



THOMAS HUG

VERRECHNUNGSPREIS- KONZEPTE FÜR AKQUIRIERTE START-UPS

EXPERTFOCUS 08/2026, PAGE 386 - 391

WWW.THOMASHUG.COM

VERRECHNUNGSPREISKONZEPTE FÜR AKQUIRIERTE START-UPS

Skizze eines Verrechnungspreiskonzepts anhand eines illustrativen Fallbeispiels

Verrechnungspreise für von Konzernen akquirierte Start-ups stehen zunehmend im Fokus der Schweizer Steuerbehörden. Streitig ist, ob und wie die in Start-ups vorhandenen Geschäftsideen vom Konzern genutzt, weiterentwickelt und fremdüblich vergütet werden. Dieser Artikel diskutiert ein mögliches Konzept anhand eines von realen Sachverhalten inspirierten Fallbeispiels.

1. EINLEITUNG

In der Schweiz werden regelmässig M&A-Transaktionen durchgeführt, bei denen Konzerne erfolgsversprechende Start-ups (bspw. Spin-offs von Universitäten oder der ETH) erwerben. Solche Start-ups zeichnen sich im Gegensatz zu Scale-ups [1] häufig dadurch aus, dass sie innovative Geschäftsideen haben, diese jedoch noch nicht in marktfähige Produkte gebracht haben. In solchen Start-ups sind meist nur Forschungs- und Entwicklungskosten (F&E-Kosten) angefallen, jedoch mangels Marktfähigkeit keine Umsätze.

Die Transaktionslogik liegt grösstenteils darin, dass die Käuferin in diesen Geschäftsideen sowie den Mitarbeitenden grosses Potenzial für ihre eigenen Produkte sieht. Die Käuferin will diese Ideen nicht als eigenständige Lösung auf den Markt bringen, sondern zusammen mit den Mitarbeitenden des akquirierten Start-ups weiterentwickeln und anschliessend in ihre eigenen Produkte integrieren. Der Kaufpreis basiert auf dem von der Käuferin geschätzten Marktnutzen sowie Synergien dieser Ideen bei Integration in ihre bestehenden Produkte und liegt regelmässig ein Mehrfaches über dem Substanzwert dieser Start-ups.

Die Entschädigung der vorhandenen innovativen Ideen und deren Weiterentwicklung durch die Mitarbeitenden nach der Akquisition steht vermehrt im Fokus verrechnungspreissicher Prüfungen durch die Steuerbehörden. Das kantonale Steueramt Zürich, in dessen Zuständigkeitsbereich

durch die Nähe zur ETH und Universität viele Start-ups angesiedelt sind, prüft solche Transaktionen nach Einschätzung der Autoren vermehrt systematisch. Mehrere Fälle wurden auch vor Gericht gebracht, bis hin zum Bundesgericht. Sie zeichnen sich regelmässig dadurch aus, dass die Start-ups die Fremdüblichkeit der Verrechnungspreise nicht oder nicht ausreichend nachweisen konnten [2]. Auch kann streitig sein, dass die Verrechnungspreise nicht mit der Purchase Price Allocation (PPA) korrelieren, die durch die ausländischen Konzerne im Rahmen ihres Konzernabschlusses nach IFRS oder US GAAP für die Erstkonsolidierung der Zielgesellschaft erstellt werden müssen [3].

Der vorliegende Beitrag erläutert anhand eines fiktiven Fallbeispiels, das durch mehrere reale Beratungsfälle der Autoren inspiriert wurde, wie ein Verrechnungspreiskonzept für solche akquirierten Start-ups mit innovativen Geschäftsideen aussehen könnte.

2. FIKTIVER SACHVERHALT

Das Start-up KI Video AG (KI-AG) mit Sitz in der Stadt Zürich wurde Anfang 2025 von mehreren Doktorierenden und Professoren der ETH gegründet. Als ETH-Spin-off konzentriert sich die KI-AG auf die Entwicklung einer hochinnovativen KI-gestützten Software. Diese Software optimiert Videos eigenständig und massgeschneidert für Social-Media-Plattformen und ermöglicht damit die schnelle Erstellung



THOMAS HUG,
DIPL. STEUEREXPERTE,
PARTNER, DELOITTE,
ERSATZRICHTER STEUER-
REKURSGERICHT ZÜRICH



DECLAN O'NEILL,
DIPL. STEUEREXPERTE,
SENIOR MANAGER,
DELOITTE

Tabelle: **PURCHASE PRICE ALLOCATION NACH IFRS 3**

Position	CHF
Kaufpreis	50,0 Mio.
– Bei KI-AG (Einzelabschluss) bilanzierte, identifizierbare Nettovermögenswerte ¹⁾ → Cash, Büro- und IT-Infrastruktur (IFRS 3.10), zum Fair Value (IFRS 3.18)	0,1 Mio.
– Bei KI-AG (Einzelabschluss) nicht-bilanzierte, identifizierbare Nettovermögenswerte ²⁾ → Codebasis (IFRS 3.10, 11, 15), zum Fair Value (IFRS 3.18)	2,0 Mio.
= Goodwill (IFRS 3.32)	47,9 Mio.

Anmerkungen:
¹⁾ Buchwert entspricht Verkehrswert, keine Neubewertung auf Fair Value
²⁾ Nur Codebasis erfüllt Ansatzvoraussetzungen von IAS 38, bewertet zum Fair Value nach IFRS 13

von Social-Media-Posts. Das Gründerteam vereint akademisches Fachwissen, einen wissenschaftlichen Lösungsansatz und eine erste Codebasis – eine Kombination, die ein hohes Innovationspotenzial schafft. Die KI-AG beabsichtigt, diese Software in den nächsten Jahren zur Marktreife zu bringen.

Am 1. Juli 2026 erwarb die Communication Group mit Sitz in den USA (Rechnungslegungsstandard IFRS), die Smartphones entwickelt, produziert und vertreibt, 100 % der Aktien der KI-AG vom Gründerteam für CHF 50 Mio. Die KI-AG hat seit ihrer Gründung mangels Umsatz nur Verluste erzielt und weist einen buchhalterischen Substanzwert von lediglich CHF 0,1 Mio. auf (Cash, Büro- und IT-Infrastruktur). Die bisherigen F&E-Kosten für Personal und Infrastruktur beliefen sich auf rund CHF 2 Mio. Die Aufwendungen wurden ausschliesslich durch die Einlagen des Gründerteams finanziert. Der Kaufpreis basiert hauptsächlich auf den Zukunftserwartungen in die in der Zielgesellschaft vorhandenen immateriellen Werte – Fachwissen, konzeptionelle Lösungsansätze und eine erste Codebasis für die Software (KI-IP). Die Käuferin beabsichtigt nicht, die KI-IP als eigenständige Softwarelösung zur Marktreife zu bringen. Vielmehr ist geplant, die Technologie unter Anweisung der ausländischen Gruppe zusammen mit dem Gründerteam der KI-AG weiterzuentwickeln und in die Smartphones der nächsten Generation zu integrieren. Die Gruppe erstellt für Zwecke der Erstkonsolidierung nach IFRS eine PPA. Von der KI-IP wird lediglich die Codebasis als identifizierbarer Vermögenswert mit einem Wert von CHF 2 Mio. (Fair Value, auf Basis eines externen Bewertungsgutachtens [4]) angesetzt. Die übrigen Komponenten der KI-IP, namentlich das Fachwissen und die konzeptionellen Lösungsansätze, werden als Goodwill im Umfang von CHF 47,9 Mio. ausgewiesen (Tabelle).

Es stellt sich die Frage, wie die zukünftige Nutzung und Weiterentwicklung der KI-IP im Entwicklungsstadium bei der Akquisition durch die ausländische Käufergruppe fremdüblich zu entschädigen sind.

3. GRUNDSÄTZE VERRECHNUNGSPREISE

Die Schweiz kennt im Gegensatz zu verschiedenen ausländischen Steuerjurisdiktionen kein eigenständiges Verrechnungspreisrecht. Vielmehr ist der Fremdvergleichsgrundsatz im Kontext der verdeckten Gewinnausschüttung [5] und der Kapitaleinlage [6] mehrfach gesetzlich normiert [7]. Obwohl

die OECD-Verrechnungspreisleitlinien für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen (OECD-Leitlinien) als Interpretationshilfe zu Art. 9 OECD-Musterabkommen für die Schweizer Steuerbehörden und Gerichte nicht verbindlich sind, werden sie zunehmend zur Auslegung des Fremdvergleichsgrundsatzes herangezogen [8]. Die ESTV publiziert ihre Praxis zu verrechnungspreislichen Fragen, die sich an den OECD-Leitlinien orientiert [9], seit einiger Zeit auf ihrer Website [10]. Nachfolgend wird daher auf die relevanten Stellen in den OECD-Leitlinien verwiesen.

4. VERRECHNUNGSPREISMODELL

4.1 Auslegeordnung. Um im vorliegenden Sachverhalt ein robustes Verrechnungspreismodell zu entwickeln, muss zunächst – wie im Verrechnungspreisrecht üblich – eine Funktions- und Risikoanalyse [11] durchgeführt werden. Gemäss Sachverhalt ist augenscheinlich, dass durch die Akquisition des Start-ups eine materielle Änderung des Geschäftsmodells, der ausgeübten Funktionen, der übernommenen Risiken und der eingesetzten Vermögenswerte stattfindet.

Vor der Akquisition war die KI-AG ein eigenständiges Unternehmen, das mittels des Gründerteams eine hochinnovative KI-gestützte Software entwickeln und zur Marktreife bringen wollte. Die KI-AG ging dabei das volle unternehmerische Risiko ein: Sie führte die Entwicklung mit eigenem Personal und eigenen Ressourcen durch, entschied mittels des Gründerteams über die Organisation und Durchführung der Entwicklungstätigkeiten und finanzierte diese selbstständig mit Mitteln, die durch das Gründerteam zur Verfügung gestellt wurden. Würde die Software zur Marktreife geführt und ein kommerzieller Erfolg erzielt, würde die KI-AG einen Gewinn erzielen (Chancen); würde die Entwicklung der Software scheitern oder die Software zwar zur Marktreife entwickelt, aber auf kein Interesse bei der Kundschaft stossen, trüge die KI-AG das gesamte Ausfallrisiko (Risiken). Verrechnungspreislich ist die KI-AG vor der Akquisition als Entrepreneurin mit hohem Risikopotenzial zu klassifizieren, wie es bei allen Start-ups üblich ist. Dass die KI-AG zum Akquisitionszeitpunkt bereits auf Erfolgskurs war, reflektiert sich zwar (noch) nicht in realisierten Umsätzen, jedoch im Kaufpreis für die Aktien an der KI-AG in Höhe von CHF 50 Mio., der von einer unabhängigen Dritten bezahlt wurde und die zukünftigen Erwartungen an das Ertragspotenzial reflek-

tiert. Dieser Kaufpreis ist ein Vielfaches höher als der Substanzwert von CHF 0,1 Mio. Die Differenz zwischen Drittkaufpreis und Substanzwert reflektiert einerseits den Wert der gesamten KI-IP (Codebasis, Fachwissen, konzeptionelle Lösungsansätze), die in den Folgejahren zur Marktreife hätte geführt werden sollen, und andererseits generell das Zukunftspotenzial der Geschäftsidee und mögliche Synergien im Konzernverbund. In der PPA wird allerdings der Wert der KI-IP – mit Ausnahme der Codebasis – nicht separat aufgeführt (in Goodwill enthalten).

Nach der *Akquisition* und Integration in die Organisation der Käuferin entwickelt die KI-AG die im Erwerbszeitpunkt vorhandene KI-IP (bspw. Codebasis) durch das Gründerteam im Auftrag und unter Aufsicht der ausländischen Gruppe weiter oder setzt diese KI-IP für die Entwicklung neuer IP ein (bspw. Fachwissen, konzeptionelle Lösungsansätze). Die KI-AG wird dadurch zur blossen Auftragsforscherin. Sie führt die F&E-Tätigkeiten im Auftrag einer ausländischen Konzerngesellschaft durch, welche diese Tätigkeiten überwacht und Anweisungen gibt. Die Auslagen werden entschädigt und müssen durch die KI-AG nicht mehr selbst finanziert werden (Risikotransfer)[12]. Damit trägt die KI-AG keine unternehmerischen Risiken mehr und wird verrechnungspreislich zu einer blossen Routinegesellschaft. Führt die Weiterentwicklung der KI-IP zu keinem kommerziellen Erfolg, trägt die auftraggebende ausländische Konzerngesellschaft das gesamte Ausfallrisiko; wird es jedoch zu einem kommerziellen Erfolg, so stehen die Erträge aus dem weiterentwickelten IP entsprechend auch der ausländischen Konzerngesellschaft als wirtschaftliche und rechtliche Eigentümerin zu. Es braucht folglich ein duales Verrechnungspreiskonzept:

→ *Retrospektiv*: Entschädigung für die bis zum Akquisitionszeitpunkt ausgeführten unternehmerischen Tätigkeiten (Entrepreneur), die durch die Käuferin nach der Akquisition genutzt werden, und die daraus resultierende KI-IP im Entwicklungsstadium am Akquisitionstag;

→ *Prospektiv*: Entschädigung für die nach der Akquisition durchgeführte routinemässige Weiterentwicklung (Routinegesellschaft) der KI-IP (Codebasis) bzw. die Entwicklung neuer immaterieller Werte unter *Nutzung* der KI-IP (Fachwissen, konzeptionelle Lösungsansätze).

4.2 Retrospektive Entschädigung

4.2.1 *Immaterielle Werte*. Die OECD-Leitlinien enthalten in Kapitel VI spezifische Ausführungen zur Ermittlung fremdüblicher Entschädigungen für immaterielle Werte. Die OECD definiert den Begriff «immaterielle Werte» (engl. Intangible [IP]) sehr umfassend als etwas,

1. das weder ein materieller Vermögenswert noch ein finanzieller Vermögenswert ist,
2. das man zur Nutzung in Geschäftstätigkeiten besitzen und kontrollieren kann und
3. dessen Nutzung oder Übertragung bei einem Geschäftsvorfall zwischen unabhängigen Unternehmen unter vergleichbaren Umständen vergütet werden würde[13].

Für die OECD ist entscheidend, dass ein IP einen «wirtschaftlichen Nutzen» hat[14].

Die IFRS definieren den Begriff in IAS 38 als einen identifizierbaren, nicht monetären Vermögenswert ohne physische Substanz. Identifizierbar ist ein solcher Vermögenswert, wenn er selbstständig separierbar ist[15] oder auf einer vertraglichen oder rechtlichen Grundlage beruht[16]. Für die IFRS ist im Gegensatz zu den OECD-Leitlinien weniger der wirtschaftliche Wert[17], als vielmehr die Separier- und Kontrollierbarkeit entscheidend.

Der verrechnungspreisliche Begriff geht damit weiter als bei internationalen Rechnungslegungsstandards wie IFRS, worauf auch die OECD-Leitlinien explizit hinweisen[18]. Diese divergierenden Definitionen sind besonders bei Akquisitionen von jungen Start-ups ohne marktfähige Produkte – wie im vorliegenden Fall der KI-AG – relevant. In der PPA zeigt sich deutlich, dass nur die Codebasis aufgrund des Urheberrechtsschutzes die Anforderungen von IAS 38 erfüllt. Die übrige KI-IP, bestehend aus Fachwissen und konzeptionellen Lösungsansätzen, entbehrt der rechtlichen Absicherung, da sie an das Gründerteam gebunden ist und diese als formelle Angestellte der KI-AG jederzeit kündigen können[19]. Diese werden in der PPA nicht separat, sondern summarisch als Goodwill ausgewiesen, stellen aber aus verrechnungspreisrechtlicher Perspektive aufgrund ihres wirtschaftlichen Werts dennoch IP dar, welches in der Entschädigung zu berücksichtigen ist.

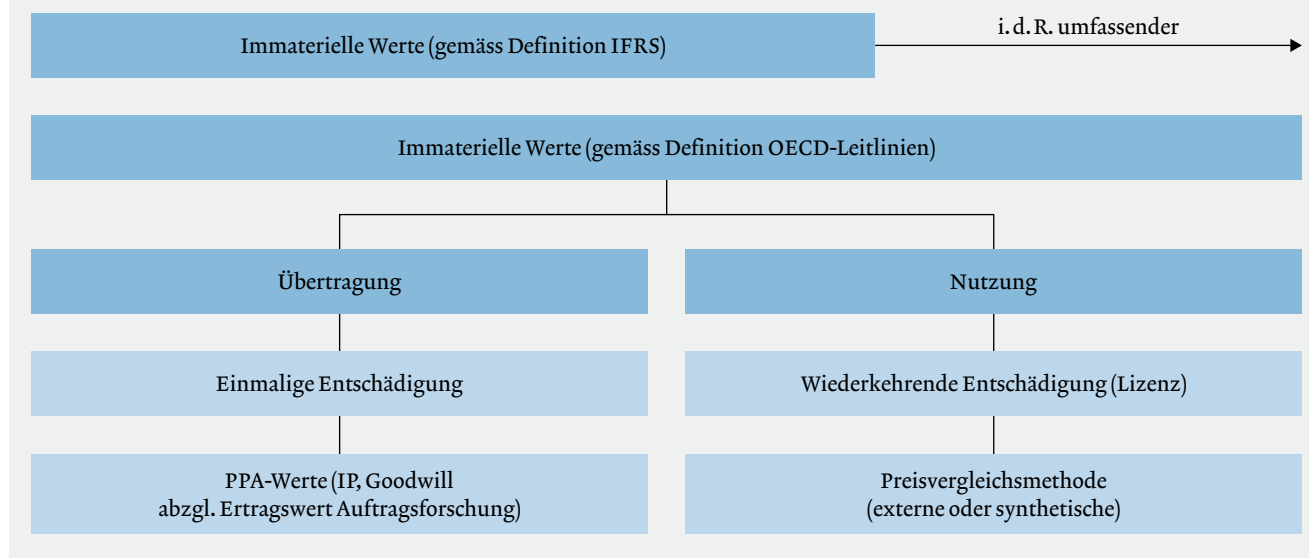
4.2.2 *DEMPE-Konzept*. Bei IP stellt sich sodann die Frage, welcher Konzerngesellschaft die daraus resultierenden Erträge[20] zustehen. Die OECD-Leitlinien verwenden hierfür das funktionale DEMPE-Konzept. Derjenigen Gesellschaft, welche die wesentlichen Funktionen in Bezug auf Entwicklung (Development), Verbesserung (Enhancement), Erhaltung (Maintenance), Schutz (Protection) und Verwertung (Exploitation)[21] von IP in der Vergangenheit[22] ausgeübt und die damit verbundenen Risiken getragen hat, steht die Entschädigung zu[23].

Im vorliegenden Fall war die KI-AG bis zum Verkaufszeitpunkt eine Entrepreneurin und hat sämtliche DEMPE-Funktionen (vorliegend insb. Development und Enhancement) ausgeübt sowie die damit verbundenen Risiken getragen. Folglich steht der KI-AG eine Entschädigung für die KI-IP zum Akquisitionszeitpunkt zu, die durch die Käuferin zukünftig genutzt wird. Es stellt sich jedoch die Frage, ob verrechnungspreislich eine einmalige oder eine wiederkehrende Entschädigung der Zielgesellschaft geschuldet ist.

4.2.3 *Übertragung vs. Nutzung*. Gemäss OECD-Leitlinien muss unterschieden werden, ob IP zeitlich limitiert genutzt oder umfassend übertragen wird. Bei einer *Nutzung* wird IP über einen gewissen Zeitraum zur Verfügung gestellt, wofür eine wiederkehrende Lizenzgebühr fremdüblich ist. Bei einer *Übertragung* ist hingegen eine Einmalentschädigung (auch gestaffelt über mehrere Jahre) geschuldet[24]. Eine Übertragung umfasst nicht nur eine Veräusserung, sondern auch einen dieser Veräusserung wirtschaftlich gleichkommenden Vorgang (bspw. umfassende und unlimitierte Lizenzierung)[25].

Gemäss Erfahrung der Autoren unterstellen die Schweizer Steuerbehörden bei Buchprüfungen mit Verweis auf den

Abbildung 1: VERRECHNUNGSPREISE ÜBERTRAGUNG VS. NUTZUNG



Wechsel des Geschäftsmodells vom Entrepreneur zur Routinegesellschaft häufig eine Übertragung von IP und Funktionen. Sie rechnen meist eine hohe Einmalentschädigung im Umfang des IP und Goodwills gemäss PPA im Sinne einer umfassenden Exitbesteuerung auf. Bei solchen Start-ups entsprechen das IP und der Goodwill faktisch dem gesamten Kaufpreis der Zielgesellschaft. Dieses Vorgehen mit faktischer Beweislastumkehr wurde durch das Verwaltungsgericht Zürich auch schon gestützt:

«Aufgrund des Verkaufs all ihrer Aktien an eine ausländische Gesellschaft hatte die kantonale Steuerbehörde begründeten Anlass zur Annahme einer Funktionsverlagerung ins Ausland. [...] Zur Durchführung umfassender Untersuchungen und Abklärungen war die Behörde nicht verpflichtet.» [26]

Dieser Verweis auf den Wechsel des Geschäftsmodells ist abzulehnen. Gemäss OECD-Leitlinien ist für die Differenzierung zwischen Nutzung und Übertragung zu prüfen, ob der Gegenpartei das Recht zur Nutzung des IP für einen gewissen Zeitraum gewährt wird oder ob das IP umfassend und dauerhaft übertragen wird [27]. Eine solche dauerhafte Übertragung geht auch mit dem Recht zur Weiterentwicklung oder Veräusserung an Dritte einher. Hierzu ist gemäss OECD auf die vertragliche Ausgestaltung und das tatsächliche Verhalten der Parteien abzustellen [28].

Im fiktiven Fallbeispiel der KI-AG ist diese Differenzierung nicht offensichtlich: *Rechtlich* schliessen typischerweise die Parteien – die KI-AG und eine ausländische Konzerngesellschaft – zwei Verträge ab:

- einerseits einen Lizenzvertrag für die Nutzung der bestehenden KI-IP im Entwicklungsstadium ab Tag der Akquisition, meist über einen zeitlich limitierten Zeitraum, und
- andererseits einen Forschungs- und Entwicklungsvertrag für die Auftragsforschung.

Gemäss hier vertretener Ansicht spricht der Lizenzvertrag – namentlich bei einer klaren Nennung des IP und einer zeit-

lichen Limitierung – eher für eine blossе Nutzung und nicht für eine Übertragung.

Im *tatsächlichen Verhalten* der Parteien ist die Abgrenzung noch anspruchsvoller vorzunehmen, weil das IP der Zielgesellschaft teilweise effektiv weiterentwickelt und teilweise nur zur Entwicklung anderer IP eingesetzt wird. Bei der KI-AG könnte die effektive Weiterentwicklung der Codebasis hin zu einer marktfähigen Software (durch die KI-AG im Auftragsverhältnis) eher für eine Übertragung und damit eine Einmalentschädigung sprechen. Die Verwendung von Fachwissen und konzeptionellen Lösungsansätzen in den kommenden Monaten und Jahren als Instrument zur Entwicklung neuer IP (bspw. neue Funktionalitäten in der Software) spricht eher für eine Nutzung und damit eine wiederkehrende Entschädigung. Es ist eine differenzierte Beurteilung des Einzelfalls notwendig.

4.2.4 Modellierung

4.2.4.1 Übertragung: Einmalige Entschädigung. Wird IP übertragen, wird zwischen unabhängigen Dritten typischerweise eine Einmalentschädigung vereinbart. Die Schweizer Steuerbehörden stützen sich für die Fremdüblichkeit meist auf die PPA ab. Sie argumentieren, dass die Käuferin als unabhängige Dritte in einer solchen PPA dem IP einen Marktwert zuweist und dieser mit Verweis auf die Preisvergleichsmethode [29] fremdüblich sei [30]. Das Verwaltungsgericht Zürich hat festgehalten, dass PPA-Werte für Zwecke der Verrechnungspreise eine gewisse Bindungswirkung haben [31]. Gemäss hier vertretener Ansicht kann aus diesem Entscheid jedoch keine vollumfängliche Bindung abgeleitet werden, wie sie namentlich das kantonale Steueramt Zürich vertritt.

Ist spezifisches IP – wie im vorliegenden Fall die Codebasis – in der PPA enthalten, können diese Werte für die Einmalentschädigung herangezogen werden. Folglich müsste vorliegend eine Einmalentschädigung von CHF 2 Mio. fließen, soweit die Codebasis übertragen wird.

Ist das verrechnungspreisliche IP – wie im vorliegenden Fall das Fachwissen und die konzeptionellen Lösungsansätze – in der PPA nicht separat vorhanden, kann für die Einmalentschädigung allerdings nicht, wie von den Schweizer Steuerbehörden teilweise vertreten, der gesamte PPA-Goodwill verwendet werden. Dieser Goodwill (Going Concern Value [32]) umfasst auch das zukünftige Gewinnpotenzial der Gesellschaft. Mit anderen Worten entfällt ein Teil dieses Goodwills der KI-AG auch auf die zukünftige Funktion als Auftragsforscherin (F&E-Funktion). Würden nebst dem gesamten Goodwill (einmalig) auch die zukünftigen Erträge für die F&E-Funktion (wiederkehrend) besteuert, käme es zu einer Überbesteuerung. Zur Herleitung des Werts der F&E-Funktion sind zwei Ansätze möglich (vgl. auch *Abbildung 2*):

→ **Indirekter Ansatz:** Die Verkehrswerte der einzelnen IP werden eigenständig ermittelt und das Delta zum PPA-Goodwill ist der Wert der F&E-Funktion. Die Schwierigkeit dieses indirekten Ansatzes besteht darin, dass für gewisse IP ein Verkehrswert nur schwierig ermittelt werden kann. Im Fall der KI-AG kann ein Verkehrswert des sehr spezifischen Fachwissens und der konzeptionellen Lösungsansätze kaum praktikabel ermittelt werden.

→ **Direkter Ansatz:** Der Wert der F&E-Funktion wird auf Basis der Ertragswertmethode der zukünftig fremdüblichen Entschädigung (Absatz 4.3) ermittelt. Bei der Ertragswertberechnung wird typischerweise ein fünfjähriger Forecast erstellt, ab Jahr sechs mit einem Terminal Value [33] gearbeitet und die WACC [34] des Unternehmens als Diskontfaktor verwendet. Erfahrungsgemäss verlangen die Steuerbehörden

den teilweise einen Business Plan, der definiert, ob die F&E-Funktion tatsächlich auf einen unbestimmten Zeitraum ausgeübt wird und daher ein Terminal Value korrekt ist. Dieser direkte Ansatz hat den Nachteil, dass damit ein Residualwert für sämtliche IP «en bloc» resultiert. Wird nur ein Teil dieser IP übertragen, muss der Residualwert weiter aufgeteilt werden.

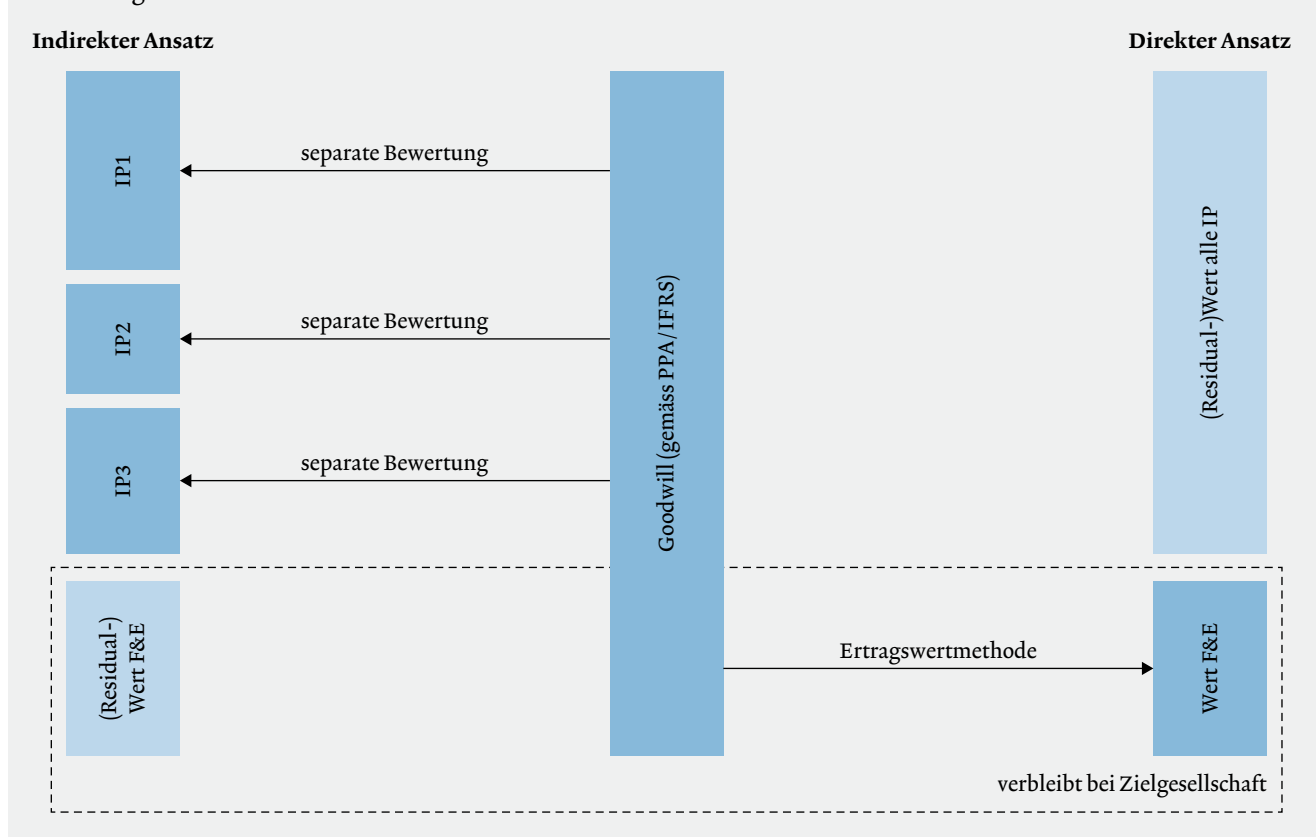
4.2.4.2 Nutzung: Wiederkehrende Entschädigung über Nutzungsdauer. Wird IP zur Nutzung zur Verfügung gestellt, wird zwischen unabhängigen Dritten üblicherweise eine wiederkehrende Lizenzgebühr über die Nutzungsdauer vereinbart.

Die Schweizer Steuerbehörden, namentlich das kantonale Steueramt Zürich, vertreten den Standpunkt, dass diese Lizenzgebühr pro Jahr fix sein muss. In Anlehnung an die PPA-Werte veranlassen sie, dass die fixe Lizenzgebühr nach folgender Logik ermittelt wird:

$$\frac{\text{Werte gemäss PPA (soweit in der PPA enthalten; Codebasis) oder gemäss (in-)direktem Ansatz (nicht separat in der PPA enthalten; spezifisches Fachwissen, konzeptionelle Lösungsansätze)}}{\text{die angenommene Nutzungsdauer}}$$

Da namentlich im Kontext der aktuell exponentiellen Entwicklung von künstlicher Intelligenz die Nutzungsdauer sehr kurz sein kann (1–3 Jahre), kann die jährliche Lizenzge-

Abbildung 2: **INDIREKTER VS. DIREKTER ANSATZ**



büht dadurch sehr hoch ausfallen. Teilweise wird auch verlangt, dass diese so ermittelte jährliche Lizenzgebühr auf den Gegenwartswert abdiskontiert wird. Dieser Ansatz der Schweizer Steuerbehörden kommt einer über mehrere Jahre verteilten Exitbesteuerung gleich und ist aus verschiedenen Gründen abzulehnen:

→ *Fremdunübliche Ausgestaltung*: Unter unabhängigen Dritten werden meist erfolgsabhängige Lizenzgebühren vereinbart (bspw. abhängig vom Umsatz der Produkte oder Dienstleistungen, in denen das IP verwendet wird). Fixe Lizenzgebühren, wie sie die Steuerbehörden fordern, sind regelmässig nicht fremdüblich.

→ *Einseitige Betrachtung*: Die Steuerbehörden argumentieren, dass die Käuferin den IP in der PPA einen spezifischen Wert zuweist (auf Basis ihrer zukünftigen Nutzungsart und möglicher Synergieeffekte im Konzernverbund) und dieser daher fremdüblich sei. Dieser Ansatz lässt jedoch die Perspektive der Zielgesellschaft ausser Acht. Diese war in der Vergangenheit unternehmerisch tätig, wollte die Geschäftsidee selbstständig zur Marktreife bringen, hat relevante DEMPE-Funktionen ausgeübt und damit verbundene Risiken getragen. Als Ausfluss der Selbstständigkeitsfiktion muss die Perspektive der Käuferin nicht zwingend mit jener der Zielgesellschaft übereinstimmen.

→ *Widerspruch OECD-Leitlinien*: Die OECD-Leitlinien verlangen, dass die Gesellschaft, welche *in der Vergangenheit* [35] die wesentlichen DEMPE-Funktionen ausgeübt und die damit eingegangenen Risiken getragen hat, alle Chancen und Risiken im Sinne eines (Residual-)Gewinn- und Verlustmodells tragen muss. Werden die KI-IP in den Produkten der Käuferin ein Erfolg, soll die KI-AG an diesem Gewinn partizipieren; werden sie zu einem Misserfolg, soll sie ebenso am Verlust partizipieren. Dies ist nur möglich bei einer erfolgsabhängigen, nicht jedoch bei einer im Akquisitionszeitpunkt bereits fixierten Lizenzgebühr.

In der Praxis gibt es mehrere Methoden zur Ermittlung einer erfolgsabhängigen Lizenzgebühr. Mit der externen Preisvergleichsmethode lässt sich eine fremdübliche Lizenzgebühr mittels kommerzieller Datenbanken [36] ermitteln [37]. Da es sich jedoch häufig um einzigartige IP handelt und daher keine Vergleichstransaktionen vorhanden sind, führen solche Analysen oft zu unbefriedigenden Ergebnissen. In der Praxis wird daher häufig auf die synthetische Preisvergleichsmethode zurückgegriffen. Dabei wird der Wert der IP gemäss PPA ins Verhältnis zum Wert der Produkte der Käuferin nach Integration der IP (Ertragswertmethode) gesetzt und so eine fremdübliche Lizenzgebühr ermittelt [38].

4.3 Prospektive Entschädigung. Die Ermittlung der Entschädigung für die Funktion als Auftragsforscherin ist gemäss Erfahrung der Autoren meist unproblematisch. In der Praxis wird typischerweise die transaktionsbezogene Nettomargenmethode (TNMM) [39] angewendet, wobei der Nettokostenzuschlag mittels kommerzieller Datenbanken [40] ermittelt werden kann. Abhängig von der Branche und dem Risikoprofil resultiert ein Zuschlag von grob 5 % bis 15 % [41].

5. FAZIT

Namentlich im Kanton Zürich als wichtigem Standort von Start-ups aufgrund der Nähe zur Universität und zur ETH werden Verrechnungspreise im Nachgang zu einer Akquisition systematisch überprüft. Mit Verweis auf die PPA tendieren die Steuerbehörden häufig zu einer (sofortigen oder aufgeschobenen) Exitbesteuerung aller sich in der Zielgesellschaft befindlichen IP sowie des Goodwills. Ein solcher radikaler Ansatz ist abzulehnen, da er der wirtschaftlichen Realität wie auch den OECD-Leitlinien widerspricht. Zum einen reflektiert dieser Goodwill auch den Wert der zukünftigen F&E-Funktion; zum anderen werden IP nicht in jedem Fall übertragen, sondern vielmehr lizenziert. ■

Fussnoten: 1) Während ein Start-up ein marktfähiges Produkt und ein Geschäftsmodell noch entwickeln muss, hat ein Scale-up diese Phase bereits erfolgreich abgeschlossen. 2) BGer 9C_207/2025 vom 24. November 2025. 3) Verwaltungsgericht Zürich, SB.2020.00011 vom 29. September 2021 (1. Rechtsgang) und SB.2022.00060 vom 4. Oktober 2023 (2. Rechtsgang); ebenso: israelischer Fall TA 49444-01-13 Gteko Ltd v Kfar Saba Assessing Officer, 2017. 4) Bspw. ermittelt aufgrund der Gestehungskosten (bisheriger F&E-Aufwand). 5) U.a. Art. 58 Abs. 1 lit. b DBG, Art. 4 Abs. 1 lit. b VStG. 6) U.a. Art. 60 lit. a DBG. 7) Nils Harbeke/Thomas Hug/Patrick Scherrer, Verrechnungspreisrecht der Schweiz, St. Gallen 2022, Rz. 37 ff. 8) BGE 143 II 185 E. 4.1; BGer 2C_548/2020, 2C_551/2020 vom 3. Mai 2021 E. 3.2.1; 2C_1073/2018, 2C_1089/2018 vom 20. Dezember 2019 E. 11.2.; Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 491; Q&A-Verrechnungspreise der ESTV, <https://www.estv.admin.ch/de/verrechnungspreise>, besucht am 6. Mai 2026. 9) «Orientiert» bedeutet nicht zwingend, dass die OECD-Leitlinien vollständig übernommen werden. Man beobachtet in der Schweiz und weltweit regelmässig eine

länderspezifische Auslegung und Interpretation. 10) Siehe <https://www.estv.admin.ch/de/verrechnungspreise>. 11) OECD-Leitlinien, § 1.33. 12) Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 875 ff. 13) OECD-Leitlinien, § 6.6. 14) OECD-Leitlinien, § 6.7. 15) Vermögenswert kann als solcher unabhängig vom gesamten Unternehmen übertragen, lizenziert, verpachtet oder getauscht werden; Lüdenbach/Hoffmann/Freiberg, § 13, Immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens, N 13, in: IFRS-Kommentar, 20. Auflage, Freiburg/München/Stuttgart 2022. 16) IAS 38.8. 17) Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 770. 18) OECD-Leitlinien, § 6.7. 19) Explizit IAS 38 Tz. 15. 20) Bzw. der Aufwand und die daraus resultierenden steuerlichen Verluste. 21) Detailliert: Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 809 ff. 22) OECD-Leitlinien, § 6.48. 23) OECD-Leitlinien, § 6.47. 24) OECD-Leitlinien, § 6.88 ff. 25) Alexander Vögele/Jürgen Raab, § 5 Zuordnung (Verrechnungspreise) immaterieller Werte im Konzern/Beiträge der Parteien, Rz. 490, in: Vögele (Hrsg.), Immaterielle Werte, 2. Auflage, München 2021. 26) Verwaltungsgericht Zürich, SB.2025.00001 vom 26. Februar 2025 E. 2.9.3. 27) OECD-Leitlinien, § 6.88. 28) OECD-Leitlinien,

§ 6.88. 29) OECD-Leitlinien, § 2.14 ff.; Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 583 ff. 30) Ebenso: Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 836. 31) Im Entscheid SB.2020.00011 E. 5.4 hat das Verwaltungsgericht Zürich festgehalten, dass starke Abweichungen zwischen PPA- und Verrechnungspreiswerten die Zuverlässigkeit der letzteren infrage stellen. 32) Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 774. 33) Barwert aller Erträge nach dem expliziten Prognosezeitraum, der typischerweise mittels der Perpetuity Growth Method (Gordon-Wachstum-Modell) geschätzt wird. 34) Gewichtete durchschnittliche Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital) eines Unternehmens, die sich aus den Kosten für Fremd- und Eigenkapital ergeben. 35) OECD-Leitlinien, § 6.48; ebenso: Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 831. 36) Bspw. Royalty Stat, Royalty Source. 37) Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 862 ff. 38) Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 869 f. 39) OECD-Leitlinien, § 2.62 ff.; Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 629 ff. 40) Bspw. Bureau Van Dijk's TP Catalyst (Orbis Europe). 41) Harbeke/Hug/Scherrer, Rz. 875 ff. (mit Verweis auf typische Kostenaufschläge im Jahr 2022).