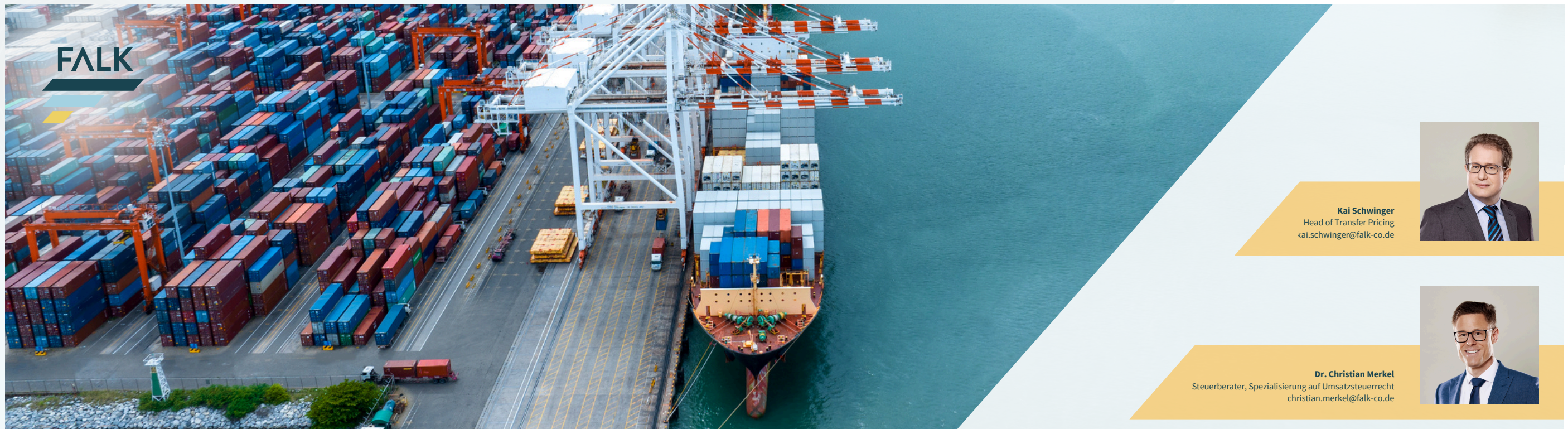




Kai Schwinger
Head of Transfer Pricing
kai.schwinger@falk-co.de



Dr. Christian Merkel
Steuerberater, Spezialisierung auf Umsatzsteuerrecht
christian.merkel@falk-co.de



Verrechnungspreisanpassungen im Fokus: Umsatzsteuerliche und zollrechtliche Fallstricke

Die aktuelle Rechtsprechung verdeutlicht, dass Verrechnungspreisanpassungen eine integrierte Betrachtung von Ertragsteuer, Umsatzsteuer und Zollrecht erfordern.

I. Einführung

Der Fremdvergleichsgrundsatz ist der international akzeptierte Ansatz zur Festlegung von Verrechnungspreisen zwischen verbundenen Unternehmen aus ertragsteuerlicher Perspektive. Grundsätzlich erfolgt die Implementierung des Fremdvergleichsgrundsatzes transaktions- und einzelpreisbezogen. Vorzugsweise ist deshalb die Preisvergleichsmethode anzuwenden, um sicherzustellen, dass jeder einzelne Leistungsaustausch fremdvergleichskonform vergütet wird.

In der Praxis ebenfalls relevant ist die transaktionsbezogene Nettomargenmethode (TNMM), bei der die Verrechnungspreise so festgelegt werden, dass ein Unternehmen eine gegebene fremdvergleichskonforme Zielmarge erwirtschaftet. Naturgemäß werden Verrechnungspreise ex ante basierend auf Budgetdaten festgelegt, um die Zielmarge zu erreichen. Weicht die Ist-Marge ex post von der Zielmarge ab, verlangt die TNMM eine Jahresendanpassung. Häufig wird die Jahresendanpassung nicht durch die Anpassung von Einzelverrechnungspreisen implementiert, sondern als pauschale Aufwands-/Ertragsbuchung.

Pauschale Jahresendanpassungen werden ertragsteuerlich regelmäßig akzeptiert und in Betriebsprüfungen gefordert, da die Marge des Steuerpflichtigen die wesentliche Größe ist und nicht Einzelpreise von Lieferungen und Leistungen.

Dieses ertragsteuerliche Ziel der angemessenen Marge weicht deutlich vom Ziel des Mehrwertsteuersystems ab (Konsumsteuer; Einzeltransaktion als Anknüpfungspunkt; Besteuerungsrecht in der Regel nach dem Bestimmungslandprinzip aufgrund von Leistungsortsbestimmung auf Transaktionsebene). Werden Jahresendanpassungen nicht über Anpassungen von Einzelpreisen implementiert, müssen diese unter Umständen umsatzsteuerlich und zollrechtlich nachvollzogen werden.

Pauschale Jahresendanpassungen können also umsatzsteuerliche und im grenzüberschreitenden Kontext mit Drittländern zollrechtliche Auswirkungen haben. In der Praxis zeigen sich unterschiedliche mitgliedstaatliche Ansätze.

II. Stellungnahme der VAT Expert Group

Die VAT Expert Group (VEG) ist ein von der EU-Kommission eingesetztes Beratungsgremium, das sich mit Grundsatzen der Mehrwertsteuer befasst und insbesondere dort Orientierung bietet, wo Verwaltungspraxis und Rechtsprechung noch uneinheitlich oder ungeklärt sind. Die VEG nennt als in der Praxis vier anzutreffende Fallgruppen¹:

- i) Außerhalb des Anwendungsbereichs der Mehrwertsteuer (kein steuerbarer Umsatz),
- (ii) Preisanpassung mit Bezug zu einem früheren zugrunde liegenden steuerpflichtigen Umsatz (rückwirkende Anpassung),
- (iii) Weiterer Bestandteil der Gegenleistung für eine nachfolgende Lieferung/Leistung (prospektive Anpassung),
- (iv) Gegenleistung für eine separate Dienstleistung (separater steuerpflichtiger Umsatz).

Die Stellungnahme der VAT Expert Group bietet eine sehr hilfreiche Orientierung, entfaltet jedoch keine Bindungswirkung und kann allenfalls als Auslegungshilfe herangezogen werden.

III. Rechtsprechung des EuGH

Die EuGH-Rechtsprechung ist „naturgemäß“ bislang kasuistisch geblieben: Im Vorabentscheidungsverfahren beantwortet der EuGH primär die konkreten Vorlagefragen und vermeidet es typischerweise, auch im Wege eines Obiter Dictum über diese hinausgehende Folgefragen umfassend zu klären. Die nachfolgenden Entscheidungen zeigen daher Einzelfalllösungen, die gleichwohl Leitplanken liefern.

Die drei folgenden Fälle sind von besonderem Interesse.

1. EuGH, Urteil vom 04.09.2025 – C-726/23, Arcomet Towercranes (TP-Year-End-Adjustment als Dienstleistungsentgelt möglich)

a) Sachverhalt

Die Arcomet-Gruppe ist im Bereich der Vermietung und des Vertriebs von Turmdrehkränen tätig. Die rumänische Gesellschaft fungierte hierbei als operative Marktgesellschaft. Sie war für den lokalen Geschäftsbetrieb zuständig, schloss die Verträge mit Kunden im eigenen

¹ taxud.c.1(2018)2326098, <https://circabc.europa.eu/sd/a/96aa53b0-f2b6-4b06-b93a-9dd07bde6e51/945%20REV%20-%20ANNEX%20-%20Opinion%20of%20the%20VAT%20Expert%20Group%20on%20Transfer%20pricing.pdf>.

Namen, erwarb oder mietete die Kräne, organisierte deren Einsatz und erzielte die Umsätze aus der Vermietung und dem Verkauf gegenüber Dritten. Damit nahm sie die operative Tätigkeit am Markt wahr und trug die entsprechenden lokalen operativen Risiken.

Die belgische Muttergesellschaft war demgegenüber als zentrale Leit- und Servicegesellschaft ausgestaltet. Sie übernahm konzernweit wesentliche strategische, kommerzielle und administrative Funktionen, insbesondere die strategische Steuerung, die Koordination der Geschäftstätigkeit sowie die Unterstützung der operativen Gesellschaften. Dazu gehörte auch, dass die belgische Gesellschaft Lieferanten auswählte, Vertrags- und Preisverhandlungen mit Drittanbietern führte und Rahmenvereinbarungen verhandelte, während die konkreten Liefer- und Kundenverträge im jeweiligen Markt – so auch in Rumänien – von der operativen Gesellschaft abgeschlossen wurden. Diese Aufgabenverteilung war zwischen den Gesellschaften vertraglich festgelegt.

Die von der belgischen Gesellschaft an die rumänische Gesellschaft erbrachten Leistungen stellten sich damit als konzerninterne Unterstützungs- und Managementleistungen dar, die der operativen Durchführung der Vermietungs- und Vertriebstätigkeit der rumänischen Gesellschaft dienten. Die Leistungsrichtung verlief eindeutig von der belgischen Muttergesellschaft zur rumänischen Tochtergesellschaft.

Die Vergütung dieser Leistungen erfolgte nicht anhand einzelner Leistungsabrechnungen, sondern auf Basis der TNMM. Ziel war es, sicherzustellen, dass die rumänische Gesellschaft eine vorab festgelegte, fremdübliche operative Gewinnmarge erzielte.

Überschritt die tatsächlich erzielte Marge diesen Zielkorridor, stellte die belgische Gesellschaft am Periodenende Ausgleichsrechnungen („Equalisation Invoices“) an die rumänische Gesellschaft, um den übersteigenden Gewinn abzuschöpfen; bei Unterschreitung wäre spiegelbildlich eine Anpassung zugunsten der rumänischen Gesellschaft vorgesehen gewesen. Der Zahlungsfluss erfolgte somit periodenbezogen und ex post, während er wirtschaftlich der Vergütung der zuvor erbrachten konzerninternen Leistungen diente. Die Margen in Rumänien waren im Sachverhalt zu hoch und der Zahlungsfluss erfolgte zur Vergütung der Leistungserbringung von Rumänien nach Belgien. Die rumänische Finanzverwaltung ging davon aus, dass die von der belgischen Muttergesellschaft in Rechnung gestellten Ausgleichsbeträge umsatzsteuerlich keine ausreichend nachgewiesene Dienstleistung darstellten. Auf dieser Grundlage versagte sie der rumänischen Tochtergesellschaft den Vorsteuerabzug aus den im Reverse-Charge-Verfahren erklärten Beträgen.

b) Auszug aus der Urteilsbegründung

Der EuGH stellte entscheidend darauf ab, dass zwischen der belgischen Muttergesellschaft und der rumänischen Tochtergesellschaft ein gegenseitiges Leistungs- und Gegenleistungsverhältnis bestand. Die von der belgischen Gesellschaft übernommenen zentralen Steuerungs-, Verhandlungs- und Unterstützungsleistungen – insbesondere auch die Lieferanten- und Vertragsverhandlungen – stellten konkrete Dienstleistungen dar, die der operativen Tätigkeit der rumänischen Gesellschaft unmittelbar dienten.

Der Umstand, dass das Entgelt für diese Leistungen nicht einzelpreisbezogen, sondern über einen verrechnungs-

preislich ausgestalteten Margenausgleich (TNMM) ermittelt wurde, stehe der Annahme eines steuerbaren Leistungsaustauschs nicht entgegen, so der EuGH. Maßgeblich sei nicht die Methode der Entgeltbestimmung, sondern das Bestehen eines direkten Zusammenhangs zwischen Leistung und Gegenleistung.

Folglich können die im Wege von „Equalisation Invoices“ abgerechneten Beträge Gegenleistung für umsatzsteuerbare Dienstleistungen im Sinne von Art.2 Abs.1 Buchst.c MwStSystRL darstellen. Zugleich bestätigte der EuGH, dass die Steuerverwaltung für den Vorsteuerabzug über die Rechnung hinausgehende Nachweise zur tatsächlichen Leistungserbringung und -nutzung verlangen darf, soweit dies erforderlich und verhältnismäßig ist.

Im Sachverhalt hatte die rumänische Gesellschaft zu hohe Margen. Zu einer potentiellen Ausgleichszahlung von Belgien an Rumänien zum Ausgleich niedriger Gewinne äußerte sich der EUGH nicht.

c) Fazit/Praxishinweis

Besteht eine klar abgegrenzte Dienstleistungsvereinbarung und erbringt – wie im entschiedenen Fall – ausschließlich die Muttergesellschaft Dienstleistungen an die operative Tochtergesellschaft, kann eine verrechnungspreislich vermittelte, nachträgliche Margenanpassung ein steuerbares Entgelt für diese Dienstleistungen darstellen.

Unterschreitet die operative Gesellschaft hingegen den Zielkorridor und kehrt sich die Zahlungsrichtung um, spricht dies gerade nicht für ein Entgelt für eine Leistung der operativen Gesellschaft an die Muttergesellschaft, da eine solche Leistung nach dem Sachverhalt nicht existiert. Auch unter dem Fremdvergleichsgrundsatz ist ein negatives Dienstleistungsentgelt nur schwer zu begründen. Nahe liegt vielmehr, die Ausgleichszahlung als Entgeltminderung für bereits erbrachte oder künftig zu erbringende Dienstleistungen der Muttergesellschaft einzuordnen.

Offen bleibt schließlich, wie zu verfahren wäre, wenn neben der Dienstleistungsbeziehung auch Lieferbeziehungen zwischen den Gesellschaften bestehen und die Margenanpassung wirtschaftlich beide Leistungsstränge betrifft und daher ggf. aufzuteilen wäre.

2. EuGH, Urteil vom 13.05.2026 – C-603/24, Stellantis Portugal

a) Sachverhalt

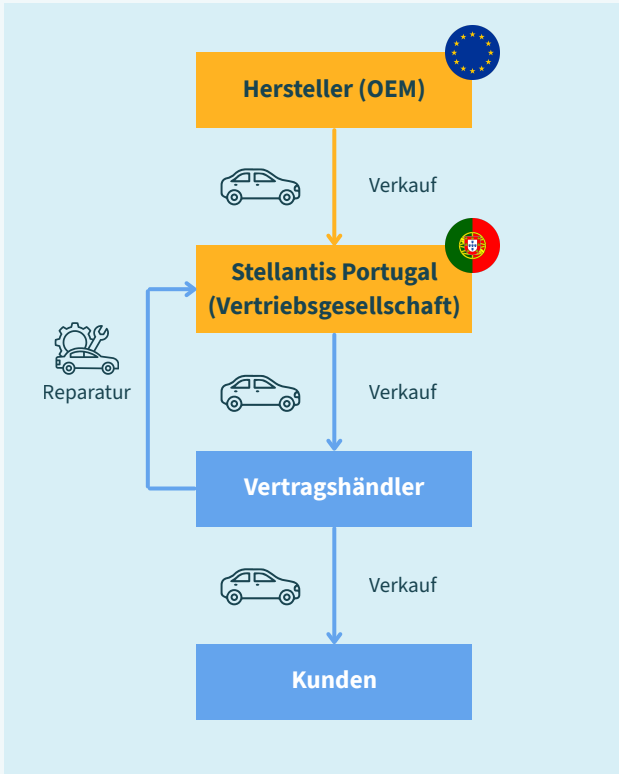
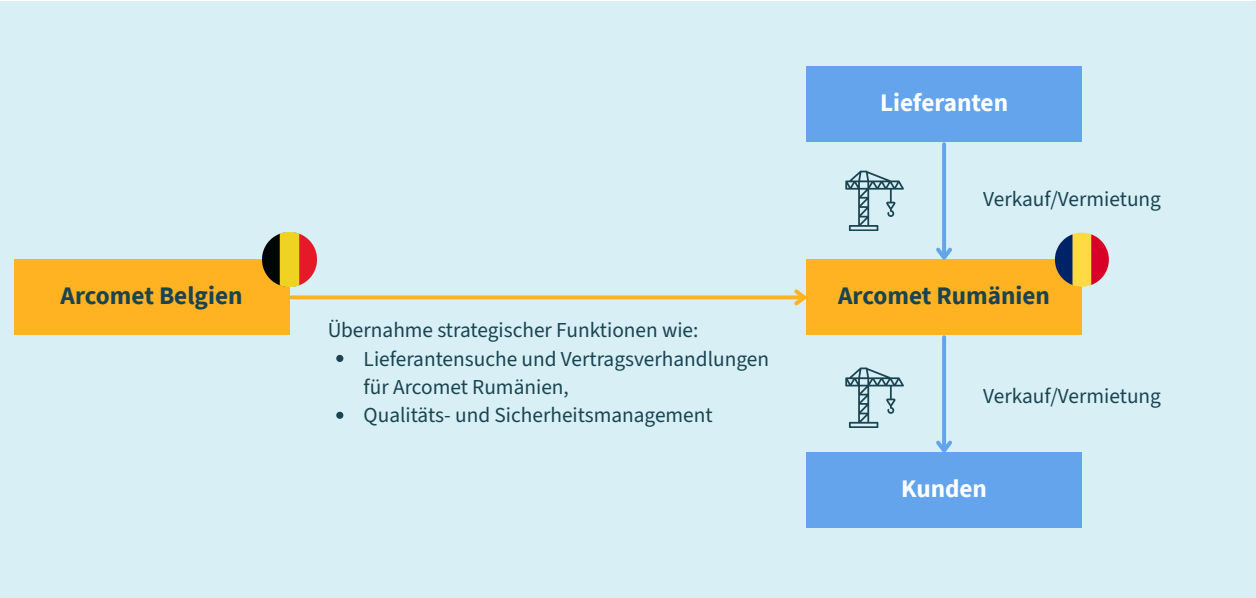
Stellantis Portugal S.A. war innerhalb des Konzerns als nationale Vertriebsgesellschaft tätig. Sie bezog Fahrzeuge von verbundenen europäischen Herstellern und verkaufte diese an unabhängige portugiesische Händler, die ihrerseits

an Endkunden lieferten. Zwischen den Konzerngesellschaften bestand eine lieferbezogene Verrechnungspreisvereinbarung, die darauf abzielte, dass Stellantis Portugal eine vordefinierte Mindestgewinnmarge erzielt.

Im laufenden Geschäftsbetrieb fielen bei Stellantis Portugal betriebsbedingte Kosten an, insbesondere Kosten im Zusammenhang mit Garantie-, Rückruf- und Reparaturmaßnahmen. Die Händler stellten diese Kosten (inkl. portugiesischer Umsatzsteuer) Stellantis Portugal in Rechnung. Diese Kosten sowie weitere operative Aufwendungen meldete Stellantis Portugal konzernintern an die Hersteller.

Am Ende des Abrechnungszeitraums nahmen die beteiligten Konzerngesellschaften eine rückwirkende Preisanpassung der Fahrzeuglieferungen vor, um die vereinbarte Gewinnmarge sicherzustellen. Die Anpassung erfolgte durch Gutschriften oder Belastungsanzeigen, mit denen die ursprünglich vereinbarten Fahrzeugpreise nachträglich erhöht oder gemindert wurden.

Die portugiesische Finanzverwaltung vertrat die Auffassung, Stellantis Portugal habe durch das Tragen und Weiterreichen der Garantie- und Reparaturkosten in Portugal steuerbare Leistungen an die Hersteller erbracht. Die vereinnahmten Ausgleichsbeträge seien daher als Entgelt für diese Leistungen zu behandeln. Folgt man dieser Auffassung wären rund 1,3 Mio EUR portugiesische Umsatzsteuer angefallen.



b) Schlussanträge der Generalanwältin Kokott

Die Generalanwältin lehnte diese Sichtweise ausdrücklich ab. Nach ihrer Auffassung waren die streitigen Zahlungen keine Gegenleistung für eine eigenständige Dienstleistung, sondern Bestandteil der Preisfindung für die ursprünglichen Fahrzeuglieferungen von den Herstellern an Stellantis Portugal.

Sie stellte entscheidend darauf ab, dass im Unterschied zu Arcomet in der Stellantis-Konstellation keine gesonderte Dienstleistungsbeziehung zwischen Stellantis Portugal und den Herstellern bestand: Stellantis Portugal habe insbesondere keine Dienstleistungen an die Hersteller erbracht, sondern lediglich Kosten getragen, die im Rahmen der vertraglich vereinbarten Lieferbeziehungen wirtschaftlich zu berücksichtigen seien.

Eine reine Preis- oder Margenkorrektur, die vertraglich vorgesehen sei und darauf abziele, die wirtschaftliche Balance der Lieferbeziehung sicherzustellen, stelle keine steuerbare Dienstleistung dar. Umsatzsteuerlich sei sie vielmehr als Anpassung der Bemessungsgrundlage der ursprünglichen Fahrzeuglieferungen zu behandeln (Art. 73, 90 MwStSystRL). Die Generalanwältin betonte, dass das Mehrwertsteuerrecht keine „negative Dienstleistung“ kenne und bloße Gewinnumverteilungen ohne Leistungsbezug nicht in den Anwendungsbereich des Art. 2 Abs. 1 Buchst. c MwStSystRL fielen.

Zugleich äußerte sie – ausdrücklich und kritisch – dass der EuGH in Arcomet mangels geeigneter Vorlagefragen gerade keine grundlegenden Leitlinien für Verrechnungspreisanpassungen im Mehrwertsteuerrecht entwickelt habe, und nutzt Stellantis als Gelegenheit, diese Abgrenzung dogmatisch klarer vorzunehmen.

c) Urteil des Gerichtshofs

Der EuGH stellte klar, dass eine Verrechnungspreisanpassung nur dann als Gegenleistung für eine Dienstleistung im Sinne von Art. 2 Abs. 1 MwStSystRL qualifiziert werden kann, wenn zwischen den beteiligten Gesellschaften ein Rechtsverhältnis mit gegenseitigen Leistungspflichten besteht und die Zahlung den tatsächlichen Gegenwert einer konkret bestimmbaren Leistung darstellt. Maßgeblich ist insoweit das Vorliegen eines unmittelbaren Zusammenhangs zwischen Leistung und Gegenleistung.

Im konkreten Fall konnte ein solcher unmittelbarer Zusammenhang nicht festgestellt werden. Die Anpassungen dienten ausschließlich dazu, der Vertriebsgesellschaft eine vorab festgelegte Gewinnmarge zu sichern und wurden auf Grundlage mehrerer Kostenparameter (insbesondere Reparatur- und Betriebskosten) berechnet.

Damit fehlte es an einer konkreten, individualisierbaren Dienstleistung sowie an einer sicheren und eindeutig zuordenbaren Vergütung. Ein etwaiger Zusammenhang zwischen Reparaturtätigkeiten und den Ausgleichszahlungen war nach Auffassung des Europäischen Gerichtshofs allenfalls mittelbar.

Zudem konnte der Europäische Gerichtshof kein gesondertes Rechtsverhältnis erkennen, das Stellantis zur Erbringung von Reparaturdienstleistungen gegenüber den OEM verpflichtet hätte. Weder aus der Verrechnungspreisvereinbarung noch aus sonstigen Umständen ergab sich eine entsprechende Leistungspflicht.

Vor diesem Hintergrund kam der EuGH zu dem Ergebnis, dass die streitigen Verrechnungspreisanpassungen keine Gegenleistung für eine Dienstleistung darstellen. Vielmehr sei – vorbehaltlich der Prüfung durch das nationale Gericht – zu prüfen, ob es sich um eine nachträgliche Anpassung des Entgelts der zugrunde liegenden Lieferbeziehungen handle und welche Auswirkungen dies auf die Bemessungsgrundlage der Lieferung habe.

Der Gerichtshof vermeidet damit eine grundsätzliche dogmatische Einordnung von Verrechnungspreisanpassungen und belässt es bei einer einzelfallbezogenen Abgrenzung, wodurch zentrale systematische Fragen weiterhin ungeklärt bleiben.

d) Fazit/Praxishinweis

Besonders interessant – und weiterhin weder durch Arcomet noch durch Stellantis abschließend geklärt – sind Konstellationen, in denen der Verrechnungspreis nicht einzelpreisbezogen, sondern etwa über eine margenbasierte Anpassung ermittelt wird und zwischen den beteiligten Konzerngesellschaften mehr als eine Leistungsbeziehung besteht, was den Normalfall (z.B. Vertriebsvertrag) darstellt. In solchen Fällen beruht die Verrechnungspreisanpassung häufig nicht eindeutig nur auf einer einzelnen Leistung, sondern wirtschaftlich auf einem Bündel aus Liefer-, Dienstleistungs- und ggf. Risikobeziehungen.

Gerade hier stößt eine pauschale Einordnung der Verrechnungspreisanpassung entweder als Entgelt für eine Dienstleistung oder als reine Preisberichtigung einer Lieferung an ihre Grenzen. Die bloße Umkehr der Zahlungsrichtung kann dabei – jedenfalls bei klar vereinbarten und tatsächlich erbrachten Dienstleistungen – nicht per se als Ausschlusskriterium für eine Dienstleistung dienen. In solchen Konstellationen erscheint vielmehr auch eine periodenübergreifende Anpassung der Vergütung für Dienstleistungen denkbar.

Darüber hinaus stellt sich die weitergehende Frage, welcher konkreten Leistungsbeziehung eine Margenanpassung wirtschaftlich zuzuordnen ist oder ob sie gegebenenfalls auf mehrere Leistungsbeziehungen aufzuteilen ist. Andernfalls besteht die Gefahr, dass die umsatzsteuerliche Qualifikation allein von der gewählten Verrechnungspreismechanik oder dem Zahlungsfluss abhängt und nicht von der tatsächlichen Leistungsrealität. Im Sachverhalt von Stellantis wurde die vom Steuerpflichtigen gewählte einzelpreisbezogenen Anpassung jedenfalls nicht abschließend vom EuGH akzeptiert.

Vorstellbar ist daher, dass in derartigen Mehr-Leistungs-Konstellationen die bestehenden umsatzsteuerlichen Leistungsbeziehungen unangetastet bleiben, weil die Anpassung lediglich die Marge einer Gesellschaft betrifft, deren Zustandekommen von mehreren Leistungsbeziehungen abhängt. Dies gilt umso mehr, als bei voll zum Vorsteuerabzug berechtigten Unternehmern komplexe Aufteilungs- und Rechenmodelle regelmäßig kein zusätzliches Steueraufkommen generieren.

Damit zeigt sich: Während Arcomet eine Einzelfalllösung für eine isolierte und praktisch seltene Dienstleistungsbeziehung liefert und Stellantis zu Recht eine Dienstleistung mangels Dienstleistungsvereinbarung verneint, bleibt für praktisch übliche, komplexere Mehr-Leistungs-Konstellationen offen, nach welchen Kriterien margenbasierte Verrechnungspreisanpassungen umsatzsteuerlich sachgerecht zugeordnet werden können und sollen. Genau hier besteht weiterhin erheblicher Diskussions- und Klärungsbedarf und somit Rechtsunsicherheit.

3. Drittlandwarenverkehr: Hamamatsu und Folgeentscheidungen

Im Folgenden geht es um den Warenverkehr mit Drittländern und die Frage, wie nachträgliche Verrechnungspreisanpassungen – insbesondere margenbasierte Jahresendanpassungen – zollrechtlich zu behandeln sind. Die Hamamatsu-Rechtsprechung² verdeutlicht eine strukturelle Spannung zwischen Verrechnungspreislogik und Zollwertrecht: Periodenbezogene, nicht waren- und einfuhrbezogen quantifizierbare Jahresendanpassungen können den Zollwert nicht ohne weiteres nachträglich korrigieren. Während Herabsetzungen nach Hamamatsu regelmäßig nicht erstattungsfähig sind, können Erhöhungen nach neuerer BFH-Rechtsprechung³ jedenfalls ein Indiz für eine ursprüngliche Preisbeeinflussung sein und mithin eine Nacherhebung erfordern; eine Zollwertkorrektur setzt jedoch eine einzelfallbezogene Feststellung voraus.

Neuere Entwicklungen, insbesondere die EuGH-Entscheidung Tauritus⁴, zeigen allerdings, dass Hamamatsu nicht

als generelle Sperre nachträglicher Zollwertanpassungen zu verstehen ist. Der EuGH betont vielmehr, dass auch ein zunächst nur vorläufig feststehender Preis zollwertfähig sein kann, sofern die spätere Konkretisierung auf bereits bei Vertragsschluss objektiv festgelegten Kriterien beruht und transaktionsbezogen nachvollziehbar bleibt.

Dies spricht dafür, dass nachträgliche Preisanpassungen auch zugunsten des Importeurs zollwertrechtlich berücksichtigungsfähig sein können, jedenfalls dann, wenn sie nicht lediglich Ausdruck einer globalen Margen- oder Gewinnkorrektur sind, sondern Teil eines ex ante determinierten Preisbildungsmechanismus der konkreten Einfuhrtransaktion. Die entscheidende Trennlinie verläuft damit weniger zwischen Erhöhung und Herabsetzung des Preises als vielmehr zwischen einer transaktionsbezogenen Preisfortschreibung einerseits und einer bloß periodenbezogenen Gewinnallokation andererseits.

Der Gedankengang, umsatzsteuerlich auf eine Anpassung der Marge ohne Eingriff in die bestehenden Leistungsbeziehungen abzustellen – jedenfalls in Konstellationen mit mehreren Leistungsbeziehungen, die ursächlich für das Zustandekommen der Marge sind – lässt sich nicht bruchlos auf das Zollwertrecht übertragen. Während das Umsatz- und Ertragsteuerrecht periodenübergreifende Entgeltanpassungen zulässt, knüpft das Zollwertrecht strikt an die einzelne Warenlieferung im Zeitpunkt der Einfuhr an. Die daraus resultierende asymmetrische Behandlung von Verrechnungspreisanpassungen ist systemimmanent, wirtschaftlich jedoch hoch problematisch und bildet einen zentralen Grundkonflikt im Zusammenspiel von Verrechnungspreisen, Umsatzsteuer und Zollrecht.

VI. Fazit und Praxishinweis für Unternehmen

Die dargestellten Entwicklungen zeigen, dass Verrechnungspreisanpassungen erhebliche umsatzsteuerliche und zollrechtliche Folgewirkungen entfalten können, die sich nicht automatisch aus der ertragsteuerlichen Logik ergeben. Insbesondere bei Margenanpassung, mehreren Leistungsbeziehungen und grenzüberschreitendem Warenverkehr bestehen erhebliche Abgrenzungs- und Dokumentationsrisiken. Unternehmen sollten ihre Verrechnungspreissysteme daher nicht isoliert, sondern integrativ unter Einbeziehung von Umsatzsteuer- und Zollaspekten analysieren. Gerne unterstützen wir Sie hierbei mit unserer interdisziplinären Expertise in den Bereichen Verrechnungspreise, Umsatzsteuer und Zollrecht, sowohl bei der Strukturierung künftiger Modelle als auch bei der Risikobewertung bestehender Anpassungsmechanismen.

² EuGH, Urt. v. 20.12.2017, C-529/16, ECLI:EU:C:2017:984.

³ BFH, Urt. v. 15.07.2025, VII R 36/22.

⁴ EuGH, Urt. v. 15.05.2025, C-782/23, Tauritus, ECLI:EU:C:2025:353.