

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung

- 1.1 Theresia Theurl, Eric C. Meyer:
Verrechnungspreise in Unternehmenskooperationen –
eine Einleitung 13

2 Rahmenbedingungen im Wandel

- 2.1 Klaus Rahmen-Zurek:
Die Absicherung von Wissen durch Preisgestaltung 57
- 2.2 Theresia Theurl:
Entwicklungen in der europäischen Wettbewerbspolitik und
unternehmerische Informationssysteme 75
- 2.3 Gregor Brüggelambert, Arwed Crüger:
Die Verteilung von Kosten im Konzern, dargestellt am Beispiel
des Altfahrzeug-Gesetzes 89
- 2.4 Arwed Crüger, Heather Kellett:
Transfer Pricing for Permanent Establishment of Banks –
an Example 111

3 Kooperationen in der Praxis

- 3.1 Theresia Theurl:
Merger versus Partnering im Kontext von Verrechnungspreisen 131
- 3.2 Nina Tantzen:
Koordinations- und Verrechnungsprobleme in virtuellen
Unternehmen 143
- 3.3 Thorn Kring:
Leistungs- und Verrechnungsstrukturen im genossenschaft-
lichen Finanzverbund 165
- 3.4 Eric C. Meyer:
Die Konstruktion von Verrechnungspreisen in
Ligaorganisationen des Profisports 195

4 Herausforderungen und Strategien bei der Umsetzung

- 4.1 Christian M. Scholz, Jürgen Raab:
Zu Bewertungsproblemen bei der Verlagerung von Funktionen,
Geschäftschancen und Wirtschaftsgütern 239
- 4.2 Arwed Crüger, Volker Schmitt:
Verrechnung und Dokumentation von Mitarbeiterentsendungen 257
- 4.3 Theresia Theurl:
Orientierung am Member-Value – Konsequenzen für
Verrechnungspreise 269

4.4	Barbara Schmolmüller: Die Kommunikation von Verrechnungspreisen als Erfolgsfaktor für Kooperationen	303
4.5	Arwed Crüger, Lars Ritter: Verrechnungspreisbestimmung durch die Kostenaufschlags- methode	331
4.6	Verena Hahn: Strategic Transfer Pricing During Restructuring and Post Merger Integration	353
4.7	Christian M. Scholz: Transfer Pricing: Tax Meets Management	377