

**Specialeafhandling i  
Transfer Pricing**



En analyse af transfer pricing udfordringer i 2020, for danske moderselskaber, ved overdragelse af immaterielle aktiver i en koncernintern omstrukturering.

An analysis of transfer pricing challenges in 2020, faced by Danish parent companies when transferring their intangibles in a business restructuring

**Specialeafhandling  
Cand.merc.(jur)  
Aalborg universitet**

**Afleveringsdato: 19.05.2020  
Anslag 130.701  
Antal sider: 69**

**Forfatter:  
Morsal Karim, 20153322**

**Vejleder:  
Erik Andresen**

## Abstract

This master thesis seeks to determine the transfer pricing challenges in 2020, faced by Danish parent companies, when transferring their intangibles during a business restructuring. The BEPS-project in 2013 led to several clarifications in the OECD TPG 2017. These clarifications include TPG Chapter 6, concerning intangibles, and TPG Chapter 9 on business restructurings, which has had a major impact on MNEs. In order to apply the OECDs TPG 2017, Chapter 6 on intangibles, Danish parent companies must be aware of the definition and use of the intangibles, according to Danish law. The Danish internal law takes precedence which means that the provision of the depreciation law § 40 (1) and (2) must be applied. Therefore, the disposal of intangibles in a business restructuring requires that it is stated by Danish internal tax rules.

The OECD TPG 2017, Chapter 6, states that as a part of the preparation of the functional analysis, MNEs must use the framework to determine whether each company bears the financially significant risks and the financial capacity to bear the significant economic risks. With an expansion of the OECD TPG 2017 in June 2018, further guidance was followed on intangibles that are difficult to value at the time of the transaction. These intangibles are also known as hard-to-value-intangibles. These intangibles may be difficult to value as it is still in development, which means that there are no such comparable intangibles. Therefore, it may be difficult to assess future events that will influence the price of the intangibles.

According to the OECD TPG 2017, Chapter 9, concerning business restructuring, MNEs must pay attention to several factors when transferring intangibles and DEMPE-functions. It is a prerequisite that the receiving company bears the financial capacity, as well all risks related to the intangibles. A business restructuring can be achieved by the relocation of DEMPE-functions with control. The MNEs must therefore ensure that the business restructuring takes place in accordance with the arm's length principle. The knowledge gained from the analysis has been applied in a fictive case, which involves an MNE, consisting of a Danish parent company, Latvian contract manufacturer, German contract research, and a French sales distributor. During the COVID-19 pandemic in 2020, the MNE engaged a business restructuring, where the Danish parent company transfers its intangibles and DEMPE-functions to the French sales distributor. The business restructuring results in the Danish parent company becoming a limited risk company and the French sales distributor becomes the new parent company.

## Indholdsfortegnelse

|                                                                                                |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Begrebsdefinition</b>                                                                       | <b>5</b>  |
| <b>1. Indledning</b>                                                                           | <b>6</b>  |
| <b>1.2 Problemformulering</b>                                                                  | <b>7</b>  |
| <b>1.3 Afgrænsning</b>                                                                         | <b>8</b>  |
| <b>1.4 Metode</b>                                                                              | <b>9</b>  |
| <b>1.5 Afhandlingens struktur</b>                                                              | <b>10</b> |
| <b>2. Definition samt anvendelsen af de immaterielle aktiver i dansk skatteret</b>             | <b>11</b> |
| 2.1 Dansk skattemæssig definition og anvendelse af immaterielle aktiver                        | 11        |
| 2.1.2 Dansk skattemæssig definition og anvendelse af goodwill i AL § 40, stk 1                 | 12        |
| 2.1.3 Dansk skatterets definition og anvendelse af andre immaterielle aktiver i AL § 40, stk 2 | 12        |
| 2.2 Ændringer i AL § 40 afledt af ændringerne i OECD's TPG 2017?                               | 14        |
| 2.3 De danske skattemyndigheders fokusområder for de immaterielle aktiver                      | 14        |
| <b>2.4 Delkonklusion</b>                                                                       | <b>15</b> |
| <b>OECDs TPG 2017 kapitel 6 – immaterielle aktiver</b>                                         | <b>16</b> |
| 3.1 Definition af immaterielle aktiver ifølge TPG 2017, kapitel 6                              | 17        |
| 3.1.2 Patent                                                                                   | 18        |
| 3.1.3 Knowhow og forretningshemmeligheder                                                      | 19        |
| 3.1.4 Trade mark, forretningsnavne og brands                                                   | 19        |
| 3.1.4 Kontraktuelle rettigheder og statslige licenser                                          | 20        |
| 3.1.5 Licenser og andre lignende begrænsede rettigheder                                        | 21        |
| 3.2 Forhold som kan påvirke, værdien af immaterielle aktiver                                   | 21        |
| 3.3 Resultatfordelingen i en koncern, før og under COVID-19                                    | 23        |
| 3.4 Immaterielle aktiver og transaktioner som omfatter DEMPE-funktioner                        | 25        |
| 3.4.1 Aflønning af DEMPE-funktioner uden kontrol over risiko                                   | 27        |
| 3.4.2 Aflønning af DEMPE-funktioner med kontrol over risiko                                    | 27        |
| 3.4.3 6-trins risikoanalysen                                                                   | 28        |
| <b>3.5 TPG 2017 og Implementation Guidance on Hard-to-Value Intangibles, juni 2018</b>         | <b>30</b> |
| <b>3.5 Delkonklusion</b>                                                                       | <b>33</b> |
| <b>4. OECDs TPG 2017, kapitel 9 – koncerninterne omstruktureringer</b>                         | <b>35</b> |
| 4.1 Definition af koncerninterne omstruktureringer                                             | 35        |
| 4.2 Armslængdeprisen for selve omstruktureringen                                               | 36        |
| 4.2.1 Den nøjagtig afgrænsning af transaktioner i den koncerninterne omstrukturering           | 38        |
| 4.2.2 Forretningsmæssige begrundet årsager samt forventede fordele ved omstruktureringen       | 39        |

|                                                                                                                                     |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 4.2.3 Andre realistiske alternativer .....                                                                                          | 39        |
| <b>4.3 TP-dokumentation for koncerninterne omstruktureringer .....</b>                                                              | <b>40</b> |
| <b>4.4 Delkonklusion .....</b>                                                                                                      | <b>42</b> |
| <b>5. Illustration af oparbejdet viden i egenudviklet case om Danish Medical Robots .....</b>                                       | <b>43</b> |
| 5.1 Kommercielle og økonomiske relationer i Danish Medical Robots-koncernen.....                                                    | 43        |
| 5.2 Det danske moderselskab - Danish Medical Robots A/S .....                                                                       | 44        |
| 5.2.1 Produktionsselskabet - Danish Medical Robots Productions SIA, etableret i 2016.....                                           | 44        |
| 5.2.2 Det tyske udviklingsselskab – Danish Medical Robots Develop GmbH, etableret i 2017 .....                                      | 45        |
| 5.2.3 Det franske salgsselskab – Danish Medical Robots Sales SA, etableret i 2018.....                                              | 46        |
| 5.3 Danish Medical Robots-koncernens placering i værdikæden .....                                                                   | 46        |
| 5.4 Danish Medical Robots A/S's forretningsstrategi og Robertas produktegenskaber .....                                             | 47        |
| 5.5 Realydelsens egenskaber ved Roberta.....                                                                                        | 47        |
| <b>5.6 TP-analyse af kontrollerede transaktioner, med immaterielle aktiver og DEMPE.....</b>                                        | <b>49</b> |
| 5.6.1. Trin 1: Identifikation af immaterielle aktiver, samt dertilhørende risici .....                                              | 49        |
| 5.6.2. Trin 2: Kontraktforhold mellem Danish Medical Robots A/S og de tre udenlandske datterselskaber .....                         | 50        |
| 5.6.3. Trin 3: Væsentlige funktioner, aktiver og risici, som relaterer sig til DEMPE-funktioner. ....                               | 51        |
| 5.6.4 Funktionsanalyse af Danish Medical Robots Productions SIA.....                                                                | 51        |
| 5.6.5 Funktionsanalyse af Danish Medical Robots Develop GmbH. ....                                                                  | 52        |
| 5.6.6 Funktionsanalyse af Danish Medical Robots Sales SA. ....                                                                      | 52        |
| 5.6.7. Trin 4: Overensstemmelse mellem kontraktforhold, og den faktiske forbundet med immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner..... | 53        |
| 5.6.8. Trin 5: Vurdering af behov for re-allokering af risici i Danish Medical Robots-koncernen.....                                | 53        |
| 5.6.9. Trin 6: Prisfastsættelsen af de interne transaktioner i Danish Medical Robots-koncernen.....                                 | 54        |
| <b>5.7 Koncerntintern omstrukturering af Danish Medical Robots-koncernen i 2020.....</b>                                            | <b>54</b> |
| 5.7.1 Vurdering af kompensation i april 2020 for overførte funktioner, aktiver og risici fra Danmark .....                          | 56        |
| 5.7.2 Fordele og ulemper ved omstruktureringen under COVID-19 .....                                                                 | 59        |
| <b>5.8 Delkonklusion .....</b>                                                                                                      | <b>59</b> |
| <b>6. Konklusion .....</b>                                                                                                          | <b>61</b> |
| <b>7. Perspektivering: TPG 2017 vejledningen til håndtering af COVID-19 udfordringer.....</b>                                       | <b>63</b> |
| <b>8. Litteraturliste.....</b>                                                                                                      | <b>65</b> |
| <b>9. Figuroversigt.....</b>                                                                                                        | <b>67</b> |
| <b>10. Bilagsoversigt.....</b>                                                                                                      | <b>69</b> |

## Begrebsdefinition

|          |                                                                 |
|----------|-----------------------------------------------------------------|
| AL       | Afskrivningsloven                                               |
| APA      | Advanced Pricing Agreement                                      |
| BEPS     | Base Erosion and Profit Shifting                                |
| B2B      | Business to business                                            |
| COVID-19 | Corona Virus                                                    |
| DEMPE    | Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation |
| EUIPO    | European Union Intellectual Property Office                     |
| FAR      | Funktioner, aktiver og risici                                   |
| HTVI     | Hard To Value Intangibles                                       |
| JV       | SKAT's juridiske vejledning                                     |
| LL       | Ligningsloven                                                   |
| MNEs     | Multinational Enterprises                                       |
| OECD     | Organisation for Economic Co-operation and Development          |
| SL       | Statsskatteloven                                                |
| TPG      | Transfer Pricing Guidelines                                     |
| R&D      | Research and Development                                        |

## 1. Indledning

Koncernintern samhandel sker på tværs af landegrænser, hvor priser kan være højere eller lavere, end i tilsvarende transaktioner mellem uafhængige parter. Koncernsamhandlen påvirker resultatfordelingen, og dermed beskattningen i de enkelte lande, hvorfor skattemyndigheder med OECD i spidsen, har stor fokus på at koncernselskaberne overholder vejledningen, i Transfer Pricing Guidelines ("TPG"). TPG er offentliggjort i en bogudgave fra juli 2017, hvor den største udbygning skete i TPG kapitel 6 om de immaterielle rettigheder. OECD har i sommeren 2018, udvidet TPG med yderligere vejledning om immaterielle aktiver, der er svære at værdiansætte (de såkaldte "hard-to-value intangibles", HTVI).

De immaterielle rettigheder havde derfor, et meget stort fokus i OECD's BEPS-projekt, hvor action point 8 førte til, en stor udbygning af TPG's kapitel 6 om de immaterielle aktiver, ved koncernens anvendelse af immaterielle aktiver. TPG 2017 præciserede også vejledningen i kapitel 9, hvor der skal ydes kompensation ("exit-beskatning"), hvis de immaterielle aktiver flyttes i en intern omstrukturering. De immaterielle aktiver er med til at differentiere, produkterne ved at skabe værdifulde kundepræferencer, som kan gøre at koncernens varer kan sælges til høje priser. I april 2015 havde Novo, en markedsværdi på ca. 1.000 mia. kr, efter positiv fase-2 udvikling af diabetes tabel, og US godkendelse af Tresiba<sup>1</sup>.

Armslængdeprincippet fremgår af den danske Ligningslov § 2, hvor det følger af den juridiske vejledning, at det omfatter alle økonomiske elementer og vilkår af relevans for beskattningen i Danmark, og alle korrektionsmulighederne i OECD's TPG kan foretages. De største indkomstforhøjelser, vurderes at vedrøre uenighed, om størrelsen af de immaterielle aktiver i de enkelte koncernselskaber, og hvorvidt de er flyttet i en koncernintern omstrukturering. Værdien af de immaterielle aktiver påvirkes, af de økonomiske omstændigheder og forretningsstrategien, der anvendes for at håndtere udsving i kundernes efterspørgsel og konkurrentadfærd. Værdien af de immaterielle aktiver er i 2020, påvirket af helt ekstraordinære forhold fra Corona pandemien, herefter kaldet (COVID-19), hvor koncernens aktivitet var helt eller delvist stoppet, og hvor de offentlige myndigheder begrænsede unødigt færden for at bekæmpe COVID-19.

---

<sup>1</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/novo-runder-vaerdi-paa-1000-milliarder-6s8s5>

Afhandlingen har derfor, et meget aktuelt og spændende emne, om de transfer pricing udfordringer et dansk moderselskab oplever, når det skal kortlægge de koncerninterne aktiver i koncernen. De immaterielle aktiver påvirker resultatfordelingen mellem koncernselskaberne, hvor forholdene skal være som blandt uafhængige parter. Dette gælder også forholdene i en koncernintern omstrukturering

## 1.2 Problemformulering

Baseret på de nævnte problemstillinger i indledningen, tager afhandlingen udgangspunkt i en analyse af de transfer pricing udfordringer i 2020, som danske moderselskaber oplever i forbindelse med dets immaterielle aktiver, og når de immaterielle aktiver indgår i en koncernintern omstrukturering. Afhandlingen indeholder en teoretisk analyse af relevante vejledninger fra OECD's TPG fra 2017 samt udbygningen i 2018. Den oparbejdede viden fra afhandlingens analyser, indgår efterfølgende i en egenudviklet case.

Afhandlingen behandler relevante transfer pricing udfordringer, som danske moderselskaber oplever, når de skal anvende TPG vejledning, om koncernens vigtigste aktiver, de immaterielle aktiver. Herved får moderselskaberne indsigt i, hvordan de overholder TPG vejledning samt de udfordringer vejledningen måtte medføre. Afhandlingen behandles ud fra følgende problemformulering samt de dertilhørende opstillede underspørgsmål:

”En analyse af de transfer pricing udfordringer i 2020, som danske moderselskaber, oplever ved dets immaterielle aktiver, herunder koncerninterne omstruktureringer som indeholder overdragelse af immaterielle aktiver”

1. Hvordan defineres og anvendes immaterielle aktiver i dansk ret, og er der en særlig gruppe for dem som er svære at værdiansætte. Foreligger der ændringer afledt af TPG 2017 og hvad omfatter de danske fokusområder?
2. Hvilke udfordringer har danske moderselskaber, og hvad skal de være særligt opmærksomme på, når de anvender den store udbygning i TPG 2017 kapitel 6 om immaterielle aktiver samt OECDs udbyggede TPG-vejledning fra 2018 om HTVI?

3. Hvilke udfordringer har danske moderselskaber, og hvad skal de være særligt opmærksomme når de anvender præciseringerne i TPG 2017 kapitel 9 om koncerninterne omstruktureringer, og hvornår vil en sådan omstrukturering udløse krav om kompensering?
4. Den oparbejdede viden fra afhandlingen indgår i en egenudviklet case omhandlende et dansk moderselskab og dets udenlandske datterselskaber, hvor immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner flyttes mellem koncernselskaber

### 1.3 Afgrænsning

For at opnå en god analysedybe i afhandlingen, afgrænses der fra forholdene nedenfor. Dette sker for at afhandlingen kan fokusere, på besvarelse af problemformuleringen og de opstillede underspørgsmål. Afhandlingen indeholder en teoretisk og praktisk casebaseret del omhandlende anvendelse og udfordringer i TPG. Der foretages ikke værdiansættelse eller sker DCF beregninger, da det er en afhandling i sig selv.

Afhandlingens teoretiske kapitler, omhandler OECD's TPG 2017 samt udbygningen i 2018. Herunder præciseringerne om immaterielle aktiver i kapitel 6 samt armslængdeprincippet, i henhold til koncerninterne omstruktureringer, som følger af kapitel 1 og 9. Der afgrænses endvidere fra behandlingen af fysiske personer, faste drift steder samt andre selskabsstrukturer.

Den praktiske del af afhandlingen omfatter en egenudviklet case, hvor et dansk moderselskab i en koncernintern omstrukturering, overdrager sine immaterielle aktiver og flytter DEMPE-funktioner, til dets tre 100 % ejet udenlandske datterselskaber. De udenlandske datterselskaber er beliggende i EU, henholdsvis Letland, Tyskland og Frankrig, der alle anvender TPG-vejledningen. Afhandlingen fokuserer på TPG, set i et dansk fokus og der afgrænses fra skatteretlige forhold. Af samme grund afgrænses der fra told, afgifter, momsretlige og andre lignende selskabsretlige forhold.

OECD offentliggjorte i februar 2020, et nyt TPG-kapitel 10 om finansielle transaktioner, hvor det er præciseret, at resultatfordelingen skal tilgodese koncernens primære aktiviteter. I afhandlingen er der fokus på de immaterielle aktiver, og koncerninterne omstruktureringer. I mindre omfang er der omtale af finansieringen af de immaterielle aktiver, idet det indgår i resultatandelen til principalselskaber. Skatteministeriet arbejder, i øjeblikket på et lovforslag, kaldet L48. Skatteministeriets lovforslag



omhandler koncerner med fuld dokumentationspligt. I indkomståret 2018 blev kravene til færdiggørelsestidspunktet skærpet, og de danske koncerner skal have færdiggjort TP dokumentationen på selvangivelsestidspunktet (oplysningsskemaet). L48 går skridtet videre idet TP-dokumentationen foreslås fremsendt pr. automatik og senest 60 dage efter fristen for indgivelse af oplysningsskemaet. COVID-19 har forsinket folketingets arbejde, og det derfor uvist, hvornår L48 bliver færdig.

Der inddrages ikke ny information i afhandlingen efter 17. april 2020.

## 1.4 Metode

Dette metodeafsnit har til hensigt at afklare afhandlingens metodiske fremgangsmåde. Ved juridisk metode, forstås den fremgangsmåde, som anvendes over for en konkret juridisk problemstilling. Afhandlingen har til formål, at beskrive og analysere de transfer pricing udfordringer i 2020, som danske moderselskaber oplever, ved overdragelse af immaterielle aktiver, i forbindelse med koncernintern omstrukturering, ud fra gældende ret (de lege lata). Følgende vil ske gennem anvendelse af den rets dogmatiske metode, hvis opgave er at beskrive og analysere gældende ret.<sup>2</sup>

Afhandlingens problemformulering samt dertilhørende underspørgsmål, fortolkes ud fra en rets dogmatisk fremgangsmetode, hvor der tages udgangspunkt i de gældende retskilder som omhandler transfer pricing forhold, for danske multinationale koncernselskaber. Disse retskilder skal ifølge den rets dogmatiske fortolkning, analyseres ud fra de fire primære retskilder, herunder loven, retspraksis, sædvaner og forholdets natur.<sup>3</sup> Ved loven forstås nedskrevne retsregler, heraf ligningsloven og afskrivningsloven. Loven har den højst prioriterede retskilde, hvorfor denne har retskildemæssig forrang. Af den danske lovregulering, følger et retskildehierarki som omfatter grundloven, almindelige love, bekendtgørelser, cirkulærer mv. Udfordringer som danske moderselskaber, oplever ved anvendelse af TPG 2017, kan ses som en kildekritik af OECDs vejledning, da moderselskaberne oplever udfordringer ved anvendelsen

OECDs TPG 2017, kapitel 6 og 9, danner rammen for afhandlingens teoretiske del, hvorfor disse retningslinjer vil blive anvendt. OECDs TPG samt modeloverenskomsten kan ikke betragtes, som værende direkte lovgivning, da disse ikke er folkeretligt bindende traktater. OECDs TPG skal

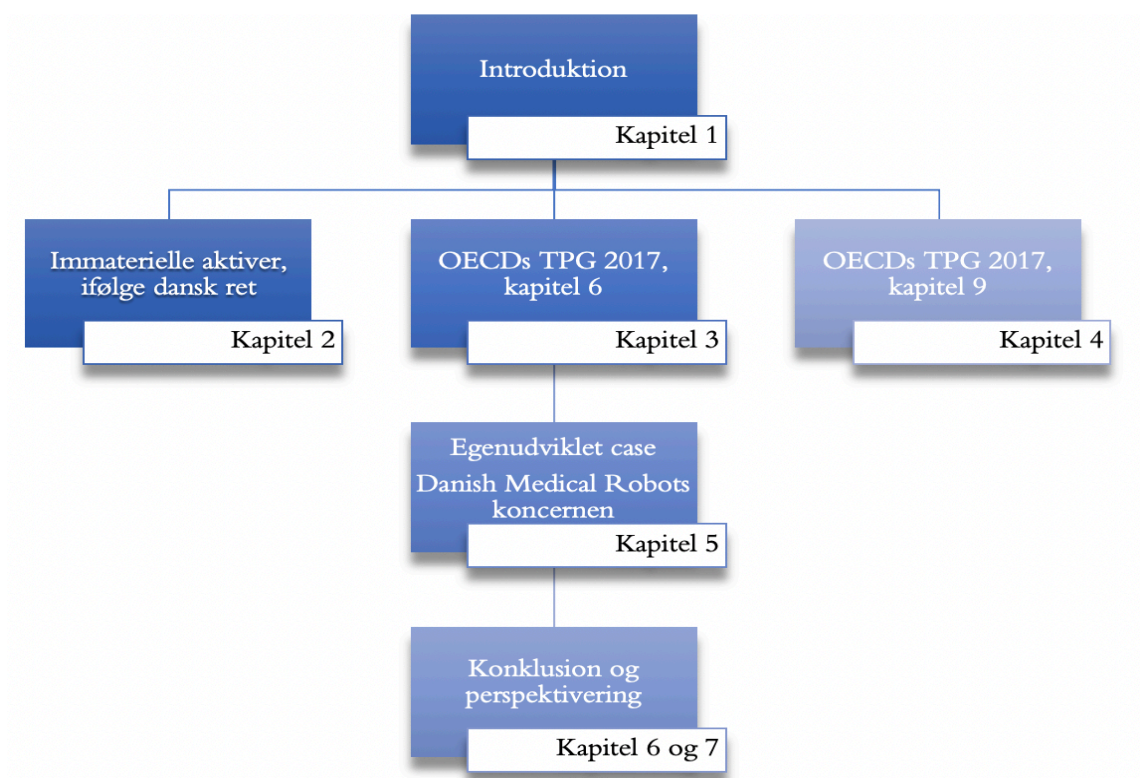
---

<sup>2</sup> Munk-Hansen, 2014, Retsvidenskabsteori, s. 86

<sup>3</sup> Evald Jens, at tænke juridisk, s. 18

anvendes som fortolkningsbidrag til den danske lovgivning, og der skal derfor være en dansk lovhjemmel som kan danne baggrund for den danske indkomstændring. Ved fortolkning af de danske regler for immaterielle aktiver, tages der udgangspunkt i den danske afskrivningslov og SKAT's juridiske vejledning. Fortolkningen af danske transfer pricing-regler, tager udgangspunkt i gældende retspraksis, SKAT's juridiske vejledning, styresignaler domme samt SKM-meddelelser.

Figur 1: Grafisk overblik af afhandlingens struktur.



Kilde: Egen tilvirkning af afhandlingens struktur

## 1.5 Afhandlingens struktur

Afhandlingen indledes med en introduktion, hvor emnet præciseres. Herefter præsenteres afhandlingens problemformulering afgrænsningen af emnet, hvorefter valg af metode og metodeovervejelserne illustreres. Herefter følger tre analytiske kapitler, som slutningsvis leder til en egenudviklet case, som følge af den oparbejdede viden, gennem afhandlingens tre analytiske kapitler. Afhandlingen afsluttes med en konklusion, og en efterfølgende perspektivering.

## 2. Definition samt anvendelsen af de immaterielle aktiver i dansk skatteret.

Da nærværende afhandling, har sit fokus på danske moderselskaber, som er underlagt dansk skatteret, er det vigtigt at definere og forstå anvendelsen af den danske definition af immaterielle aktiver. Dette kapitel har derfor, til formål at definere immaterielle aktiver, ifølge dansk ret. Kapitlet undersøger om dansk skatteret, indeholder en særlig gruppe af immaterielle aktiver, som er svære at værdiansætte. Endvidere belyser kapitlet, hvorvidt der har været ændringer af AL § 40, i forbindelse med udbygningen af OECDs TPG 2017, kapitel 6. Slutningsvis undersøges de danske skattemyndigheders fokusområder for immaterielle aktiver. Det danske moderselskab skal kende fokusområderne, for at undgå indkomstændringer.

Formålet med at undersøge, AL § 40, stk 1 og 2 om immaterielle aktiver, tager udgangspunktet i lex superior princippet. Den danske internret har forrang, og bevirker at såfremt immaterielle aktiver, ikke fremgår af dansk ret, kan vejledningen fra OECDs TPG 2017, kapitel 6 ikke finde anvendelse. Det er derfor relevant at definere immaterielle aktiver, i henhold til dansk ret, da det er afgørende for, om de danske skattemyndigheder, kan lave en indkomstforhøjelse, hvis resultatfordelingen vurderes at være ukorrekt. Ligeledes gælder det for afståelsesbeskatning af immaterielle aktiver, i en koncernintern omstrukturering at en dansk indkomstforhøjelse, påkræver at det er hjemlet i dansk interne skatteregler.

### 2.1 Dansk skattemæssig definition og anvendelse af immaterielle aktiver

Dansk skatteret indeholder ikke, en generel definition af immaterielle aktiver. De almindelige immaterialretlige begreber anvendes, som udgangspunkt dermed skatteretligt. Den skatteretlige afgrænsning af de enkelte immaterielle aktiver, kan dog afvige fra den civilretlige afgrænsning. Det civilretlige udgangspunkt er en skriftlig aftale, men i skatteret er den interne aftale kun et udgangspunkt, da en intern aftale kan mangle forhold, ligesom koncernselskaberne kan have valgt, helt eller delvist at have en adfærd, der afviger fra den interne aftale.

Den skatteretlige lovbestemmelse for immaterielle aktiver, findes i Afskrivningsloven, som fremgår af AL § 40, stk 1 og 2, der inddeler immaterielle aktiver i to følgende kategorier:<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Wittendorf Jens, armslængdeprincippet i dansk og international skatteret, side 747-748

1. **Goodwill**, jf AL § 40, stk. 1
2. **ikke udtømmende opstilling af andre immaterielle aktiver**, jf AL § 40, stk. 2, herunder knowhow, patentret, forfatterret-og kunstnerret, designret, varemærkeret og slutningsvis retten ifølge udbytteret, forpagtnings- og lejekontrakter.

I dansk skatteret findes ingen, særskilt paragraf eller særskilt stk i AL, for immaterielle aktiver der er svære at værdiansætte, hvorfor de danske skattemyndigheder, anser disse immaterielle aktiver for værende omfattet af AL § 40, stk. 1 og 2.

### 2.1.2 Dansk skattemæssig definition og anvendelse af goodwill i AL § 40, stk 1.

Goodwill omfatter AL § 40, stk 1, og ikke et entydigt begreb, hvorfor der ikke kan opstilles én definition, som kan anvendes i alle sammenhænge. Skatteretligt er goodwill, som udgangspunkt er nært knyttet til afståelse af kundekreds, forretningsforbindelser og lignede. Dermed forudsætter en afståelsesbeskatning af goodwill, eksistensen af nogle forretningsmæssige relationer, som kan gøres til genstand for omsætning, og dermed have en økonomisk værdi for erhververen.<sup>5</sup> Overdragelsen af goodwill, i en virksomhed, kan ske helt eller delvist. Modsætning til en række andre immaterielle aktiver, kan goodwill ikke overdrages som et selvstændigt aktiv, løsrevet fra den virksomhed, som den knytter sig til.<sup>6</sup>

### 2.1.3 Dansk skatterets definition og anvendelse af andre immaterielle aktiver i AL § 40, stk 2.

Afskrivningslovens (AL) § 40, stk. 2, indeholder en ikke-udtømmende liste over eksempler, på andre immaterielle aktiver end goodwill. Det skal bemærkes, at der er forskel på den skattemæssige afskrivning for de immaterielle aktiver der omfattes af AL § 40, stk. 1 og 2. Udgangspunktet er at de immaterielle aktiver, afskrives over 7 år som ubundne afskrivninger, hvor der afskrives i erhvervsåret, men ikke i afståelsesret. Der er dog skattemæssig forskel, på afskrivningen af tilkøbte immaterielle aktiver, hvor:

---

<sup>5</sup> Michelsen, Aage, Askholt Steen, Bolander Jane *Lærebog om indkomstskat*, side 614

<sup>6</sup> <https://skat.dk/SKAT.aspx?oid=1948117> Den juridiske vejledning. C.C.6.4.1.1

- Rettigheder, der er lovbeskyttet, og hvor beskyttelsesperioden er mindre end 7 år, afskrives med lige store beløb, over den resterende beskyttelsesperiode. Er beskyttelsesperioden f.eks. på 5 år, afskrives anskaffelsessummen med lige store beløb over de 5 år
- I AL § 41 er der mulighed, for straks afskrivning af udgifter til knowhow og patenter. Det er dog en betingelse, at udgifterne er afholdt, i tilknytning til den skattepligtiges erhverv.

Koncernselskaber har en skærpet bevisbyrde, og skal i aftalen foretage en beløbsmæssig fordeling, af værdien på enkelt aktiver jf. AL § 45, herunder den beløbsmæssige fordeling, og typen af immaterielle aktiver. Det er undergivet Skattestyrelsens prøvelse, og Skattestyrelsen kan ændre såvel fordelingen som værdiansættelsen, såfremt Skattestyrelsen kan påvise, at det afviger fra priser hos uafhængige parter. Nedstående figur viser et overblik, over en ikke-udtømmende liste over eksempler på andre immaterielle aktiver end goodwill.

Figur 2: Grafisk tabel over den ikke-udtømmende liste med eksempler over andre immaterielle aktiver i AL § 40, stk 2<sup>7</sup>

| Immaterielle aktiver                              | Definition jf. JV C.C.6.4.2.1 Andre immaterielle rettigheder                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Særlige fremstillingsmetoder eller lignende viden | Omfatter aktiver skabt af afhænderen selv. Eksempler herpå er opfindelser, værker og knowhow.                                                                                                                                                   |
| Designret                                         | Designretten er en lovbestemt beskyttelse af industriprodukters ydre fremtoning. Eksempler herpå er industrielle eller håndværksmæssige fremstillede produkters udseende, som fx møbler, lamper m.m.                                            |
| Varemærkeret                                      | Ved varemærkeret forstås en lovbestemt beskyttelse, af særlige kendetegn for varer eller tjenesteydelser, benyttet i en erhvervsvirksomhed. For at opnå beskyttelse kræver det, at varemærket kan gengives grafisk, som et logo eller mærke.    |
| Patentret                                         | Patentret er eneretten, til erhvervsmæssig udnyttelse af en opfindelse. Et registreret patent, kan forbyde andre at producere, sælge eller importere ens opfindelse i de lande, hvor patentet er registreret.                                   |
| Forfatter- og kunstnerret                         | Forfatter- og kunstnerret forstås som rettigheder, der er beskyttet efter lov om ophavsret. Disse rettigheder omfatter forfatterret til skønlitteratur, videnskabelig eller anden faglig litteratur, filmrettigheder og retten til musikværker. |
| Udbytteret                                        | Ved en udbytteret forstås retten, til en kontraktligt aftalt løbende indkomst, erhvervet i forbindelse med overdragelsen, af udnyttelsesretten til et formuegode, fx i forbindelse med med afståelse af en virksomhed.                          |
| Rettigheder i en forpagtnings- eller lejekontrakt | Retten efter en forpagtnings- og lejekontrakt forstås som retten, til at indtræde eller fortsætte, som forpagter eller lejer af et formuegode, fx fast ejendom.                                                                                 |

Kilde: Egen tilvirkning

<sup>7</sup> <https://skat.dk/skat.aspx?oid=1948123> Den juridiske vejledning. C.C.6.4.2.1

## 2.2 Ændringer i AL § 40 afledt af ændringerne i OECD's TPG 2017?

Den 23. marts 2018 har daværende skatteminister, oplyst følgende i et svar til Folketingets Skatteudvalg, der havde bedt om en redegørelse, for arbejdet med implementering, af OECDs BEPS-action points: "Action 8-10 har medført, en opdatering af OECDs Transfer Pricing Guidelines, som har betydning for fortolkningen, af den danske transfer pricing-regel i ligningslovens § 2. Der er alene tale om, præciseringer og uddybninger af armslængdeprincippet. Der har derfor ikke været behov for lovgivning.

Det fremgår også af den SKAT's juridiske vejledning, at det er den seneste udgave, af TPG. OECDs TPG 2017, som de danske skattemyndigheder anvender, i deres TP-kontrol af danske koncernselskaber. OECDs TPG-kapitel 6 er blevet dobbelt så stor, som 2017 udgaven. At det alene er præciseringer, og at TPG 2017 skulle kunne anvendes på en dynamisk måde, så det både var gældende i de tidligere og efterfølgende indkomstår, kunne eventuelt blive udfordret af en koncern i en dansk retssag.

## 2.3 De danske skattemyndigheders fokusområder for de immaterielle aktiver

Det følger af ovennævnte, at de danske skatteregler behandler de immaterielle aktiver, efter afskrivningslovens § 40, som har en ikke-udtømmende oplistning. AL § 40 vil i en dansk TP-kontrol, blive kombineret med ligningslovens § 2's princip, om indtjening svarende til uafhængige parter og statsskattelovens §§ 4-6's principper, omhandlede rette indkomstmottager og omkostningsbærer.

De danske skattemyndigheder vil vurdere, den løbende resultatfordeling i koncernen, for at vurdere om de danske koncernselskaber, har den korrekte skattepligtige indkomst. Ligesom de danske skattemyndigheder vil undersøge, hvorvidt overdragelse af rettigheder til immaterielle aktiver, skal udløse en beskatning. Det kunne eksempelvis være overdragelse, af videreudviklingen af immaterielle aktiver. Skattemyndigheder vil også have fokus på, om der overføres strategiske funktioner, til udlandet i en sådan grad, at den skattepligtige indtjening i Danmark, reduceres og de derved kan udløse en beskatning. Dette påkræver dog, at der overdrages et aktiv til udlandet, f.eks. kundekontrakter, knowhow og lignede.

Højesteret har i SKM 2012,92 HR og SKM 2012,221, truffet afgørelser der viser at de danske skattemyndigheder, kan vurdere de kontrollerede transaktioner, i en 6 års ligningsfrist. Muligheden for indkomstændre 2014, stoppes den 1. maj 2020. Højesteret bemærkede i dommene, at LL § 2 som de danske koncerner skal anvende, ved opgørelsen af den skattepligtige indkomst, omfatter alle forbindelser mellem koncernselskaberne. De danske skattemyndigheder har derved en mulighed, for at ændre alle de økonomiske elementer, vilkår af relevans for beskattningen, samt den retlige kvalifikation af transaktionen. Det kunne eksempelvis, være prisen for de immaterielle aktiver, der er overdraget, til et udenlandsk datterselskab, fra et dansk moderselskab.

## 2.4 Delkonklusion

Den danske internret har forrang, hvilket betyder at definitionen af immaterielle aktiver, skal fremgå af dansk intern ret, forinden danske moderselskaber kan anvende, vejledningen fra OECDs TPG, kapitel 6. Det er derfor, relevant at definere immaterielle aktiver, i henhold til dansk ret, da det er afgørende for, om de danske skattemyndigheder, kan lave en indkomstforhøjelse, såfremt resultatfordelingen vurderes at være ukorrekt. Endvidere bør danske moderselskaber, kende til den skatteretlige lovbestemmelse for immaterielle aktiver, som fremgår af AL § 40. Lovbestemmelsen stk 1, omfatter goodwill og stk 2, indeholder en ikke-udtømmende opstilling, af andre immaterielle aktiver. Eftersom der ikke findes en særskilt paragraf, eller særskilt stk i AL, for immaterielle aktiver, der er svære at værdiansætte, skal danske selskaber, anvende den almindelige definition for immaterielle i AL § 40, stk 1 og 2.

Udover de overnævnte forhold, har de danske skattemyndigheder, opstillet en række fokusområder for immaterielle aktiver. Skattemyndighedernes fokusområder for danske moderselskaber, betyder at de danske skattemyndigheder, løbende vurderer resultatfordelingen i koncernen, for at vurdere, hvorvidt de danske koncernselskaber har en korrekt skattepligtig indkomst. Derudover fokuserer de danske skattemyndigheder på den 6-årig ligningsfrist, hvor foretages en vurdering, af de kontrollerede transaktioner, i en 6-årig ligningsfrist. For danske moderselskaber betyder det, at muligheden for at indkomstændre 2014, stoppes d. 1. maj 2020.



## OECDs TPG 2017 kapitel 6 – immaterielle aktiver

Dette kapitel undersøger, den begrebsmæssige definition og afgrænsning, af immaterielle aktiver i OECDs TPG 2017, kapitel 6. Det har stor betydning for danske moderselskaber, da de danske skattemyndigheder vurderer, at LL § 2 omfatter alle økonomiske elementer, og øvrige vilkår af relevans for den danske beskatning, hvorfor alle korrektionsmulighederne, i OECDs TPG er omfattet. Kapitlet vil således undersøge, anvendelse og udfordringerne som danske moderselskaber har, herunder hvad de særligt skal være opmærksomme på, når de anvender udbygningen i TPG-kapitel 6 samt OECDs TPG-vejledning fra 2018 om HTVI.

De danske moderselskaber skal i TPG-kapitel 6, anvende priser og opnå en korrekt armslængde resultatfordelingen, af transaktioner, som involverer brugen eller overdragelsen af immaterielle aktiver. Ydermere skal de udføre en nøjagtig identifikation af de kommercielle og finansielle transaktioner, mellem koncernforbundne selskaber. Ligeledes de danske moderselskaber, skal foretage en identifikation af de betingelser og økonomiske relevante omstændigheder, knyttet til relationerne. Den nøjagtige identifikation sker, for at sikre en præcis afgrænsning af den faktiske transaktion, som indebærer overførsel eller anvendelse af immaterielle aktiver.<sup>8</sup>

Koncernen må ikke have anvendt, en bredere eller snæver fortolkning af de immaterielle aktiver. Har koncernen anvendt, en for bred fortolkning, kan de have beregnet en større kompensation, for overdragelsen af immaterielle aktiver, end hvad uafhængige parter ville have gjort. Det kan medføre, at kompensationen ikke er overensstemmelse med, vejledningen i OECDs TPG 2017. Derudover er det, vigtigt at konstatere om der sker flytning af aktivitet, f.eks. flytning af produktionsaktivitet, som en afhængig ville have betalt for. Et dansk principal selskab som outsourcer dansk produktion, bibeholder residual indtjeningen ved den fremtidige kontraktproduktion, og skal ikke kompenseres for flytning (outsourcing) af produktionen. Anvender koncernen en for snæver fortolkning, af de immaterielle aktiver kan det have en modsat effekt. De immaterielle aktiver ville blive overdraget, uden en armslængde kompensation som uafhængige parter, ville have krævet i en tilsvarende situation.<sup>9</sup> En korrekt definition og afgrænsning af de immaterielle aktiver, har derfor stor betydning for de danske moderselskaber

---

<sup>8</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.2

<sup>9</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.3



### 3.1 Definition af immaterielle aktiver ifølge TPG 2017, kapitel 6

Et immaterielt aktiv er ifølge TPG-kapitel 6.6, defineret som **noget**, der hverken udgør et materielt eller finansielt aktiv, og som kan ejes eller kontrolleres med henblik på kommercielle formål. En kompensation af dets anvendelse og overførsel, kan ske såfremt det var foretaget, mellem uafhængige parter under sammenlignende omstændigheder. Der skal ikke fokuseres, på regnskabsmæssige eller juridiske definitioner, men derimod på vilkår som uafhængige parter, ville have aftalt under sammenlignende omstændigheder.<sup>10</sup> Følgende figur illustrerer OECDs TPG 2017's definition på immaterielle aktiver.

*Figur 3: Grafisk overblik over OECD TPG 2017 kapitel 6.6's definition af immaterielle aktiver*



*Kilde: Egen tilvirkning af OECD TPG 2017 kapitel 6.6's immaterielle aktiver*

For at blive betragtes som et immaterielt aktiv, stilles intet krav om beskyttelse enten ved registrering, kontrakt eller anden form. En beskyttelse kan dog påvirke aktivets værdi. OECDs TPG 2017, kapitel 6 behandler forskellige kategorier af immaterielle aktiver.<sup>11</sup>

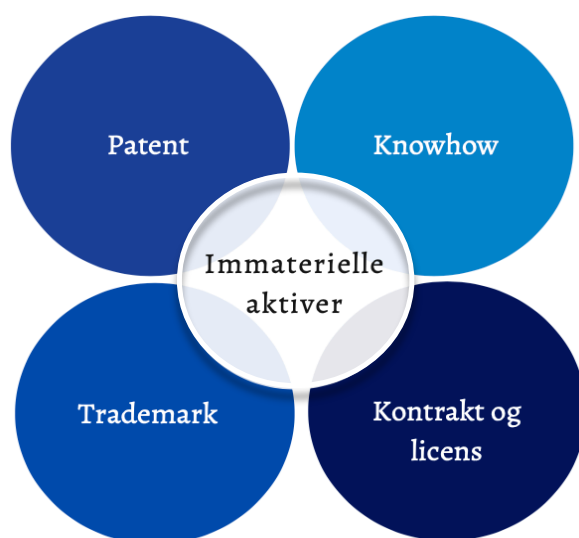
Definitionen af de immaterielle aktiver, i OECDs TPG 2017, kapitel 6 er bred, og de danske moderselskaber skal derfor foretage en nøjagtig gennemgang af koncernens forhold. Det er ikke, tilstrækkeligt at kortlægge de immaterielle aktiver, som er beskyttet, da OECD lægger vægt på, hvorvidt uafhængige parter, ville have krævet en kompensation for overførslen. Det må medføre, en række dobbeltbeskatningssituationer da landene, kunne tænkes at have en forskellig opfattelse af, hvor de immaterielle aktiver er placeret, og/eller hvilken værdi de immaterielle aktiver måtte have.

<sup>10</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.6

<sup>11</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.7

OECDs TPG-kapitel 6.15 indeholder en række eksempler på, hvad der i en transfer-pricing sammenhæng, omfatter immaterielle aktiver. Det bør bemærkes at listen, ikke er udtømmende, hvorfor den alene skal anses som værende vejledning for definitionen i transfer-pricing sammenhæng. Nedenstående figur viser en illustration over OECD TPG 2017s eksempler på, hvad der omfatter immaterielle aktiver.

*Figur 4: Grafisk illustration af nogle af eksemplerne i OECD TPG 2017 kapitel 6s definition af immaterielle aktiver.*



*Kilde: Egen tilvirkning af eksemplerne i OECD TPG 2017 kapitel 6.15*

### 3.1.2 Patent

Et patent er ifølge OECDs TPG 2017 kapitel 6, et juridisk instrument som tildeler ejeren, en eneret til at benytte, en opfindelse i en given begrænset periode. Patentet vedrører et fysisk objekt, eller en proces til benyttelse, inden for en bestemt geografi. Det er karakteristisk for patentbare opfindelser, at de udvikles gennem en risikabel, værdifuld forskning. I nogle tilfælde kan små undersøgelser, og udviklingsudgifter dog, medføre til meget værdifulde patenterbare opfindelser.

OECD TPG 2017 understreger derved, at omkostningerne ved udviklingen af de immaterielle aktiver, ikke er udtryk for markedsværdien. I medicinalbranchen afholdes der ofte, meget store

udviklingsprojekter før et patent er færdigudviklet. OECD lægger vægt på de fremtidige indtjeningsmuligheder.

Ejeren af patentet kan tjene et afkast, ved salg af produkter som omfattet patentet, ved at licensere andre til at anvende den patenterede opfindelse, eller ved direkte salg af patentet. Eksklusiviteten som følger med patentet, tillader under nogle omstændigheder, at ejeren kan optjene præmieafkast ved anvendelse af dennes opfindelse. I andre tilfælde kan en patenterbar opfindelse, medføre omkostningsfordele, som ikke er tilgængelige for konkurrenter. Samtidigt giver et patent, i nogle situationer ikke en betydelig kommerciel fordel for ejeren.<sup>12</sup>

### 3.1.3 Knowhow og forretningshemmeligheder

Knowhow og forretningshemmeligheder er fortrolige oplysninger, eller viden som kun virksomheden er i besiddelse af. De er med, til at hjælpe eller forberede en kommerciel aktivitet, og er ikke registreret til beskyttelse, på samme måde som et patent eller varemærke. Knowhow og forretningshemmeligheder omfatter ikke-frigivne oplysninger bestående af en industriel, kommerciel eller videnskabelig karakter, der som følge af tidligere erfaringer, har praktisk anvendelse i driften af en virksomhed. Knowhow og forretningshemmeligheder kan vedrøre fremstilling, markedsføring, forskning og udvikling, eller enhver anden form for kommerciel aktivitet i virksomheden. Ofte er værdien af knowhow og forretningshemmeligheder afhængig, af virksomhedens evne til at bevare, fortroligheden af den pågældende, knowhow eller forretningshemmelighed.<sup>13</sup>

### 3.1.4 Trade mark, forretningsnavne og brands

Et trademark er et unikt navn, symbol logo eller billede, som ejeren kan anvende, til at skelne mellem sine produkter og tjenesteydelser, fra andre enheder. Et varemærke skal registreres, for at udelukke andre fra at bruge varemærket, på en sådan måde der ville skabe forvirring på markedet. Et registreret varemærke kan fortsætte på ubestemt tid, i tilfældet hvor varemærket anvendes løbende, og registreringen fornyes på passende vis. Varemærker er mest kendt på forbrugermarkedsniveau, men det er også sandsynligt, at de ses på andre øvrige markeder.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.19

<sup>13</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.20

<sup>14</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.21

Et forretningsnavn, ofte men ikke altid navnet på en virksomhed, kan have samme styrke som handelsindtægter som et varemærke, og kan være registreret som en specifik form for varemærke. Forretningsnavnene for visse koncernselskaber kan let anerkendes og anvendes i markedsføringen af en række forskellige varer og tjenesteydelser.<sup>15</sup>

Udtrykket *mærke* anvendes i nogle tilfælde, omkring udtrykket varemærke og forretningsnavn. I andre tilfælde kan et brand, også ses som et varemærke eller forretningsnavn, i en social og kommerciel sammenhæng. Et brand kan udgøre, en kombination af immaterielle aktiver og/eller andre produkter, herunder bl.a. varemærker, forretningsnavne, kunderelationer og goodwill. Det kan være vanskeligt eller snarere umuligt, at adskille eller separat overføre forskellige elementer, som bidrager til en brandværdi. Et brand kan bestå af et enkelt immaterielt aktiv, eller en samling af immaterielle aktiver.<sup>16</sup>

Den amerikanske IT koncern Apple, er kendt for mange af deres produkter. Deres velkendte "iPhone" er et produkt, der trækker på flere immaterielle aktiver, hvor der anvendes såvel mærket "Apple's æble" som det ikoniske navn "iPhone". Flere immaterielle aktiver, herunder patent, knowhow og forretningshemmeligheder indgår i koncernen, for at skabe den succesfulde smartphone. Det er alle sammen forhold som har betydning for værdien, af de immaterielle aktiver forbundet med Apple's "iPhone" har gennem årene, været en succes modsætning til konkurrenternes produkter og de økonomiske omstændigheder. Men Apple skal også, kunne opretholde konkurrenceevnen, og fortsætte udviklingen af deres teknologi og design, og derved skabe efterspørgsel hos såvel nye som eksisterende kunder.

#### 3.1.4 Kontraktuelle rettigheder og statslige licenser

Offentlige licenser og bevillinger kan være, vigtige for virksomheder og dækker en bred vifte af forretningsforbindelser. Disse omfatter bl.a. naturressourcer eller offentlige goder, herunder en licens til at båndbrede frekvenser, eller til at udøve en bestemt forretningsaktivitet.<sup>17</sup> Rettigheder i henhold til kontrakter kan også, være vigtige for en bestemt virksomhed, og kan dække en række forretningsforbindelser. Disse består bl.a af kontrakter med leverandører og nøglekunder. Aftaler om at stille en, eller flere medarbejdere til rådighed, kan også udgøre rettigheder i henhold til kontrakter<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.22

<sup>16</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.23

<sup>17</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.24

<sup>18</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.25

### 3.1.5 Licenser og andre lignende begrænsede rettigheder

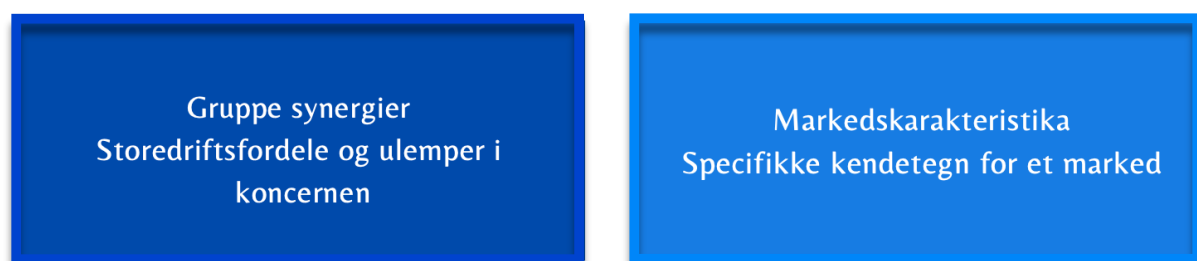
Begrænsede immaterielle rettigheder overføres, almindeligvis vha. licens eller anden lignende kontraktlig ordning, hvad enten den er skriftlig eller mundtligt udformet. Sådanne licenserede rettigheder kan være begrænset, af geografisk placering eller på anden måde.<sup>19</sup>

### 3.2 Forhold som kan påvirke værdien af immaterielle aktiver

OECD TPGs 2017, kapitel 6 omfatter endvidere forhold, som ikke i sig selv, udgør immaterielle aktiver, men som kan påvirke værdien af et immaterielt aktiv. Det er forhold som gruppesynergier samt markedskaraktistika. Gruppesynergier anses i en transfer-pricing sammenhæng, som en sammenlignelighedsfaktor. Da gruppesynergier hverken kan ejes eller kontrolleres, er de ikke omfattet af definitionen på immaterielle aktiver.<sup>20</sup>

Markedskaraktistika på et bestemt marked, kan påvirke værdien af et immaterielt aktiv i flere tilfælde. Det kan være tilfældet, hvor det er muligt for koncernen at opnå stordriftsfordele. Det gælder også, i tilfælde, hvor koncernen kan opnå en højere lokal pris på et bestemt marked, og medfører at værdien af de immaterielle aktiver øges. Ligesom gruppesynergier, kan markedskaraktistika, hverken ejes eller kontrolleres, hvorfor det ikke udgør et immaterielt aktiv.<sup>21</sup> Nedenstående figur illustrerer forhold, som kan påvirke værdien af immaterielle aktiver

*Figur 5: Grafisk illustration over forhold, som kan påvirke værdien af immaterielle aktiver.*



*Kilde: Egen tilvirkning af OECD TPG 2017s kapitel 6, afsnit 6.30-6.31*

<sup>19</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.26

<sup>20</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.30

<sup>21</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.31

Forhold som ikke i sig selv, udgør et immaterielt aktiv, men som kan påvirke værdien, kan også inddeles i specifikke forhold. Disse specifikke forhold gælder, eksempelvis når principalselskabet i koncernen, træffer alle strategiske vigtige beslutninger og derfor skal forudbetale en vigtig leverandør for allerede bestilte varer. COVID-19 sendte leverandører samt underleverandører mod en truende likviditetsklemme. Flere koncerner under COVID-19, herunder medicinalgiganten Novo Nordisk, som bærer alle strategiske vigtige beslutninger, måtte forudbetale deres leverandør for allerede bestilte varer.<sup>22</sup> Nedstående figur illustrerer, de specifikke forhold der kan påvirke værdien af immaterielle aktiver.

Figur 6: Grafisk illustration over specifikke forhold, inddelt i kategorier, som påvirker værdien af immaterielle aktiver



Kilde: Egen tilvirkning

Figuren illustrerer forhold i en koncern, som kan påvirke værdien af immaterielle aktiver. Et af de forhold, som kan påvirke værdien af et immaterielt aktiv, er infrastrukturen, som befinder sig i og uden for koncernen. Under COVID-19, oplevede flere koncerner, at de måtte anvende deres IT-infrastruktur, hvilket muliggjorde at koncerners medarbejdere, kunne fortsætte og udføre deres

<sup>22</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/selskaber-betaler-smaa-leverandorer-for-tid>

arbejde, fra deres respektive hjem (hjemmefra). Der er ingen tvivl om, at det vil medføre en vanskelig udfordring for danske moderselskaber, og der kræves at deres forretningsstrategien afspejler de ændrede markedsvilkår.

### 3.3 Resultatfordelingen i en koncern, før og under COVID-19

Under COVID-19, stod flere danske moderselskaber, over for en række overvejelser. De skal overveje, om de vil bibeholde deres nuværende, medarbejder relationer ved f.eks. at anvende den danske regerings hjælpepakker med delvis lønkompensation, fremfor at reducere antallet af ansatte.<sup>23</sup> Forholdene og værdien af de immaterielle aktiver, vil blive påvirket af varigheden, på COVID-19 og om den danske regering, kan det lykkes at holde det økonomien i gang, eller hurtigt få genskabt økonomien.

En række danske moderselskaber, udgør principalselskaber i deres respektive koncerner. Det bevirker at det danske moderselskab, ejer de immaterielle aktiver, ligesom der er ansatte i Danmark som udfører og kontrollerer de værdiskabende funktioner i koncernen. Mens de udenlandske koncernselskaber udfører, rutinemæssige aktiviteter efter de retningslinjer, der fastlægges og kontrolleres i det danske principal selskab.

I 2019 oplevede dansk økonomi, højkonjunktur og flere danske moderselskaber, havde meget store overskud. I forbindelse med COVID-19, ser det anderledes ud i 2020, hvor de danske moderselskaber oplever store udfordringer, i form af en standsning/reduktion af produktionen. Herudover oplever de, problemer med at få råvarer/færdigvarer transporteret. Den ekstraordinære situation har medført, hårde restriktioner for kundernes færden. I flere lande blev der i marts 2020, indført udgangsforbud i lande som Italien og Frankrig, hvor der skete en standsning af flytransporten. Overskuddet hos flere danske principal selskaber, blev i flere tilfældet vendt til store underskud, da omkostningerne fortsat var i koncernen, mens der var store fald eller helt opbremsning i salget.

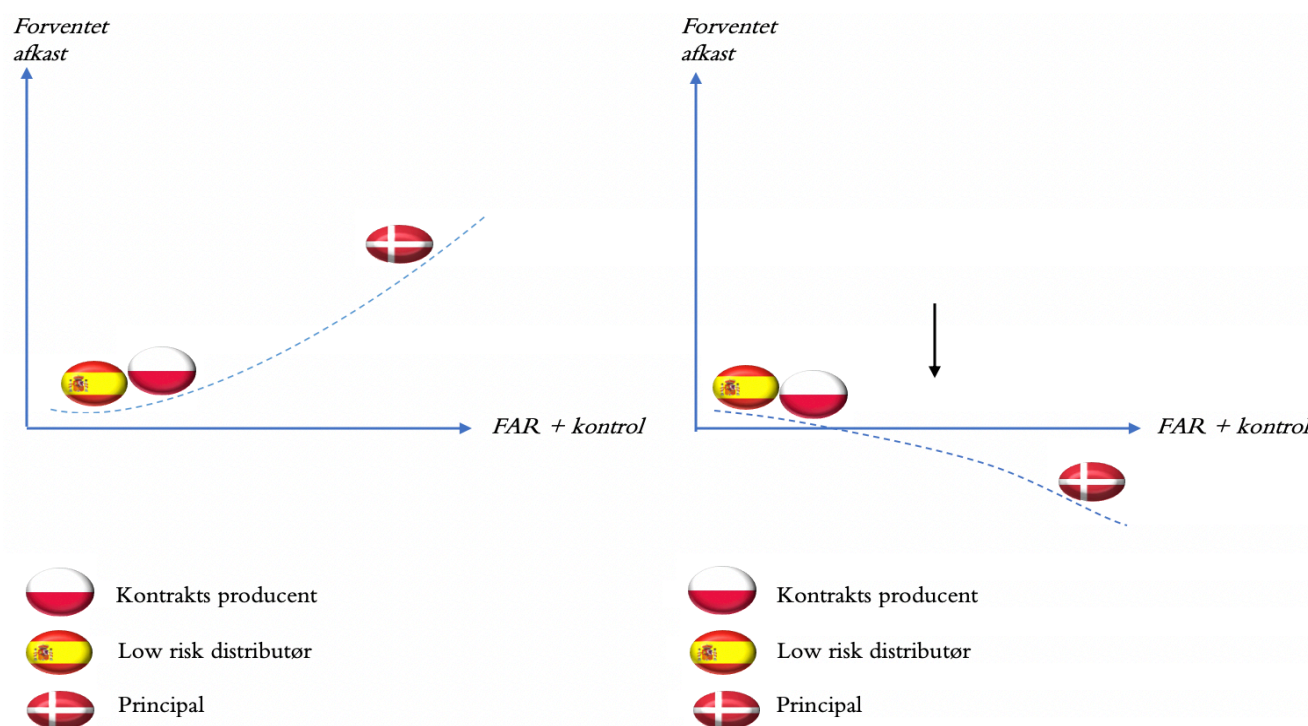
Som et eksempel herpå, kan nævnes modekoncernen Bestseller, som i år 2019 havde et overskud på 2,1 mia. I år 2020 oplevede Bestseller, som følge af COVID-19 et markant fald, i deres formue og fyrede i den forbindelse, ca. 750 medarbejdere i Danmark. Samtidigt er koncernen, begyndt at reducere

---

<sup>23</sup> <https://finans.dk/erhverv/ECE12046551/regeringen-haever-loenkompensationen-under-coronakrisen/?ctxref=ext>

medarbejdere i udlandet.<sup>24</sup> Da salget stoppede, var fordelene ved stordrift vendt til en ulempe, og flere lande indførte store hjælpepakker, for at holde hånden under koncernen og dets medarbejdere. Nedstående figur illustrerer en koncerns resultatfordeling i henholdsvis 2019 og 2020,

Figur 7: Illustration af en koncerns resultatfordeling ved højkonjunkturer i 2019, og negativt påvirket af COVID-19 i 2020.



Kilde: Egen tilvirkning af FAR-kurve for både år 2019 og 2020

FAR-kurven til venstre viser resultatfordelingen i en koncern bestående af en kontrakts producent, low risk distributør og principal, som har overskud ved højkonjunktur i 2019, hvor principalen bærer markedsrisikoen. FAR-kurven til højre illustrerer samme koncern. Her oplever koncernen underskud, hvor principalen ligeledes bærer markedsrisikoen, og oplever de negative effekter ved de nuværende markeds karakteristika i 2020. Rutine selskaberne, med kontrakt produktion og low risk distribution oplever fald i deres forventede afkast, og forventes at have et lille overskud i 2020

<sup>24</sup> <https://finans.dk/erhverv/ECE12029575/bestsellerejers-formue-svinder-ind-ryger-ud-af-liste-over-verdens-rigeste/?ctxref=ext>  
<https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/bestseller-stopper-betaling-af-husleje>



En koncerns branche og realydelsens egenskaber er også meget vigtige for påvirkningerne af de immaterielle aktiver. Modsat mange andre selskaber, oplevede flere udbydere på internettet, en meget stor omsætningsvækst under COVID-19.

Nemlig.com, som udgør et dansk online supermarked, er ét af de selskaber som oplevede en meget stor omsætningsvækst, ved udbringning af varer ud til selskaber og private.<sup>25</sup> Det anbefales derfor, at danske moderselskaber, gennemgår og vurderer vigtigheden, af de immaterielle aktiver og funktioner der udføres i koncernens værdikæde. Er der tale om en principal koncern vil beslutnings-kompetence, og udførelsen heraf være samlet i principalselskabet. Et eksempel på en koncerns funktioner i forhold til værdikæden er vist fremgår af følgende figur:

*Figur 8: Grafisk illustration over, fordelingen af immaterielle aktiver i koncernens værdikæde.*



*Kilde: Egen tilvirkning af OECD's TPG, kapitel 6 – koncernens funktioner i værdikæden*

### 3.4 Immaterielle aktiver og transaktioner som omfatter DEMPE-funktioner.

Ved fastlæggelsen af armslængdebetingelser for kontrollerede transaktioner, foreligger en række vigtige overvejelser, som omfatter immaterielle aktiver. Disse er en identifikation af de selskaber, i koncernen som har økonomisk ejerskab, bærer risici og udfører funktioner, i forbindelse med udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af immaterielle aktiver. Disse funktioner benævnes DEMPE-funktioner. Med udbygningen af OECD's TPG, 2017 kapitel 6, er der kommet større fokus på DEMPE-funktioner, der er fremhævet som vigtige funktioner, for værdiskabelsen i koncernen, herunder værdiskabelsen af immaterielle aktiver.<sup>26</sup> Med større fokus på DEMPE-funktioner, lægger kapitel 6 vægt på, hvilke koncernforbundne selskaber, som bidrager til værditilvækst for immaterielle aktiver og mindre, på hvem fremgår som juridisk ejer af de givne immaterielle aktiver.

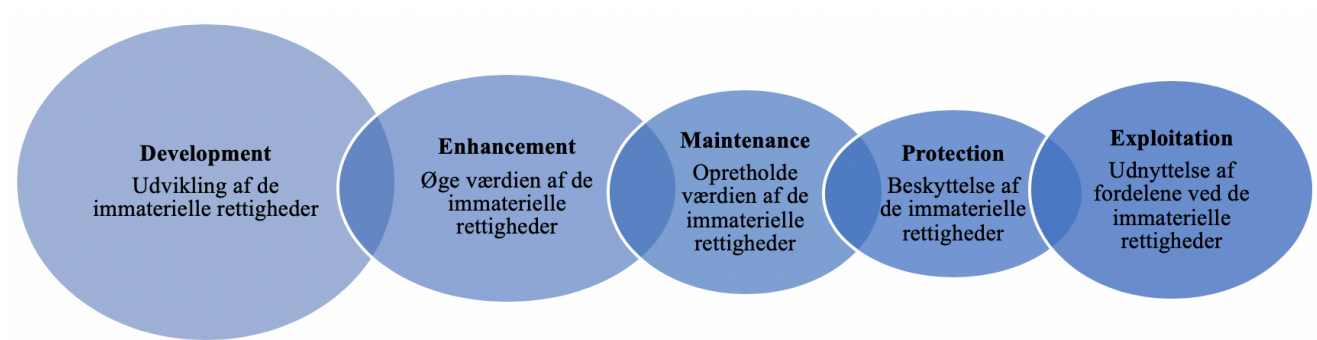
<sup>25</sup> <https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/trods-virusfrygt-slaar-nemligcom-rekorder>

<sup>26</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.50

I transfer pricing sager, som involverer immaterielle aktiver, skal der foretages en identifikation af selskabet eller selskaberne. Denne identifikation er i sidste ende afgørende for, hvilket selskab der får tildelt en del af afkastet, generet af koncernen, ved udnyttelse af immaterielle aktiver. Ligeledes er identifikation af selskabet eller selskaberne, afgørende for, hvilket selskab, der i sidste ende skal bære omkostninger og investeringer, forbundet med DEMPE-funktioner, relateret til de immaterielle aktiver. Selskaberne skal analysere, hvordan det immaterielle aktiv, kan anses for at bidrage med en økonomisk værdi i koncernens værdikæde. Selskaberne skal ligeledes foretage en vurdering af, hvordan fordelingen af funktioner, aktiver og risici, forbundet med DEMPE, er sket mellem selskaberne.<sup>27</sup>

Afhængigt af de immaterielle aktiver, skal selskaberne vurdere, betydningen af de forskellige DEMPE-funktioner. Det gælder forskel på størrelse og betydningen af DEMPE-funktionerne, afhængigt af de konkrete forhold i koncernen. Et eksempel herpå, kan være koncernen Coca Cola®, hvis DEMPE-funktioner såsom beskyttelse og vedligeholdelse, er vigtige og afgørende for deres markedsstrategi. Et eksempel på en koncern, som fokuserer på andre funktioner, beskyttelse og vedligeholdelse kan nævnes Medicinalgiganten Novo Nordisk. Novo Nordisk fokuserer på funktioner, som udnyttelse og forbedring af deres produkter. Betydningen af DEMPE-funktioner, afhænger derfor af de faktiske forhold i et selskab. Nedenstående figur illustrerer størrelsen og betydningen af DEMPE-funktioner, som kan variere, afhængig af hvilken aktivitet, der ligger i den pågældende koncern.

Figur 9: Grafisk illustration over DEMPE-funktioner



Kilde: Egen tilvirkning af OECD's TPG, 2017, kapitel 6, afsnit a

Det fremgår af OECDs TPG, kapitel 6, at en flytning og aflønning af DEMPE-funktioner kan ske både, med og uden kontrol over risiko.

<sup>27</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.32

### 3.4.1 Aflønning af DEMPE-funktioner uden kontrol over risiko

Aflønning af DEMPE-funktioner uden kontrol over risiko i forhold til immaterielle aktiver, aflønnes ofte baseret på et benchmark studie (f.eks. kontrakt F&U aktiviteter). Her er der tale om en rutinemæssig aflønning af "low risk" selskaber. Principalselskabet bibeholder de fremtidige økonomiske fordele ved udflytning af f.eks. produktion. Fremtidige fordele bibeholdes og der er ikke nogen exit beskatning for rutine funktioner uden risiko

### 3.4.2 Aflønning af DEMPE-funktioner med kontrol over risiko

Aflønning af DEMPE-funktioner med kontrol over risiko – giver anledning til en højere indtjening, hvor skattemyndigheder vil kræve en kompensation for overførsel heraf. Når DEMPE-funktioner uden kontrol flyttes til udlandet, bibeholder principalen kontrollen og de fremtidige indtjeningsmuligheder. Er der imod tale om flytning af DEMPE-funktioner, med kontrol afgiver principalen en andel af de fremtidige indtjeningsmuligheder som principalen skal kompenseres for

Værdien af bidrag fra de enkelte selskaber, som er relateret til skabelsen af immaterielle aktiver, bør overvejes og aflønnes. Det kan foretages vha. af en funktionsanalyse, som fastlægger, hvilke af selskaberne, udfører og udøver kontrol over DEMPE-funktioner. Betydningen af DEMPE-funktioner, kommer til udtryk i 6-trins risikoanalysen.<sup>28</sup>

Ifølge OECDs TPG, kapitel 6 kan der opstå vanskeligheder, som vedrører immaterielle aktiver, Det gælder for manglende referencetransaktioner, eller tilfældet hvor der sker en spredning af de immaterielle, i flere af koncernens selskaber. Dermed har OECD, har udarbejdet et framework, som består af en 6-trins risikoanalyse. Denne har til formål at analysere kontrollerende transaktioner, som involverer immaterielle aktiver. Der sigtes efter at identificere de selskaber, som er berettiget til at modtage en aflønning, for deres bidrag af værdiskabelsen, af de værdifulde immaterielle aktiver.<sup>29</sup> Nedstående figur illustrerer en figur af OECDs 6-trins risikoanalysen.

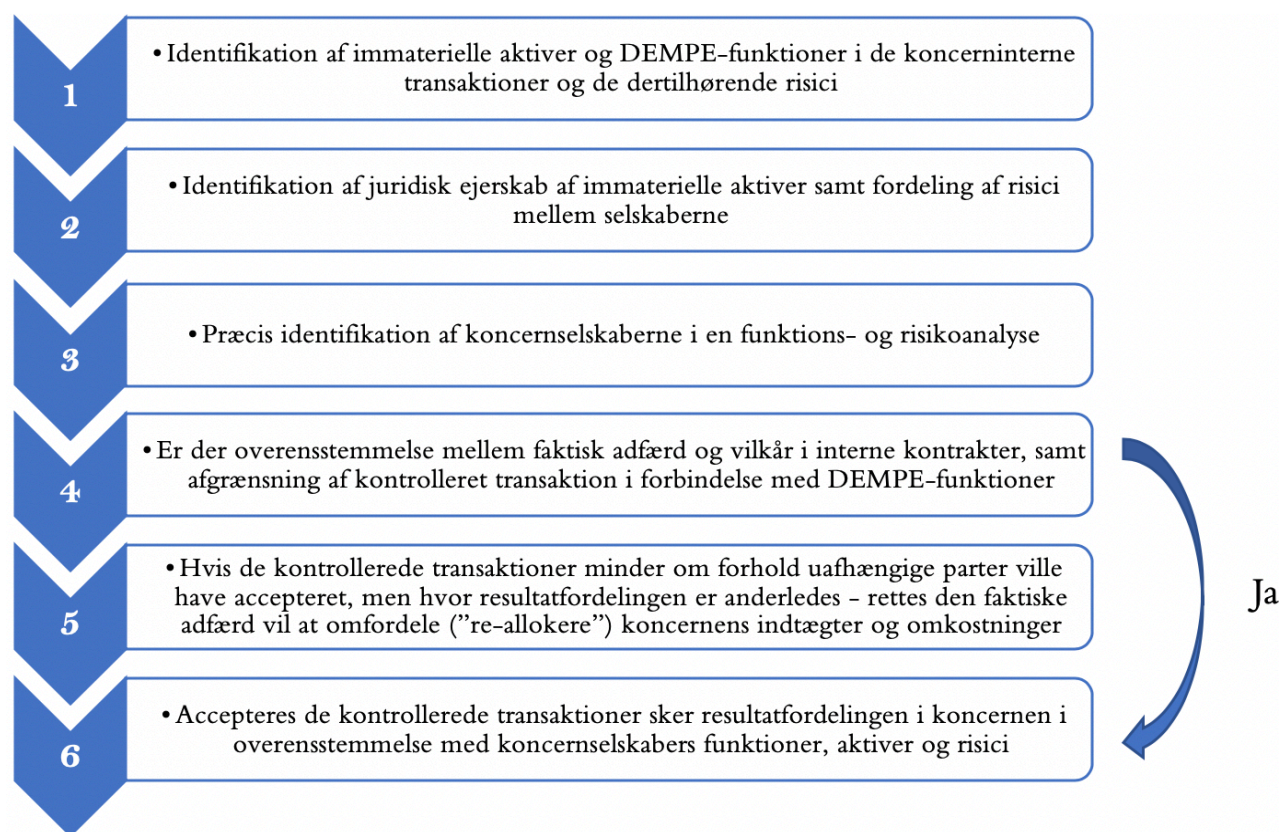
---

<sup>28</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.48

<sup>29</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.34

### 3.4.3 6-trins risikoanalysen

Figur 10: Grafisk illustration af 6-trins risikoanalysen vist for immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner.



Kilde: Egen tilvirkning af 6-trins analysen OECD's TPG 2017, kapitel 6.34

Analysens første trin omfatter en identifikation af de immaterielle aktiver, som er anvendt eller overført i forbindelse med den koncerninterne transaktion. Hertil følger en identifikation af økonomiske relevante risici, som er forbundet med DEMPE-funktionerne, vedrørende udvikling, forbedring, vedligeholdelse, beskyttelse og udnyttelse af de immaterielle aktiver.<sup>30</sup> Et eksempel på økonomiske relevante risici, kan være markedet under COVID-19.

Andet trin omfatter en identifikation af kontrakts grundlaget for de immaterielle aktiver. Dette udføres med særlig vægt på at fastlægge og identificeres det juridiske ejerskab af de immaterielle aktiver samt fordelingen af risici mellem de koncernforbundne parter. Der kan være situationer, hvor det juridiske ejerskab, ikke kan identificeres og fastlægges, hvorfor den juridiske ejer må anses som værende det

<sup>30</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.34

selskab i koncernen, som kontrollerer de væsentlige beslutninger, og bærer den finansielle kapacitet vedrørende det immaterielle aktiv.

Tredje trin i analysen, tager sit udgangspunkt i funktionsanalysen. Det skal fastlægges, hvordan selskaberne, opererer i forhold til at påtage styring af de specifikke, økonomisk væsentlige risici. Herudover hvilken part der udfører kontrol over risiko, har funktioner vedrørende reducere af risiko. Endvidere undersøges det hvem af selskaberne, kontrollerer outsourcete funktioner, væsentlige økonomiske risici og finansiell kapacitet, til at bære resultatet af risikoen.

Fjerde trin i analysen, sammenholder analysens trin 1-3. Dette trin undersøger derfor om der er overensstemmelse, af de interne aftaler, som de koncernforbundne parter har indgået, og deres faktiske adfærd. Herudover undersøges det, hvorvidt den part som påtager sig risikoen i relation til de immaterielle aktiver, og kontrol over risikoen, og har den finansielle kapacitet, til at bære eventuelle negative konsekvenser af risikoen, også kontrollerer denne risiko og har finansiell kapacitet til at påtage sig denne risiko. Hvis det er tale om BEPS-situationer med anvendelse af tomme selskaber, som cash box eller IP box uden ansatte, kan skattemyndighederne vurdere at der ikke skal allokeres nettoindkomst til sådanne tomme selskaber. I Danmark vil der ikke være fradrag, for udgifter hertil og man vil i en sådan situation, træder ud af 6-trins analysen, hvor transaktionerne ikke bliver anerkendt efter vejledningen.<sup>31</sup>

Ved femte trin i analysen, sker en allokering af risici. Hvis den part, som ifølge de interne aftaler, skal have eller bære resultaterne af risikoen, ikke samtidigt kontrollerer risikoen, eller ikke har den finansielle kapacitet, til at være eventuelle negative resultater, ved realiseringen af risikoen, skal vejledningen om risikoallokering anvendes.

Ved analysens sjette og sidste trin, sker en prisfastsættelse af den fastlagte transaktion. Her bestemmelse armslængde-priser for de transaktioner, som er i overensstemmelse med parternes bidrag af udførte funktioner, aktiver anvendt og påtagne risici.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> OECDs TPG kap. I, afsnit D.2

<sup>32</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6.36

Koncerners immaterielle aktiver kan være meget værdifulde. Men i nogle tilfælde, kan det være en udfordring, for koncernen at vurdere hvilke fremtidige begivenheder, og forhold der skal have indflydelse på prisen af et immaterielt aktiv. Det er en specifik gruppe for immaterielle aktiver, er svære at værdiansætte på transaktionstidspunktet, og kaldes ifølge OECDs TPG, 2017, Hard-to-Value Intangibles

### 3.5 TPG 2017 og Implementation Guidance on Hard-to-Value Intangibles, juni 2018.

I juni 2018, udvidede TPG med yderligere vejledning til skattemyndighederne. Denne vejledning dækker kapitlet Implementation Guidance on How-to-Value-Intangibles, herefter ("HTVI"), som omfatter immaterielle aktiver, der er svære at værdiansætte. OECDs TPG 2017, kapitel 6, giver skattemyndighederne, mulighed for en efterfølgende korrektion, af en værdiansættelse af immaterielle aktiver, såfremt prisen ikke er fastsat korrekt, hvor det er selskaberne, som bærer bevisbyrden for, at prisen er fastsat korrekt.

Af HTVI-vejledningen følger, at koncernselskaber er i besiddelse af intern viden, som skattemyndighederne ikke har kendskab til. For de danske skattemyndigheder, ligger udfordringen, i at prisfastsættelsestidspunktet, i høj grad er baseret på den interne viden. Denne interne viden omfatter immaterielle aktiver, dets markedspotentiale, udviklingstrin, som koncernselskaberne har til rådighed. De danske skattemyndigheder er stærkt afhængige af de informationer, som de modtager fra de koncernforbundne selskaber, da der ikke findes tilgængelig markedsinformation.

For at kompensere for den information asymmetri, har skattemyndighederne mulighed for at benytte ex post-resultater, når de skal vurdere armslængdeprisen i selskabets værdiberegning. Det kan medføre, at der opstår store udfordringer for koncernen, da der stilles store krav til koncernen TP-dokumentation. For koncernen vil det betyde, en de skal levere en dokumentation, som understreger at deres forventninger, afspejler deres faktiske viden på tidspunktet for transaktionen, ligesom de skal kunne dokumentere at afgivelser skyldes forholde de ikke vidste, og som de ikke kunne forudse.<sup>33</sup>

OECDs TPG 2017, indeholder en definition på, hvilke immaterielle aktiver, der omfatter definitionen af HTVI. Definitionen dækker over immaterielle aktiver, som overføres mellem koncernforbundne

---

<sup>33</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6, punkt 6.186-6.195

selskaber. Det gælder for immaterielle aktiver, som på transaktionens tidspunktet er svær at værdiansætte, idet der ikke findes pålignende, sammenlignende immaterielle aktiver. For HTVI gælder det endvidere, at de fremtidige cash flow, eller faktorer til værdiansættelse er meget uklare, hvorfor det ikke er muligt at forudsige den endelige værdi af aktivet.

OECD TPG 2017, indeholder derudover eksempler på immaterielle aktiver, der kan være svære at værdiansætte. Det er ikke et krav, at aktivet er omfattet af disse eksempler, for at det kan være omfattet af betegnelsen. Eksempler på transaktioner som indebærer, overdragelse eller anvendelse af HTVI fremgår af følgende punkter:

- Det immaterielle aktiv, er kun delvist udviklet på overdragelsestidspunktet.
- Det immaterielle aktiv, forventes ikke at blive udnyttet, før flere år efter overdragelsen.
- Det immaterielle aktiv, er ikke i sig selv omfattet af definitionen af HTVI, men er en integreret del af udviklingen, eller forbedringen af andre immaterielle aktiver, der falder ind under denne definition af HTVI.
- Det immaterielle aktiv, forventes at blive overdraget med henblik på en ny måde, på overdragelsestidspunktet, og der foreligger ingen sammenlignende transaktioner, herunder immaterielle aktiver.
- Det immaterielle aktiv, der opfylder definitionen af HTVI, er blevet overført til en associeret virksomhed for en fast overdragelsessum.<sup>34</sup>

For immaterielle aktiver, som er svære at værdiansætte, skal koncernselskaberne på tidspunktet, for transaktionen aktiver, kunne fremlægge TP-dokumentation for prisfastsættelsen. Såfremt transaktionen omfatter et immaterielt aktiv, under udvikling, skal koncernselskaberne være særlig opmærksomme, i forbindelse med prisfastsættelsen.

Usikkerheden ved det immaterielle aktiv, kan i nogle tilfælde skyldes, at det immaterielle aktiv, stadig er under udvikling (f.eks. et nyt lægemiddel) på transaktionstidspunktet, hvor de fremtidige indtægter, heraf først kan realiseres, flere år ud i fremtiden, og dette under forudsætning af bestået testfaser.<sup>35</sup>

---

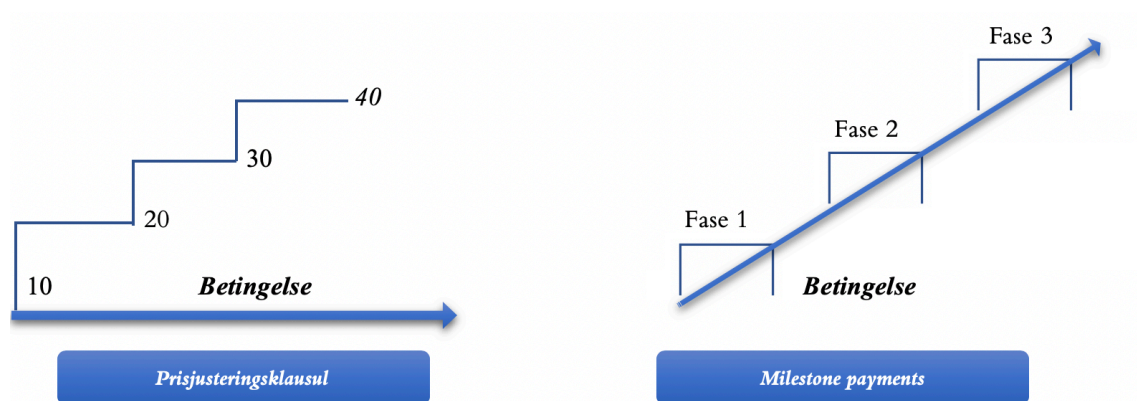
<sup>34</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6, punkt 6.190

<sup>35</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6, punkt 6.189

Ifølge TPG vil en overdragelse af et fast engangsbeløb af HTVI, som udgangspunkt ikke være på armslængdevilkår.<sup>36</sup> Uafhængige parter vil, overveje at justere betalinger, således det modsvarer den usikkerhed, som ligger ved prisfastsættelsen af HTVI. OECD omtaler at uafhængige, kan have overvejet følgende prisreguleringsmekanismer:

- **Milestone payments** – omfatter betaling, hvis bestemte delmål kan opnås, ved f.eks. at udvikle nye lægemidler eller nye produkter, bestående af test, i forskellige stadier indtil en endelig godkendelse.
- **Prisjusteringsklausuler** – hvor indtægter stiger væsentligt mere end forventet i budgetter.
- **Genforhandling** – genforhandling af hele eller dele af aftalen.

Figur 11: Illustration over prisreguleringsmekanismer, hhv. prisjusteringsklausul og milestone payments.



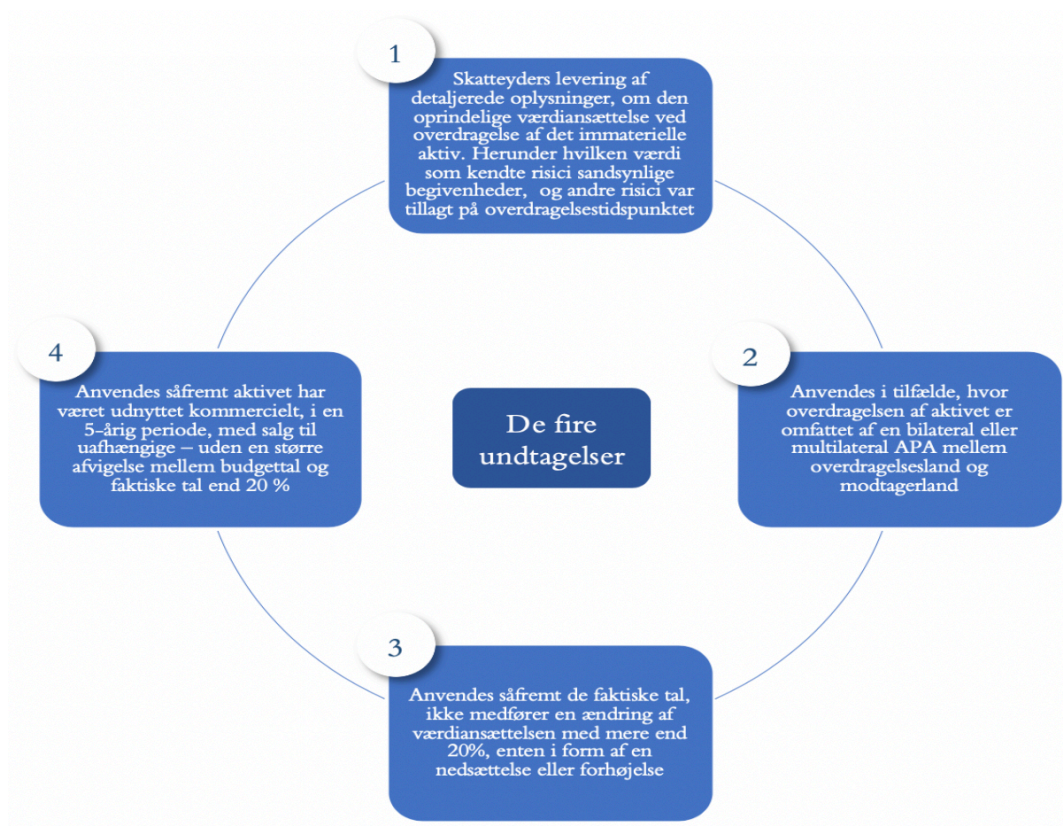
Kilde: Egen tilvirkning

På baggrund af de betydelige usikkerheder, relateret til HTVI, kan der være stor forskel på ex ante vurderinger, baseret på budget og forventninger, og ex post resultater, som knytter sig til årsregnskabet. OECDs TPG-punkt 6.193, indeholder fire undtagelses situationer, hvor det ikke er muligt for skattemyndighederne at anvende ex-post betragtningerne, hvis blot én af dem er opfyldt. De særlige regler finder derfor ikke anvendelse. De fire undtagelsessituationer fremgår af nedstående figur:

<sup>36</sup> OECDs TPG 2017, kap. 6, punkt 6.190



Figur 12: Grafisk illustration over de fire HTVI undtagelsessituationer



Kilde: Egen tilvirkning af de fire undtagelsessituationer i OECD's TPG 2017, kapitel 6.193

Den første undtagelses situation, forudsætter at skatteyder leverer pålidelig dokumentation (reliable evidence) for forskellen mellem de oprindelige budgettal, og at de faktiske resultater, skyldes en helt uforudsigelig udvikling, eller at forudsigelige begivenheder er indtruffet. Herudover at sandsynligheden for, at begivenhederne ville indtræffe, ikke var over- eller undervurderet på tidspunktet for overdragelsen

### 3.5 Delkonklusion

Med den seneste offentliggjorte bogudgave fra juli 2017, kapitel 6 om immaterielle aktiver, skal danske moderselskaber være opmærksomme på flere forhold. Danske moderselskaber skal som det første, være opmærksomme på, at et immaterielt aktiv i OECDs TPG 2017, kapitel 6 adskiller sig fra andre definitioner om immaterielle aktiver. Definitionen i OECDs TPG 2017, adskiller sig fra den danske lovbestemmelse AL § 40, som positivt oplister eksempler på, hvad der omfatter immaterielle aktiver.

OECDs TPG 2017, oplister derimod en negativ afgrænsning, idet denne beskriver, hvad der ikke udgør et immaterielt aktiv. Den oplister forhold, som ikke i sig selv, udgør immaterielle aktiver, men som kan påvirke værdien af et immaterielt aktiv. AL § 40 dækker ifølge de danske skattemyndigheder, alle de immaterielle aktiver, som er omtalt i OECDs TPG 2017, kapitel 6.

Danske moderselskaber, kan ved at avende 6-trins risikoanalyse, fastlægge hvilke selskaber i koncernen, som bærer de økonomiske væsentlige risici, herunder hvilke selskaber, som udfører DEMPE-funktioner og bærer de økonomiske risici, relatereret hertil. Endvidere skal selskaberne være særligt opmærksomme på, at nogle immaterielle aktiver, kan være svære at værdiansætte på transaktionstidspunktet. Dette gøres sig gældende for eksempelvis, danske selskaber, som ønsker at overdrage immaterielle aktiver, der er under udvikling. Da immaterielle aktiv, er under udvikling, kan det være vanskeligt at finde sammenlignende transaktioner, hvorfor der kan opstå udfordringer, i forbindelse med prisfastsættelsen af de immaterielle aktiver. Denne situation kan medføre, at selskabets forudsigelse af den endelige værdi bliver usikker. Derfor er det vigtigt, at selskaberne gennem TP-dokumentationen, dokumenterer prisfastsættelsen af de overdragne immaterielle aktiver, på transaktionstidspunktet.

## 4. OECDs TPG 2017, kapitel 9 – koncerninterne omstruktureringer

OECDs BEPS-projekt medførte, en stor udbygning af OECDs TPG 2017, vejledning om immaterielle aktiver, og medførte i den forbindelse, et præciseret kapitel 9 om koncerninterne omstruktureringer ("business restructurings"). TPG-kapitel 9 behandler omstruktureringer af koncernselskaber, der medfører en ændring af resultatfordelingen i koncernen. I den forbindelse skal koncernselskaberne være opmærksomme på, hvorvidt de immaterielle aktiver flyttes, på tværs af landegrænser ligesom de ligeledes skal være opmærksomme på, om der sker flytning af DEMPE-funktioner med kontrol. Flytning af DEMPE-funktioner med kontrol, medfører som udgangspunkt, en armslængdekompensation til det afgivende koncernselskab.

Dette kapitel belyser, derfor udfordringer som danske moderselskaber, skal være særligt opmærksomme på, når de anvender præciseringerne i OECDs TPG 2017, kapitel 9. I kapitlet inddrages de overvejelser og forhold som afgør, hvorvidt en omstrukturering udløser krav om kompensation.

### 4.1 Definition af koncerninterne omstruktureringer

Omstruktureringer omfatter en omfordeling, af funktioner, aktiver eller risici mellem koncernforbundne selskaber. Der findes ingen juridisk eller universelt definition af omstruktureringer, ifølge OECDs TPG, kapitel 9.

TPG-kapitel 9 blev præciseret som en del af BEPS-projektet. Det kan ses på TPG's bredde definition, som omfatter grænseoverskridende omstrukturering, af de kommercielle og økonomiske forbindelser, mellem koncernforbundne selskaber. Det omfatter opsigelse eller væsentlige genforhandling af eksisterende ordninger.<sup>37</sup> OECDs TPG 2017, har ønsket, dække og omfatte alle situationer, hvor resultatfordelingen ændres i koncernen. En koncernintern omstrukturering, kan omfatte en centralisering af immaterielle aktiver, risici og funktioner, hvor det lokale koncernselskab, vil opleve et fald i dens fremtidige indkomstmuligheder. De koncerninterne omstruktureringer som TPG-kapitel 9 fokuserer på, kan beskrives ved følgende:

- Omdannelse af den lokale "fully fledged distributør" til en "limited risk" distributør eller salgskommissionær, for et koncernforbundet udenlandsk selskab, ofte en principal.

---

<sup>37</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.1

- Omdannelse af den lokale "fully fledged manufacturer" til kontrakts producent eller "toll manufacturers", for et udenlandsk koncernselskab, ofte en principal.
- Overførsel af lokale immaterielle aktiver, til et centralt selskab, ofte en principal.
- Centraliseringen af funktioner, i et regionalt eller centralt koncernselskab, ved en tilsvarende reduktion i de lokale funktioner. Eksempler kan omfatte, overførsel og centralisering af funktioner ved fælles indkøb, salgsstyring og logistisk (logistik aktiviteter eller aktiver).<sup>38</sup>

De koncerninterne omstruktureringer vil medføre, en ændret resultatfordeling i koncernen, hvor indkomspotentiale overføres til andre koncernselskaber, som indgår i den multinationale koncern. Formålet med TPG kapitel 9, er at vurdere, i hvilket omfang en omfordeling af profit potentiale (som i enkelte år kan være overskud eller underskud), sker i overensstemmelse med armlængdeprincippet, og, hvordan det dokumenteres at armlængdeprincippet er anvendt, i koncerninterne omstruktureringer.<sup>39</sup>

#### 4.2 Armlængdeprisen for selve omstruktureringen

En koncernintern omstrukturering, involverer en grænseoverskridende omfordeling af funktioner, aktiver og/eller risici, som kan medføre en flytning af indtjening/tab potentiale mellem koncernselskaberne. Det kan omfatte overførsel, af værdifulde aktiver, men dette er ikke altid tilfældet. Det kan også omfatte opsigelse, eller væsentligt genforhandling af de koncerninterne aftaler, herunder distributionsaftaler, licensaftaler og/eller serviceaftaler. I TPG-kapitel 6 om definition af immaterielle aktiver, er det et afgørende kriterie, om uafhængige parter ville have betalt for overdragelse eller anvendelse af de immaterielle aktiver. Ved vurderingen af, om der skal ske kompensation i en koncernintern omstrukturering, skal moderselskabet også vurdere, om uafhængige parter ville have krævet, en kompensation for overførsel af immaterielle aktiver og/eller DEMPE-funktioner til et andet koncernselskab.

Hvis det afgivende selskab ville kræve betaling, såfremt det var overført til uafhængige parter, skal det modtagende koncernselskab, som udgangspunkt også betale. Som rimelighedsvurdering (sanity check), skal der dog ikke betales, for modtagelse af aktiver eller funktioner, som ikke indeholder en mulighed, for at øge de økonomiske muligheder, hos det modtagne koncernselskab. COVID-19 påvirker flere

---

<sup>38</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.2

<sup>39</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.6

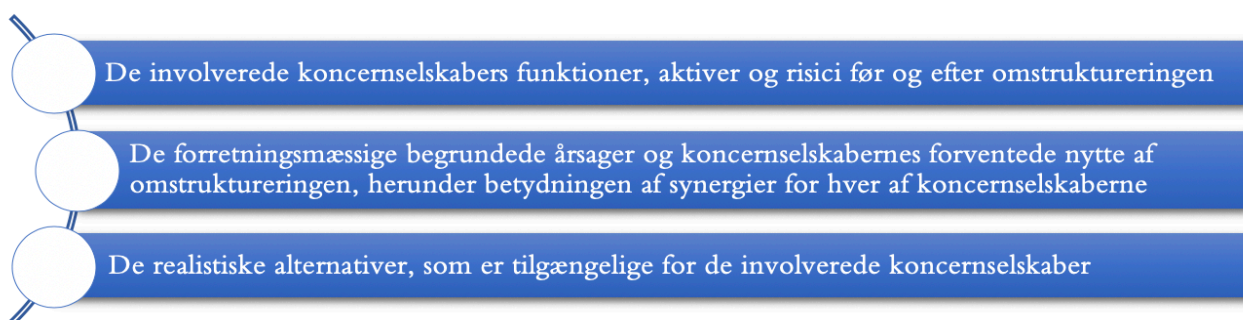
branchers økonomiske indtjening, på kort sigt og vurderingen skal foretages, over en længere tidshorisont, som indeholder de forhold koncernen, ville inddrage såfremt, det var overført til uafhængige parter. For at afdække de kommercielle eller økonomiske forhold mellem koncernselskaberne, er følgende forhold særligt relevante:

- En **nøjagtig afgrænsning af transaktioner**, som relaterer sig til koncernintern omstrukturering, og funktioner, aktiver og risici, før og efter omstruktureringen
- De **forretningsmæssigt begrundede årsager** til samt de forventede fordele af omstruktureringen, herunder synergierne rolle.
- Andre **realistiske alternativer**, som er tilgængelige for de involverede koncernselskaberne.<sup>40</sup>

Koncernselskaberne kan opleve, at der ikke findes nogle sammenlignelige uafhængige situationer. Det bevirker ikke, at den koncerninterne omstrukturering, ikke er sket på armslængdes vilkår. Men der skal foretages en nøjagtig afgrænsning, af de kontrollerede transaktioner, som har været genstand for ændring, i forbindelse med omstruktureringen. Derudover skal der foretages en vurdering af, om uafhængige parter, vil have indgået en tilsvarende aftale, under sammenlignelige omstændigheder.

Nedenstående figur viser en liste over, de forhold som moderselskabet skal inddrage i vurderingen:

*Figur 13: Momenter der indgår ved koncern omstrukturering, som i vurdering af kompensation.*



*Kilde: Egen tilvirkning af OECD's TPG 2017, kapitel 9.14*

En omstrukturering skal have, en klar forretningsmæssigt begrundet årsag, og vil ofte ske for at opnå større indtjenings- eller omkostnings synergier i koncernen. Det kan eksempelvis ske, hvis

<sup>40</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.14

produktionsaktiviteten overføres til et andet land, som et led i at opnå en større kapacitetsudnyttelse, og/eller drage fordel, af billigere lønomkostninger (location savings).

Skattemyndighederne har stor fokus på, de koncerninterne omstruktureringer, hvor moderselskabet skal samle materiale, for at dokumentere de forretningsmæssige begrundede årsager, herunder koncernselskabernes forventede nytte af omstruktureringen. Moderselskabet skal kunne dokumentere, at det sker på armslængde vilkår, for hvert af de omfattende koncernselskaber, hvor materialet skal være fra transaktionstidspunktet for omstruktureringen. Det skal fremgå klart, hvilke synergieffekter koncernen forventer og, hvordan disse fordeles mellem koncernselskaberne. Det er særligt vigtigt, i den aktuelle COVID-19 situation, som har stor økonomisk betydning. COVID-19 kan medføre at de faktiske resultater efter omstruktureringen, bliver anderledes end det forventede. Det kan f.eks. være tilfældet for en koncernintern omstrukturering i januar 2020.

#### 4.2.1 Den nøjagtig afgrænsning af transaktioner i den koncerninterne omstrukturering

Som det første punkt i analysen, af de transfer-pricing aspekter, som indgår i en koncernintern omstrukturering, skal der foretages en nøjagtig afgrænsning, af de transaktioner der indgår i omstruktureringen. Dette foretages ved en identificering, af de kommercielle og økonomiske forhold samt betingelserne, forbundet til disse, og som medfører en overførsel, af potentiel værdi blandt selskaberne i koncernen.

Mødereferater, skriftlige korrespondance, præsentationer mv, fortæller om selskabernes faktiske adfærd. I tilfælde hvor betingelserne, for omstruktureringen er skriftligt udformet, eller har karakter af anden form for kommunikation, vil aftalen ses som et udgangspunkt, for afgrænsningen af transaktionerne, mellem de involverede koncernselskaber. Tilsvarende gælder det, at hvis transaktionen ikke er blevet formaliseret, af koncernselskaberne i en kontrakt, vil alle aspekter vedrørende transaktionen blive udledt af koncernselskabernes faktisk adfærd.<sup>41</sup> Det anbefales at moderselskabet får udarbejdet en god og udførlig aftale, således de har et skriftligt, udgangspunkt i en evt. TP-revision.

For at klarlægge de betydningsfulde økonomiske aktiviteter, i koncernselskaberne samt de påtagne forpligtelser og anvendte aktiver, skal der foretages en grundig funktionsanalyse. Det gælder også

---

<sup>41</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.17

påtagne risici, i situationen før og efter omstruktureringen. Funktionsanalysen fokuserer på selskabernes faktiske adfærd, herunder de typer af aktiver, som er anvendt eller bidraget med, i forbindelse med situationen før og efter den interne omstrukturering.<sup>42</sup>

#### 4.2.2 Forretningsmæssige begrundet årsager samt forventede fordele ved omstruktureringen

Baggrunden for selskabers beslutning, om omstrukturering er i nogle tilfælde baseret på ønsket, om en opnåelse af en mere centraliseret kontrol samt styring af produktions funktioner, forskning funktioner og ikke mindst distributionsfunktioner. Vigtige momenter ved drivkraften bag koncerninterne omstruktureringer, kan bl.a. omfatte en reaktion mod eksterne forhold såsom, et konkurrencemæssigt pres i en globaliseret økonomi. Et behov for at øge specialisering, effektiviteten og dermed reducere omkostninger, kan være nogle af koncernens ønsker, for at foretage den koncerninterne omstrukturering. Herunder tilpasninger efter COVID-19.

Interne forhold såsom optimering af forventede synergier, herunder optimering af produktionskapaciteten, kan også være en motiveret drivkraft bag den koncerninterne omstrukturering. Der kan være tilfælde, hvor omstruktureringen øger koncernens, forventede fremtidige overskud. Men det er ikke sikkert, at overskuddet stiger i forhold, til situationen før omstruktureringen. Et eksempel på en sådan omstrukturering, kan omfatte en koncern, som er nødsaget, til at foretage en omstrukturering, for at forblive konkurrencedygtig på markedet.

De forventede synergier, kan ikke altid forventes at opstå. COVID-19 kan medføre, at produktionen er gået, helt eller delvist i stå, og at salget i 2020, ikke har samme størrelse, som det havde i 2019. Flere lande taler om et fald i deres BNP. Hvis uafhængige vil have krævet kompensation, skal det også ske koncerninternt.

#### 4.2.3 Andre realistiske alternativer

Armslængdevurderingen skal ske, for hvert af de involverede selskaberne, i den koncerninterne omstrukturering. Ligesom moderselskabet skal vurdere, om der foreligger realistiske alternativer som kunne være anvendt i stedet, og en evt. kompensation skal tage højde for disse alternativer.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.18

<sup>43</sup> <https://skat.dk/skat.aspx?oId=2232585&chk=216701> Den juridiske vejledning. C.D.11.7.2.2.2



Ved fastlæggelsen af vilkårene for omstruktureringen, er det ikke hensigten af skabe en forpligtelse, hvor moderselskabet skal dokumentere samtlige, hypotetiske og alternative muligheder. Det er snarere hensigten, at moderselskabet i fastlæggelsen af vilkårene, for sammenlignelighedsanalysen overvejer, om der er alternativer, som er mere fordelagtige og attraktive.<sup>44</sup> TPG antager således, at en uafhængig part ikke ville indgå i en omstrukturering, hvis det havde haft bedre alternativer. Hvis omstruktureringen er gennemført, ville en uafhængig part, inddrage dets alternativer i fastsættelse af kompensationen.

Der er armslængdesituationer, hvor det omstrukturerede koncernselskab, ikke har andre realistiske muligheder, og er dermed nødsaget til, at acceptere betingelserne for omstruktureringen. Det gælder f.eks. ved opsigelse af en ekstern kontrakt.

En intern aftale kan indeholde en mulighed, for at fravælge eller opsige aftalen. Det kan ske, hvis er mere fordelagtigt, for selskabet at stoppe aktiviteten. Opsigelsesvarslet i en intern aftale skal afspejle, de foretagne investeringer, idet en kontraktproducent, kun vil acceptere en mark up aflønning, i forventningen om en langvarig aftale, som gør det muligt at indtjene, de foretagne produktionsinvesteringer. En kontrakt producent ville ikke acceptere, en 60 dages opsigelse uden kompensation, såfremt det ikke fremgik af den interne aftale, og aftalen for selskabernes faktiske adfærd var langvarig.

#### 4.3 TP-dokumentation for koncerninterne omstruktureringer

OECDs TPG 2017, kapitel 5 påkræver, at masterfilen omhandler hele koncernen. Koncernen skal beskrive de vigtige transaktioner, forbundet med de koncerninterne omstruktureringer. Det gælder for transaktioner opstået i indeværende indkomstår. Local filen kræver at det lokale selskab, angiver om denne har været involveret eller påvirket af koncerninterne omstruktureringer, opstået i indeværende indkomstår samt indkomståret umiddelbart forinden. Hvis det er tilfældet for det lokale selskab, skal dokumentationen, derudover redegøre for, hvordan sådanne transaktioner, har eller har haft indvirkning på det lokale selskab.<sup>45</sup>

Som en del af TP-dokumentation for interne afregningspriser, skal danske selskaber dokumentere baggrunden, for at foretage en koncernintern omstrukturering, herunder deres beslutninger og hensigt,

---

<sup>44</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.31

<sup>45</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.32



i forbindelse med til koncerninterne omstruktureringer. Det gælder navnlig, i forbindelse med deres beslutninger, om at overtage eller overføre risici, inden de relevante transaktioner finder sted. Koncernen skal kunne dokumentere, at en ændring af selskabernes indkomspotentiale skyldes en forretningsmæssig begrundet omstrukturering.<sup>46</sup> Masterfilen skal nøjagtigt beskrive, alle kontrollerede transaktioner, der indgår i omstruktureringen, herunder levere dokumentation for anvendte priser og vilkår, i overensstemmelse med armslængdeprincippet. Koncernen skal endvidere i masterfilen, redegøre for, at de kontrollerede transaktioner, har været baseret på en forretningsmæssig begrundelse, herunder at det er en fordel, før skat for hver af de involverede koncernselskaber.<sup>47</sup>

De danske skattemyndigheder, bærer ikke retten til at diktere, hvorledes koncernselskaberne skal organisere deres struktur, og hvor de skal lokalisere deres aktiviteter. Det betyder at koncernen kan designe deres forretnings aktiviteter, så længe armslængdeprincippet overholdes. Skattemyndighederne vil løbende vurdere, om armslængdeprincippet er overholdt, herunder de skattemæssige konsekvenser, af de ændringer som koncernen har foretaget. Såfremt det er relevant, kan skattemyndighederne, foretage justeringer af overskuddene, i overensstemmelse med artikel 9 i OECD's modeloverenskomst. I Danmark sker det efter LL § 2, SL §§ 4 og 6 samt AL § 40.<sup>48</sup>

Armslængdeprincippet er baseret på et princip om "separate entity approach", hvilket betyder at ændringerne ved den koncerninterne omstrukturering, skal vurderes for hvert koncernselskab. Det vil afhænge, af de faktiske forhold, herunder om en økonomisk transaktion kan vurderes isoleret, eller om flere koncernselskaber skal indgå i den økonomiske vurdering. Den valgte TP-metode har også stor betydning, hvis der f.eks. sker omstrukturering af en kontraktproducent, hvor den interne aftale, stoppes for at flytte produktionsaktiviteten, til et land med lavere produktionsomkostninger. Her vil der være fokus, på at sikre kontraktproducenten en armslængde kompensation, som sikre at kontraktproducenten ikke har underskud, som konsekvens af koncernbeslutninger truffet i principalselskabet.

---

<sup>46</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.33

<sup>47</sup> Den juridiske vejledning. C.D.11.13.1.2.4.2 Beskrivelse af omstruktureringer

<sup>48</sup> OECDs TPG 2017, kapitel 9.34

## 4.4 Delkonklusion

Udbygningen af OECDs TPG, 2017 har ført til et præciseret TPG-kapitel 9, omhandlende koncerninterne omstruktureringer. Danske moderselskaber, skal ved beslutningen om at gennemføre en koncernintern omstrukturering, som involverer overførsel af immaterielle aktiver, overholde en række vilkår som omstruktureringen er baseret på. En koncernintern omstrukturering, kan også ske ved flytning af DEMPE-funktioner med kontrol, hvorfor det danske moderselskab, skal sikre sig at den koncerninterne omstrukturering er sket på armslængdevilkår. Flytning af DEMPE-funktioner med kontrol, kan som udgangspunkt udløse en armslængdekompensation til det afgivende koncernselskab.

Den koncerninterne omstrukturering skal have, en klar forretningsmæssigt begrundet årsag. Danske moderselskaber må ifølge OECDs TPG, kapitel 9, ikke foretage en koncernintern omstrukturering for at opnå skattefordele. Dermed frarådes danske moderselskaber at indgå i omstruktureringer, som alene sker for at opnå skattefordele. Det vil være risikabelt, og bliver reguleret i en TP-revision. Skattemyndighederne kan nemlig anse det for skattespekulation.

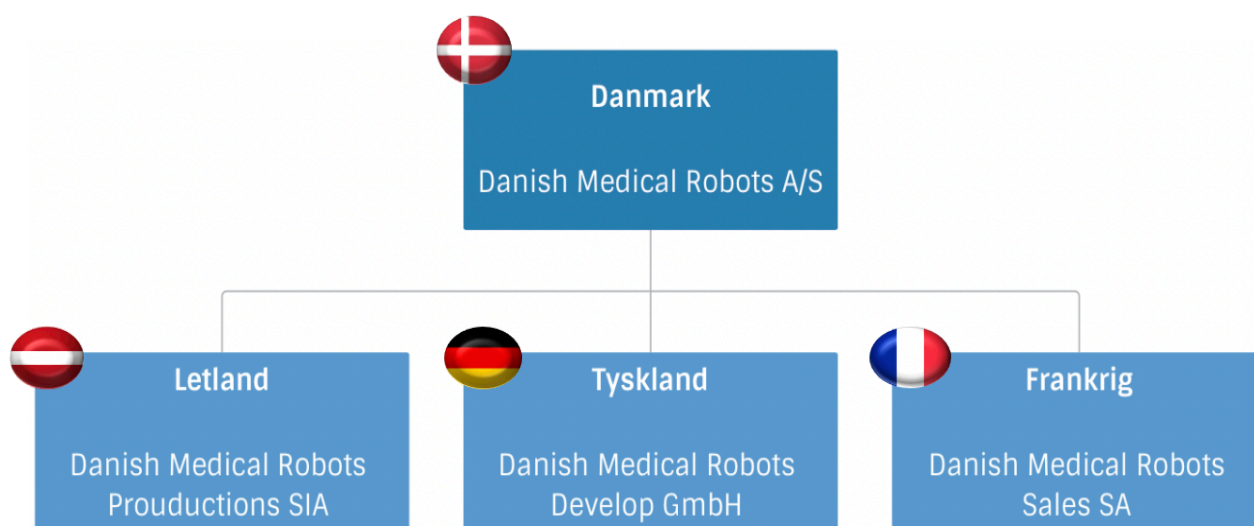
Ved vurderingen af, om der skal ske kompensation i en koncernintern omstrukturering, skal danske moderselskaber, vurdere om uafhængige parter ville have krævet, kompensation for overførsel af immaterielle aktiver og/eller DEMPE-funktioner til et andet koncernselskab. Hvis det afgivende selskab ville kræve betaling, såfremt det var overført til uafhængige parter, skal det modtagende koncernselskab, som udgangspunkt også betale

Med udbygningen af OECDs 2017, følger et udvidet TP-dokumentation for koncerninterne omstruktureringer. Koncernen skal i masterfilen, kunne beskrive de vigtige transaktioner, relateret til den koncerninterne omstrukturering. For local filen gælder det, at lokale selskaber, skal beskrive om denne har været involveret eller påvirket af koncerninterne omstruktureringer, opstået i indeværende indkomstår og indkomståret umiddelbart forinden, og om sådanne transaktioner, har eller har haft indvirkning på det lokale selskab.

## 5. Illustration af oparbejdet viden i egenudviklet case om Danish Medical Robots

Dette kapitel illustrerer, og anvender min oparbejdede viden, gennem afhandlingens teoretiske kapitler. Den egenudviklede case viser de transfer pricing udfordringer i 2020, som danske moderselskaber, oplever ved overdragelse af immaterielle aktiver, og DEMPE-funktioner i en intern omstrukturering. Casen omhandler en egenudviklet, Danish Medical Robots-koncern, bestående af et dansk moderselskab og dets tre 100% ejede udenlandske datterselskaber. Koncernstrukturen fremgår af nedstående figur og består af det danske moderselskab, og de tre udenlandske datterselskaber, henholdsvis et produktionsselskab, udviklingsselskab og salgsselskab:

*Figur 14: Grafisk overblik over koncernstrukturen i Danish Medical Robots-koncernen.*



*Kilde: Egen tilvirkning af koncernstrukturen af Danish Medical Robots-koncernen*

### 5.1 Kommercielle og økonomiske relationer i Danish Medical Robots-koncernen.

Danish Medical Robots-koncernen består, af en principal koncernstruktur. Det danske moderselskab Danish Medical Robots A/S udgør principalen i koncernen. Principalen er det centrale selskab, i koncernen som varetager, alle de væsentlige funktioner, og træffer alle væsentlige beslutninger. Derudover bærer principalen, alle væsentlige markedsrisici. Ligeledes ejer principalen alle væsentlige immaterielle aktiver i koncernen, og har den finansielle kapacitet, til at bære de driftsmæssige og finansielle risici. I en principal koncernstruktur, udgør de andre selskaber, rutine-enheder, også kaldet "low risk" selskaber. Disse selskaber afrapporterer, løbende til principalen og foretager deres aktiviteter, i henhold til principalens retningslinjer.

Principalselskabet opnår residual indtjeningen, (overskud/underskud), efter betaling af armlængde-indtjening, til dets udenlandske datterselskaber. De udenlandske datterselskaber udgør, rutine enheder som aflønnes for principalen. Da datterselskaberne på baggrund, af deres rutinemæssige aktivitet, påtager sig færre funktioner, aktiver og risici, modtager de en lavere og mere stabil indtjening end principalen.

## 5.2 Det danske moderselskab – Danish Medical Robots A/S

Danish Medical Robots A/S er et dansk aktiemoderselskab, beliggende i Aalborg. Moderselskabet er stiftet den 1. april 2014 (første dag i indkomståret 2014) og udgør ét af nordens mest førende, virksomhed inden for robotteknologi. Efter en intens forskning og udvikling, inden for robotteknologi, lancerer Danish Medical Robots A/S, deres første nye produkt, på markedet i 2016. En genoptræningsrobot navngivet Roberta®, som er specialdesignet, til at behandle sengeliggende patienter, med behov for genoptræning, af musklerne i benene. Det er første gang, at denne form for teknologi, med genoptræningsrobotter anvendes, og det danske moderselskabs robot, Roberta er således verdens første genoptræningsrobot. Navnet på robotten, Roberta er valgt, da det er en robot med personlig pleje.

Styring og strategi i koncernen, er placeret i Danish Medical Robot A/S, hvor alle udviklingsaktiviteter er samlet i Aalborg. Med sine ca. 150 ansatte udfører, og kontrollerer moderselskabet, alle de strategiske vigtige funktioner og risici i koncernen. Det er bl.a. leverandøraftaler, marketing, salgsaftaler og produktionsplaner. Moderselskabet har den primære markedsrisiko, og bærer alle økonomiske markedsrisici, i relation til de væsentlige immaterielle rettigheder, der er registeret i selskabets eget navn. Det omfatter bl.a. varemærker og logo tilknyttet deres produkt, Roberta.

### 5.2.1 Produktionsselskabet – Danish Medical Robots Productions SIA, etableret i 2016

Det danske moderselskab, oplever, et stigende salg og stort efterspørgsmål på Roberta, og stifter d. 1 april 2016, et 100 % ejet produktionsselskab, beliggende lidt uden for Riga i Letland. Produktionsselskabet navngives Danish Medical Robots Productions SIA. Moderselskabet har taget en række forhold, med i overvejelserne om placering, af produktionsselskabet i Letland. Letland ligger i samme tidszone som Danmark, og med placering tæt ved lufthavnen, i Riga kan produktionen let kontrolleres af moderselskabet i Danmark. Gennem mailkorrespondance og fysiske møder efter behov,

kan moderselskabet sikre, at produktionen i Letland opfylder, det danske moderselskabs retningslinjer. Ved at flytte produktionen, til et østeuropæisk land, nedbringes koncernens produktions- og lønomkostninger, "location savings". Det danske moderselskab har derudover, ansvaret for uddannelse samt afholdelse af kurser, for de ansatte på den lettiske fabrik.

Produktionsselskabet udgør ifølge den interne produktionsaftale, en kontrakts producent, som udfører rutine aktiviteter i koncernen. Moderselskabet har stor indflydelse, på produktionen da produktionen på den lettiske fabrik, afhænger af de ordrer, som kommer fra ledelsen i det danske moderselskab. Produktionen i Danish Medical Robots Productions SIA, er bestemt gennem klare instrukser og retningslinjer, fra ledelsen i det danske moderselskab. Moderselskabet kontrollerer forretnings fremgangsmåden samt budgetter for aktiviteter, herunder hvilke leverandører, der skal levere robotdele og udstyr til den lettiske fabrik. Denne fremgangsmåde sikrer, en effektiv produktion i koncernen.

#### 5.2.2 Det tyske udviklingsselskab – Danish Medical Robots Develop GmbH, etableret i 2017

Ledelsen i moderselskabet undersøger, over en længere periode, hvor det strategisk ville være fordelagtigt, at udvide de danske udviklingsaktiviteter. D 1. april 2017 stiftes et 100 % ejet udviklingsdatterselskab i Tyskland. Det tyske udviklingsselskab, Danish Medical Robots Develop GmbH, stiftes for at understøtte moderselskabets forskning, hvor Tyskland skal udføre, afgrænsede delopgaver inden for robotteknologien. Placeringen af udviklingsselskabet, i Berlin, skyldtes et højt uddannelsesniveau, loyale og stabile ansatte, samt kort afstand til Danmark.

Alle væsentlige beslutninger forbundet, med forskning og udvikling af Roberta, træffes af ledelsen i det danske moderselskab, hvor det tyske udviklingsselskab foretager, kontrakts forskning med afgrænsede udviklingsopgaver. For at sikre en effektiv, teknologisk udvikling samt forskning i koncernen, skal Danish Medical Robots Develop GmbH, følge de klare instrukser fra det danske moderselskab. Udviklings- og forskningsprojekter for genoptræningsrobotten Roberta, følger et fastlagt budget, fra ledelsen i det danske moderselskab, ligesom det tyske udviklingsselskab løbende, afrapporterer til det danske moderselskab. Teknologien bag genoptræningsrobotten, sker i samarbejde mellem Danmark og Tyskland, hvor Tyskland ikke bærer større risici, og dermed træffer mindre operationelle beslutninger.

### 5.2.3 Det franske salgsselskab – Danish Medical Robots Sales SA, etableret i 2018

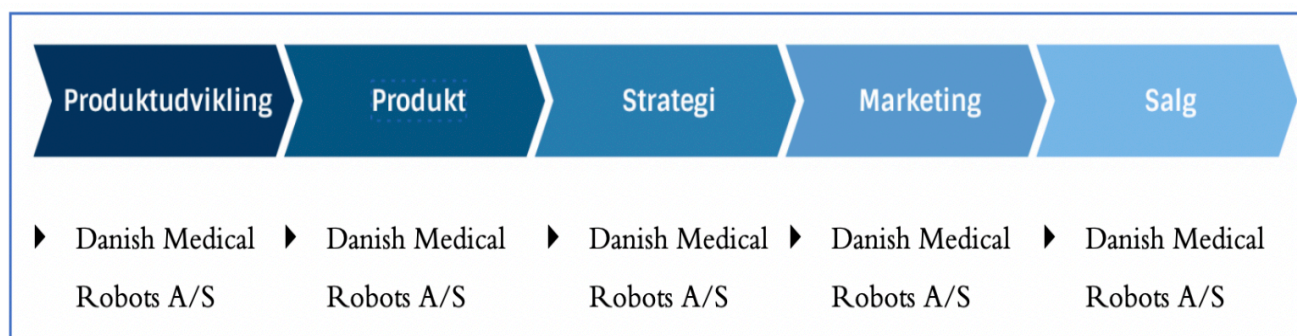
Den stigende efterspørgsmål på Roberta, på det europæiske marked, medfører et øget salg af Roberta. Salgsafdelingen i Danish Medical Robots A/S, kan ikke længere følge med, den stigende aktivitet inden for salgs- og marketingsaktiviteterne. Det resulterer i en ekspansion af koncernen, hvor moderselskabet d. 1 april 2018, stifter et 100 % ejet salgsdatterselskab, beliggende i Paris, Frankrig.

Danish Medical Robots A/S har indgået, en række salgsaftaler med de største kunder, inden for sundhedssektoren i Europa, hvorfor salget sker inden for ”B2B” segmentet. Kunderne vil fremadrettet, blive serviceret gennem det franske salgsdatterselskab. Ledelsen i det danske moderselskab ønsker, fortsat at have en betydelig indflydelse på salgsaktiviteterne i Frankrig. Det bevirker at retningslinjerne og betingelserne, som salgsaftalen er indgået på, fastlægges af ledelsen i det danske moderselskab. Ledelsen har derfor fortsat, kontrol over salgsaftaler og kontrakter, bl.a. for at sikre et godt omdømme af robotten. Ledelsen har tillige, kontrol over marketingsaktiviteterne, for at sikre at Roberta bliver markedsført til det ønskede kundesegment.

### 5.3 Danish Medical Robots-koncernens placering i værdikæden

Danish Medical Robots-koncernen, udvikler, producerer og sælger genoptræningsrobotten Roberta, hvorfor koncernen er placeret i robotteknologi industrien. Nedstående figur illustrerer Danish Medical Robots A/S centrale betydningen i koncernens værdikæde. De udenlandske datterselskaber, fremgår ikke af figuren, idet disse udfører rutine aktiviteter med low risk. Det danske moderselskab, bærer derfor beslutningskompetencen, kontrollen og markedsrisikoen, for koncernens aktiviteter.

*Figur 15: Illustration over Danish Medical Robots-koncernens centrale betydning i værdikæden*



*Kilde: Egen tilvirkning af koncernens centrale betydning i værdikæden*

#### 5.4 Danish Medical Robots A/S's forretningsstrategi og Robertas produkttegenskaber

Danish Medical Robots-koncernen er en fremtidsorienteret og robot entusiastisk medicinalvirksomhed, hvis formål er at gøre en forskel, for patienter og sundhedspersonale gennem forbindelsen mellem mennesket og robotten. Koncernen udvikler teknologi, der bidrager til sundhedssektoren i europæiske lande. Endvidere producerer koncernen, brugervenlige robotløsninger, præget af høj kvalitet til sundhedssektoren. Med specialister i robotrehabilitering, i både det danske moderselskab, og det tyske udviklingsdatterselskab, bestræbes der på at levere et produkt, som kan bidrage til sundhedssektoren og andre kunder på det europæiske marked. Danish Medical Robots-koncernens Roberta er en anerkendt genoptræningsrobot, blandt koncernens største kunder. I 2015, får Danish Medical Robots A/S, tildelt Iværksætterprisen ved CareWare's årlige konference, hvor hensigten med konferencen, er at fremme innovationen og udviklingen, af nye og effektive teknologiske løsninger.<sup>49</sup>

Koncernens forretningsstrategi bygger, på at være den førende inden for europæisk fremstilling og salg af genoptræningsrobotter. Moderselskabet styrer, og træffer de strategiske beslutninger, for at optimere mobiliseringen og skabe bedre betingelser, for genoptræning med Roberta. Moderselskabet har også, stor fokus på at behandle, og vurdere markedsinformation, for at holde sig opdateret på, hvad kunderne efterspørger. Herved kan det danske moderselskab, også styre udviklingsaktiviteter i Danmark som i det tyske udviklingsdatterselskab. Det tyske udviklingsdatterselskab har udvidet, antallet af specialister med høj faglig viden inden for robotteknologi.

#### 5.5 Realydelsens egenskaber ved Roberta

Danish Medical Robots-koncernens produkt, Roberta er en innovativ og banebrydende robot, med særlig fokus på, effektiv genoptræning samt tidlig mobilisering af patienter. Forretningsnavnet Roberta og dertilhørende logo, er varemærkeregisteret hos Patent- og Varemærkestyrelsen samt det europæiske EUIPO. Det danske moderselskab ejer alle immaterielle rettigheder, til Roberta og dets logo.

Moderselskabet har arbejdet hårdt, for at CE-mærke, Roberta og fremvise dens funktion og effekt, i det kliniske miljø. Flere sygehuse samt genoptræningscentre har efterspurgt teknologien bag

---

<sup>49</sup> <https://careware.dk/konferencer/careware-i-2020/>

genoptræningen af sengeliggende patienter, og derfor set et stort potentiale i Roberta. Det danske moderselskab indgår, derfor aftaler med henholdsvis Odense Universitetshospital og Aalborg Universitetshospital, for at kunne afprøve genoptræningsrobotten. Vejen til at CE-mærke Roberta, er yderst omfattende, hvor der stilles høje krav udstyrets brugervenlighed og sikkerhed. Den danske sundhedssektor kræver, evidens i form af et højt akademisk niveau, på medicinske udstyr. Efter flere test foretaget på den på Odense Universitetshospital og Aalborg Universitetshospitaler, bliver Roberta i 2015, godkendt af Sundhedsstyrelsen og dermed CE-mærket. Godkendelsen er en vigtig del, for at moderselskabet, for godkendelse i andre europæiske lande, som bevirker at Roberta er klar til at komme ud markedet.

Som et medicinsk udstyr, indgår den i genoptræningen af patienter med lammelser, liggesår og anden nedbrydelse, kan blive genoptrænet. Genoptræningen med Roberta sker, tidligt i patientens genoptræningsbehandling, og er en afgørende fase, hvor patienten ikke er i stand til, selv at deltage aktivt i behandlingen. Fysioterapeuten eller anden sundhedspersonale udfører øvelsen én gang med patienten, hvor Roberta herefter følger behandlingen. Roberta er nu, i stand til at gentage øvelsen, det ønskede antal gange. Dette giver sundhedspersonalet, mulighed, for at tage sig af den næste patient. Robotten aflaster dermed sundhedspersonalet, fra de tunge løft, som ofte er forbundet med deres arbejdsopgaverne. Modstand niveauet i behandlingen, justeres til den enkelte patients funktionelle styrke. Roberta kan udføre bevægelser, som ellers skulle være udført af sundhedspersonalet.

Roberta er let anvendelig, og kan flyttes fra et sted, til et andet. Den tilbyder sundhedspersonalet, en hurtig og sikker betjening. Robotten er drevet på almindelig strøm gennem en stikkontakt eller på batteri, som gør det lettere at flytte den mellem patienterne. Tabletskærmen tilhørende robotten indeholder en række funktioner, som giver en sundhedspersonalet mulighed, for at starte og slukke robotten, mens sundhedspersonalet behandler andre patienter.

Nedstående figur illustrerer egen tilvirkning af genoptræningsrobotten Roberta, og dets logo knyttet til forretningsnavnet.



Figur 16: Illustration af genoptræningsrobotten, Roberta og dertilhørende forretningsnavn samt logo



Kilde: Egen tilvirkning af koncernens Roberta samt dertilhørende forretningsnavn og logo

## 5.6 TP-analyse af kontrollerede transaktioner, med immaterielle aktiver og DEMPE

Det danske moderselskab ønsker, at resultatfordelingen i Danish Medical Robots-koncernen afspejler armslængdeprincippet, og det skal derfor undersøges, hvordan koncernens udenlandske datterselskaber skal aflønnes for deres bidrag til værdiskabelsen. Der sker i en TP-analyse hvor 6-trins risikoanalysen anvendes, for derved at beskrive og vurdere de faktiske forhold i koncernen.

OECDs 6-trins risikoanalysen er et egnet, værktøj til at analysere, hvilke koncerninterne transaktioner, der involverer anvendelsen og/eller overdragelsen, af immaterielle aktiver og/eller DEMPE-funktioner. Analysen resulterer i udvælgelse, af de transfer pricing metoder, der er bedst egnede til bestemmelse af en korrekt armslængdeaf lønning, svarende til indtjeningen, som uafhængige parter ville have krævet.

### 5.6.1. Trin 1: Identifikation af immaterielle aktiver, samt dertilhørende risici

Første trin i 6-trins risikoanalysen, identificerer de overførte immaterielle aktiver, og økonomiske risici, som er relateret til DEMPE-funktioner. Der kan identificeres tre former for immaterielle aktiver, som relaterer sig til produktet. Det omfatter genoptræningsrobotten's forretningsnavn, Roberta og dertilhørende logo, som udgør et varemærke. Ved udvikling og produktion af Roberta, er der opstået et tilknyttet patent til selve fremstillingen af genoptræningsrobotten. I forbindelse med udviklingen og

produktionen, er der oparbejdet knowhow og goodwill, relateret til salget. Moderselskabet har alle væsentlige risici, og ejer alle væsentlige immaterielle aktiver.

#### 5.6.2. Trin 2: Kontraktforhold mellem Danish Medical Robots A/S og de tre udenlandske datterselskaber

Det lettiske produktionsselskab, Danish Medical Robots Productions SIA, har siden det blev stiftet i 2016, udført rutine produktion af Roberta. Selskabet er 100 % ejet af Danish Medical Robots A/S, hvorfor produktionsdatterselskabet alene producerer efter kontrakt. Det danske moderselskab bestemmer produktionsmetoden, og mængden af robotdele samt udstyr, ligesom det ligeledes kontrollerer og træffer beslutning, om kvaliteten af robotdelene.

Danish Medical Robots A/S bestemmer ifølge kontrakten, alle de beslutninger der er forbundet med produktionsrisici, ligesom moderselskabet bærer risikoen for reklamationer. Det danske moderselskab varetager løbende, kvalitetskontrol relateret til produktionen af genoptræningsrobotten. Det lettiske produktionsselskab afrapporterer, derfor løbende til det danske moderselskab, og følger retningslinjerne heraf.

Kontraktforholdet mellem det danske moderselskab, og det tyske udviklingsselskab, består af en kontrakts forskning, og indebærer fremtidige udviklingsprojekter, hvor retningslinjerne fastsættes af det danske moderselskab. Den strategiske styring og kontrol, ligger i det danske moderselskab, ligesom den strategiske forskning finder sted i Danmark, mens det tyske udviklingsselskab udfører afgrænsede forskningsopgaver. Det tyske udviklingsselskab har ikke større risici, ved udviklingen af Roberta, hvor de immaterielle rettigheder tilknyttet Roberta, tilfalder det danske moderselskab. Endvidere er det, det danske moderselskab, som træffer beslutninger, vedrørende investeringen, af udviklingen i forskningsprojekterne.

Kontraktforholdet mellem det franske salgsselskab, Danish Medical Robots Sales SA, og det danske moderselskab, består af en rammeaftale, hvor det franske salgsselskab udfører rutine salgsfunktioner, og hjælper med implementering af moderselskabets marketingsstrategier. Det franske salgsselskab, køber den færdigproducerede Roberta gennem moderselskabet, og videresælger herefter denne til kunder, på det europæiske marked. Er der tale om strategiske vigtige kunder, er moderselskabet også tilstede ved salgsmøderne. Det danske moderselskab fastlægger, klare mål for salget

af det franske salgsselskab. Det bevirker at Frankrig, løbende afrapporter angående salg og forventet salg til det danske moderselskab. Uddannelse af de salgsansatte sker også i det danske moderselskab.

### 5.6.3. Trin 3: Væsentlige funktioner, aktiver og risici, som relaterer sig til DEMPE-funktioner.

Analysens tredje trin, vedrører en identifikation af koncernselskaberne, hvor DEMPE-funktioner fastlægges. For hvert udenlandsk datterselskab i Danish Medical Robots-koncernen, er der udarbejdet en funktionsanalyse. Heraf følger at de udenlandske datterselskaber udfører, en del af DEMPE-funktioner, men der sker uden kontrol og uden større risici. Markedsrisici, beslutninger, immaterielle aktiver og kontrol med DEMPE-funktioner, ligger centralt placeret i det danske moderselskab. Det fremgår endvidere, hvilke aktiver datterselskaberne benytter, og deres begrænsede risici. Funktionsanalysen sammenholder, datterselskaberne med principalen, Danish Medical Robots A/S, for de relevante kontrollerede transaktioner.

### 5.6.4 Funktionsanalyse af Danish Medical Robots Productions SIA

Figur 17: Tabel over funktionsanalyse af kontrakts produktionen, Danish Medical Robots Productions SIA.

| Funktionsanalyse af produktion                  | Danish Medical Robots Productions SIA | Danish Medical Robots A/S |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------|
| <b>1. Funktioner</b>                            |                                       |                           |
| Budgetter og planer for produktion              | X X                                   | X X X                     |
| Løbende kontrol med produktionen                | X X                                   | X X X                     |
| Udfører produktionen                            | X X X                                 | X X                       |
| Lagerstyring                                    | X                                     | X X X X                   |
| <b>2. Aktiver</b>                               |                                       |                           |
| Teknologiske aktiver forbundet med robotten     | X X                                   | X X X                     |
| Immaterielle aktiver                            |                                       | X X X X X                 |
| Arbejdsstyrke og aktiver ved kontraktproduktion | X X X                                 | X X                       |
| <b>3. Risici</b>                                |                                       |                           |
| Finansielt risiko                               | X                                     | X X X X                   |
| Produktrisiko og produktgaranti                 | X                                     | X X X X                   |
| Operationel risiko                              | X                                     | X X X X                   |

Kilde: Egen tilvirkning af funktionsanalysen af kontrakts produktionen

Overstående tabel illustrerer, funktionsanalysen af Danish Medical Robots Productions SIA, som udfører kontrakt produktion for det danske moderselskab. Danish Medical Robots Productions SIA produktionen er baseret, på de ordrer, som det danske moderselskab bestiller. Det danske moderselskab fastlægger budgetter, og planer for produktionsprocessen, ligesom det ligeledes bærer alle de væsentlige risici.

### 5.6.5 Funktionsanalyse af Danish Medical Robots Develop GmbH.

Figur 18: Tabel over funktionsanalyse af kontrakts forskning, Danish Medical Robots Develop GmbH.

| Funktionsanalyse af kontrakts forskning                  | Danish Medical Robots Develop GmbH | Danish Medical Robots A/S |
|----------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------|
| <b>1.Funktioner</b>                                      |                                    |                           |
| Budgetter og planer for forskning og udviklingsprojekter | X                                  | X X X X                   |
| Løbende kontrol med forskning og udviklingsprojekter     | X X                                | X X X                     |
| Udfører forsknings- og udviklingsprojekter               | X X X                              | X X                       |
| <b>2. Aktiver</b>                                        |                                    |                           |
| Teknologiske aktiver forbundet med robotten              | X X                                | X X X                     |
| Arbejdsstyrke og aktiver ved kontrakts forskning         | X X X                              | X X                       |
| Produktudvikling                                         | X X X                              | X X                       |
| <b>3. Risici</b>                                         |                                    |                           |
| Finansiell risiko                                        | X                                  | X X X X                   |
| Operationel risiko                                       | X                                  | X X X X                   |

Kilde: Egen tilvirkning af funktionsanalysen af kontrakts forskning.

Af overstående funktionsanalyse kan det udledes, at Danish Medical Robots Develop GmbH, udfører kontrakt forskningsaktiviteter, og følger retningslinjerne fastlagt, af det danske moderselskab. Danish Medical Robots A/S kontrollerer, alle de bærer væsentlige risici relateret til forskning samt udvikling.

### 5.6.6 Funktionsanalyse af Danish Medical Robots Sales SA.

Figur 19: Tabel over funktionsanalyse af salgsfunktioner, Danish Medical Robots Sales SA.

| Funktionsanalyse af salg og marketing           | Danish Medical Robots Sales SA | Danish Medical Robots A/S |
|-------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| <b>1.Funktioner</b>                             |                                |                           |
| Budgetter for salg- og marketingsaktiviteter    | X                              | X X X X                   |
| Løbende kontrol med salg og marketingsbudgetter | X X                            | X X X                     |
| Udfører salg- og marketing                      | X X X                          | X X                       |
| <b>2. Aktiver</b>                               |                                |                           |
| Kundeforhold                                    | X X                            | X X X                     |
| Arbejdsstyrke og aktiver ved salg og marketing  | X X X                          | X X                       |
| <b>3. Risici</b>                                |                                |                           |
| Finansiell risiko                               | X                              | X X X X                   |
| Produktrisiko og produktgaranti                 | X                              | X X X X                   |
| Lagerisiko                                      | X                              | X X X X                   |
| Operationel risiko                              | X                              | X X X X                   |

Kilde: Egen tilvirkning af funktionsanalysen af salgsfunktioner

Funktionsanalysen for Danish Medical Robots Sales SA, viser at salg og marketingsaktiviteter, styres gennem ledelsen i det danske moderselskab. Danish Medical Robots A/S, udarbejder planer og budgetter, og fører løbende kontrol, med salgs- og marketingsbudgetter i det franske salg

datterselskab, Det danske moderselskab bærer, derfor de væsentlige risici, forbundet med salg og marketingsaktiviteterne.

#### 5.6.7. Trin 4: Overensstemmelse mellem kontraktforhold, og den faktiske forbundet med immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner

Ved udarbejdelsen af 6-trins risikoanalysen, foretages en vurdering af, hvorvidt der er overensstemmelse med de interne aftaler mellem koncernselskaberne og selskabers faktiske adfærd. Af funktions- og risikoanalyse kan det udledes, at koncernselskabernes interne aftaler og faktiske adfærd, er i overensstemmelse med hinanden. Danish Medical Robots A/S udøver kontrol, over alle væsentlige funktioner, og påtager sig alle væsentlige risici, ligesom det ligeledes bærer den finansielle kapacitet. De udenlandske datterselskaber i koncernen fungerer, som low risk selskaber.

#### 5.6.8. Trin 5: Vurdering af behov for re-allokering af risici i Danish Medical Robots-koncernen

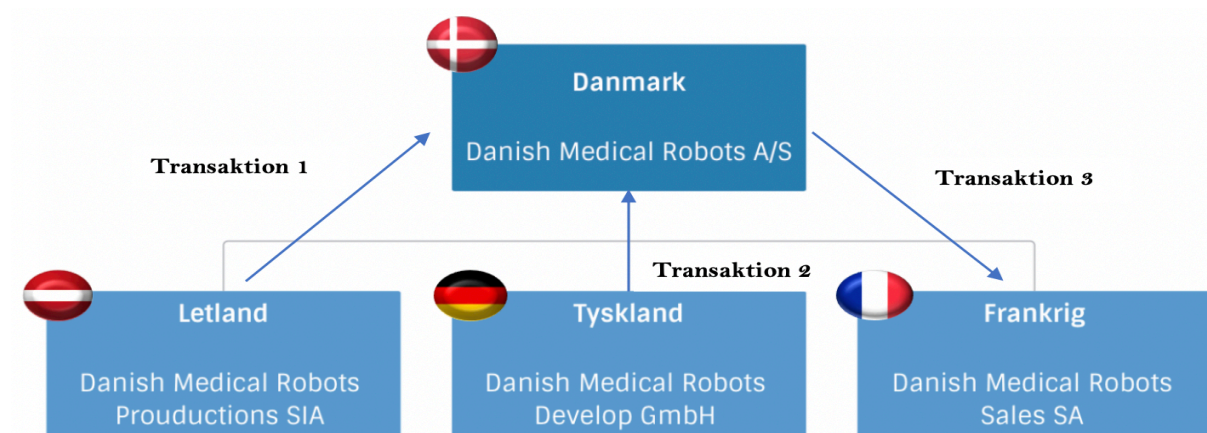
Da der er overensstemmelse, mellem de koncernselskabernes interne aftaler og selskabernes faktiske adfærd, kan trin 5 springes over, og prisfastsættelsen af Danish Medical Robots-koncernen, interne transaktioner kan gennemføres. Følgende interne transaktioner skal prisfastsættes i trin 6:

**Transaktion 1:** Danish Medical Robots Production SIA producerer efter kontrakt for principalen

**Transaktion 2:** Danish Medical Robots Develop GmbH udfører kontraktens forskning for principalen

**Transaktion 3:** Danish Medical Robots Sales SA udfører low risk-distribution for principalen De interne transaktioner er vist i figuren nedenfor.

*Figur 20: De interne transaktioner i Danish Medical Robots-koncernen.*



*Kilde: Egen tilvirkning af de interne transaktioner i Danish Medical Robots-koncernen*



#### 5.6.9. Trin 6: Prisfastsættelsen af de interne transaktioner i Danish Medical Robots-koncernen

Danish Medical Robots A/S ejer, alle de væsentlige immaterielle aktiver. Det danske moderselskab, varetager også alle væsentlige, værdiskabende funktioner, og har den finansielle kapacitet, til at bære disse. Danish Medical Robots A/S kontrollerer, dets udenlandske datterselskaber, og påtager sig risikostyringen i koncernen. Danish Medical Robots A/S, fastlægger retningslinjerne for datterselskaberne, hvor der løbende sker afrapportering af deres aktiviteter. Da Danish Medical Robots A/S udgør principalen, er det også denne, som modtager residual indtjeningen, efter en rutinemæssig aflønning af datterselskaberne.

De tre udenlandske datterselskaber udgør rutineselskaber, hvis indtjening kan fastsættes, ud fra benchmark analyser af sammenlignelige uafhængige selskaber. Hvor kontraktforskning og kontraktproduktion baseres, på et armslængdeinterval i en TNMM Net cost plus, som selskabets samlede omkostninger, tillagt en mark up procent. Mens low risk salgsselskabet har en TNMM EBIT-indtjening af dets salg, og avancen udgør en procentsats (f.eks. 3 %) af salgsselskabets salg.

### 5.7 Koncerntintern omstrukturering af Danish Medical Robots-koncernen i 2020

I slutningen af år 2019, kom COVID-19 krisen uventet, og påvirkede den globale økonomi i hidtil uventet omfang, hvilket medførte meget store udsving i de enkelte brancher. Hårdest ramt var flyindustrien, storcentre og underholdningsindustrien, som blev pålagt restriktioner. Det bevirkede at deres omsætning fik et kraftigt fald, mens der var stort set uændrede omkostninger. Det har også medført store udfordringer, for mange multinationale koncerner inden for medikoteknik industrien. Nogle koncerner har dog, evnet at løfte deres samlede salg.

Under COVID-19 krisen, befandt Danish Medical Robots-koncernen sig, i en ekstraordinær situation. Ledelsen i det danske moderselskab måtte træffe, en række beslutninger vedrørende driften i både det danske moderselskab og de udenlandske datterselskaber. Ledelsen vurderede, at der ikke skulle foretages, større ændringer for produktionen af robotterne, hvorfor den lettiske kontraktproduktion kunne fortsætte som forventet. Ledelsen besluttede, at de ansatte specialister i det tyske udviklingsselskab, skulle udføre deres arbejde hjemmefra, ligesom det ligeledes besluttede, at det franske salgsselskab, skulle fortsætte salgs- og marketingsaktiviteterne. Koncernen benyttede telefon, mail og Microsoft Teams, som et kommunikationsmiddel mellem koncernen og dens kunder.

I Europa var lande som Italien, Frankrig og Spanien, blandt de hårdest ramte under COVID-19 krisen. Sundhedsvæsenet i disse lande oplevede, flest registrerede indlagte patienter med corona virus, og de havde størst behov, for behandling af sundhedspersonalet. Dette betød også, at der var mindre sundhedspersonale, til at udføre ikke corona-relateret behandlinger, herunder genoptræningsbehandlinger af sengeliggende patienter. Moderselskabet så derfor gode muligheder, for at øge salget af deres genoptræningsrobot, Roberta.

Moderselskabet havde i 2019, haft udstillinger på en række sundhedsmesser i Europa, og interessen viste sig at være stor. Det franske salgsselskab havde også været tilstede, og besvaret spørgsmål samt uddelt brochure vedrørende Roberta. Moderselskabet stod for selve, produktfremvisningen på messerne, ligesom moderselskabet havde det strategiske ord, omkring større salgsaftaler. I januar 2020, nogle måneder inden COVID-19, førte til en omfattende lock down, havde moderselskabet præsenteret den helt nyudviklede Bodil, som var langt mere digitalt intelligent, og som kunne foretage genoptræning, af en større del af patientens krop. Det var en væsentlig nyskabelse og en kraftig udvidelse af Roberta, der var begrænset til genoptræning af benene.

Potentielle kunder inden for sundhedssektoren, havde vist stor interesse for den nyudviklede Bodil, og salget i Europa var begyndt at vokse markant. Moderselskabet havde i samarbejde, med det franske salgsselskab solgt Bodil, til en række europæiske lande, og salget af Roberta var næsten gået i stå. Sundhedsmyndigheder ønskede at købe Bodil, da den havde væsentlig større besparelses muligheder, for reduktion af sundhedspersonalet. Ved udgangen af februar 2020 var der indgået, store salgsaftaler med det franske, italienske og spanske sundhedsvæsen, som alle efterspurgte den nyudviklede, genoptræningsrobot Bodil.

Mens salget af Bodil oplevede, en kraftig vækst i omsætningen, indførte den danske regering, i marts 2020, en lock down, gjorde det meget vanskeligt at rejse mellem Danmark, og kunderne i Frankrig, Italien og Spanien. Ledelsen i Danish Medical Robots A/S, valgte derfor at foretage, en koncernintern omstrukturering i Danish Medical Robots-koncernen, med virkning den 1. april 2020. Det var første dag i indkomstsåret 2020.

Det forretningsmæssige rationale var, at salget i koncernen ikke skulle stoppe. De ønskede nemlig at imødekomme, den stigende efterspørgsmål på Bodil, som grundet COVID-19 ville medføre en markant stigning i koncernens samlede salg. Moderselskabet valgte, derfor at flytte alle væsentlige funktioner, aktiver og risici til det franske salgsdatterselskab, Danish Medical Robots Sales SA blev ændret, fra et low risk salgsdatterselskab, til fremadrettet at blive det nye principalselskab i koncernen. Alle immaterielle aktiver, og markedsrisiko for salget af robotter, skulle fremadrettet varetages af det nye principalselskab.

Ved at blive det nye principalselskab, opnås en direkte indflydelse og større beslutningskraft, når den nye principal talte med sundhedsmyndighederne i Italien, Frankrig og Spanien. Det store behov for afhjælpning, af sundhedspersonale og en stærkere, lokal salgsstyrke i Frankrig, ville medføre fordele, som ville styrke Danish Medical Robots-koncernen i fremtiden. Koncernens position vil nu blive forbedret og styrket over for de sydeuropæiske lande.

Der er sket en væsentlig ændring, af de hidtidige transaktioner og rollefordelingen mellem moderselskabet, og det franske datterselskab. Dermed er det, nødvendigt at vurdere om den koncerninterne omstrukturering, pr. 1. april 2020, ville udløse krav om kompensation til det danske moderselskab. Størrelsen på en eventuel kompensation afhænger af, hvorvidt de overdragne funktioner, aktiver og risici er værdifulde, herunder om der er et fremtidigt indtjeningspotentiale, forbundet med dem. Der skal derfor, foretages en vurdering af, hvilke funktioner, aktiver og risici, der overdrages i den koncerninterne omstrukturering. Der ændres ikke i risiko eller aflønning, af de rutinefunktioner der udføres i kontraktproduktion-selskabet i Letland, eller de kontraktforskningsaktiviteter der foretages i Tyskland. I det følgende er fokus derfor på, ændringerne mellem det danske moderselskab og det franske datterselskab.

#### 5.7.1 Vurdering af kompensation i april 2020 for overførte funktioner, aktiver og risici fra Danmark

Det danske moderselskab udgjorde, indtil d. 1 april 2020, principalselskabet i koncernen. Omstruktureringen den 1. april 2020, reducerede omfanget af de funktioner, aktiver og risici der ligger i Danmark, mod en tilsvarende stigning i Frankrig. Det skal bemærkes, at koncernen har et bagud forskudt indkomstår, hvor regnskabsperioden starter d. 1 april 2020 til d. 30 marts 2021. Før omstruktureringen var alle væsentligste immaterielle aktiver, og DEMPE-funktioner med kontrol i moderselskabet. Moderselskabet havde det juridiske og det økonomiske ejerskab til

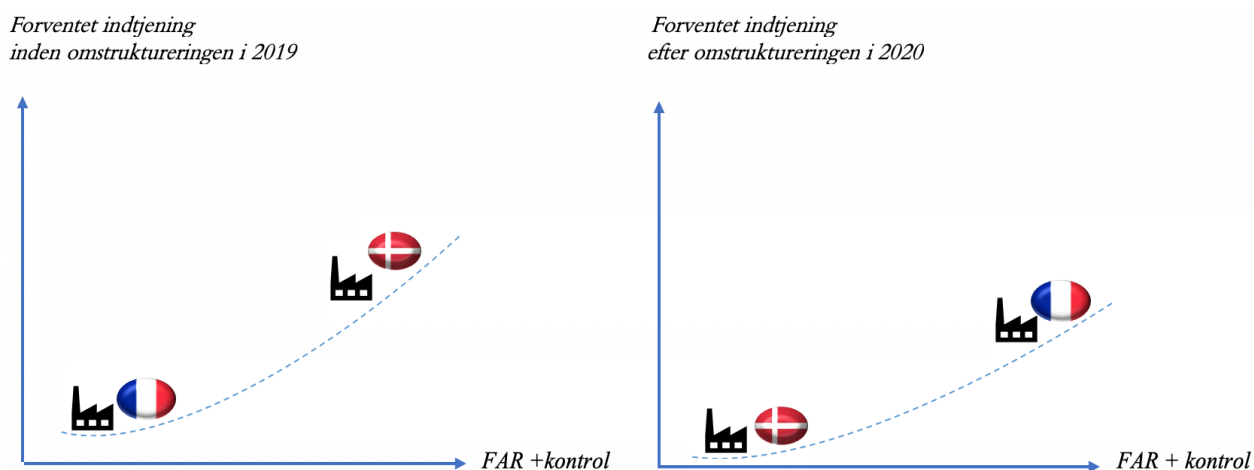


genoptræningsrobotterne, Bodil og Roberta. Omstruktureringen medførte at det danske moderselskab, overdrog alle immaterielle aktiver, DEMPE-funktioner med kontrol, og markedsrisici til Frankrig.

Med gennemførelsen af den koncerninterne omstrukturering d. 1 april 2020, overtager Danish Medical Robots Sales SA, som ny principalselskab, kontrollen over alle funktioner, aktiver og risici i koncernen. Overdragelsen af de væsentlige funktioner og aktiviteter skal sikre, at ledelsen i Danish Medical Robots Sales SA, er i stand til at kontrollere de øvrige datterselskaber i koncernen. Den nye principal får tildelt den finansielle kapacitet, ligesom der sker overførsel af nøglemedarbejdere fra Danmark, til at støtte de principale funktioner, som fremover udføres i Frankrig, f.eks. risici forbundet med immaterielle aktiver.

Det danske moderselskab ændres fra et principalselskab, til fremover at være et limited low risk selskab som udfører kontrakts udvikling, for den nye principal, og aflønnes på en TNMM Net Cost Plus. Hvor det danske moderselskab tidligere, havde residual indtjeningen, skal det efter omstruktureringen, have en lavere og mere stabil indtjening. Nedstående figur illustrerer udvikling i indtjeningen, i situation før og efter, den koncerninterne omstrukturering.

*Figur 21: Illustration af den selskabernes forventede indtjening, inden og efter omstrukturering*



*Kilde: Egen tilvirkning.*

Den koncerninterne omstrukturering medfører, en væsentlig ændring af resultatfordelingen i koncernen, og der skal derfor fastlægges en armslængdekompensation for det overførte. Ligesom der skal ske kompensation for de omstrukturingsomkostninger som det danske moderselskab afholder, for at overføre funktioner, aktiver og risici til Frankrig.

Koncerntern omstruktureringer skal foretages, i overensstemmelse med OECDs kapitel 6 og 9. Heraf fremgår at enhver flytning af aktivitet og/eller immaterielle aktiver, med tilhørende indkomspotentiale skal exitbeskattes. Ved krav på en exitbeskatning, skal to følgende betingelser være opfyldt:

- Der er sket en overførsel af ”something og value”, herunder et aktiv eller en given aktivitet, eller der er sket en opsigelse eller væsentlig ændring af eksisterende aftaler
- En sådan overførsel, opsigelse eller væsentlig ændring af aftaler, ville være kompenseret mellem uafhængige parter, i sammenlignende situationer.

I forbindelse med omstruktureringen, er der overdraget væsentlige økonomiske risici fra Danish Medical Robots A/S til Danish Medical Robots Sales SA. Disse risici består af et omfattende indkomspotentiale, hvor uafhængige selskaber, ville have ydet kompensation i tilsvarende transaktioner. Det nye principalselskab, Danish Medical Robots Sales SA, og den danske kontrakt udvikler, Danish Medical Robots A/S, skal begge være økonomisk bedre stillet efter omstruktureringen, hvilket måles før skat. Da begge betingelser for krav, på kompensation er opfyldt, kan den danske kontrakt udvikler, få kompensation for det overførte, og de dertilhørende omstrukturingsomkostninger, som denne har afholdt, for at overføre funktioner, aktiver og risici til Danish Medical Robots Sales SA. Den egenudviklede case indeholder ikke, tilstrækkelige oplysninger, for at beregne størrelsen på kompensationen som det nye principalselskab, skal betale til den danske kontrakt udvikler. Størrelsen på kompensation, vil derfor ikke blive behandlet i afhandlingen.

I tilfældet hvor en armslængdekompensation, for det overførte ikke imødegås, og moderselskabet ikke kompenseres for omstrukturingsomkostninger, kan de danske skattemyndigheder foretage indkomstændringer for år 2020, med henvisning til de danske skatteregler, henholdsvis LL § 2, SL § 4 og 6 og ikke mindst AL § 40. Hernæst kan de danske skattemyndigheder henvise til OECDs TPG-kapitel 6 og 9.

### 5.7.2 Fordele og ulemper ved omstruktureringen under COVID-19

I forbindelse med omstruktureringen, fokuserer koncernen på en række forhold, som gør sig gældende under COVID-19. Koncernen forventer et fald, af salget på Roberta, i løbet af indkomståret 2020. Der forventes derimod et større salg, af den nyudviklede genoptræningsrobot Bodil. Salget af Bodil i 2020, vil være påvirket af, hvorvidt regeringen kan forvente, ny bølge af COVID-19, som kan lede til endnu en lock down. En forlænget lock down vil være godt for salget af Bodil, og koncernen kan forvente en meromsætning i indkomståret 2020.

Da omstruktureringen foretages under COVID-19, kan der opstå nogle økonomiske konsekvenser, forbundet hertil. COVID-19 kan bl.a. medføre en stor usikkerhed, omkring koncernens indkomspotentiale for indkomståret 2020. Danish Medical Robots-koncernen kan opleve en situation, hvor sundhedsmyndighederne i Letland, påtvinger selskaber til at nedlukke midlertidigt. Koncernen kan derfor være, nødsaget til at foretage en midlertidig standsning af dets kontraktproducent i Letland. I en sådan situation vil produktionen af Bodil og Roberta gå i stå, hvorfor koncernen ikke vil være i stand, til at levere Bodil og Roberta som aftalt. En midlertidig standsning eller reduktion af produktionen, kan indeholde omkostninger, hvor det lettiske kontrakt producent skal armlængdekompenseres.

### 5.8 Delkonklusion

Den egenudviklede case omhandler, Danish Medical Robots-koncernen, udvikler, producerer og sælger verdens første genoptræningsrobot, på det europæiske marked. Genoptræningsrobotten Roberta er en innovativ, banebrydende medicinsk robot, som har særlig fokus, på at effektivisere genoptræning og tidlig mobilering af sengeliggende patienter.

Koncernstrukturen i Danish Medical Robots, var før omstruktureringen, kendetegnet ved en pincipalstruktur. Det danske moderselskab udgjorde principalen og varetog alle væsentlige funktioner. Ligesom det ligeledes påtog sig alle væsentlige økonomiske risici. Residual indtjeningen, efter aflønning af datterselskaberne, blev tildelt det danske moderselskab, De tre datterselskaber, som hver især udførte rutinemæssige funktioner, blev aflønnet med en lavere, og mere stabil indtjening, hvor de anvendte metoder var TNMM Net Cost plus og TNMM EBIT. Under COVID-19, udviklede

koncernen, et nyt produkt kaldet Bodil. Denne nyudviklede genoptræningsrobot, var modsat Roberta, mere effektiv og kunne foretage en genoptræning af en større del af patientens krop. Koncernen indgik en række salgsaftaler med flere europæiske landes sundhedsvæsen, hvor den nyudviklede Bodil blev særligt efterspurgt, under landenes indførsel af lock down.

I forbindelse med COVID-19 foretog koncernen, d. 1 april 2020, en omstrukturering, hvor det danske moderselskab, blev reduceret til et limited low risk selskab, som skulle udføre kontrakts udvikling for det nye principalselskab. Den danske kontrakts udvikler skulle fremover aflønnes på en TNMM Net Cost Plus. I forbindelse med omstruktureringen, skete en overdragelse af immaterielle aktiver, og overførsel af DEMPE-funktioner med kontrol. Det medførte at den danske kontrakt udvikler, havde krav på en kompensation for det overførte, herunder tilhørende omstrukturingsomkostninger, som selskabet havde afholdt. Min egenudviklede case, illustrerer, hvordan resultatfordelingen i koncernen ændrer sig, idet moderselskabets nye status som kontrakt udvikler, medfører et stort dansk indtjeningsfald, mens der er en tilsvarende stigning, hos det franske datterselskab som koncernens nye principal.

## 6. Konklusion

Nærværende afhandling, har haft, til formål at afdække, hvilke transfer pricing udfordringer i 2020, danske moderselskaber, skal være særligt opmærksomme på, når de overdrager deres immaterielle aktiver, i en koncernintern omstrukturering.

Indførelsen af BEPS-projektet i 2013, medførte en række præciseringer i OECDs TPG 2017. Disse præciseringer omfatter TPG-kapitel 6, omhandlende immaterielle aktiver, og TPG-kapitel 9 om koncerninterne omstruktureringer, som har haft stor betydning for koncernselskaber. For anvende OECDs TPG 2017, kapitel 6 om immaterielle aktiver, skal danske moderselskaber, have kendskab til definitionen og anvendelsen af de immaterielle aktiver, ifølge dansk ret. Den danske internret har forrang, og bevirker at den skatteretlige bestemmelse i AL § 40, stk 1 og 2 skal være anvendt. En afståelses beskatning kræver af immaterielle aktiver, i en koncernintern omstrukturering, først og fremmest, at det er hjemlet i dansk interne skatteregler.

Immaterielle aktiver er ifølge OECDs TPG, kapitel 6, defineret som noget, der hverken kan ejes eller kontrolleres og omfatter patenter, knowhow, trademark, kontrakt og licens. Danske moderselskaber, skal ved anvendelsen af immaterielle aktiver, ifølge OECDs TPG 2017, kapitel 6, være opmærksomme på at de ikke må anvende for en bredere eller snæver fortolkning af de immaterielle aktiver, da kan medføre en ukorrekt armslængdekompensation. Danske moderselskaber bør, derudover have kendskab til forhold som gruppesynergier og markedskaraktistika, som ikke er immaterielle aktiver, men som kan påvirke værdien, af et immaterielt aktiv. Dertil foreligger en række specifikke forhold, som under COVID-19, kan påvirke værdien immaterielle aktiver i de danske moderselskaber.

Danske moderselskaber skal, ifølge OECDs TPG 2017, som i led af udarbejdelsen af funktionsanalysen, anvende 6-trins risikoanalyse, for at fastlægge, hvorvidt de enkelte selskaber, bærer de økonomiske væsentlige risici. 6-trins risikoanalysen fastlægger hvilke selskaber i koncernen, der udfører DEMPE-funktioner og kan bære de økonomiske risici, relateret til disse. Ved anvendelse og udarbejdelse af funktionsanalyse, kan de danske moderselskaber identificeres interne aftaler, og fastlægge hvilke selskaber i koncernen, der træffer de vigtigste beslutninger, og har den finansielle kapacitet, til at påtage sig de væsentlige økonomiske risici.

Med en udvidelse af OECDs TPG 2017, i juni 2018, fulgte en yderligere vejledning, om de såkaldte HTVI aktiver som er svære at værdiansætte, på transaktionstidspunktet. Danske moderselskaber, kan enkelte eller HTVI, som er svære at værdiansætte, da det forsat er under udvikling. I en sådan situation, kan de danske moderselskaber, ikke finde sammenlignelig immaterielle aktiver. Det kan være udfordring, for de danske moderselskaber at vurdere, de fremtidige begivenheder, som har indflydelse på prisen af deres immaterielle aktiv.

I forbindelse med udbygningen af OECDs TPG, kapitel 9, omhandlende koncerninterne omstruktureringer, skal moderselskaber være særligt opmærksomme på en række forhold, når de overdrager immaterielle aktiver. For at immaterielle aktiver kan overføres mellem koncernforbundne selskaber, er det en forudsætning at det modtagende selskab, bærer den finansielle kapacitet, herudover at denne bærer alle risici relateret til de immaterielle aktiver. En koncernintern omstrukturering involverer grænseoverskridende flytning af DEMPE-funktioner med kontrol. Danske moderselskaber skal derfor sikre sig, at den koncerninterne omstrukturering er sket på armslængdevilkår. De involverede selskaber, skal i en koncernintern omstrukturering stilles økonomisk bedre, i situationen efter omstruktureringen end de var før omstruktureringen fandt sted, hvilket skal måles før skat. Ved en vurdering af, om der skal ske kompensation i en koncernintern omstrukturering, skal danske moderselskaber, vurdere om uafhængige parter ville have krævet, kompensation for overførsel af immaterielle aktiver og/eller DEMPE-funktioner til et andet koncernselskab

Afhandlingens egenudviklet case, illustrerer Danish Medical Robots-koncernen. Koncernen producerer, udvikler og sælger genoptræningsrobotten Roberta samt den senere nyudviklede genoptræningsrobot Bodil, der sælges på det europæiske marked.) Danish Medical Robots-koncernen undergår i casen, en omstrukturering i forbindelse med COVID-19. Omstruktureringen har medført at det danske moderselskab, der hidtil har varetaget alle væsentlige funktioner og risici, herunder udført kontrol med væsentlige økonomiske risici, relateret til immaterielle aktiver, reduceres til et limited risk selskab. Danish Medical Robots Sales SA, udgør efter omstruktureringen den nye principal og bliver dermed tildelt residual indtjeningen. Da der i forbindelse med omstruktureringen er overført immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner med kontrol, har den danske kontrakts udvikler, krav på en armslængdekompensation fra den franske principal. Datterselskaberne i Letland og Tyskland, oplever ikke ændring af deres FAR profiler Og modtager fortsat en rutinemæssig aflønning, i form af TNMM Net Cost Plus med mark up

## 7. Perspektivering: TPG 2017 vejledningen til håndtering af COVID-19 udfordringer

COVID-19 bekæmpelsen har medført, en lock down af store dele af den globale økonomi, hvor mange multinationale koncerner, i 2020 oplever meget store underskud. Som en tidlig indsats, har adskillige europæiske lande, handlet hurtigt med at yde økonomisk støtte, i form af statslige hjælpepakker. Hjælpepakkerne skal give koncernerne økonomisk støtte, til at understøtte deres respektive forretningsaktiviteter.

COVID-19 var uventet, og skabte unikke, uforudsete økonomiske, konsekvenser for de enkelte koncerner. Samtidigt er det svært, for koncernerne at vurdere, hvordan de uafhængige parter, præcist ville reagere, da der vil være en tidsmæssig periode, før offentliggørelse af 2020 årsregnskaber om uafhængige parter. Anvendelsen af OECDs TPG 2017 er baseret på princippet om ”separate entities approach”, om armslængderesultat i det enkelte koncernselskab. Flere koncerner kan henvende sig til skattemyndighederne, for rådgivning omkring overholdelsen af armslængdeprincippet. Drøftelserne kan bl.a. omhandle resultatfordelingen af koncernernes underskud i 2020. Underskuddet vil være væsentligt større, hvis de ikke de lokale støtteprogrammer forelå. Mange lande har helt eller delvist betalt huslejeomkostninger, lønomkostninger m.m. Nogle lande giver også støtte ved omsætningsfald. Koncernernes omkostninger bliver mindre og underskuddet reduceres vha. af de lokale støtteprogrammer, som understøtter aktiviteterne i koncernerne.

I resultatfordelingen i koncernen, skal principalen vurdere, hvilken 2020 aflønning, low risk selskaber skal modtage, som henholdsvis kontrakt produktion, kontrakt forskning og low risk salgsselskaber. Principalen skal overveje, om disse low risk selskaber skal bære underskud, eller om underskuddet skal ligge hos principalen. Principalen i flere koncerner, har markedsrisikoen og har haft fordel af højkonjunktoren til og med 2019. Low risk selskabers indtjening er baseret på benchmark analyser, af tilsvarende uafhængige low risk selskaber som kunne have underskud i 2020. Men spørgsmålet er om low risk selskaber i ”controlled relationship” er sammenlignelige med uafhængige selskaber. Det er principalen som træffer, alle de strategiske beslutninger.

COVID-19 situationen medfører at, transaktioner for de uafhængige parter i 2019 og tidligere år ikke er sammenlignelige med indkomståret 2020. Det betyder også, at jo mere virkningerne af den økonomiske krise afviger mellem selskaber, jo mindre er chancen for at finde sammenlignelige transaktioner, og gennemføre en pålidelig TP-analyse. Forskelle der væsentligt påvirker

sammenligningen, skal justeres i det omfang, hvor justeringerne kan omfattes som rimelige, pålidelige og forbedre sammenligningen. Det kan drøftes om, low risk selskaber i 2020, skal have en indtjening svarende til 1. kvartil (25%), og dermed have en mindre positiv indtjening, og undgå underskud. TPG 2017 omtaler at low risk selskaber ikke må have underskud i "normal" år. COVID-19 har medført så store aktivitets restriktioner i 2020, at året ikke kan anses som et normalt år. Endvidere er det, vigtigt at bemærke at underskuddet, skyldes eksterne forhold, herunder COVID-19 og bekæmpelsen af denne.

Interne aftaler i koncernen skal ses som starting point. Sker der ændringer undervejs, skal aftalen justeres eller ændres. Under COVID-19 kan der være behov, for en ændring af, eller justering af de interne aftaler. Flere interne aftaler kunne indeholde force majeure-klausuler, som uafhængige parter ville kræve som beskyttelsesbestemmelser mod krig, vulkanudbrud og andre uforudsete forhold. Flere koncernselskaber kan overveje om de skal påberåbe sig, force majeure-klausuler, eller foretage potentielt mindre drastiske muligheder, såsom at genforhandle kontrakts bestemmelser. OECDs TPG 2017, kapitel 9, omtaler at der er situationer, hvor uafhængige parter ville genforhandle eller opsig indgåede aftaler. Skattemyndighederne i de forskellige lande, kan have en forskellig opfattelse, og det kan føre til flere MAP sager, hvor den økonomiske dobbeltbeskatningssituation ønskes afklaret.

De europæiske landes nedlukninger og hidtil uset økonomisk pres, har derfor tvunget flere koncerner, til at genoverveje og foretage koncerninterne omstruktureringer. OECDs TPG 2017, kapitel 9 giver nyttig vejledning om "opsigelse eller væsentlig genforhandling" i forbindelse med omstrukturering af selskaber. Koncernen kan efter, at COVID-19 virussen er bekæmpet, ønske at vende tilbage til den tidligere koncernstruktur. Koncernen kan også, vælge at gøre dens midlertidige situation permanent. Som et eksempel på en vedvarende koncernintern omstrukturering, foretaget under COVID-19, kan nævnes den koncerninterne omstrukturering, i min egenudviklet case. Skattemyndighederne vil i resultatfordelingen og en evt. kompensation sondre mellem midlertidige og permanent omstruktureringer.



## 8. Litteraturliste

### Bøger:

Munk-Hansen, *Retsvidenskabsteori. 1. udgave. 1. oplag*, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag 2014

Evald Jens, *at tænke juridisk. 1. udgave. 1. oplag*, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag, 2016

Hansen Oreby Anders og Andersen Peter, *"Transfer pricing i praksis"*, 1. udgave, 1. oplag, Magnus Informatik 2008.

Michelsen, Aage, Askholt Steen, Bolander Jane, *"Lærebog om indkomstskat"*, 17. udgave, 1. oplag, Jurist- og Økonomiforbundets Forlag, 2017

Wittendorff Jens, *"Armslængdeprincippet i dansk og international skatteret"*, 1. udgave, 1. oplag, Thomson Reuters 2009.

### OECDs TPG Guidelines:

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017

Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles: BEPS Action 8

### Retningslinjer/vejledninger:

<https://skat.dk/skat.aspx?oid=1948123> JV. C.C. 6.4. 2. 1 Andre immaterielle rettigheder

<https://skat.dk/SKAT.aspx?oid=1948117> JV. C.C.6.4.1.1 Hvad er skatteretlig goodwill?

<https://skat.dk/skat.aspx?oid=2232405> JV. C.D.11.6.1 Hvad anses for et immaterielt aktiv i OECDs TPG

<https://skat.dk/skat.aspx?oId=2232411&chk=216701> JV C.D.11.6.6 immaterielle aktiver som er svære at værdiansætte

<https://skat.dk/skat.aspx?oId=2232426&chk=216701> JV. C.D.11.3.1.2.2. 6-trins risikoanalyse

<https://skat.dk/skat.aspx?oId=2232585&chk=216701> JV. C. D. 11.7. 2. 2. 2  
Forstå indholdet af omstruktureringen.

## Artikler:

<https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/novo-runder-vaerdi-paa-1000-milliarder-6s8s5>

Novo Nordisk runder værdi på 1000 milliarder

<https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/selskaber-betaler-smaa-leverandorer-for-tid>

Store selskaber betaler leverandører, før tid under COVID-19

<https://finans.dk/erhverv/ECE12046551/regeringen-haever-loenkomensationen-under-coronakrisen/?ctxref=ext> Regeringens lønkomensation under COVID-19

<https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/trods-virusfrygt-slaar-nemligcom-rekorder>

Nemlig.com oplever vækst/meromsætning under COVID-19

<https://finans.dk/erhverv/ECE12029575/bestsellerejers-formue-svinder-ind-ryger-ud-af-liste-over-verdens-rigeste/?ctxref=ext> Bestseller-ejer ryger ud af listen over verdens rigeste

<https://borsen.dk/nyheder/virksomheder/bestseller-stopper-betaling-af-husleje>

Bestseller stopper midlertidigt betaling af husleje for sine butikker.

[https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2020/04/baker-mckenzie\\_bloomberg-tax\\_special-report\\_april-2020.pdf?la=en](https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2020/04/baker-mckenzie_bloomberg-tax_special-report_april-2020.pdf?la=en)

Baker McKenzie and Bloomberg on COVID-19: Impact on (the other) TP

<https://www2.deloitte.com/gr/en/pages/about-deloitte/articles/legal-consequences-coronavirus-deloitte-germany.html> The corona virus and its consequences

## Hjemmesider

[https://robocluster.dk/2019/12/17/ny-global-robot-analyse-danmark-er-verdens-hurtigst-voksende-robotnation/?fbclid=IwAR34BlxeV6IS0IWK2bM1dgep8XGaaJiQ18-W9ufSC2Q87Z3n1UMdAdqdX\\_M](https://robocluster.dk/2019/12/17/ny-global-robot-analyse-danmark-er-verdens-hurtigst-voksende-robotnation/?fbclid=IwAR34BlxeV6IS0IWK2bM1dgep8XGaaJiQ18-W9ufSC2Q87Z3n1UMdAdqdX_M) Sidst besøgt d. 24.04.20 (kl. 11.25)

<https://careware.dk/konferencer/careware-i-2020/> Sidst besøgt d. 28.04.20 (kl. 18.12)

<https://www.oecd.org> Sidst besøgt d. 15/03.20 (kl.18.40)

## 9. Figuroversigt

| Nr. | Indhold                                                                                                            | Side |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1   | Grafisk overblik af afhandlingens struktur.                                                                        | 10   |
| 2   | Grafisk tabel over den ikke-udtømmende liste med eksempler over andre immaterielle aktiver i AL § 40, stk 2        | 13   |
| 3   | Grafisk overblik over OECD TPG 2017 kapitel 6.6's definition på immaterielle aktiver                               | 17   |
| 4   | Grafisk illustration af nogle af eksemplerne i OECD TPG 2017 kapitel 6s definition af immaterielle aktiver.        | 18   |
| 5   | Grafisk illustration over forhold, som kan påvirke værdien af immaterielle aktiver.                                | 21   |
| 6   | Grafisk illustration over specifikke forhold, inddelt i kategorier, som påvirker værdien af immaterielle aktiver   | 22   |
| 7   | Illustration af en koncerns resultatfordeling ved højkonjunktoren i 2019, og negativt påvirket af COVID-19 i 2020. | 24   |
| 8   | Grafisk illustration over, fordelingen af immaterielle aktiver i koncernens værdikæde.                             | 25   |
| 9   | Grafisk illustration over DEMPE-funktioner                                                                         | 26   |
| 10  | Grafisk illustration af 6-trins risikoanalysen vist for immaterielle aktiver og DEMPE-funktioner.                  | 28   |
| 11  | Illustration over prisreguleringsmekanismer, hhv. prisjusteringsklausul og milestone payments.                     | 32   |
| 12  | Grafisk illustration over de fire HTVI undtagelsessituationer                                                      | 33   |
| 13  | Momenter der indgår ved koncern omstrukturering, som i vurdering af kompensation                                   | 37   |
| 14  | Grafisk overblik over koncernstrukturen i Danish Medical Robots-koncernen.                                         | 43   |
| 15  | Illustration over Danish Medical Robots-koncernens centrale betydning i værdikæden                                 | 46   |

|    |                                                                                               |    |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 16 | Illustration af genoptræningsrobotten, Roberta og dertilhørende forretningsnavn samt logo     | 49 |
| 17 | Tabel over funktionsanalyse af kontrakts produktionen, Danish Medical Robots Productions SIA. | 51 |
| 18 | Tabel over funktionsanalyse af kontrakts forskning, Danish Medical Robots Develop GmbH.       | 52 |
| 19 | Tabel over funktionsanalyse af salgsfunktioner, Danish Medical Robots Sales SA.               | 52 |
| 20 | De interne transaktioner i Danish Medical Robots-koncernen.                                   | 53 |
| 21 | Illustration af den selskabernes forventede indtjening, inden og efter omstrukturering        | 57 |

## 10. Bilagsoversigt

| Nr. | Indhold                                                                |
|-----|------------------------------------------------------------------------|
| 1   | Novo Nordisk runder værdi på 1000 milliarder                           |
| 2   | Store selskaber betaler leverandører, før tid under COVID-19           |
| 3   | Regeringens lønkompensation under COVID-19                             |
| 4   | Nemlig.com oplever vækst/meromsætning under COVID-19                   |
| 5   | Bestseller-ejer ryger ud af listen over verdens rigeste                |
| 6   | Bestseller stopper midlertidigt betaling af husleje for sine butikker. |
| 7   | Baker McKenzie and Bloomberg on COVID-19: Impact on (the other) TP     |
| 8   | The corona virus and its consequences                                  |