

Lösungshinweise Case Study 1: SuperPharma AG

Lösung Aufgabe 1:

1. Übersicht der konzerninternen Transaktionen

Nr.	Partei 1	Partei 2	Transaktionsart
1	SuperMed GmbH (DE)	Super IP Hold Co AG (CH)	Ausführung von Forschung & Entwicklung Dienstleistungen (Contract R&D)
2	Super IP Hold Co AG (CH)	SuperPharma AG (CH)	Konzerninterne Management-/Support-Dienstleistungen (Steuern, Buchhaltung, IT)
3	Super Espana SRL (ES)	SuperPharma AG (CH)	Herstellung und Lieferung des GLP-1-Wirkstoffs „GlucoSmart“ (Auftragsfertigung)
4	SuperPharma AG (CH)	Super Espana SRL (ES)	Lieferung von Roh- und Hilfsstoffen
5	SuperPharma AG (CH)	SuperPharma Sales Ltd (UK) / SuperPharma SA (FR) / SuperPharma Trading Ltd (CN)	Verkauf der abgefüllten Fertigprodukte an Vertriebsgesellschaften
<i>Geht nicht explizit aus Sachverhalt hervor; mögliche Lösung für die inner-Schweizer Gewinnverteilung zwischen Super IP Hold Co AG und SuperPharma:</i>			
6	Super IP Hold Co AG (CH)	SuperPharma AG (CH)	Bereitstellung von IP zur weiteren Verwendung (Licensing) <i>Alternativ: Residual Profit Split denkbar</i>

Lösung Aufgabe 2:

2. Charakterisierung der an den Transaktionen beteiligten Gesellschaften

N r.	Gesellschaft	Funktionen	Hauptrisiken	Charakterisierung
1	SuperMed GmbH	F&E auf Anweisung, keine IP-Nutzung, keine Entscheidungs-/Finanzierungsfunktion	Geringes Betriebsrisiko, keine Markt- oder IP-Risiken	Routine-Dienstleister (Contract R&D Provider)
2	Super IP Hold Co AG	Rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des IP, Finanzierung der Entwicklung, konzernweites Management/Support	F&E- und IP-Risiken, unternehmerische Risiken aus Steuerung der F&E	Entrepreneur (IP owner)
3	Super Espana SRL	Produktion gemäß Spezifikation	Beschränktes Produktions-/Prozessrisiko (Qualität, Termine)	Routine-Auftragsfertiger (Contract Manufacturer)
4	SuperPharma AG	Einkauf und Lieferung Rohstoffe, Supply-Chain-Steuerung, globale Vermarktungsstrategie, Finanzierung Vorräte, Absatz an LRDs, Lager- und Logistiksteuerung	Markt-, Preis-, Vorrats- und Gewährleistungsrisiken	Entrepreneur
5	Vertriebsgesellschaften (UK/FR/CN)	Lagerhaltung (Kühlkette), lokales Marketing, Auftragsannahme, Kundenservice	Eingeschränktes Lager- und Kreditrisiko; kein wesentl. Marktpreisrisiko	Limited-Risk-Distributoren (LRDs)

Lösung Aufgabe 3:

3. Anwendbare Verrechnungspreismethoden

Nr.	Tested Party	Empfohlene Methode	Begründung
1	SuperMed GmbH	Kostenaufschlagsmethode bzw. TNMM (Net Cost Plus als Profit Level Indicator)	Routine-F&E-Dienstleistung, zuverlässig feststellbare Kostenbasis
2	Super IP Hold Co AG	Kostenaufschlagsmethode bzw. TNMM (Net Cost Plus als Profit Level Indicator) für Support-Leistungen	Routinemäßige HQ-/Management-Services, fehlende wesentliche intangibles in der Leistung
3	Super Espana SRL	Kostenaufschlagsmethode bzw. TNMM (Net Cost Plus als Profit Level Indicator) Weiterbelastung der Rohstoffkosten zum Einstandspreis (Pass-Through)	Auftragsfertigung ohne Abnahmerisiko, zuverlässige Kostenbasis, Routinecharakter
4	Lizenz	Comparable Uncontrolled Price Method	Ermittlung fremdüblicher Lizenzsätze im Rahmen einer Datenbankstudie
5	Vertriebsgesellschaften (UK/FR/CN)	Wiederverkaufspreismethode (price setting) und/ oder TNMM (Operative Margin als Profit Level Indicator) als Price Testing	LRDs tragen begrenztes Risiko; Vergleichbarkeit externe Vergleichsmargen verfügbar

Lösung Aufgabe 4:**4. Kostenaufschlagsmethode – Bemessungsgrundlagen (Markup 10 %)**

Nr.	Kostenbasis (2024)	+ 10 % Aufschlag	Verrechnungspreis
1 – Contract-R&D (SuperMed GmbH → Super IP Hold Co AG)	EUR 2,8 Mio + 150k.= 2,950 mio	295k EUR	EUR 3,245 Mio.
2 – Management-Services (Super IP Hold Co AG → SuperPharma AG)	CHF 0,5 Mio.	CHF 0,05 Mio.	CHF 0,55 Mio.
3 – Auftragsfertigung (Super Espana SRL → SuperPharma AG)	CHF 150 Mio.	CHF 15 Mio.	CHF 165 Mio.

Hinweis: Die Rohstoffgestellung durch die SuperPharma AG an die Super Espana SRL erfolgt ohne Aufschlag und ist daher in der Übersicht nicht dargestellt.