

WORKING PAPER FORSCHUNGSFÖRDERUNG

Nummer 151, August 2019

Country-by-Country-Reporting und die Substanzfrage

Mitarbeiterverhältnisse als Referenzgröße

Stephan Weinert und Christian Schwarz

Autoren:

Prof. Dr. Stephan Weinert ist Professor für allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Personalmanagement am Fachbereich Marketing und Personalmanagement der Hochschule Ludwigshafen. Seine Schwerpunkte in Lehre in Forschung sind Talent Management, Personalauswahl und -entwicklung sowie Internationales Personalmanagement.

Prof. Dr. Christian Schwarz ist Professor für Wirtschaftswissenschaften, insb. empirische Wirtschaftsforschung am Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Hochschule Düsseldorf. Seine Schwerpunkte in Lehre und Forschung ist die empirische Steuerforschung und Verrechnungspreise.

© 2019 by Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf
www.boeckler.de



„Country-by-Country-Reporting und die Substanzfrage“ von Stephan Weinert und Christian Schwarz ist lizenziert unter

Creative Commons Attribution 4.0 (BY).

Diese Lizenz erlaubt unter Voraussetzung der Namensnennung des Urhebers die Bearbeitung, Vervielfältigung und Verbreitung des Materials in jedem Format oder Medium für beliebige Zwecke, auch kommerziell.

(Lizenztext: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/de/legalcode>)

Die Bedingungen der Creative-Commons-Lizenz gelten nur für Originalmaterial. Die Wiederverwendung von Material aus anderen Quellen (gekennzeichnet mit Quellenangabe) wie z. B. von Schaubildern, Abbildungen, Fotos und Textauszügen erfordert ggf. weitere Nutzungsgenehmigungen durch den jeweiligen Rechteinhaber.

ISSN 2509-2359

Inhalt

Zusammenfassung.....	4
1. Einleitung.....	5
1.1 Hintergrund.....	5
1.2 Fremdvergleichsgrundsatz versus Fairness.....	7
1.3 Transparenz versus Steuergeheimnis.....	9
1.4 Was wird durch das CbCR geregelt?.....	9
1.5 Was kann dem CbCR entnommen werden?.....	10
1.6 Was sind die Kritikpunkte am CbCR?.....	11
2. Hypothesen.....	14
3. Empirische Analyse.....	16
3.1 Datengrundlage.....	16
3.2 Kennzahlen.....	17
3.3 Statistische Darstellung.....	18
3.4 Analyse mittels verschiedener Szenarien.....	19
3.5 Wertschöpfungsstufen.....	19
3.6 Regionale Unterschiede.....	27
3.7 Größenunterschiede.....	42
4. Würdigung vor dem Hintergrund der CbCR-Kritik.....	56
4.1 Entrepreneur versus Routineunternehmen.....	56
4.2 Wertschöpfungsstufen.....	56
4.3 Regionale Unterschiede.....	57
4.4 Größenunterschiede.....	57
4.5 Anzahl versus Kosten der Mitarbeiter.....	58
Literaturverzeichnis.....	59

Zusammenfassung

Die OECD/G20-OECD-BEPS-Initiative verfolgt mit dem Country-by-Country-Reporting das Ziel, unerwünschten Steuergestaltungen durch Transparenz zukünftig einen wirksamen Riegel vorzuschieben. Insbesondere soll der Fokus auf die wirtschaftliche Substanz, bspw. durch den Abgleich der im Country-by-Country-Reporting offenbaren Substanzkennziffern wie Mitarbeiter, zu einer in der Öffentlichkeit als mindestens fairer erachteten Verteilung des internationalen Steuersubstrats führen.

Die empirischen Ergebnisse dieser Arbeit als auch die aktuell stattfindende Diskussion im Rahmen der Evaluierung des Country-by-Country-Reporting zeigen, dass der Ansatz der Datenaggregation über verschiedene Wertschöpfungsstufen und Unternehmensklassifikationen (Entrepreneur- versus Routineunternehmen) zu einer de facto sehr geringen Aussagekraft führt, insbesondere in Bezug auf die Substanzkennzahl Anzahl der Mitarbeiter. Insofern ist zu hoffen, dass die im Jahr 2020 anvisierte Begutachtung zu einer aus der Verrechnungspreissicht sinnvolleren Datenabfrage – d.h. Finanzkennzahlen separiert nach Wertschöpfungsstufen und Entrepreneur- versus Routineunternehmen – führt.

Diese Separierung wäre die Mindestanforderung, um grundsätzlich sinnvolle Risikoindikationen vornehmen zu können. Im Status quo zeigen die empirischen Ergebnisse dieser Arbeit aber klar, dass die Wahrscheinlichkeit für Fehlinterpretation vonseiten der Steuerbehörden, insbesondere wenn ein Vergleich über verschiedene Länder hinweg vorgenommen werden soll, sehr hoch ist.

1. Einleitung

1.1 Hintergrund

Das internationale Steuerrecht steht seit nunmehr längerer Zeit im besonderen Interesse der weltweiten Öffentlichkeit. So betonte der Vizekanzler und Bundesfinanzminister Olaf Scholz bzgl. der Komplexität und Interdependenzen zwischen den Staaten in Bezug auf das internationale Steuerrecht, dass lediglich Deutschland zu betrachten zu wenig sei, „um die Spielregeln im Großen mitbestimmen oder Rahmenbedingungen setzen zu können“ (o.V. 16.3.2018). Hintergrund der allgemeinen Diskussion sind weltweit sinkende Unternehmenssteuerraten. Von 1985 bis 2018 sind diese von 49 Prozent auf 24 Prozent gefallen (Torslov/Wier/Zucman 2018). Die effektive Unternehmenssteuerrate hat diese Entwicklung noch übertroffen, so dass insbesondere große multinationale Unternehmen noch stärker ihre Steuerlast drücken konnten (OECD 2015c; Zucman/Wright September 2018). Als „klassisches“ Vehikel derartiger Steuervermeidung wird hierbei insbesondere die Steuergestaltung mittels Verrechnungspreisen genannt (Davies et al. 2018; Griffith/Miller/O’Connell 2014; Karkinsky/Riedel 2012). Diese Verlagerungen werden in der Literatur als empirisch materiell eingeschätzt. Torslov, Wier und Zucman schätzten jüngst für das Jahr 2015, dass 40 Prozent aller multinationalen Gewinne in Niedrigsteuerländer verlagert wurden (Torslov/Wier/Zucman 2018).

Vor diesem Hintergrund und im Nachgang der Finanzkrise 2008/09 haben die OECD/G20-Staaten so im Rahmen ihrer Initiative gegen die Vermeidung einer Aushöhlung steuerlicher Bemessungsgrundlagen und Gewinnverlagerungen (englisch „Base Erosion and Profit Shifting“, kurz „BEPS“) Maßnahmen beschlossen, die „unerwünschten“ Steuermodellen ein Ende setzen sollen. Eckpfeiler dieses Maßnahmenkatalogs sind insbesondere eine gesteigerte Transparenz über für die Besteuerung relevanter Kennziffern multinationaler Unternehmen und erweiterte Compliance Anforderungen (OECD 2015a). Hierbei soll es Finanzbehörden weltweit leichter ermöglicht werden, unerwünschte Steuermodelle aufzudecken und effektiv derartiger Steuervermeidung entgegen zu wirken.

Zentraler Baustein dieser gesteigerten Compliance-Anforderungen und regulatorisch gewünschten Transparenzbestrebungen ist das sogenannte Country-by-Country-Reporting („CbCR“). Durch das CbCR werden multinationale Konzerne verpflichtet, im Rahmen einer länderbezogenen Berichterstattung diverse Finanzzahlen pro Land sowie Informationen zur Wertschöpfungskette an die Finanzbehörden zu übermitteln. Hierbei erfolgt ein automatisierter Austausch zwischen den Finanzbe-

hörden. Als Finanzkennzahlen werden u. a. Erlöse, Jahresergebnis und Anzahl der Beschäftigten abgefragt. In Deutschland ist das CbCR gemäß § 90 (3) Abgabenordnung für multinationale Konzerne mit einem konsolidierten Umsatz von mindestens 750 Millionen Euro erstmalig für das Wirtschaftsjahr 2016 zu erstellen. Das Ziel des CbCR besteht in einer Steigerung der Transparenz über die globale Wertschöpfung multinationaler Konzerne, um eine erste Einschätzung bezüglich steuerlicher Verrechnungspreisrisiken sowie Gewinnkürzungen und Gewinnverlagerungen machen zu können (Bundestag 20.12.2016). Ziel des CbCR ist es nicht, eine formelhafte Gewinnallokation über verschiedene Steuerjurisdiktionen abzuleiten (Krauß 2014). Ebenso dient das CbCR nicht dazu, unangemessene Verrechnungspreise zu verifizieren.

Durch die systematische Auswertung und Analyse von Finanzzahlen erhoffen sich die Finanzbehörden, Aufschluss über unerwünschte Steuergestaltungen und Gewinnverlagerungen in Niedrigsteuerländer zu erhalten. In der Literatur werden bzgl. Finanzzahlen dabei insbesondere Verhältnisse in Bezug auf die Mitarbeiteranzahl wie Umsatz und Jahresergebnis pro Mitarbeiter genannt (Holinski et al. 2016). Es ist allerdings zu vermuten, dass die Finanzbehörden das CbCR dafür verwenden werden, in steuerlichen Betriebsprüfungen systematisch „Auffälligkeiten“ in den CbCR-Daten schwerpunktmäßig zu analysieren und ihre Prüfungen daraufhin zielgerichteter auszugestalten. Aus der verfahrensökonomischen Perspektive ist ein risikoangepasster Prüfungsansatz als positiv zu beurteilen. Auffälligkeiten können etwa durch einen Abgleich der ökonomischen Substanz einer Unternehmung zur erfolgten Besteuerung identifiziert werden. Hierbei ist die Anzahl der Mitarbeiter als eine mögliche Bezugsgröße von ökonomischer Substanz als besonders relevant einzuordnen (Schwarz/Stein/Weinert 2017).

In Bezug auf den Transparenzgedanken stellt das CbCR einen Paradigmenwechsel dar. Hatten Finanzbehörden in der Vergangenheit häufig nur einen Ausschnitt der Wertschöpfungskette für ihre Analysen zur Verfügung, führt das CbCR zu einer weitergehenden Transparenz in Bezug auf wesentliche Finanzzahlen der weltweiten Wertschöpfungskette multinationaler Konzerne. Ebenso ist durch die zeitnah bereitzustellenden Informationen des CbCR der Transparenzgedanke forciert, so dass Finanzbehörden quasi kontinuierlich wesentliche Finanzzahlen der multinationalen Konzerne überprüfen könn(t)en.

1.2 Fremdvergleichsgrundsatz versus Fairness

Die BEPS-Initiative hat deutlich gezeigt, dass die Aufteilung der Steuerbemessungsgrundlage auf verschiedene Rechtsordnungen auf der Grundlage der derzeit international anerkannten Besteuerungsgrundsätze sehr schwierig ist und von den lokalen Steuerbehörden sowie der Öffentlichkeit im Allgemeinen als „ungerecht“ empfunden wird. Ein möglicher Grund für eine solch wahrgenommene Ungerechtigkeit könnte darin liegen, dass bei Geschäftsmodellen die Besteuerungsrechte mit dem Umfang der Geschäftsaktivitäten des multinationalen Unternehmens in dem Land übereinstimmen. In der Regel steigen die Besteuerungsrechte, je umfangreicher die Wertschöpfung des multinationalen Unternehmens in diesem Land wird. Bei multinationalen Geschäftsmodellen ist jedoch eine physische Präsenz in einem bestimmten Land nicht immer entscheidend, wodurch die Wertschöpfung schwieriger zu bewerten ist, da typische Heuristiken wie Mitarbeiter oder Sachwerte als Referenzpunkte nicht verfügbar oder sinnvoll sind, siehe ausführlich hierzu BEPS-Aktionspunkt 1 für den Spezialfall der digitalen Geschäftsmodelle.

In der Vergangenheit entstanden die derzeitigen internationalen Steuervorschriften bzw. -regelungen für grenzüberschreitende Geschäftsaktivitäten aus Grundsätzen, die zu einer Zeit in den 1920er Jahren entwickelt wurden. Historisch waren Faktoren, die zum Mehrwert multinationaler Unternehmen beitrugen, geographisch relativ unbeweglich und erforderten intensiven Arbeitseinsatz. Darauf aufbauend ist einer der Eckpfeiler international anerkannter Besteuerungsgrundsätze, die in der Vergangenheit entwickelt wurden, der Fremdvergleichsgrundsatz (englisch „Arm's Length Principle“, kurz „ALP“). Der Zweck des ALP besteht darin, steuerpflichtige Gewinne verschiedenen Unternehmen eines multinationalen Unternehmens gemäß den Ergebnissen von Markttransaktionen zwischen unabhängigen Dritten zuzuweisen. Seit Jahrzehnten ist es das etablierte Prinzip der Verrechnungspreise, Gewinne über verschiedene Jurisdiktionen hinweg zu verteilen (Wittendorff 2009).

Vor dem Hintergrund der historischen Entwicklung ist das ALP in der Praxis bei konzerninternen Transaktionen, die auf Arbeitsaktivitäten oder Sachanlagen basieren, relativ einfach anzuwenden. Im Gegensatz dazu ist das ALP komplex für hoch integrierte Transaktionen, die sich stark auf immaterielle Vermögenswerte stützen. Diese erfordern üblicherweise keinen intensiven Arbeitseinsatz (OECD 2015b). Angesichts der zunehmenden Bedeutung immaterieller Vermögenswerte auch für traditionelle Geschäftsmodelle verfeinerte die OECD den ALP-Ansatz, indem sie die Bedeutung wirtschaftlicher Kriterien bzw. Überlegungen gegenüber ver-

traglichen Vereinbarungen herausstellte (sogenannter „Substance over Form“-Ansatz).

In der Praxis bieten jedoch komplexe Verrechnungspreisleitlinien und -vorschriften oft keine befriedigende Lösung für Steuerbehörden (Devereux/Vella 2017). In der breiten Öffentlichkeit und auch bei den Steuerbehörden besteht gegenwärtig das Gefühl, dass es eine Diskrepanz zwischen der Besteuerung des Gewinns und der Schaffung eines Wertes geben könnte. Daher sind einige Länder mit dem ALP unzufrieden und implementieren neue Steuerinstrumente wie Sonderabgaben. So führte Indien z. B. eine „Ausgleichsabgabe – Equalization Levy“, das Vereinigte Königreich und Australien „Diverted Profits Taxes“ und die USA die „BEAT“ ein.

Ein Kernpunkt dieser jüngsten Entwicklungen könnte sein, dass das ALP keine Fairness-Überlegungen beinhaltet. Im Zusammenhang damit zeigen allerdings verschiedene empirische Studien, dass die an den internationalen Besteuerungsrechten beteiligten Akteure ihre Beurteilungen gerade auf solchen Gerechtigkeitsnormen zumindest zu Teilen basieren. Insbesondere wurde festgestellt, dass Finanzbeamte stark von solchen Fairness-Normen betroffen sind (Kirchler/Maciejovsky/Schneider 2003). Im Vergleich zu verschiedenen anderen Gruppen wie Wirtschaftsstudenten, Wirtschaftsjuristen oder Unternehmern finden Studien, dass Steuerprüfer alle Formen der Steuerermäßigung als am wenigsten gerecht einstufen. Von einer allgemeineren Perspektive aus betrachtet stehen diese Befunde im Einklang mit einer überwältigenden experimentellen Evidenz, welche zeigt, dass Menschen Fairness-Überlegungen wie die Ungleichheitsaversion für relevant halten, insbesondere in Verteilungsszenarien wie der länderübergreifenden Bemessung der Steuerbemessungsgrundlage (Bolton/Ockenfels 2000; Fehr/Schmidt 1999).

Obwohl es sehr unwahrscheinlich ist, dass das ALP in naher Zukunft durch irgendeine andere Verteilungsnorm ersetzt wird, werden Fairnessüberlegungen von Steuerbehörden relevanter werden, da das BEPS-Projekt das Bewusstsein für Verrechnungspreise und die Transparenz über die Steuerbasis hinweg mit der standardisierten Übertragung im Rahmen des CbCR erhöht hat. In der Vergangenheit war diese Information für die lokalen Steuerbehörden sehr schwierig zu sammeln. Folglich ist es wahrscheinlich, dass multinationale Unternehmen mehr Verrechnungspreisanpassungen und potenzieller Doppelbesteuerung ausgesetzt sein werden, wenn der Verrechnungspreis für die jeweilige Transaktion von den lokalen Steuerprüfern nicht als „fair“ angesehen wird.

1.3 Transparenz versus Steuergeheimnis

Der im CbCR angelegte Transparenzgedanke der BEPS-Initiative steht in einem Zielkonflikt zum Steuergeheimnis. Es sollen nach § 30 Abgabenordnung die persönlichen, betrieblichen, unternehmerischen oder sonstigen wirtschaftlichen Verhältnisse geschützt werden, die der Steuerpflichtige bei der Erfüllung seiner steuerlichen Auskunft- und Mitwirkungspflichten gegenüber der Finanzverwaltung offenbaren muss. Die CbCR-Daten sollen nur von Finanzverwaltungen genutzt werden. Eine Veröffentlichung gegenüber Dritten (insbesondere Wettbewerbern) muss ausgeschlossen sein.

1.4 Was wird durch das CbCR geregelt?

Aus der deutschen Perspektive ist das CbCR grundsätzlich durch die inländischen Konzernobergesellschaften eines multinationalen Konzerns verpflichtend zu erstellen, sofern die konsolidierten Konzernumsatzerlöse des vorangegangenen Wirtschaftsjahres mindestens 750 Million Euro betragen (Nientimp/Schwarz/Stein 2016; § 138a [1] Abgabenordnung). Diese länderbezogene Berichterstattung soll sich entsprechend den Empfehlungen der OECD/G20-Staaten in drei Berichtsteile untergliedern:

Der erste Berichtsteil enthält für jedes Steuerhoheitsgebiet aggregierte Finanzdaten über alle in dem Steuerhoheitsgebiet ansässigen Konzerngesellschaften und Betriebsstätten (OECD 2015a i. V. m. § 138a [2] Nr. 1 Abgabenordnung). Anzugeben sind jeweils:

- Umsatzerlöse und sonstige Erträge (= Erlöse), getrennt nach Erlösen mit verbundenen und unverbundenen Gesellschaften;
- geleistete Ertragsteuerzahlungen für das laufende Wirtschaftsjahr sowie auch Nachzahlungen und Erstattungen für vorangegangene Wirtschaftsjahre;
- für das betreffende Wirtschaftsjahr gezahlte und zurückgestellte Ertragsteuern;
- das Jahresergebnis vor Ertragsteuern;
- das Eigenkapital;
- einbehaltene Gewinne;
- Zahl der Beschäftigten;
- Nettobuchwert der materiellen Vermögenswerte des Anlage- und Umlaufvermögens, ohne flüssige Mittel, immaterielle Vermögenswerte oder Finanzwerte.

Der zweite Berichtsteil enthält Informationen zu den einzelnen Unternehmensteilen des multinationalen Konzerns (OECD 2015a i.V.m. § 138a [2] Nr. 2 Abgabenordnung Einzelnorm). Darin soll eine nach Steuerhoheitsgebieten gegliederte Auflistung aller Unternehmen und Betriebsstätten des Konzerns unter Angabe der wichtigsten Geschäftstätigkeiten enthalten sein. Was konkret unter den wichtigsten Geschäftstätigkeiten zu verstehen ist und ob diese nach quantitativen Maßstäben zu bestimmen sind, wird allerdings nicht näher erläutert. Beispielhaft nennt die Gesetzesbegründung als wichtige Geschäftstätigkeiten Forschung und Entwicklung, Besitz oder Verwaltung von geistigem Eigentum, Verarbeitung oder Produktion sowie konzerninterne Finanzierung.

Im Rahmen des dritten Berichtsteils können ergänzende Angaben gemacht werden, welche dazu beitragen sollen, das Verständnis für die Informationen in den ersten beiden Berichtsteilen zu erleichtern und zu fördern. Die weitergehenden Erläuterungen in diesem freiwillig zu erstellenden Teil sollen dabei helfen, Rückfragen ausländischer Steuerverwaltungen zu vermeiden, insbesondere wenn im Einzelfall Begriffe bzw. Angaben in den ersten beiden Berichtsteilen anders definiert oder abgegrenzt werden.

1.5 Was kann dem CbCR entnommen werden?

Zur Umsetzung der Forderung nach mehr Transparenz müssen Unternehmen die im Rahmen des CbCR geforderten Daten aus ihren internen Berichtssystemen erheben. Neben der prozessualen Abbildung ist für viele Unternehmen in einem zweiten Schritt von besonderer Bedeutung, welches Bild die erhobenen Daten über das eigene Unternehmen zeichnen und wie diese steuerlich zu interpretieren sind. Die Vielzahl an erhobenen Datenpunkten in Verbindung mit den allgemeinen Unternehmensinformationen (z.B. Branche, Größe) ermöglicht es Finanzbehörden, diverse Kennzahlen für einzelne Länder zu bilden und Unternehmen entsprechend zu clustern. Hierbei könnten künftig u. a. die folgenden aus dem CbCR abgeleiteten Kennzahlen besonderem Interesse sein:

- effektive Steuerquoten;
- EBIT pro Mitarbeiter;
- Umsatz pro Mitarbeiter;
- operative EBIT-Margen.

Neben der effektiven Steuerquote ist zu vermuten, dass Verhältnisgrößen unter Berücksichtigung der Mitarbeiteranzahl durch einzelne Steuerbehörden ebenfalls intensiv beleuchtet werden. Dies ist auf die Hauptzielsetzung der OECD-BEPS-Initiative, die globale Gewinnverteilung innerhalb multinationaler Unternehmen in Einklang mit der tatsächlichen Wertschöpfung entsprechend den ausgeübten (Personal-)Funktionen zu bringen, zurückzuführen. Die Anzahl der Mitarbeiter soll als Referenzwert für die wirtschaftliche Substanz dienen, wobei nicht in allen Fällen aus der bloßen Anzahl der Mitarbeiter auf deren ökonomischen Anteil an Wertschöpfung geschlossen werden kann.

Grundvoraussetzung für die Interpretation von Daten ist allerdings, diese in das Verhältnis zu einem geeigneten Referenzpunkt zu setzen. Als Referenzpunkte sind neben konzerninternen Größen (z. B. Kennzahlenunterschiede zwischen einzelnen Ländern) insb. externe Vergleichswerte von besonderer Bedeutung, welche Grundvoraussetzung für ein entsprechendes Benchmark der Finanzzahlen des Konzerns mit denen einer geeigneten Peergroup sind.

1.6 Was sind die Kritikpunkte am CbCR?

Die Möglichkeit der Datenauswertung und letztlich die initiale Informationsgewinnung im Rahmen des CbCR sind begrenzt. Dies wird in der Literatur ausführlich kritisch dargestellt.

Allgemein wird genannt, dass die im CbCR abgefragten quantitativen Daten bestenfalls als Indikator für eine erste Risikoeinschätzung dienen können und keine Grundlage für eine formelhafte Gewinnallokation darstellen (Krauß 2014). Eine verursachungsgerechte Zuordnung von Einkommen über den multinationalen Konzern hinweg ist nicht möglich.

Einen der wichtigsten Kritikpunkte stellen für die Verrechnungspreise relevante, fehlende Daten dar. Hierbei ist wichtig, dass falls mehrere Konzerngesellschaften pro Land aktiv sind, die Finanzzahlen im Sinne der Tabelle 1 des CbCR aggregiert werden. Dabei werden in der Kritik die folgenden Punkte unterschieden:

1. Entrepreneur versus Routineunternehmen (Hypothese 1)

Das Fehlen jeglicher Informationen zu den ausgeübten (Person-)Funktionen als auch die fehlende Unternehmenscharakterisierung in Routineeinheiten und Entrepreneuren lässt eine Einordnung im Sinne einer Funktions- und Risikoperspektive (Wertschöpfungsstufen) wie für Verrechnungspreiszwecke gefordert und notwendig nicht zu. Für die Referenzgröße Mitarbeiter wäre eine derartige Unterscheidung zwischen

Routinefunktionen und strategischen Tätigkeiten mit Entrepreneur-Charakter als auch den ausgeübten operativen/strategischen Funktionen wichtig. In diesem Zusammenhang findet zudem keine quantifizierte Abfrage der immateriellen Werte statt, welche gerade von der BEPS-Initiative in den Vordergrund gerückt wurde (OECD 2015b). Da Routineunternehmen durch niedrige dafür aber relative stabile Gewinne, Entrepreneure hingegen in der Verrechnungspreissystematik durch relativ hohe aber volatile Gewinne gekennzeichnet sind, ist eine Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Konzernunternehmen nicht gegeben.

2. Wertschöpfungsstufen (Hypothese 2)

Durch die Aggregation verschiedener Wertschöpfungsstufen in Tabelle 1 des CbCR kann eine Vermischung von verschiedenen Unternehmenstypen stattfinden. Dies kann bei einem Vergleich der verschiedenen Finanzzahlen zu mangelndem Informationsgehalt führen, da beispielsweise Produktion und Vertrieb vollkommen unterschiedliche Verhältniszahlen in Bezug auf die Substanzgröße Mitarbeiter aufweisen. So verlangt auch die OECD in ihren Verrechnungspreisleitlinien eine derartige Unterscheidung bei den ausgeübten Funktionen einer Konzerngesellschaft. Insbesondere für die Referenzgröße Mitarbeiter wäre eine derartige Unterscheidung in Bezug auf die ausgeübten operativen/strategischen Funktionen sehr wichtig.

3. Regionale Unterschiede (Hypothese 4)

Es wird befürchtet, dass Finanzbehörden einen Vergleich von Finanzzahlen über verschiedene Steuerjurisdiktionen vornehmen. Dies betrifft gerade Fälle, in denen keine Aggregation vorgenommen wurde und eventuell ein Vergleich über verschiedene Routinegesellschaften möglich ist (bspw. unterschiedliche Routine-Vertriebsgesellschaften in Europa). Hierbei ist zu beachten, dass auch innerhalb Europas regionale Unterschiede auftreten können, so dass die Vergleichbarkeit – insbesondere im Fall der Bezugsgröße Mitarbeiter (oder Mitarbeiterkosten) – eingeschränkt sein kann.

4. Größenunterschiede (Hypothese 6)

Im Vergleich zum vorigen Kritikpunkt könnten auch Größenunterschiede – insbesondere im Fall der Bezugsgröße Mitarbeiter (oder Mitarbeiterkosten) – bestehen. Auch hier kann dadurch eine Vergleichbarkeit von Finanzzahlen über verschiedene Steuerjurisdiktionen sehr eingeschränkt oder gar nicht möglich sein.

5. Bezugsgröße „Mitarbeiterkosten“ statt „Anzahl der Mitarbeiter“ (Hypothesen 3, 5 und 7)

Durch die Abfrage der Substanzgröße Mitarbeiter in Tabelle 1 des CbCR kann weder auf die Qualifikation noch auf die ausgeübten Personal-Funktionen geschlossen werden. Insbesondere wird daher in der Literatur als Kritik genannt, dass die Substanzgröße Mitarbeiter grundsätzlich ungeeignet sei. Insofern ist denkbar, dass die zugehörigen Mitarbeiterkosten eine Annäherung an die (durchschnittlichen) Qualifikationsprofile darstellen. So könnte die Bezugsgröße Mitarbeiterkosten die Vergleichbarkeit bzw. den Informationsgehalt des CbCR erhöhen.

Daneben werden weitere unterschiedliche Kritikpunkte in der Literatur genannt, wie Gestaltungsspielräume unterschiedlicher Rechnungslegungsstandards, Unterschiede in der Besteuerung von Rechtsform (bspw. bei Personengesellschaften).

Die genannten fehlenden Informationen unter den Punkten 1–5 erhöhen die Wahrscheinlichkeit für Fehlinterpretation vonseiten der Steuerbehörden, insbesondere wenn ein Vergleich über verschiedene Länder hinweg vorgenommen werden soll.

2. Hypothesen

Wie bereits dargestellt gibt es vielfältige Kritikpunkte am CbCR. Diese verdeutlichen, dass auf verschiedenste Aspekte geachtet werden muss, um verlässliche Ergebnisse bei einem solchen Reporting zu erhalten. Welche Voraussetzungen in der Praxis tatsächlich von Bedeutung sind und Berücksichtigung finden sollten, muss grundsätzlich im Einzelfall bestimmt werden.

Im Folgenden soll empirisch untersucht werden, ob sich die Kritikpunkte 1–5 am CbCR auch in einer breit angelegten empirischen Analyse wiederfinden. Hierzu werden zuerst aus den in der Literatur genannten Kritikpunkten Hypothesen abgeleitet, welche mittels der darauffolgenden Analyse untersucht werden sollen. Diese sind:

Hypothese 1: Entrepreneur versus Routineunternehmen

Das Fehlen jeglicher Informationen zu den ausgeübten (Person-)Funktionen als auch die fehlende Unternehmenscharakterisierung in Routineeinheiten und Entrepreneuren lässt eine Einordnung im Sinne einer Funktions- und Risikoperspektive nicht zu. Damit ist eine sehr breite Streuung (breite Interquartilsbandbreiten) für die Referenzwerte zu erwarten.

Hypothese 2: Wertschöpfungsstufen

Falls in Tabelle 1 des CbCR unterschiedliche Wertschöpfungsstufen pro Land aggregiert werden, ist eine Interpretation der abgeleiteten Größen

- i) Umsatz pro Mitarbeiter,
- ii) EBIT pro Mitarbeiter und
- iii) gezahlte Steuern pro Mitarbeiter
- iv) nicht möglich.

Hypothese 3: Wertschöpfungsstufen und Mitarbeiterkosten

Die Vergleichbarkeit der Größen Umsatz pro Mitarbeiter, EBIT pro Mitarbeiter und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter nimmt zu, falls statt „Anzahl der Mitarbeiter“ die Bezugsgröße Mitarbeiterkosten herangezogen wird.

Hypothese 4: Regionale Unterschiede

Die Vergleichbarkeit der Größen Umsatz pro Mitarbeiter, EBIT pro Mitarbeiter und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter nimmt zu, falls eine regionale Unterscheidung herangezogen wird. Dies ist der Fall für die Wertschöpfungsstufen

- i) Produktion,
- ii) Vertrieb,
- iii) Dienstleistungen,
- iv) After-Sales,
- v) Forschung und Entwicklung,
- vi) Einkauf,
- vii) Logistik und
- viii) Marketing.

Hypothese 5: Regionale Unterschiede und Mitarbeiterkosten

Die Vergleichbarkeit der Größen Umsatz pro Mitarbeiter, EBIT pro Mitarbeiter und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter – jeweils pro Wertschöpfungsstufe – nimmt über die Regionen hinweg zu, falls statt „Anzahl der Mitarbeiter“ die Bezugsgröße Mitarbeiterkosten herangezogen wird.

Hypothese 6: Größenunterschiede

Die Vergleichbarkeit der Größen Umsatz pro Mitarbeiter, EBIT pro Mitarbeiter und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter nimmt zu, falls eine Unterscheidung mittels Umsatzgrößen berücksichtigt wird. Dies ist der Fall für die Wertschöpfungsstufen

- i) Produktion,
- ii) Vertrieb,
- iii) Dienstleistungen,
- iv) After-Sales,
- v) Forschung und Entwicklung,
- vi) Einkauf,
- vii) Logistik und
- viii) Marketing.

Hypothese 7: Größenunterschiede und Mitarbeiterkosten

Die Vergleichbarkeit der Größen Umsatz pro Mitarbeiter, EBIT pro Mitarbeiter und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter – jeweils pro Wertschöpfungsstufe – nimmt in Bezug auf die Umsatzgrößen zu, falls statt „Anzahl der Mitarbeiter“ die Bezugsgröße Mitarbeiterkosten herangezogen wird.

3. Empirische Analyse

3.1 Datengrundlage

Grundlage der empirischen Analyse sind Firmendaten, insbesondere Finanzdaten, welche aus der Amadeus-Neo-Datenbank der Bureau van Dijk Electronic Publishing GmbH gewonnen wurden (Datenbankversion 15.4; Abruf der Daten: 25.3.2018). Im Bereich Verrechnungspreise innerhalb der Europäischen Union stellt die Amadeus-Datenbank die übliche Quelle für Firmendaten dar (Schwarz et al. 2016a, 2016b, 2017).

Um für das CbCR relevante Vergleichswerte zu identifizieren, wurden verschiedene Filterschritten durchgeführt, die die Grundgesamtheit von 21 Millionen Unternehmen der Amadeus-Datenbank einschränken. Im Folgenden werden die verschiedenen Filterschritte bzw. die Suchstrategie und die angewandten Kriterien erläutert.

Als erstes Selektionskriterium wurde ein „aktiver“ Status des Unternehmens gesetzt. Dadurch wird vermieden, dass Unternehmen, welche wirtschaftlich nicht mehr tätig sind, in der Analyse betrachtet werden und somit das Ergebnis möglicherweise verfälschen würden.

Im zweiten Schritt wurde nach abhängigen Unternehmen gefiltert. Hierzu wurden nur Unternehmen mit den folgenden Bureau van Dijk Abhängigkeitsindikatoren verwendet: A+, A, A–, B+, B, B–.

Darüber hinaus wurden lediglich sehr große bis mittelgroße Unternehmen ausgewählt. Diese Klassifizierung orientiert sich am Umsatz der Unternehmen und ermöglicht hiermit, nur größere Unternehmen in die Betrachtung miteinzubeziehen. Dieses Vorgehen ist, vor dem Hintergrund des CbCR und den typischerweise höheren Umsätzen von multinationalen Unternehmen, ebenfalls Vergleichbarkeit geschuldet. (Die Klassifikation in sehr große und große Unternehmen wird in der Amadeus-Datenbank durch die Anwendung der folgenden Filter vorgenommen: Umsatzerlöse größer als 10 Millionen Euro oder Bilanzsumme größer als 20 Millionen Euro oder mehr als 150 Mitarbeiter.) Zudem wurden ausschließlich Unternehmen ausgewählt, deren Finanzdaten aktuell und verfügbar waren.

Zuletzt wurde vor dem Hintergrund der Fragestellung – Mitarbeiter als Bezugsgröße für ökonomische Substanz – nur Unternehmen ausgewählt, welche in den betrachteten Jahren mindestens einen Mitarbeiter führten. Dadurch können Fälle ausgeschlossen werden, in denen kein Wertschöpfungsprozess durch relevante Personal-Funktionen stattfindet.

Tabelle 1: Filterschritte

#	Filterschritt	Anzahl verbleibender Unternehmen
	Grundgesamtheit	24.544.247
1	Aktivitätsstatus	20.218.326
2	Unabhängigkeitsfilter	12.911.829
3	Größe	2.343.109
4	mindestens ein Mitarbeiter und aktuelle Finanzkennzahlen	1.672.996

Quelle: eigene Darstellung

Mittels dieser Filterschritte wurde die Grundgesamtheit von über 24 Millionen Unternehmensdaten auf 1.672.996 Unternehmen reduziert. Diese Unternehmen und deren Finanzkennzahlen stellen die Basis der folgenden Analyse dar.

3.2 Kennzahlen

Als relevante Kennzahlen im Rahmen des CbCR wurden neben dem Umsatz auch der Gewinn vor Zinsen und Steuern (Earnings before Interests and Taxes, EBIT), die gezahlten Steuern, die Anzahl der Beschäftigten sowie die für diese gezahlten Kosten ausgewählt. Aus diesen Daten lassen sich entsprechende Verhältnisse bestimmen, welche wie bereits dargestellt für das CbCR von besonderem Interesse sind. Diese Kennziffern wurden jeweils für die Jahre 2016 und 2015 herangezogen, um eine breitere Grundlage zu stellen. Um jedoch zu vermeiden, dass unternehmensspezifische Gründe in den einzelnen Jahren die allgemeinen Ergebnisse beeinträchtigen können, wurden jeweils die Durchschnittswerte der beiden Jahre berechnet und für die weitere Analyse genutzt. Darüber hinaus beinhaltet der Datensatz die für eine spätere Analyse der Wertschöpfungsstufen der einzelnen Konzern-Unternehmen die hierfür notwendigen NACE-Codes. Anhand dieser Codes kann grundsätzlich eine Zuordnung zu verschiedenen Funktionen aber auch Industriezweigen durchgeführt werden.

3.3 Statistische Darstellung

Zur Analyse der Unternehmensdaten wurden statistische Kennziffern herangezogen. Im Bereich der Verrechnungspreise ist dabei insbesondere die Interquartilsbandbreite von sehr großer Bedeutung, die sowohl Rückschlüsse auf Lage als auch Streuung der jeweiligen Kennziffern gibt. (Bei der Ermittlung der Interquartilsbandbreite wird der Datensatz in vier gleich große Teile gegliedert, wodurch die sogenannten Quartile entstehen. Quartil eins stellt somit die ersten 25 Prozent, Quartil zwei die ersten 50 Prozent, also den Median, und Quartil drei die ersten 75 Prozent dar. Somit werden bei dieser Betrachtung Ausreißer sowohl in den unteren als auch den oberen 25 Prozent abgeschnitten. Die Interquartilsbandbreite ist letztlich der Abstand von dem ersten zu dem dritten Quartil und lässt dadurch Aussagen bezüglich der Streuung der Daten zu.) Die Interquartilsbandbreite ist typischerweise die international akzeptierte Bandbreite für den Fremdvergleich. Dies nimmt Bezug auf die bis zuletzt bestehenden „Unschärfen“, was den Fremdvergleichsgrundsatz angeht, so dass die OECD Verrechnungspreisrichtlinien selbst diesen Gedanken in der Formulierung „Transfer Pricing is not an exact Science“ aufnehmen (OECD 2017).

Um weitergehende Aussagen über mögliche Unterschiede von CbCR-relevanten Kennziffern über verschiedene Wertschöpfungsstufen, Industriezweige, Länder etc. durchführen zu können, wird zum einen auf eine klassische Regressionsanalyse als auch nicht-parametrische Tests wie den Kruskal-Wallis Test zurückgegriffen (Kruskal/Wallis 1952; Moayed/Kaut/Schwarz 2014). Während für eine Regressionsanalyse Anforderungen an die Verteilung der Daten gelegt werden, lässt sich der Kruskal-Wallis Test auch bei nicht normalverteilten Daten anwenden. Mit Hilfe der Regressionsanalyse kann zudem eine Tendenz aufgezeigt werden, inwiefern sich die Daten von dem Mittelwert unterscheiden. Durch die Anwendung beider Mittel lassen sich im Rahmen der Statistik Aussagen über die Signifikanz der gewonnenen Beobachtungen treffen. Ziel der quantitativen Methode ist die Untersuchung der zentralen Fragestellung, wie eine möglichst gute Vergleichbarkeit (oder gar ein Benchmarking im Verrechnungspreis Sinne) in Bezug auf das CbCR hergestellt werden kann. Wegen der unterschiedlichsten Einflussfaktoren auf die CbCR-Kennziffern, werden die Ergebnisse im Folgenden mittels verschiedener Szenarien hergeleitet.

3.4 Analyse mittels verschiedener Szenarien

Wie bereits dargestellt ist die Betrachtung möglichst unterschiedlicher Szenarien wichtig, um auf die Robustheit der Daten schließen zu können. Vor diesem Hintergrund wurden drei verschiedene Szenarien betrachtet. Zu Anfang steht das Basisszenario, in welchem lediglich eine Unterscheidung nach Wertschöpfungsstufen vorgenommen wird. Dieses wird in einem ersten Szenario abgewandelt. Neben der Differenzierung anhand der Wertschöpfungsstufen wird hierbei zusätzlich nach Regionen unterschieden. In einem zweiten Szenario wird zu der Differenzierung nach Wertschöpfungsketten noch eine Unterscheidung anhand des erzielten, durchschnittlichen Jahresumsatzes vorgenommen. Im Folgenden finden sich die Ergebnisse der beschriebenen Szenarien.

3.5 Wertschöpfungsstufen

3.5.1 Beschreibung des Szenarios

Die zum CbCR verpflichteten Konzerne müssen im Rahmen der Berichterstattung ebenfalls Informationen bezüglich der Wertschöpfungskette veröffentlichen. Diese bildet letztlich den gesamten Wertschöpfungsprozess eines Produktes/Dienstleistung dar ab. Hierbei werden üblicherweise die Wertschöpfungsstufen

1. Produktion,
2. Vertrieb,
3. Dienstleistungen,
4. After-Sales,
5. Forschung und Entwicklung,
6. Einkauf,
7. Logistik und
8. Marketing

unterschieden (Schwarz/Stein 2018). Diese Differenzierung nach Wertschöpfungsstufen stellt das Basisszenario dar. Als Grundlage für die Differenzierung dienen die aus dem Datensatz stammenden NACE-Codes. Anhand derer lassen sich alle Unternehmen indikativ den verschiedenen Funktionen zuordnen. Ein vergleichbares Vorgehen ist in der Literatur diskutiert (Schwarz et al. 2016a, 2016b).

Die Tabellen 2–4 auf den nächsten Seiten zeigen die Ergebnisse für die erste Auswertung im Basisszenario. Aufgezeigt sind Interquartilsbandbreiten als auch Median und Mittelwert für die jeweiligen Wert-

schöpfungsstufen. In Bezug auf die Stichprobe sind die geringen Beobachtungen bei den Funktionen After-Sales, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Logistik und Marketing auffallend wohingegen die häufig im Rahmen der Verrechnungspreise gebenchmarkten Wertschöpfungsstufen wie Produktion, Vertrieb und Dienstleistungen eine hohe Stichprobe aufweisen. Da zudem nicht von jedem Unternehmen alle Finanzdaten bezüglich Umsatz, EBIT und gezahlten Steuern veröffentlicht waren, weichen die Beobachtungen zwischen den Tabellen leicht ab.

Als relevante Kennzahlen wurden zunächst Umsatz pro Anzahl der Mitarbeiter, EBIT pro Anzahl der Mitarbeiter und die gezahlten Steuern pro Anzahl der Mitarbeiter ausgewählt. Diese Verhältnisgrößen sind wie zuvor erläutert aufgrund des Bezuges zu der Anzahl der Beschäftigten von großer Bedeutung. Im Basisszenario wurde vorerst keine Unterscheidung nach Ländern durchgeführt. In die Betrachtung wurden zudem nur Konzerne ab einem erzielten, durchschnittlichen Umsatz von 20 Millionen Euro einbezogen.

3.5.2 Umsatz pro Mitarbeiter

Wird zunächst Tabelle 2 auf der nächsten Seite und der Umsatz pro Mitarbeiter betrachtet, so fällt auf, dass sowohl die Interquartilsbandbreite als auch der Mittelwert im Bereich der Produktion gering sind. Eine Begründung lässt sich hier in der meist hohen Anzahl an benötigten Mitarbeitern in der Produktion finden. Dahingegen finden sich höhere Werte in dem Bereich der Forschung und Entwicklung, Vertrieb, Logistik als auch insbesondere im Einkauf. In diesen Funktionen werden in der Regel weniger Beschäftigte eingesetzt, welche jedoch ebenfalls hohe Umsätze generieren. Die relativ große Heterogenität innerhalb der Wertschöpfungsstufen zeigt bereits die große Relevanz der Differenzierung anhand des Kriteriums Wertschöpfungsstufen.

Deutlich zu erkennen sind allerdings über alle Wertschöpfungsstufen hinweg die hohen Mittelwerte im Vergleich zu den Medianen. In nahezu jeder Funktion übersteigen die Mittelwerte sogar das dritte Quartil. Dies lässt darauf schließen, dass es einige Ausreißer in den Datensätzen gibt, die Verteilung der Daten scheint also enorm rechtsschief zu sein. Möglich ist das durch einige große Konzerne, welche im Vergleich sehr hohe Umsätze erzielen, wenngleich die Anzahl der Beschäftigten nicht proportional höher liegt.

Tabelle 2: Basisszenario Umsatz pro Mitarbeiter (in Tausend Euro)

	N	1. Quartil	Median	2. Quartil	Mittelwert
Produktion	1506	223	396	759	1020
Vertrieb	2069	382	785	1928	2776
Dienstleistungen	254	168	408	1225	1964
After-Sales	6	93	140	261	227
Forschung und Entwicklung	44	264	551	1944	3275
Einkauf	25	276	1573	5103	4574
Logistik	234	166	447	1559	2004
Marketing	38	144	518	992	2035

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 1 (zu Hypothese 2 i)

Es existieren erhebliche Unterschiede in der Größe Umsatz pro Mitarbeiter über die Wertschöpfungsstufen hinweg. Selbst in einer Wertschöpfungsstufe sind die Bandbreiten sehr groß, so dass die Vergleichbarkeit erheblich eingeschränkt ist.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Die Kennziffer Umsatz pro Mitarbeiter ist im Fall der Aggregation verschiedener Wertschöpfungsstufen nicht bzw. sehr schwierig zu interpretieren.

3.5.3 EBIT pro Mitarbeiter

Tabelle 3 auf der nächsten Seite zeigt für die Größe EBIT pro Mitarbeiter ein vergleichbares Bild. Das EBIT pro Mitarbeiter ist in den Hauptfunktionen Produktion, Vertrieb und Dienstleistungen relativ vergleichbar, wobei Einkauf und Forschung und Entwicklung erhöhte Werte aufweisen. Wieder ist die Rechtsschiefe der Verteilung stark ausgeprägt.

Tabelle 3: Basisszenario EBIT pro Mitarbeiter (in Tausend Euro)

	N	1. Quartil	Median	2. Quartil	Mittelwert
Produktion	1492	8	18	39	47
Vertrieb	2014	7	17	42	53
Dienstleistungen	247	6	14	49	152
After-Sales	6	3	4	7	8
Forschung und Entwicklung	40	7	26	50	488
Einkauf	24	5	30	87	138
Logistik	222	5	14	36	186
Marketing	38	5	11	28	166

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 2 (zu Hypothese 2 ii)

Es existieren Unterschiede in der Größe EBIT pro Mitarbeiter über die Wertschöpfungsstufen hinweg. Im Vergleich zur Größe Umsatz pro Mitarbeiter ist das EBIT pro Mitarbeiter aber „besser“ über die Wertschöpfungsstufen hinweg zu vergleichen als die Größe Umsatz pro Mitarbeiter. Allerdings ist selbst in einer Wertschöpfungsstufe die Interquartilsbandbreite wieder sehr groß, so dass die Vergleichbarkeit erheblich eingeschränkt ist.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Die Größe EBIT pro Mitarbeiter ist zwar relativ unabhängig von der Wertschöpfungsstufe, eine Interpretation im Rahmen des CbCR ist allerdings nicht oder schwierig möglich, da die Interquartilsbandbreiten sehr groß sind.

3.5.4 Gezahlte Steuern pro Mitarbeiter

Auffallend sind die Interquartilsbandbreiten der Tabelle 4 im Vergleich zu den ersten beiden Tabellen. Während die Interquartilsbandbreiten der ersten beiden Tabellen zum Teil deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Funktionen aufweisen, liegen die aus Tabelle 4 ersichtlichen Bandbreiten alle recht nah beieinander. Die Interquartilsbandbreiten der gezahlten Steuern scheinen somit also auf den ersten Blick eher unabhängig von den einzelnen Wertschöpfungsstufen zu sein. Allerdings ist die Breite der Interquartilsbandbreite enorm in allen Wertschöpfungsstufen.

Tabelle 4: Basisszenario Steuern pro Mitarbeiter (in Tausend Euro)

	N	1. Quartil	Median	2. Quartil	Mittelwert
Produktion	1489	1	4	11	12
Vertrieb	2007	1	4	11	13
Dienstleistungen	236	1	3	11	20
After-Sales	6	0,4	1	3	2
Forschung und Entwicklung	39	2	5	13	66
Einkauf	23	2	10	30	20
Logistik	218	1	3	7	36
Marketing	38	1	3	8	10

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 3 (zu Hypothese 2 iii)

Über die Wertschöpfungsstufen hinweg existieren geringe Unterschiede in den Interquartilsbandbreiten für die Größe gezahlte Steuern pro Mitarbeiter. Allerdings sind selbst in einer Wertschöpfungsstufe die Interquartilsbandbreiten sehr groß, so dass die Vergleichbarkeit erheblich eingeschränkt ist.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Die Größe gezahlte Steuern pro Mitarbeiter ist zwar relativ unabhängig von der Wertschöpfungsstufe, eine Interpretation im Rahmen des CbCR ist allerdings nicht oder sehr schwer möglich, da die Interquartilsbandbreiten sehr groß sind.

3.5.5 Bezugsgröße Mitarbeiterkosten

Da jedoch die bloße Anzahl an Beschäftigten nicht zwangsweise etwas über deren Beitrag zur Wertschöpfung aussagt, wurden in einem zweiten Schritt die Kennzahlen „Anzahl der Mitarbeiter“ angepasst. Für die nachfolgende Auswertung wurden Umsatz, EBIT und die gezahlten Steuern nicht mehr in ein Verhältnis mit der Anzahl der Mitarbeiter, sondern mit den für die Mitarbeiter gezahlten Kosten gesetzt. Abgesehen von dieser Änderung zeigen die Tabellen 5–7 auf den nächsten Seiten weiterhin das Basisszenario.

In Bezug auf die Größe Umsatz (vgl. Tabelle 5) zeigt sich weiterhin ein relativ hoher Umsatz in Bezug auf die Kosten pro Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung, wohingegen sich die Produktion unterdurchschnittlich darstellt. Auch in Bezug auf die neue „Substanzgröße“ Kosten der Mitarbeiter lässt sich eine sehr große Interquartilsbandbreite feststellen. Insofern erscheint die alternative Bezugsgröße Kosten pro Mitarbeiter keine Verbesserung im Vergleich zur Bezugsgröße Mitarbeiter zu haben.

In Bezug auf die Größe EBIT (vgl. Tabelle 6) zeigt sich weiterhin eine bessere Vergleichbarkeit über die Wertschöpfungsstufen hinweg als im Falls Umsatz pro Mitarbeiterkosten. Allerdings sind auch hier die Interquartilsbandbreiten wieder zu groß, als dass sich ein verlässlicher Referenzwert herleiten lässt.

Zuletzt bestätigt sich auch das Bild für die Größe gezahlte Steuern bezogen auf die Größe Mitarbeiterkosten (vgl. Tabelle 7). Hier ist eine vergleichsweise gute Vergleichbarkeit der Interquartilsbandbreiten gegeben, allerdings sind auch hier die Interquartilsbandbreiten wieder zu groß.

Tabelle 5: Basisszenario Umsatz pro Mitarbeiterkosten

	N	1. Quartil	Median	2. Quartil	Mittelwert
Produktion	1406	6	10	20	58
Vertrieb	1871	12	22	51	66
Dienstleistungen	235	3	6	23	41
After-Sales	3	2	3	58	21
Forschung und Entwicklung	39	3	8	84	1308
Einkauf	21	6	34	86	61
Logistik	201	4	9	30	42
Marketing	36	3	6	27	49

Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 6: Basisszenario: EBIT pro Mitarbeiterkosten

	N	1. Quartil	Median	2. Quartil	Mittelwert
Produktion	1406	0,2	1	1	3
Vertrieb	1871	0,2	1	1	2
Dienstleistungen	235	0,1	0,3	1	3
After-Sales	3	0,1	0,1	0,1	0,1
Forschung und Entwicklung	39	0,1	1	1,1	84
Einkauf	21	0,1	0,4	1	2
Logistik	201	0,1	0,3	1	3
Marketing	36	0,1	0,3	1	3

Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 7: Basisszenario Steuern pro Mitarbeiterkosten

	N	1. Quartil	Median	2. Quartil	Mittelwert
Produktion	1401	0,04	0,1	0,3	1
Vertrieb	1862	0,1	0,1	0,3	0,3
Dienstleistungen	224	0,02	0,1	0,2	0,2
After-Sales	3	0,02	0,02	0,04	0,03
Forschung und Entwicklung	39	0,03	0,1	0,3	10
Einkauf	20	0,03	0,1	0,3	0,3
Logistik	197	0,02	0,1	0,2	0,3
Marketing	36	0,02	0,1	0,2	0,1

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 4 (zu Hypothese 3)

Die Ergebnisse in Bezug auf die relativ gute Vergleichbarkeit der Interquartilsbandbreiten bestätigen sich für die Größen EBIT und gezahlte Steuern pro Mitarbeiterkosten und bzgl. der Unvergleichbarkeit in Bezug auf die Größe Umsatz pro Mitarbeiter. Allerdings sind wie bei der Größe Anzahl der Mitarbeiter, die Interquartilsbandbreiten sehr groß so dass die Vergleichbarkeit erheblich eingeschränkt ist.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Die Größe Mitarbeiterkosten erhöht die Interpretationskraft des CbCR nicht.

Resultat 5 (zu Hypothese 3)

Über die Wertschöpfungsstufen hinweg existieren geringe Unterschiede in den Interquartilsbandbreiten für die Größe gezahlte Steuern pro Mitarbeiterkosten. Allerdings sind selbst in einer Wertschöpfungsstufe die Interquartilsbandbreiten sehr groß, so dass die Vergleichbarkeit erheblich eingeschränkt ist.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Die Größe gezahlte Steuern pro Mitarbeiterkosten ist zwar relativ unabhängig von der Wertschöpfungsstufe, eine Interpretation im Rahmen des CbCR ist allerdings nicht möglich, da die Interquartilsbandbreiten sehr groß sind.

3.6 Regionale Unterschiede

3.6.1 Beschreibung des Szenarios

Im CbCR findet die Abfrage der jeweiligen Kennziffern auf Länderebene statt. Um die CbCR-Kennziffern weiter zu analysieren, ist daher eine erste Abwandlung des Basisszenarios nötig. Während im Basisszenario keine Unterscheidung in Bezug auf die geografische Lage stattfand, soll im Folgenden dieser Faktor beleuchtet werden. Da eine Betrachtung auf Länderebene aufgrund der Anzahl an Ländern in der EU zu sehr geringen Beobachtungen und somit nur zu aussageschwachen Ergebnissen führen würde, werden eben diese Länder zu den Regionen „Norden“, „Osten“, „Süden“ und „Westen“ zusammengefasst (Norden: Dänemark, Finnland, Island, Irland, Norwegen, Schweden; Osten: Bulgarien, Tschechien, Estland, Ungarn, Polen, Rumänien, Litauen, Lettland, Slowenien, Slowakei; Süden: Zypern, Spanien, Griechenland, Kroatien, Italien, Malta, Portugal; Westen: Österreich, Belgien, Schweiz, Deutschland, Frankreich, England, Niederlande, Luxemburg). Ein solches Clustering nach regionalen Unterschieden ist ein typischer Ansatz bei Verrechnungspreisfragestellung (Schwarz et al. 2017).

Weiterhin wurden jedoch nur Konzerne betrachtet, welche im Durchschnitt mindestens 20 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet haben. Auch die Differenzierung nach Funktionen bleibt aufgrund der bereits sowohl theoretisch als auch praktisch dargelegten Relevanz bestehen. Die Tabellen 8–14 zeigen die Ergebnisse dieser Differenzierung nach Regionen. Neben der bereits bekannten Interquartilsbandbreite und dem Mittelwert werden hier auch die Ergebnisse der Regressionsanalyse und des Kruskal-Wallis Test dargestellt.

Wir treffen im Folgenden die konservative Annahme, dass, wenn durch beide Verfahren ein signifikanter Unterschied festgestellt werden konnte, die betroffene Region als über- bzw. unterdurchschnittlich vermerkt ist (Signifikanzniveau: ***p = < 1%; **p = < 5%; *p = < 10%). Der Vergleich ist jeweils die einzelne Region gegenüber allen anderen Regionen.

3.6.2 Produktion

Auch in einzelnen Regionen finden sich für die Funktion Produktion sehr breite Interquartilsbandbreiten. Im Vergleich der Regionen kann allerdings festgestellt werden, dass für die Regionen Nord und West im Vergleich jeweils zu den anderen Regionen als Ganzes keine signifikanten Unterschiede in allen drei Größen Umsatz, EBIT und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter festgestellt werden können. Konsistent über alle drei Größen finden sich statistisch signifikant überdurchschnittliche Werte für die Region Süden und unterdurchschnittliche Werte für die Region Osten. Die ökonomische Signifikanz erscheint für den Osten stärker ausgeprägt als für den Süden.

Tabelle 8: Regionale Unterschiede – Produktion (in Tausend Euro)

Region	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	O1	Median	O3	Mittelwert	N	O1	Median	O3	Mittelwert	N	O1	Median	O3	Mittelwert
N	47	252	478	675	664	47	7	18	48	36	46	2	4	10	9
O	189	83	159	320	644	189	4	7	17	50	188	0,3	1	2	5
S	1025	262	434	833	850	1025	10	22	45	40	1025	2	6	12	11
W	245	213	400	781	2087	231	7	16	35	80	230	1	3	9	19
total	1506	223	396	759	1020	1492	8	18	39	47	1489	1	4	11	12
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	S					S					S				
-	O					O					O				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 6 (zu Hypothese 4 i)

Regionale Unterschiede in der Funktion Produktion sind für die Regionen Westen und Norden nicht signifikant. Für die Region Osten sind signifikant unterdurchschnittliche und für die Region Süden signifikant überdurchschnittliche Werte in allen drei Größen zu beobachten.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über Regionen hinweg ist für die Regionen Norden und Westen im Rahmen der großen Interquartilsbandbreite noch möglich, für die Regionen Süden und Osten ist ein Vergleich zu den jeweils anderen Regionen nicht oder nur sehr schwer möglich. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Region sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit weiter einschränken.

3.6.3 Vertrieb

Regionale Unterschiede finden sich für die Funktion Vertrieb weniger klar als für die Funktion Produktion. In Bezug auf die Größe Umsatz pro Mitarbeiter ist die Region Westen statistisch signifikant überdurchschnittlich, die Region Osten statistisch signifikant unterdurchschnittlich. In Bezug auf das EBIT pro Mitarbeiter bestätigt sich dieses Bild allerdings nicht, hier ist die Region Süden unterdurchschnittlich. In Bezug auf die gezahlten Steuern ist dann die Region Süden überdurchschnittlich und Osten unterdurchschnittlich signifikant. Auch hier finden sich konsistent in den einzelnen Regionen sehr breite Interquartilsbandbreiten.

Tabelle 9: Regionale Unterschiede – Vertrieb (in Tausend Euro)

Region	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	70	478	916	2672	2482	70	9	22	47	55	68	2	5	11	13
O	270	201	485	1476	2710	270	5	11	33	59	267	1	2	5	6
S	1275	418	821	1824	2179	1275	8	19	43	45	1273	2	5	12	12
W	454	423	836	2785	4540	399	8	17	47	73	399	1	4	12	19
total	2069	382	785	1928	2776	2014	7	17	42	53	2007	1	4	11	13
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	W										S				
-	O					S					O				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 7 (zu Hypothese 4 ii)

Es sind regionale Unterschiede in der Funktion Vertrieb zu beobachten, allerdings heterogen in den unterschiedlichen Kennziffern.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über Regionen hinweg ist im Rahmen der großen Interquartilsbandbreite nur eingeschränkt möglich. Für jede Kennziffer sind verschiedene Regionen unterdurchschnittlich bzw. überdurchschnittlich. Dies macht einen regionalen Vergleich über die Kennzahlen hinweg sehr schwierig. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Region sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit stark einschränken.

3.6.4 Dienstleistungen

Regionale Unterschiede finden sich für die Funktion Dienstleistung quasi nicht (vgl. Tabelle 10 auf der nächsten Seite). Lediglich in Bezug auf die Größe EBIT/FTE ist die Region Norden statistisch signifikant überdurchschnittlich hoch. Für alle anderen Verhältnisse finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede. Das allgemeine Ergebnis, dass sich konsistent in den einzelnen Regionen sehr breite Interquartilsbandbreiten finden, bleibt weiterhin bestehen.

Resultat 8 (zu Hypothese 4 iii)

Es sind keine regionalen Unterschiede in der Funktion Dienstleistungen über die Regionen in Bezug auf Umsatz und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter zu beobachten. Lediglich für das EBIT pro Mitarbeiter ist für den Norden statistisch signifikant überdurchschnittlich. Die Interquartilsbandbreiten sind in allen Regionen sehr groß.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über Regionen hinweg ist im Rahmen der großen Interquartilsbandbreite für die Kennziffern Umsatz und gezahlte Steuer pro Mitarbeiter möglich. Lediglich für die Größe EBIT pro Mitarbeiter ist die Vergleichbarkeit zu den anderen Regionen eingeschränkt. Allerdings finden sich wieder innerhalb jeder Region sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit stark einschränken.

Tabelle 10: Regionale Unterschiede – Dienstleistungen (in Tausend Euro)

Region	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	27	162	448	2182	3242	27	9	19	91	297	23	2	3	11	66
O	18	153	356	1072	2648	18	3	13	90	208	18	0,3	2	7	8
S	90	135	486	1296	1211	90	5	14	38	49	88	2	4	12	13
W	119	195	378	1048	2140	112	5	14	43	190	107	1	3	10	18
total	254	168	408	1225	1964	247	6	14	49	152	236	1	3	11	20
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+						N									
-															

Quelle: eigene Darstellung

3.6.5 After-Sales

Regionale Unterschiede sind für die After-Sales Funktion schwierig festzustellen, da die Datengrundlage für die Regionen Norden und Süden nicht vorhanden, und für die Regionen Ost und West extrem niedrig sind (4 und 2). Daher werden für After-Sales keine weiteren Analysen durchgeführt.

3.6.6 Forschung und Entwicklung

Regionale Unterschiede finden sich für die Funktion Forschung und Entwicklung quasi nicht (vgl. Tabelle 11 auf der nächsten Seite). Lediglich in Bezug auf die Größe EBIT/FTE ist die Region Osten statistisch signifikant unterdurchschnittlich hoch. Für alle anderen Verhältnisse finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede. Auf Grund der niedrigen Fallzahl sind Signifikanzen auch nicht zu erwarten. Das allgemeine Ergebnis, dass sich konsistent in den einzelnen Regionen sehr breite Interquartilsbandbreiten finden, bleibt weiterhin bestehen. Auch hier muss angemerkt werden, dass die Regionen Norden und Osten für eine Interquartilsbandbreite zu kleine Fallzahlen aufweisen.

Tabelle 11: Regionale Unterschiede – Forschung und Entwicklung
(in Tausend Euro)

Region	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	2	252	392	531	392	2	51	108	165	108	2	12	22	33	22
O	2	1037	4069	7101	4069	2	0,1	3	7	3	1	2	2	2	2
S	17	161	1106	4365	5488	17	11	25	183	794	17	2	8	56	137
W	23	277	508	1062	1821	19	6	33	46	305	19	1	4	12	10
total	44	264	551	1944	3275	40	7	26	50	488	39	2	5	13	66
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+															
-						0									

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 9 (zu Hypothese 4 v)

Es sind keine regionalen Unterschiede in der Funktion Forschung und Entwicklung über die Regionen in Bezug auf Umsatz und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter zu beobachten. Lediglich für das EBIT pro Mitarbeiter ist für die Region Osten statistisch signifikant unterdurchschnittlich. Die Interquartilsbandbreiten sind in allen Regionen sehr groß.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über Regionen hinweg ist im Rahmen der großen Interquartilsbandbreite für die Kennziffern Umsatz und gezahlte Steuer pro Mitarbeiter möglich. Lediglich für die Größe EBIT pro Mitarbeiter ist die Vergleichbarkeit zu den anderen Regionen eingeschränkt. Allerdings finden sich wieder innerhalb jeder Region sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit stark einschränken.

3.6.7 Einkauf

Regionale Unterschiede finden sich für die Funktion Einkauf quasi nicht. Lediglich in Bezug auf die Größe EBIT/FTE ist die Region Süden statistisch signifikant unterdurchschnittlich hoch. Für alle anderen Verhältnisse finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede. Auf Grund der niedrigen Fallzahl sind Signifikanzen auch nicht zu erwarten. Das allgemeine Ergebnis, dass sich konsistent in den einzelnen Regionen sehr breite Interquartilsbandbreiten finden, bleibt weiterhin bestehen. Auch hier muss angemerkt werden, dass die Regionen Süden und Westen für eine Interquartilsbandbreite zu kleine Fallzahlen aufweisen.

Tabelle 12: Regionale Unterschiede – Einkauf (in Tausend Euro)

Region	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
O	2	643	4406	8169	4406	2	26	37	49	37	2	6	9	12	9
S	17	157	1573	4403	3022	17	3	7	63	126	16	1	2	25	15
W	6	499	1917	9167	9028	5	42	53	380	219	5	12	18	64	42
total	25	276	1573	5103	4574	24	5	30	87	138	23	2	10	30	20
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+															
-						S									

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 10 (zu Hypothese 4 vi)

Es sind keine regionalen Unterschiede in der Funktion Einkauf über die Regionen in Bezug auf Umsatz und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter zu beobachten. Lediglich für das EBIT pro Mitarbeiter ist für die Region Süden statistisch signifikant unterdurchschnittlich. Die Interquartilsbandbreiten sind in allen Regionen sehr groß.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über Regionen hinweg ist im Rahmen der großen Interquartilsbandbreite für die Kennziffern Umsatz und gezahlte Steuer pro Mitarbeiter möglich. Lediglich für die Größe EBIT pro Mitarbeiter ist die Vergleichbarkeit zu den anderen Regionen eingeschränkt. Allerdings finden sich wieder innerhalb jeder Region sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit stark einschränken.

3.6.8 Logistik

Regionale Unterschiede finden sich für die Funktion Logistik nur vereinzelt. In Bezug auf die Größen EBIT/FTE und Steuern sind die Region Westen bzw. die Regionen Norden und Süden statistisch signifikant überdurchschnittlich hoch. Für alle anderen Verhältnisse finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede. Das allgemeine Ergebnis, dass sich konsistent in den einzelnen Regionen sehr breite Interquartilsbandbreiten finden, bleibt weiterhin bestehen.

Tabelle 13: Regionale Unterschiede – Logistik (in Tausend Euro)

Region	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	18	190	1248	2981	2186	18	7	14	32	106	17	0,1	1	3	5
O	31	77	309	738	1326	31	3	12	40	74	31	0,4	2	6	6
S	117	202	415	1260	1717	117	6	13	28	29	114	1	3	8	8
W	68	186	465	1766	2760	56	6	15	68	602	56	1	3	13	119
total	234	166	447	1559	2004	222	5	14	36	186	218	1	3	7	36
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+						W					N, S				
-															

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 11 (zu Hypothese 4 vii)

Es sind keine regionalen Unterschiede in der Funktion Logistik über die Regionen in Bezug auf Umsatz zu beobachten. Für die Kennziffern EBIT pro Mitarbeiter und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter ist die Region Westen statistisch signifikant überdurchschnittlich bzw. die Regionen Norden und Süden statistisch signifikant unterdurchschnittlich. Die Interquartilsbandbreiten sind in allen Regionen sehr groß.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über Regionen hinweg ist im Rahmen der großen Interquartilsbandbreite für die Kennziffern Umsatz pro Mitarbeiter möglich. Für die Größen EBIT pro Mitarbeiter und gezahlte Steuern pro Mitarbeiter ist die Vergleichbarkeit zu den anderen Regionen eingeschränkt. Allerdings finden sich wieder innerhalb jeder Region sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit stark einschränken.

3.6.9 Marketing

Tabelle 14: Regionale Unterschiede – Marketing (in Tausend Euro)

Region	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	O1	Median	O3	Mittelwert	N	O1	Median	O3	Mittelwert	N	O1	Median	O3	Mittelwert
N	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
O	9	51	643	1293	4279	9	1	5	12	8	9	0,2	1	2	2
S	17	124	336	968	1533	17	10	11	54	35	17	3	5	14	11
W	12	233	604	940	1062	12	6	16	54	470	12	1	3	14	14
total	38	145	518	992	2035	38	5	11	28	166	38	1	3	8	10
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+											S				
-											O				

Quelle: eigene Darstellung

Regionale Unterschiede finden sich für die Funktion Marketing nur für die Größe gezahlte Steuern pro Mitarbeiter (vgl. Tabelle 14). Hier sind die gezahlten Steuern pro Mitarbeiter für die Region Süden überdurchschnittlich und für die Region Osten unterdurchschnittlich. Für alle anderen Verhältnisse finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede. Das allgemeine Ergebnis, dass sich konsistent in den einzelnen Regionen sehr breite Interquartilsbandbreiten finden, bleibt weiterhin bestehen.

Resultat 12 (zu Hypothese 4 viii)

Es sind keine regionalen Unterschiede in der Funktion Marketing über die Regionen in Bezug auf Umsatz und EBIT pro Mitarbeiter zu beobachten. Für die Kennziffer gezahlte Steuern pro Mitarbeiter ist die Region Süden signifikant überdurchschnittlich bzw. die Regionen Osten signifikant unterdurchschnittlich. Die Interquartilsbandbreiten sind in allen Regionen sehr groß.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über Regionen hinweg ist im Rahmen der großen Interquartilsbandbreite für die Kennziffern Umsatz und EBIT pro Mitarbeiter möglich. Für die Größe gezahlte Steuern pro Mitarbeiter ist die Vergleichbarkeit zu den anderen Regionen eingeschränkt. Allerdings finden sich wieder innerhalb jeder Region sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit stark einschränken.

3.6.10 Bezugsgröße Mitarbeiterkosten

Da analog zur Analyse im vorherigen Szenario die bloße Anzahl an Beschäftigten nicht zwangsweise etwas über deren Beitrag zur Wertschöpfung aussagt, wurden in einem zweiten Schritt die Kennzahlen „Anzahl der Mitarbeiter“ angepasst. Für die nachfolgende Auswertung wurden Umsatz, EBIT und die gezahlten Steuern nicht mehr in ein Verhältnis mit der Anzahl der Mitarbeiter, sondern mit den für die Mitarbeiter gezahlten Kosten gesetzt. Abgesehen von dieser Änderung zeigen die Tabellen 15–21 auf den nächsten Seiten weiterhin das Szenario 1.

In Bezug auf die Funktion Produktion (vgl. Tabelle 15) zeigt sich, dass die regionalen Unterschiede sensitiv von der Bezugsgröße abhängen. Nahezu keine der statistisch signifikanten Regionen für die Bezugsgröße Mitarbeiter ist auch weiterhin statistisch signifikant für die Bezugsgröße Mitarbeiterkosten.

Tabelle 15: Regionale Unterschiede – Produktion (Mitarbeiterkosten)

Region	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	46	5	7	12	11	46	0,2	0,4	1	1	45	0,0	0,1	0,1	0,1
O	160	7	12	26	31	160	0,3	1	1	2	159	0,0	0,1	0,2	0,2
S	969	6	11	20	23	969	0,3	1	1	1	969	0,1	0,1	0,3	0,3
W	231	4	7	13	235	231	0,1	0,3	1	13	228	0,0	0,1	0,2	2
total	1406	6	10	20	58	1406	0,2	1	1	3	1401	0,0	0,1	0,3	1
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	W					W									
-	N					S					O				

Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 16: Regionale Unterschiede – Vertrieb (Mitarbeiterkosten)

Region	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	68	8	15	40	31	68	0,2	0,4	1	1	66	0,03	0,1	0,2	0,2
O	225	16	33	93	124	225	0,3	1	2	5	223	0,1	0,1	0,3	1
S	1183	13	23	50	56	1183	0,2	1	1	1	1181	0,1	0,1	0,3	0,3
W	395	9	15	39	67	395	0,2	0,4	1	1	392	0,02	0,1	0,2	0,3
total	1871	12	22	51	66	1871	0,2	1	1	2	1862	0,1	0,1	0,3	0,3
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	W					O									
-	N					S									

Quelle: eigene Darstellung

Auch in Bezug auf die Funktion Vertrieb (vgl. Tabelle 16) zeigt sich, dass die regionalen Unterschiede sensitiv von der Bezugsgröße abhängen. Lediglich die Region Westen ist weiterhin überdurchschnittlich in Bezug auf Umsatz pro Mitarbeiter und Mitarbeiterkosten und die Region Süden ist unterdurchschnittlich in Bezug auf die Größen EBIT pro Mitarbeiter und Mitarbeiterkosten.

Für die Funktion Dienstleistungen (vgl. Tabelle 17) zeigt sich, dass die regionalen Unterschiede wenig sensitiv von der Bezugsgröße abhängen. Für beide Bezugsgrößen finden sich nahezu keine statistisch signifikanten Unterschiede, lediglich beim EBIT pro Mitarbeiter ist die Region Norden und bei den gezahlten Steuern die Region Süden überdurchschnittlich. Dies bestätigt größtenteils die Ergebnisse in Bezug auf die Größe Mitarbeiteranzahl.

*Tabelle 17: Regionale Unterschiede – Dienstleistungen
(Mitarbeiterkosten)*

Region	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	27	2	5	21	38	27	0,1	0,3	1	2	23	0,02	0,1	0,2	0,2
O	15	10	22	85	223	15	0,1	1	5	13	15	0,01	0,1	0,2	0,3
S	86	3	9	30	30	86	0,1	0,4	1	1	84	0,02	0,1	0,2	0,3
W	107	3	6	16	25	107	0,1	0,3	1	4	102	0,03	0,1	0,1	0,2
total	235	3	6	23	41	235	0,1	0,3	1	3	224	0,02	0,1	0,2	0,2
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+											S				
-															

Quelle: eigene Darstellung

Auch mit der Bezugsgröße Mitarbeiterkosten wird die Stichprobenanzahl in der Funktion After-Sales nicht hinreichend groß, so dass auch hier auf eine Diskussion der Ergebnisse verzichtet wird.

Für die Funktion Forschung und Entwicklung (vgl. Tabelle 18) zeigt sich, dass die regionalen Unterschiede wenig sensitiv von der Bezugsgröße abhängen. Für alle Bezugsgrößen finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede. Dies bestätigt die Ergebnisse in Bezug auf die Größe Mitarbeiteranzahl.

Tabelle 18: Regionale Unterschiede – Forschung und Entwicklung (Mitarbeiterkosten)

Region	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	O1	Median	O3	Mittelwert	N	O1	Median	O3	Mittelwert	N	O1	Median	O3	Mittelwert
N	2	3	6	8	6	2	1	2	3	2	2	0,2	0,3	1	0,3
O	1	184	184	184	184	1	0,2	0,2	0,2	0,2	1	0,04	0,04	0,04	0,04
S	17	3	13	84	84	17	0,1	1	3	20	17	0,1	0,1	1	3
W	19	3	6	72	2599	19	0,1	0,3	1	155	19	0,02	0,1	0,2	18
total	39	3	8	84	1308	39	0,1	1	1	84	39	0,03	0,1	0,3	10
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+															
-															

Quelle: eigene Darstellung

Für die Funktion Einkauf (vgl. Tabelle 19 auf der nächsten Seite) zeigt sich, dass die regionalen Unterschiede wenig sensitiv von der Bezugsgröße abhängen. Für alle Bezugsgrößen finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede. Dies bestätigt die Ergebnisse in Bezug auf die Größe Mitarbeiteranzahl.

Für die Funktion Logistik (vgl. Tabelle 20 auf der nächsten Seite) zeigt sich, dass die regionalen Unterschiede wenig sensitiv von der Bezugsgröße abhängen. Für alle Bezugsgrößen finden sich nahezu keine statistisch signifikanten Unterschiede. Lediglich die Region Osten hat in Bezug auf EBIT pro Mitarbeiterkosten und die Bezugsgröße gezahlte Steuern pro Mitarbeiterkosten überdurchschnittlich hohe bzw. niedrige Werte. Dies bestätigt in der Tendenz die Ergebnisse in Bezug auf die Größe Mitarbeiteranzahl.

Tabelle 19: Regionale Unterschiede – Einkauf (Mitarbeiterkosten)

Region	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
O	2	21	103	185	103	2	1	1	1	1	2	0,2	0,2	0,3	0,2
S	14	4	61	93	72	14	0,1	0,1	2	3	13	0,03	0,1	0,2	0,4
W	5	6	9	13	14	5	0,4	0,4	1	1	5	0,1	0,1	0,2	0,2
total	21	6	34	86	61	21	0,1	0,4	1	2	20	0,03	0,1	0,3	0,3
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+															
-															

Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 20: Regionale Unterschiede – Logistik (Mitarbeiterkosten)

Region	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	18	3	24	43	36	18	0,1	0,2	0,4	7	17	0	0,01	0,04	0,1
O	19	6	11	23	18	19	0,2	1	2	1	19	0,03	0,1	0,2	0,2
S	109	5	10	33	54	109	0,1	0,3	1	1	106	0,03	0,1	0,2	0,2
W	55	3	7	19	29	55	0,1	0,3	1	6	55	0,02	0,1	0,2	1
total	201	4	9	30	42	201	0,1	0,3	1	3	197	0,02	0,1	0,2	0,3
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+						0									
-											N				

Quelle: eigene Darstellung

Für die Funktion Marketing (vgl. Tabelle 21) zeigt sich, dass die regionalen Unterschiede wenig sensitiv von der Bezugsgröße abhängen. Für die Bezugsgrößen Umsatz und EBIT pro Mitarbeiterkosten finden sich wieder keine statistisch signifikanten Unterschiede. Auch für die Bezugsgröße gezahlte Steuern pro Mitarbeiterkosten finden sich überdurchschnittlich hohe Werte. Neu hinzu kommt lediglich bei der Bezugsgröße gezahlte Steuern pro Mitarbeiter die Region Osten mit überdurchschnittlich hohen Werten.

Tabelle 21: Regionale Unterschiede – Marketing (Mitarbeiterkosten)

Region	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
N	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
O	9	5	21	153	109	9	0,1	0,3	1	1	9	0,02	0,1	0,2	0,1
S	15	2	6	23	39	15	0,2	0,3	1	1	15	0,04	0,1	0,3	0,2
W	12	3	6	14	15	12	0,1	0,2	1	8	12	0,01	0,1	0,1	0,1
total	36	3	6	27	49	36	0,1	0,3	1	3	36	0,02	0,1	0,2	0,1
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+											S				
-															

Quelle: eigene Darstellung

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Resultat 13 (zu Hypothese 5)

Die Bezugsgrößen Mitarbeiter und Mitarbeiterkosten sind in Bezug auf Interquartilsbandbreiten gut vergleichbar für die Wertschöpfungsstufen Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Logistik und Marketing. Hier bestätigen sich die regionalen Unterschiede. Die Ergebnisse hängen sensitiv ab für die Wertschöpfungsstufen Produktion und Vertrieb. Hier sind die regionalen Unterschiede teils gegenläufig. Unabhängig davon sind wie bei der Größe Anzahl der Mitarbeiter, die Interquartilsbandbreiten allerdings sehr groß, so dass die Vergleichbarkeit erheblich eingeschränkt ist.

Implikation für die Interpretation des CbCR:

Die Größe Mitarbeiterkosten erhöht die Interpretations- bzw. Aussagekraft des CbCR nur für einzelne Wertschöpfungsstufen wie Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Logistik und Marketing. Die Ergebnisse hängen sensitiv von den Kosten der Mitarbeiter ab für die Wertschöpfungsstufen Produktion und Vertrieb.

3.7 Größenunterschiede

3.7.1 Beschreibung des Szenarios

Um die Vergleichbarkeit der untersuchten CbCR-Verhältnisse weiter zu untersuchen, werden im Folgenden Unterschiede in Bezug auf die erzielten Umsätze analysiert. Im Basisszenario und auch in der Analyse regionaler Unterschiede wurden lediglich Konzerne ab einer Umsatzgröße von 20 Millionen Euro herangezogen. Neben der Umsatzgröße von mindestens 20 Millionen Euro als Vergleichswert aus dem Basisszenario werden nun alle Konzerne mit mindestens 10 Millionen respektive 50 Millionen Euro Umsatz in die Analyse mit einbezogen. In der Literatur werden in Bezug auf die Produktions- und die Vertriebsfunktion im Rahmen des klassischen Benchmarkings (signifikante und materielle) Größenunterschiede festgestellt (Schwarz et al. 2016a, 2016b; Schwarz/Stein 2018). Der Vergleich ist jeweils die einzelnen Umsätze gegenüber den 20 Millionen Euro Umsatz.

3.7.2 Produktion

Für die Funktion Produktion (vgl. Tabelle 22 auf der nächsten Seite) finden sich konsistent über alle drei Größen statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten für höhere Umsatzschwellen. Unabhängig davon sind die Interquartilsbandbreiten in jeder Umsatzklasse allerdings ebenfalls wieder – konsistent zum Basisszenario und Szenario 1 – sehr breit.

Tabelle 22: Größenunterschiede – Produktion (in Tausend Euro)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	O1	Median	O3	Mittelwert	N	O1	Median	O3	Mittelwert	N	O1	Median	O3	Mittelwert
> 10	3983	184	301	565	682	3872	7	15	32	34	3850	1	4	9	9
> 20	1506	223	396	759	1020	1492	8	18	39	47	1489	1	4	11	12
> 50	353	285	525	1450	1826	352	9	21	47	64	350	1	5	13	13
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50					> 50					> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 14 (zu Hypothese 6 i)

Größenunterschiede in der Funktion Produktion sind signifikant. Eine steigende Umsatzgröße führt in allen drei Größen zu statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten. Eine geringere Umsatzgröße führt zu statistisch signifikant abfallenden Interquartilsbandbreiten, wohingegen eine steigende Umsatzgröße zu statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten führt.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über verschiedene Umsatzgrößenklassen hinweg ist für alle drei Größen nicht oder schwierig möglich. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Größenklasse sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit weiter einschränken.

3.7.3 Vertrieb

Für die Funktion Vertrieb (vgl. Tabelle 23 auf der nächsten Seite) finden sich konsistent über alle drei Größen statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten für höhere Umsatzschwellen. Unabhängig davon sind die Interquartilsbandbreiten in jeder Umsatzklasse allerdings ebenfalls wieder – konsistent zum Basisszenario und Szenario 1 – sehr breit.

Tabelle 23: Größenunterschiede – Vertrieb (in Tausend Euro)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	5076	318	610	1330	1747	4787	6	15	37	41	4767	1	4	10	10
> 20	2069	382	785	1928	2776	2014	7	17	42	53	2007	1	4	11	13
> 50	522	433	1105	3520	5583	516	7	17	50	74	510	1	4	12	16
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50					> 50					> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 14 (zu Hypothese 6 ii)

Größenunterschiede in der Funktion Vertrieb sind signifikant. Eine steigende Umsatzgröße führt in allen drei Größen zu statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten. Eine geringere Umsatzgröße führt zu statistisch signifikant abfallenden Interquartilsbandbreiten, wohingegen eine steigende Umsatzgröße zu statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten führt.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über verschiedene Umsatzgrößenklassen hinweg ist für alle drei Größen nicht oder nur schwierig möglich. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Größenklasse sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit weiter einschränken.

3.7.4 Dienstleistungen

Für die Funktion Dienstleistungen (vgl. Tabelle 24 auf der nächsten Seite) finden sich konsistent über alle drei Größen statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten für höhere Umsatzschwellen. Unabhängig davon sind die Interquartilsbandbreiten in jeder Umsatzklasse allerdings ebenfalls wieder – konsistent zum Basisszenario und Szenario 1 – sehr breit.

Tabelle 24: Größenunterschiede – Dienstleistungen (in Tausend Euro)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	538	156	352	962	1460	501	5	14	43	158	488	1	3	10	28
> 20	254	168	408	1224	1964	247	6	14	49	151	236	1	3	11	20
> 50	101	193	342	987	2080	99	6	16	50	73	93	2	4	9	13
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50					> 50					> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 15 (zu Hypothese 6 iii)

Größenunterschiede in der Funktion Dienstleistungen sind signifikant. Eine steigende Umsatzgröße führt in allen drei Größen zu statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten. Eine geringere Umsatzgröße führt zu statistisch signifikant abfallenden Interquartilsbandbreiten, wohingegen eine steigende Umsatzgröße zu statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten führt.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über verschiedene Umsatzgrößenklassen hinweg ist für alle drei Größen nicht möglich. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Größenklasse sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit weiter einschränken.

3.7.5 After Sales

Die Anzahl der Beobachtungen für die Funktion After-Sales ist für Umsatzschwellen von 20 bzw. 50 Millionen Euro enorm eingeschränkt, so dass kein sinnvoller Vergleich über die Umsatzgrößen hinweg vorgenommen werden kann.

3.7.6 Forschung und Entwicklung

Für die Funktion Forschung und Entwicklung finden sich quasi über alle drei Größen statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten für höhere Umsatzschwellen. Lediglich beim EBIT pro Mitarbeiter findet sich keine statistische Signifikanz von 20 Millionen zu 50 Millionen Euro Umsatz. Wenngleich festzuhalten ist, dass der Ansatz der Regressionsanalyse eine signifikante Unterscheidung aufweist. Folglich kann auch bei dieser Umsatzgröße auf ansteigende Interquartilsbandbreiten geschlossen werden. Unabhängig davon sind die Interquartilsbandbreiten in jeder Umsatzklasse allerdings ebenfalls wieder – konsistent zum Basisszenario und Szenario 1 – sehr breit.

Tabelle 25: Größenunterschiede – Forschung und Entwicklung
(in Tausend Euro)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	120	155	403	1084	1914	102	7	19	57	339	100	2	4	14	35
> 20	44	264	551	1944	3275	40	7	26	50	488	39	2	5	13	66
> 50	12	283	539	3346	6642	11	5	18	46	350	10	2	10	12	71
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50										> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 16 (zu Hypothese 6 v)

Größenunterschiede in der Funktion Dienstleistungen sind signifikant. Eine steigende Umsatzgröße führt in allen drei Größen zu statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten. Eine geringere Umsatzgröße führt zu statistisch signifikant abfallenden Interquartilsbandbreiten, wohingegen eine steigende Umsatzgröße zu statistisch signifikant ansteigenden Interquartilsbandbreiten führt.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über verschiedene Umsatzgrößenklassen hinweg ist für alle drei Größen nicht möglich. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Größenklasse sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit weiter einschränken.

3.7.7 Einkauf

Für die Funktion Einkauf finden sich konsistent über alle drei Größen statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten für höhere Umsatzzschwellen. Unabhängig davon sind die Interquartilsbandbreiten in jeder Umsatzklasse allerdings ebenfalls wieder – konsistent zum Basisszenario und Szenario 1 – sehr breit.

Tabelle 26: Größenunterschiede – Einkauf (in Tausend Euro)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	64	170	710	2951	3057	56	4	15	65	94	57	1	5	18	17
> 20	25	276	1573	5103	4574	24	5	30	87	138	23	2	10	30	20
> 50	4	2988	4753	9028	6008	4	2	9	79	40	4	1	6	21	11
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50														
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 17 (zu Hypothese 6 vi)

Größenunterschiede in der Funktion Einkauf sind signifikant. Eine steigende Umsatzgröße führt in allen drei Größen zu statistisch signifikant ansteigenden Interquartilsbandbreiten. Eine geringere Umsatzgröße führt zu statistisch signifikant abfallenden Interquartilsbandbreiten, wohingegen eine steigende Umsatzgröße zu statistisch signifikant ansteigenden Interquartilsbandbreiten führt.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über verschiedene Umsatzgrößenklassen hinweg ist für alle drei Größen nicht möglich. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Größenklasse sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit weiter einschränken.

3.7.8 Logistik

Für die Funktion Logistik finden sich konsistent über alle drei Größen statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten für höhere Umsatzzschwellen. Unabhängig davon sind die Interquartilsbandbreiten in jeder Umsatzklasse allerdings ebenfalls wieder – konsistent zum Basisszenario und Szenario 1 – sehr breit.

Tabelle 27: Größenunterschiede – Logistik (in Tausend Euro)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	615	136	310	862	1177	560	5	11	27	94	551	1	2	6	19
> 20	234	166	447	1559	2004	222	5	14	36	186	218	1	3	7	36
> 50	61	251	538	1894	3630	60	7	15	70	565	58	1	3	15	115
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50					> 50					> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 18 (zu Hypothese 6 vii)

Größenunterschiede in der Funktion Logistik sind signifikant. Eine steigende Umsatzgröße führt in allen drei Größen zu statistisch signifikant ansteigenden Interquartilsbandbreiten. Eine geringere Umsatzgröße führt zu statistisch signifikant abfallenden Interquartilsbandbreiten, wohingegen eine steigende Umsatzgröße zu statistisch signifikant ansteigenden Interquartilsbandbreiten führt.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über verschiedene Umsatzgrößenklassen hinweg ist für alle drei Größen nicht möglich. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Größenklasse sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit weiter einschränken.

3.7.9 Marketing

Für die Funktion Marketing finden sich quasi über alle drei Größen statistisch signifikant ansteigende Interquartilsbandbreiten für höhere Umsatzschwellen. Lediglich beim EBIT pro Mitarbeiter findet sich keine statistische Signifikanz von 20 Millionen zu 50 Millionen Euro Umsatz. Wenngleich festzuhalten ist, dass der Ansatz der Regressionsanalyse eine signifikante Unterscheidung aufweist. Folglich kann auch bei diesen beiden Umsatzgrößen auf ansteigende Interquartilsbandbreiten geschlossen werden. Unabhängig davon sind die Interquartilsbandbreiten in jeder Umsatzklasse allerdings ebenfalls wieder – konsistent zum Basisszenario und Szenario 1 – sehr breit.

Tabelle 28: Größenunterschiede – Marketing (in tausend Euro)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiter					EBIT pro Mitarbeiter					Steuern pro Mitarbeiter				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	95	139	306	828	1091	89	7	14	32	89	89	2	3	10	9
> 20	38	145	518	992	2035	38	5	11	28	166	38	1	3	8	10
> 50	10	145	538	1293	818	10	2	6	18	43	10	0,2	2	4	14
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50										> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

Resultat 19 (zu Hypothese 6 viii)

Größenunterschiede in der Funktion Dienstleistungen sind signifikant. Eine steigende Umsatzgröße führt in allen drei Größen zu statistisch signifikant ansteigenden Interquartilsbandbreiten. Eine geringere Umsatzgröße führt zu statistisch signifikant abfallenden Interquartilsbandbreiten, wohingegen eine steigende Umsatzgröße zu statistisch signifikant ansteigenden Interquartilsbandbreiten führt.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Der Vergleich über verschiedene Umsatzgrößenklassen hinweg ist für alle drei Größen nicht möglich. Zudem finden sich wieder innerhalb jeder Größenklasse sehr große Interquartilsbandbreiten, die die Vergleichbarkeit weiter einschränken.

3.7.10 Mitarbeiterkosten

Auch für dieses Szenario lässt sich eine Anpassung der Verhältnisgrößen vollziehen. In Bezug auf die Funktion Produktion (vgl. Tabelle 29) bestätigen sich Umsatzgrößeneffekte auch mittels der Bezugsgröße Mitarbeiterkosten.

Tabelle 29: Größenunterschiede -Produktion (Mitarbeiterkosten)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	3670	5	8	16	79	3670	0,2	0,4	1	2	3647	0,04	0,1	0,2	0,4
> 20	1406	6	10	20	58	1406	0,2	1	1	3	1401	0,04	0,1	0,3	1
> 50	334	6	13	34	41	334	0,2	1	1	1	332	0,04	0,1	0,3	0,3
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50					> 50					> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

In Bezug auf die Funktion Vertrieb (vgl. Tabelle 30) bestätigen sich Umsatzgrößeneffekte auch mittels der Bezugsgröße Mitarbeiterkosten.

Tabelle 30: Größenunterschiede – Vertrieb (Mitarbeiterkosten)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	4505	10	18	38	55	4505	0,2	1	1	1	4478	0,1	0,1	0,3	0,3
> 20	1871	12	22	51	66	1871	0,2	1	1	2	1862	0,1	0,1	0,3	0,3
> 50	473	12	30	81	106	473	0,2	1	1	2	468	0,04	0,1	0,3	0,4
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50					> 50					> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

In Bezug auf die Funktion Dienstleistungen (vgl. Tabelle 31 auf der nächsten Seite) bestätigen sich Umsatzgrößeneffekte auch mittels der Bezugsgröße Mitarbeiterkosten für die Größe Umsatz in Bezug auf Mitarbeiterkosten. Für EBIT und gezahlte Steuern pro Mitarbeiterkosten sind die in Bezug auf Mitarbeiter gefundenen Effekte nicht mehr signifikant.

Auch in Bezug auf die Funktion Forschung und Entwicklung (vgl. Tabelle 32 auf der nächsten Seite) bestätigen sich Umsatzgrößeneffekte auch mittels der Bezugsgröße Mitarbeiterkosten für die Größe Umsatz in Bezug auf Mitarbeiterkosten. Für EBIT und gezahlte Steuern pro Mitarbeiterkosten sind die in Bezug auf Mitarbeiter gefundenen Effekte nicht mehr signifikant von 20 zu 50 Millionen Euro.

Tabelle 31: Größenunterschiede – Dienstleistungen (Mitarbeiterkosten)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	477	3	6	18	51	476	0,1	0,3	1	3	463	0,02	0,1	0,2	0,5
> 20	235	3	6	23	41	235	0,1	0,3	1	3	224	0,02	0,1	0,2	0,2
> 50	94	3	5	12	51	94	0,1	0,3	1	1	88	0,03	0,1	0,1	0,2
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50														
-	> 10														

Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 32: Größenunterschiede – Forschung und Entwicklung (Mitarbeiterkosten)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	99	3	7	20	538	99	0,1	0,3	1	34	99	0,03	0,1	0,2	4
> 20	39	3	8	84	1308	39	0,1	1	1	84	39	0,03	0,1	0,3	10
> 50	10	3	7	84	81	10	0,1	0,3	1	6	10	0,03	0,1	0,2	1
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50														
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

In Bezug auf die Funktion Einkauf (vgl. Tabelle 33) bestätigen sich Umsatzgrößeneffekte wieder mittels der Bezugsgröße Mitarbeiterkosten für die Größe Umsatz in Bezug auf Mitarbeiterkosten. Für EBIT und gezahlte Steuern pro Mitarbeiterkosten sind die in Bezug auf Mitarbeiter gefundenen Effekte nicht mehr signifikant von 20 zu 50 Millionen Euro.

Tabelle 33: Größenunterschiede – Einkauf (Mitarbeiterkosten)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	53	3	12	61	63	52	0,1	0,2	1	2	52,0	0,02	0,1	0,3	0,4
> 20	21	6	34	86	61	21	0,1	0,4	1	2	20,0	0,03	0,1	0,3	0,3
> 50	3	86	169	240	165	3	0,03	0,1	0,2	0,1	3,0	0,01	0,02	0,2	0,1
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50														
-	> 10														

Quelle: eigene Darstellung

In Bezug auf die Funktion Logistik (vgl. Tabelle 34 auf der nächsten Seite) bestätigen sich Umsatzgrößeneffekte auch mittels der Bezugsgröße Mitarbeiterkosten.

In Bezug auf die Funktion Marketing (vgl. Tabelle 35 auf der nächsten Seite) finden sich keine signifikanten Effekte der Umsatzgrößen mehr.

Tabelle 34: Größenunterschiede – Logistik (Mitarbeiterkosten)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	524	4	8	22	31	523	0,1	0,3	1	2	513	0,02	0,1	0,1	0,2
> 20	201	4	9	30	42	201	0,1	0,3	1	3	197	0,02	0,1	0,2	0,3
> 50	57	5	10	40	50	57	0,1	0,4	1	6	55	0,02	0,1	0,3	1
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+	> 50					> 50					> 50				
-	> 10					> 10					> 10				

Quelle: eigene Darstellung

Tabelle 35: Größenunterschiede – Marketing (Mitarbeiterkosten)

Umsatz in Mio. Euro	Umsatz pro Mitarbeiterkosten					EBIT pro Mitarbeiterkosten					Steuern pro Mitarbeiterkosten				
	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert	N	Q1	Median	Q3	Mittelwert
> 10	85	3	6	15	26	85	0,1	0,3	1	2	85	0,03	0,1	0,2	0,2
> 20	36	3	6	27	49	36	0,1	0,3	1	3	36	0,02	0,1	0,2	0,1
> 50	10	5	6	23	25	10	0,03	0,2	1	1	10	0,02	0,1	0,2	0,2
überdurchschnittlich/unterdurchschnittlich															
+															
-															

Quelle: eigene Darstellung

Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Resultat 20 (zu Hypothese 7):

Die Bezugsgrößen Mitarbeiter und Mitarbeiterkosten sind in Bezug auf Interquartilsbandbreiten gut vergleichbar für die Wertschöpfungsstufen Produktion, Vertrieb, Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Logistik. Hier bestätigen sich Umsatzgrößenunterschiede. Die Ergebnisse hängen sensitiv ab für die Wertschöpfungsstufe Marketing. Hier sind die Umsatzgrößenunterschiede bei der Bezugsgröße Mitarbeiterkosten nicht mehr vorhanden. Unabhängig davon sind wie bei der Größe Anzahl der Mitarbeiter, die Interquartilsbandbreiten allerdings sehr groß, so dass die Vergleichbarkeit erheblich eingeschränkt ist.

Implikation für die Interpretation des CbCR

Die Größe Mitarbeiterkosten erhöht die Interpretations- bzw. Aussagekraft des CbCR für einzelne Wertschöpfungsstufen wie Produktion, Vertrieb, Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Logistik. Die Ergebnisse hängen sensitiv von den Kosten der Mitarbeiter ab für die Wertschöpfungsstufe Marketing.

4. Würdigung vor dem Hintergrund der CbCR-Kritik

4.1 Entrepreneur versus Routineunternehmen

Die erhobenen Referenzwerte zeigen – selbst unter Berücksichtigung einzelner Wertschöpfungsstufen, Regionen und Umsatzgrößen – eine sehr große Streuung im Sinne der Interquartilsbandbreiten auf. Damit ist die Kritik am CbCR insofern bestätigt, dass weitere Informationen wie bspw. eine Unternehmenscharakterisierung (Routine versus Entrepreneur) notwendig wären, um aus den CbCR-Finanzkennzahlen der Tabelle 1 mit der Bezugsgröße Mitarbeiter verlässliche Aussagen abzuleiten. Vergleichbar zum „originären“ Benchmarking im Bereich Verrechnungspreise sind hier quasi die von der OECD vorgeschlagenen Vergleichbarkeitsfaktoren zu berücksichtigen (OECD 2017).

Auf der anderen Seite lassen sich aus den sehr breiten im vorigen Kapitel 3 dargestellten Interquartilsbandbreiten aber auch ableiten, dass „Ausreißer“ im ersten oder vierten Quartal tatsächlich auch auf Auffälligkeiten hindeuten können. Insofern kann das CbCR tatsächlich für eine erste Risikoeinschätzung für Steuerbehörden – die immer eine weitere Prüfung des Sachverhalts nach sich zieht – dienen. Im Sinne einer Verbesserung oder Weiterentwicklung des CbCR, wäre es zu befürworten, dass die Aggregation auf Länderebene aufgelöst werden sollte und weitere Informationen bzgl. des Charakters des Konzernunternehmens (insbesondere Entrepreneur- versus Routineunternehmen) beigefügt werden sollten.

Auch aus Unternehmenssicht kann die Aggregation verschiedener Unternehmenstypen keine Vereinfachung (bspw. des Erhebungsprozesses für das CbCR) darstellen, sondern erhöht nur die Gefahr für unerwünschte „Fehlinterpretation“ mit einhergehenden Compliance-Kosten.

4.2 Wertschöpfungsstufen

Die erhobenen Referenzwerte zeigen deutlich, dass erhebliche Unterschiede in den Referenzwerten über die Wertschöpfungsstufen hinweg bestehen. Dies ist insofern nicht verwunderlich, da auch im „originären“ Benchmark für Verrechnungspreise die Unterscheidung zwischen den verschiedenen Wertschöpfungsstufen eines der zentralen Unterschei-

dungsmerkmale bzw. Selektionsstufen im Benchmarkingprozess darstellt.

Insofern kann hier die Kritik am CbCR, dass bei einer Aggregation von verschiedenen Wertschöpfungsstufen pro Land die Aussagekraft verloren geht, bestätigt werden. Ebenso wären hier weitere Informationen wie ein dezidiertes Funktions- und Risikoprofil notwendig, um zu einem aussagekräftigen Vergleich mit Referenzwerten zu kommen.

Falls pro Land allerdings keine Aggregation vorgenommen wurde und sich die unternehmensspezifische Wertschöpfungsstufe in „klassische“ Wertschöpfungskategorien, wie in Kapitel 3 vorgenommen, einordnen lässt und aus den weiteren Dokumenten (Master- und Localfile) eine Unternehmenscharakterisierung in Entrepreneur- oder Routineunternehmen vorgenommen werden kann, gilt wie bei Hypothese 1 die Aussage, dass Werte im ersten und vierten Quartil insofern „auffällige“ Ausreißer darstellen. Eine derartige deutliche Streuung findet sich exemplarisch in den Wertschöpfungsstufen Forschung und Entwicklung und Einkauf.

4.3 Regionale Unterschiede

Für einzelne Wertschöpfungsstufen zeigen die Referenzwerte, dass es starke regionale Unterschiede gibt. Damit ist ein Vergleich über verschiedene Regionen hinweg in Bezug auf die Substanzgröße Mitarbeiter schwierig möglich. Dies ist insbesondere für die Wertschöpfungsstufen Produktion und Dienstleistungen ausgeprägt. Insofern bestätigt sich die Kritik am CbCR, dass ein Vergleich der Referenzwerte über Regionen hinweg nur schwierig möglich ist und damit Fehlinterpretationen bei vermeintlichen Auffälligkeiten wahrscheinlich ist.

Unabhängig davon hat sich in der Verrechnungspreispraxis aber der Ansatz sogenannter paneuropäischer Benchmarkstudien etabliert. Hierbei werden in der Vergleichbarkeitsanalyse und im finalen Set einer Benchmarkanalyse üblicherweise nicht für regionale Unterschiede adjustiert (Schwarz et al. 2017). Diesem Gedanken folgend lässt sich in Bezug auf das CbCR ableiten, dass die Wahrscheinlichkeit eines länderübergreifenden Vergleichs vonseiten der Finanzbehörden sehr hoch ist.

4.4 Größenunterschiede

Die erhobenen Referenzwerte zeigen deutliche Unterschiede bzgl. verschiedener Umsatzgrößen. Dies macht deutlich, dass ein Vergleich von

verschiedenen Wertschöpfungsstufen, vergleichbar wie bei regionalen Unterschieden, nur möglich ist, wenn auch die Größenklassen vergleichbar sind. Insofern bestätigt sich die Kritik am CbCR, dass ein Vergleich der Referenzwerte über Größenklassen hinweg nur schwierig möglich ist und damit Fehlinterpretationen wahrscheinlich sind. Dies ist insbesondere für die Wertschöpfungsstufe Vertrieb ausgeprägt. Auch hier gilt vergleichbar zu den regionalen Unterschieden, dass in der Verrechnungspreispraxis oftmals im finalen Set einer konkreten Benchmarkstudie verschiedene Größenklassen vertreten sind. Obwohl in der Literatur dieser Ansatz mittlerweile für bestimmte Wertschöpfungsstufen als kritisch erachtet wird, erhöht dies die Wahrscheinlichkeit für Fehlinterpretationen (Schwarz/Stein 2018).

4.5 Anzahl versus Kosten der Mitarbeiter

In der Literatur wird oftmals genannt, dass die Referenzgröße Mitarbeiteranzahl wegen der fehlenden Kostendimension bzw. Qualifikationsprofil hinter der Mitarbeiteranzahl grundsätzlich ungeeignet sei. Die hergeleiteten Referenzwerte zeigen, dass konsistente Aussagen bzgl. der Referenzgröße Mitarbeiteranzahl und Mitarbeiterkosten über die Wertschöpfungsstufen hinweg für die Wertschöpfungsstufen Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Logistik und Marketing vorliegen. Abweichungen finden sich für die Wertschöpfungsstufen Produktion und Vertrieb. Ebenfalls zeigen sich, konsistente Aussagen über die Größenunterschiede hinweg für die Wertschöpfungsstufen Produktion, Vertrieb, Dienstleistungen, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Logistik vorliegen. Abweichungen finden sich für die Wertschöpfungsstufe Marketing. Insofern kann hier der in der Literatur genannte „Verbesserungsvorschlag“ nicht zu einer vollumfänglichen Verbesserung des Informationsgehalts des CbCR führen.

Literaturverzeichnis

- Bolton, Gary E./Ockenfels, Axel (2000): ERC. A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. In: *American Economic Review* 90, H. 1, S. 166–193.
- Bundestag (20.12.2016): Gesetz zur Umsetzung der Änderungen der EU-Amtshilferichtlinie und von weiteren Maßnahmen gegen Gewinnkürzungen und -verlagerungen.
- Davies, Ronald B./Martin, Julien/Parenti, Mathieu/Toubal, Farid (2018): Knocking on Tax Haven's Door. Multinational Firms and Transfer Pricing. In: *The Review of Economics and Statistics* 100, H. 1, S. 120–134.
- Devereux, Michael P./Vella, John (2017): *Implications of digitalization for international corporate tax reform*, Oxford.
- Fehr, Ernst/Schmidt, Klaus. M. (1999): A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. In: *The Quarterly Journal of Economics* 114, H. 3, S. 817–868.
- Griffith, Rachel/Miller, Helen/O'Connell, Martin (2014): Ownership of intellectual property and corporate taxation. In: *Journal of Public Economics* 112, S. 12–23.
- Holinski, Nils/Nientimp, Axel/Schwarz, Christian/Stein, Stefan (2016): Country-by-Country-Reporting und die Substanzfrage. Ich sehe was, was Du nicht siehst. In: *Internationales Steuerrecht*, H. 47, S. 2742–2748.
- Karkinsky, Tom/Riedel, Nadine (2012): Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms. In: *Journal of International Economics* 88, H. 1, S. 176–185.
- Kirchler, Erich/Maciejovsky, Boris/Schneider, Friedrich (2003): Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight. Do legal differences matter? In: *Journal of Economic Psychology* 24, H. 4, S. 535–553.
- Krauß, Sebastian (2014): Country-by-country-reporting: Ein Weg zu einer formelhaften Gewinnaufteilung? In: *Internationales Steuerrecht*, H. 6, S. 204–208.
- Kruskal, William H./Wallis, W. Allen (1952): Use of Ranks in One-Criterion Variance Analysis. In: *Journal of the American Statistical Association* 47, H. 260, S. 583–621.
- Moayed, Vava/Kaut, Matthias/Schwarz, Christian (2014): The Kruskal-Wallis Test: A Complementary Tool to Enhance the Reliability of Benchmark Studie. In: *BNA Transfer Pricing Report* 22.
- Nientimp, Axel/Schwarz, Christian/Stein, Stefan (2016): OECD Dreiklang für Verrechnungspreisdokumentationen – Standortbestimmung nach

- dem Anti BEPS Umsetzungsgesetz-E. In: Die Unternehmensbesteuerung, H. 07, S. 399–404.
- o. V. (16.3.2018): Neuer Finanzminister Olaf Scholz gegen Apple & Co. <https://heise.de/-3997368>.
- OECD (2015a): Action 13: Guidance on the Implementation of Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2015b): Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation. Actions 8-10 - 2015 Final Reports. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2015c): OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Explanatory Statement.
- OECD (2017): OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris: OECD Publishing.
- Schwarz, Christian/Stein, Stefan (2018): Quantitative Verrechnungspreise. Wertschöpfung im Unternehmen verstehen, Verrechnungspreise aktiv gestalten und benchmarken. Weinheim: Wiley-VCH.
- Schwarz, Christian/Stein, Stefan/Holinski, Nils/Hoffmann, Sebastian (2016a): Der datenbankgestützte Fremdvergleich bei Produktionseinheiten. In: Der Betrieb, H. 40, S. 2307–2311.
- Schwarz, Christian/Stein, Stefan/Holinski, Nils/Hoffmann, Sebastian (2016b): Kostenaufschläge bei der Verrechnung von konzerninternen Dienstleistungen. In: Der Betrieb, H. 49, S. 2857–2861.
- Schwarz, Christian/Stein, Stefan/Holinski, Nils/Hoffmann, Sebastian (2017): Die Vergleichbarkeit von Unternehmen bei pan-europäischen Benchmarkstudien. In: Die Unternehmensbesteuerung, H. 3, S. 149–154.
- Schwarz, Christian/Stein, Stefan/Weinert, Stephan (2017): Country-by-Country-Reporting und die Substanzfrage: Referenzgröße Mitarbeiter. In: Der Betrieb, H. 14, S. 737–742.
- Torslov, Thomas/Wier, Ludvig/Zucman, Gabriel (2018): The Missing Profits of Nations.
- Wittendorff, Jens (2009): The transactional ghost of Article 9(1) of the OECD Model. In: Bulletin for International Taxation 63, H. 3, S. 107–129.
- Zucman, Gabriel/Wright, Thomas (September 2018): The Exorbitant Tax Privilege, Cambridge, MA.

Das internationale Steuerrecht steht seit nunmehr längerer Zeit im besonderen Interesse der weltweiten Öffentlichkeit, da es multinationalen Unternehmen immer wieder gelingt, im erheblichen Umfang Steuerzahlungen zu vermeiden. Internationale Initiativen z. B. durch die OECD versuchen durch verschiedene Instrumente, mehr Transparenz über Steuergestaltungsmöglichkeiten zu erreichen. Die vorliegende Studie untersucht, inwieweit das bereits angewendete sogenannte „Country-by-Country-Reporting“ dazu in der Lage ist.
