

Corporate-Governance-Forum Informationen für Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss



Inhalt: Best of IFRS

- 2 Ein Blick auf IFRS: Segmentberichterstattung nach IFRS 8 Geschäftssegmente
- 3 Ein Blick auf IFRS: Der Goodwill Impairment Test
- 4 Ein Blick auf IFRS: Zeit für die Zwischenberichterstattung
- 5 Ein Blick auf IFRS: Ertragsteuern im Fokus
- 6 Ein Blick auf IFRS: Der überarbeitete IFRS 3: Goodwill ist nicht mehr gleich Goodwill
- 7 Ein Blick auf IFRS: Der überarbeitete IAS 27: Neuerungen bei der Behandlung von Minderheitsgesellschaftern
- 8 Ein Blick auf IFRS: Abseits adé – Neuerungen bei Miete, Pacht und Leasing
- 9 Ein Blick auf IFRS: Neue Regeln zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten nach IFRS 9
- 10 Ein Blick auf IFRS: Umsatzrealisierung nach IFRS – ein neues Konzept nicht frei von Kritik

Ein Blick auf IFRS: Segmentberichterstattung nach IFRS 8 Geschäftssegmente



Prof. Dr. Andreas Barckow
Tel: +49 (0)69 75695 6520
abarckow@deloitte.de

Beitrag aus CGF 1/2008

Die Segmentberichterstattung ist neben den traditionellen Jahresabschlussbestandteilen Pflichtbestandteil des IFRS-Konzernabschlusses kapitalmarktorientierter Unternehmen. Darin hat ein Unternehmen Informationen offen-zulegen, die es den Abschlussadressaten ermöglichen, die Wesensart und finanziellen Auswirkungen seiner Geschäftstätigkeiten sowie sein wirtschaftliches Umfeld bewerten zu können. Ziel ist die Darstellung entscheidungsrelevanter Segmentinformationen durch Disaggregation der im Konzernabschluss in konsolidierter Form enthaltenen Angaben.

Mit dem Ende 2006 vom IASB veröffentlichten IFRS 8 Geschäftssegmente wurden die Vorschriften zur Segmentberichterstattung neu geregelt. Diese ersetzen die bisherigen Vorschriften in IAS 14 Segmentberichterstattung. IFRS 8 ist bereits geltendes EU-Recht und erstmals verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 01. Januar 2009 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig.

Die Berichterstattung verlangt eine Segmentierung in operative Teilbereiche gemäß der internen Organisations- und Berichtsstruktur. Damit wird der etwa nach US-GAAP bereits seit mehreren Jahren praktizierte Management Approach in die IFRS-Rechnungslegung übernommen, wonach die für interne Führungs- und Steuerungsprozesse identifizierten und aufbereiteten Daten über unternehmensspezifische Chancen- und Risikopotenziale für Zwecke der externen Rechnungslegung herangezogen werden.

Ein Geschäftssegment wird verstanden als ein Teilbereich eines Unternehmens, aus dem Erträge und Aufwendungen generiert werden, dessen operatives Ergebnis regelmäßig strategisch überwacht wird (i.d.R. vom Vorstand) und für das einschlägige Finanzinformationen vorliegen. Es ist gesondert berichtspflichtig, wenn mindestens einer von drei quantitativen Schwellenwerten erfüllt ist. Hierbei handelt es sich jeweils um eine 10%-Hürde bezüglich Erlös, Ergebnis oder Vermögen. Darüber hinaus kann sich eine Berichtspflicht ergeben, wenn die Geschäftsführung Informationen über weitere Geschäftssegmente für den Abschlussadressaten als nützlich ansieht oder wenn ansonsten nicht mindestens 75% der Unternehmenserträge in die berichtspflichtigen Segmente mit einbezogen sind. Über die nicht berichtspflichtigen Geschäftssegmente ist zudem zusammengefasst zu berichten.

In IFRS 8 wird zwischen segmentbezogenen Angaben und Angaben auf Unternehmensebene unterschieden. Die segmentbezogenen Angaben erstrecken sich auf

- allgemeine Informationen,
- Informationen zur Ertrags- und (Netto-)Vermögenslage sowie
- Überleitungsrechnungen.

Die allgemeinen Informationen umfassen Erläuterungen zur Segmentabgrenzung, zur internen Organisationsstruktur sowie zu den Produkten und Dienstleistungen, mit denen die Segmenterlöse erwirtschaftet werden. Informationen zur Ertrags- und (Netto-)Vermögenslage umfassen Angaben zum Segmentgewinn bzw. -verlust, zum Segmentvermögen und ggf. den Segmentschulden. Darüber hinaus sind weitere Angaben verpflichtend, wenn diese Bestandteile der im Unternehmen gewählten Erfolgsgröße sind oder regelmäßig an die Unternehmensleitung berichtet werden. Die Überleitungsrechnungen beziehen sich auf die Segmentdaten und die entsprechenden Daten des Abschlusses, z.B. Segmentumsätze, -ergebnis, -vermögen und -schulden. Soweit nicht schon erläutert, sind auf Unternehmensebene Ertragsinformationen über Produkte und Dienstleistungen, Ertrags- und Vermögensinformationen über geografische Bereiche sowie Informationen über wichtige Kunden anzugeben.

Die Berichterstattung auf Basis des Management Approach soll nicht nur dazu beitragen, die Geschäftstätigkeit des Unternehmens aus Sicht des Managements beurteilen zu können, sondern auch eine konsistente Unternehmensberichterstattung ermöglichen. Insoweit ist darauf zu achten, dass es keine „Brüche“ zwischen internen Vorstands- und Aufsichtsratsinformationen, der Segmentberichterstattung, dem Lagebericht, weiteren Angaben im Geschäftsbericht und Pressemitteilungen gibt.

Ein Blick auf IFRS: Der Goodwill Impairment Test

Im Zuge der Aufstellung des IFRS-Abschlusses 2008 kann die Übernahme- und Kauffreudigkeit der vergangenen Jahre den Unternehmen in schmerzhaft Erinnerung gerufen werden, versprach man sich doch von den gerne gezahlten Höchstpreisen enorme Wachstumsschübe und Synergieeffekte. Nicht zuletzt die gegenwärtige Finanzkrise wird diesen Optimismus wegen drohender massiver Abschreibungen auf den Goodwill dämpfen.

Ein Goodwill entsteht, wenn bei der Übernahme eines Unternehmens der Kaufpreis über dem Wert des Nettovermögens liegt, das bei einem Kauf neu bewertet wird. Darin spiegeln sich die Gewinnaussichten wider, die aufgrund besonderer dem Unternehmen eigener Vorteile, z.B. Ruf, Kundenkreis, Organisation usw., erwartet werden. In den Bilanzen deutscher Konzerne verbergen sich hunderte Milliarden Euro davon.

Im Gegensatz zum Handelsrecht darf ein Goodwill gemäß IFRS nicht planmäßig abgeschrieben werden. Die Grundlage der Bewertung bildet IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten. Danach ändert sich der Bilanzwert eines Goodwills nur dann, wenn nach dem turnusmäßig in jährlichem Abstand durchgeführten Impairment Test eine Wertminderung angezeigt wird. Für den Impairment Test ist auf die Zahlungsmittel generierenden Einheiten (ZGE) – maximal die operativen Segmente gemäß IFRS 8 –, denen ein Goodwill zugeteilt wurde, abzustellen.

Eine Wertminderung liegt vor, wenn der Buchwert einer ZGE einschließlich des ihr zugerechneten Anteils am Goodwill deren erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag bestimmt sich aus dem höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Die Bestimmung des Nutzungswerts basiert wiederum auf künftigen, diskontierten Cashflows.

Die Schätzung der Cashflows nimmt hierbei eine Schlüsselrolle ein; sie gilt als zentraler Werttreiber für die Bestimmung des Abschreibungsbetrags. Die Grundlage für die Schätzung bildet der aktuelle Finanzplan des Unternehmens; dieser hat die erwarteten Entwicklungen infolge der gegenwärtig schwierigen wirtschaftlichen Lage

widerzuspiegeln. Insoweit ist ein Finanzplan heranzuziehen, der entsprechend aktualisiert und von der Unternehmensführung bzw. dem Aufsichtsrat genehmigt wurde. Ein Rückgriff auf frühere Schätzungen dürfte angesichts der gegenwärtigen Marktlage nicht vertretbar sein. Hinsichtlich der vom Management getroffenen Annahmen ist darauf zu achten, dass sie mit den Beobachtungen des Marktes – etwa Konjunkturprognosen, Vorhersagen von Wirtschaftsberichterstattern, Analysten oder sonstige Experten – konsistent sind. Die Finanzpläne sollten etwa drei bis fünf Jahren umfassen; Prognosen für Zeiträume danach wären entsprechend zu extrapolieren. Der Prognosezeitraum für die Ermittlung der Cashflows richtet sich nach der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des einzelnen Vermögenswerts; bei ZGE mit zugeordnetem Goodwill wird diese regelmäßig als unbestimmt angenommen. Zur Diskontierung ist ein marktbezogener Kapitalisierungszinssatz bereinigt um Steuer-effekte heranzuziehen.

Es wird erwartet, dass die prognostizierten Zahlungsströme infolge erheblich schlechterer Zukunftsaussichten deutlich nach unten korrigiert werden. Einige Konzerne haben bereits umfangreiche Wertberichtigungen angekündigt. Hohe Goodwillabschreibungen dürften insbesondere bei solchen Unternehmen für Zündstoff sorgen, bei denen die Ertragskraft der Akquisitionen bzw. der ZGE sich nicht wie im damaligen Akquisitionszeitpunkt erwartet entwickelt. Insoweit werden sich Bilanzersteller, Aufsichtsräte und Wirtschaftsprüfer auf eine lebhaft Diskussion um die Werthaltigkeit des Goodwills einstellen müssen.

Zur Vermeidung unangenehmer Kapitalmarktüberraschungen ist es in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage für die externen Bilanzadressaten von besonderer Bedeutung, dass die von IAS 36 geforderten Angaben zum Goodwill Impairment Test (wesentliche Annahmen der Cashflow-Planungen, verwendeter Zinssatz sowie Sensitivitätsanalysen entsprechend IAS 36.134(f)) im IFRS-Anhang dargestellt werden. Für die Überwachungstätigkeit von Aufsichtsrat und Prüfungsausschuss kann es hilfreich sein, wenn den Gremien diese Angaben erläutert werden.



Dr. Heike Winter

Tel: +49 (0)69 75695 6470
hwinter@deloitte.de

Beitrag aus CGF 1/2009

Ein Blick auf IFRS: Zeit für die Zwischenberichterstattung



Dr. Heike Winter

Tel: +49 (0)69 75695 6470
hwinter@deloitte.de

Beitrag aus CGF 2/2009

Es ist fast wie beim Fußball; nach dem Bericht ist vor dem Bericht. Die Geschäftsberichte sind gerade druckfrisch ausgeliefert, und schon steht für zahlreiche Unternehmen die Zwischenberichterstattung in Form eines Halbjahresfinanzberichts an. Hierzu verpflichtet sind sog. Inlandsemittenten (Aktien- und Schuldtitelemittenten) nach den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG). Handelt es sich um konzernrechnungslegungspflichtige Inlandsemittenten, ist der Halbjahresbericht auf Konzernebene und nach IFRS zu erstellen. In dem Fall ist IAS 34 Zwischenberichterstattung heranzuziehen. Dieser Standard regelt den Mindestinhalt sowie die relevanten Ansatz- und Bewertungsgrundsätze. Ziel ist es, den Abschlussadressaten regelmäßige, zeitnahe und zuverlässige Informationen zur Verfügung zu stellen, damit sie leichter die VFE-Lage eines Unternehmens beurteilen können.

Bei einem Zwischenbericht handelt es sich um einen Finanzbericht, der einen vollständigen oder verkürzten Abschluss für eine Zwischenberichtsperiode enthält. Die „Verkürzung“ ist lediglich so zu verstehen, dass mindestens jede der Überschriften und Zwischensummen aufzunehmen ist, die im letzten Abschluss eines Geschäftsjahres enthalten waren; der Bericht umfasst ansonsten aber alle Abschlussbestandteile einschließlich erläutern der Angaben und Segmentinformationen.

Hinsichtlich der Abschlussbestandteile sind aufgrund der Änderung des IAS 1 Darstellung des Abschlusses ab 2009 diverse Neuerungen zu beachten. Neben der Änderung der englischen Originalbezeichnungen (z.B. Umbenennung von Balance Sheet in Statement of Financial Position), welche sich in der deutschen Übersetzung nicht niedergeschlagen haben, gibt es Änderungen bzgl. der Darstellung der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV). Letztere wird fortan Bestandteil einer Gesamtergebnisrechnung werden, in der neben den erfolgswirksam erfassten auch die erfolgsneutral erfassten Ergebnisbestandteile (sog. Other Comprehensive Income, z.B. infolge der Neubewertung bestimmter Wertpapiere) darzustellen sind.

Im Vergleich zur Jahresberichterstattung bestehen bei der Zwischenberichterstattung keine wesentlichen Besonderheiten; es sind grds. dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie im Abschluss des letzten Geschäftsjahres anzuwenden. Ein Zwischenbericht ist aller-

dings nicht so zu verstehen, dass er lediglich als Instrument dient, zwei aufeinanderfolgende Jahresabschlüsse miteinander zu verbinden; vielmehr ist eine Zwischenperiode als eigenständig und unabhängig von anderen zu betrachten. Somit soll das Ergebnis bzw. der Geschäftsverlauf der vergangenen (Zwischen-)Periode zutreffend abgebildet werden. Die Vorgabe in IAS 34, dass die Häufigkeit der Berichterstattung die Höhe des Jahresergebnisses nicht beeinflussen darf, ist also dahingehend zu verstehen, dass die Ansatz- und Bewertungsnormen im Zwischenabschluss nicht anders als im Jahresabschluss auszulegen sind. Hierbei kann es zu Interpretationsproblemen kommen, wenn es sich bspw. um Unternehmen mit einmalig, saisonal, konjunkturell oder unregelmäßig erzielten Erträgen und Aufwendungen handelt. Ein Ausgleich bzw. eine Glättung des (Zwischen-)Ergebnisses darf insoweit nicht vorgenommen werden; es bietet sich ggf. an, ergänzende Informationen bereitzustellen. Auch sind bspw. im Zwischenabschluss erforderliche Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert aufgrund des expliziten Wertaufholungsverbots an nachfolgenden Stichtagen nicht rückgängig zu machen. Hingegen sind allerdings außerplanmäßige Abschreibungen auf Vorräte oder bestimmte andere Wertminderungen, die in einer vorherigen Zwischenperiode ergebniswirksam erfasst wurden und deren Grund an nachfolgenden Stichtagen wieder entfallen ist, gemäß den entsprechenden Vorschriften rückgängig zu machen. Im Einzelfall sind allerdings Vereinfachungen angebracht, so etwa für Pensionsrückstellungen. Schließlich hat ein Zwischenbericht auch Vergleichszahlen zu enthalten; dies bedeutet z.B. für die Gesamtergebnisrechnung die Daten der gleichen Periode des Vorjahres, bei der Bilanz dagegen die vor dem Zwischenberichtstag liegenden Daten des Jahresabschlusses.

Aufgrund von nationalen Vorschriften ist der Halbjahresfinanzbericht um einen (verkürzten) Lagebericht sowie den sog. Bilanzzeit zu ergänzen. Er unterliegt der Überwachung durch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) und soll gemäß Deutschem Corporate Governance Kodex vor Veröffentlichung zwischen dem Aufsichtsrat bzw. Prüfungsausschuss und dem Vorstand erörtert werden.

Es bleibt festzuhalten: Ein Zwischenbericht ist weitaus mehr als nur ein Bericht zwischendurch.

Ein Blick auf IFRS: Ertragsteuern im Fokus

Ertragsteuern gelten selten als Lieblingsthema der Unternehmen. In den Augen der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung DPR e.V. (DPR) müssen sie gar als Sorgenkind angesehen werden; gab es doch hier im letzten Jahr mit die häufigsten Fehlerfeststellungen.

Für einen IFRS-Konzernabschluss ist IAS 12 die Kernvorschrift für die Bilanzierung von Ertragsteuern. Darin sind nicht nur die vergleichsweise einfach zu bilanzierenden tatsächlichen Ertragsteuern geregelt, sondern auch die latenten Steuern. Die tatsächlichen Ertragsteuern sind der Betrag der geschuldeten (oder erstattungsfähigen) Ertragsteuern, der nach der steuerlichen Gewinnermittlung aus dem zu versteuernden Einkommen (oder steuerlichen Verlust) der Periode resultiert. Latente Steuern stellen den Zusammenhang zwischen den tatsächlichen laufenden Ertragsteuerschulden/-forderungen aufgrund der steuerlichen Gewinnermittlung und den erwarteten künftigen Steuerschulden und -ansprüchen aufgrund des IFRS-Abschlusses her und werden aus den Differenzen zwischen den IFRS-Bilanz- und den Steuerbilanzwerten ermittelt (Temporary Concept), wenn die Realisierung (Erfüllung) von Vermögenswerten (Schulden) die Höhe künftiger Steuerzahlungen beeinflusst. Typische Ursachen von latenten Steuern sind unterschiedliche Nutzungsdauern von Vermögenswerten und Rückstellungen. Aktive latente Steuern stehen für zukünftig erwartete Steuerminderungen aus bestehenden Unterschieden zwischen IFRS-Abschluss und Steuerbilanz sowie für künftige Steuerersparnisse aus bestehenden steuerlichen Verlustvorträgen und Steuergutschriften. Passive latente Steuern stehen für künftig zu erwartende Steuermehrbelastungen, d.h., sie sind wie Vorsorgen für künftigen laufenden Steueraufwand anzusehen. Latente Steuern werden nicht abgezinst und sind anhand der Steuersätze zu bewerten, deren Gültigkeit zum Zeitpunkt der Realisierung (Erfüllung) des latenten Steueranspruchs (der latenten Steuerschuld) erwartet wird.

Auf der Hand liegt, dass aktive latente Steuern als zukünftig erwartete Steuerminderungen nur dann einen bilanziellen Wert besitzen, wenn in der Zukunft positive steuerliche Ergebnisse erwartet werden, die eine Verrechnung der aktivierten latenten Steuern mit künftigem steuerpflichtigem Einkommen wahrscheinlich erscheinen lassen. Beurteilungskriterien hierfür sind eine aussage-

kräftige und gut dokumentierte Steuerplanung, die Historie der bisherigen steuerlichen Ergebnisse, der kommende Verfall von Verlustvorträgen sowie verfügbare Strategien zur Steuergestaltung. Das Vorhandensein noch nicht genutzter steuerlicher Verluste kann ein Hinweis darauf sein, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis wahrscheinlich nicht zur Verfügung stehen wird. Ist dies der Fall, darf kein latenter Steueranspruch angesetzt werden.

Für die Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrates ist es von besonderem Interesse, in welchen Ländern und in welchem Umfang tatsächliche Steuern gezahlt werden. Wissenswert ist auch, ob es bedeutende aktivierte latente Steueransprüche gibt sowie aus welchen Sachverhalten (Bilanzunterschiede oder steuerliche Verlustvorträge) und aus welchen Ländern diese resultieren. Dabei ist zu fragen, ob eine Steuerplanung zur Beurteilung der Werthaltigkeit der aktivierten latenten Steuern vorliegt und ob diese im Einklang mit der übergeordneten Unternehmensplanung steht. Für die Beurteilung der Werthaltigkeit ist eine interessante Beurteilungsgröße die Anzahl der Jahre, nach denen entsprechend der aktuellen Steuerplanung die steuerlichen Verlustvorträge verbraucht sein sollen. Abschließend gilt es zu beurteilen, ob die Entscheidungen zur Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge bzw. der Wertberichtigung auf latente Steueransprüche mit der Unternehmensplanung sowie den Aussagen im Lagebericht konsistent sind.

Für die HGB-Bilanzierung gewährt das kürzlich verabschiedete Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) künftig ein Aktivierungswahlrecht für aktive latente Steuern. Die Effekte von steuerlichen Verlustvorträgen sind dabei mit einem Planungshorizont von fünf Jahren einzu beziehen. Passive latente Steuern sind auch nach HGB zu passivieren.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Bilanzierung von Ertragsteuern ein anspruchsvolles Rechnungslegungsthema ist. In der aktuellen Krise gehen tendenziell die steuerlichen Ergebnisse zurück und die Zukunftsaussichten werden eher pessimistisch beurteilt. Vor diesem Hintergrund ist durch den Aufsichtsrat die Werthaltigkeit von aktivierten latenten Steuern kritisch zu hinterfragen.



Dr. Heike Winter
Tel: +49 (0)69 75695 6470
hwinter@deloitte.de

Beitrag aus CGF 3/2009

Ein Blick auf IFRS: Der überarbeitete IFRS 3: Goodwill ist nicht mehr gleich Goodwill!

Der Erwerb eines anderen Unternehmens stellt für ein Unternehmen regelmäßig ein bedeutendes und nicht alltägliches Ereignis dar, das es im Konzernabschluss standardkonform abzubilden gilt. Auch bei der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung DPR e.V. stehen Unternehmenserwerbe jedes Jahr im Fokus der Durchsicht der Abschlüsse.

Im Rahmen der IFRS regelt IFRS 3 die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen in Konzernabschlüssen. IFRS 3 hat für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, eine grundlegende Überarbeitung erfahren. Nach der Einführung des Impairment-only Approach im Jahre 2004 kommt es damit zu einer weiteren einschneidenden Änderung im Bereich der Goodwill-Bilanzierung. Diesmal ist jedoch nicht die Folgebilanzierung, sondern die Erstbilanzierung des Goodwills betroffen. Der Goodwill ist im Rahmen der Kaufpreisallokation als Differenz zwischen (a) der Summe aus dem beizulegenden Zeitwert der geleisteten Kaufpreiszahlung, dem Wert der Minderheitenanteile sowie dem beizulegenden Zeitwert bisher gehaltener Anteile und (b) dem beizulegenden Zeitwert der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden zu ermitteln. Neu ist hierbei, dass für die Bestimmung des Wertes der Minderheitenanteile unter (a) ein Wahlrecht zwischen der Neubewertungsmethode (auch Partial-Goodwill-Methode genannt) und der Full Goodwill-Methode eingeführt wurde. Die Neubewertungsmethode ist die bislang anzuwendende Methode, bei der die Minderheitenanteile als Anteil am identifizierbaren Nettovermögen (ohne Goodwill) bewertet werden. Bei der Full-Goodwill-Methode dagegen werden die Minderheitenanteile mit ihrem beizulegenden Zeitwert, d.h. inklusive Goodwill, bewertet. Der Unterschied besteht darin, dass bei der Neubewertungsmethode lediglich der auf den Erwerber entfallende Goodwill aus dem Unternehmenserwerb angesetzt wird (daher auch die Bezeichnung Partial-Goodwill-Methode), bei der Full-Goodwill-Methode sowohl der auf den Erwerber als auch der auf die Minderheiten entfallende Goodwill zum Ansatz kommt.

Zu beachten ist, dass dieses Wahlrecht für jeden einzelnen Unternehmenszusammenschluss neu ausgeübt werden kann. Insofern kann das Wahlrecht mit der zudem möglichen wechselnden Ausübung bedeutenden Einfluss auf das Bilanzbild des Unternehmens haben. Stellt bei der Neubewertungsmethode bereits die Kaufpreisallokation auf die identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden vielfach eine Herausforderung dar, kommt bei der Full-Goodwill-

Methode noch die Problematik der Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes der Minderheitenanteile hinzu. Dieser kann in manchen Fällen auf der Basis von Preisen auf einem aktiven Markt bestimmt werden. In anderen Fällen sind Bewertungsmethoden heranzuziehen. Insgesamt führt die Full-Goodwill-Methode somit zu einem höheren Eigenkapitalausweis als die Neubewertungsmethode. Im Falle einer in Folgejahren notwendigen Wertminderung des Goodwills fällt diese dann jedoch bei der Full-Goodwill-Methode auch entsprechend betragsmäßig höher aus bzw. entsteht überhaupt nur nach Anwendung dieser Methode. Die jeweilige Ausübung des Methodenwahlrechtes ist aus dem Goodwill selbst nicht ersichtlich, da sowohl der auf den Erwerber als auch der auf die Minderheiten entfallende Goodwill in der Bilanz zusammen ausgewiesen werden.

Eine weitere bedeutende Änderung des IFRS 3 betrifft die bilanzielle Behandlung von Anschaffungsnebenkosten im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses. Diese können enorme Ausmaße annehmen, als hierunter beispielsweise Kosten für eine Due Diligence, Aufwendungen für Leistungen durch Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Gutachter und Unternehmensberater fallen. Konnten bislang direkt zu-rechenbare Anschaffungsnebenkosten aktiviert werden, sind sie nunmehr unabhängig von einer Möglichkeit der direkten oder indirekten Zurechnung zum Unternehmenszusammenschluss als Aufwand zu erfassen. Hierdurch entfällt zwar das Problemfeld der Abgrenzung von direkten und indirekten Anschaffungsnebenkosten. Dies wird jedoch mit einer höheren Ergebnisbelastung erkauft, als nunmehr neben den bereits bislang aufwandswirksam zu erfassenden indirekten auch die direkten Anschaffungsnebenkosten ergebnismindernd zu Buche schlagen. Eine Ausnahme hiervon stellen lediglich Aufwendungen im Zusammenhang mit der Ausgabe von Eigen- oder Fremdkapital dar, für die kein generelles Aktivierungsverbot besteht. Somit gilt für Unternehmenszusammenschlüsse nicht mehr der Grundsatz der Erfolgsneutralität von Anschaffungsvorgängen. Für die Zukunft bleibt abzuwarten, ob diese Ergebnisbelastungen Unternehmen von sich lohnenden Akquisitionen abhalten werden. Im Übrigen ist der Einfluss auf Debt Covenants zu beobachten.

Fazit: Zur Beurteilung des Abschlusses eines Unternehmens sind bei Vorliegen von Unternehmenszusammenschlüssen die Wahlrechtsausübung beim Goodwill sowie der Einfluss von Anschaffungsnebenkosten zu beachten.

Goodwill ist nicht mehr gleich Goodwill!



Dr. Hendrik Nardmann
Tel: +49 (0)511 3023 332
hnardmann@deloitte.de



Dr. Sylvia Heller
Tel: +49 (0)211 8772 4133
sheller@deloitte.de

Beitrag aus CGF 4/2009

Ein Blick auf IFRS: Der überarbeitete IAS 27: Neuerungen bei der Behandlung von Minderheitsgesellschaftern

Unternehmenszusammenschlüsse finden in der Berichterstattung oftmals große Beachtung. Dagegen treten die viel häufiger vorkommenden Auf- oder Abstockungen von Anteilen an Tochterunternehmen im Konzern meist in den Hintergrund. Dies gilt nicht allein für die Presseberichterstattung. Vielfach sind auch die Regelungen, nach denen diese Geschäftsvorfälle in der IFRS-Rechnungslegung abzubilden sind, nicht unmittelbar präsent.

Jüngst kam es zu Änderungen in diesem Bereich: Das IASB hat zeitgleich mit wesentlichen Änderungen am IFRS 3 (siehe Corporate-Governance-Forum 4/2009) auch Neuregelungen im IAS 27 geschaffen.

Häufig liegt die Situation vor, dass ein Mutterunternehmen bereits Kontrolle über ein anderes Unternehmen ausübt – und dieses Unternehmen als Tochterunternehmen in den Konzernabschluss einbezieht –, nicht aber 100% der Anteile hält. IAS 27 beinhaltete bislang keine Regelungen für Fälle, bei denen ein Mutterunternehmen seine Anteile an einem Tochterunternehmen aufstockt. Dies führte in der Praxis zu unterschiedlichen Bilanzierungsweisen dieser Sachverhalte; die Vergleichbarkeit von Konzernabschlüssen wurde entsprechend beeinträchtigt. Für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, sind nunmehr einheitliche Regelungen für derartige Sachverhalte vorgeschrieben.

Aus IFRS-Sicht handelt es sich auch bei den an Konzerngesellschaften beteiligten Minderheitsgesellschaftern (nach der neuen Nomenklatur werden diese Anteile als „nicht-kontrollierende Anteile“ bezeichnet und umfassen z.B. auch den Eigenkapitalanteil von Wandelschuldverschreibungen) um gleichrangige Eigenkapitalgeber des Konzerns (Einheitstheorie). Konsequenterweise werden daher sowohl das auf die Gesellschafter des Mutterunternehmens als auch das auf die Minderheitsgesellschaft entfallende Kapital als Eigenkapital in der Konzernbilanz ausgewiesen. Dieser Denkweise folgend wird die Aufstockung von Anteilen an Tochterunternehmen durch das Mutterunternehmen als Transaktion zwischen Eigenkapitalgebern behandelt. Entsprechend kommt es lediglich zu einer erfolgsneutralen Umbuchung zwischen den separat im Eigenkapital ausgewiesenen Eigenkapitalanteilen der Gesellschafter des Mutterunternehmens sowie der Minderheitsgesellschaft, die die Verschiebung in der Anteilsquote widerspiegelt. Auswirkungen auf das

Konzernergebnis ergeben sich somit nicht. Ebenso verändert sich ein gegebenenfalls bereits bilanzierter Goodwill aus dem Tochterunternehmen aufgrund der Aufstockung nicht.

Neben Aufstockungen der Anteile an Tochterunternehmen kann ein Mutterunternehmen sich auch zur Veräußerung von Anteilen entschließen. IAS 27 sah bislang nur rudimentäre Regelungen hierzu vor. Die neuen Vorschriften unterscheiden dagegen danach, ob das Mutterunternehmen nach der Abstockung die Kontrolle über das Tochterunternehmen behält oder dadurch verliert. Der erste Fall wird wie die oben beschriebene Aufstockung als Transaktion zwischen Eigenkapitalgebern behandelt. Der zweite Fall führt zu dem Ergebnis, dass aufgrund des Verlusts der Kontrolle über das Tochterunternehmen dieses aus dem Konzernkreis ausscheidet und entkonsolidiert werden muss. Ergibt sich aus dieser Entkonsolidierung ein Gewinn oder Verlust, ist er im Konzernergebnis, das auf die Gesellschafter des Mutterunternehmens entfällt, zu erfassen. Hat das Mutterunternehmen nicht sämtliche Anteile an dem Tochterunternehmen veräußert, sondern noch Anteile an dem Unternehmen behalten, die es zu einem Gemeinschaftsunternehmen, assoziierten Unternehmen oder lediglich einer Beteiligung werden lassen, so sind diese Anteile nunmehr mit ihrem beizulegenden Zeitwert im Zeitpunkt des Verlusts der Kontrolle anzusetzen.

Eine weitere Änderung im IAS 27 betrifft die Verteilung von Verlusten des Konzerns auf die Gesellschafter des Mutterunternehmens und auf die Minderheitsgesellschaft. Sofern Verluste das ausgewiesene Eigenkapital der Minderheitsgesellschaft überstiegen, wurde bislang der übersteigende Verlust vom Eigenkapital der Gesellschafter des Mutterunternehmens abgezogen: Das Eigenkapital der Minderheitsgesellschaft konnte nicht negativ werden. Es kam somit zu einer Ungleichbehandlung im Ausweis des Eigenkapitals der Gesellschafter des Mutterunternehmens und der Minderheitsgesellschaft. Da dieses Vorgehen der Einheitstheorie zuwiderlief, sieht die neue Fassung des IAS 27 vor, dass die anteiligen Verluste der Minderheitsgesellschaft in vollem Umfang gegen ihren Eigenkapitalanteil zu verrechnen sind – folglich auch das Eigenkapital der Minderheitsgesellschaft bei entsprechenden Verlusten negativ werden kann.



Dr. Hendrik Nardmann
Tel: +49 (0)511 3023 332
hnardmann@deloitte.de



Dr. Sylvia Heller
Tel: +49 (0)211 8772 4133
sheller@deloitte.de

Beitrag aus CGF 1/2010

Ein Blick auf IFRS: Abseits adé – Neuerungen bei Miete, Pacht und Leasing

Pünktlich zur Sommerpause hat der IASB den Standardentwurf zur zukünftigen Bilanzierung von Leasingverhältnissen angekündigt. Die Neuerungen werden eine Vielzahl von Unternehmen nahezu aller Branchen betreffen – sei es nur aufgrund eines langfristigen Miet- oder Pachtvertrags über Gebäude und Grundstücke.

Dabei verabschiedet man sich vom gegenwärtigen Vorgehen, wonach die Leasingbilanzierung an die Vermögenszuordnung des Leasingobjekts entsprechend der Klassifizierung in Finanzierungs- oder Mietleasing anknüpft. Danach kommt es nur beim Finanzierungsleasing zu einem Bilanzausweis beim Leasingnehmer; sämtliche Mietleasingverhältnisse und damit wesentliche Teile des weltweiten Leasinggeschäfts finden keinen bilanziellen Niederschlag (sog. Off-Balance-Sheet-Gestaltungen).

Nach den Vorschlägen soll zukünftig auf die aus einem Leasingverhältnis resultierenden Rechte sowie Verpflichtungen abgestellt und deren Bilanzierung als Vermögenswerte und Schulden vorgenommen werden. Dieses Vorgehen wird als Right-of-Use-Ansatz bezeichnet.

Was konkret hat der Leasingnehmer zu bilanzieren? Zum einen aktiviert er das Recht auf Nutzung des Leasingobjekts über die Vertragslaufzeit als Vermögenswert, zum anderen passiviert er die damit korrespondierenden zukünftigen Zahlungsverpflichtungen als Verbindlichkeit. Das führt dazu, dass sämtliche Leasingverhältnisse bilanzwirksam werden. Off-Balance-Sheet-Gestaltungen sind dagegen unzulässig.

Für die Bewertung ist Folgendes vorgesehen: Der Erstansatz des Nutzungsrechts sowie der Verpflichtung zur Ratenzahlung erfolgt jeweils mit dem Barwert der Leasingzahlungen. In der Folge sind fortgeführte Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode anzusetzen. Der Ausweis des „Nutzungsrechts“ richtet sich dabei nach der Art des Leasingobjekts. So erfolgt z.B. ein Ausweis unter den Sachanlagen, wenn es sich um Fahrzeuge handelt, allerdings getrennt von den eigenen.

Obgleich die verpflichtende Erstanwendung nicht vor 2012 zu erwarten ist, soll dies nicht dazu verleiten, hierin nur Zukunftsmusik zu lauschen. Die Neuregelungen werden höchstwahrscheinlich rückwirkend anzuwenden sein, d.h. auch auf bestehende Verträge über Gebrauchsüberlassungen. Ein sog. Grandfathering – eine Art Bestandsschutz für bereits bestehende Transaktionen – ist nicht zu erwarten. Insoweit muss dies auch für aktuelle (geplante) Transaktionen berücksichtigt werden,

wenn die Vertragslaufzeit den voraussichtlichen Erstanwendungszeitpunkt der Neuregelung überschreitet. Treibt also die Off-Balance-Sheet-Gestaltung aus heutiger Sicht maßgeblich eine Transaktion, ist Weitsicht geboten und die baldige Änderung des Bilanzausweises ins Kalkül zu ziehen. Diese Überlegung könnte auch im Zusammenhang mit Sale-und-Lease-back-Transaktionen, abgesehen von Fragen der Ertragsvereinnahmung, von Bedeutung sein. Die Neuregelung führt zu einer Bilanzverlängerung und einer veränderten Aufwandsdarstellung in der Ergebnisrechnung. Mögliche Probleme resultieren hierbei aus den Auswirkungen auf Bilanzrelationen, vor allem auf die Eigenkapitalquote. Unternehmen mit bislang stabiler Eigenkapitalquote könnten dadurch erheblich „schlechter“ dastehen, obgleich ihre wirtschaftliche Situation unverändert ist. Hierauf ist in der Außenwirkung zu achten und für den Fall, dass etwa mit Banken oder sonstigen Partnern Financial Covenants o.Ä. vereinbart wurden bzw. werden, frühzeitig das Gespräch zu suchen.

Was erwartet den Leasinggeber? Dieser soll zukünftig seine Erfüllungspflichten bilanzieren (Performance-Obli-gation-Ansatz). Die Grundidee ist, dass er dem Leasingnehmer ein Nutzungsrecht an dem Leasingobjekt überlässt und als Gegenleistung das Recht auf Leasingzahlungen über die Vertragslaufzeit erhält. Der Leasinggeber erfasst demnach eine Forderung und eine entsprechende Verpflichtung zur Nutzungsüberlassung. Bei Zugang ist die Forderung mit dem Barwert der Leasingzahlungen zu bewerten, in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten. Die Verpflichtung des Leasinggebers zur Nutzungsüberlassung ist mit dem Transaktionspreis (Gegenleistung des Leasingnehmers) anzusetzen und bemisst sich nach dem Barwert der Leasingzahlungen. An den folgenden Bilanzstichtagen soll sich die abnehmende Leistungsverpflichtung zur Überlassung des Leasingobjekts im Wertansatz der Verpflichtung widerspiegeln.

Essenziell ist, dass die bilanzielle Erfassung des Leasingobjekts von diesen Überlegungen losgelöst erfolgen soll. Solange der Leasinggeber berechtigt ist, weiter über das Gut zu verfügen, soll es nach den allgemeinen Vorschriften bei diesem ausgewiesen bleiben. Der (Ver-)Kauf soll nach allgemeinen Regeln beurteilt werden. Im Ergebnis erfolgt die Bilanzierung beim Leasinggeber nicht spiegelbildlich zu der des Leasingnehmers.

Ungeachtet weiterer Detailregelungen bleibt festzuhalten: Sämtliche Leasingverhältnisse werden zukünftig in der Bilanz abgebildet.



Dr. Heike Winter

Tel: +49 (0)69 75695 6470
hwinter@deloitte.de

Beitrag aus CGF 2/2010

Ein Blick auf IFRS: Neue Regeln zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten nach IFRS 9

Die hohe Komplexität der Anforderungen an die Bilanzierung von Finanzinstrumenten nach IAS 39 sowie die im Zusammenhang mit der Finanzmarktkrise verstärkt geäußerte Kritik an den bestehenden Vorschriften (u.a. im Hinblick auf Bewertungskonzeption, Erfassung von Wertminderungen und Ausbuchung) hat zu einer beschleunigten Überarbeitung des IAS 39 durch den IASB geführt. Diese Überarbeitung ist in die nachfolgend dargestellten Phasen (ergänzt um Sonderprojekte) aufgeteilt worden.

Phase 1: Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten, Phase 2: Fortgeführte Anschaffungskosten und Wertberichtigungen (Impairment) sowie Phase 3: Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen (Hedge Accounting). Darüber hinaus werden die Regelungen zur Klassifizierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten, zur Saldierung, zur Abgrenzung von Eigen- und Fremdkapital sowie zur Ausbuchung überarbeitet.

Am 12. November 2009 wurde zunächst der neue Rechnungslegungsstandard IFRS 9 zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten (Phase 1) durch den IASB veröffentlicht. IFRS 9 vereinfacht die Kategorisierung von finanziellen Vermögenswerten – unter Beibehaltung der Vorschriften für die Folgebewertung – durch die Reduzierung auf zwei Bewertungskategorien: Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten (Amortised Cost) und zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value).

Die Klassifizierung der Finanzinstrumente erfolgt zukünftig auf Basis zweier Prüfschritte. Im ersten Schritt wird das Geschäftsmodell je abgegrenztem Portfolio auf die Absicht der Vereinnahmung von Zins und Tilgung aus dem Finanzinstrument geprüft, was zu einer engeren Verzahnung mit der betriebswirtschaftlichen Intention bei Erwerb führen soll. Hiernach sind zunächst alle Finanzinstrumente dieses Geschäftsmodells der Bewertungskategorie „fortgeführte Anschaffungskosten“ zuzuordnen. Gewinnerzielungsabsichten durch häufiges Umschichten führen in der Regel zu einer Fair-Value-Bilanzierung. Im zweiten Schritt ist jedes Finanzinstrument des Geschäftsmodells auf Bestandteile im vertraglichen Zahlungsstrom auf Grund von eingebetteten Derivaten, Covenants und ähnlichen Vertragsabreden zu untersuchen, die nicht Zinsen oder Bonität widerspiegeln. Wird ein solcher Bestandteil identifiziert, erfolgt die Bewertung des gesamten Finanzinstruments zum Fair Value. Dieser sog. Einzelinstrumentenansatz führt zum Wegfall der Trennungspflicht für eingebettete Derivate.

Strukturierte Produkte werden auf Grund ihrer Hebelwirkung tendenziell zum Fair Value bilanziert. Für alle Finan-

zinstrumente mit sogenannten Wasserfallstrukturen (i.W. Verbriefungen) gilt das Durchschauprinzip, nach dem die der Tranche zugrunde liegenden Vermögenswerte zu beurteilen sind. Sind diese nicht identifizierbar, ist zum Fair Value zu bilanzieren. Ebenso sind Eigenkapitalinstrumente zum Fair Value zu bewerten; die vormaligen Vorschriften zur Anschaffungskostenbilanzierung für nicht-notierte Anteile entfallen. Das zusätzliche Wahlrecht, entgegen der Klassifizierung ein Instrument zum Fair Value zu bilanzieren, wird nunmehr allein von dem nachzuweisenden Vorliegen einer Bewertungsasymmetrie zu einer risikomäßig ausgleichenden Finanzschuld abhängig gemacht. Insgesamt besteht ein Ausweiswahlrecht der Fair-Value-Änderungen in der GuV oder im Eigenkapital.

Am 5. November 2009 wurde der Entwurf für die Phase 2 „Fortgeführte Anschaffungskosten und Wertberichtigungen“ veröffentlicht. Der Entwurf führt ein integriertes Modell der Ermittlung der fortgeführten Anschaffungskosten und Risikovorsorgebildung ein und basiert auf folgender Vorgehensweise:

- Berücksichtigung der erwarteten Kreditausfälle in der Cashflow-Schätzung zum Anschaffungszeitpunkt über den prognostizierten Nettozinsertrag
- Effektivzinsermittlung auf Basis der erwarteten risikoadjustierten Cashflows, d.h. Ansatz des Nettozinsertrags als erwarteter Kupon
- Risikovorsorgebildung über die Laufzeit aus der Differenz von Brutto- und Nettoeffektivzins
- Anpassung der Risikovorsorgebildung während der Laufzeit an geänderte Ausfallrisiken

Die Veröffentlichung des Entwurfs zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen ist seitens des IASB für das 3. Quartal 2010 vorgesehen. Bis dahin bleibt abzuwarten, welche Regelungen zur avisierten Vereinfachung vorge schlagen werden.

Ab dem 1. Januar 2013 ist die Anwendung des IFRS 9 (Phase 1) verbindlich. Die EU-Kommission wird erst nach den Phasen 2 und 3 eine Entscheidung über das Erreichen der politischen Zielsetzung einer angemessenen Fair-Value-Bilanzierung sowie der Finanzmarktstabilität treffen. Da erst Mitte 2011 mit einem umfassenden neuen Standard gerechnet wird, ist fraglich, ob vor dem Hintergrund der notwendigen Zustimmungsprozesse, einer angemessenen Einführungszeit und der Notwendigkeit von Vergleichszahlen der IFRS 9 wie vorgesehen in der EU in Kraft treten wird.



Dr. Thomas Siwik
Tel: +49 (0)211 8772 2147
tsiwik@deloitte.de



Peter Lellmann
Tel: +49 (0)69 75695 6858
pllellmann@deloitte.de

Beitrag aus CGF 3/2010

Ein Blick auf IFRS: Umsatzrealisierung nach IFRS – ein neues Konzept nicht frei von Kritik



Dr. Hendrik Nardmann
Tel: +49 (0)511 3023 332
hnardmann@deloitte.de



Silvia Prasse
Tel: +49 (0)89 29036 8671
sprasse@deloitte.de

Beitrag aus CGF 4/2010

Seit Jahren stehen die Regelungen des IAS 18 zur Erlösrealisierung in der Kritik: Der Standard beinhaltet lediglich Grundsätze zur Erfassung von Erlösen und klammert dabei die bilanzielle Behandlung komplexer Sachverhalte vollständig aus. Bislang wurde daher häufig auf die Regelungen der US-GAAP zurückgegriffen, die hierzu deutlich detailliertere Vorschriften bieten. Im Juni 2010 haben das IASB und das US-amerikanische FASB als Ergebnis ihres gemeinschaftlichen Konvergenzprojekts zur Erlösrealisierung den seit Langem erwarteten Entwurf eines Standards zur Erlösrealisierung veröffentlicht. Ziel des neuen Standards, der sowohl die Regelungen zur Erlösrealisierung in den IFRS als auch in den US-GAAP ersetzen wird, ist die grundlegende Überarbeitung und Zusammenfassung der bisherigen Vorschriften in einem neuen Standard.

Im Fokus steht die Erlöserfassung aus Verträgen mit Kunden. Von der vorgeschlagenen Neuregelung ausgenommen sind hingegen Leasing- und Versicherungsverträge, Finanzinstrumente im Anwendungsbereich von IAS 39/IFRS 9 sowie bestimmte, genau spezifizierte Tauschgeschäfte. Als Grundsatz gilt, dass der Umsatz zu realisieren ist, sobald eine vertraglich vereinbarte Leistungsverpflichtung erbracht wurde und der Kunde die „Kontrolle“ über die vereinbarten Produkte oder Dienstleistungen erlangt hat. Die Höhe des Umsatzes entspricht dabei in einfachen Fällen dem Kaufpreis. In vielen Fällen wird er jedoch zukünftig auf Basis wahrscheinlichkeitsgewichteter Erwartungswerte zu schätzen sein. Dies erscheint auf den ersten Blick keine wesentliche Neuerung zu sein. Die komplizierten Änderungen stecken jedoch im Detail. Das vorgeschlagene Modell sieht fünf Schritte vor, die auf dem Weg zur Erlösrealisierung zu befolgen sind.

Schritt 1

Zunächst ist ein Vertrag zu bestimmen, der dem Umsatzvorgang zugrunde liegt. Dabei kann es erforderlich sein, einen Vertrag aufzuteilen – bspw. weil die Preisbildung der enthaltenen Leistungsverpflichtungen unabhängig voneinander vorgenommen wurde – oder aber mehrere Verträge zu einem Vertrag zusammenzufassen.

Schritt 2

Weiterhin sind die im Vertrag enthaltenen einzelnen Leistungsverpflichtungen (Waren, Dienstleistungen) zu identifizieren. Dies ist im Fall eines einfachen Kaufvertrags – bspw. beim Verkauf eines Buchs gegen Barzahlung – unkritisch, da nur eine Leistungsverpflichtung vorliegt. Umfasst der Vertrag jedoch mehrere Leistungen, wie bspw. den Verkauf eines Laptops inklusive Software, die Wartung der Hardware sowie eine verlängerte

Gewährleistungsfrist, müssen die einzelnen Leistungsverpflichtungen bestimmt und gesondert betrachtet werden. Die Schwierigkeit besteht darin zu erkennen, was eine separat zu erfassende Leistungsverpflichtung darstellt.

Schritt 3

Anschließend ist der Transaktionspreis für den gesamten Vertrag zu ermitteln. Dieser wird in einfachen Fällen – z.B. wiederum beim Barverkauf eines Buchs – mit dem Kaufpreis übereinstimmen. Bei komplexeren Transaktionen wird die Ermittlung des Transaktionspreises jedoch aufwendiger sein, da u.a. der Zeitwert der zu erwartenden Zahlungen, variable Kaufpreisbestandteile und das Kreditrisiko des Kunden zu berücksichtigen sind. Die letzteren beiden Elemente sind auf Basis wahrscheinlichkeitsgewichteter zukünftiger Zahlungsströme zu berücksichtigen. Hierfür sind Schätzungen erforderlich. Diese Vorgehensweise stellt eine grundlegende Abkehr von der derzeit gültigen Bilanzierungspraxis dar. So wird bspw. das Kreditrisiko des Kunden bislang in Form von Wertberichtigungen auf Forderungen widergespiegelt und nicht als Umsatzminderung erfasst.

Schritt 4

Im nächsten Schritt ist der Transaktionspreis auf die im Schritt 3 identifizierten einzelnen Leistungsverpflichtungen des Vertrags aufzuteilen. Dies soll mittels einer Verhältnisrechnung auf Basis der Einzelveräußerungspreise der Leistungsverpflichtungen geschehen. Ist dieser Preis nicht direkt ermittelbar, sind Schätzungen erforderlich. Hier können bspw. erwartete Kosten zzgl. einer Gewinnmarge herangezogen werden. Diese Vorgehensweise kann im Vergleich zur derzeit gültigen Bilanzierung im Ergebnis zu einer veränderten Erfassung und Verteilung der Umsatzerlöse führen.

Schritt 5

Abschließend darf der Umsatz für eine Leistungsverpflichtung erst dann erfasst werden, wenn die „Kontrolle“ an der einzelnen Leistungsverpflichtung auf den Kunden übergegangen ist. Dies bedeutet die Abkehr vom bisher in IAS 18 verwendeten Modell des Übergangs von Chancen und Risiken. „Kontrolle“ gilt nach den Vorschlägen dann als erlangt, wenn der Kunde die Möglichkeit hat, den Nutzen aus dem Gelieferten zu ziehen und seinen weiteren Gebrauch zu bestimmen. Dabei kann die „Kontrolle“ zu einem bestimmten Zeitpunkt oder auch kontinuierlich über einen Zeitraum hinweg übergehen. Im letzteren Fall ist eine Methode zu bestimmen, die den Kontrollübergang am treffendsten abbildet (z.B. output-, input- oder zeitbezogene Methoden).

Die Verknüpfung der Umsatzrealisierung mit dem Übergang der „Kontrolle“ ist nicht unproblematisch. Der Standardentwurf nennt zwar Indikatoren, die auf einen Übergang der „Kontrolle“ auf den Kunden hindeuten, bspw. Übertragung des rechtlichen Eigentums, physische Inbesitznahme oder unbedingte Zahlungsverpflichtung, diese sind jedoch nicht eindeutig definiert. Insgesamt hinterlassen die derzeitigen Ausführungen noch deutliche Unsicherheiten über die Bestimmung und Auslegung des Kontrollbegriffs und damit ein zentrales Element der neuen Regelungen. Diese Problematik wird insbesondere am Fall der langfristigen Auftragsfertigung deutlich. Eine sukzessive Erfassung der Auftragserteile nach dem Leistungsfortschritt wie bislang nach IAS 11 ist im Entwurf nicht vorgesehen. Hier stellt sich die Frage, wie Unternehmen, die bislang Auftragserteile nach dem Leistungsfortschritt erfasst haben, zukünftig bilanzieren werden. Der Entwurf sieht vor, dass bei einem kontinuierlichen Übergang der „Kontrolle“ auf den Kunden die Umsatzerlöse auf Basis eines adäquaten Verteilungsmodells, bspw. im Verhältnis der angefallenen Kosten zu den Gesamtkosten, erfasst werden können. Diese Regelung soll nach Auffassung des IASB eine Möglichkeit darstellen, regelmäßige Umsatzerlöse aus langfristiger Auftragsfertigung zu erfassen.

Unklar ist jedoch, wie ein kontinuierlicher Übergang der „Kontrolle“ in der Praxis erreicht wird und belegbar ist. Im Fall des Baus eines Kraftwerks würde dies im Extremfall erfordern, dass jeder verbaute Stein in die „Kontrolle“ des Kunden übergehen müsste. Aufgrund des unklaren Kontrollbegriffs kann noch nicht abschließend beurteilt werden, wie hiermit in der Praxis umzugehen sein wird. Für Unternehmen mit langfristiger Auftragsfertigung bietet sich nur die Möglichkeit, bereits im Vertrag

Teilabschnitte als einzelne Leistungsverpflichtung auszugestalten, sodass nach Abnahme des Abschnitts der Umsatz erfasst werden kann. Dem stehen in der Regel wirtschaftliche Erwägungen des Kunden entgegen, der kein Interesse am Kontrollübergang unfertiger Bauteile und an dem damit verbundenen Risiko hat.

Das vorgeschlagene Modell kann in Abhängigkeit vom Geschäftsmodell eines Unternehmens sehr komplex in der Anwendung sein und zu einer Verschiebung des Zeitpunkts und der Höhe der Umsatzrealisierung führen. Der Standardentwurf erfordert in stärkerem Maße als bisher eine Analyse der Verträge und der einzelnen Leistungsverpflichtungen sowie Schätzungen bei der Bewertung der Umsatzerlöse. Daneben bergen Einzelregelungen, bspw. zur Behandlung von Garantien, von (exklusiven) Lizenzen oder zur Ermittlung von Drohverlustrückstellungen weiteren Zündstoff. Die knapp 1.000 Stellungnahmen aus den unterschiedlichsten Branchen, die den Standardsettern zugegangen sind, sprechen eine eindeutige Sprache: Die Vorschläge der Standardsetter werden sehr kritisch gesehen. So bleibt die weitere Entwicklung des Standards abzuwarten. Aufgrund seiner Bedeutung sowie seiner Auswirkungen auf die Höhe und den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung empfiehlt sich gleichwohl eine laufende Beobachtung der weiteren Schritte im Standardsetzungsprozess. Der Aufsichtsrat sollte rechtzeitig mit dem Vorstand erörtern, ob dieses strategische IFRS-Thema Auswirkungen auf das eigene Unternehmen hat. Soweit notwendig, sollten EDV-Systemanpassungen oder potenzielle Korrekturmaßnahmen – bspw. bei der Vertragsgestaltung im Anlagenbau – eingeleitet werden, um unerwünschte Auswirkungen für die Bilanzierung zu vermeiden.

Ihre Ansprechpartner

Prof. Dr. Martin Plendl
WP/StB, Partner
CEO
Tel: +49 (0)89 29036 8332
mplendl@deloitte.de

Heiner Kompenhans
WP/StB, Partner
Leiter Wirtschaftsprüfung
Tel: +49 (0)69 75695 6705
hkompenhans@deloitte.de

Dr. Claus Buhleier
WP/StB/CPA, Partner
Koordinator Corporate Governance Services
Tel: +49 (0)69 75695 6523
cbuhleier@deloitte.de

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseiten www.deloitte.com/de/cg oder www.corpgov.deloitte.de

Die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als verantwortliche Stelle i.S.d. BDSG und, soweit gesetzlich zulässig, die mit ihr verbundenen Unternehmen nutzen Ihre Daten im Rahmen individueller Vertragsbeziehungen sowie für eigene Marketingzwecke. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Marketingzwecke jederzeit durch entsprechende Mitteilung an Deloitte, Business Development, Kurfürstendamm 23, 10719 Berlin, oder kontakt@deloitte.de widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Broschüre oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

Über Deloitte

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen. Mit einem Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 140 Ländern verbindet Deloitte erstklassige Leistungen mit umfassender regionaler Marktkompetenz und verhilft so Kunden in aller Welt zum Erfolg. „To be the Standard of Excellence“ – für rund 170.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich. Die Mitarbeiter von Deloitte haben sich einer Unternehmenskultur verpflichtet, die auf vier Grundwerten basiert: erstklassige Leistung, gegenseitige Unterstützung, absolute Integrität und kreatives Zusammenwirken. Sie arbeiten in einem Umfeld, das herausfordernde Aufgaben und umfassende Entwicklungsmöglichkeiten bietet und in dem jeder Mitarbeiter aktiv und verantwortungsvoll dazu beiträgt, dem Vertrauen von Kunden und Öffentlichkeit gerecht zu werden.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.