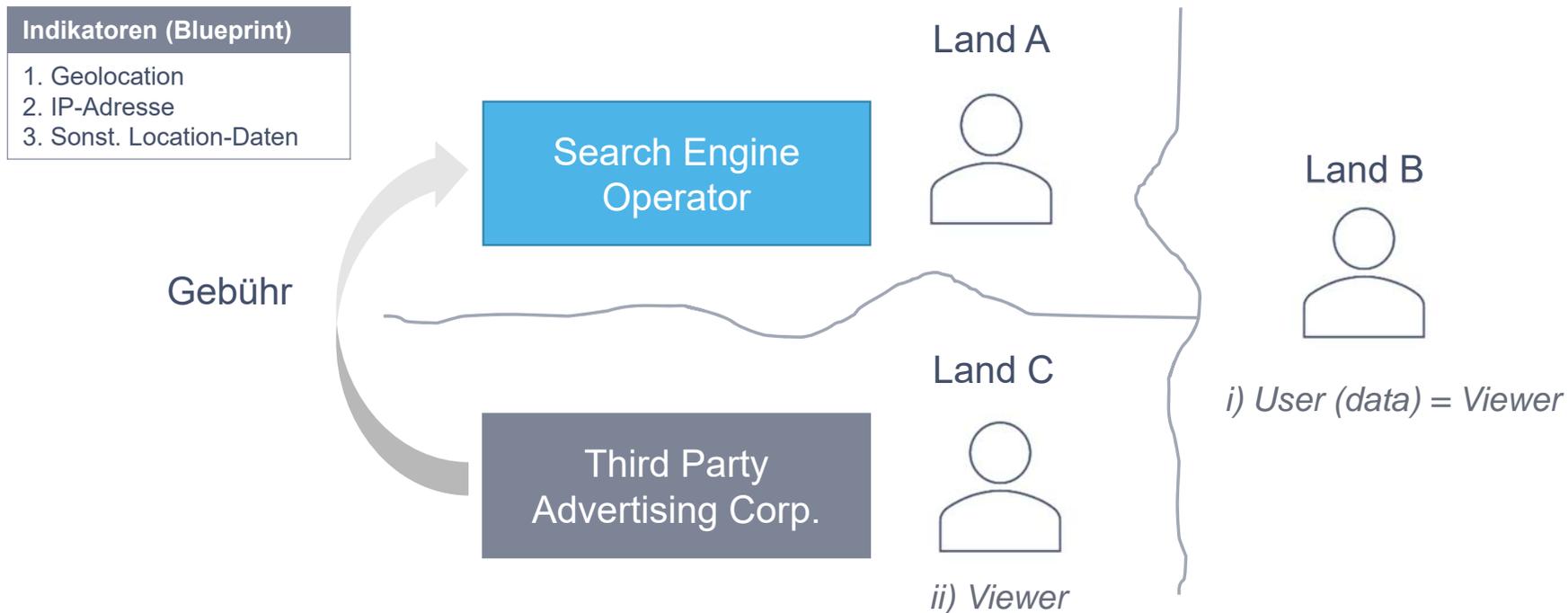
Tax Certainty (beyond) Amount A

Vereinfachtes Administrationssystem

UPE & LTA, Initial Review, Panel (Review,
Determination)

Revenue Sourcing Rules (RSR)

- Umsätze sind den Marktstaaten zuzuordnen, in denen die Waren oder Dienstleistungen genutzt oder konsumiert werden (RSR); unterschiedlich für verschiedene Einkommensströme
- **Beispiel: Online Advertising Services - real time-location of viewer**



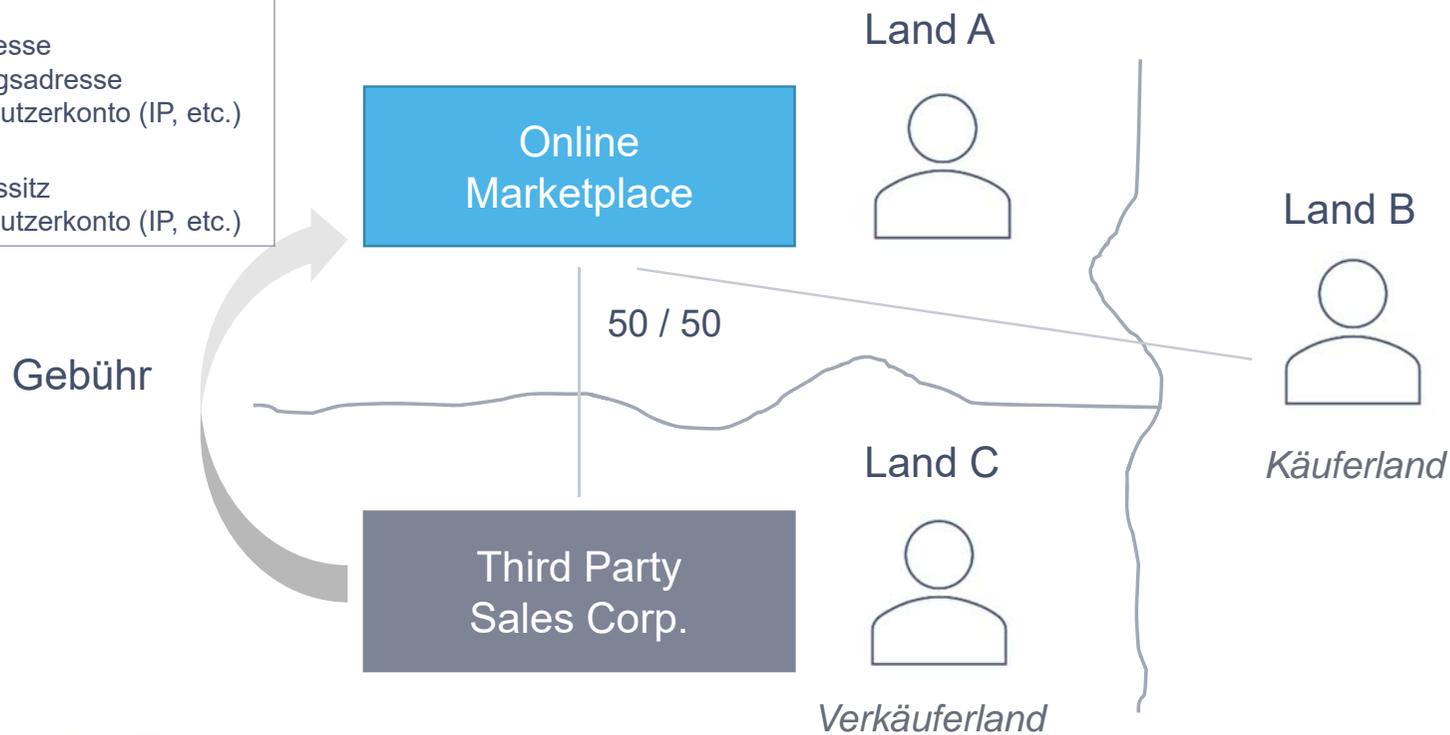
Welchem Land wird der Umsatz zugeordnet?

Revenue Sourcing Rules (RSR)

• Beispiel: Online Intermediation Platform Services - tangible goods

Indikatoren (Blueprint)
<u>Käufer</u>
1. Lieferadresse
2. Rechnungsadresse
3. Infos Benutzerkonto (IP, etc.)
<u>Verkäufer:</u>
1. Geschäftssitz
2. Infos Benutzerkonto (IP, etc.)

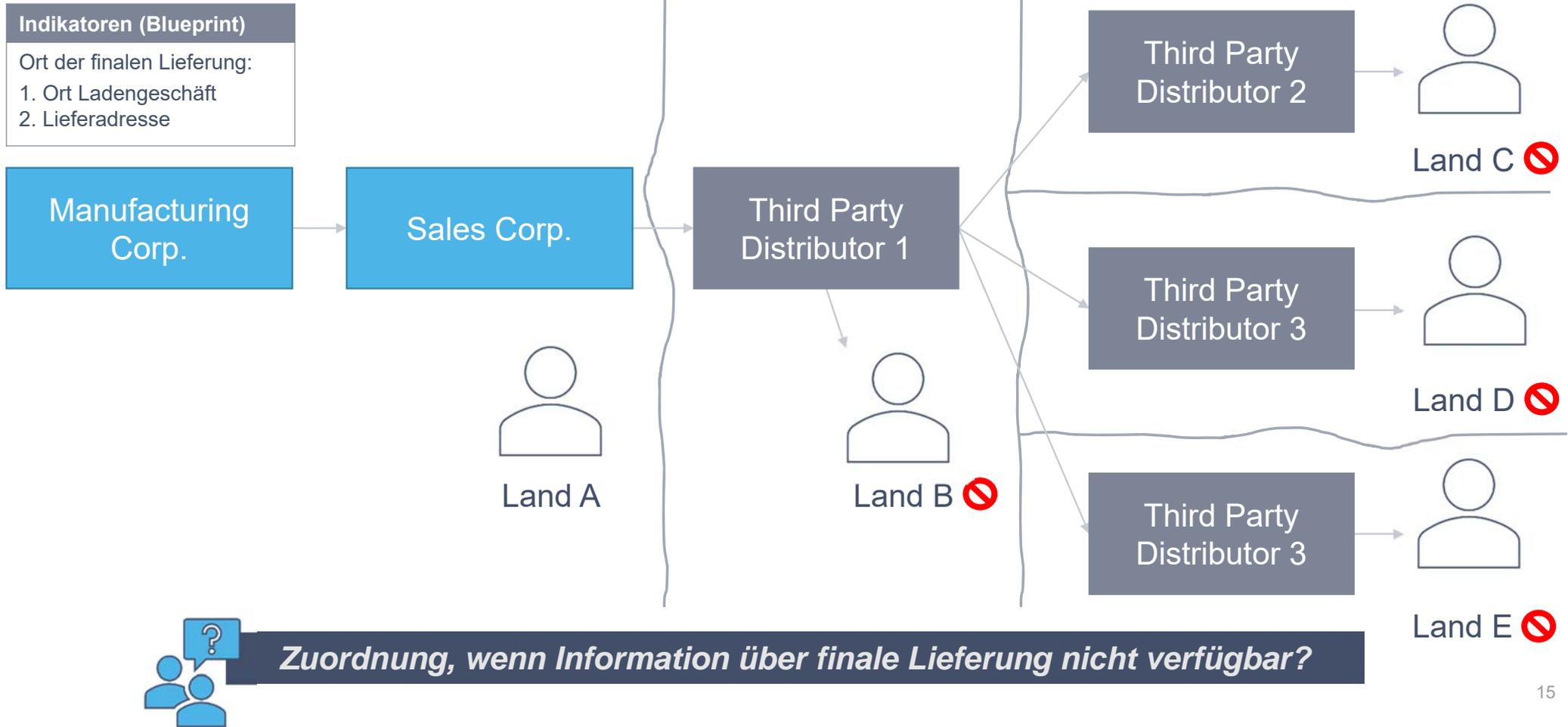
→ 50/50-Aufteilung des Umsatzes auf Verkäufer- und Käuferland



Datenverfügbarkeit / Datenqualität? Datenschutz? B2B?

Revenue Sourcing Rules (RSR)

• Beispiel: Consumer-Facing Goods



OECD Building Blocks – Amount A



Anwendungsbereich

Umsatzschwelle eines „Konzerns“
20 Mrd.
10 Mrd. nach positiven Review nach
7 Jahren

Geschäftstätigkeit
Ehemals: ADS & CFB
Rein quantitativ: Profitabilität > 10%

Ehemals: Ausnahme für „Inlandsgeschäfte“
Revenue in-scope > 250 Mio. EUR?
Nunmehr: Extractives & Regulated Financial
Services ausgenommen

Bemessungsgrundlage & Zuordnung

Financial Accounts & Tax Adjustments
Profit Before Tax

Segmentierung
Segmentierung nur in außergewöhnlichen
Umständen (Segment erfüllt selbst die
Voraussetzungen von Amount A)

Berücksichtigung von Verlusten
Profit Shortfalls? Pre-regime losses?
Loss carryforward

Anknüpfungspunkt

Ehemals: Unterschiedlich für ADS & CFB (plus factors)
Bei quantitativen Ansatz: Keine Unterscheidung
1 Mio. EUR und bei Staaten mit GDP < 40 Mrd. EUR: 250.000 EUR
Notwendig: Anwendung von **Sourcing Rules**
(unterschiedlich für verschiedene Einkommenströme)

Berechnung & Allokation von Amount A

Profitabilitätsschwelle, Prozentsatz der Neuverteilung &
Verteilungsschlüssel

G7: 20 over 10
IF: 20-30 over 10

Vermeidung der Doppelbesteuerung

Double Counting

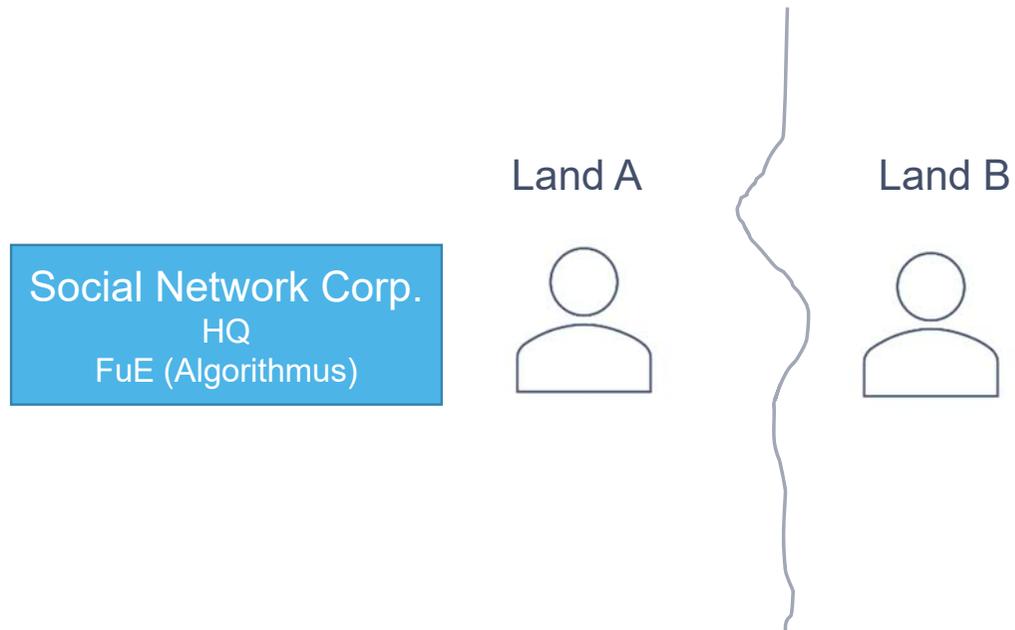
Marketing and Distribution Safe Harbour
Paying Entities
Profitabilität, Aktivität, IP-Owner, Verbindung
zum Markt? Earns Residual Profit

Methode zur Vermeidung der
Doppelbesteuerung
Freistellung, Anrechnung, ...

Tax Certainty (beyond) Amount A

Vereinfachtes Administrationssystem
UPE & LTA, Initial Review, Panel (Review,
Determination)

Berechnung und Allokation von Amount A



Berechnung und Allokation von Amount A



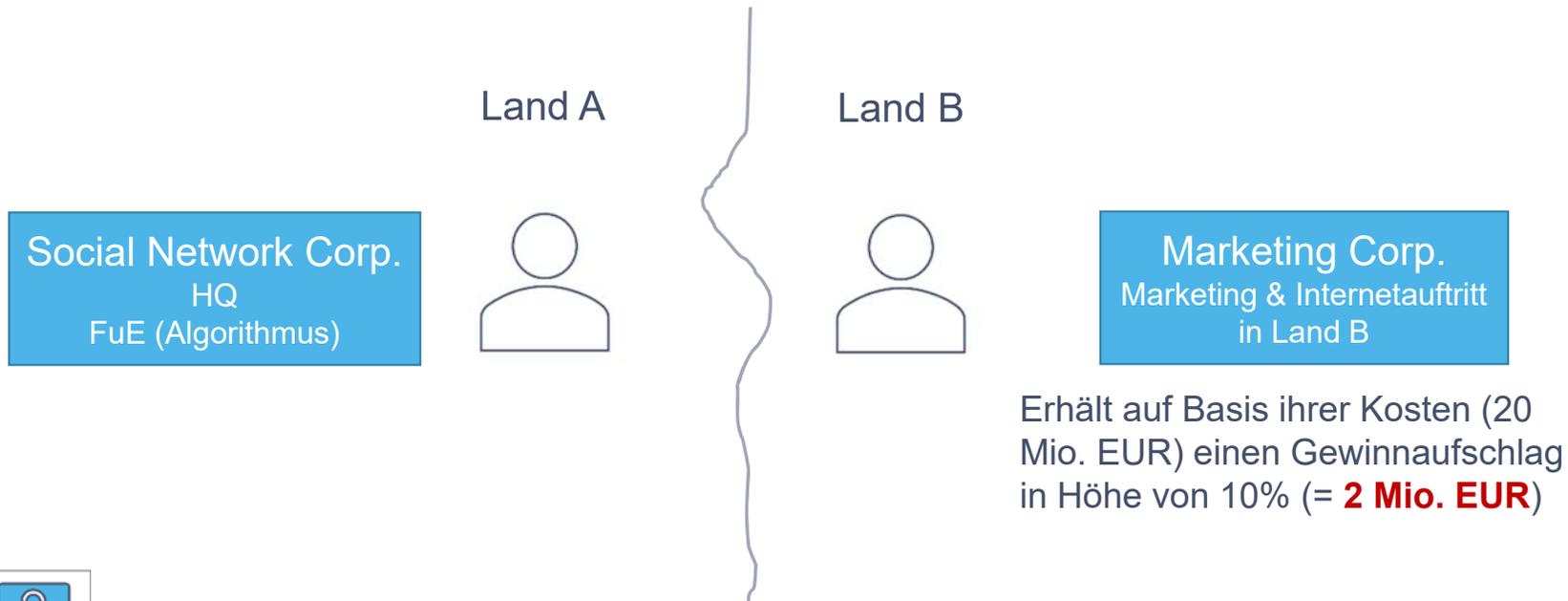
Social Network Corp.	
Erlöse	70 Mrd. EUR
Gesamtergebnis vor Steuern auf Basis des Konzernabschlusses	25 Mrd. EUR
Anpassungen für Steuerzwecke	- 5 Mrd. EUR
Bereinigtes Ergebnis vor Steuern	20 Mrd. EUR
Gewinnmarge (PBT-Marge)	~ 28,6 %

Berechnung und Allokation von Amount A



Social Network Corp. – Anwendung einer „20-over-10-rule“	
1. Bestimmung der deemed residual profit margin (Deemed Residual Profit = Profit Before Tax ./ Routine Profit; Annahme, dass Routinegewinn 10% beträgt)	18,6 %
2. Bestimmung von Amount A (Amount A = Deemed Residual Profit Margin * Reallocation Percentage; (y%); Annahme, das y% = 20%)	3,7 %
3. Zuordnung an die Marktstaaten (Amount A * Allocation Key (for instance revenues); bspw. für Staat B bspw. 1 Mrd. EUR)	<u>~ 37 Mio. EUR</u>

Marketing and Distribution Safe Harbour (MDSH)



Müsste Amount A reduziert werden?

Marketing and Distribution Safe Harbour (MDSH)



- Safe Harbour Return (SHR) = Amount A + fixe Rendite für routinemäßige Marketing- und Vertriebsaktivitäten (*politisch festgelegt*)
- SHR im Beispiel = 37 Mio. EUR + 1 Mio. EUR = **38 Mio. EUR**

Variante 1

M&D-Profit < fixe Rendite
→ MDSH kommt
nicht in Betracht
→ Im Beispiel ist M&D-
Profit (2 Mio.)
> fixe Rendite (1 Mio.)

Variante 2

M&D-Profit > fixe Rendite
und
M&D-Profit < SHR
→ Amount A wird
reduziert

Variante 3

M&D-Profit > SHR
→ Amount A wird nicht
an diesen Staat
allokiert
→ M&D-Profit (2 Mio.)
< SHR (38 Mio.)

Marketing and Distribution Safe Harbour (MDSH)



Social Network Corp. – MDSH Anwendung einer „20-over-10-rule“	
Amount A (s. zuvor)	37 Mio. EUR
Beachtung des marketing and distribution safe harbour (Variante 2) M&D-Profit (2 Mio.) > fixe Rendite (1 Mio.); M&D-Profit (2 Mio.) < SHR (38 Mio.)	
Reduktion von Amount A auf Differenz zwischen SHR (38 Mio.) und M&D-Profit (2 Mio.)	36 Mio. EUR

OECD Building Blocks – Amount A



Anwendungsbereich

Umsatzschwelle eines „Konzerns“
20 Mrd.
10 Mrd. nach positiven Review nach
7 Jahren

Geschäftstätigkeit
Ehemals: ADS & CFB
Rein quantitativ: Profitabilität > 10%

Ehemals: Ausnahme für „Inlandsgeschäfte“
Revenue in-scope > 250 Mio. EUR?
Nunmehr: Extractives & Regulated Financial
Services ausgenommen

Bemessungsgrundlage & Zuordnung

Financial Accounts & Tax Adjustments
Profit Before Tax

Segmentierung
Segmentierung nur in außergewöhnlichen
Umständen (Segment erfüllt selbst die
Voraussetzungen von Amount A)

Berücksichtigung von Verlusten
Profit Shortfalls? Pre-regime losses?
Loss carryforward

Anknüpfungspunkt

Ehemals: Unterschiedlich für ADS & CFB (plus factors)
Bei quantitativen Ansatz: Keine Unterscheidung
1 Mio. EUR und bei Staaten mit GDP < 40 Mrd. EUR: 250.000 EUR
Notwendig: Anwendung von **Sourcing Rules**
(unterschiedlich für verschiedene Einkommenströme)

Berechnung & Allokation von Amount A

Profitabilitätsschwelle, Prozentsatz der Neuverteilung &
Verteilungsschlüssel

G7: 20 over 10
IF: 20-30 over 10

Vermeidung der Doppelbesteuerung

Double Counting

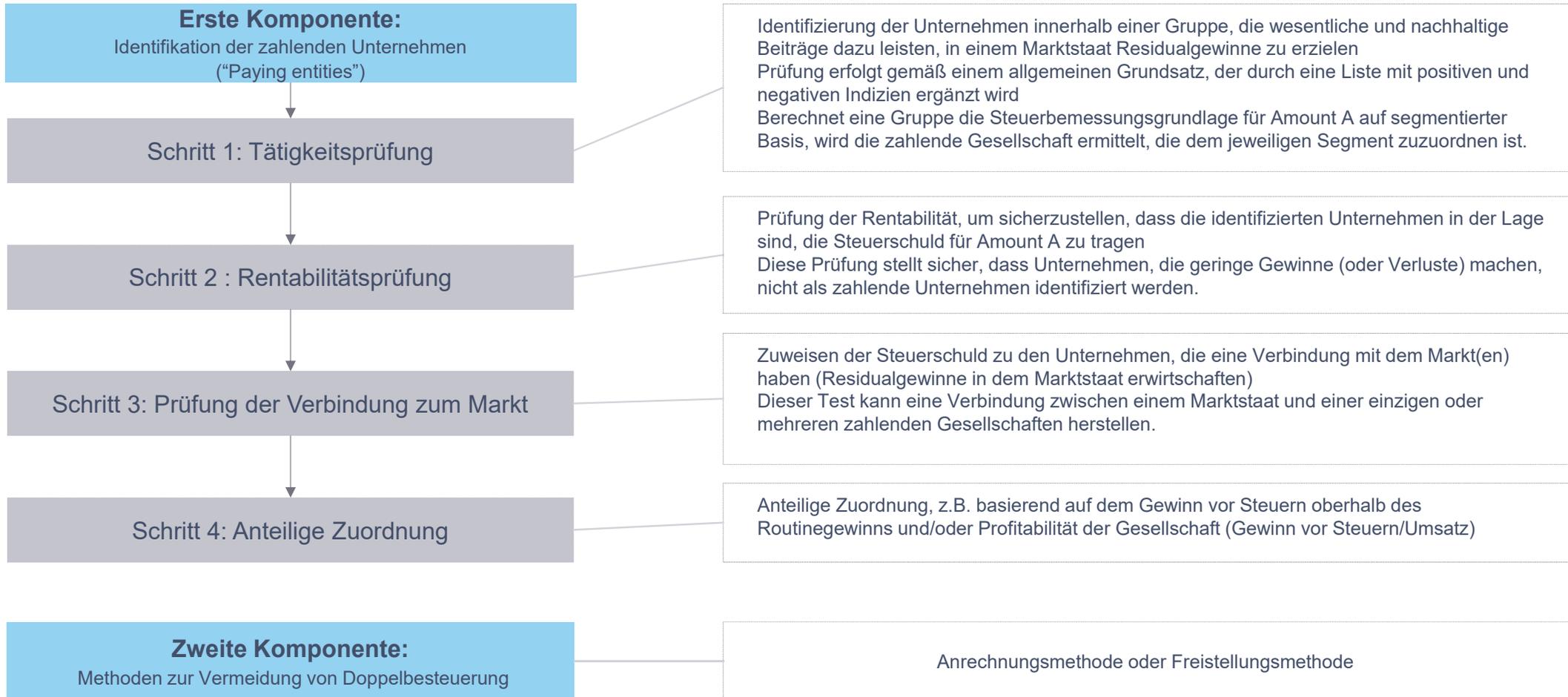
Marketing and Distribution Safe Harbour
Paying Entities
Profitabilität, Aktivität, IP-Owner, Verbindung
zum Markt? Earns Residual Profit

Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung

Freistellung, Anrechnung, ...
Tax Certainty (beyond) Amount A

Vereinfachtes Administrationssystem
UPE & LTA, Initial Review, Panel (Review,
Determination)

Festlegung von Paying Entities



Amount B – Jenseits von Amount A



Definition Amount B

- Amount B ist die Vergütung von Konzerngesellschaften, die in einem Marktgebiet ansässig sind, wo grundlegende Marketing- und Vertriebsaktivitäten (sog. „baseline marketing and distribution activities“) für einen multinationalen Konzern durchgeführt werden.
- Ziel der Einführung von Amount B ist die Standardisierung der Vergütung von Vertriebsgesellschaften in multinationalen Konzernen.
- TNMM (Sales/EBIT) als geeignete Verrechnungspreismethode; Durchführung einer Datenbankanalyse basierend auf Daten unverbundener Vergleichsunternehmen
- Festlegung von unterschiedlichen Umsatzrenditen abhängig vom geographischen Standort, Branche oder funktioneller Intensität.

Definition “baseline marketing and distribution activities”

Positivabgrenzung (Auszug):

- Importeur von Produkten zum Wiederverkauf
- Marketingaktivitäten
- Abwicklung von Aufträgen und Verträgen mit Kunden

Negativabgrenzung

- DEMPE-Funktionen hinsichtlich IP mit Marktbezug (außer Kundenstamm)
- Aktivitäten, die unternehmerische Risiken und Verantwortlichkeiten im Rahmen der konzerninternen Transaktion umfassen

Quantitative Indikatoren

- Quantitative Indikatoren werden verwendet, um die Identifizierung der relevanten Aktivitäten zu unterstützen (z.B. Marketing- und Werbeausgaben oder F&E-Kosten im Verhältnis zu den Gesamtkosten)

OECD Building Blocks – Amount A



Anwendungsbereich

Umsatzschwelle eines „Konzerns“
20 Mrd.
10 Mrd. nach positiven Review nach
7 Jahren

Geschäftstätigkeit
Ehemals: ADS & CFB
Rein quantitativ: Profitabilität > 10%

Ehemals: Ausnahme für „Inlandsgeschäfte“
Revenue in-scope > 250 Mio. EUR?
Nunmehr: Extractives & Regulated Financial
Services ausgenommen

Bemessungsgrundlage & Zuordnung

Financial Accounts & Tax Adjustments
Profit Before Tax

Segmentierung
Segmentierung nur in außergewöhnlichen
Umständen (Segment erfüllt selbst die
Voraussetzungen von Amount A)

Berücksichtigung von Verlusten
Profit Shortfalls? Pre-regime losses?
Loss carryforward

Anknüpfungspunkt

Ehemals: Unterschiedlich für ADS & CFB (plus factors)
Bei quantitativen Ansatz: Keine Unterscheidung
1 Mio. EUR und bei Staaten mit GDP < 40 Mrd. EUR: 250.000 EUR
Notwendig: Anwendung von **Sourcing Rules**
(unterschiedlich für verschiedene Einkommenströme)

Berechnung & Allokation von Amount A

Profitabilitätsschwelle, Prozentsatz der Neuverteilung &
Verteilungsschlüssel

G7: 20 over 10
IF: 20-30 over 10

Vermeidung der Doppelbesteuerung

Double Counting

Marketing and Distribution Safe Harbour
Paying Entities
Profitabilität, Aktivität, IP-Owner, Verbindung
zum Markt? Earns Residual Profit

Methode zur Vermeidung der
Doppelbesteuerung
Freistellung, Anrechnung, ...

Tax Certainty (beyond) Amount A

Vereinfachtes Administrationssystem
UPE & LTA, Initial Review, Panel (Review,
Determination)

Rechtssicherheit („Tax Certainty“) für Amount A

Multilaterale Streitvermeidung und Streitbeilegung Kernelement des Pillar One!

Prozess:

1 – Anfrage auf frühe Rechtssicherheit (*“early certainty”*) durch den Steuerpflichtigen

2 – Einreichung einer standardisierten Selbsteinschätzung/Erklärung (*“self-assessment return”*) & Dokumentationspaketes durch eine koordinierenden Gesellschaft

3 – Plausibilitätsprüfung durch die Haupt-Steuerverwaltung (*“lead tax administration”*)

4 – Einrichtung eines **“review panels”** und Überprüfung durch das Panel

5 – Austausch der Ergebnisse des *“panel reviews”* mit den Steuerverwaltungen aller betroffenen Steuerjurisdiktionen zur Genehmigung

Falls keine Einigung: 6 – Einleitung eines verbindlichen und bindenden (*“mandatory & binding”*) **“determination panel”** Prozesses

Rechtssicherheit („Tax Certainty“) jenseits von Amount A

1. Verbesserungen der Streitvermeidung

- ICAP
- Joint audits
- Bilaterale und multilaterale APAs
- Standardisierte Vergütungen für übliche TP Fälle
- Zeitliche Beschränkungen für TP Anpassungen
- Aufschub der Steuereintreibung

2. Verbesserungen von Verständigungsverfahren

- Innerhalb des Minimalstandards des BEPS Aktionspunktes 14 und dessen Weiterentwicklung

3. Bindende Streitbeilegung jenseits von Amount A

- “In-scope” Steuerpflichtige: Neuer, innovativer, verbindlicher und bindender Mechanismus
- “Out-of-scope” Steuerpflichtige: Verbesserungen der Verständigungsverfahren
- Amount B
- Entwicklungsländer: Fakultatives, bindendes Streitbeilegungsverfahren

- Save the date:

Young IFA Network: 5. YIN-Jahrestagung
am 13.09.2021
in Bochum

03 Verabschiedung