



Chancen nutzen durch den Einsatz
von Data Analytics im operativen
Transfer Pricing

Chancen nutzen durch den Einsatz von Data Analytics im operativen Transfer Pricing

Einleitung

Die Welt des Transfer Pricings ist einem ständigen Wandel unterworfen, getrieben durch die fortschreitende Globalisierung und die damit einhergehenden regulatorischen Anpassungen. Beispielsweise werden in den neugefassten Verwaltungsgrundsätzen zu den Verrechnungspreisen auch neue Vorgaben zur Bedeutung von Jahresendanzpassungen gemacht, die es zukünftig notwendiger machen, die internen Verrechnungspreise unterjährig enger zu monitoren und ggf. zum Jahresende anzupassen. Im Umsetzungsgesetz zu Pillar 2 und auch für das (Public) Country-by-Country Reporting werden detaillierte Transparenz-anforderungen an die Verrechnungspreisdaten gestellt, die mit den häufig noch stark verbreiteten manuellen Prozessen nicht darstellbar sind.

In diesem dynamischen Umfeld gewinnt die Anwendung von Data Analytics zunehmend an Bedeutung. Sie ermöglicht es, die operativen Aspekte des Transfer Pricings nicht nur zu verwalten, sondern aktiv zu steuern und zu optimieren. Dieser Artikel beleuchtet, wie Data Analytics das operative Transfer Pricing revolutioniert und welche Chancen sich daraus für Unternehmen ergeben können.

Anwendung von Data Analytics bei Verrechnungspreisen

Die Anwendung von Data Analytics im Transfer Pricing reicht von der Identifikation und Sammlung relevanter Daten

bis hin zur fortgeschrittenen Analyse und Interpretation dieser Informationen. Im Folgenden werden sechs verschiedene Anwendungsbereiche dargestellt:

(i) Datenidentifikation und -sammlung

- Identifikation relevanter interner und externer Datenquellen.
- Automatisierte Datenerfassung und -bereinigung zur Sicherstellung hoher Datenqualität.
- Einsatz von ETL-Prozessen (Extract, Transform, Load) für eine effiziente Datenintegration.

(ii) Segmentierung und OPEX/SG&A Allokation

- Regelbasierte Erstellung einer segmentierten P&L als Ausgangspunkt von TP-Management und TP-Compliance, inkl. Price-Setting, Monitoring, Adjustment und Dokumentation
- Automatisierte Allokation der Betriebskosten, insbesondere Vertriebsgemeinkosten auf die relevanten Segmente.

(iii) Benchmarking und Preisfindung

- Einsatz von Algorithmen für das Benchmarking, um vergleichbare Marktdaten zu identifizieren und zu analysieren.
- Entwicklung von Preismodellen unter Verwendung von Machine Learning, um marktconforme Transferpreise zu bestimmen.

(iv) Risikomanagement

- Anwendung von Predictive Analytics zur Früherkennung von Risiken und zur Unterstützung proaktiver Anpassungen.
- Simulation von Transfer Pricing-Szenarien zur Bewertung potenzieller steuerlicher Auswirkungen.

(v) Dokumentation und Reporting

- Automatisierte Erstellung von Transfer Pricing-Dokumentationen und Berichten.
- Entwicklung von Dashboards für ein Echtzeit-Monitoring von Transfer Pricing-Parametern.

(vi) Prozessoptimierung

- Analyse von Prozessdaten zur Identifikation von Ineffizienzen und zur Prozessverbesserung.
- Implementierung von Workflow-Automatisierungstools zur Beschleunigung von Transfer Pricing-Prozessen.

Herausforderungen und Grenzen der Data Analytics bei Verrechnungspreisen

Die Implementierung von Data Analytics im Transfer Pricing ist nicht ohne Herausforderungen. Zu den wesentlichen Punkten zählen:

(i) Datenqualität und -verfügbarkeit

- Sicherstellung der Integrität und Konsistenz der Daten.
- Herausforderungen bei der Beschaffung und Integration externer Datenquellen.

(ii) Komplexität der Analysemethoden

- Notwendigkeit von spezialisiertem Wissen zur Entwicklung und Anwendung komplexer Analysemodelle.
- Schwierigkeiten bei der Interpretation von Modellergebnissen und der Ableitung von Handlungsempfehlungen.

(iii) Regulatorische Anforderungen

- Einhaltung von Datenschutzbestimmungen und anderen regulatorischen Vorgaben.
- Anpassung der Analysemethoden an sich ändernde steuerrechtliche Rahmenbedingungen.

(iv) Technologische Infrastruktur

- Investitionen in die erforderliche IT-Infrastruktur und Softwarelösungen.
- Integration von Data Analytics-Tools in bestehende Systemlandschaften.

Die Bewältigung dieser Herausforderungen erfordert einen vielschichtigen Ansatz. Unternehmen müssen Initiativen zur Sicherstellung der TP-relevanten Datenqualität priorisieren, in kontinuierliche Schulungen investieren, um die analytischen Fähigkeiten der Mitarbeiter/innen zu verbessern, wachsam gegenüber regulatorischen Änderungen bleiben und Ressourcen für die Modernisierung der technologischen Infrastruktur bereitstellen. Wenn Unternehmen diese Herausforderungen proaktiv angehen, können sie den Nutzen der Data Analytics im Verrechnungspreismanagement maximieren.

Des Weiteren erfordert die Implementierung von Data Analytics im Verrechnungspreismanagement einen Kulturwandel in den Unternehmen. Eine datengetriebene Denkweise und die Förderung einer Kultur des kontinuierlichen Lernens und der Innovation sind für die erfolgreiche Integration von Data Analytics in Verrechnungspreisprozesse unerlässlich. Zudem sind eine effektive Kommunikation und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit, einschließlich der Finanz-, Steuer- und IT-Abteilung, von entscheidender Bedeutung für die effiziente Nutzung von Data Analytics im Verrechnungspreismanagement.

Zukunftsaussichten: Data Analytics und künstliche Intelligenz in der Verrechnungspreisgestaltung

Die Zukunft des Transfer Pricing wird maßgeblich von der weiteren Entwicklung und dem Einsatz von Data Analytics und Künstlicher Intelligenz (KI) geprägt sein. KI-Technologien wie maschinelles Lernen und neuronale Netze werden es ermöglichen, noch präzisere und dynamischere Transfer Pricing-Modelle zu entwickeln. Idealerweise können diese in Echtzeit auf Veränderungen im Markt reagieren und somit eine kontinuierliche Anpassung und Optimierung der Transferpreise gewährleisten.

(i) Automatisierte Entscheidungsfindung

Automatisierte Prozesse zur Entscheidungsfindung werden die Abläufe straffen und manuelle Eingriffe reduzieren. Zusätzlich können selbstlernende Systeme Markttrends, unter Berücksichtigung vergangener Transaktionen, antizipieren.

(ii) Verbesserte Prognosefähigkeit

Fortschrittliche Prognosen ermöglichen es Unternehmen, Markttrends zu antizipieren und Verrechnungspreisstrategien in Echtzeit anzupassen. Hier ist es von besonderem Vorteil, Big Data gemeinsam mit KI zur Erstellung von Szenarioanalysen und Risikobewertungen heranzuziehen.

(iii) Maßgeschneiderte Transfer Pricing Lösungen

Außerdem werden Lösungen, die auf die individuellen Anforderungen der einzelnen Unternehmen zugeschnitten sind, die Effizienz und die Einhaltung der Vorschriften auf ein neues Niveau heben.

Schlussfolgerung und Handlungsempfehlungen

Data Analytics und Künstliche Intelligenz revolutionieren das Transfer Pricing und bieten Unternehmen neue Möglichkeiten, ihre Verrechnungspreise effizient, regelkonform und strategisch zu gestalten und zu dokumentieren. Wenn Sie bereit sind, die nächste Stufe der operativen Transfer Pricing-Optimierung zu erreichen, laden wir Sie ein, sich mit uns in Verbindung zu setzen. Unsere Experten unterstützen Sie dabei, die Chancen von Data Analytics voll auszuschöpfen und Ihr operatives Transfer Pricing auf ein neues Level zu heben. Treten Sie gerne mit uns in Kontakt, um Ihre individuelle Lösung zu finden.

Ansprechpartner

Dr. Markus Rose
Partner | Transfer Pricing
Tel: +49 151 5448 4083
marose@deloitte.de

Michael Lison
Senior Manager | Transfer Pricing
Tel: +49 151 5448 4186
milison@deloitte.de

Erdal Senel
Consultant | Transfer Pricing
Tel: +49 151 5448 4778
ersenel@deloitte.de

Savas Yildiz
Consultant | Transfer Pricing
Tel: +49 151 5448 3939
sayildiz@deloitte.de



Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500[®]-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die mehr als 457.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.