



**KLAGANDE**

T AB

X

**MOTPART**

Skatteverket

**ÖVERKLAGAT AVGÖRANDE**

Förvaltningsrätten i Malmös dom den 6 december 2021 i mål nr 1123-20,  
se bilaga A

**SAKEN**

Inkomstbeskattning

Skattetillägg

Ersättning för kostnader

---

**KAMMARRÄTTENS AVGÖRANDE**

Kammarrätten avslår överklagandet och yrkandet om ersättning för  
kostnader i kammarrätten.

---

**YRKANDEN M.M.**

T AB yrkar att Skatteverkets beslut ska upphävas samt att  
bolaget beviljas ersättning för kostnader i förvaltningsrätten och i  
kammarrätten. Bolaget anför följande.

Förvaltningsrätten har inte gjort någon egentlig prövning av om det ryms  
inom principen om rättshandlingars verkliga innebörd att behandla de  
aktuella rättshandlingarna på annat sätt än vad de ger uttryck för.



Förvaltningsrättens dom innebär en ny eller förskjuten tillämpning av principen jämfört med etablerad praxis.

Skatteverket har inte visat att bolagets resultat har blivit lägre till följd av villkor som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan oberoende parter. Det har inte heller visats att den verkliga innebörden av bolagets rättshandling avviker från dess rubricering.

De immateriella rättigheter som omfattas av licensavtalet har en uppskattad livslängd som löper längre än de fem år som avtalet har bestämts till. I den förvärvsanalys som gjordes i samband med **US** :s förvärv av bolaget bedömdes tillgångarnas ekonomiska livslängd vara mellan sju och tio år. Den faktiska kommersialiserbara livslängden är troligen längre än så. Möjligheten att förlänga licensavtalet ska inte tolkas som att nyttjanderätten har upplåtits för längre tid än fem år, eller att andra förfoganderätter under andra omständigheter innefattas än vad som klart framgår av avtalet. Priset vid en eventuell förlängning av licensavtalet är ett sådant villkor som skulle kunna prövas mot korrigeringsregeln. Ett eventuellt behov av en prisjustering i framtiden är inte en grund för att det skett en värdeöverföring under avtalets första år.

Den enda avkastningen från den underliggande tillgången, **IP**, är licensersättningen. Bolaget får och kommer även fortsättningsvis att få den avkastningen. **US** nyttjar den upplåtna tillgången i sin verksamhet. Att **US** får intäkter från exploateringen av licensen är en helt annan ”avkastning” än den som bolaget får genom licensieringen. Det **US** får är resultatet från sin rörelse, som bedrivs med hjälp av den hyrda tillgången. Förvaltningsrättens slutsats att **US** har tillgodogjort sig all avkastning relaterad till **IP** är därför direkt felaktig.

När licensavtalet sägs upp upphör licenstagarens villkorade nyttjanderätt. Avtalet innehåller de delar som kan förväntas av ett licensavtal. Det är inte



ovanligt att en upplåten nyttjanderätt ersätts löpande. Inget har visats som talar för att den valda ersättningsformen avviker från vad som skulle ha avtalats mellan oberoende parter. Parterna har agerat i enlighet med avtalet och inget tyder på att den verkliga avsikten varit någon annan än den som framgår av avtalet. Det finns inte stöd i OECD:s riktlinjer (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations) för att licensieringen inte skulle vara armlängdsmässig.

I praxis har principen om verklig innebörd tillämpats restriktivt. Det faktum att bolagets verksamhet och system har integrerats i koncernen är inte av betydelse för att den verkliga innebörden är en annan än vad som framgår av avtalen mellan parterna. Att en upplåten tillgång integreras eller används i upplåtstagarens verksamhet är inte relevant. Det är inte heller relevant att bolaget utför vissa tjänster för [REDACTED]'s räkning. Den verkliga innebörden är att [REDACTED] IP har licenserats och att tjänster utförs. Om Skatteverket hade ansett att licensieringen inte komprimerats på korrekt sätt hade det varit nivån på ersättningen som skulle korrigeras och inte avtalets rubricering.

Flera personer som var anställda före förvärvet och hade nyckelfunktioner avseende [REDACTED] IP är fortfarande anställda år 2022. I slutet av verksamhetsåret 2020 hade bolaget 26 anställda och personalkostnader om 56 miljoner kronor. [REDACTED] IP har vidare tagits upp som tillgångar i bolagets årsredovisningar.

För att vara konsekvent borde Skatteverket och förvaltningsrätten ha minskat bolagets inkomstskatt de år som följer efter år 2017 för att eliminera den royaltyinkomst som i praktiken beskattas av Skatteverket det året.



Till följd av Skatteverkets beslut har det uppkommit en beskattningssituation som strider mot skatteavtalet mellan Sverige och USA. Bolaget har begärt att det ska inledas ett förfarande om ömsesidig överenskommelse.

Underinstansernas rättstillämpning avviker från etablerad praxis och bygger på den s.k. D██████-domen (Kammarrätten i Stockholms dom den 24 mars 2020 i mål nr 4775–4777-19). Den rättssyn som framkommer i det målet var inte etablerad rättspraxis år 2017. Vid deklARATIONSTIDPUNKTEN fanns det inte en klar skatteregel att förhålla sig till. Den stora försiktighet som tidigare iakttagits vad gäller principen om verklig innebörd beaktas inte. Detta talar för att målet är förknippat med objektiva svåra frågor och att det får anses förlåtligt att bolaget kan ha missbedömt rättsläget. Bolaget var vid tidpunkten för inkomstbeskattningen år 2017 relativt litet och förlitade sig helt på rådgivningen det fick avseende värderingen av och ersättningen för licensen samt upprättandet av deklARATION. Skattetillägget står inte heller i rimlig proportion till felaktigheten. Bolaget bör därför medges befrielse från eller nedsättning av skattetillägget. Av samma anledning finns skäl att bevilja bolaget ersättning för ombudskostnader.

*Skatteverket* anser att överklagandet och yrkandet om ersättning för kostnader ska avslås. Skatteverket anför följande.

Enligt OECD:s riktlinjer är det inte avgörande om transaktionen ska betecknas som en licens eller som en överlåtelse. Huvudfrågan för prissättningen är omfattningen av rättigheterna som överförs.

Skatteverket ifrågasätter inte att bolaget rent formellt kan ha kvar legal äganderätt till ████████ IP eller delar av den. Det innebär dock inte någon faktisk begränsning av US ████████:s förfogande över ████████ IP. Parternas agerande visar inte heller att någon reell begränsning av rättigheterna har varit avsedd under eller efter avtalstiden. US ████████ har haft samma rättigheter och skyldigheter som en ägare normalt har.



Det kan finnas skattemässiga fördelar med att redovisa överföringen som en licenskonstruktion i stället för ett köp. Oavsett vad som är anledningen kan det konstateras att koncernen har utgått ifrån värdet på hela verksamheten, vilket sedan justerats ned och räknats om till årliga "installment payments" under fem år. Det framstår därför som klart att även koncernen har ansett att det varit mycket långgående rättigheter till [REDACTED] IP som överförts. I annat fall hade transaktionerna inte kunnat anses tillräckligt jämförbara.

Omstruktureringen innebär att bolagets programvara har integrerats med [REDACTED] US:s egen sådan samt vidareutvecklats och kommersialiserats globalt. Programvara och övriga beståndsdelar av [REDACTED] IP kan därför inte längre separeras från den programvara och andra immateriella tillgångar som [REDACTED] US utvecklat och är ägare till.

Av förvärvsanalysen framgår att både teknologi och kundrelationer successivt beräknades ersättas av nya sådana som bolaget inte var legal ägare till. Den ekonomiska livslängden för teknologin uppskattades till högst sju år, varav cirka 82 procent skulle ha varit ersatt vid tidpunkten för utgången av licensavtalet. Den teknologi som bolaget rent formellt skulle ha kunnat försöka kräva tillbaka när den avtalade licenstiden gått ut har därför ett väsentligen lägre värde och är i huvudsak obsolet. Även kundrelationer uppskattades successivt ersättas över en längre tid, liksom leverantörsrelationerna. Dessutom har bolaget inte längre någon produkt att erbjuda kunderna, eftersom den har ersatts av ny teknologi som [REDACTED] US har rätten till. Det finns därför ingen reell möjlighet för bolaget att efter avtalstiden återgå till sin tidigare verksamhet. Det framstår därmed som klart att bolaget redan när omstruktureringen har genomförts helt förlorar det bestämmande inflytandet över [REDACTED] d IP. Samtidigt får [REDACTED] US och dess koncern-interna partners full förfoganderätt och kontroll över samma tillgångar.

Antalet anställda eller om nyckelpersoner finns kvar i bolaget är inte avgörande för bedömningen.



Den i intressegemenskap avtalade licensen har medfört att bolagets resultat av näringsverksamheten har blivit lägre till följd av att villkor har avtalats som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare. Skatteverket har direkt stöd i 14 kap. 19 § inkomstskattelagen (1999:1229) för sin bedömning av den oriktiga prissättningen.

Regeln innebär att ett företags resultat korrigeras, inte att ett avtalsvillkor korrigeras. Korrigeringsregeln kan avse alla avtalsvillkor av ekonomisk betydelse. De villkor som avtalats i detta fall är att bolaget i samband med omstruktureringen har ingått de tre avtal som redogörs för i omprövningsbeslutet. Skatteverket har inte påstått att det finns andra avtal eller en annan verklig innebörd av dessa avtal. Efter att de villkor som har avtalats mellan de närstående företagen har fastställts ska det bedömas vilka villkor som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare och avgöras om de villkor som de närstående företagen avtalat om avviker från dessa.

Den s.k. D[REDACTED]-domen innebär inte att rättsläget har ändrats.

I ett sådant här fall av allvarligt skatteundandragande kan Skatteverket inte anses skyldigt att ompröva efterföljande år. Frågeställningen är visserligen komplicerad men har sitt ursprung i den interna omstrukturering som har lett till en obehörig inkomstöverföring från Sverige till USA. Förfarandet och bolagets tillika koncernens val av hur verksamheten strukturerats kan ses som att bolaget medvetet har försökt undkomma beskattning. Vid sådant förhållande ska befrielse från skattetillägg inte medges. Det har inte heller kommit fram några andra omständigheter som medför att befrielse ska medges.



## SKÄLEN FÖR KAMMARRÄTTENS AVGÖRANDE

### *Vad målet gäller*

Frågan i målet är om det finns grund för den korrigerings av bolagets resultat som Skatteverket har beslutat om med stöd av den s.k. korrigeringsregeln i 14 kap. 19 § inkomstskattelagen. En sådan korrigerings förutsätter att bolagets resultat blir lägre till följd av att bolaget och **US** har avtalat om villkor som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare.

### *Transaktionen*

För att kunna konstatera om avtalsvillkoren avviker på sådant sätt som avses i bestämmelsen måste först den transaktion som parterna har vidtagit identifieras och analyseras.

Vid bedömningen av vilken transaktion som företagits mellan parterna, dvs. vilka villkor som avtalats, måste det göras en helhetsbedömning där både skriftliga avtal och parternas faktiska agerande beaktas (jfr punkt 1.42 ff. i OECD:s riktlinjer, 2017). Vad gäller immateriella rättigheter är således innehavet av den legala äganderätten en av flera omständigheter som får beaktas (jfr punkt 6.35 ff. i OECD:s riktlinjer).

Rätten till avkastning tillfaller den part eller parter som utför och kontrollerar de viktigare funktionerna kopplade till immateriella tillgångar. (punkterna 6.42 och 6.54 i OECD:s riktlinjer).

Kammarrätten delar förvaltningsrättens bedömning att bolaget har gått från att vara en självständig entreprenör till att tillhandahålla tjänster åt **US**. Omstruktureringen har varit genomgripande och väsentliga funktioner, tillgångar och risker har övergått från bolaget till **US**. Bolagets teknik, plattformar, FoU-verksamhet samt nätverks- och kundrelationer har integrerats i **US**:s så kallade Super Network och bolagets kund- och



leverantörsavtal har överförts till [REDACTED] Ireland. Detta har inneburit att [REDACTED] US [REDACTED] har tagit över ansvaret för och kontrollen över utvecklingen av [REDACTED] IP-verksamheten. Mot den bakgrunden framstår det inte som sannolikt att avsikten var att licensavtalet skulle kunna sägas upp, tillgångarna lämnas tillbaka och bolaget återgå till att bedriva verksamhet och licensiera tillgångarna till externa parter. [REDACTED] IP har dessutom varit [REDACTED] US [REDACTED]:s huvudsakliga motiv till förvärvet av bolaget.

Enligt avtalet har licensbetalningarna fördelats på fem år samtidigt som någon ytterligare ersättning inte ska utgå även om avtalet skulle förlängas efter denna period. Att bolaget i sin internprissättningsdokumentation använder ordvalet ”installment payments” talar för att bolaget självt ansett att det är fråga om avbetalningsköp med fasta avbetalningar. I samma dokumentation uppges även att bolaget inte äger några immateriella tillgångar.

Enligt OECD:s riktlinjer tillfaller rätten till avkastning den part som utför och kontrollerar de viktiga funktionerna och riskerna kopplade till immateriella tillgångar, vilket i detta fall är [REDACTED] US [REDACTED]. Enbart ett legalt ägande ger inte rätt till avkastning. [REDACTED] US [REDACTED] har också under år 2017 fått all vinst som [REDACTED] IP genererat i bolagets verksamhet, eftersom bolaget i enlighet med återlicensavtalet har fått betala en royalty till [REDACTED] US [REDACTED] på all den vinst som bolaget haft utöver en rutinvinst om två procent. Även bolagets agerande visar således att rätten till avkastning från [REDACTED] IP-verksamheten har överförts under år 2017.

Sammantaget anser kammarrätten att utredningen klart visar att kontrollen över de immateriella tillgångarna och med dessa tillhörande funktioner och risker har tagits över av [REDACTED] US [REDACTED] under år 2017. Detsamma gäller rätten till avkastning. Den transaktion som ska ligga till grund för den fortsatta bedömningen är därför en överföring av [REDACTED] IP-verksamheten. Det är för denna bolaget borde ha fått en armlängdsmässig ersättning.



Den i intressegemenskap avtalade licensen har medfört att bolagets resultat av näringsverksamhet har blivit lägre till följd av att dessa villkor avtalats. Villkoren avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare. Det finns därmed förutsättningar för att korrigera bolagets resultat med stöd av 14 kap. 19 § inkomstskattelagen.

Det är enligt kammarrätten inte fråga om en bedömning av rättshandlingarnas verkliga innebörd, utan en korrekt identifiering och kartläggning av den faktiska transaktionen enligt OECD:s riktlinjer.

#### *Armlängdsmässigt pris*

Parterna är överens om att prissättningen ska utgå från det externa förvärvspriset på bolagets aktier. Frågan är om de justeringar som bolaget gjort för likviditetsrabatt, kontrollpremie och rutinvinster bidragit till en bättre jämförbarhet mellan transaktionerna. En förutsättning för att dessa justeringar ska kunna godtas är att de bidrar till en bättre jämförbarhet och ett mer tillförlitligt resultat (se punkt 3.50 i OECD:s riktlinjer).

I princip allt av värde har övergått från bolaget till **US**. Oavsett om ett nytt licensavtal tecknas eller rättigheterna till **IP**-verksamheten säljs efter utgången av femårsperioden framstår det inte som sannolikt att bolagets tillgångar vid denna tidpunkt skulle betinga något betydande värde eller att bolaget skulle återuppta verksamheten avseende **IP**. Kammarrätten delar därför Skatteverkets bedömning att justering för likviditetsrabatt och kontrollpremie inte bidrar till en bättre jämförbarhet. Inte heller i övrigt finns skäl för att göra någon annan bedömning än Skatteverket när det gäller armlängdsmässigt pris.

Skatteverket har således visat att armlängdsmässig ersättning till bolaget för den aktuella transaktionen borde ha uppgått till 142 325 338 kr. Det finns därför grund för att höja bolagets inkomst av näringsverksamhet på sätt som Skatteverket beslutat.



*Skattetillägg*

Kammarrätten gör samma bedömning som förvaltningsrätten.

*Ersättning för kostnader*

Bolaget förlorar målet. De frågor som målet handlar om är inte av betydelse för rättstillämpningen och det finns inte heller synnerliga skäl för ersättning. Bolaget har därför inte rätt till ersättning för kostnader, vare sig i förvaltningsrätten eller i kammarrätten.

---

HUR MAN ÖVERKLAGAR, se bilaga B (formulär 3).

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]





**FÖRVALTNINGSRÄTTEN**  
**I MALMÖ**  
Avdelning 2

**DOM**  
2021-12-06  
Meddelad i Malmö

Mål nr  
1123-20

### **KLAGANDE**

TAB  
[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

**MOTPART**  
Skatteverket

### **ÖVERKLAGAT BESLUT**

Skatteverkets beslut den 13 december 2019, se bilaga 1

### **SAKEN**

Inkomstbeskattning 2017  
Skattetillägg  
Ersättning för kostnader

---

### **FÖRVALTNINGSRÄTTENS AVGÖRANDE**

Förvaltningsrätten avslår överklagandet och yrkandet om ersättning för kostnader i förvaltningsrätten.

Förvaltningsrätten avvisar yrkandet om ersättning för kostnader hos Skatteverket.

---



## BAKGRUND

**TAB** ( **TAB**, hädanefter bolaget) förvärvades den 6 februari 2017 av det amerikanska bolaget **US**. Efter granskning av förvärvet och genomförd omstrukturering beslutade Skatteverket att höja bolagets inkomst av näringsverksamhet för beskattningsår 2017 med 136 355 906 kr. Skatteverket påförde även skattetillägg med 40 procent av den tillkommande skatten.

Som skäl för beslutet angavs sammanfattningsvis följande. Vid en samlad bedömning av parternas affärsmässiga förhållanden och villkor under och efter omstruktureringen finner Skatteverket att omstruktureringen har inneburit att immateriella tillgångar (" **TAB** IP") och den med tillgångarna sammankopplade förmågan att utföra vissa funktioner, bära vissa risker och erhålla avkastningen från dessa har överförts från bolaget till **US** under 2017. Bolaget ska därför redovisa hela det armlängds-mässiga priset som intäkt i näringsverksamheten år 2017. Vad gäller prissättningen anser Skatteverket att två av bolagets justeringar inte ökar jämförbarheten och att den tredje innehåller en felaktig beräkningsgrund. Eftersom bolaget har redovisat ett för lågt resultat till följd av villkor med bolag i intressegemenskap är förutsättningarna för att tillämpa korrigeringsregeln i 14 kap. 19 § inkomstskattelagen (1999:1229), IL, uppfyllda. Skälen för beslutet i sin helhet framgår av bilaga 1.

## YRKANDEN OCH INSTÄLLNING

*Bolaget* yrkar att Skatteverkets beslut undanröjs i sin helhet och att bolaget beskattas enligt deklaration. Vidare yrkar bolaget ersättning för kostnader hos Skatteverket samt i förvaltningsrätten med sammanlagt 1 886 886 kr.



Bolaget anför i huvudsak följande. Det har inte skett någon överföring varken civil- eller skatterättsligt. Bolagets redogörelse för händelseförloppet har inte ifrågasatts av Skatteverket och omständigheterna kan därmed inte anses tvistiga. Civilrätten är prejudiciell i relation till skatterätten och den möjlighet som står till buds för att frångå rättshandlingar vid beskattningen är principen om verklig innebörd. Högsta förvaltningsdomstolen har endast omklassificerat rättshandlingar i uppenbara fall. Skatteverket har inte visat att omklassificering kan ske enligt intern rätt i förevarande fall.

Skatteverket hävdar numera att beslutet inte baseras på genomsyn. Om så är fallet saknas möjlighet att beskatta bolaget som om licensavtalet innebär något annat än just ett licensavtal. Skatteverkets otydlighet innebär att det är mycket osäkert vad som utgör grunden för beslutet, vilket medför en betydande rättsosäkerhet. Det är vidare oklart vad det är som Skatteverket menar faktiskt har överförts, dvs. om det är fråga om en överföring av ekonomisk "avkastningsrätt" i [REDACTED] IP eller av de faktiska tillgångarna. Bolaget begär att Skatteverket förtydligar sin inställning eller att domstolen bringar klarhet i frågan genom aktiv processledning.

Som bolaget förstår det anser Skatteverket att en förändring i "kontroll över risk" har resulterat i en "överföring" av [REDACTED] IP. Ingenstans i OECD:s riktlinjer för internprissättning<sup>1</sup> uttalas att utförandet av en s.k. DEMPE-funktion (development, enhancement, maintenance, protection, exploitation) ger rätt till avkastning i tidigare upparbetade värden eller att ägaren genom detta fräntas en avkastningsrätt. Skatteverkets synsätt innebär att avkastningsrätten allokeras om, dvs. som om den avyttrats, till det företag som senast kontrollerat den mest väsentliga risken. Skatteverkets argumentation går emot armlängdsprincipen, riktlinjerna och syftet med

---

<sup>1</sup> OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, juli 2017.



BEPS-projektet<sup>2</sup>. En korrekt tillämpning ger Sverige fortsatt beskattningsrätt i ██████████ IP, vilket återspeglas i de licensintäkter bolaget erhåller. Det är således inte fråga om någon erodering av den svenska skattebasen.

Det finns betydande skillnader mellan Skatteverkets metod och hur skattemässiga regler, som korrigeringsregeln, i normalfallet tillämpas. Normalfallet innebär att faktumsidan först utreds, dvs. att avtalet erkänns som giltigt alternativt att en genomsyn klarlägger att den verkliga innebörden är en annan än vad som framgår av rättshandlingen. I ett andra steg tillämpas korrigeringsregeln för att avgöra om felprissättning föreligger. Genom Skatteverkets metod skapas istället en beskattningsgrundande omständighet genom tillämpningen av korrigeringsregeln, dvs. genom en form av internprissättningsgenomsyn. Det saknas rättsligt stöd för Skatteverkets tolkning och tillämpning av korrigeringsregeln.

Att tillämpning av korrigeringsregeln sker i två steg bekräftas i RÅ 1990 ref. 34 och Kammarrätten i Stockholms dom den 8 mars 2016 i mål 9210—9214-14. Vidare har Högsta förvaltningsdomstolen i Finland bedömt att det inte är möjligt att med stöd av den finska motsvarigheten till korrigeringsregeln och en tolkning av OECD:s riktlinjer omdefiniera den skattskyldiges rättshandlingar (KHO:2020:35). Av Datawatch-domen (Kammarrätten i Stockholms dom den 24 mars 2020 i mål 4775—4777-19) framgår inte vilken metod som tillämpades och domen ska betraktas som ett in casu-avgörande. Vad Skatteverket hänvisar till som ”accurate delineation” motsvaras i svensk intern rätt av genomsyn.

Vidare bygger Skatteverkets bedömning på den felaktiga uppfattningen att den ”faktiska” transaktionen är mer omfattande än vad som framgår av licensavtalet. Att nyttjanderätten omfattar en lång rad immateriella tillgångar utöver programvara framgår explicit av avtalet. Av samma skäl

---

<sup>2</sup> OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.



utgör fördelningen mellan tillgångsslagen i förvärvsprisanalysen inte något stöd för att tillgångarna eller avkastningsrätten kan anses överförd. Skatteverket lägger vidare inte tillräcklig vikt vid att en licens är en immateriell tillgång som behöver analyseras separat. För immateriella tillgångar utgörs de väsentliga ägarfunktionerna av möjligheten att välja hur tillgången ska exploateras samt att förhindra andra att exploatera tillgången. Det finns inget i verkets beskrivning som motsäger att bolaget alltjämt utövar de väsentliga ägarfunktionerna förknippade med [REDACTED] IP. Skatteverket har inte heller visat att bolaget inte har haft för avsikt att återta [REDACTED] IP vid avtalets utgång. Eftersom licensavtalet kan sägas upp bär bolaget fortsatt en ekonomisk risk.

Det finns inget krav på att en Master File ska innehålla en uttömmande lista över samtliga immateriella tillgångar. Vidare avser formuleringen ”[REDACTED] Sweden does not own any intangible assets” i Local File ekonomiskt, inte legalt, ägande. Att endast en nyttjanderätt, dvs. en form av ekonomiskt ägande, upplåtits framgår med tydlighet av licensavtalet. Begreppet ”installment payments” används för att beskriva att ersättning sker löpande under nyttjandeperioden med fastställda belopp, vilket stämmer med hur OECD använder begreppet. Rantan är inte en compensation för risker i transaktionen utan för pengars tidsvärde, och ger inte stöd för att det är fråga om ett avbetalningsköp. Att [REDACTED] US skulle ha fått all vinst som [REDACTED] IP genererat är vidare felaktigt då bolaget erhållit betydande intäkter i enlighet med samtliga tre avtal.

Vad gäller justeringarna har Skatteverket inte presenterat något empiriskt stöd för att åberopade studier inte är relevanta. Att beakta kostnader för sålda varor (KSV) i värderingen av den kvarvarande verksamheten utgör inte eftersyn. Bolaget förväntades vid värderingstidpunkten redovisa KSV, vilket framgår av återlicensavtalet. Av årsredovisningen för 2017 framgår



att bolaget har redovisat KSV. Om man bortser från KSV blir konsekvensen att delar av rutinvinsten beskattas två gånger.

Bolaget har inte lämnat oriktig uppgift. Skatteverkets argumentation innebär att internationella koncerner inte kan medges befrielse från skattetillägg.

Givet att både lagstiftaren och OECD anser att internprissättningsfrågor är svåra måste verkets synsätt anses gå emot lagstiftarens intentioner. Bolaget har upprättat en internprissättningsdokumentation som har uppfyllt samtliga krav. Att de justeringar som bolaget har gjort inte uttryckligen beskrivs i riktlinjerna innebär inte att de är i strid med vedertagna principer.

Skattetillägget uppgår till ett betydande belopp som inte står i proportion till det eventuella felet. Skatteverket har inte gjort en sammantagen bedömning utan värderat varje befrielsegrund för sig. Vidare har Skatteverket medgett full befrielse i jämförbara fall.

Skattefrågans komplexitet, Skatteverkets bristande medverkan till att klarlägga de tvistiga frågorna, behovet av omfattande rättsutredningar samt beloppets storlek innebär att bolaget har haft ett betydande behov av rättslig hjälp. Att Skatteverket gör en annan tolkning av riktlinjerna än i liknande fall talar även för att målet har stor betydelse för rättstillämpningen.

*Skatteverket* vidhåller vid obligatorisk omprövning sitt beslut och anser att bolaget inte ska medges ersättning för ombudskostnader.

Skatteverket anför i huvudsak följande. Skatteverket delar inte bolagets uppfattning att Skatteverket har tillämpat en ny rättslig metod eller skapat en ny beskattningsgrundande händelse. Det Skatteverket har gjort är att identifiera och kartlägga de faktiska transaktionerna i enlighet med punkt 1.33 och 1.36 i OECD:s riktlinjer ("accurate delineation of the actual transaction"). Det är således inte fråga om omklassificering baserat på genomsyn eller s.k. "non-recognition" enligt punkt 1.122. Skatteverket



anser att en transaktion som definierats korrekt enligt riktlinjerna också är ett avtalat villkor i den mening som avses i korrigeringsregeln. Frågan om omklassificering i förhållande till korrigeringsregeln prövades i D [REDACTED] domen. Kammarrätten, som inte ansåg att det var fråga om genomsyn, instämde i Skatteverkets bedömning att parternas agerande ska analyseras vid bedömningen av vad som är den faktiska transaktionen.

Vid bedömningen av den faktiska transaktionen har de skriftliga avtalen, parternas agerande och fördelningen av funktioner, risker och tillgångar före och efter omstruktureringen analyserats. Av utredningen framgår klart att omstruktureringen har varit mer omfattande än vad som beskrivs i det formella licensavtalet och att bolaget efter omstruktureringen inte längre har kontroll över [REDACTED] IP-verksamheten. Det som har överförts är inte endast programvara (upphovsrätt) utan även andra immateriella tillgångar (t.ex. avtal och relationer med kunder och nätverkstillhandahållare, know-how och affärshemligheter, samt den sammankopplade förmågan att utföra vissa funktioner och bära vissa risker), vilka har inkluderats i bolagets värdering av [REDACTED] IP men inte explicit i licensavtalet.

Licensavtalet ger US [REDACTED] rätt att nyttja och vidareutveckla [REDACTED] IP samt ge andra bolag rätt att få del av de ekonomiska fördelarna som är kopplade till [REDACTED] IP. Bolaget måste enligt återlicensavtalet betala till US [REDACTED] för att nyttja [REDACTED] IP under övergångsperioden. All forskning och vidareutveckling som bolaget utför på [REDACTED] IP har US [REDACTED] och dess partner rätt till avkastningen från. Skatteverket har kunnat konstatera att US [REDACTED] under 2017 har fått all vinst som [REDACTED] IP genererat då bolaget, i enlighet med återlicensavtalet, har betalat en royalty till US [REDACTED] på all vinst utöver en rutinvinst om två procent i rörelsemarginal. Av återlicensavtalet framgår inte om betalningen avser avkastning på av bolaget upparbetade immateriella tillgångar eller av US [REDACTED] nyutvecklade immateriella tillgångar. Det är dock orimligt att all



avkastning avser nya tillgångar. Enligt koncernens egen analys har de immateriella tillgångarna bedömts ha en ekonomisk livslängd på 7–10 år. Detta innebär att avkastning från upparbetade tillgångar minskar med tiden, men att de skulle vara noll redan 2017 är inte fallet. Enligt förvärvsprisanalysen var fördelningen i avkastning mellan befintliga och nya immateriella tillgångar under 2017 ca 90/10. Med detta vill Skatteverket understryka att bolaget rent faktiskt har överfört all avkastning från befintliga och upparbetade immateriella tillgångar redan under 2017. Detta faktum står i direkt motsats till licensavtalets ordalydelse om att det endast är fråga om en icke-exklusiv licens. Vid en icke-exklusiv licensiering skulle bolaget kunna använda tillgångarna och uppbära avkastning från externa kunder, men parterna har agerat som om endast **US** har rätt att använda och få avkastningen av de upparbetade tillgångarna.

Bolagets förtydligande att formuleringen i Local File endast avser det ”ekonomiska ägandet” styrker verkets bedömning att rätten till den ekonomiska avkastningen har överförts till **US**, vars huvudsakliga motiv till uppköpet har varit just bolagets immateriella tillgångar. Vidare innebär användningen av en riskfri ränta att det måste ha stått klart för bolaget att det inte har funnits någon reell risk att bolaget inte skulle få betalt och att kontrollen och därmed risken flyttats till **US**. Betalningsstrukturen har i realiteten utformats i linje med ett avbetalningsköp, vilket styrks av ordvalet ”installment payments” i Local file.

Efter utgången av 2017 överfördes bolagets kund- och leverantörsavtal till **Irland** utan någon ersättning utöver vad som angetts i licensavtalet. Hur dessa avtal och relationer, som utgör integrerade delar av **IP**, ska kunna återlämnas vid en uppsägning av licensavtalet framgår inte. Skatteverket finner det högst osannolikt att bolaget efter omstruktureringen har fortsatt kontroll över dessa tillgångar.



Det framgår klart av riktlinjerna att rätten till avkastning av immateriella tillgångar inte följer av den legala äganderätten till dessa, utan beror på vilka funktioner som företaget utför, vilka tillgångar det använder och vilka risker det åtar sig. **US** har erhållit kontrollen över utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av **IP** och **TAB**:s rätt till avkastning från tillgångarna har därmed upphört. Bolaget har vidare angett att ingen av bolagets personal har varit ansvariga för att hantera eller kontrollera de legala rättigheterna till **IP** efter omstruktureringen. Det är istället **US** som har kontrollerat funktioner som har med skydd av rättigheterna att göra efter omstruktureringen.

Eftersom alla tre transaktioner är nya för bolaget och en följd av bolagets integrering i koncernen måste en helhetsanalys göras. Bolaget kan inte inom ramen för licensavtalet hävda fortsatt kontroll över **IP** när man samtidigt påstår att man varken äger eller kontrollerar tillgången inom ramen för utförda tjänster som service provider. På samma sätt kan bolaget inte argumentera för att prisavdrag baserat på samma kontroll är armlängdsmässigt inom ramen för licensavtalet, samtidigt som bristen på samma kontroll utgör ett argument för bolagets begränsade men stabila ersättning för utförda tjänster som service provider. Att **US** tillgodogör sig all avkastning utöver rutin ersättningar visar att parterna inte tillmäter uppgiften om legal äganderätt någon ekonomisk betydelse.

Skatteverket har med tillräcklig styrka kunnat visa att bolaget inte har fått armlängdsmässigt betalt vid den interna omstruktureringen. Den oriktiga prissättningen har resulterat i att bolagets skatteunderlag reducerats samtidigt som all framtida avkastning av **IP** flyttats till **US**. Syftet med korrigeringsregeln är att förhindra sådana här förfaranden och säkerställa den svenska skattebasen. Efter överföringen fortsätter bolaget att erhålla en armlängdsmässig avkastning i egenskap av service provider. På så sätt beskattas avkastning relaterat till **IP** både hos bolaget och



US i enlighet med respektive parts bidrag. Jämfört med bolagets inställning innebär Skatteverkets synsätt ett starkare erkännande av bolagets rätt till avkastning för sitt historiska bidrag till verksamheten.

Bolaget är ett företag med internationell verksamhet som får förutsättas ha kunskap om internprissättning med ansvar för riktigheten och rimligheten i lämnade uppgifter. Förfarandet och bolagets val av hur de strukturerat verksamheten kan ses som att bolaget medvetet har försökt att undkomma beskattning. Vidare avviker bolagets internprissättningsdokumentation väsentligt från vedertagen uppfattning enligt riktlinjerna genom att bolagets prissättning enbart avser en del av vad som faktiskt har överförts samt inkluderar felaktiga justeringar. Detta medför att hel eller delvis befrielse från skattetillägget inte kan ske.

#### **SKÄLEN FÖR AVGÖRANDET**

Tillämpliga bestämmelser framgår av bilaga 1, utöver vad som anges nedan.

#### *Utgångspunkter för prövningen*

Frågan i målet är om Skatteverket har haft fog för att höja bolagets resultat med tillämpning av den s.k. korrigeringsregeln i 14 kap. 19 § IL. En sådan korrigeringsregulering förutsätter att bolagets resultat blir lägre till följd av att villkor avtalats som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare. Detta gäller dock bara om den som på grund av avtalsvillkoren får ett högre resultat inte ska beskattas för detta i Sverige, det finns sannolika skäl att anta att det finns en ekonomisk intressegemenskap mellan parterna och det inte av omständigheterna framgår att villkoren kommit till av andra skäl än ekonomisk intressegemenskap.



Korrigeringsregeln ger uttryck för den internationellt gällande s.k. armlängdsprincipen, som innebär att priser och andra villkor som avtalas mellan närstående företag i gränsöverskridande transaktioner ska motsvara vad oberoende parter hade avtalat i motsvarande situation. Regelns syfte är att förhindra obehöriga vinstöverföringar till utlandet. Korrigeringsregeln utgör en specialbestämmelse för internationella förhållanden som har företräde framför generella regler vid beräkning av en näringsverksamhets resultat (RÅ 2004 ref. 13).

Det framgår inte av ordalydelsen eller förarbetena att korrigeringsregeln endast avser avvikelser vid prissättning. Bestämmelsen omfattar således alla villkor av ekonomisk betydelse. Det finns inte heller något krav på att ett avtal ska vara upprättat i någon särskild form utan villkoren kan även komma till uttryck genom parternas agerande.

Bestämmelsen ska tillämpas med viss försiktighet och uppskattningen av ett armlängdspris bör inte grundas på bedömningar av hypotetiska transaktioner som ersätter det av parterna faktiskt valda förfarandet. Vid bedömningen av resultatpåverkan måste vidare parternas samtliga mellanhavanden beaktas (se t.ex. HFD 2016 ref. 45, RÅ 2004 ref. 13 och RÅ 1991 ref. 107).

Högsta förvaltningsdomstolen har uttalat att OECD:s riktlinjer, Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, ger en god och välbalanserad belysning av problematiken och kan tjäna till ledning vid tillämpningen av korrigeringsregeln, även om de inte är bindande (RÅ 1991 ref. 107 och HFD 2016 ref. 45).

Det är Skatteverket som ska visa att förutsättningarna för att tillämpa korrigeringsregeln är uppfyllda. Beslutet har fattats inom ordinarie omprövningsfrist och det ankommer därför på Skatteverket att göra sannolikt att prissättningen inte är armlängdsmässig. Om Skatteverket kan



visa förekomsten av en felprissättning ankommer det på bolaget att visa att detta beror på något annat än ekonomisk intressegemenskap.

*Frågan om vilken transaktion som ska bedömas*

En förutsättning för att korrigeringsregeln ska kunna tillämpas är att villkor avtalats som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare. Förvaltningsrätten, som anser att målet är utrett i den omfattning som dess beskaffenhet kräver, konstaterar att de faktiska omständigheterna i stor utsträckning är ostridiga, men att parterna har olika uppfattningar om vilken transaktion som ska bedömas.

Av utredningen i målet framgår att bolaget förvärvades av US den 6 februari 2017 och att parterna i samband med detta ingick flera koncerninterna avtal. Genom licensavtalet (Intangible Property License Agreement) erhöLLUS icke-exklusiva, globala rättigheter att kommersialisera, vidareutveckla och vidarelicensiera IP mot en ersättning på ca 32 miljoner kr fördelat på fem år. Under en övergångsperiod återlicensierades vissa tillgångar för att bolaget fortsatt skulle kunna betjäna vissa kunder (Cost Shared Intangibles License Agreement). Parterna avtalade även om utförande av FoU-tjänster på uppdrag av US (Research and Development Services Agreement).

Bolaget anser att den transaktion som ska bedömas utgörs av en upplåtelse av nyttjanderätt i form av en licens i enlighet med licensavtalet, och att någon annan överföring av tillgångar inte har skett.

Skatteverket anser att den omstrukturering som har skett i samband med uppköpet har inneburit en överföring av den i Sverige upparbetade IP-verksamheten från bolaget till US under 2017. Med "IP-verksamheten" avser Skatteverket programvara (upphovsrätt)



och andra immateriella tillgångar som avtal och relationer med kunder och nätverkstillhandahållare, know-how och affärshemligheter, samt den med tillgångarna sammankopplade förmågan att utföra vissa funktioner, bära risker samt uppbära rätten till avkastningen från dessa. Skatteverket har inte ifrågasatt att bolaget alltså är legal ägare till de tillgångar som omfattas av licensavtalet, men betonar att bolaget efter omstruktureringen inte längre har kontroll över dessa. Skatteverket har uppgett att man inte har tillämpat principen om verklig innebörd utan att man utgått från de identifierade och kartlagda transaktionerna i enlighet med punkterna 1.33 och 1.36 i riktlinjerna ("the accurate delineation of the actual transaction").

I likhet med Skatteverket anser förvaltningsrätten att en tillämpning av korrigeringsregeln förutsätter att den faktiska transaktion som avtalsparterna har företagit preciseras, vilket innefattar en analys av parternas samtliga mellanhavanden och faktiska agerande (jfr Kammarrätten i Stockholms dom i mål nr 4775—4777-19). Vid analysen kan vägledning hämtas i de principer och den metodik som beskrivs i OECD:s riktlinjer för internprissättning. Ett sådant förfarande innebär inte, vilket bolaget hävdar, att en beskattningsgrundande händelse skapas genom tillämpningen av korrigeringsregeln.

I sammanhanget noteras att den metod för att identifiera den faktiska transaktionen som beskrivs i kapitel I avsnitt D.1. i 2017 års version av riktlinjerna lägger större vikt vid den ekonomiska innebörden av transaktionen och har ett större inslag av *substance over form* jämfört med 2010 års version. Som konstaterats ovan är riktlinjerna inte bindande. För att korrigeringsregeln ska kunna ske i ett enskilt fall krävs att åtgärden är förenlig med ordalydelsen och en rimlig tolkning av korrigeringsregeln och – i den mån avgränsningen av den faktiska transaktionen innebär att parternas rubricering av rättshandlingen frångås – den praxis som har utvecklats kring principen om att rättshandlingar ska bedömas utifrån sin verkliga innebörd.



Däremot finns det inte något som talar för att nämnda princip inte skulle vara tillämplig även i förhållande till korrigeringsregeln.

Det har inte framkommit annat än att licensavtalet är civilrättsligt giltigt och att **TAB** alltså innehar den legala äganderätten till **IP**. Förvaltningsrätten anser emellertid att avtalet, på grund av sitt nära samband med övriga koncerninterna avtal och den genomförda omstruktureringen, inte kan bedömas isolerat. Vid tillämpningen av korrigeringsregeln måste således licensavtalet betraktas som en del av omstruktureringen i sin helhet (jfr Kammarrätten i Stockholms dom den 21 mars 2016 i mål nr 7416-14 m.fl.).

Av OECD:s riktlinjer framgår att armlängdsprincipen inte kräver att kompensation utgår bara för att ett företags förväntade framtida vinst minskar. Vid tillämpning av armlängdsprincipen på en omstrukturering är det avgörande om det har skett en överföring av något av värde eller ett avslutande eller en väsentlig förändring av ett existerande avtalsförhållande, och att detta förhållande hade kompenserats i en motsvarande situation mellan oberoende parter (punkt 9.39).

Förvaltningsrätten anser att det klart framgår av utredningen i målet att bolaget genom omstruktureringen har gått från att vara en självständig entreprenör till att bli en s.k. service provider, som tillhandahåller tjänster på uppdrag av **US**. Bolaget har integrerats i koncernens centraliserade modell genom att väsentliga funktioner, tillgångar och risker har övergått till **US**. Omstruktureringen har varit genomgripande och inneburit att bolagets teknik, plattformar, FoU-verksamhet samt nätverks- och kundrelationer – dvs. stora delar av **IP** – har integrerats i **US** s.k. Super Network. Vidare har bolagets kund- och leverantörsavtal överförts till **Ireland**. **IP** har också varit **US** s huvudsakliga motiv till förvärvet av bolaget. Att avsikten skulle ha varit att



licensavtalet skulle kunna sägas upp, tillgångarna återlämnas och bolaget återgå till att bedriva egen verksamhet och licensiera tillgångarna till externa parter framstår med hänsyn till det sagda inte som sannolikt.

Förvaltningsrätten konstaterar vidare att licensbetalningar inte ska ske löpande under hela nyttjandeperioden då ersättningen har fastställts och fördelats över fem år, samtidigt som ingen ytterligare ersättning ska utgå även om avtalet förlängs efter denna period. Den ekonomiska innebörden av avtalen är att US har tillgodogjort sig all avkastning relaterat till IP, utöver en rutinersättning för utförda tjänster samt den på förhand bestämda och tidsbegränsade ersättningen för licensen.

Uttalanden i internprissättningsdokumentationen om att bolaget efter uppköpet överförde sina globala rättigheter till IP och att ansvaret för all utveckling och kommersialisering av samt riskerna kopplade till IP har övergått till US talar vidare för att parterna tillmäter den legala äganderätten liten vikt. Detta stöds också av att bolaget har uppgett att uppgiften i Local File om att bolaget inte äger några immateriella tillgångar syftar på det ekonomiska ägandet. Med hänsyn till koncernens centraliserade modell för immateriella tillgångar kan det även ifrågasättas om bolaget har haft faktisk möjlighet att utöva de legala ägarfunktionerna kopplade till IP.

Förvaltningsrätten bedömer mot denna bakgrund att bolaget genom omstruktureringen har frånhänt sig kontrollen över och rätten till avkastning av IP-verksamheten till förmån för US. Omstruktureringen har inneburit en faktisk och betydande värdeöverföring samt väsentliga förändringar av existerande avtalsförhållanden. Förvaltningsrätten bedömer att omstruktureringen kraftigt har påverkat bolagets vinstpotential och att detta förhållande hade kompensrats i en motsvarande situation mellan oberoende parter. Den värdeöverföring som därmed har skett, och som



påverkat bolagets resultat, ska därmed ses som en transaktion, dvs. ett avtalat villkor, vid tillämpningen av korrigeringsregeln.

Nämnda slutsats överensstämmer med riktlinjerna och kan enligt förvaltningsrättens mening inte anses gå utöver ordalydelsen eller en rimlig tolkning av korrigeringsregeln. Eftersom bedömningen utgår från den ekonomiska innebörden av omstruktureringen och samtidigt avviker från bolagens rubricering av rättshandlingen anser förvaltningsrätten att det i förevarande fall får anses vara fråga om en tillämpning av principen om verklig innebörd. Förvaltningsrätten bedömer dock att den verkliga innebörden av de rättshandlingar som utgör omstruktureringen klart framgår av den föreliggande utredningen.

*Prissättning m.m.*

Såväl bolaget som Skatteverket har vid prissättningen av transaktionen utgått från det externa förvärvspriset för bolagets aktier. Skatteverket har emellertid bedömt att transaktionen har varit mer omfattande och att bolagets justeringar i form av avdrag för kontrollpremie och likviditetsrabatt inte ökar jämförbarheten samt att avdraget för rutinvinster inte ska inkludera kostnad för sålda varor.

Förvaltningsrätten konstaterar att omstruktureringen har medfört att bolaget har avhämt sig kontrollen över den upparbetade [REDACTED] IP-verksamheten. Det får anses uteslutet att en oberoende näringsidkare skulle ha avtalat om motsvarande villkor utan att kompenseras för detta. Mot bakgrund av de begränsade tillgångar, funktioner och risker som finns kvar i bolaget efter omstruktureringen instämmer förvaltningsrätten i Skatteverkets bedömning att bolagets justeringar inte ökar jämförbarheten.



US [REDACTED] är vidare inte skattskyldigt i Sverige och det föreligger en ekonomisk intressegemenskap mellan parterna. Bolaget har inte heller förmått visa att villkoren har kommit till av andra skäl än ekonomisk intressegemenskap. Något skäl att ifrågasätta Skatteverkets bedömning i övrigt har inte framkommit. Bolagets resultat ska därför bestämmas på det sätt som har skett genom det överklagade beslutet.

#### *Skattetillägg*

Förvaltningsrätten anser att det klart framgår av utredningen att bolagets prissättning inte har varit armlängdsmässig och att bolaget till följd av detta har redovisat ett för lågt resultat. Med hänsyn till storleken av det belopp som inte redovisats kan det inte anses vara fråga om endast en oriktig värdering (RÅ 1999 ref. 17). Bolaget har inte heller lämnat tillräckliga upplysningar i deklARATIONEN för att skattefrågan ska kunna bedömas eller för att uppmärksamma Skatteverket på det skatterättsliga problemet. Bolaget har därför lämnat oriktig uppgift till ledning för beskattningen, varför det finns grund för skattetillägg. Vad bolaget anfört i övrigt föranleder ingen annan bedömning.

Frågan är därefter om det finns skäl att helt eller delvis befria bolaget från skattetillägget.

I förarbetena uttalas att det vid tillämpning av korrigeringsregeln måste göras en nyanserad bedömning av om det finns skäl att helt eller delvis befria den skattskyldige från skattetillägg. Detta gäller särskilt om tillräcklig internprissättningsdokumentation finns upprättad men en justering ändå anses nödvändig baserad på armlängdsprincipen (prop. 2005/06:169 s. 116).

Skatteverket har i ett ställningstagande (dnr 202 251680-18/111) behandlat frågan om betydelsen av ett företags internprissättningsdokumentation för



beslut om skattetillägg. Enligt Skatteverkets uppfattning ska en tillräcklig dokumentation som utgångspunkt medföra halv befrielse från skattetillägget under förutsättning att företaget i sin inkomstdeklaration har följt den prissättning som följer av dokumentationen. Dokumentationen ska uppfylla bestämmelserna om innehåll och vara upprättad och tillhandahållas i tid. Beskrivningen av sakomständigheterna och transaktionerna ska vara korrekt avseende den eller de transaktioner som korrigeras och den får inte utelämna väsentlig information. Det innebär exempelvis att dokumentationen ska beskriva de faktiska förhållandena och parternas faktiska agerande. Att Skatteverket efter utredning kommer fram till att prissättningen ska korrigeras utesluter inte att dokumentationen ändå kan ses som tillräcklig. I vissa fall är det dock motiverat att fullt skattetillägg tas ut trots förekomsten av en tillräcklig dokumentation, t.ex. när den inte har implementerats i verksamheten. Även om dokumentationen på ett korrekt sätt återger ingångna avtal ska befrielse inte medges om parternas agerande i väsentliga avseenden avviker från dessa. Dokumentationen bör inte heller medföra befrielse vid väsentliga avvikelser från vedertagna uppfattningar eller metoder för en korrekt prissättning enligt OECD:s riktlinjer.

Förvaltningsrätten konstaterar att bolaget har upprättat och tillhandahållit en internprissättningsdokumentation och att Skatteverket vid sin analys bland annat har utgått från uppgifter som framgår av denna. Förvaltningsrätten instämmer emellertid i Skatteverkets bedömning att bolagets dokumentation inte har varit tillräcklig i förhållande till den faktiska transaktionen och att prissättningen väsentligt avviker från de principer som framgår av riktlinjerna. Förvaltningsrätten bedömer att förekomsten av dokumentationen inte i sig motiverar hel eller delvis befrielse.

Att bolaget ingår i en internationell koncern med goda förutsättningar att vidta åtgärder för att säkerställa en korrekt prissättning utesluter inte att befrielse från skattetillägg kan medges. Vidare gäller målet komplexa frågor



om prissättning av immateriella tillgångar vid en gränsöverskridande omstrukturering. Med hänsyn till att omstruktureringen och valet av licensstruktur såvitt framgår har föregåtts av noggrann planering och analys ur internprissättningsperspektiv anser förvaltningsrätten emellertid att det åtminstone har ålegat bolaget att öppet redovisa de överväganden som har gjorts i relation till vad som anges i riktlinjerna. Av samma skäl bedömer förvaltningsrätten att skattetilläggets storlek inte kan anses oproportionerligt i förhållande till den aktuella felaktigheten.

Förvaltningsrätten anser att vad bolaget anfört och vad som i övrigt framkommit i målet, varken var för sig eller sammantaget, utgör skäl för befrielse från skattetillägget. Överklagandet ska därför avslås.

#### *Ersättning för kostnader*

Den som i ett ärende eller mål har haft kostnader för ombud, biträde, utredning eller annat som denne skäligen har behövt för att ta till vara sin rätt har, efter ansökan, rätt till ersättning om yrkandena i målet bifalls helt eller delvis, om målet avser en fråga som är av betydelse för rätts-tillämpningen, eller om det finns synnerliga skäl för ersättning. Detta framgår av 43 kap. 1 § skatteförfarandelagen (2011:1244).

Enligt 43 kap. 6 § samma lag ska en ansökan om ersättning göras hos den myndighet där kostnaderna har uppkommit och ansökan ska ha kommit in till myndigheten innan ärendet eller målet avgörs.

Bolagets begäran om ersättning för kostnader som har uppkommit under handläggningen hos Skatteverket har framställts först i samband med överklagandet. Förvaltningsrätten kan därför inte pröva yrkandet, varför det ska avvisas.







Olov Lewin/Jonas Ramberg  
 Deloitte AB  
 113 79 STOCKHOLM

 FÖRVALTNINGSRÄTTEN  
 I MALMÖ  
 INKOM: 2020-01-29  
 MÅLNR: 1123-20  
 AKTBIL: 20

**Beslutet gäller:** Twilio Sweden AB  
**Organisationsnummer:** 556708-1731  
**Beslutsid:** 19TD114868, 82-89497023

## Beslut

Skatteverket beslutar om beskattning enligt följande.

### Inkomstskatt för beskattningsåret 2017

Beskattningsfråga	Underlag för skatt höjning, kr	Underlag för skattetillägg, kr
Internprissättning	136 355 906	136 355 906
<b>Summa ändring:</b>	<b>136 355 906</b>	<b>136 355 906</b>

Efter ändringen uppgår ert överskott av näringsverksamhet 142 995 320 kr (6 639 410 kr + 136 355 910 kr).

Skattetillägg tas ut med 40 % av den skatt som ska betalas på 136 355 906 kr.

### Summering av belopp att betala

Avser	Skatt att betala, kr	Skattetillägg, kr	Ränta, kr <sup>1)</sup>	Totalt belopp att betala, kr	Sista betalningsdag
Inkomstskatt	29 998 300	11 999 320	717 784	42 715 404	2020-01-17
<b>Summa:</b>	<b>29 998 300</b>	<b>11 999 320</b>	<b>717 784</b>	<b>42 715 404</b>	

<sup>1)</sup> Beräknad kostnadsränta att betala om betalning finns på skattekontot den sista betalningsdagen.



## Motivering

### 1 Internprissättning

#### 1.1 Beskrivning

Den 6 februari 2017 har ni förvärvats av det amerikanska företaget Twilio Inc. Efter förvärvet har en omstrukturering av er verksamhet ägt rum. Under revisionen har Skatteverket utrett vad omstrukturen inneburit för er skattemässigt.

Nedan följer en beskrivning av er verksamhet före och efter förvärvet, vilket även inkluderar en beskrivning av er bransch och omvärld, Twilio-koncernen, uppköpet av era aktier, samt relevanta koncerninterna transaktioner 2017.

##### 1.1.1 Om er verksamhet, koncernen och branschen

###### Kort om er verksamhet före förvärvet

Ni grundades 2006 under namnet Beepsend AB. Under den första tiden har ni utvecklat och marknadsfört verktyg för marknadsföring och information via e-post och SMS (short message services) samt registerhantering. Affärsidén har byggts på enkelhet för användare, hög automatisering i fråga om funktioner som köp, fakturering och marknadsbearbetning. Försäljning och utbildning skulle i möjligaste mån ske i samverkan med partners. Allt för att förbereda företaget och anpassa Beepsendverktyget för en internationell marknad. Produktsortimentet har spånt från den mindre företagaren till större företag och organisationer.

Under åren 2008-2009 har ni blivit en global leverantör av meddelandetjänster inom telekommunikation, mobila lösningar, e-postmarknadsföring och internet. Ert tjänsteutbud har primärt delats in i områdena SMS/MMS och Premium SMS (betalningar, tävlingar, omröstning m.m. via SMS) och designad, mätbar e-post. Er verksamhet har därmed förändrats från att ni ursprungligen har haft fokus på att utveckla verktyg för e-postmarknadsföring inom Sverige till att ni har etablerat er som en internationell mobiloperatör. Under denna period har ni blivit en oberoende mobiloperatör med en egen operatörslicens, vilket innebär att huvudverksamheten främst kretsar kring SMS och Premium SMS.

Åren 2009-2010 har er omvandling till global leverantör inom telekommunikation och mobila lösningar med fokus på högkvalitativa mobila meddelandetjänster slutförts. Med er konkurrenskraftiga teknologi och egenutvecklade plattform har ni sedan dess tillhandahållit SMS, två-vägs SMS, betalningar, söktjänster och andra SMS-relaterade tjänster till företag, som vill kommunicera med existerande och potentiella kunder. Under 2015 har ni rankats som "the top Tier 1 SMS messaging provider" av operatörer globalt.

Den 6 februari 2017 har era aktier förvärvats av det amerikanska företaget Twilio Inc, varefter ni har utgjort del av Twilio-koncernen (hädanefter "Twilio"). Twilio grundades 2008 och tillhandahåller en integrerad och molnbaserad kommunikationsplattform som ger utvecklare möjligheten att bygga, skala och driva realtidskommunikation inom sina mjukvaruapplikationer genom moln. Molnplattformar är en relativt ny kategori av programvara som gör det möjligt för utvecklare att bygga och hantera applikationer utan att



behöva skapa och underhålla den underliggande infrastrukturen. Molnplattformar har tillkommit för att möjliggöra en snabb utvecklingstakt inom en rad områden, bl. a. databehandling och lagring. Genom att använda Twilios mjukvara kan koncernens kunder inkorporera kommunikation (exempelvis genom SMS) inom applikationer i flera olika typer av industrier och användningsområden.

Vid förvärvstillfället har ni varit ett självständigt privatägt bolag med bland andra grundaren namngiven i förslag till beslut, Tibia Konsult AB och Edsgård Capital AB som ägare. Ni har haft 35 anställda, där försäljningsavdelningen varit den största med 14 anställda. Dessutom har ni haft sex anställda inom var och en av era avdelningar för teknik och utveckling, samt för leverans och support. De återstående anställda har varit fokuserade på den löpande verksamheten, finans, marknadsföring och ledning.

#### **Branschen och omvärlden**

Ni och Twilio är och har även före uppköpet av era aktier varit verksamma i en bransch som kännetecknas av hög tillväxt, snabb teknisk utveckling och intensiv konkurrens.

SMS är en tjänst för att skicka korta meddelanden på upp till 160 tecken till mobila enheter, inklusive mobiltelefoner, smartphones och handdatorer. SMS-teknik liknar den för sökare; SMS-meddelanden kräver emellertid inte att mobilenheten är aktiv eller inom ett visst område från den ursprungliga källan. Dessutom kommer meddelanden som skickas att hållas i ett antal dagar tills telefonen är aktiv eller mobiltelefon-tjänsten blir tillgänglig. SMS-meddelanden kan skickas på olika sätt, till exempel:

- person till person ("P2P"), via två mobila enheter,
- applikation till person ("A2P") via en webbaserad applikation och en mobiltelefon, och
- person till applikation ("P2A") via en mobil enhet och en enhetlig kommunikationsapplikation.

Det första SMS-meddelandet har skickats i december 1992 och därefter har användandet växt explosionsartat med över 8 biljoner meddelanden skickade över hela världen under 2016.

En av de viktigaste drivkrafterna för SMS-tillväxt är A2P SMS-mobilmarknadsföring. A2P SMS-meddelanden kallas också företags- eller professionella SMS. Företag använder SMS i flera tekniska lägen för att kommunicera med sina kunder, autentisera användare av onlinetjänster och leverera tidskänsliga varningar. Med huvudsakligen webbaserade meddelanden, internetplattform och sociala medieapplikationer kan företag överföra information via ett mobilt meddelandeutbyte med sina kunder.

A2P är en innovativ teknologi vars införande i ett stort antal industrier (t ex detaljhandel, finansiella sektorn, resor och transport, sjukvård och gästfrihet samt underhållning, spel och media) har påskyndats av den snabba tillväxten inom e-handelsbranschen, tillgången på billiga smartphones, internets fortsatta genomslag och den relaterade ökningen av moln- och webbaktiverade tjänster som mobilbetalningar och mobilbank. En stor faktor i den globala tillväxten är även konsumenternas lyhördhet för marknadsföring genom A2P SMS-metoden, där marknadsföring genom SMS har visat sig mer effektiv än genom e-post.



Den globala A2P-marknaden är i övrigt mycket fragmenterad med många olika aktörer. Både stora företag som erbjuder SMS-tjänster tillsammans med andra mobila datatjänster och mindre privata företag som är specialiserade på SMS-meddelanden. Twilio kan sägas tillhöra den förstnämnda kategorin och ni har innan förvärvet tillhört den sistnämnda. Företag har möjlighet att handla mellan olika SMS-leverantörer och är därför mycket priskänsliga. SMS-tjänsteleverantörer lockar därför ofta till sig kunder genom förmånliga avtal som senare omförhandlas med målet att behålla kunden över tid.

Marknadsutsikten inom branschen är positiv där ovan nämnda drivkrafter förväntas leda till fortsatt global tillväxt. SMS som kommunikationsform utmanas dock samtidigt av framgångsrika alternativa meddelandetjänster som Facebook Messenger och WhatsApp. Vissa hävdar att det dagliga meddelandeflödet på dessa applikationer nyligen har överträffat SMS och fortsätter att ta marknadsandelar. De allra flesta iPhone-användare använder nu även MMS (multimedia messaging service), vilket är en utökad version av SMS som möjliggör meddelanden med multimediainnehåll. MMS förväntas fortsätta utmana SMS ställning inom mobilmarknadsföring. Vidare har vissa tillsynsorgan och antagen konsumentskyddslagstiftning, till exempel "U.S. Telephone Consumer Protection Act", skapat ramar, förordningar och inrättat begränsningar för företag som vill nå konsumenterna via SMS.

De senaste åren har bolag inom mjukvaruindustrin fokuserat på strategiska förvärv och produktutveckling, där större bolag har förvärvat mindre specialiserade bolag inom snabbväxande nischer. Immateriella rättigheter är en ofta en drivkraft bakom företagsförvärven, där många stora aktörer är angelägna om att förvärva rättigheterna till lovande innovationer. Vidare byter fler och fler mjukvarutillhandahållare över till affärsmodellen "Software-as-a-Service" för att stabilisera sina kassaflöden.

#### **Twilio-koncernen (Twilio)**

##### *Affärsstrategi*

Genom sin integrerade och molnbaserade kommunikationsplattform tillhandahåller Twilio ett sortiment av mjukvaruprodukter inom flera användningsområden, såsom anonym kommunikation, varningar och aviseringar, samtalsspårning, mobil marknadsföring och användarsäkerhet.

Twilios affärsstrategi går ut på att primärt rikta sig mot utvecklare. Twilio introducerar utvecklare till sin plattform genom en smidig testupplevelse där utvecklaren får tillgång till Twilios enkelt konfigurerade applikationsprogrammeringsgränssnitt ("API:er"), omfattande dokumentation för självbetjäning och kundtjänstteam. Utvecklaren kan sedan bygga in Twilios produkter i sina applikationer och testa resultatet under en initial kostnadsfri testperiod. Vill kunden fortsätta använda Twilios produkter efter att testperioden har gått ut betalar kunden endast för den faktiska användningen. När kundernas användning av Twilio-produkterna uppnått en viss omfattning kan de få ingå avtal med särskilt förhandlade villkor och prissättning. Villkoren inkluderar vanligtvis även ett minimikrav på åtagande. Historiskt sett har en betydande majoritet av Twilios kunder förvärvats genom denna självbetjäningmodell.

När kunderna ökar sin användning av Twilios plattform utvecklas dessa relationer ofta till att omfatta företagsledare i deras organisationer. När kunderna når en viss omsättningsnivå,



stöder Twilio dem med kontohanterare eller framgångsrådgivare för att säkerställa deras tillfredsställelse och få dem att öka sin användning av Twilio-produkter ytterligare.

*Twilios plattform och produkter*

Twilios plattform består av tre integrerade molnlager: (i) ”Engagemang Cloud”, (ii) ”Programmable Communication Cloud” och (iii) ”Super Network”. Dessa lager är beroende av varandra och arbetar tillsammans för att bidra med värde till kunderna.

Engagement Cloud tillhandahåller programvara och API:er fokuserade på specifika affärsutmaningar som en utvecklare kan möta när det gäller kundengagemang. Engagement Cloud bygger på Twilios Programmable Communication Cloud för att erbjuda fullt implementerad funktionalitet för ett specifikt syfte.

Programmable Communication Cloud tillhandahåller programvara och API:er, som gör det möjligt för utvecklare att bädda in röst, meddelanden, video och autentisering i sina applikationer. Programvaran delas in i följande tre kategorier.

- Programmable Voice som gör det möjligt för utvecklare att bygga lösningar för att ringa och ta emot telefonsamtal globalt och integrera avancerad röstfunktionalitet som text-till-tal, konferenser, inspelning och transkription.
- Programmable Messaging som gör det möjligt för utvecklare att bygga lösningar för att skicka och ta emot textmeddelanden globalt (genom kanaler som SMS, MMS, short codes, WhatsApp, Facebook Messenger och LINE) och integrera avancerade meddelandefunktioner som emoji, bildmeddelanden och lokaliserade språk.
- Programmable Video som gör det möjligt för utvecklare att bygga nästa generations mobil- och webbapplikationer med inbäddad video, för användningsfall som kundvård, samarbete och läkarkonsultationer.

Programmable Communication Cloud är i sin tur byggt ovanpå Twilios globala mjukvarulager - Super Network - bestående av 27 molndatacenter i nio geografiska regioner. Twilio kopplar i realtid samman dessa molndatacenter med leverantörer av nätverkstjänster, såsom nätverkstillhandahållare, mobilnätoperatörer och leverantörer av datainformationstjänster. När kunder använder Twilios produkter överförs deras kommunikation via en eller flera av de nätverksleverantörer som är anslutna till Super Network. Twilios egenutvecklade teknik väljer vilka nätverkstjänsteleverantörer som ska användas och dirigerar kommunikationen för att optimera kvaliteten och kostnaden för kommunikationen över hela produktutbudet. Med varje nytt meddelande och samtal blir Super Network mer robust, intelligent och effektivt, vilket gör det möjligt för Twilio att ge sina kunder bättre prestanda till lägre priser. Super Network blir allt svårare för andra att replikera över tid. Twilio äger ingen fysisk nätverksinfrastruktur.

Nedanstående tabell illustrerar Twilios fem största produkt- och tjänsteområden baserat på omsättning 2017. Som framgår av nedanstående utgör Programmable Messaging, vilket inkluderar meddelandetjänster genom exempelvis SMS, deras mest säljande produkt- och tjänsteutbud 2017.



**Table 3: Twilio's Top Five Product/Service Offerings by Revenue**

#	Product/Service Offering	Revenue (in millions USD)	Primary Geographic Market
1	Messaging - International	97.4	Europe, Middle East, and Africa
2	Programmable Voice - United States	55.1	United States
3	Messaging - United States	50.9	United States
4	Programmable Voice - International	42.3	Europe, Middle East, and Africa
5	Numbers - United States	30.0	United States

#### *Övergripande organisation och värdekedja*

Twilio Inc, baserat i San Francisco, USA, är moderbolag i koncernen. Twilio Inc hade under 2017 dotterbolag i England och Wales, Estland, Colombia, Bermuda, Island, Tyskland, Hong Kong, Singapore, Spanien och Australien och efter förvärvet av era aktier även i Sverige. Under 2017 har koncernen haft totalt 996 anställda, varav 215 har varit anställda utanför USA.

Den huvudsakliga värdekedjan utgörs av utvecklingen av Twilio-produkter (inklusive plattform) och marknadsföring, försäljning och distribution av dessa produkter. Koncernen agerar efter en operationellt centraliserad modell där Twilio Inc ansvarar för ledning och övervakning av Twilios globala verksamhet, inklusive forskning och utveckling (FoU), förbättring av koncernens plattform och produkter, koncernens internationella närvaro och koncernens sälj- och marknadsföringsaktiviteter. Resterande koncernbolags verksamheter, med ett fåtal undantag, består i huvudsak av att utföra olika typer av tjänster på uppdrag av Twilio Inc.

#### *Utvecklingsverksamhet*

Twilios framgång beror på förmågan att erbjuda en plattform och produkter av hög kvalitet och förmågan att differentiera dessa från konkurrenternas. Twilios måste ligga i framkanten av den tekniska utvecklingen för att vara konkurrenskraftiga. Koncernen investerar därför aggressivt i sin plattformstrategi för att öka dess räckvidd och skala. Twilios verksamhet är således beroende av att deras FoU-ansträngningar, som bygger och upprätthåller den underliggande tekniken inbäddad i dess produkter och plattform, är framgångsrika. Inom koncernen är det Twilio Inc som utvecklar och bestämmer strategin för FoU-verksamheten. Twilio Inc fokuserar koncernens FoU-insatser på att skapa och underhålla en global och bred harmoniserad och användbar plattform. Förutom att utföra egna FoU-aktiviteter använder sig Twilio Inc av koncernens globala FoU-resurser. Twilio Inc styr fördelning av resurser där det finns expertis, vilket innebär att andra koncernbolag involveras i FoU-arbetet på kontraktbasis gentemot Twilio Inc (hädanefter "FoU-tjänster"). Dessa kontrakterade koncernbolag utför FoU-tjänster omfattande mjukvarusupport och underhåll, mjukvaruutveckling, produktutveckling, lokal anpassning, och design under enhetlig styrning av Twilio Inc. Twilio Inc sätter och godkänner utvecklingsplanen som en del av Twilios globala affärsplanerings- och budgeteringsprocess. Twilios FoU-organisation har utgjort ca 39 % av Twilios totala arbetskraft under 2017.

#### *Marknadsföring, sälj och distribution*

Twilio Inc ansvarar vidare för att hantera utrullningen av produkter och val av marknader där produkterna har högst chans att lyckas slå igenom. När en ny Twilio-produkt ska



kommersialiseras utför Twilio Inc, koncernbolagen och oberoende partners sälj- och marknadsföringsaktiviteter för att främja medvetenheten och öka produkternas genomslagskraft i deras respektive lokala marknader. I allmänhet är det endast Twilio Inc och det irländska koncernbolaget Twilio Ireland Limited (hädanefter "Twilio Ireland") som ingår kontrakt med externa kunder. Twilio Inc ingår kontrakt med kunder i USA och Brasilien medan Twilio Ireland ingår kontrakt med kunder i territorierna utanför USA och Brasilien, även kallat "rest of world" (hädanefter "ROW"). Under 2017 stod USA och Brasilien för 69.2% av omsättningen och ROW 30.8%.

Kontrakterade koncernbolag utför sälj- och marknadsföringstjänster (hädanefter "S&M-tjänster") på uppdrag av Twilio Inc och Twilio Ireland. S&M-tjänsterna är relaterade till lokala generella försäljningsaktiviteter i på respektive koncernbolags lokala marknad. Försäljningsaktiviteterna består av att göra reklam för Twilios produkter och tjänster och sprida varumärkesmedvetenhet på den lokala marknaden, bl. a. genom så kallade "utvecklar-evangelister". Twilio Inc utvecklar och övervakar den globala marknadsföringsstrategin och tillhandahåller både Twilio Ireland och övriga S&M-tjänstetillhandahållare med marknadsföringsmaterial och riktlinjer, som kan skräddarsys efter lokala behov. S&M-tjänstetillhandahållarna använder sig av det övergripande ramverket för marknadsföring inom koncernen när de arbetar in Twilios varumärke på sina lokala marknader.

#### *Immateriella tillgångar och risker*

Twilio Inc har huvudansvaret för den portfölj av immateriella tillgångar som koncernen använder och exploaterar i verksamheten. Genom ett kostnadsfördelningsavtal och en relaterad plattformstransaktion, som har ingåtts den 31 december 2015, med koncernbolaget Twilio IP Holding Limited (hädanefter "Twilio International"), inkorporerat i Irland med hemvist i Bermuda, är det legala ägandet och den kommersiella rätten att exploatera IP:n formellt fördelad mellan dessa parter. Twilio Inc har den kommersiella rätten att nyttja IP:n för att utveckla och sälja produkter i USA och Brasilien. Twilio International har den kommersiella rätten att nyttja IP:n för att utveckla och sälja produkter i ROW. Twilio International har i sin tur vidarelicensierat sina rättigheter till kommersialisering av de immateriella tillgångarna inom ROW till Twilio Ireland. Det är därför Twilio Ireland som kontrakterar kunder inom ROW. Om Twilio International bedriver någon verksamhet förutom att finansiera FoU och vara formell innehavare av rättigheter till immateriella tillgångar för ROW framgår inte av interprissättningsdokumentationen och har inte utretts vidare.

Koncernens IP delas i interprissättningsdokumentation upp i tre huvudsakliga kategorier:

- "Technology IP" - t.ex. mjukvarukod, algoritmer, Twilios plattform, användargränssnitt.
- "Marketing IP" - t.ex. handelsnamn, kundrelationer, domännamn, leverantörsrelationer.
- "Network Service Provider Relationships" – relationer med nätverksleverantörer som möjliggör Twilios Super Network, t ex tillhandahållare av nätverk, mobilnätoperatörer och leverantörer av datainformationstjänster.

De tre huvudsakliga risker som berörs i interprissättningsdokumentationen är alla relaterade till ovanstående och utgörs av:



- ”Technology/IP risk” – t ex risk för att kostsamma FoU-insatser inte leder till vinstgivande tillgångar eller att nya produkter/tjänster inte kan kommersialiseras.
- ”Market risk” – t ex risk för konjunktursvängningar och felprissättningar som leder till minskad efterfrågan och vinst.
- ”Network Service Provider risk” - t ex risk för avbrott i tillhandahållandet av nätverksinfrastrukturen, vilket skulle kunna leda till kostnader och förseningar. Innefattar även risk för undermålig nätverkskvalitet, som kan orsaka fel eller resultera i kommunikation med dålig kvalitet, vilket i sin tur kan leda till förlust av kunder och långsammare tillväxt.

Enligt dokumentationen ansvarar Twilio Inc för att identifiera och hantera koncernens affärsrisker och möjligheter för koncernens verksamhet i framtiden.

### 1.1.2 Uppköpet av era aktier

Den 6 februari 2017 har ni förvärvat av Twilio-koncernen genom Beepsend Acquisition LLC, dotterbolag till Twilio Inc. Twilio-koncernen har dessförinnan varit en av era kunder. I samband med förvärvet har ni ändrat namn från Beepsend AB till Twilio Sweden AB. Köpeskillingen har uppgått till 23 miljoner USD (ca 197 miljoner kr).

Inför upprättandet av koncernredovisningen har Twilio Inc behövt göra en fördelning av köpeskillingen för aktierna genom att identifiera och värdera separata och enskilda immateriella tillgångar i er verksamhet. Det amerikanska företaget Bay Valuations Advisors, LLC (BVA) har fått uppdraget att utföra denna värdering. BVA har sammanställt sin analys och gjorda beräkningar i rapporten ”Valuation of Certain Assets of Beepsend AB as of February 6, 2017”. Värderingarna i rapporten har gjorts enligt redovisningsmässiga principer<sup>1</sup> med syfte att identifiera enskilda immateriella tillgångar separerade från goodwill för redovisningsändamål, d.v.s. en Purchase Price Allocation (PPA) eller förvärvsanalys. Utgångspunkten för värderingen av de separata immateriella tillgångarna har varit att visa ett ”fair value”. Definition av Fair Value i förvärvsanalysen är följande: *“The price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date.”*<sup>2</sup>.

Av förvärvsanalysen och övriga uppgifter som ni har lämnat under utredningen framgår att Twilio Inc:s huvudsakliga motiv till uppköpet av era aktier har varit er teknik, ert internationella nätverk och era kundrelationer.

Den plattform som ni har utvecklat och byggt anses mycket flexibel och den har uppfyllt flera av Twilios affärs- och teknikkra. Bland annat har plattformen haft förmågan att segmentera trafiken av SMS-meddelanden i olika prioriterade grupper vilket var attraktivt eftersom det möjliggjorde diversifierade SMS-tjänster baserade på kundens behov. Exempelvis kunde ett billigare erbjudande lämnas till kunder som inte har behov av garanterad leverans inom en viss tidpunkt (t. ex. vid utskick av massreklam) och ett dyrare erbjudande lämnas till kunder med större behov av direkt och garanterad leverans av SMS-utskick (t ex vid autentiseringar). Dessutom ansågs ert webbaserade gränssnitt för hantering

<sup>1</sup> Enligt riktlinjerna i Financial Accounting Standards Boards (FASB:s) Accounting Standards Codification (ASC) No. 805, Business Combination (ASC 805).

<sup>2</sup> FASB ASC No. 820, Fair Value Measurements and Disclosures (ASC 820).



av rutter, rapportering och varningar överlägset Twilios egna gränssnitt och andra alternativ som Twilios ledning hade granskat.

Ert stora internationella nätverk av nätverkstillhandahållare har vid förvärvstillfället uppgått till över 200 anslutningar. Nätverket har inkluderat avtal och relationer med operatörer, operatörsnav, aggregatorer, lokala leverantörer och så kallade "grey routes". På samma sätt som nätverksleverantörer är avgörande för Twilios Super Network, har era nätverksleverantörer varit avgörande för leveransen av era produkter och tjänster på marknaden. Ni har ansetts även ha värdefull erfarenhet om den europeiska marknadens funktion och egenskaper bland annat om den europeiska operatörsstrukturen som är mer komplex i jämförelse med den nordamerikanska.

Ni har vid förvärvstillfället haft en stor, internationell kundbas som uppgick till mer än 1 000 kunder. Dessa kunder har delats in i två huvudkategorier; företag/tjänsteleverantörer (som har utgjort ca 60 procent av intäkterna) och grossist/operatörer (som har utgjort ca 40 procent av intäkterna). Även om det reella antalet kunder har varit stort har era intäkter varit relativt koncentrerade till en liten grupp företag. Under 2016 har 85 procent av intäkterna kommit från 50 av era största kunder. Vidare har samma år mer än 50 procent av intäkterna genererats av tio av era största kunder, och mer än 10 procent av er största kund.

I förvärvsanalysen har köpeskillingen fördelats på följande tillgångar:

Asset Group	Fair Value
<b>Total Purchase Consideration: (1)</b>	\$ 23,000.0
<b>Net Tangible Assets Acquired:</b>	
Current Assets (1)	2,389.7
Personal Property & Equipment (1)	7.2
Other Assets (1)	45.8
Current Liabilities (1)	<u>(3,209.0)</u>
<b>Total Net Tangible Assets</b>	<b>(766.3)</b>
<b>Identifiable Intangible Assets Acquired: (2)</b>	
Software Technology	5,000.0
Customer Relationships	6,100.0
Operator/Service Provider Relationships	<u>2,600.0</u>
<b>Total Identifiable Intangible Assets</b>	<b>13,700.0</b>
<b>Goodwill (3)</b>	\$ <b>10,066.3</b>

Notes: (1) Fair value provided by Management.

(2) Fair value estimated by BVA.

(3) Residual value remaining after allocation to all assets and liabilities.

### 1.1.3 Omstrukturering av er verksamhet

I samband med förvärvet har en integrering av er verksamhet med koncernens verksamhet och operationella struktur påbörjats. Ansvar för ledning och övervakning av verksamheten har skett till Twilio Inc inom ramen för koncernens centralstyrda operationella modell. Det



har inneburit att er teknik, era plattformsfunktioner (till exempel SMS-trafiksegmentering, ruttövervakning och analys), era nätverksrelationer, kundrelationer och FoU-verksamhet har integrerats med Twilios Super Network. Detta har gjorts i syfte att utvidga både bredden och djupet i Twilios Super Network samt dess täckning för att kunna ge kunderna ytterligare leveransalternativ utifrån deras behov. Er styrelse har också delvis bytts ut och ersatts med personal från andra delar av Twilio-koncernen, t. ex. blev Christine Roberts, "Vice President and General Manager, Super Network" hos Twilio Inc, er nya styrelseordförande. Elisabeth Brevenson har avgått som VD för att under en begränsad tid fokusera på marknadsföring under rollen som "Director of Product Strategy". Hon har enligt era lämnade uppgifter lämnat sin anställning på bolaget i mitten av 2018.

Före förvärvet har ni utfört alla väsentliga funktioner som krävs av ett självständigt privatägt bolag. Ni har kontrollerat och ansvarat för upparbetning av immateriella tillgångar och har självständigt burit hela risken i er verksamhet. Integrationen med Twilio-koncernen har därför i detta hänseende inneburit flera väsentliga förändringar av er verksamhet.

Med anledning av att er verksamhet integrerats till koncernens verksamhet har ni under 2017 ingått flera formella koncerninterna avtal med Twilio Inc. Dessa avtal har varit följande:

- Intangible Property License Agreement – licensiering av immateriella tillgångar från er till Twilio Inc.
- Research and Development Services Agreement – utförande av FoU-tjänster på uppdrag av Twilio Inc.
- Cost Shared Intangibles License Agreement – återlicensiering av immateriella tillgångar från Twilio Inc till er.

Avtalens innehåll och parternas funktioner, risker och tillgångar efter omstruktureringen beskrivs närmare i avsnitt 1.1.4 och 1.1.5.

#### **1.1.4 Koncerninterna avtal**

##### **Intangible Property License Agreement**

Som ett led i integreringen av er verksamhet med koncernens har ett formellt avtal upprättats och ingåtts mellan er och Twilio Inc. Avtalet benämns "Intangible Property License Agreement" (hädanefter "licensavtalet") och gäller från och med den 6 februari 2017. I avtalet får Twilio Inc icke-exklusiva, globala rättigheter att kommersialisera alla era vid förvärvstillfället ägda immateriella tillgångar (hädanefter "Beepsend IP"), samt rättigheter att vidareutveckla och vidarelicensiera Beepsend IP. Som skäl till licensavtalet (Recitals) anges sambandet med integreringen av er till Twilio US internationella struktur.

Med Beepsend IP avses enligt licensavtalet alla intellektuella och immateriella rättigheter och andra rättigheter avseende design, utveckling och kommersialisering av produkter inklusive rättigheter i och till

- (i) Patent, patentansökningar, uppfinningar.
- (ii) Affärshemligheter och hemlig affärsinformation inklusive design och formler samt know-how, tillverkningsprocesser, tekniker, information om FoU, ritningar, planer, förslag, teknisk data, analytiska modeller, investeringsstrategier, finansiella produkter, affärsinformation, pris- och kostnadsinformation, affärs- och marknadsföringsplaner, kund- och leverantörslistor och information om dessa.



- (iii) Mjukvara inklusive program, applikationer, algoritmer, subprogram och databaser.
- (iv) Ritningar, marknadsföringsmaterial, broschyrer, utbildningsmaterial inklusive upphovsrätt.
- (v) "Mask works" (en tredimensionell layout eller topografi av en integrerad krets)
- (vi) Varumärken, varunamn, marknadsstrategier och marknadsplaner, övriga marknadsrelaterade immateriella rättigheter.
- (vii) Rättigheter att begränsa användning eller avslöja hemlig information enligt avtalets definition av någon part (inklusive i varje klausul (i-vi) i ovan angiven IP genom registrering av eller ansökan om registrering någon av föregående IP till någon myndighet eller förnyelse eller förlängning av och den goodwill som hör till föregående).

Twilio Inc:s licensrättigheter till Beepsend IP har samma datum, dvs. den 6 februari 2017, införlivats i kostnadsfördelningsavtalet mellan Twilio Inc och Twilio International avseende global utveckling och kommersialisering inom koncernen.

Licensavtalet gäller initialt i fem år med automatisk förnyelse med ett år i taget därefter.

Ersättning för licensen ska enligt licensavtalet totalt uppgå till 3 504 712 USD. Betalning ska ske enligt en betalningsplan på fem år (år 2017-2021) med fem fasta belopp som ska inkludera en armlängdsmässig ränta. Av er internprissättningsdokumentation för 2017 framgår att total ersättning ska uppgå till 32 222 161 kr inkl. ränta.

Ingen ytterligare ersättning ska utgå, även om licensavtalet förlängs efter den initiala femårsperioden. I avtalet står att det kan sägas upp av endera part utan anledning med 30 dagars uppsägningstid. Vid uppsägning ska Beepsend IP återlämnas till er och Twilio Inc:s användning upphöra. Avtalet innehåller ingen klausul om hur framtida eller utestående betalningar ska hanteras vid uppsägning av endera part före utgången av den initiala femårsperioden. Enligt uppgift från er skulle de återstående betalningarna då inte ske men ni påpekar att det skulle vara direkt skadligt för Twilio Inc att säga upp avtalet i förtid.

Under rubriken Retention of Legal Ownership står att ni för all tid framöver ska ha kvar den legala äganderätten till Beepsend IP och modifieringar och förbättringar av densamma, oavsett om dessa görs av er, Twilio Inc eller någon vidarelicenstagare.

Licensavtalet listar följande rättigheter som ni bibehåller och enligt licensavtalet formellt kan agera utefter efter eget gottfinnande.

- (i) Rätten att ansöka om och erhålla registrering av Beepsend IP.
- (ii) Rätten att hävda Beepsend IP mot tredje part.
- (iii) Rätten att försvara klagomål eller krav från tredje part avseende Beepsend IP.
- (iv) Rätten att underhålla och överge ansökningar, registreringar och andra lagstadgade rättigheter till Beepsend IP.

I samma artikel finns även en fullmakt där Twilio Inc ger er rätt att utse representant att använda Twilio US namn på ansökningar m.m. för att implementera någon eller flera av de rättigheter som överförts till Twilio Inc i och med detta avtal.

Licensavtalet innehåller inte någon klausul om huruvida ni, då licensen uppges vara icke-exklusiv, kan licensiera Beepsend IP till ytterligare parter utöver Twilio Inc. Ni har som svar



på förfrågan angett att ni formellt kan det och att möjligheten till detta var ett motiv till att formulera licensen som icke-exklusiv. Någon licensiering från er till annan part än Twilio Inc. har dock inte skett enligt ert lämnade svar.

I licensavtalet står vidare att Twilio Inc ska försvara och hålla er skadeslösa mot alla fordringar, förluster och skulder, inklusive rimliga advokatsavgifter, som baseras på anklagelser om att användningen av Beepsend IP skulle bryta mot tredje parts rätt. Detta gäller förutsatt att ni omedelbart meddelar Twilio Inc. om sådana krav eller situationer föreligger och ger Twilio Inc möjligheten att försvara er och att lösa sådana krav.

#### **Research and Development Services Agreement**

Som del av integreringen har ert utvecklingsteam också blivit en del av Twilios Super Network. Det har inneburit att ni istället för att utföra FoU för egen räkning efter förvärvet har utfört FoU-tjänster på uppdrag av Twilio Inc. Dessa tjänster har reglerats i ett formellt avtal, "Research and Development Services Agreement" (hädanefter "FoU-avtalet"), mellan er och Twilio Inc. FoU-avtalet gäller från och med den 6 februari 2017.

Enligt avtalet är Twilio Inc ägare av teknologi och immateriella tillgångar som hör samman med dennes verksamhet att utveckla och kommersialisera molnkommunikationsprodukter och tjänster. Ni kontrakteras för att utföra vidareutveckling av nämnda teknologin och immateriella tillgångar i enlighet med instruktioner, förfrågningar och riktlinjer tillhandahållna av Twilio Inc. Som kompensation för utförda tjänster ska ni erhålla en ersättning som baseras på summan av direkta och indirekta kostnader hänförliga till tjänsterna samt ett vinstpåslag om 9 %. Parterna är ense om att tjänsterna endast och exklusivt ska utföras åt Twilio Inc.

Inom ramen för FoU-avtalet tillhandahåller Twilio Inc er en begränsad, icke-exklusiv, icke-överförbar och royaltyfri licens avseende sin teknologi och sina immateriella tillgångar för att möjliggöra utförandet av FoU-tjänsterna. All tidigare existerande och av Twilio Inc ägd teknologi och immateriella tillgångar som används inom ramen för tjänsterna förblir i Twilio Inc:s ägo. Likaså ska alla framtida rättigheter till teknologi och IP som skapas som ett resultat av de utförda FoU-tjänsterna endast tillfalla Twilio Inc. Ni har enligt FoU-avtalet ingen rätt till de tillgångar som tillhandahålls av Twilio Inc eller till resultatet av utförda FoU-tjänster.

FoU-avtalet gäller tillsvidare och kan sägas upp utan särskild anledning med 30 dagars uppsägningstid.

#### **Cost Shared Intangibles License Agreement**

Faktureringen mot slutkund inom Twilio-koncernen sker huvudsakligen genom Twilio Inc för USA och Brasilien och genom Twilio Ireland för ROW. Mot bakgrund av detta har det under 2017 även påbörjats en flytt av era kundkontrakt till dessa parter. Initialt har det dock inte varit klart om alla kundkontrakt faktiskt kunde flyttas på grund av vissa regleringar. Ni har därför under 2017 fortsatt att betjäna en viss kundbas. För att möjliggöra en fortsatt betjäning av dessa kunder tills en fullständig överföring kunde färdigställas har Twilio Inc återlicensierat immateriella tillgångar till er under 2017. I detta syfte ingick ni och Twilio Inc ett "Cost Shared Intangibles License Agreement" (hädanefter "återlicensavtalet") gällande från den 6 februari 2017. Detta avtal har endast varit ämnat som en tillfällig lösning.



Återlicensavtalet har senare sagts upp från och med den 1 januari 2018, när era kvarvarande kundavtal flyttades till Twilio Ireland.

Som tidigare har nämnts har Twilio Inc och Twilio International under 2015 ingått ett kostnadsfördelningsavtal avseende koncernens övriga immateriella tillgångar. I samband med integrationen av er verksamhet har Twilio Inc och Twilio International den 6 februari 2017 ingått ett tilläggsavtal som omfattar Beepsend IP och vidareutveckling av densamma.

Enligt återlicensavtalet licensierar ni från Twilio Inc en icke-exklusiv rätt att nyttja de delar av de immateriella tillgångar inom kostnadsfördelningsavtalet som resulterat från vidareutveckling av Beepsend IP eller dess derivat (hädanefter "Beepsend Cost Shared IP"), i syfte att fullgöra era skyldigheter i de kundavtal som inte är överföringsbara. Med Beepsend Cost Shared IP avses "*That subset of Cost Shared Intangibles resulting from any Intangible Development Activity performed on the Beepsend Intangible Property or its derivatives*".

Omfattningen av återlicensavtalet anges vara en icke-exklusiv, vidarelicensbar, överföringsbar rätt att använda Beepsend Cost Shared IP endast i syfte att fullgöra skyldigheterna i kundkontrakten som finns vid tillfället när licensen ges ut. Twilio Inc har rätt att ge ut liknande licenser till tredje part och närstående eller nyttja rättigheterna själv om de så önskar.

Ni har enligt återlicensavtalet rätt att få viss teknisk assistans från Twilio Inc och en rimlig mängd reklammaterial på engelska för produkterna. Detta reklammaterial har ni rätt att inom vissa gränser anpassa och modifiera. Ni är ansvariga för korrekt användning av Beepsend Cost Shared IP och relaterade produkter och ska ensam ansvara för supporttjänster.

För nyttjandet ska ni betala en royalty till Twilio Inc som enligt bilaga till avtalet ska innebära att ni får en Operating Margin (rörelsemarginal) som uppgår till 2 %. Royaltyn ska bestämmas enligt följande:

- Om skillnaden mellan Net Revenue och summan av Direct Costs och Indirect Cost överstiger 2% av Net Revenue ska royalty utgå från er till Twilio Inc.
- Om skillnaden är mellan 0.5% - 2% ska ingen royalty betalas.
- Om skillnaden understiger 0.5% erhåller ni en "market support payment" för att uppnå 0.5%.

Återlicensavtalet gäller ett år med automatisk förlängning med ett år i taget och kan sägas upp utan anledning med 30 dagars uppsägningstid. Som framgår ovan har avtalet inte förlängts efter 1 januari 2018 då kundavtalen i fråga flyttades från er till Twilio Ireland.

#### **1.1.5 Parternas funktioner, risker och tillgångar**

##### **Twilio Inc:s funktioner, risker och tillgångar**

###### *Funktioner*

Beepsend IP har integrerats i kostnadsfördelningsavtalet mellan Twilio Inc och Twilio International på dagen för förvärvet av era aktier. Enligt funktionsanalysen i er internprissättningsdokumentation för 2017, Twilio Sweden Transfer Pricing Local File (Local File) har Twilio Inc agerat som entreprenör inom USA och Brasilien. Twilio Inc har haft ansvaret för att fastställa koncernens övergripande affärsstrategi och har haft ett



åtagande för operationella funktioner och risker hänförliga till entreprenörrollen. Entreprenörrollen har inkluderat ansvar för och hantering av bl.a.:

- Övergripande bolagsstrategi.
- FoU-strategi, genomförande av FoU-verksamhet och relaterad finansiering.
- IP-portföljen och hur koncernens IP ska användas i koncernens produkter och på olika marknader.
- Marknadsföringsstrategi.
- Relationer med nätverksleverantörer inklusive tillhandahållare av nätverkstjänster.

I Local File står att Twilio Inc ansvarsområden även har innefattat all utveckling och kommersialisering av Beepsend IP efter att ni har blivit en del av Twilio koncernen och licensavtalet har ingåtts dvs. efter den 6 februari 2017. Kontrollen över utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av Beepsend IP har övergått till Twilio Inc i samband med att ni har ingått licensavtalet.

Twilio Inc är ansvarig för att utföra FoU hänförlig till koncernens immateriella tillgångar (inklusive Beepsend IP). Twilio Inc har utfört FoU-aktiviteter själva men även med assistans från koncernens tillhandahållare av FoU-tjänster inklusive er. Koncernens FoU-aktiviteter har letts av ett team i USA med Vice President of Engineering och Vice President av Product Development som ansvariga chefer. Twilio Inc har tillhandahållit ramverket för mjukvaruutvecklingen, vilket inkluderar rapportering av delmål, kvalitetssäkring och testprocedurer. Twilio Inc har kommunicerat sina strategiska mål och projektkrav till er och andra tillhandahållare av FoU-tjänster baserade på sin årliga affärsplanering, budgeteringsprocess och allokerade finansiering. Twilio Inc:s ledningsgrupp i USA har varit ytterst ansvarigt för godkännande av alla projektplaner. Twilio Inc har fokuserat koncernens FoU-aktiviteter på att utveckla en globalt harmoniserad plattform som kan tillämpas på bred basis. Aktiviteter avseende skydd av koncernens immateriella tillgångar har utförts av Twilio Inc, som har sökt och fått 77 patent till och med den 31 december 2017.

Twilio Inc har ansvarat för koncernens relationer med externa leverantörer av nätverk och tillhandahållare av nätverkstjänster. Koncernen är beroende av dessa tjänster för att kunderna ska kunna använda koncernens produkter. Koncernen drar nytta av storskaligheten i sin relation med nätverkstillhandahållare och kan därför erhålla lägre kostnader på större kontrakt. Av den anledningen har alla kontrakt, inklusive era, hanterats globalt av Twilio Inc.

Twilio Inc har utvecklat den övergripande marknadsstrategin och tillhandahållit marknadsföringsmaterial och riktlinjer till Twilio Ireland och koncernens tillhandahållare av S&M-tjänster, samt även till er inom ramen för återlicensavtalet. Efter förvärvet av er har Twilio Inc och Twilio Ireland sålt både Beepsend och Twilio-produkter till kunder globalt. För att optimera resurserna och utöka sitt avtryck på tidigare Beepsend-kunder har det varit viktigt ur ett affärsmässigt perspektiv att Twilio Inc:s sälj- och marknadsföringsteam styrt och kontrollerat kundrelationerna. Managementteamet för sälj- och marknadsföring har varit baserat i USA och de har ansvarat för strategisk ledning och hantering av nyckelrelationer. Koncernens tillhandahållare av S&M-tjänster har utfört aktiviteterna på den lokala marknaden.



**Risker**

Twilio Inc är även den part som enligt Local File 2017 har hanterat och burit de huvudsakliga riskerna kopplade till teknologi, marknad och nätverksrelationer. Av licensavtalet framgår att Twilio Inc även ska bära risken för tredjepartsanspråk vid nyttjande och kommersialisering av Beepsend IP. I Local File finns en summering av risker kopplade till Beepsend IP och dess utveckling, användning och kommersialisering samt vilken av parterna som bär risken i fråga. Se nedanstående bild.

**Table 6: Summary of Risks for the Beepsend Licensing Transaction**

Risks Borne	Twilio US	Twilio Sweden
Bears the risk that the Group may be unable to sell its service offerings developed utilizing the Beepsend IP to customers	✓	
Bears the risk that R&D expenditures will fail to develop intangibles and/or profit to recoup the initial expense.	✓	
Bears the risk of mispricing service offerings developed utilizing Beepsend IP for sale relative to competition or market demand resulting in decline in profits	✓	
Bears the risk that any intangibles developed utilizing the CSA will not be commercially viable / accepted.	✓	

**Tillgångar**

Twilio Inc har under 2017 ägt och underhållit ett stort antal immateriella tillgångar som har använts i koncernens globala verksamhet. Dessa tillgångar har innefattat affärshemligheter, patent, uppfinningar, design, rättigheter avseende leverantörsinformation, relationer med leverantörer och nätverkstillhandahållare, upphovsrätter, varumärken och logotyper. I internprissättningsdokumentationen för 2017, Twilio Inc Transfer Pricing Masterfile (Masterfile) har koncernens immateriella tillgångar presenterats i en tabell. I tabellen finns uppgifter om vem som under 2017 har varit legal ägare, ansvarig för styrning och ledning, var utveckling har skett och var den har använts. Se nedanstående bild.

**Table 6: Twilio's Intangibles**

IP Type	Legal Ownership	Management	Principal Development Facilities	Location of Exploitation
Technology IP (e.g., software code, algorithms, Twilio platform, user interface)	Twilio US	Twilio US	Twilio US	Worldwide
Marketing IP (e.g., trade names, customer relationships, domain names, supplier relationships)	Twilio US	Twilio US	Twilio US Twilio Ireland	Worldwide
Network Service Provider Relationships	Twilio US	Twilio US	Twilio US	Worldwide



**Era funktioner, risker och tillgångar**

Enligt funktionsanalysen i Local File har ni inom ramen för FoU-avtalet utfört mjukvaruutveckling, teknisk support och andra liknande tjänster under ledning av Twilio Inc. Er anställda, Andreas Åkesson (Director of Messaging Operations), har enligt lämnade uppgifter varit involverad i integreringen av Beepsend IP i Twilios plattform och har i den kapaciteten varit delaktig i att ta fram beslutsunderlag och att fatta vissa beslut. Det yttersta beslutsfattandet har dock alltid legat i ledningsgruppen i Twilio Inc. Ni har ansvarat för att ha och underhålla arbetskraft som kan utföra de tjänster som efterfrågades av Twilio Inc, samt för att rekrytera, anställa, utbilda och hantera er egen utvecklingspersonal.

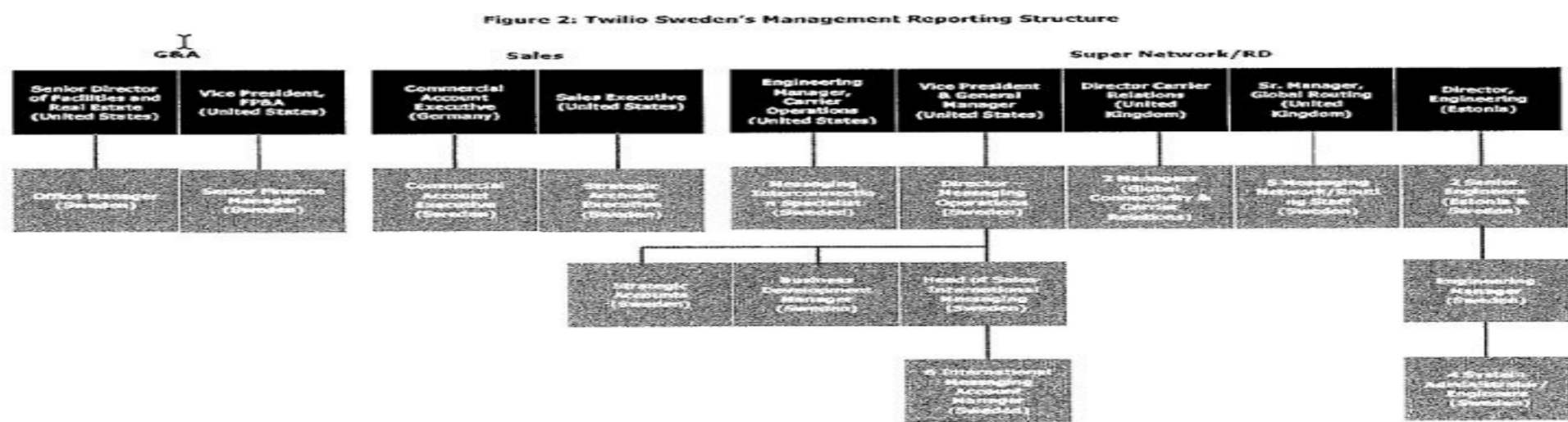
När en projektplan och relaterad projektbudget har godkänts av Twilio Inc har ni utfört arbetet. Ni har tillhandahållit resultatet av genomförd FoU och teknisk support till Twilio Inc. Leveransen har kunnat vara i form av en rapport, mjukvaruuppdatering, mjukvarukod, system eller annan form baserad på vad som har ingått i uppdraget och vad som har efterfrågats av Twilio Inc. Ni har haft ansvaret att kommunicera eventuella problem som uppstått när utvecklingsprojektet pågår. Innan ett utvecklingsprojekt har avslutats har ni varit ansvariga för att testa och säkerställa att resultatet har uppfyllt de tekniska specifikationerna och kraven, samt den angivna produktkvaliteten och användbarheten. Twilio Inc har ensamt avgjort när ett utvecklingsprojekt ansetts som slutfört. I vissa fall har Twilio Inc begärt teknisk support efter att ett projekt har slutförts. Det kan bland annat ha varit under implementeringen och integreringen av den nya tekniken i verksamheten eller befintliga system.

Era försäljningsrelaterade funktioner efter förvärvet under 2017 har i första hand avsett uppfyllelsen av de kontrakt som inte omedelbart kunnat överföras. Detta har inneburit att ni inte i någon större grad har varit delaktig i anskaffningen av nya kunder. Er integrering i Twilio-koncernen har bidragit till en försäljningsökning under 2017, men det har varit Twilio Inc som gett vägledning om prissättning och marginalnivåer, samt om vilka kundkontrakt som kunde tecknas av er personal. Genom återlicensavtalet har ni kunnat, utöver era tidigare egna produkter baserade på Beepsend IP, även ge kunder tillgång till andra Twilio-produkter och tjänster. I Local File står att ni under er funktion inom ramen för återlicensavtalet var ansvariga för leverans av "Twilio products and service offerings" i relation till kvarvarande kundavtal. Om ni även faktiskt har tillhandahållit andra Twilio-produkter till befintliga kunder under 2017 har inte framgått.

I oktober 2017 har Twilio Ireland godkänts som leverantör av tjänster av de ansvariga myndigheterna i Sverige. I samband med det har alla kundkontrakt överförts successivt från er till Twilio Ireland. Från och med 1 januari 2018 har ni tillhandahållit S&M-tjänster till Twilio Ireland och ni har utökat er säljpersonal.

Er personal har under 2017 fått instruktioner av och rapporterat till ledningspersoner utomlands, främst i Twilio Inc, avseende aktiviteter inom FoU och S&M. Av nedanstående organisationsbild framgår ledningsstrukturen och rapporteringsvägarna. Rutor med svart färg är positioner utanför Sverige och gröna rutor positioner som ni har i Sverige.





### Risker

Enligt Local File har Twilio Inc kontrollerat och burit de huvudsakliga riskerna för att utvecklingstjänsterna och relaterade kostnader inte skulle resultera i tillgångar som är kommersiellt gångbara. Ni har endast burit en begränsad risk i detta avseende eftersom ni får full kompensation för utförda tjänster oavsett resultat, så länge som ni utfört tjänsterna enligt överenskommelse. En annan risk som nämns är valutarisken som även den har burits av Twilio Inc, eftersom ni fakturerar Twilio Inc i svenska kronor.

Ni har enligt Local File inte varit ansvariga för några funktioner och inte burit några risker relaterade till Beepsend IP. Trots att det enligt licensavtalet och Local File rör sig om en upplåtelse av Beepsend IP anger Local File<sup>3</sup> att ni inte äger några immateriella tillgångar: *“Twilio Sweden granted Twilio US a non-exclusive license to further develop, make, and sell products containing the Beepsend IP worldwide on the Acquisition Date. Twilio Sweden does not own any intangible assets.”*

När det gäller verksamheten avseende era kvarvarande kundkontrakt står i Local File att Twilio Inc har hanterat och burit de huvudsakliga riskerna även avseende denna verksamhet. Primärt har marknadsrisken lyfts fram, vilket generellt anges omfatta risken att ett företag inte kan sälja sina tjänster till priser som tillåter det att generera en vinst eller att den kanske inte kan sälja sina produkter eller tjänster alls. En annan risk kopplad till verksamheten som lyfts fram i Local File är kreditrisken, som det anges att ni initialt har burit eftersom ni tog emot kundbetalningar. Slutsatsen i Local File är dock att ni generellt har burit en låg marknads- och kreditrisk då ni har varit garanterade en bestämd Operating Margin enligt återlicensavtalet. Sammanfattningsvis har ni agerat som en återförsäljare av produkter på uppdrag av Twilio Inc, med begränsad risk.

### Tillgångar

<sup>3</sup> Avsnitt 4.1.2.2.2



Enligt Local File är de immateriella tillgångar som har använts av er i relation till kvarvarande kundkontrakt den Beepsend Cost Shared IP som Twilio Inc tillhandahållit inom ramen för återlicensavtalet. Ni har inte använt eller bidragit med egna värdefulla immateriella tillgångar enligt Local File.

Enligt Local File är de immateriella tillgångar som ni har använt vid utförandet av FoU-tjänsterna de immateriella tillgångar som Twilio Inc har tillhandahållit inom ramen för FoU-avtalet (se ovan). Ni har inte använt eller bidragit med egna värdefulla immateriella tillgångar när ni utfört FoU-tjänster enligt Local File.

Som framgår ovan står det i Local file, trots det formella licensavtalet, att ni inte ägt några immateriella tillgångar efter förväret. I Masterfile<sup>4</sup> står det även att ni efter förväret har överlåtit Beepsend IP till Twilio Inc: *“Following the Beepsend acquisition, Beepsend transferred the worldwide rights to its existing IP (“Beepsend IP”) to Twilio US.”* Ni omnämns heller inte i ovan inkluderade tabell från Masterfile över koncernens legala ägare av immateriella tillgångar.

#### **Sammanfattning av funktioner, risker och tillgångar**

Koncernen har en operationellt och interprissättningsmässigt centraliserad modell och det övergripande ansvaret för koncernen har Twilio Inc haft. Med undantag för koncernbolagen Twilio International och Twilio Ireland har övriga bolag i koncernen haft en avgränsad verksamhet som tillhandahållare av rutinartade FoU-tjänster och S&M-tjänster. En sammanfattning av de funktioner, risker och tillgångar som innehas av olika parter i koncernen framgår av nedanstående bild från Masterfile.

---

<sup>4</sup> Avsnitt 4.4



**Table 5: Summary Functional Analysis**

Entity	Functions	Risks	Assets
<b>Twilio US</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• R&amp;D</li> <li>• S&amp;M</li> <li>• Entering into contracts with customers in the United States and Brazil</li> <li>• IP management</li> <li>• Logistics and network service provider management</li> <li>• Quality assurance</li> <li>• Regulatory compliance</li> <li>• Business strategy</li> <li>• Customer support</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Market risk</li> <li>• Technology/IP risk</li> <li>• Credit risk</li> <li>• Pricing risk</li> <li>• Warranty risk</li> <li>• Network service provider risk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IP</li> <li>• Network service provider relationships</li> </ul>
<b>Twilio International</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Funds R&amp;D</li> <li>• Owner of IP rights for the ROW territory</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Market risk</li> <li>• Technology/IP risk</li> <li>• Currency risk</li> <li>• Network service provider risk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IP</li> <li>• Network service provider relationships</li> </ul>
<b>Twilio Ireland</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• S&amp;M</li> <li>• Entering into contracts with customers in the ROW territory</li> <li>• Contracting with the network service providers</li> <li>• Human resources</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Credit risk</li> <li>• Pricing risk</li> <li>• Warranty risk</li> <li>• Currency risk</li> </ul>	
<b>Twilio Service Providers</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Routine contract R&amp;D, S&amp;M services</li> <li>• Customer support</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Currency risk</li> <li>• Operational risk</li> <li>• Regulatory risk</li> </ul>	

### 1.1.6 Internprissättning

#### Beepsend IP

Av Local file framgår att ni för beskattningsåret 2017 skulle ha erhållit 6 136 297 kr av Twilio Inc för licensieringen av Beepsend IP. Enligt resultatrapporten för 2017 har ni dock redovisat intäkt avseende royalty om 5 969 432 kr.

Internprissättningen av licensen och den femåriga fastställda betalningsplanen för Beepsend IP har beräknats i tre steg. Först har koncernen låtit utföra en värdering av Beepsend IP. Därefter har det framräknade värdet fördelats lika över fem år. Slutligen har en inkomstränta om 2.45 % per år tillämpats på de årsvisa betalningarna. Räntenivån har satts utifrån den tioåriga statsobligationsräntan i USA per den 30 december 2016. Ni har förklarat att den valda räntenivån varit avsedd att kompensera för tidsaspekten, dvs. att ni inte får betalt direkt utan över en längre period. Uttryckt i kronor ser den fastställda fem-åriga betalningsplanen, som i Local File<sup>5</sup> anges bestå av ”*installment payments*”, ut enligt följande (bild från Local File):

<sup>5</sup> Avsnitt 3.1



**Table 8: Twilio US' Payment Schedule for the Beepsend IP<sup>14</sup>**

Fiscal Year	Amount (in SEK)
2017	6,136,297
2018	6,286,636
2019	6,440,657
2020	6,598,458
2021	6,760,120
<b>Total</b>	<b>32,222,161</b>

Värderingen av Beepsend IP har gjorts av firman Deloitte Tax LLP, USA. Deras analys har sammanställts i ett memorandum med namnet "Valuation of Beepsend IP" (hädanefter "värderingsrapporten"). Deloitte har applicerat den amerikanska prissättningsmetoden Acquisition Price Method (APM) och beräknat värdet i två steg:

- Steg 1: Bekräftelse av anskaffningspriset för era aktier och justering av detta pris genom att lägga till värdet av era totala skulder och subtrahera värdet av viss materiell egendom. Det justerade priset kallas "Preliminary Adjusted Acquisition Price (AAP)".
- Steg 2: Justering av Preliminary AAP för vissa förmåner som ni anser sträcker sig utöver omfattningen av de immateriella tillgångar som ska licensieras (kontrollpremie, likviditetsrabatt och rutinvinster) för att uppnå ett uppskattat totalvärde på Beepsend IP.

Beräkningens huvuddrag visas nedan och har resulterat i ett värde för Beepsend IP om 3 504 712 USD, som i internprissättningsdokumentationen har omvandlats till 29 947 764 kr. Skillnaden mellan beräknat värde för Beepsend IP och totala licensbetalningar beror på den applicerade räntesatsen för licensbetalningarna.

Se nedanstående illustration från Local File av tillvägagångssätt och gjorda justeringar av ursprungligt anskaffningspris för aktierna.

**Table 7: Calculation of Beepsend IP Value – Median Inputs<sup>13</sup>**

Item	Formula	Amount (in SEK)
Purchase Price	A	196,535,000
Total Liabilities	B	27,420,905
Current, Tangible, and Financial Assets	C	20,872,872
Preliminary Adjusted Purchase Price	$D = A + B - C$	203,083,034
Control Premium Adjustment	E	47,644,849
Marketability Adjustment	F	11,191,549
Routine Return Adjustment	G	114,298,872
<b>Beepsend IP Value</b>	$H = D - E - F - G$	<b>29,947,764</b>

Ert beräknade värde för Beepsend IP motsvarar drygt 15 % av anskaffningspriset för aktierna.



*Mer om justering och avdrag för Control Premium (kontrollpremie)*

Deloitte beskriver att en kontrollpremie är något en förvärvare av ett bolag är beredd att betala över marknadspriset för att få ett kontrollerande intresse i ett bolag. Kontroll i det hänseendet kan enligt Deloitte beskrivas som "...the right to redirect the strategy and activities of the acquired firm or redeploy acquired assets and resources in ways that will maximize the economic wealth of the firm. Control, in this context, can therefore be viewed as a call option on alternative firm and/or asset strategies and policies."<sup>6</sup>

Enligt Deloitte har Twilio Inc betalat en kontrollpremie för att få "full controlling rights" över er som bolag. Denna kontroll över er och era tillgångar har enligt Deloitte följt av det legala ägandet, vilket i relation till Beepsend IP kvarstannar hos er enligt licensavtalet. Twilio Inc har genom licensavtalet endast fått "economic rights" och inte "legal and controlling rights" till Beepsend IP enligt Deloitte. Vidare hänvisar Deloitte till OECD:s riktlinjer, exempel 26 i annex till kap 6, som de anser stödjer att en kontrollpremie endast ska inkluderas i ett pris om det är relevant för den förväntade nyttan för mottagaren. Givet att det legala ägandet och associerad kontroll över Beepsend IP inte överförs till Twilio Inc bör kontrollpremien enligt Deloitte inte inkluderas i priset för Beepsend IP.

Nivån på kontrollpremie som Deloitte har tillämpat för att beräkna justeringar avseende värdet på Beepsend IP har varit 32 %. Procentsatsen har multiplicerats med det justerade förvärvspriset (Preliminary Adjusted Purchase Price) vilket resulterat i en kontrollpremie om totalt 47 644 849 kr som justerat värdet på Beepsend IP nedåt.

Storleken på kontrollpremien har fastställts av Deloitte med referens till FactSet Mergerstat, LLC:s Control Premium Study (3rd Quarter 2016), (nedan benämnd "Mergerstat-studien"). Mergerstat-studien analyserar vilken premie en investerare skulle betala utöver marknadsvärdet för att äga en kontrollerande andel av ett företags aktier. Studien undersöker transaktioner där 50.01 % eller mer av ett noterat bolag har förvärvats och jämför förändringen i aktiekursen mellan datumet för tillkännagivandet av förvärvet och datumet för dess genomförande. Deloitte har endast inkluderat förvärv av bolag registrerade under den amerikanska industrikoden (SIC code) 7372<sup>7</sup> då denna industrikod ansågs bäst representera er verksamhet. Vidare har Deloitte exkluderat förvärv med negativ kontrollpremie eftersom ni anses ha förvärvats med en positiv kontrollpremie då huvudsyftet med förvärvet har varit att få tillgång till era värdefulla immateriella tillgångar. Förvärv med negativ kontrollpremie indikerar enligt Deloitte att bolaget har förvärvats med rabatt och är därför inte en transaktion under jämförbara omständigheter. Transaktionerna i studien har genomförts mellan den 10 juni 2015 och den 30 september 2016 och har utgjort senast tillgänglig data vid värderingstillfället. Deloitte's urval har resulterat i ett intervall av den procentuella andelen som kontrollpremier utgjort av totalt förvärvspris i de valda transaktionerna. Medianen för kontrollpremiens nivå i studien uppgår till 32 %.

*Mer om justering och avdrag för Marketability Discount (likviditetsrabatt)*

Likviditet handlar enligt bolaget om hur snabbt man kan omsätta en tillgång till kontanter utan att dra på sig större transaktionskostnader eller prissänkningar. En tillgång som lider av

<sup>6</sup> Värderingsrapporten, s 16.

<sup>7</sup> 7372 Prepackaged Software: Establishments primarily engaged in the design, development, and production of prepackaged computer software.



brist på likviditet kan vara kostsam för en investerare eftersom det kan leda till missade möjligheter att allokera kapital till andra alternativ.

Enligt Deloitte är rättigheten att kommersialisera Beepsend IP som Twilio Inc erhållit genom licensavtalet mindre likvid, då den legala rätten enligt avtalet har stannat kvar hos er. Då Twilio Inc inte kan åtnjuta likviditeten som följer av den legala rätten anser Deloitte att det är lämpligt att dra av en likviditetsrabatt från priset.

Likviditetsrabatten för Beepsend IP har ansetts uppgå till 7.23 % av värdet på Beepsend IP efter avdraget för kontrollpremierna, dvs. 11 191 549 kr.

Storleken på likviditetsrabatten har Deloitte motiverat med referens till artikeln Firm Value and Marketability Discounts (2001) av Mukesh Bajaj m.fl.. I artikeln står att en utgivare av aktier för privatplaceringar generellt måste godkänna och ge en rabatt om 7.23 % för att kompensera köparen för brist på likviditet. Studien är baserad på underliggande data relaterat till privatplaceringar som har gjorts mellan den 1 januari 1990 och den 31 december 1995. Enligt Deloitte är den refererade studien en känd och ofta citerad studie gällande likviditetsrabatter.

*Mer om justering och avdrag för Routine Returns (rutinvinster)*

Den sista justeringen som har skett i värderingen har syftat till att exkludera värdet av den rutinmässiga verksamhet, som utgör en del av det totala förvärvspriset, men som inte utgör del av Beepsend IP och därför inte licensieras till Twilio Inc. Justeringen har uppgått till 114 298 872 kr, vilket motsvarar drygt 58% av anskaffningspriset för aktierna. Den rutinmässiga kvarvarande verksamheten har inkluderat både sälj- och marknadsföringsaktiviteter och FoU-aktiviteter. Dessa aktiviteter har motsvarat den verksamhet som enligt planerna ska fortlöpa även efter omstruktureringen. Det vill säga att ni ska utföra koncerninterna S&M-tjänster och FoU-tjänster på uppdrag av Twilio Ireland och Twilio Inc.

Deloitte har upprättat en diskonterad kassaflödesanalys för att bestämma värdet på denna verksamhet. Mer specifikt har kassaflödesanalysen beräknat nuvärdet efter skatt av framtida oändliga rutinvinster kopplade till rutinmässiga S&M-tjänster och FoU-tjänster. En jämförelsestudie har gjorts baserad på europeiska bolag som har utfört S&M-tjänster och/eller FoU-tjänster på kontraktbasis. Studien har omfattat totalt 34 potentiellt jämförbara bolag och deras viktade genomsnittliga rörelseresultat i förhållande till totala kostnader (Net Cost Plus, NCP) för åren 2013-2015. Resultatet av studien har presenterats i ett intervall där lägsta kvartil har uppgått till 2,26 %, medianen 7,41 % och övre kvartil 10,72 %. I den beräkning som Deloitte har gjort avseende era rutinvinster har NCP 5,7 % använts på en av Deloitte ansedd relevant kostnadsbas. Er förklaring till den applicerade vinstnivån om 5,7 % är att ni har förväntats ha en genomsnittlig vinst (NCP) om 9,2 % för hela verksamheten under perioden 2017-2026 enligt förvärvsanalysen. Deloitte har därför ansett att det är rimligt att övre kvartil justeras nedåt till den nivån och följdändra medianen till 5,7 %. Beräkningen av rutinvinsterna för er kvarvarande verksamhet har utgått från prognostiserade kostnader för sålda varor (KSV) och rörelsekostnader. Deloitte har utgått från de ekonomiska prognoserna som gjordes för er verksamhet i samband med förvärvsanalysen. I prognoserna har de samlade rörelsekostnaderna fördelats på R&D<sup>8</sup>,

<sup>8</sup> Research & Development.



S&M<sup>9</sup> och G&A<sup>10</sup>. Skatteverket har bitt er förklara varför beräkningen av rutinvinster har inkluderat KSV i underlaget. Eftersom ni efter omstruktureringen, bortsett från den begränsade övergångsperioden under återlicensavtalet, inte har planerats sälja några produkter ut till kunder. Ni har inte heller efter utgången av 2017 redovisat några väsentliga KSV. Ni har svarat att prognoserna är från förvärvet av era aktier och att det inte finns några senare uppdateringar av finansiella prognoser separat för er verksamhet. KSV i förvärvsanalysen inkluderar enligt er uppsägningskostnader hänförliga till nätverkstillhandahållare. Vidare har ni framfört att när transaktionen gjordes antogs det att ni i er nya roll skulle ersättas för KSV av Twilio Inc.

*Hur båda parterers perspektiv har tagits i beaktande i värderingen och licensberäkningen*

Ni har fått frågan hur båda parterers perspektiv har beaktats i värderingen och fastställandet av licensen för Beepsend IP. Ni har svarat att ur ert perspektiv har syftet med licenstransaktionen varit att få en rimlig avkastning på er FoU-investering i Beepsend IP. Ett realistiskt och tillgängligt alternativ till att licensera Beepsend IP till Twilio Inc har enligt er varit att istället licensiera Beepsend IP till en tredje part.

Förvärvet av era aktier var armlängdsmässigt eftersom era aktieägare och Twilio Inc var oberoende parter vid tidpunkten för förvärvet. Den avtalade köpeskillingen, som användes som en referenspunkt för värderingen av Beepsend IP, har därför enligt er fungerat som en uppskattning av vad ni hade kunnat få i ett licensavtal med en tredje part (efter lämpliga justeringar av köpeskillingen eftersom endast Beepsend IP har licensierats, inte hela bolaget).

Ni har även svarat att ur Twilio Inc:s perspektiv har syftet med licenstransaktionen varit att få tillgång till Beepsend IP och att integrera tekniken i Twilios plattform. Enligt er har det funnits två realistiskt tillgängliga alternativ till licenstransaktionen för Twilio Inc. De två alternativen har varit att licensiera immateriella tillgångar som liknar Beepsend IP på marknaden från en tredje part eller att utveckla liknande immateriella tillgångar internt. Twilio Inc har dock valt att förvärva era aktier istället för att implementera ett av dessa alternativ.

Eftersom värderingen av Beepsend IP och beräkningen av licensbetalningarna har haft utgångspunkt i det armlängdsmässiga anskaffningspriset för era aktier anser ni att det fångar värdet på de realistiskt tillgängliga alternativen för båda parter. Genom licensavtalet har Twilio Inc fått åtkomst till Beepsend IP och kan integrera teknologin i sin befintliga kommunikationsplattform.

#### **FoU-tjänster**

Enligt ert svar har ni för beskattningsåret 2017 fått 24 616 940 kr av Twilio Inc för utförda tjänster inom ramen av FoU-avtalet. Enligt Local File har det motsvarat NCP 9,41 %. Den procentuella vinstnivån dvs. NCP låg inom interkvartilerna i upprättad jämförelsestudie över jämförbara europeiska tjänstestillhandahållare och har därför ansetts som armlängdmässig av koncernen.

---

<sup>9</sup> Sales & Marketing.

<sup>10</sup> General & Administration.



**Aterlicens till Twilio Inc**

Beskattningsåret 2017 har ni redovisat en kostnad avseende royalty till Twilio Inc om 17 317 342 kr. Enligt Local File har det resulterat i att er rörelsemarginal för verksamheten uppgått till 2 %. Rörelsemarginalen ligger inom interkvartilerna i upprättad jämförelsestudie över jämförbara europeiska återförsäljare och har därför ansetts som armlängdmässig av koncernen.

Beräkningen av royalty för 2017 illustreras i nedanstående bild hämtad från er Local File:

**Table 9: FY 2017 Royalty Calculation – Beepsend Sublicensing Transaction**

Income Statement	Formula	Amount (in SEK, except percentages)
Revenue	A	409,382,532
Cost of Goods Sold	B	385,307,491
Acquired Intangibles Amortization	C	13,970,012
Gross Profit	$D = A - B + C$	38,045,052
Operating Expenses	E	18,924,650
Acquired Amortization	F	6,384,590
Distribution Operating Income	$G = D - E + F$	25,504,993
Royalty to Twilio US	H	17,317,342
Net Operating Income	$I = G - H$	8,187,651
Twilio Sweden OM	$J = I/A$	2%

**1.2 Era synpunkter**

Ni är av uppfattningen att värderingen och prissättningen avseende Beepsend IP-verksamheten varit armlängdmässig och att oriktig uppgift därmed inte har lämnats (se nedan avsnitt 1.2.1). Även om Skatteverket bedömer att värderingen är felaktig och att priset därmed skulle vara för lågt kan oriktig uppgift ändå inte anses ha lämnats då det rör sig om en värderingsfråga (se nedan avsnitt 1.2.2). Skulle oriktig uppgift ändå anses föreligga bör ni befrias från skattetillägg i sin helhet eftersom felaktigheten måste anses som ursäktlig på grund av att ni felbedömt en skatteregel eller betydelsen av de faktiska omständigheterna (avsnitt 1.2.3). Ni hänvisar till grunderna nedan.

**1.2.1 Värdering av Beepsend IP-verksamheten**

Skatteverket grundar övervägandet på den s.k. korrigeringsregeln (14:19 inkomstskattelagen) och har till stöd för beslutet uteslutande hämtat vägledning från OECD:s Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations om internprissättning från juli 2017 ("OECD:s riktlinjer").

Inledningsvis kan det konstateras att Skatteverket bedömer att tillämpningen av CUP-metoden, med utgångspunkt i det externa förvärvspriset av era aktier, är lämplig som värderingsmetod för Beepsend-verksamheten. Därutöver håller Skatteverket med om att justeringar som ökar jämförbarheten mellan det externa förvärvspriset av era aktier och ersättningen för överföringen, inklusive justeringar för tillgångar, skulder och den kvarvarande verksamheten som inte har överförts till Twilio Inc bör utföras. Skatteverket



invänder således varken för eller emot metodvalet eller nödvändigheten av justeringar, utan endast mot vissa av de jämförbarhetsjusteringar som bolaget gjort.

1. Skatteverket anser att jämförbarhetsjusteringar för kontrollpremie och likviditetsrabatt vare sig är i linje med OECD:s riktlinjer eller ökar jämförbarheten mellan det externa förvärvspriset och överföringen; och
2. Enligt Skatteverket vilar avdraget för den kvarvarande verksamheten på en felaktig beräkningsgrund.

Mot bakgrund av ovan kan det konstateras att en grundläggande förutsättning för att en inkomstjustering överhuvudtaget ska kunna föreligga är att värderingen av Beepsend IP-verksamheten är felaktig och att prissättningen därmed avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende parter. Enligt er är så inte fallet.

### **1.2.2 Jämförbarhetsjusteringar för kontrollpremie och likviditetsrabatt**

I övervägandet anger Skatteverket att avdragen för kontrollpremie och likviditetsrabatt inte nämns i OECD:s riktlinjer som möjliga jämförbarhetsjusteringar. I motsats till Skatteverket anser ni att det av OECD:s riktlinjer inte går att dra slutsatsen att avdrag för kontrollpremie och likviditetsrabatt inte skulle vara motiverat. Tvärtom anges i OECD:s riktlinjer (p. 6 117) att de exempel som nämns som potentiellt viktiga jämförbarhetsfaktorer att ta hänsyn till i fråga om immateriella tillgångar inte på något sätt är uttömmande.

En tillämpning av korregeringsregel innebär att prissättningen i en koncernintern transaktion jämförs med prissättningen i en transaktion mellan sinsemellan oberoende bolag. Försiktighet är påkallad vid jämförelser och jämförelserna skall grunda sig på faktiska, inte hypotetiska, transaktioner eller överväganden (RÅ 1991 ref 107). Ni har under Skatteverkets revision visat att faktiska parter beaktar kontrollpremier respektive likviditetsrabatter genom hänvisningar till två relevanta studier (Studie som visar att kontrollpremier beaktas: FactSet Mergerstat, LLC's Control Premium Study (3rd Quarter 2016). Studie som motiverar avdrag för likviditetsrabatt: Mukesh Bajaj et al. Firm Value and Marketability Discounts, 2001). Skatteverket kan inte baserat på hypotetiska överväganden utifrån OECD:s riktlinjer utesluta att sinsemellan oberoende parter i en motsvarande situation inte skulle beaktat en kontrollpremie eller en likviditetsrabatt. Utan att presentera några empiriska bevis kan Skatteverket inte anses ha visat att prissättningen inte är armlängdsmässig.

Att ni är legal ägare till Beepsend IP:n är ostridigt. I licensavtalet mellan er och Twilio Inc framgår det att rätten att nyttja Beepsend IP:n är icke-exklusiv, vilket innebär att den kan licensieras till en tredje part. Hittills har detta inte skett i praktiken, men det finns inget som hindrar er från att göra det framgent. Med andra ord finns inga villkor avtalade som kräver att Twilio Inc godkänner en licensiering till andra parter. Därmed måste det legala ägandet ha betydelse (jfr p. 6.37) samt avtalets icke-exklusivitet (jfr p 6.118) påkalla att jämförbarhetsjusteringar motsvarande likviditetsrabatten och kontrollpremien är motiverade när det armlängdsmässiga priset bestäms. Vidare utgör en potentiell licensiering till en tredje part ett "realistisk handlingsalternativ" för er. Genom att inte beakta detta handlingsalternativ förbises ena partens perspektiv, vilket bör undvikas i prissättningar av immateriella tillgångar (jfr p. 6.112).



### 1.2.3 Avdrag för rutinvinster

Ni har även gjort en jämförbarhetsjustering genom att från förvärvspriset avräkna värdet på er kvarvarande verksamhet. Skatteverket håller å ena sidan med om att ett avdrag är motiverat, men att detta å andra sidan är för stort. Enligt Skatteverket var det förutbestämt att ni skulle bli en tjänstetillhandahållare och inte redovisa extern försäljning eller kostnad för såld vara ("KSV").

Vid tidpunkten för omstruktureringen var det i själva verket inte bestämt exakt på vilket sätt er verksamhet skulle integreras i Twilio-koncernen. Det var däremot angeläget att Twilio Inc omedelbart integrerades Beepsend IP:n med Twilio-koncernens tjänsteutbud. Detta skedde genom licensavtalet.

Efter att Beepsend IP:n licensierats till Twilio Inc ingick ni ett avtal om att tillhandahålla vissa tjänster samt ett avtal om återlicens av immateriella rättigheter från Twilio Inc. Återlicensen möjliggjorde att ni kunde fortsätta tillhandahålla tjänster till externa kunder. Därmed redovisade ni såväl extern omsättning som KSV under 2017. För återlicensavtalet erlade ni en royalty som säkerställde att ni erhöll ett armlängdsmässigt resultat för den utförda funktionen.

Under 2017 redovisade ni:

- Omsättning:	390 261 326 kr
- KSV:	320 221 317 kr
- Rörelseresultat	11 884 119 kr
- Varav hänförligt till er kvarvarande verksamhet bortsett från Beepsend IP-Licensen:	10 141 567 kr

Som framgår ovan var det vid omstruktureringen inte på förhand förutbestämt hur ni skulle integreras i Twilio-koncernen. Tvärtom baserades värderingen på de omständigheter som var kända vid värderingstidpunkten. En omräkning av värdet av den kvarvarande verksamheten baserat på information som inte var känd vid tillfället ses som tillämpning av "eftersyn" (jfr. OECD:s riktlinjer p 3 74) vilket bör undvikas.

Det kan noteras att Skatteverket vid beräkningen av värdet av den kvarvarande verksamheten bortser från att ni faktiskt redovisat KSV under 2017. I Skatteverkets beräkning uppgår "rutinvinsten" för 2017 till c. 3 503 tkr (410 tUSD). Detta trots att den faktiska vinsten hänförlig till den kvarvarande verksamheten (som enligt Skatteverket benämns som "rutinvinsten") uppgått till 10 141 567 kr.

## 1.3 Gällande rätt m.m.

### 1.3.1 Korrigeringsregeln

Bestämmelsen om oriktig prissättning finns i 14 kap 19 § inkomstskattelagen, IL, och brukar kallas för korrigeringsregeln. Paragrafen har följande lydelse:

Om resultatet av en näringsverksamhet blir lägre till följd av att villkor avtalats som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende näringsidkare, ska resultatet beräknas till det belopp som det skulle ha uppgått till om sådana villkor inte funnits. Detta gäller dock bara om:



1. den som på grund av avtalsvillkoren får ett högre resultat inte ska beskattas för detta i Sverige enligt bestämmelserna i denna lag eller på grund av ett skatteavtal,
2. det finns sannolika skäl att anta att det finns en ekonomisk intressegemenskap mellan parterna, och
3. det inte av omständigheterna framgår att villkoren kommit till av andra skäl än ekonomisk intressegemenskap.

Bestämmelsen ger uttryck för den internationella normen att prissättning vid transaktioner mellan företag i intressegemenskap ska ske enligt den s.k. armlängdsprincipen. Den innebär att kommersiella och finansiella transaktioner ska vara baserade på samma villkor som skulle ha tillämpats om företagen inte hade varit i intressegemenskap, dvs. på marknadsmässiga villkor. Det ska alltså inte vara möjligt att flytta vinster från en stat till en annan genom felaktig prissättning (se prop. 2005/06:169 s. 88 ff.).

Regeln utgör enligt praxis en specialbestämmelse för internationella förhållanden som har företrädare framför generella regler vid beräkning av en näringsverksamhets resultat (se bl.a. RÅ 2004 ref. 13).

### **1.3.2 OECD:s modellavtal och riktlinjer för internprissättning**

Sverige har undertecknat dubbelbeskattningsavtal med många länder vilka i de flesta fall har utformats i nära överensstämmelse med de bestämmelser som OECD rekommenderat för bilaterala dubbelbeskattningsavtal. Enligt sin ordalydelse motsvarar 14 kap. 19 § IL väl artikel 9.1 i OECD:s modellavtal. Såväl modellavtalet som dess kommentarer kan därför vara vägledande vid tolkning av dubbelbeskattningsavtalens bestämmelse.

För att ytterligare förtydliga kommentarerna till artikel 9 har OECD sedan 1979 gett ut olika rapporter till stöd för tillämpningen av armlängdsprincipen. År 1995 antogs Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration ("riktlinjerna"). Under senare delen av 1990-talet har nya kapitel tillkommit i riktlinjerna och de nuvarande riktlinjerna i tryckt bokform är från 2010. En omfattande genomarbetning av vissa delar av riktlinjerna har utförts under OECD/G20:s projekt Base Erosion and Profit Shifting (BEPS). Den 5 oktober 2015 publicerades BEPS-rapporten *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation* på OECD:s hemsida. Rapporten innehåller överenskomna förtydliganden av främst kapitel I, VI och VII i riktlinjerna, vilka formellt antogs av OECD:s råd den 23 maj 2016. I rapportens förord och sammanfattning anges att företagsvinster ska beskattas där ekonomiska aktiviteter äger rum och värde skapas samt att internprissättning inte ska baseras på koncerninterna avtal som inte avspeglar ekonomisk verklighet.

Riktlinjerna har ansetts kunna ge vägledning vid tillämpning av korrigeringsregeln (se dom i Högsta förvaltningsdomstolen den 7 juni 2016, mål nr. 6664-6666-14, Nobel Biocare Holding AB).



**Riktlinjerna om korrekt definiering av transaktionen**

I riktlinjernas första kapitel finns grundläggande vägledning när det gäller att tillämpa armlängdsprincipen. I avsnitt D.1. står att tillämpningen ska grundas på två aspekter. Den första aspekten är att identifiera de kommersiella eller finansiella relationerna mellan de närstående parterna och de villkor och ekonomiskt relevanta omständigheter som relationen har för att transaktionen ska korrekt definieras. Den andra aspekten är att jämföra villkor och ekonomiskt relevanta omständigheter för närståendetransaktionen (korrekt definierad) med villkoren och ekonomiskt relevanta omständigheter för jämförbara transaktioner mellan oberoende. Kapitel I ger ytterligare vägledning hur de kommersiella och finansiella relationerna mellan närstående ska identifieras och hur transaktionen ska korrekt definieras.

En korrekt definiering av faktiska transaktioner mellan närstående kräver en analys av de ekonomiska relevanta karaktäristiska som transaktionen har. De ekonomiskt relevanta karaktäristiska och jämförbarhetsfaktorer som behöver identifieras för att kunna definiera transaktionen rätt kan kategoriseras enligt följande:

- Avtalsvillkoren
- Parternas funktioner i transaktionen, beaktat de tillgångar som används och risker som bärs inklusive hur dessa funktioner relaterar till den bredare genereringen av värde inom koncernen som parterna tillhör, de omständigheter som omgärdar transaktionen och branschen.
- Karaktären på de tillgångar som överförs eller tjänster som tillhandahålls
- Ekonomiska omständigheter för parterna och marknaden på vilken parterna agerar
- Affärsstrategier som används av parterna

Avtalsvillkoren är utgångspunkten för analysen. Förekommer det skriftliga avtal är de en bra källa till information om villkoren men om dessa inte stämmer överens med parternas handlande eller är ofullständiga är parternas agerande avgörande för att bedöma villkoren.

Funktionsanalysen utgör en grundläggande och mycket viktig del av identifieringen av parternas affärsmässiga och finansiella relation och därigenom även för korrekt definiering av transaktionen. En viktig del som funktionsanalysen ska täcka är analysen avseende risk. Analysen avseende risk kan uttryckas i en process med sex steg (paragraf 1.60) enligt följande

1. Identifiera specifika ekonomiskt betydelsefulla risker
2. Avgöra hur de specifika ekonomiskt betydelsefulla riskerna fördelats mellan parterna att bära i kontraktet enligt villkoren för transaktionen
3. Genom funktionsanalys avgöra hur närstående parter som är delaktiga i transaktionen handlar i förhållande till att bära och kontrollera de specifika, ekonomiskt betydelsefulla riskerna, särskilt vilket/vilka företag som utför kontrollfunktioner och riskhanteringsfunktioner, vilket/vilka företag som tar upp



eller nedsidan (konsekvenserna) av resultatet av risken och vilket/vilka företag som har den finansiella kapaciteten att bära risk.

4. Nästa steg är att tolka insamlad information och avgöra om villkoren överensstämmer med parternas handlande när det gäller vem av parterna som bär risken (kontroll och finansiell kapacitet).
5. Om en part som bär risken enligt villkoren men inte kontrollerar eller har den finansiella kapaciteten att bära den ska risken allokeras om.
6. Steg 6 innebär att den korrekt identifierade transaktionen, utifrån analysen som skett i ovanstående steg och allokeringen av risk ska prissättas med beaktande av de ekonomiska konsekvenserna om att bära risk och kompensation för risk management funktioner.

När riktlinjerna hänvisar till risk management avses funktioner för att ta på sig eller svara på risker som har samband med den ekonomiska aktiviteten. Risk management består av tre delar: (i) kapaciteten att fatta beslut om att ta på sig, avsluta eller avvisa en riskbärande möjlighet, (ii) kapacitet att fatta beslut om och hur man ska svara på risker kopplade till möjligheten (iii) kapaciteten att minska risk dvs. kapacitet att vidta åtgärder i syfte att påverka utfallet av risken. För samtliga delar gäller att förutom kapacitet ska även det faktiska utförandet av sådan beslutsfattande funktion utföras.

#### **Särskild vägledning för transaktioner avseende immateriella tillgångar**

Att identifiera något som en immateriell tillgång är en analys som sker separat och skiljt från processen att avgöra priset för användning eller överföring av något under de för ärendet särskilda omständigheterna. Beroende på vilken bransch och andra specifika fakta för det särskilda ärendet kan exploateringen av immateriella tillgångar utgöra antingen en stor eller en liten del av koncernens värdeskapande (p. 6.10 i riktlinjerna).

Ramverket för att analysera transaktioner som involverar immateriella tillgångar mellan närstående återfinns i riktlinjerna (p. 6.34). Det som beskrivs i riktlinjerna är en analysprocess i sex steg enligt följande.

- i. Identifiera immateriella tillgångar som används eller överförs i transaktionen och de specifika, ekonomiskt betydelsefulla riskerna kopplade till utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av de immateriella tillgångarna,
- ii. Identifiera avtalsvillkoren, legal äganderätt och avtalad fördelning av risk,
- iii. Identifiera parternas utförda funktioner, använda tillgångar och risk management avseende utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av immateriella tillgångar och särskilt vem av parterna som kontrollerar eventuellt outsourcade funktioner och kontrollerar ekonomiskt betydelsefulla risker,
- iv. Fastställa om avtalsvillkoren överensstämmer med parternas handlande och avgöra om den part som bär ekonomiskt betydelsefulla risker i enlighet med p. 1.60 (processen för riskanalys) kontrollerar riskerna och har den finansiella kapaciteten att



- bära riskerna avseende utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av de immateriella tillgångarna,
- v. Korrekt definiera transaktionen mellan närstående avseende utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av immateriella tillgångar mot ljuset av legalt ägande och andra avtalsvillkor, parternas handlande och deras relevanta bidrag i form av funktioner, tillgångar och risker beaktat hur risker ska analyseras och allokeras enligt riktlinjernas kapitel I avsnitt D.1.
- vi. Om möjligt, fastställa ett armlängdsmässigt pris för dessa korrekt definierade transaktioner i enlighet med parternas bidrag av utförda funktioner, använda tillgångar och burna risker.

Av riktlinjerna p. 6.86 framgår att utöver analysprocessen som beskrivs i ovanstående är det nödvändigt att identifiera och korrekt kartlägga och definiera transaktionerna mellan de närstående bolagen som innefattar användning eller överföring av immateriella tillgångar. Principerna i riktlinjernas kapitel I är tillämpliga även för kartläggning och definiering av transaktioner som rör immateriella tillgångar. Utöver det är även kapitel IX om omstruktureringar tillämpligt. Vilken etikett som åsatts den kontrollerade transaktionen kontrollerar inte internprissättningsanalysen. Till exempel om det är fråga om överföring av en exklusiv rätt att utnyttja ett patent i ett land påverkare inte skattebetalarens beslut att karakterisera transaktionen som antingen försäljning av alla rättigheter till patentet i det landet eller en evig exklusiv licens bedömningen av vad som är ett armlängdsmässigt pris (p. 6.89).

I kapitel IX står särskilt om internprissättningsaspekten när det gäller omstruktureringar. En omstrukturering av affärsverksamhet involverar ofta centralisering av immateriella tillgångar, risker och funktioner samt vinstpotential som är knuten till dessa. Det kan exempelvis vara omvandling av fullfjädrade distributörer eller tillverkare med högre nivå av funktion och risk till kontrakt-distributörer eller kontraktstillverkare med lägre nivå av funktion och risk. Ett annat exempel är överföring av immateriella tillgångar eller rättigheter i dessa till en central enhet inom koncernen (p. 9.2). Det första steget i internprissättningsanalysen avseende omstrukturering av affärsverksamhet är att korrekt kartlägga och definiera transaktionerna som omfattas av omstruktureringen genom att identifiera parternas affärsmässiga eller finansiella relationer samt villkoren som är kopplade till dessa relationer vilka leder till en överföring av något av värde mellan koncernens bolag (p. 9.10).

Utifrån syftet i internprissättning ger legalt ägande av immateriella tillgångar i sig själv inte någon slutlig rätt till avkastning som koncernen får från nyttjande och kommersialisering av den immateriella tillgången. Rätten till avkastning beror på vilka funktioner som utförs, risker som bärs och vilka tillgångar som den legala ägaren bidrar med samt andra parternas bidrag genom deras funktioner, risker och tillgångar. Att agera endast som en titelhållare ger



inte någon slutlig rätt till avkastning från användningen av den immateriella tillgången förutom möjligen en armlängdsmässig ersättning för att vara titelhållare, se riktlinjerna p. 6.42. Om den legala ägaren varken kontrollerar eller utför funktioner avseende utveckling, förbättring, underhåll, skydd eller exploatering av en immateriell tillgång har den legala ägaren ingen rätt till fördelar som är hänförliga till de av andra parter utförda och kontrollerade funktionerna (p.6.54).

Marknadsprismetoden (CUP) kan vara tillämplig när immateriella tillgångar förvärvas direkt eller indirekt genom förvärv av aktier i ägarbolaget i en transaktion mellan oberoende bolag strax före den kontrollerade transaktionen avseende immateriella tillgångar. Tillförlitliga justeringar för jämförbarheten kan i dessa fall behöva ske för att beakta värdet på tillgångar som inte överförs (p. 6.147). I riktlinjerna finns två exempel, 23 och 26, som illustrerar principerna.

I exempel 23 är omständigheterna att aktierna i ett företag förvärvas för 100. Företaget ägnar sig åt forskning och utveckling och har utvecklat lovande teknologier. I förvärvsanalysen (purchase price allocation), som upprättas i redovisningssyfte, allokeras 20 till materiella och immateriella tillgångar medan 80 rubriceras som goodwill. Direkt efter förvärvet säljs de immateriella tillgångarna koncerninternt och det uppköpta företaget ska fortsättningsvis bedriva forskning och utveckling som en koncernintern tjänst istället för på egen räkning. Exemplet anger att de 100 som har betalats i förvärvet representerar marknadspriset på aktierna och ger användbar information om värdet av det uppköpta företags verksamhet. Det fulla verksamhetsvärdet ska reflekteras i antingen värdet av de tillgångar som har sålts koncerninternt eller de tillgångar som behålls av företaget. Det sägs även att utgångspunkten är att värde inte försvinner eller förstörs vid en koncernintern omstrukturering.

I exempel 26 beskrivs en situation där ett börsnoterat företag handlas för 100. En budsituation uppstår och företaget köps upp av en annan part för 160. Konkurrerande bud låg på 120 till 130. Det förvärvande bolaget motiverar priset om 160 i presentationer till sin styrelse genom att hänvisa till kompletterande natur mellan koncernens befintliga produkter och förvärvsobjektets befintliga och potentiella produkter. Kort därefter likvideras det uppköpta företaget och dess immateriella tillgångar avseende vissa marknader licensieras ut till ett bolag i den förvärvande koncernen genom en engångsbetalning. Licensen är exklusiv och evig. Licensstagaren är bara verksam i Europa och Asien, så licensen ska bara avse värdet av de immateriella tillgångarna som hänför sig till dessa marknader. Exemplet anger att premien på 60 som uppstått vid förvärvet ska beaktas vid prissättningen av licensen. Den del av budpremien som berör kompletterande produkter i Europa och Asien ska ingå i licensbetalningen. Om en del av budpremien berör kompletterande produkter avseende andra marknader ska licensstagaren inte behöva betala för denna andel.



Justeringar för jämförbarhet ska endast ske om de förväntas öka tillförlitligheten av tillämpligheten av armlängdsprincipen och specifikt tillämpningen av en prismetod. Relevanta faktorer att beakta inkluderar den materiella skillnaden för vilken justeringen är avsedd, kvaliteten på data som används för justeringen och tillförlitligheten i tillvägagångssättet som används för att göra justeringen. Se riktlinjerna p. 3.47- 3.54.

#### **1.4 Skatteverkets bedömning**

Nästan vid alla uppköp av bolag sker förändringar i det förvärvade bolagets verksamhet och organisation för att anpassa dem till förvärvarens redan befintliga verksamhet och organisation. Omfattningen av sådana omstruktureringar varierar dock och Skatteverket har inom ramen för denna revision utrett hur omfattande omstruktureringen har varit, vilka transaktioner som företagits och vad som är ett armlängdsmässigt pris.

##### **1.4.1 Koncerninterna transaktioner företagna under och efter omstruktureringen**

Grundläggande för att identifiera de transaktioner som företagits vid en omstrukturering är att analysera funktioner, risker och tillgångar före och efter omstruktureringen. Det är också av betydelse att se vilka rättigheter och skyldigheter som den omstrukturerade enheten har före omstruktureringen och på vilket sätt och i vilken omfattning dessa har förändrats som ett resultat av omstruktureringen. För att avgöra vilka funktioner, risker och tillgångar som ni har haft före omstruktureringen respektive efter omstruktureringen har Skatteverket gjort en grundlig funktionsanalys inkluderande en analys av de ekonomiskt betydelsefulla riskerna och unika och värdefulla immateriella tillgångar i verksamheten.

##### **Identifiering av immateriella tillgångar och ekonomiskt betydelsefulla risker**

Som framgår i ovanstående präglas branschen där ni och koncernen verkar av en hög tillväxt, snabb teknisk utveckling och intensiv konkurrens. Både ni och Twilio-koncernen har konkurrerat till stor del baserat på att kunna erbjuda konkurrenskraftiga och tekniskt funktionella plattformar och relaterade produkter/tjänster som har kunnat differentieras från konkurrenternas. Intensiva och löpande FoU-ansträngningar har varit och är fortfarande nödvändiga för att vidareutveckla och underhålla dessa plattformar och produkter/tjänster. Likaså har tillhandahållandet av plattformar och produkter/tjänster varit beroende av ett utvecklat och globalt nätverk av nätverkstillhandahållare. Utan väl fungerande nätverksrelationer som tillhandahåller nätverk av god kvalitet och täckning skulle dessa plattformar och relaterade produkter/tjänster inte kunna kommersialiseras, i vart fall inte optimalt eller lika konkurrenskraftigt. Teknisk plattform, utbud av produkter och tjänster samt nätverksrelationer arbetar således i symbios och är beroende av varandra.

Mot bakgrund av den intensiva konkurrensen har det också varit viktigt för er och Twilio att bygga upp varaktiga och goda kundrelationer. Både ni och Twilio Inc/Ireland har även byggt upp separata externa försäljningsnätverk genom partners. Av utredningen framgår att era kundrelationer och säljkanaler också har varit en huvudanledning till förvärvet av er. Twilio Inc och Twilio Ireland har efter förvärvet av er kunnat sälja sitt eget produktutbud till kunder som ni har upparbetat relationer med. Twilio Inc har också integrerat era nätverkstillhandahållare i sitt nätverk.



De huvudsakliga och ekonomiskt betydelsefulla riskerna har varit kopplade till dessa tillgångar och inkluderar som tidigare nämnts bl. a. risk för att kostsamma FoU-insatser inte leder till vinstgivande tillgångar eller att nya produkter/tjänster inte kan kommersialiseras, risk för konjunktursvängningar och felprissättningar som leder till minskad efterfrågan och vinst, samt risk för avbrott eller undermålig kvalitet i tillhandahållandet av nätverksinfrastrukturen, vilket skulle kunna leda till kostnader, förseningar och kommunikation med undermålig kvalitet.

**Era funktioner, risker och tillgångar före respektive efter uppköpet av era aktier***Före uppköpet*

Som framgår av beskrivningen har ni vid uppköpstillfället varit ett självständigt och privatägt bolag som utfört alla väsentliga funktioner ett oberoende bolag utför, kontrollerat och upparbetat alla era immateriella tillgångar och burit hela risken i er verksamhet inklusive riskerna kopplade till de immateriella tillgångarna. Ni har haft egna avdelningar för försäljning, teknik och utveckling, leverans och support samt skötte även den löpande verksamheten, finans, marknadsföring och ledning. VD var er grundare namngiven i förslag till beslut.

Före omstruktureringen har ni innehaft alla väsentliga och värdeskapande immateriella tillgångar som varit nödvändiga för att generera vinst i verksamheten. Av utredningen framgår att er tekniska plattform, kundrelationer och nätverksrelationer har varit en avgörande anledning till att ni har förvärvats av Twilio Inc. Det är bara ni som har haft rätt till avkastningen från de immateriella tillgångar som fanns i er verksamhet vid uppköpstillfället.

*Efter uppköpet*

Redan i samband med uppköpet av era aktier har ni successivt integrerats in i Twilio Inc:s centralstyrda operationella modell och det har skett stora förändringar både av er organisation och framförallt verksamhet. En integrering har skett av er teknik, era plattformsfunktioner och era nätverksrelationer med Twilios Super Network, vilket inneburit att Twilio Inc och Twilio International har tagit över såväl ansvar som kontroll över global utveckling och kommersialisering av Beepsend IP. Ert utvecklingsteam har blivit en del av Twilios Super Network och ni har därefter endast utfört FoU-tjänster på uppdrag av Twilio Inc, som blev ägare till allt som FoU-tjänsterna resulterade i. Under året har även era kundrelationer kommit att kontrolleras av Twilio Inc som har gett er riktlinjer i den fortsatta hanteringen av utestående kundkontrakt och även över prissättningen av produkterna. Något senare har även era kundkontrakt och säljkanaler formellt flyttats över till Twilio Ireland och ni har upphört med försäljning mot egna kunder och att teckna kontrakt. Att ni under 2017 har haft kvar kundkontrakt tills Twilio Ireland fick erforderliga tillstånd har endast varit en tillfällig lösning. Enligt era egna uppgifter har era försäljningsaktiviteter under denna period varit begränsade och ni har inte ökat er egen kundbas.

Ovanstående har inneburit att kontrollen över utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av Beepsend IP samt relaterade funktioner och risker har övergått till Twilio Inc. Att kontrollen har övergått framgår av såväl lämnade uppgifter som av Local File. Det råder därför inget tvivel om att ni efter den omstrukturering som har skett under 2017 inte



längre haft kontrollen över Beepsend IP och över de ekonomiskt betydelsefulla risker som ni tidigare har burit.

All fakta i utredningen har varit entydig och sammantaget finner Skatteverket, i enlighet med vad ni själva framhållit, att det står klart att omstruktureringen innebär att ni under 2017 gick från att vara ett självständigt bolag till att bli en s.k. service provider som agerar på uppdrag och under styrning av Twilio Inc. I er verksamhet har ni mer begränsade funktioner än tidigare, bär lägre risker och bidrar inte längre med värdefulla immateriella tillgångar.

#### **Överföring av funktioner, risker och tillgångar**

Formellt har transaktionen avseende Beepsend IP strukturerats som en icke-exklusiv licens som ger Twilio Inc rätt att fritt vidareutveckla, integrera och kommersialisera Beepsend IP. Mot bakgrund av omstruktureringens omfattning och uppgifterna i ärendet är det tydligt att ni emellertid inte längre har någon reell kontroll över vidareutvecklingen, kommersialiseringen eller övrig användning av Beepsend IP. Denna kontroll har övergått till Twilio Inc. Det är en helomfattande kontroll och innebär att Twilio Inc efter omstruktureringen även har rätt till avkastningen från såväl Beepsend IP som den vidareutveckling som sker på uppdrag av Twilio Inc. Eftersom Twilio Inc har kontrollen över utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av Beepsend IP har er rätt till avkastningen från tillgångarna upphört och de legala rättigheter ni har till Beepsend IP enligt det formella licensavtalet har ingen praktisk betydelse. Denna slutsats stöds vidare av att ni har angivit att ingen av er personal har varit ansvarig för att hantera eller kontrollera dessa formella rättigheter efter omstruktureringen. Det är istället Twilio Inc som har ansvarat för och kontrollerat funktioner som har med skydd av rättigheterna att göra efter omstruktureringen. Som anförts tidigare presenteras i internprisdokumentationen för 2017, Masterfile, koncernens immateriella tillgångar i en tabell med uppgifter om vem som under 2017 har varit legal ägare, ansvarig för styrning och ledning, var utveckling har skett och var den använts. Ni har inte presenterats i uppräknningen. Twilio Inc har presenterats som den legala ägaren för immateriella tillgångar både gällande den tekniska och försäljningsrelaterade liksom för "Network Service Provider Relationships". Vidare framgår av Masterfile i avsnitt 4.4 att ni efter förvärvet har överlätit Beepsend IP till Twilio Inc: "*Following the Beepsend acquisition, Beepsend transferred the worldwide rights to its existing IP ("Beepsend IP") to Twilio US.*"

Omstruktureringen har efter vad som klart framkommit vid Skatteverkets utredning inneburit att ni inte längre har kontrollen över Beepsend IP eller över de ekonomiskt betydelsefulla riskerna hänförliga till Beepsend IP utan att ni har blivit en s.k. service provider som agerar på uppdrag och under styrning av Twilio Inc.

Utifrån den centrala roll som koncernens immateriella tillgångar har inom koncernens verksamhet, Twilio Inc:s kontroll över dessa immateriella tillgångar och att Beepsend IP har varit en huvudanledning till att ni har köpts upp, är det mycket osannolikt att ni skulle licensiera Beepsend IP till annan part, utan Twilio Inc:s godkännande. Era möjligheter att använda Beepsend IP är därför kraftigt beskurna och Twilio Inc har i princip fria händer att bestämma vad som ska ske med den i framtiden.

Enligt grundläggande principer i riktlinjerna (se t.ex. p. 6.42 och p. 6.54) tillfaller rätten till avkastning den part eller de parter som utför och kontrollerar de viktiga funktionerna kopplade till immateriella tillgångar. Det framgår klart av uppgifterna i utredningen att det inte var ni som utförde eller kontrollerade de viktiga funktionerna avseende Beepsend IP



efter omstruktureringen, utan det var Twilio Inc. Skatteverket kan också konstatera att Twilio Inc under 2017 har fått all vinst som Beepsend IP genererat i er verksamhet då ni i enlighet med återlicensavtalet har fått betala en royalty till Twilio Inc på all den vinst ni hade utöver en rutinvinst om 2 %. Skatteverket finner därför att även parternas agerande visar att en överföring av rätten till avkastning till Beepsend IP har skett under 2017.

Skatteverket finner vid en samlad bedömning av parternas affärsmässiga förhållanden och villkor under och efter omstruktureringen att omstruktureringen har inneburit att Beepsend IP och den med tillgångarna sammankopplade förmågan att utföra vissa funktioner, bära vissa risker och rätten till avkastningen från dessa har överförts från er till Twilio Inc under 2017. Fortsättningsvis väljer Skatteverket av förenklingskäl att sammantaget benämna det som har överförts för Beepsend IP-verksamheten.

#### 1.4.2 Armlängdspriset för överförd Beepsend IP-verksamhet

##### Kort om beskattningstidpunkten

Vid ingående av licensavtalet har den totala ersättningen för Beepsend IP bestämts. I avtalet var den fördelad lika över fem år med tillägg för en ränta baserad på den amerikanska tio-åriga statsobligationsräntan, ofta ansedd representativ för en riskfri ränta. Ni anser att vald ränta representerar en armlängdsmässig kompensation för att betalningarna sker över en längre tidsperiod. En armlängdsmässig ränta ska även beakta risken i en transaktion och utifrån ert argument måste ni således anse att det inte finns någon risk kopplad till att ni inte ska få betalt enligt betalningsplanen. Ni verkar snarare ha ansett att det är fråga om ett avbetalningsköp med fasta avbetalningar, vilket även styrks av ordvalet i Local File där ni benämner betalningarna som *"installment payments"*. Vidare framgår det klart efter vad som tidigare nämnts av Local File att ni inte varit ansvarig för några funktioner och inte burit några risker relaterade till Beepsend IP efter uppköpet och omstruktureringen. Trots att det enligt licensavtalet och Local File rör sig om en upplåtelse av Beepsend IP anger Local File i avsnitt 4 1.2.2.2, att ni inte äger några immateriella tillgångar: *"Twilio Sweden granted Twilio US a non-exclusive license to further develop, make, and sell products containing the Beepsend IP worldwide on the Acquisition Date. Twilio Sweden does not own any intangible assets."*

Tidpunkten för betalning är inte avgörande för beskattningstidpunkten utan avgörande är när ett uttag eller överföring sker från näringsverksamheten. Skatteverkets bedömning är att ni under 2017 har överfört Beepsend IP-verksamheten till Twilio Inc. Ni ska därför vid inkomstbeskattningen 2017 redovisa hela det armlängdsmässiga priset och värdet av Beepsend IP-verksamheten som intäkt i näringsverksamheten.

##### Tillämpning av marknadsprismetoden

Ni har vid bedömningen av armlängdsmässigt pris som Twilio Inc skulle betala till er i enlighet med licensavtalet utgått från det externa förvärvspriset för era aktier och sedan gjort justeringar av detsamma för att komma fram till ett värde på Beepsend IP. Skatteverket anser att tillämpningen av marknadsprismetoden med utgångspunkt från det externa förvärvspriset är lämpligt som utgångspunkt. Vid tillämpningen ska justeringar ske för de tillgångar och funktioner som inte har överförts till Twilio Inc, dock endast i den mån justeringarna förväntas öka tillförlitligheten av marknadsprismetoden.

Ni har gjort tre större justeringar av förvärvspriset som Skatteverket bedömer i nedanstående punkter 1 och 2. Sammanfattningsvis finner Skatteverket att två av



justeringarna inte ökar jämförbarheten mellan den oberoende respektive kontrollerade transaktionen (d.v.s. det externa aktieförvärvet av er respektive den efterföljande koncerninterna överföringen av Beepsend IP-verksamheten) och att den tredje innehåller felaktig beräkningsgrund. Det innebär att det totala priset som ni har avtalat exklusive ränta, 29 947 764 kr, understiger det pris som skulle ingåtts mellan oberoende parter under liknande omständigheter.

#### 1. Justering avseende avdrag för kontrollpremie och likviditetsrabatt

Ni har motiverat avdragen för kontrollpremie och likviditetsrabatt med att ni inom ramen för licensavtalet behåller det legala ägandet av Beepsend IP. Detta legala ägande innebär enligt er dels att ni fortfarande har viss kontroll över Beepsend IP, dels att Beepsend IP tillsammans med denna kontroll vore lättare att sälja på den öppna marknaden än de kommersiella rättigheter till Beepsend IP som har upplåtits till Twilio Inc. Kontrollen har enligt er representerat ekonomiska värden som inte upplåtits till Twilio Inc. De gjorda avdragen har i praktiken inneburit två justeringar nedåt av värdet för Beepsend IP. Riktlinjerna är emellertid tydliga med att legal äganderätt i internprissättnings-sammanhang inte per automatik innebär kontroll över immateriella tillgångar och risker kopplade till dem eller ger rätt till ekonomisk avkastning. Istället är det parten som kontrollerar utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av Beepsend IP, samt relaterade risker, som har rätt till avkastningen. Utredningen visar med mycket stor sannolikhet, i enlighet med vad ni själva uppger, att kontrollen över Beepsend IP och den sammankopplade förmågan att utföra vissa funktioner och bära vissa risker samt rätten till avkastning från dessa, dvs Beepsend IP-verksamheten, genom omstruktureringen har övergått till Twilio Inc.

Som beskrivits tidigare reflekterar det externa förvärvspriset för era aktier marknadsvärdet på hela er verksamhet, varför ni ansett att samma värde är en lämplig utgångspunkt i värderingen av Beepsend IP. Baserat på er egen argumentation för ovanstående justeringar som utgår från att det skulle finnas ett värde på legal äganderätt, skulle en överlåtelse av Beepsend IP inklusive den legala äganderätten innebära ett högre marknadsvärde på Beepsend IP och att ni skulle ha rätt till en högre ersättning jämfört med den ni ska erhålla enligt licensavtalet. Skatteverket finner det mycket osannolikt att ett oberoende bolag med konkurrenskraftiga immateriella tillgångar skulle upplåta sina tillgångar och samtidigt ge upp stora delar av sin självständighet och verksamhetskontroll (inklusive kundkontrakt och säljkanaler) om en överlåtelse, allt annat lika, skulle resultera i en högre marknadsmässig ersättning än en upplåtelse. Detta förefaller enligt Skatteverket än mer osannolikt i en situation där den legala äganderätten som kvarhålls inte kan användas av licensgivaren utan licenstagarens godkännande och inte heller säljas på en öppen marknad. Vidare framgår det av utredningen att ni inte har kopplat någon rätt till ekonomisk avkastning relaterat till ert legala ägande av Beepsend IP inom ramen för FoU-avtalet eller återlicensavtalet. Snarare har ni i internprissättningsdokumentationen framhållit att ni inte bidrar med egna värdefulla immateriella tillgångar i dessa transaktioner, vilket är en anledning till att ni funnit de applicerade ensidiga prissättningsmetoderna tillämpliga inom ramen för FoU-avtalet och återlicensavtalet.

Som tidigare nämnts exemplifierar riktlinjerna i kap. 6, ex. 23 och 26 hur priset vid ett externt aktieförvärv kan användas som utgångspunkt för att bestämma internpriset i en påföljande koncernintern transaktion efter lämpliga justeringar. Ni refererar i er argumentation för kontrollpremieavdraget till exempel 26 som enligt er stödjer att en



kontrollpremie endast ska inkluderas i ett pris om det är relevant för den förväntade nyttan för mottagaren. Skatteverket anser inte att exemplet stödjer att en kontrollpremie ska justeras bort i beräkningen av det armlängdsmässiga priset för Beepsend IP-verksamheten. Enda orsaken som nämns i exemplet till att inte inkludera en viss del av en förvärvspremie i en koncernintern licens vore om den hänför sig till produktsynergier som väntas uppstå på marknader där den koncerninterna licenstagaren inte är verksam. Exemplet visar däremot att en förvärvspremie som har uppstått vid ett externt förvärv till viss del kan behöva justeras för om de förvärvade rättigheterna har global spännvidd, medan den efterföljande koncerninterna transaktionen är begränsad till en viss geografisk marknad. Det är dock inte fallet i er situation, där den överförda Beepsend IP-verksamheten avsåg de världsvida rättigheterna, inte en särskild geografisk region.

Justering för kontrollpremie eller likviditetsrabatt nämns i övrigt inte heller någon annanstans i riktlinjerna, inkl. följande avsnitt:

- P. 1.42-1.118 diskuterar de fem jämförelsefaktorerna – avtalsvillkor, funktionsanalys, en varas eller tjänsts egenskaper, ekonomiska omständigheter och affärsstrategier. Punkterna nämner en rad potentiella skillnader som kan justeras för avseende dessa fem faktorer. Justering för kontrollpremie eller likviditetsrabatt nämns inte.
- P. 2.14-2.26 handlar om tillämpning av marknadsprismetoden. Exempel på justeringar under marknadsprismetoden nämns specifikt i p. 2.23-2.26. Exemplet nämner justering för skillnad i varuegenskaper, leveransvillkor och försäljningsvolym. Justering för kontrollpremie eller likviditetsrabatt nämns inte.
- P. 3.47-3.54, ett avsnitt som är benämnt "Comparability Adjustments", diskuterar justeringar som kan göras för att öka tillförlitligheten i en internprissättningsanalys. Några exempel som ges om faktorer att justera för är skillnader i redovisningsregler och rörelsekapital (såsom kundfordringar, leverantörsskulder och lager). Justering för kontrollpremie eller likviditetsrabatt nämns inte.
- Kap. 6 och 9 i riktlinjerna berör immateriella tillgångar ("Special Considerations for Intangibles") och omstruktureringar ("Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings"). Justering för kontrollpremie eller likviditetsrabatt nämns inte.

Exempel 23 illustrerar att det att det fulla verksamhetsvärdet, som avspeglas i ett aktiepris, ska reflekteras i värdet av de tillgångar som överförs eller behålls vid en omstrukturering, samt att utgångspunkten är att värde inte försvinner eller förstörs vid en koncernintern omstrukturering. Att göra avdrag för en kontrollpremie eller likviditetsrabatt från det externa förvärvspriset för era aktier skulle innebära att en betydande del av aktiepriset inte kan hänföras till de tillgångar ni hade vid förvärvstillfället.

Skatteverket anser att justering för en kontrollpremie och likviditetsrabatt i ert fall har inneburit att värde felaktigt har "försvunnit" eller "förstörs" från den externa aktieaffären till den koncerninterna omstruktureringen. Huvudanledningen till förvärvet var för Twilio Inc att komma över era immateriella tillgångar. Ni motiverar användandet av marknadsprismetoden med att förvärvspriset beaktar Twilio Inc:s realistiska alternativ till att utföra förvärvet, vilket var att licensiera immateriella tillgångar som liknar Beepsend IP på marknaden från en tredje part eller att utveckla liknande immateriella tillgångar internt. Således var det pris Twilio Inc var villig att betala för aktierna starkt knutet till vad Twilio Inc var villiga att betala för de upparbetade immateriella tillgångarna. Att kontrollpremien



betald av Twilio Inc är kopplad till marknadsvärdet på de immateriella tillgångarna styrks även av att ni i urvalet av jämförelsetransaktioner i Mergerstat-studien exkluderade förvärv med negativ kontrollpremie, detta eftersom ni ansågs ha förvärvat med en kontrollpremie för era immateriella tillgångars skull och förvärv med negativ premie därför ej var jämförbara.

En justering av en jämförelsetransaktion, i detta fall Twilio Inc:s förvärv av era aktier, ska endast ske om den ökar jämförbarheten och kan göras tillförlitligt. Grunden för er argumentation är att ingen överföring, utan endast upplåtelse, av rätten till avkastning från Beepsend IP har skett. Skatteverkets utredning visar att en överföring som inte endast omfattar Beepsend IP utan även den med tillgångarna sammankopplade förmågan att utföra vissa funktioner och bära vissa risker har skett under 2017. Många punkter i OECD:s riktlinjer (t.ex. p. 6.42 och p. 6.54) anger att den legala äganderätten endast är utgångspunkten och att rätten till avkastning från immateriella tillgångar tillhör den som kontrollera tillgångarna och de risker som är hänförliga till dem. Det finns därför inte stöd i riktlinjerna för att göra avdrag för kontrollpremie och likviditetsrabatt med det legala ägandet som grund. Det finns enligt riktlinjerna heller inte i övrigt stöd för avdrag för kontrollpremie eller likviditetsrabatt i detta fall eftersom det skulle innebära att en del av Beepsend IP-verksamhetens värde inte skulle tas med vid beräkningen av den armlängdsmässiga ersättningen. Vid en tillämpning av marknadsprismetoden för att bedöma armlängdsmässigt pris på Beepsend IP-verksamheten ska därför inte justeringar ske för kontrollpremie och likviditetsrabatt eftersom de vare sig är i linje med riktlinjerna eller ökar jämförbarheten mellan transaktionerna.

Ni har i era synpunkter anfört att de av er gjorda jämförbarhetsjusteringarna för kontrollpremie och likviditetsrabatt är motiverade. Skatteverket anser att de två studier ni presenterat är allmänna studier som visar att kontrollpremier och likviditetsrabatter har beaktats mellan oberoende parter inom ramen för vissa typer av transaktioner företagna inom vissa begränsade tidsperioder. Att kontrollpremier och likviditetsrabatter allmänt kan komma att beaktas vid aktieförvärv mellan oberoende parter, stödjer inte i något hänseende de gjorda avdragen för kontrollpremie eller likviditetsrabatt vid prissättningen av Beepsend IP-verksamheten, särskilt då avdragen har motiverats med ert fortsatta legala ägande till Beepsend IP som enligt riktlinjerna inte innebär kontroll eller rätt till ekonomisk avkastning.

Av Skatteverkets redogörelse framgår vidare tydligt att ert ”realistiska handlingsalternativ” att självständigt licensiera Beepsend IP till annan part än Twilio Inc utan Twilio Inc:s godkännande endast kan ha existerat fram tills ni förvärvades av Twilio Inc, detta eftersom kontrollen över utveckling, förbättring, underhåll, skydd och exploatering av Beepsend IP därefter övergick till Twilio Inc. Skatteverket finner det mycket osannolikt att den kontroll som övergått till Twilio Inc inte också skulle inkludera eventuell licensiering av Beepsend IP till tredje part.

Skatteverket finner sammanfattningsvis att de gjorda justeringarna och avdragen avseende kontrollpremie och likviditetsrabatt inte ska minska värdet på Beepsend IP-verksamheten vid tillämpning av marknadsprismetoden och bedömning av armlängdsmässigt pris.

## 2. Avdrag för rutinvinster

I beräkningen av värdet på Beepsend IP utifrån tillämpning av marknadsprismetoden har ni gjort en justering för avdrag avseende rutinvinster i kvarvarande verksamhet. Den



genomförda studien avseende potentiellt jämförbara bolags resultat av FoU-tjänster och S&M-tjänster resulterar i en interkvartil för NCP som ligger mellan 2,26 % - 10,72 %. Vid beräkningen av värdet på eviga rutinvinster för er kvarvarande verksamhet har Deloitte utgått från prognoser som avsåg hela verksamheten utan justering för intäkter och kostnader som är hänförliga till Beepsend IP-verksamheten. Vid omstruktureringen har det redan varit förutbestämt att ni skulle integreras i koncernens operativa modell och bli en tillhandahållare av FoU-tjänster och S&M-tjänster. Ni skulle därför inte längre ha några KSV eller extern omsättning. Detta då produkter som tidigare såldes av er från och med 1 januari 2018 istället har sålts av Twilio Ireland. Skatteverket anser därför att Deloitte's beräkning av rutinvinster från kvarvarande verksamhet inte är korrekt.

Baserat på ovanstående finner Skatteverket att en tillförlitlig justering för värdet av kvarvarande rutinverksamhet inte ska inkludera KSV i kostnadsbasen. Skatteverket har därför gjort en ny beräkning av era rutinvinster från kvarvarande verksamhet med utgångspunkt i beräkningen som gjordes av Deloitte och era prognoser för verksamheten. I beräkningen har Skatteverket beräknat rutinvinster innan skatt genom tillämpning av övre kvartil i studien dvs. NCP 10,72 % och baserat den på prognostiserade rörelsekostnader avseende R&D, S&M och G&A men exkluderat KSV. Värdet på kvarvarande verksamhet enligt Skatteverkets beräkning uppgår till 60 757 696 kr.

I era synpunkter har ni framfört att det vid omstruktureringen inte på förhand var förutbestämt hur ni skulle integreras i Twilio-koncernen. Ni anser att Skatteverket tillämpat eftersyn vid omräkningen av värdet på kvarvarande verksamhet och hänvisar även till att ni faktiskt redovisat KSV under 2017. Skatteverket finner att det av uppgifterna som redogjorts för i detta beslut klart framgår att syftet aldrig har varit annat än att ni skulle bli en service provider till Twilio Inc och Twilio Ireland. Det styrks inte minst av de avtal som alla ingicks direkt efter att era aktier blivit uppköpta. Skatteverket håller med om att det förelåg en osäkerhet om Twilio Ireland skulle erhålla erforderliga tillstånd från svenska myndigheter. Det har dock varit tydligt att ni inte skulle ha kvar några ekonomiskt betydelsefulla risker kopplade till kund- och nätverksrelationer utan att ni skulle utföra försäljnings- och marknadsföringstjänster. Kostnadsbasen för utförande av dessa tjänster omfattar av naturliga skäl inte någon kostnad för sålda varor då Twilio Ireland skulle vara part i alla avtal. Att ni har redovisat kostnad för sålda varor och extern omsättning under 2017 i avvaktan på att Twilio Ireland skulle erhålla erforderligt tillstånd är en omständighet som i sig utgör eftersyn om den skulle beaktas i värderingen. Det är parternas avsikt och omständigheterna vid värderingstillfället som är avgörande för beräkningen av värdet på kvarvarande verksamhet.

Skatteverket finner därför att en tillförlitlig justering för ökad jämförbarhet mellan transaktionerna avseende er kvarvarande verksamhet uppgår till 60 757 696 kr.

#### **Armlängdsmässig ersättning för den överförda Beepsend IP-verksamheten**

Skatteverket finner att marknadsprismetoden är tillämplig för bedömning av armlängdsmässig ersättning på den överförda Beepsend IP-verksamheten.

Vid tillämpning av marknadsprismetoden utgår Skatteverket från det i Local File framräknade justerade förvärvspriset 203 083 034 kr. Skatteverket anser att de gjorda justeringarna för avdrag avseende kontrollpremie om 47 644 849 kr och likviditetsrabatt om 11 191 549 kr inte ska beaktas vid bedömning av ett armlängdsmässigt pris på Beepsend IP-



verksamheten. Justering ska däremot ske för rutinvinster hänförliga till kvarvarande verksamhet men med 60 757 696 kr istället för den gjorda justeringen om 114 298 872 kr. Det armlängdsmässiga priset för er överförda Beepsend IP-verksamhet uppgår således till 142 325 338 kr. Se beräkning nedan.

<b>Skatteverkets beräkning av armlängdsmässig ersättning för Beepsend IP-verksamheten (kr)</b>	
Av er beräknat preliminärt justerat förvärvspris	203 083 034
Justering för av Skatteverket beräknat armlängdsmässigt värde på rutinverksamheten	- 60 757 696
<b>Av Skatteverket beräknat armlängdsmässig ersättning för Beepsend IP-verksamheten</b>	<b>142 325 338</b>

Av resultatrapporten för 2017 har ni redovisat 5 969 432 k i intäkt hänförlig till Beepsend IP. Då ingen skattemässig justering har skett i inkomstdeklarationen hänförlig till immateriella tillgångar utgår Skatteverket från att samma belopp har utgjort redovisad skattepliktig intäkt i er inkomstdeklaration. Skatteverket finner att armlängdsmässigt pris för överförd Beepsend IP-verksamhet uppgår till 142 325 338 kr. Det innebär att ni i inkomstdeklarationen för 2017 har redovisat ett för lågt resultat av näringsverksamhet till följd av villkor med bolag i intressegemenskap. Det har inte framkommit några omständigheter som visar att villkoren tillkommit av andra skäl än den ekonomiska intressegemenskapen som råder mellan er och Twilio Inc.

Skatteverket bedömer med anledning av ovan sagda att förutsättningarna i 14 kap. 19 § IL är uppfyllda. Ert resultat ska därför enligt korrigeringsregeln (14 kap. 19 § IL) beräknas till det belopp som det skulle ha uppgått till, om villkor som avviker från vad som skulle ha avtalats mellan sinsemellan oberoende inte funnits. Grund för höjning av er inkomst av näringsverksamhet föreligger därför. Höjningen av er inkomst av näringsverksamhet uppgår till 136 355 906 kr (142 325 338 kr – 5 969 432 kr).

## **2 Skattetillägg**

### **2.1 Bakgrund**

Enligt vad som framkommit i Skatteverkets utredning har licensintäkt hänförlig till Beepsend IP för beskattningsåret 2017 uppgått till 5 969 432 kr. Av utredningen framgår att ni under 2017 omstrukturerades och i samband med denna överförde ni Beepsend IP-verksamheten till Twilio Inc. Det armlängdsmässiga priset för den överförda Beepsend IP-verksamheten uppgår till 142 325 338 kr. Ni redovisade därför ett för lågt resultat av näringsverksamhet med motsvarande 136 355 906 kr (142 325 338 kr – 5 969 432 kr).

### **2.2 Era synpunkter**

Ni vill förtydliga att en oriktig uppgift föreligger när den skattskyldige lämnar en felaktig sakuppgift som ligger till grund för beskattningen (prop. 2002/03:106 s 116).

Enligt Skatteverket har oriktig uppgift lämnats då förhållandena avseende prissättningen av Beepsend IP-verksamheten inte har framgått av er deklaration för beskattningsåret 2017 utan att dessa först har framkommit vid Skatteverkets utredning. Genom att inte upplysa om förhållandena för prissättningen anser Skatteverket att ni har lämnat en oriktig uppgift.

Med oriktig uppgift avses som sagt en felaktig sakuppgift men däremot inte en oriktig värdering grundad på den skattskyldiges subjektiva uppfattning (jfr. prop. 1971:10 s 269, RÅ 1999 ref. 17 och RÅ 2004 not 176).

Mot bakgrund av ovan bör det kunna konstateras att en grundläggande förutsättning för att oriktig uppgift överhuvudtaget ska kunna föreligga i förevarande fall är att justeringen baseras på en felaktig sakuppgift och inte på en felaktig värdering. Enligt er är så inte fallet. I själva verket rör det sig om en uppenbar värderingsfråga, som bygger på subjektiva överväganden avseende timliga justeringar av det externa förvärvspriset, vilket framgår av avsnitt 1.2.1. Om Skatteverket anser att dessa bedömningar är felaktiga är det således fråga om oriktig värdering och inte en fråga om huruvida en felaktig sakuppgift har lämnats till ledning för beskattningen.

Om Skatteverket trots detta anser att oriktig uppgift har lämnats så anser ni att det finns skäl för befrielse från skattetillägg.

Enligt prop. 2005/06:169 s 116 föreligger inte skäl att undanta internpristransaktioner från tillämpningen av skattetilläggsreglerna enbart av den anledningen att frågorna rör internprissättning. Däremot innefattar internprissättningsfrågor ofta svåra gränsdragningar och bedömningar. Vidare noteras att om det efter utredning visar sig att företagens skall justeras på grund av felaktig internprissättning måste en nyanserad bedömning göras om oriktig uppgift skall anses ha lämnats och om så är fallet om skäl för att helt eller delvis befria den skattskyldige från skattetillägg.

I det fall Skatteverket, trots det ovan anförda, ändå vidhåller sin bedömning om oriktig uppgift har lämnats bör ni befrias från skattetillägget eftersom felaktigheten måste bedömas som ursäktlig på grund av att ni felbedömt en skatteregel eller betydelsen av de faktiska omständigheterna. Som framgått ovan är värderingsfrågor av subjektiv karaktär och innefattar svåra gränsdragningar och bedömningar. OECD:s riktlinjer ger inte heller tydlig vägledning i frågan. Redan av detta skäl är ett skattetillägg oskäligt och hel befrielse ska ske. Ni utvecklar detta vidare nedan.

Av OECD:s riktlinjer (p. 9.55) framgår att omstruktureringar som innefattar en överföring av funktioner, risker och immateriella rättigheter är förknippat med särskilt stor svårighet bl.a. vad avser att bestämma ett armlängdsmässigt pris. Som framgått ovan kan det konstateras att prissättningen påverkas av ett antal svåra bedömningar och osäkra faktorer. Att korrigeringsregeln ska tillämpas med försiktighet talar även för att hel befrielse ska medges.

Att det inte finns fog för skattetillägg framgår även av flertalet domar som innefattar prisjusteringar till följd av vissa jämförbarhetsjusteringar inte beaktas när värderingar av immateriella tillgångar gjorts. I aktuella mål hade skattskyldiga värderat immateriella rättigheter utifrån en diskonterad kassaflödesanalys men inte beaktat värdet av skattemässiga avskrivningsfördelar (jfr kammarrätten i Stockholm mål 2360-13 dom 2014-02-26, mål nr 797-14 dom 2015-09-16 och mål nr 2391-19 dom 2019-11-12). Utgången i dessa domar har varit att den skattskyldige inte har påförts skattetillägg, även om det armlängdsmässiga priset har ansetts högre än det överenskomna. Er situation rör förvisso andra jämförbarhetsjusteringar men alltjämt frågan om värdering av immateriella rättigheter. Om ni i motsats till domarna skulle påföras skattetillägg innebär detta att Skatteverket frångår



principen om att likartade försummelse bör medföra likartade påföljder (prop. 1991/92:43 s 62).

Med anledning av ovan bör befrielse från skattetillägg medges i sin helhet.

Vidare vill ni hänvisa till Skatteverkets ställningstagande av den 3 december 2018 ( dnr 202 252680-18/111) Ni har i enlighet med skatteförfarandelagen upprättat en internprissättningsdokumentation ("dokumentationen") för 2017 som tillhandahållits Skatteverket i tid. Dokumentationen beskriver utförligt era koncerninterna transaktioner samt val av prismetoder. Vidare framgår av dokumentationen de jämförbarhetsjusteringar som har gjorts avseende värderingen av Beepsend IP-verksamheten.

Ni konstaterar att Skatteverket instämmer i ert val av prissättningsmetod men har synpunkter på de jämförbarhetsjusteringar som skett. Situationen motsvarar den som beskrivs i Skatteverkets ställningstagande avsnitt 4.2.2 och det kan således inte vara fråga om något annat än minst halv befrielse från skattetillägg.

Det bör noteras att även förhållandena i det enskilda fallet är sådana att de angivna omständigheterna inte ensamt är tillräckliga för att anse att avgiften är oskäligen kan ändå en sammantagen bedömning medföra att skälen för befrielse är av sådan styrka att skattetillägget bör undanröjas. Detta framgår av RÅ 2008 not 45.

Beaktat att beskattningsändringen rör en fråga om värdering av immateriella rättigheter som får betraktas som synnerligen svår kan det sammantaget inte vara fråga om något annat än hel befrielse från påförda skattetillägg. Ett fullt skattetillägg kan i sådana fall framstå som oskäligt på grund av att den oriktiga uppgiften berott på en felbedömning i en svår värderingsfråga. När så är fallet och det dessutom finns en tillräcklig dokumentation ska Skatteverket sammantaget medge hel befrielse från skattetillägget. En sådan slutsats är även förenlig med Skatteverkets ställningstagande avsnitt 4.2.4.

### **2.3 Lagregler**

Skattetillägg ska tas ut om den som på något annat sätt än muntligen under förfarandet har lämnat en oriktig uppgift till ledning för egen beskattning. En uppgift ska anses vara oriktig om det klart framgår att en lämnad uppgift är felaktig eller att en uppgift som ska lämnas till ledning för beskattningen har utelämnats. Detta framgår av 49 kap. 4-5 §§ SFL.

Om en oriktig uppgift har lämnats är skattetillägget 40 % av den slutliga skatt som, om den oriktiga uppgiften hade godtagits, inte skulle ha bestämts för den som har lämnat uppgiften. Detta framgår av 49 kap. 11 § SFL.

Av 51 kap. 1 § SFL framgår att Skatteverket ska besluta om hel eller delvis befrielse från en särskild avgift om det är oskäligt att ta ut avgiften med fullt belopp. Vid bedömningen ska det bl.a. särskilt beaktas om den felaktighet eller passivitet som har lett till avgiften kan antas ha berott på en felbedömning av en regel eller betydelsen av de faktiska förhållandena, eller om avgiften inte står i rimlig proportion till felaktigheten eller passiviteten.

### **2.4 Skatteverkets bedömning**

Skatteverket har i sin utredning kunnat konstatera med mycket stor sannolikhet att uppköpet och omstruktureringen här de facto har inneburit att Beepsend IP-verksamheten överförts

från er till Twilio Inc under 2017 utan att ni har fått armlängdsmässigt betalt för överföringen pga. de felaktiga justeringarna av marknadspriset. Förhållandena avseende den felaktiga prissättningen har inte framgått av er deklARATION för beskattningsåret 2017 utan felaktigheterna har framkommit först vid Skatteverkets utredning. Enligt Skatteverkets mening har ni därför lämnat en oriktig uppgift som medför att skattetillägg ska tas ut. Den oriktiga uppgiften har också lett till att beskattningen hade kunnat bli felaktig om inte verket nu gått in och ändrat den.

En uppgift ska anses vara oriktig om det klart framgår att den är felaktig. Det ska därmed klart framgå att den prissättning som ni har tillämpat är oacceptabel och att den leder till ett felaktigt resultat.

Av RÅ 1999 ref 17 framgår att skillnaden mellan ett uppgivet värde och det riktiga värdet kan vara så stor att den lämnade uppgiften ska anses vara en felaktig sakuppgift (jämför även Kammarrätten i Stockholms dom den 20 november 2014 i mål nr 2162-14 m.fl.).

Vid Skatteverkets utredning har det klart framkommit att ni har tillämpat en oacceptabel prissättning som lett till ett felaktigt resultat. Skatteverket anser att felaktigheten/inkomsthöjningen påverkar ert resultat på ett betydande sätt. Skillnaden mellan ert deklarerade resultat och det armlängdsmässiga resultatet medför att det inte kan anses vara fråga om en oriktig värdering. Mot bakgrund av detta har ni lämnat en oriktig uppgift. Avvikelsen avser belopp som är av betydelse. Förutsättningar för att ta ut skattetillägg är därmed uppfyllda.

Ni är en del av ett företag med internationell verksamhet som får förutsättas ha kunskap om korrigeringsregeln och armlängdsprincipen. När det gäller felaktigheter om sådana frågor bör ni därför bara undgå skattetillägg om ni tydligt upplyser om dessa i deklARATIONEN. Ni har inte lämnat upplysningar i er inkomstdeklARATION om hur ni har beräknat er inkomst så att Skatteverket fått anledning att misstänka felredovisning. Det är först efter utredning som de riktiga förhållandena har framkommit. Skattetillägg tas ut på objektiva grunder utan krav på uppsåt eller oaktsamhet. Ni har ett ansvar för de uppgifter som ni lämnar i deklARATIONEN och bör alltid kontrollera att lämnade uppgifter är riktiga/rimliga. Tveksamma frågor måste redovisas öppet för att skattetillägg inte ska kunna tas ut.

Bestämmelserna om skattetillägg som sanktionsform vid oriktiga uppgifter vid inkomstbeskattningen har tillkommit i intresset av att så långt det är möjligt säkra ett fullständigt och korrekt underlag vid beskattningen. Tyngdpunkten ligger här på information från de deklARATIONSSKYLDIGAS sida om de sakförhållanden som är av vikt vid beskattningen och beträffande vilka de deklARATIONSSKYLDIGA har den bästa och i vissa fall den enda kunskapen. Här är det först efter Skatteverkets utredning som de korrekta förhållandena framkommit dvs. att ni inte har fått en armlängdsmässig ersättning för Beepsend IP-verksamheten p.g.a. bland annat avdrag för kontrollpremie och likviditetsrabatt som med mycket stor sannolikhet har överförts från er till Twilio Inc vid uppköpet och omstruktureringen. Ni har inte längre som det klart har framkommit först vid Skatteverkets utredning någon reell kontroll över vidareutvecklingen, kommersialiseringen eller övrig användning av Beepsend IP. Vid sådant förhållande har ni lämnat en oriktig uppgift i sak och skattetillägg ska tas ut.



Skatteverket anser inte att er internprissättningsdokumentation för de aktuella åren har varit tillräcklig avseende de transaktioner som här avses utan avviker väsentligt från vedertagen uppfattning enligt riktlinjerna för en korrekt prissättning. Det föreligger därför inga skäl att medge befrielse på den grunden.

Skatteverket anser inte heller att felaktigheten beror på ett misstag, missbedömning, oerfarenhet eller svåra gränsdragningsfrågor och inte heller är skattetillägget synnerligen högt eller inte står i rimligt proportion till felaktigheten. Ni får, som tidigare anförts, som en del av ett företag med internationell verksamhet förutsättas ha kunskap om armlängdsprincipen och korrigeringsregeln med ansvar för riktigheten/rimligheten i de uppgifter som ni lämnar i deklARATIONEN. Inte heller i övrigt har sådana omständigheter framkommit som enligt Skatteverket innebär att skattetillägget kan anses oskäligt.

Åberopade avgöranden, RÅ 2008 not 145 respektive avgöranden från kammarrätten i Stockholm medför ingen annan bedömning då de inte är jämförbara med förevarande fall.

Några skäl för hel eller delvis befrielse från skattetillägget har inte visats föreligga.

Skattetillägg tas ut med 40 % av skatten på höjningen av inkomst av näringsverksamhet om 136 355 906 kr.

Detta beslut har fattats av undertecknad särskilt kvalificerad beslutsfattare.

**Hur ni begär omprövning eller överklagar framgår av bilaga 1.**

  
Lena Olsson





## Hur man överklagar

FR-11

Vill du att beslutet ska ändras i någon del kan du överklaga. Här får du veta hur det går till.

### Överklaga skriftligt inom 2 månader

Tiden räknas oftast från den dag som du fick del av det skriftliga beslutet. I vissa fall räknas tiden i stället från beslutets datum. Det gäller om beslutet avkunnades vid en muntlig förhandling, eller om rätten vid förhandlingen gav besked om datum för beslutet.

För en part som företräder det allmänna (till exempel myndigheter) räknas tiden alltid från den dag domstolen meddelade beslutet.

Observera att överklagandet måste ha kommit in till domstolen när tiden går ut.

#### Vilken dag går tiden ut?

Oftast är sista dagen för överklagande exakt 2 månader från det datum som tiden börjar räknas.  
Exempel: Du fick del av beslutet den 21 december  
→ tiden går ut den 21 februari.

Om samma datum inte finns i slutmånaden går tiden i stället ut på slutmånadens sista dag.  
Exempel: Du fick del av beslutet den 31 december  
→ tiden går ut den 28 februari.

Är sista dagen en lördag, söndag eller helgdag, mid-sommarafton, julafton eller nyårsafton, räcker det att överklagandet kommer in nästa vardag.

### Så här gör du

1. Skriv förvaltningsrättens namn och målnummer.
2. Förklara varför du tycker att beslutet ska ändras och vilken ändring du vill ha.

3. Tala om vilka bevis du vill hänvisa till. Förklara vad du vill visa med varje bevis. Skicka med skriftliga bevis som inte redan finns i målet.

4. Lämna namn och personnummer eller organisationsnummer.

Lämna aktuella och fullständiga uppgifter om var domstolen kan nå dig: postadresser, e-postadresser och telefonnummer.

Om du har ett ombud, lämna också ombudets kontaktuppgifter.

5. Skicka eller lämna in överklagandet till förvaltningsrätten. Du hittar adressen i beslutet.

### Vad händer sedan?

Förvaltningsrätten kontrollerar att överklagandet kommit in i rätt tid. Har det kommit in för sent avvisar domstolen överklagandet. Det innebär att beslutet gäller.

Om överklagandet kommit in i tid, skickar förvaltningsrätten överklagandet och alla handlingar i målet vidare till kammarrätten.

Har du tidigare fått brev genom förenklad delgivning kan även kammarrätten skicka brev på detta sätt.

### Vill du veta mer?

Ta kontakt med förvaltningsrätten om du har frågor. Adress och telefonnummer finns på första sidan i beslutet.

Mer information finns på [www.domstol.se](http://www.domstol.se).



## HUR MAN ÖVERKLAGAR

Den som vill överklaga kammarrättens avgörande ska skriva till Högsta förvaltningsdomstolen. Skrivelsen ställs alltså till Högsta förvaltningsdomstolen *men ska skickas eller lämnas till kammarrätten.*

**Överklagandet ska ha kommit in till kammarrätten inom två månader från den dag då klaganden fick del av beslutet. Tiden för överklagande för det allmänna räknas dock från den dag beslutet meddelades.**

För en enskild klagande är sista dagen för överklagande två månader från den dag då han/hon fick del av kammarrättens beslut. Om klaganden fick del av kammarrättens beslut t.ex. den 30 juni måste skrivelsen med överklagande ha kommit in senast den 30 augusti. Om klaganden fick del av beslutet t.ex. den 31 juli, som inte har någon motsvarighet två månader senare, löper tiden i stället ut på slutmånadens sista dag, dvs. i det här exemplet den 30 september. Om sista dagen för överklagande infaller på en lördag, söndag eller helgdag, midsommar-, jul- eller nyårsafton, räcker det att skrivelsen kommer in nästa vardag.

För att ett överklagande ska kunna tas upp i Högsta förvaltningsdomstolen krävs att *prövningstillstånd* meddelas. Högsta förvaltningsdomstolen lämnar prövningstillstånd om det är av vikt för ledning av rättstillämpningen att överklagandet prövas eller om det finns synnerliga skäl till sådan prövning, såsom att det finns grund för resning eller att målets utgång i kammarrätten uppenbarligen beror på grovt förbiseende eller grovt misstag.

Om prövningstillstånd inte meddelas står kammarrättens beslut fast. Det är därför viktigt att det klart och tydligt framgår av överklagandet till Högsta förvaltningsdomstolen varför man anser att prövningstillstånd bör meddelas.

Om en part har överklagat beslutet får även motparten ge in ett överklagande, trots att den gällande tiden för överklagande gått ut. Ett sådant (anslutnings-) överklagande ska ges in inom en månad räknat från utgången av den tidigare överklagandetiden. Ett anslutningsöverklagande förfaller om det första överklagandet återkallas eller av annan anledning förfaller. Även när det gäller anslutningsöverklagande krävs prövningstillstånd.

### Skrivelsen med överklagande ska innehålla följande uppgifter:

1. den klagandes namn, person-/organisationsnummer, postadress, e-postadress och telefonnummer till bostaden och mobiltelefon. Dessutom ska adress och telefonnummer till arbetsplatsen och eventuell annan plats där klaganden kan nås för delgivning lämnas om dessa uppgifter inte tidigare uppgetts i målet. Om klaganden anlitar ombud, ska ombudets namn, postadress, e-postadress, telefonnummer till arbetsplatsen och mobiltelefonnummer anges. Om någon person- eller adressuppgift ändras är det viktigt att anmälan snarast görs till Högsta förvaltningsdomstolen
2. det beslut som överklagas med uppgift om kammarrättens namn, målnummer samt dagen för beslutet
3. de skäl som klaganden vill åberopa för sin begäran om att få prövningstillstånd
4. den ändring av kammarrättens beslut som klaganden vill få till stånd och skälen för detta
5. de bevis som klaganden vill åberopa och vad han/hon vill styrka med varje särskilt bevis.