



IFRS Accounting Magazine

Consumer Products & Retail

Bilanzierung von Immobilienleasing
im Einzelhandel



Building a better
working world



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ich freue mich, Ihnen die zweite Ausgabe unseres *IFRS Accounting Magazine* in der Region GSA vorstellen zu können. Diese Ausgabe beschäftigt sich im Detail mit der Umsetzung der neuen Vorschriften des IFRS 16 *Leasingverhältnisse*, speziell für den Bereich Immobilienleasing im Einzelhandel.

Für viele klassische Einzelhändler und Konsumgüterhersteller, die ein eigenes stationäres Filialnetz betreiben, gehört die verpflichtende Einführung des IFRS 16 ab dem 1. Januar 2019 zu den größten IFRS-Umstellungsprojekten der letzten Jahre. Durch die erst jüngst erfolgte Umsetzung von IFRS 9 *Finanzinstrumente* und IFRS 15 *Erlöse aus Verträgen mit Kunden* sehen sich viele Unternehmen mit einer Fülle von Änderungen und neuen Anforderungen konfrontiert.

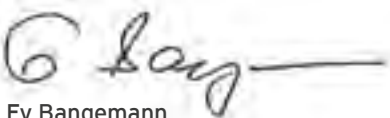
Die *Effect Analysis* des IASB, die zeitgleich mit dem IFRS 16 im Januar 2016 veröffentlicht wurde, erwartet für den Einzelhandelssektor eine erhebliche bilanzielle Auswirkung aus der Einführung von IFRS 16. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass die große Mehrheit der Verkaufsstandorte von stationären Einzelhändlern gemietet ist. Aus diesem Grund fokussieren wir uns in dieser Ausgabe ausschließlich auf ausgewählte praktische Fragestellungen bei der Bilanzierung von Immobilienleasing. Wir haben bewusst für beide Sektoren – Einzelhandel und Konsumgüter mit einem eigenen stationären Filialnetz – eine gemeinsame Ausgabe entwickelt, weil die Fragestellungen für beide Sektoren von hoher Relevanz sind.

Themenschwerpunkte dieser Ausgabe sind die Bestimmung der Laufzeit eines Leasingverhältnisses, die Erstbewertung der Leasingverbindlichkeit und des Nutzungsrechts, insbesondere die Ermittlung der zu diskontierenden Leasingzahlungen, die bilanzielle Abbildung von Änderungen der Leasingverträge bei Flächen- oder Laufzeitanpassungen und die Folgebewertung des Nutzungsrechts (Wertminderungstest).

Als ergänzende und branchenübergreifende Broschüre empfehlen wir Ihnen die umfassende Broschüre *EY Scout. Im Fokus: Der neue Standard zu Leasingverhältnissen* sowie die im November 2018 veröffentlichten branchenübergreifenden Broschüren *Applying IFRS: Presentation and disclosure requirements of IFRS 16 Leases* und *Applying IFRS: Impairment considerations for the new lease standard*.

Wir hoffen, dass wir mit dieser zweiten Ausgabe der Reihe *IFRS Accounting Magazine* für Sie wichtige Themenbereiche aufgreifen und Ihnen praxisrelevante Lösungsansätze in der Anwendung der IFRS liefern.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und verbleiben mit den besten Grüßen



Ev Bangemann

GSA FAAS Leader

Inhalt

/01

Bestimmung der Leasinglaufzeit

07

- 1.1 Überblick.....07
- 1.2 Beginn eines Leasingverhältnisses.....09
- 1.3 Berücksichtigung von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen.....09

/02

Erstmalige Bewertung der Leasingverbindlichkeit

13

- 2.1 Überblick.....13
- 2.2 Feste vs. variable Leasingzahlungen14
- 2.3 Trennung in Leasing- und Nichtleasingkomponenten16

/03

Erstmalige Bewertung des Nutzungsrechts

19

- 3.1 Überblick.....19
- 3.2 Leasinganreize.....20
- 3.3 Anfängliche direkte Kosten22
- 3.4 Rückbauverpflichtungen22

/04

Folgebewertung des Nutzungsrechts und der Leasingverbindlichkeit

25

4.1	Überblick.....	25
4.2	Neubewertung der Leasingverbindlichkeit	26
4.2.1	Änderung der Mietfläche.....	26
4.2.1.1	Flächenerweiterungen	26
4.2.1.2	Flächenreduzierungen.....	30
4.2.2	Änderung der Laufzeiten.....	32
4.2.2.1	Laufzeitverlängerung.....	32
4.2.2.2	Laufzeitverkürzung.....	32
4.2.3	Sonstige Änderungen der Leasingzahlungen	34
4.3	Folgebewertung des Nutzungsrechts.....	34
4.3.1	Wertminderungstest im stationären Einzelhandel.....	34
4.3.2	Sonderfall: Flagship Store	37
4.3.3	Auswirkungen des Omni-Channel-Retailing auf den Wertminderungstest.....	37

/05

Sonderfälle

41

5.1	Untermietverhältnisse	41
5.2	Distributions- und Logistikdienstleistungen	45



01

Bestimmung der Leasinglaufzeit

1.1 Überblick

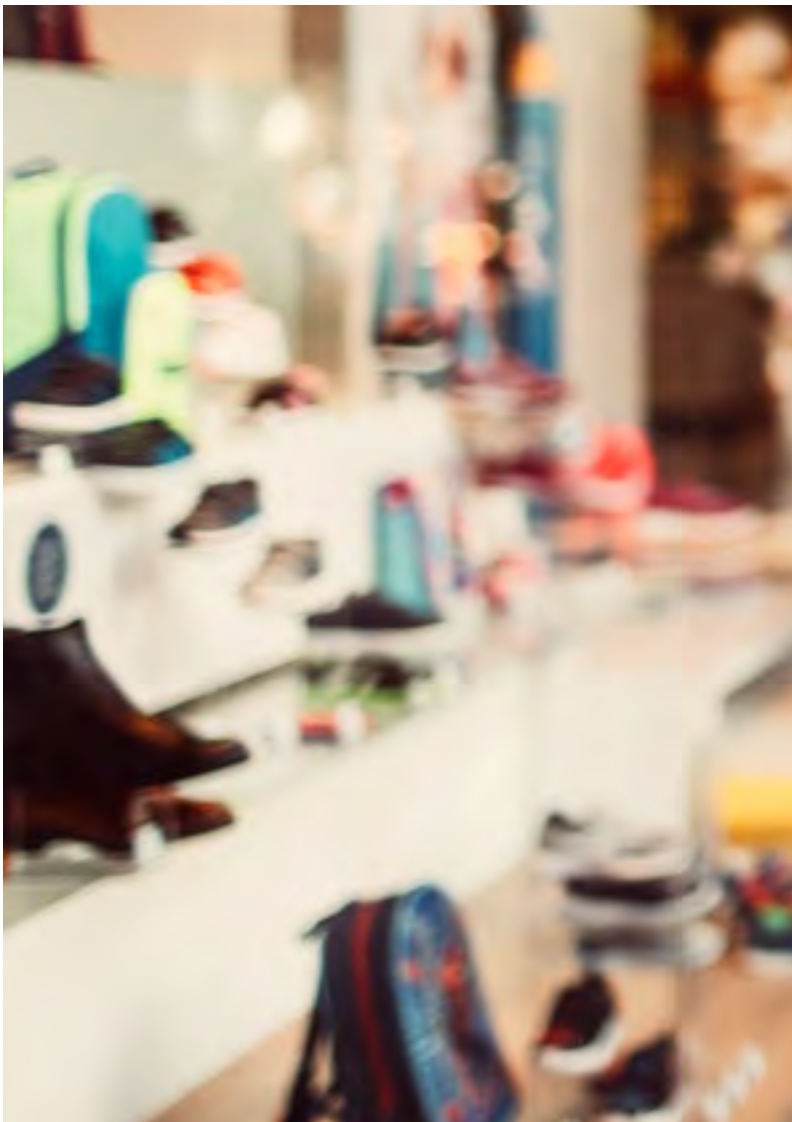
IFRS 16.18

Bei der Ermittlung des Wertes der Leasingverbindlichkeit und des Nutzungsrechts kommt der Leasinglaufzeit eine besondere Bedeutung zu. Für die Ermittlung des Barwerts der Leasingverbindlichkeit (die den wesentlichen Teil der Anschaffungskosten des Nutzungsrechts ausmacht) sind alle noch nicht geleisteten Leasingzahlungen über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zu berücksichtigen. Je länger die Laufzeit des Leasingverhältnisses bestimmt wird, desto höher sind die Leasingverbindlichkeit und das Nutzungsrecht zu bewerten.

Die Leasinglaufzeit umfasst neben der unkündbaren Grundlaufzeit weitere Zeiträume, die sich aus einer Verlängerungs- oder einer Kündigungsoption ergeben, sofern der Leasingnehmer hinreichend sicher ist, dass er die Verlängerungsoption ausüben bzw. eine Kündigungsoption nicht ausüben wird (IFRS 16.18). Im stationären Einzelhandel ist es i. d. R. üblich, eine feste Grundmietzeit sowie eine oder mehrere Verlängerungsoptionen zu vereinbaren. Derzeit werden auch immer mehr Mietverträge abgeschlossen, bei denen

sich der Leasingnehmer eine Kündigungs-
option während der festen Grundmietzeit ein-
räumen lässt. Die Verlängerungs- und Kün-
digungsoptionen sollen dem Leasingnehmer
in erster Linie Flexibilität, aber auch eine
einseitige Standortsicherheit gewähren.

Die folgenden Abschnitte befassen sich da-
mit, wann ein Leasingverhältnis beginnt
und unter welchen Bedingungen eine Ver-
längerungs- und/oder Kündigungsoption bei
der Bestimmung der Laufzeit des Leasing-
verhältnisses zu berücksichtigen ist.



1.2 Beginn eines Leasingverhältnisses

IFRS 16, Anhang A

IFRS 16.22

IFRS 16.29

IFRS 16.36

IFRS 16.B36

Die Laufzeit eines Leasingverhältnisses beginnt mit dem Bereitstellungsdatum und umfasst auch mietfreie Zeiten (IFRS 16.B36). Das Bereitstellungsdatum ist das Datum, zu dem ein Leasinggeber einem Leasingnehmer einen zugrunde liegenden Vermögenswert zur Nutzung überlässt (IFRS 16, Anhang A). Ab diesem Zeitpunkt sind die Leasingverbindlichkeit und das Nutzungsrecht zu erfassen (IFRS 16.22) und planmäßig abzuschreiben (IFRS 16.29) bzw. im Wert fortzuführen (IFRS 16.36).

Beim Immobilienleasing können der vertraglich vereinbarte Beginn des Leasingverhältnisses und/oder die erste Mietzahlung von der tatsächlichen Übergabe abweichen, wenn die Mietfläche bereits zu einem früheren Zeitpunkt vom Leasinggeber an den Leasingnehmer übergeben oder für einen gewissen Zeitraum mietfrei

überlassen wird. Ab dem Übergabezeitpunkt darf der Leasingnehmer die gemietete Fläche nutzen, um sie für den Verkauf vorzubereiten, z. B. für Mietereinbauten oder Renovierungsarbeiten. Somit wird dem Leasingnehmer die Mietfläche auch dann schon zur Nutzung überlassen, wenn sie noch nicht für den eigentlichen Verkauf genutzt wird. Ab diesem Zeitpunkt ist das Leasingverhältnis bilanziell zu erfassen, d. h., das Nutzungsrecht ist ab dann planmäßig abzuschreiben und die Leasingverbindlichkeit im Wert fortzuführen.

Der Zeitpunkt der erstmaligen Zahlung einer Leasingrate hat keinen Einfluss auf den Beginn eines Leasingverhältnisses, da die Laufzeit auch etwaige mietfreie Zeiträume, die der Leasinggeber dem Leasingnehmer gewährt, umfasst (IFRS 16.B36).

1.3 Berücksichtigung von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen

IFRS 16.18

IFRS 16.BC157

Leasingverträge über Verkaufsflächen enthalten neben einer unkündbaren Grundmietzeit häufig eine oder mehrere Verlängerungsoptionen oder die Möglichkeit, den Mietvertrag zu kündigen. Neben den vertraglichen Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen bestehen in einigen Ländern auch gesetzliche Sonderkündigungs- oder Verlängerungsrechte.

Die Laufzeit eines Leasingverhältnisses umfasst die unkündbare Grundlaufzeit sowie Zeiträume, die sich aus der hinreichend sicheren Ausübung einer Verlängerungsoption bzw. der Nichtausübung einer Kündigungsoption ergeben (IFRS 16.18). Zum Bereitstellungsdatum hat der Leasingnehmer zu schätzen, ob eine

Verlängerungsoption oder eine Kündigungsoption hinreichend sicher ausgeübt bzw. nicht ausgeübt wird. Der Schwellenwert für die Ausübungswahrscheinlichkeit „hinreichend sicher“ wurde bewusst aus IAS 17 in IFRS 16 übernommen (IFRS 16.BC157). In der Vergangenheit wurde dieser Schwellenwert teilweise mit einer Wahrscheinlichkeit von 90 % interpretiert.

Da die Einschätzung der Ausübungswahrscheinlichkeit eine Ermessensentscheidung ist, wurden in IFRS 16 umfangreiche Anwendungsleitlinien aufgenommen, um den Unternehmen weitere Hilfestellungen für die Entscheidung an die Hand zu geben (IFRS 16.BC157). Bei der Beurteilung, ob ein Leasingnehmer hinreichend

IFRS 16.B37-B40

sicher ist, dass er eine Verlängerungsoption ausüben wird, hat er den in IFRS 16.B37-B40 beschriebenen Fakten und Umständen Rechnung zu tragen. Zu untersuchen sind die wirtschaftlichen Anreize zur Ausübung bzw. Nichtausübung der Verlängerungsoption durch den Leasinggeber. Diese Prüfung findet nicht nur zum Bereitstellungszeitpunkt statt, sondern auch im Zeitraum bis zur etwaigen Optionsausübung.

Wirtschaftliche Anreize können sein (IFRS 16.B37):

► **Vertragsbedingungen und Bedingungen für die Zeiträume, während derer eine Option besteht, im Vergleich zum Marktpreis**

Verlängerungsoptionen werden in vielen Fällen zum Zweck der Standortsicherung nach der unkündbaren Grundmietzeit abgeschlossen. Häufig unterscheiden sich die Vertragskonditionen für die Verlängerungsoptionen nicht von den bei Vertragsabschluss vereinbarten Bedingungen für die unkündbare Grundlaufzeit, sodass die Vorteilhaftigkeit einer Verlängerungsoption zum Bereitstellungsdatum nur schwer beurteilt werden kann. Je länger die unkündbare Grundmietzeit vereinbart wurde, desto schwieriger wird die Beurteilung, ob die Ausübung der Verlängerungsoption hinreichend sicher ist.

Allerdings werden in der Praxis die Verlängerungsoptionen in vielen Fällen nicht ohne Vertragsanpassungen ausgeübt. Je nach Verhandlungsposition des Leasingnehmers und abhängig von der Attraktivität und des Marktumfelds des Standorts (z. B. Infrastruktur, Wettbewerb) vereinbaren Leasingnehmer die Konditionen für die Verlängerungsoptionen vor Ablauf der unkündbaren Grundmietzeit neu, z. B. Mietzins, Indexierungen, Baukosten-/Investitionszuschüsse oder mietfreie Zeiten.

► **Wesentliche, während der Laufzeit des Vertrags fertiggestellte (oder zu erwartende) Mietereinbauten, die für den Leasingnehmer zu einem wesentlichen Nutzen führen werden, sobald die Verlängerungsoption ausgeübt werden kann**

Die Nutzungsdauer von Mietereinbauten (z. B. Verkaufsregale, Kühl- und Gefrierschränke, Beleuchtungsanlagen, Bodenbeläge, elektronische Preisschilder) weicht in vielen Fällen von der unkündbaren Grundmietzeit ab. Wenn die wirtschaftliche Nutzungsdauer der Mietereinbauten die unkündbare Grundmietzeit wesentlich übersteigt, könnten die Mietereinbauten einen wirtschaftlichen Anreiz für die Ausübung der Verlängerungsoption darstellen.

Voraussetzung ist, dass die Mietereinbauten zu einem wesentlichen Nutzen bei Ausübung einer Verlängerungsoption führen. Dazu kann zum einen beurteilt werden, wie wesentlich der Restbuchwert der Mietereinbauten im Vergleich zum Barwert der Leasingzahlungen ist, die während des Verlängerungszeitraums zu leisten sind, zum anderen kann in die Überlegungen einfließen, ob bestimmte Mietereinbauten in anderen Standorten weiterverwendet werden könnten, wenn die Verlängerungsoption nicht ausgeübt und ein Standort nicht weiter betrieben wird.

Die erwartete wirtschaftliche Nutzungsdauer von Mietereinbauten kann in einigen Fällen durchaus länger beurteilt werden als die unkündbare Grundmietzeit eines Leasingverhältnisses. In solchen Fällen ist abzuwägen, ob die längere erwartete Nutzungsdauer der Mietereinbauten einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung der Verlängerungsoption darstellen könnte. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Hürde für die Ausübungswahrscheinlichkeit einer Verlängerungsoption sehr hoch sein muss (z. B. wäre hier eine Ausübungswahrscheinlichkeit von mehr als 90 % denkbar).

IAS 16.16(c)

IFRS 16.B37

IFRS 16.B39

IFRS 16.B40

► **Kosten in Bezug auf die Kündigung des Leasingverhältnisses**

Bei der Nichtausübung einer Verlängerungsoption können Rückbaukosten entstehen. In vielen Fällen werden sich die Rückbaukosten im Wesentlichen auf die Mietereinbauten beziehen und als Kostenbestandteil der Mietereinbauten gem. IAS 16.16(c) zu aktivieren sein. Vergleichbar zu den Mietereinbauten selbst ist zu beurteilen, ob die Höhe der Rückbauverpflichtungen im Vergleich mit der Investitionsentscheidung, den Mietvertrag für einen Standort zu verlängern, wesentlich ist.

► **Bedeutung des zugrunde liegenden Vermögenswerts für die Geschäftstätigkeit**

Die Wahl eines Filialstandorts gehört zu den wesentlichen strategischen Entscheidungen eines stationären Einzelhändlers. Insofern ist der Filialstandort stets von Bedeutung für die operative Geschäftstätigkeit eines stationären Einzelhändlers.

Ob ein Standort nach Ablauf der Grundmietzeit weiterhin für die operative Geschäftstätigkeit eines stationären Einzelhändlers von Bedeutung bleibt, lässt sich zum Bereitstellungsdatum nur schwer einschätzen. So können bspw. eine geänderte Infrastruktur (z. B. Neueröffnung eines modernen Shoppingcenters in unmittelbarer Nähe), ein geändertes Wettbewerbsumfeld oder die Abwanderung von Kunden in den Onlinehandel zu Schließungen und Verlagerungen ursprünglich rentabler und attraktiver Filialstandorte – selbst in sogenannten 1A-Lagen – führen.

► **Mit der Ausübung der Option verbundene Bedingungen**

Sofern an die Ausübung bzw. Nichtausübung der Verlängerungs- oder Kündigungsoption weitere Bedingungen, z. B. die Rückzahlung von Investitionszuschüssen des Leasinggebers, gebunden sind, sind diese bei der Beurteilung der Ausübungs- bzw. Nichtausübungswahrscheinlichkeit mit zu berücksichtigen.

Neben den in IFRS 16.B37 beschriebenen wirtschaftlichen Anreizen ist auch die Länge der unkündbaren Grundmietzeit zu berücksichtigen. Je kürzer die unkündbare Grundmietzeit ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass ein Leasingnehmer eine Verlängerungsoption ausübt und eine Kündigungsoption nicht ausübt (IFRS 16.B39).

Zusätzlich können vergangene Entscheidungen über die Ausübung von Verlängerungsoptionen herangezogen werden. Wenn in der Vergangenheit häufig Verlängerungsoptionen ausgeübt wurden, so sind die wirtschaftlichen Gründe für diese vergangenen Entscheidungen bei der Beurteilung der Ausübungswahrscheinlichkeit zu berücksichtigen (IFRS 16.B40).

Ob ein Mietvertrag verlängert wird, ist i. d. R. eine individuelle und standortspezifische Entscheidung, bei der alle Umstände und Faktoren, z. B. Entwicklung der Marktmieten, der Attraktivität oder der Infrastruktur, für den einzelnen Standort herangezogen werden. Neben diesen in der Vergangenheit wichtigen standortspezifischen Faktoren wird jeder stationäre Einzelhändler zusätzlich die aktuellen und tiefgreifenden Änderungen durch den Onlinehandel bei der Entscheidung über die Vertragsverlängerung berücksichtigen. Insofern werden stationäre Einzelhändler in künftige Entscheidungen über die Ausübung von Verlängerungsoptionen wirtschaftliche Überlegungen einfließen lassen, die in der Vergangenheit nicht oder nur in einem geringen Ausmaß berücksichtigt wurden.





02

Erstmalige Bewertung der Leasingverbindlichkeit

2.1 Überblick

IFRS 16.26-27
IFRS 16, Anhang A

Ein Leasingnehmer hat zum Bereitstellungsdatum die Leasingverbindlichkeit mit dem Barwert der zu diesem Zeitpunkt noch nicht geleisteten Leasingzahlungen zu bewerten (IFRS 16.26). Das Bereitstellungsdatum ist das Datum, zu dem der Leasinggeber einem Leasingnehmer einen zugrunde liegenden Vermögenswert zur Nutzung bereitstellt (IFRS 16, Anhang A). Vgl. zur Bestimmung des Bereitstellungsdatums Abschnitt 1.2.

Bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit sind die folgenden Leasingzahlungen zu berücksichtigen, die zum Bereitstellungsdatum noch nicht geleistet worden sind (IFRS 16.27):



Leasingzahlungen				
Feste Leasingzahlungen abzgl. zu erhaltender Leasinganreize	Variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder Zinssatz gekoppelt sind	Restwertgarantien – voraussichtlich fällig werdende Beträge	Kaufoptionen (Ausübungspreis)	Vertragsstrafen, die bei Inanspruchnahme von Kündigungsoptionen anfallen

Abb. 1 Leasingzahlungen

Praktische Anwendungsfragen bei den Leasingzahlungen ergeben sich vor allem bei der Unterscheidung zwischen festen und variablen Leasingzahlungen sowie bei der Aufteilung

der Zahlungen auf Leasingkomponenten und Nichtleasingkomponenten. Diese Anwendungsfälle werden in den nachfolgenden Abschnitten erläutert.

2.2 Feste vs. variable Leasingzahlungen

IFRS 16, Anhang A

IFRS 16.43

IFRS 16.27[b]

IFRS 16.42[b]

Feste Leasingzahlungen sind Zahlungen, die ein Leasingnehmer an einen Leasinggeber leistet, um über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zur Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts berechtigt zu sein (IFRS 16, Anhang A). Feste Zahlungen sind unvermeidlich (IFRS 16.B42).

Variable Leasingzahlungen sind der Teil der Leasingzahlungen, der variiert, weil sich nach dem Bereitstellungsdatum Fakten und Umstände geändert haben, die über den bloßen Zeitablauf hinausgehen (IFRS 16, Anhang A).

Variable Leasingzahlungen sind nur dann bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit zu berücksichtigen, wenn sie von einem Index oder einem Zinssatz abhängen (IFRS 16.27[b]). Bei der Vermietung von Verkaufsflächen können Mietanpassungsklauseln vereinbart sein, wonach die Miete sich um einen bestimmten Prozentsatz erhöht oder vermindert, wenn sich ein Verbraucherpreisindex innerhalb eines fest-

gelegten Zeitraums um einen festgelegten Prozentsatz ändert. Indexabhängige Mieterhöhungen sind als Bestandteil der Leasingzahlungen nur dann zu berücksichtigen, wenn die Indexänderung tatsächlich zu geänderten Leasingzahlungen führt. Dann ist die Leasingverbindlichkeit neu zu bewerten (IFRS 16.42[b]), wobei der Abzinsungssatz unverändert bleibt (IFRS 16.43).

Staffelmieten sind immer als feste Leasingzahlungen zu berücksichtigen, weil sie bereits bei Vertragsabschluss unvermeidlich sind.

Darüber hinaus können variable Leasingzahlungen vereinbart werden, z. B. vom Umsatz abhängige. In solchen Fällen erhält der Leasinggeber u. U. nur eine geringe oder gar keine feste Mindestmiete und eine umsatzabhängige Miete. Grundsätzlich sind die umsatzabhängigen Mieten nicht bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit, sondern bei Zahlung als Mietaufwand im operativen Ergebnis zu berücksichtigen.

IFRS 16.B42
IFRS 16.42[a][i]

Allerdings ist bei den umsatzabhängigen Mieten kritisch zu prüfen, ob die variabel vereinbarten Leasingzahlungen de facto feste Leasingzahlungen sind. De facto feste Leasingzahlungen sind Zahlungen, die formal variabel sein können, ihrem Wesen nach aber unvermeidlich sind (IFRS 16.B42). Umsatzabhängige Mieten sind dann unvermeidlich, wenn sie nur von der rechtlichen Form her variabel gestaltet,

wirtschaftlich hingegen fix sind. Dies ist bspw. der Fall, wenn die Umsatzgrenze, ab der eine variable Leasingzahlung fällig wird, zwangsläufig überschritten wird (IFRS 16.42[a][i]).



Beispiel

Umsatzabhängige Mieten

Für eine Verkaufsfläche ist eine umsatzabhängige Miete nach folgendem Zahlungsschema vereinbart worden:

- ▶ Jahresumsatz in Höhe von 1 € bis 1 Mio. €: keine Mietzahlungen
- ▶ Jahresumsatz ab 1 Mio. €: 50.000 € + 0,5 % × (Jahresumsatz - 1 Mio. €)

Die Umsatzplanung für diese Verkaufsfläche sieht bei Annahme eines moderaten Wirtschaftswachstums einen erwarteten jährlichen Umsatz von 10 Mio. € vor. Bei einer schlechten Wirtschaftslage kann der Umsatz deutlich sinken. Die Wahrscheinlichkeit, dass der Umsatz unter 1 Mio. € sinkt, ist vernachlässigbar klein.

In diesem Fall ist die umsatzabhängige Miete so konstruiert worden, dass wirtschaftlich mit einer festen Mietzahlung von 50.000 € gerechnet werden kann. Bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit ist also eine de facto feste Leasingzahlung in Höhe von 50.000 € zu berücksichtigen (IFRS 16.27[a]). Die variable Miete bezieht sich nur auf den Teil der Miete, der bei Jahresumsätzen von mehr als 1 Mio. € zusätzlich zu zahlen ist.

Praxishinweis

Bei den umsatzabhängigen Mieten ist kritisch zu prüfen, ob die Variabilität tatsächlich von allen Vertragspartnern wirtschaftlich gewollt ist, ob also sowohl der Leasinggeber als auch der Leasingnehmer das Risiko einer umsatzabhängigen Miete bewusst in Kauf nehmen. In diesen Fällen müssen keine de facto festen Leasingzahlungen geschätzt werden.

2.3 Trennung in Leasing- und Nichtleasingkomponenten

IFRS 16.12-16

IFRS 16.B33

IFRS 16.BC135[b]

In den Mietverträgen über Verkaufsflächen können neben der Vermietung auch weitere Nebenleistungen vereinbart sein, etwa Wartungs-, Reinigungs- und Sicherheitsdienstleistungen, Versorgungsdienstleistungen oder Centermanagement und Werbeleistungen, die in vielen Fällen auf der Basis einer Kostenumlage als Nebenkosten berechnet werden. Zusätzlich können in den Nebenkosten die verbrauchsabhängigen Kosten bspw. für Gas, Wasser und Strom enthalten sein. Diese Versorgungsleistungen sowie die weiteren genannten Dienstleistungen sind daraufhin zu prüfen, ob sie als Nichtleasingkomponente qualifiziert werden können. Grundsätzlich sind die Nichtleasingkomponenten von den Leasingkomponenten zu trennen (IFRS 16.12).

Die beispielhaft genannten Dienstleistungen sowie die verbrauchsabhängigen Nebenleistungen stellen i. d. R. eigenständige Leistungen gem. IFRS 16.B33 dar und sind als Nichtleasingkomponenten grundsätzlich wie ein Servicevertrag bilanziell abzubilden (IFRS 16.16), d. h., der Leasingnehmer erfasst die Aufwendungen für in Anspruch genommene Dienstleistungen erfolgswirksam, wenn diese erbracht werden.

Dazu ist das im Vertrag vereinbarte Entgelt auf der Basis des relativen Einzelveräußerungspreises für die Leasingkomponente und des zusammengefassten Einzelveräußerungspreises für die Nichtleasingkomponenten zu verteilen (IFRS 16.13). Die relativen Einzelveräußerungspreise sollen auf der Basis der Preise ermittelt werden, die der Vermieter und ein ähnlicher Dienstleister separat für diese oder ähnliche Komponenten in Rechnung stellen würden. Wenn die Einzelveräußerungspreise nicht zuverlässig bestimmbar sind, hat der Händler die Einzelveräußerungspreise zu schätzen (IFRS 16.14).

Die Trennung in Leasing- und Nichtleasingkomponenten sowie die Ermittlung der Einzelveräußerungspreise kann in der Praxis schwierig sein. Aus Vereinfachungsgründen können Unternehmen alle Vertragskomponenten als eine gesamte Leasingkomponente behandeln (IFRS 16.15). Dieses Wahlrecht ist für jede Klasse zugrunde liegender Vermögenswerte einheitlich auszuüben, bspw. für alle Immobilienleasingverhältnisse. Sofern die Nichtleasingbestandteile wesentlich sind, dürfte ein Interesse bestehen, eine sachgerechte Trennung vorzunehmen, wenn das Unternehmen an möglichst niedrigen zu aktivierenden bzw. zu passivierenden Vermögenswerten und Schulden aus Leasingverhältnissen interessiert ist (IFRS 16.BC135[b]). Wenn ein möglichst hohes EBITDA im Vordergrund steht, könnte dies für die Inanspruchnahme der praktischen Vereinfachungsregel sprechen.

Leasingvereinbarungen können aber auch Zahlungen für Tätigkeiten oder Kosten enthalten, die weder eine Güterlieferung noch die Erbringung einer Dienstleistung darstellen. Diese Zahlungen sind keine separate Nichtleasingkomponente, sondern Bestandteil der gesamten Vergütung, die auf die separat identifizierten Komponenten (sowohl die Leasing- als auch die Nichtleasingkomponenten) zu verteilen sind (IFRS 16.B33).

Beispiele für solche Tätigkeiten oder Kosten können sein:

- ▶ Kosten der allgemeinen Verwaltung
- ▶ Steuern für das Gebäude und/oder Grund und Boden, die der Leasinggeber unabhängig davon zu zahlen hat, ob und an wen das Gebäude vermietet worden ist
- ▶ Prämien für Versicherungen, von denen im Versicherungsfall nur der Leasinggeber Leistungen erhält
- ▶ Kosten für den Brand- und Unwetterschutz
- ▶ Kosten für Prüfungen durch Behörden

IFRS 16.15**IFRS 16.27**

Sowohl bei den Leasingkomponenten als auch bei den Nichtleasingkomponenten, die ggf. aufgrund des Wahlrechts in IFRS 16.15 mit den Leasingkomponenten gemeinsam als eine gesamte Leasingkomponente behandelt werden, ist zu unterscheiden, ob die Zahlungen variabel oder fest sind. Zahlungen für Nichtleasingkomponenten, für die das Wahlrecht nach IFRS 16.15 angewendet wird, dürfen nur dann bei der Ermittlung des Barwerts der Leasingverbindlichkeiten berücksichtigt werden, wenn sie fest oder aufgrund einer Indexierung variabel sind (IFRS 16.27).

Bei den Nebenkosten für ein Immobilienleasing ist zu unterscheiden, ob sie verbrauchsabhängig und als Umlage abgerechnet werden. Strom, Wasser, Gas und ähnliche Versorgungsleistungen stellen grundsätzlich eigenständige Leistungen dar, die aber auch mit der Leasingkomponente zusammengefasst werden können. Allerdings sind diese Zahlungen, sofern sie nicht als Pauschale festgelegt sind, regelmäßig als variabel einzustufen und somit bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit nicht zu berücksichtigen, sondern bei Anfall erfolgswirksam zu erfassen.

Nebenkosten, die über eine Umlage in den monatlichen Zahlungen enthalten sind (z. B. Hausmeisterservice, Werkschutz), werden i. d. R. in einem festen monatlichen Betrag vorausgezahlt und dann nach einem Jahr in einer

endgültigen Nebenkostenabrechnung abgerechnet, die auf dem tatsächlichen Verbrauch basiert. In diesem Fall werden diese Nebenkosten als variabel eingestuft. Sie sind nicht bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit zu berücksichtigen, sondern erfolgswirksam zu erfassen.

Nur in den Fällen, in denen die Nebenkosten tatsächlich als Pauschale abgerechnet werden, die nicht nach einer Abrechnungsperiode gemäß dem tatsächlichen Verbrauch oder Kostenanfall angepasst wird, sind die Zahlungen als fest zu qualifizieren.

Leasinggeber stellen den Leasingnehmern auch Versicherungen und Grundsteuer in Rechnung. Diese Zahlungsbestandteile sind keine eigenständigen Leistungen und somit Bestandteil der Gesamtvergütung für die Leasingkomponente. Auch hier ist zu beurteilen, ob die Zahlungen fest oder variabel sind. Sofern keine Pauschale vereinbart wurde, sind die Versicherungsprämien i. d. R. von Nutzung, Höhe und Historie des Versicherungsobjekts anhängig und insofern variabel. Sie sind bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit nicht zu berücksichtigen, sondern erfolgswirksam zu erfassen. Grundsteuern können in vielen Fällen als variabel eingestuft werden. Hier ist abhängig vom jeweiligen nationalen Steuersystem zu prüfen, ob die variablen Steuerzahlungen indexabhängig sind.

Praxishinweis

Nichtleasingkomponenten können in der Praxis häufig nur mit großem Aufwand separat von den Leasingkomponenten bilanziert werden, weil in vielen Fällen die einzelne Dienstleistung nicht aufgeführt und/oder der Einzelveräußerungspreis nicht ohne weiteres ermittelbar ist. Daher könnte ein Leasingnehmer versuchen, mit dem Leasinggeber zu vereinbaren, dass dieser ihm die Zusammensetzung der gesamten Zahlungen mitteilt (ggf. im Leasingvertrag), um die Nichtleasingbestandteile einfacher identifizieren und bei Bedarf trennen zu können.

Darüber hinaus ist in jedem Einzelfall sorgfältig zu untersuchen, ob die Nichtleasingkomponenten bei Inanspruchnahme des Wahlrechts in IFRS 16.15 fest oder variabel sind. Denn nur feste und de facto feste Nichtleasingzahlungen werden bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit berücksichtigt.



03

Erstmalige Bewertung des Nutzungsrechts

3.1 Überblick

IFRS 16.24

IFRS 16.26

IFRS 16.24(b) bis (d)

Zum Bereitstellungsdatum ist das Nutzungsrecht mit seinen Anschaffungskosten zu bewerten. Zu den Anschaffungskosten des Nutzungsrechts gehören (IFRS 16.24)

- ▶ der Barwert der Leasingzahlungen gem. IFRS 16.26,
- ▶ alle bereits vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen abzüglich etwaiger erhaltener Leasinganreize,
- ▶ alle dem Leasingnehmer entstandenen anfänglichen direkten Kosten und

- ▶ die geschätzten Kosten für Demontage, Beseitigung, Wiederherstellung oder Rückversetzung in den vertraglich vereinbarten Zustand (Rückbauverpflichtungen).

Die einzelnen Bestandteile gem. IFRS 16.24(b) bis (d) werden nachfolgend erläutert. Für die Ermittlung des Barwerts der Leasingzahlungen vgl. Abschnitt 2.

3.2 Leasinganreize

IFRS 16, Anhang A

IFRS 16.24[b]

IFRS 16.27[a]

IFRS 16.IE5, Example 13

Beim Neuabschluss oder bei der Verlängerung eines Leasingvertrags über Filialstandorte werden zwischen dem Händler als Leasingnehmer und dem Leasinggeber zahlreiche Konditionen ausgehandelt. Neben den Leasingzahlungen und der Leasinglaufzeit können auch Anreizzahlungen an den Leasingnehmer für das Abschließen oder die Verlängerung eines Leasingvertrags vereinbart werden. Typische Beispiele sind Vorab-Barauszahlungen an den Leasingnehmer, die Übernahme von Kosten des Leasingnehmers (bspw. Umzugs- oder Modernisierungskosten) oder die Übernahme von Kosten des Leasingnehmers gegenüber einer dritten Partei (bspw. Strafzahlungen für vorzeitige Kündigungen bei einem anderen Leasinggeber).

IFRS 16 definiert Leasinganreize als Zahlungen des Leasinggebers an den Leasingnehmer im Zusammenhang mit einem Leasingverhältnis und Erstattungen oder Kostenübernahmen durch den Leasinggeber an den Leasingnehmer (IFRS 16, Anhang A).

Erhaltene Anreizzahlungen reduzieren die Leasingzahlungen des Leasingnehmers und damit auch den Buchwert bei der erstmaligen Bewertung des Nutzungsrechts am Leasinggegenstand (IFRS 16.24[b]). Noch zu erhaltende Leasinganreizzahlungen zu Beginn des Leasingverhältnisses kürzen die Leasingverbindlichkeit (IFRS 16.27[a]) und damit auch das Nutzungsrecht des Leasingnehmers. Daher sind Zahlungen vom Leasinggeber an den Leasingnehmer daraufhin zu prüfen, ob sie die Definition von Leasinganreizen erfüllen.

Wenn der Leasinggeber (Bar-)Zahlungen an den Leasingnehmer leistet, die außer an den erfolgreichen Abschluss des Leasingvertrags

an keine anderen Bedingungen oder Maßnahmen geknüpft sind, stellen diese (Bar-)Zahlungen Leasinganreize dar.

Zuschüsse, Kostenerstattungen oder vergleichbare Zahlungen, die für einen Umbau, eine Modernisierung oder die Ladeneinrichtung vom Leasinggeber an den Leasingnehmer gezahlt werden (sog. Baukostenzuschüsse), sind als Leasinganreize zu behandeln (IFRS 16.IE5, Example 13¹). Dabei ist es unerheblich, ob die Zuschüsse und Zahlungen tatsächlich den Bau-, Modernisierungs- oder Einrichtungs-vorhaben entsprechen.

Auch die Übernahme von Zahlungen, die der Händler als Leasingnehmer aufgrund des Vertragsabschlusses an andere zahlen muss, erfüllt die Definition eines Leasinganreizes. Bspw. könnte ein Händler Strafzahlungen an andere Leasinggeber leisten, weil er als neuer Mieter aufgrund des neu abgeschlossenen Leasingvertrags über die neue Verkaufsfläche einen bestehenden Leasingvertrag mit dem anderen Leasinggeber frühzeitig kündigt.

Es sind auch Fälle denkbar, in denen der Händler, der ein Leasingverhältnis abschließen will, Zahlungen von seinem Vormieter erhält, damit der Händler in den bestehenden Mietvertrag einsteigt und der Vormieter ggf. Strafzahlungen für die vorzeitige Kündigung an den Leasinggeber vermeiden kann. Gründe für die vorzeitige Beendigung des Leasingverhältnisses können z. B. geplante bauliche Maßnahmen (Umbau, Renovierung), im Vergleich zum Marktpreis überhöhte Mieten oder fehlende Besucherfrequenzen sein. Die Zahlungen an den nachfolgenden Leasingnehmer können als eine Entschädigung dafür interpretiert werden, dass dem nachfolgenden Leasingnehmer

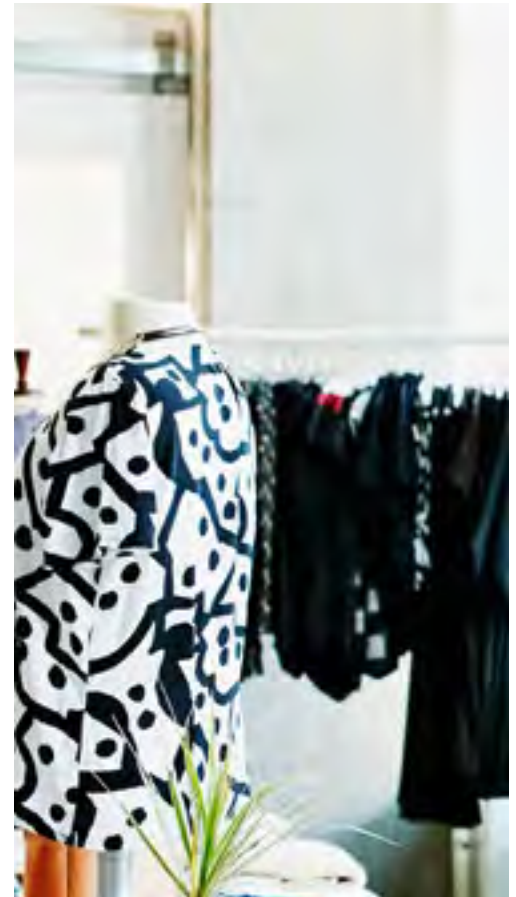
¹ Das missverständliche Beispiel 13, das bislang in den zusammen mit dem IFRS 16 erschienenen *Illustrative Examples* abgebildet ist und eine abweichende Behandlung von Zahlungen des Leasinggebers an den Leasingnehmer für Renovierrungsaufwendungen suggeriert, soll gestrichen werden, vgl. *IASB Update*, Mai 2018.

IAS 8.11
IFRS 16.24(b)

künftig höhere Belastungen entstehen, z. B. durch eine im Marktvergleich überhöhte Miete oder einen geringeren Umsatz für einen vorübergehenden Zeitraum.

IFRS 16 enthält keine Regelungen dazu, wie Zahlungen des Vormieters an den neuen Leasingnehmer zu behandeln sind. Gemäß der Anwendungsreihenfolge in IAS 8.11 könnten Unternehmen zuerst die Regelungen in IFRS 16 berücksichtigen, weil diese ähnliche oder verwandte Fragen beantworten.

Wenn ein Leasingnehmer Zahlungen vom Vermieter erhält, um in einen bestehenden Leasingvertrag einzusteigen, wäre bspw. denkbar, diese Zahlungen unter analoger Anwendung der Definition von Leasinganreizen als solche zu klassifizieren. Bei einer Klassifizierung als Leasinganreize würden die erhaltenen Zahlungen den Buchwert des Nutzungsrechts über den zugrunde liegenden Leasinggegenstand reduzieren. Diese mögliche Bilanzierungsweise entspräche dann einer analogen Anwendung von IFRS 16.24(b). Alternativ wäre es denkbar, dass der Leasingnehmer die erhaltenen Zahlungen sofort erfolgswirksam erfassen möchte.



3.3 Anfängliche direkte Kosten

IFRS 16, Anhang A

IFRS 16.24[c]

IFRS 16.IE5

Bei besonders attraktiven oder strategisch relevanten Standorten leistet der Händler als Leasingnehmer Zahlungen entweder an den Leasinggeber oder an den Vormieter, um den Abschluss eines Leasingverhältnisses herbeizuführen.

IFRS 16 definiert anfängliche direkte Kosten als zusätzliche Kosten für den Abschluss eines Leasingverhältnisses, die nicht angefallen wären, wenn das Leasingverhältnis nicht abgeschlossen worden wäre (IFRS 16, Anhang A). Zahlungen des Leasingnehmers an den Leasinggeber sind grundsätzlich anfängliche direkte Kosten. Die anfänglichen direkten Kosten erhöhen das Nutzungsrecht des Leasingnehmers zu Beginn des Leasingverhältnisses (IFRS 16.24[c]).

Sofern die Zahlungen an einen Vormieter geleistet werden, handelt es sich ebenfalls um anfängliche direkte Kosten. Gemäß dem *Illustrative Example 13* (IFRS 16.IE5) werden Zahlungen, die ein Leasingnehmer an den Vormieter geleistet hat, als anfängliche direkte Kosten beim erstmaligen Ansatz des Nutzungsrechts berücksichtigt. Allerdings führt das Beispiel nicht weiter aus, für welchen Zweck oder Anlass die Zahlungen geleistet wurden. Daher ist in jedem Einzelfall unter Berücksichtigung der Marktbedingungen und des rechtlichen Umfelds zu beurteilen, ob eine Zahlung des Leasingnehmers an den Vormieter als anfängliche direkte Kosten zu behandeln ist.

3.4 Rückbauverpflichtungen

IAS 16.16 [c]

IFRS 16.24[d]

Wenn Rückbauverpflichtungen mit dem Leasinggeber vereinbart worden sind, ist genau zu prüfen, worauf sich diese beziehen. Häufig bestehen die Rückbauverpflichtungen für die Mietereinbauten, die als separater Vermögenswert angesetzt werden. In solchen Fällen ist der Barwert der Rückbauverpflichtungen in den Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Mietereinbauten zu berücksichtigen (IAS 16.16[c]).

Nur wenn sich die Rückbauverpflichtungen auf die Verkaufsfläche selbst beziehen, sind die geschätzten Kosten der Demontage und Beseitigung, der Wiederherstellung oder Rückversetzung in den im Leasingvertrag vereinbarten Zustand in den Anschaffungskosten des Nutzungsrechts zu aktivieren (IFRS 16.24[d]).





04

Folgebewertung des Nutzungsrechts und der Leasingverbindlichkeit

4.1 Überblick

IFRS 16.29

IFRS 16.31

IFRS 16.30[a] und 33

IFRS 16.36[a], [b], [c]

IFRS 16.44-46

Sofern der Leasingnehmer das Anschaffungskostenmodell verwendet, was IFRS 16.29 als Standardfall unterstellt, ist das Nutzungsrecht planmäßig über die Leasinglaufzeit abzuschreiben (IFRS 16.30[a]), gem. IAS 36 auf seine Wertminderung hin zu testen und ggf. um einen Wertminderungsaufwand zu reduzieren (IFRS 16.30[a] und 33). Die planmäßige Abschreibung ist nach den Vorschriften von IAS16 zu ermitteln (IFRS 16.31). Zusätzlich ist das Nutzungsrecht um bestimmte Neubewertungen der Leasingverbindlichkeit anzupassen.

Die Leasingverbindlichkeit wird um den Zinsaufwand erhöht und um die geleisteten Leasingzahlungen verringert (IFRS 16.36[a] und [b]). Außerdem ist sie im Falle einer Neubewertung gem. IFRS 16.39-42, einer Änderung von Leasingverhältnissen gem. IFRS 16.44-46 und geänderten de facto festen Leasingzahlungen neu zu bewerten (IFRS 16.36[c]).

4.2 Neubewertung der Leasingverbindlichkeit

IFRS 16.39

IFRS 16.40[a], [b]

IFRS 16.41

IFRS 16.42 [a], [b]

IFRS 16.43

IFRS 16.45-46

Der Leasingnehmer hat die Leasingverbindlichkeit neu zu bewerten, wenn sich die Leasingzahlungen ändern (IFRS 16.39). Leasingzahlungen können sich in den folgenden Fällen ändern:

1. Die Laufzeit des Leasingverhältnisses ändert sich (IFRS 16.40[a]).
2. Die Beurteilung der Ausübungswahrscheinlichkeit einer Kaufoption ändert sich (IFRS 16.40[b]).
3. Der Betrag für eine Restwertgarantie ändert sich (IFRS 16.42[a]).
4. Künftige Leasingzahlungen ändern sich aufgrund einer Index- oder Zinssatzanpassung (IFRS 16.42[b]).
5. Leasingverhältnisse, die nicht als gesondertes Leasingverhältnis bilanziert werden, ändern sich (IFRS 16.45 und IFRS 16.46).

In allen fünf Fällen hat der Leasingnehmer die Leasingverbindlichkeit neu zu bewerten und das Nutzungsrecht entsprechend anzupassen (IFRS 16.39). Bei Änderungen der Leasingzahlungen in den Fällen 1, 2 und 5 ist bei der Neubewertung der Leasingverbindlichkeit ein geänderter Abzinsungssatz zu verwenden (IFRS 16.41). In den Fällen 3 und 4 ist bei der Neubewertung grundsätzlich der ursprüngliche Abzinsungssatz zu verwenden, es sei denn, die geänderten variablen Leasingzahlungen sind auf einen veränderten Zinssatz zurückzuführen (IFRS 16.43).

Beim Immobilienleasing können die Änderungen von Leasingverhältnissen wie folgt kategorisiert werden. Die nebenstehenden Abschnitte erläutern die bilanziellen Konsequenzen einer Änderung des Leasingverhältnisses pro Kategorie.

4.2.1 Änderung der Mietfläche

4.2.1.1 Flächenerweiterungen

IFRS 16.44-45

IFRS 16.44 [b]

**IFRS 16.IE7,
Beispiel 15**

Bei der Erweiterung der Mietfläche ist in einem ersten Schritt zu prüfen, ob die Flächenerweiterung zu einem gesonderten Leasingverhältnis gem. IFRS 16.44 führt oder ein bestehendes Leasingverhältnis verändert wird (IFRS 16.45). Ein gesondertes Leasingverhältnis liegt vor, wenn die Erweiterung ein zusätzliches Recht auf die Nutzung eines Vermögenswerts einräumt, wodurch sich der Umfang des Leasingverhältnisses erhöht, und das zu zahlende Entgelt dem Einzelveräußerungspreis der Umfangserhöhung entspricht (IFRS 16.44). Grundsätzlich wird bei Flächenerweiterungen der Umfang des Leasingverhältnisses erhöht.

Entscheidend für die Darstellung der Flächenänderung als gesondertes Leasingverhältnis ist, ob das zu zahlende Entgelt für die Erweiterungsfläche dem Einzelveräußerungspreis der Umfangserhöhung entspricht (IFRS 16.44[b]). Der Einzelveräußerungspreis der Umfangserhöhung ist das Entgelt, das gezahlt werden müsste, wenn die Erweiterungsfläche einzeln gemietet würde. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Vermieter einen gewissen Nachlass gewähren könnte, weil keine Verhandlungs- oder Suchkosten anfallen, wie sie bei einer separaten Vermietung entstünden (vgl. IFRS 16.IE7, Beispiel 15).

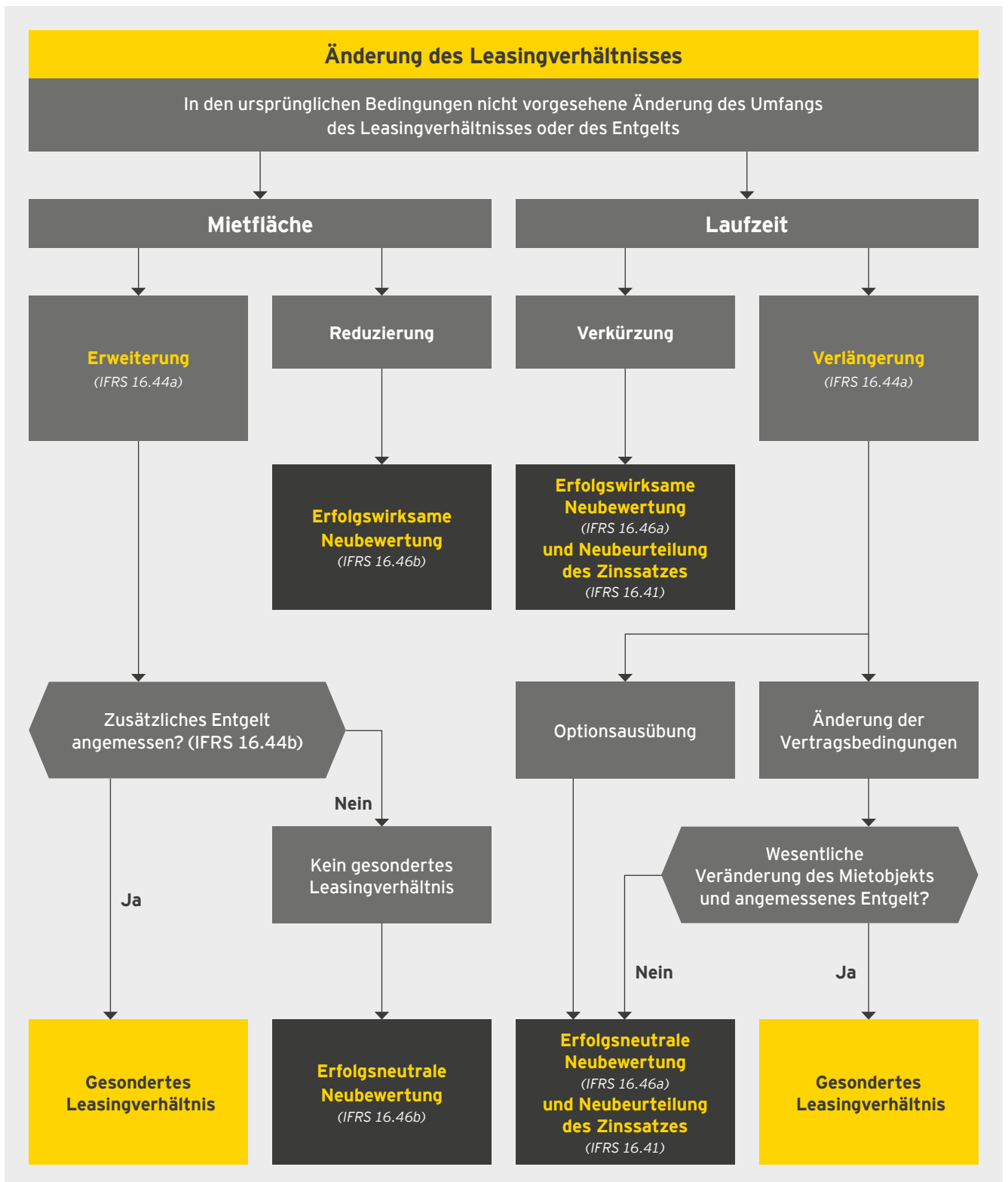


Abb. 2 Änderungen von Leasingverhältnissen

IFRS 16.13-16**IFRS 16.24****IFRS 16.26-27****IFRS 16.44-45****IFRS 16.46[b]****IFRS 16, Anhang A**

Das Entgelt für ein Leasingverhältnis über eine Verkaufsfläche kann sich aus mehreren Komponenten zusammensetzen, z. B. Mietzins pro Quadratmeter, indexbasierte Anpassungen des Mietzinses, mietfreie Zeiten und Zuschüsse durch den Leasinggeber. Diese Komponenten sind in die Bewertung der Leasingverbindlichkeit mit einzubeziehen (IFRS 16.27). Bei der Prüfung, ob das Entgelt für die Flächenerweiterung dem Einzelveräußerungspreis der Umfangserhöhung entspricht, sollten alle Entgeltkomponenten einbezogen werden. Zusätzlich ist zu prüfen, ob nur die Entgeltkonditionen für die Erweiterungsfläche verhandelt oder auch Konditionen für die Bestandsfläche im Zuge der Flächenerweiterung verändert werden. Zu den Konditionen können neben dem Entgelt, d. h. Mietzins pro Quadratmeter, Indexierung, mietfreie Zeiten und Zuschüsse, ggf. auch die Anpassungen von Laufzeiten für die Bestandsfläche gehören. Wenn mit der Flächenerweiterung zugleich auch die Konditionen für die Bestandsfläche verändert werden, kann dies darauf hindeuten, dass das Entgelt für die Erweiterungsfläche nicht marktüblich ist, sondern in Abhängigkeit von den Konditionen der Bestandsfläche vereinbart wurde.

Wenn die Erweiterung ein gesondertes Leasingverhältnis gem. IFRS 16.44 darstellt, ist sie nach den allgemeinen Regelungen zu erstmaligen Erfassung und Bewertung zu bilanzieren. Die Leasingverbindlichkeit für die Erweiterungsfläche ist gem. IFRS 16.26-27 zu bewerten. Das Nutzungsrecht für die Erweiterungsfläche wird in Höhe der Leasingverbindlichkeit, eventuell korrigiert um Leasinganreize und anfängliche direkte Kosten, bewertet (IFRS 16.24). Dabei ist der Zinssatz zu verwenden, der dem gesonderten Leasingverhältnis zugrunde liegt. Das Leasingverhältnis für die Bestandsfläche bleibt von der Erweiterung unberührt und wird unverändert weitergeführt.

Wenn die Erweiterung der Mietfläche kein gesondertes Leasingverhältnis darstellt, hat der Leasingnehmer zum effektiven Zeitpunkt der Änderung (IFRS 16.45)

- ▶ ggf. das Entgelt auf die Leasing- und Nichtleasingkomponenten gem. IFRS 16.13-16 im geänderten Vertrag aufzuteilen,
- ▶ die Laufzeit des geänderten Vertrags zu bestimmen und
- ▶ die Leasingverbindlichkeit neu zu bewerten, d. h. die geänderten Leasingzahlungen mit einem geänderten Zinssatz abzuzinsen.

Der effektive Zeitpunkt der Änderung ist der Tag, an dem beide Seiten eine Änderung des Leasingverhältnisses vereinbaren (IFRS 16, Anhang A).

Das Nutzungsrecht ist entsprechend der Änderung der Leasingverbindlichkeit zu erhöhen (IFRS 16.46[b]). Die Erhöhung des Nutzungsrechts und der Leasingverbindlichkeit darf erst zum Bereitstellungsdatum der Erweiterungsfläche bilanziell erfasst werden. Das Bereitstellungsdatum stimmt i. d. R. mit der tatsächlichen Übergabe der Mietfläche überein.

In der Praxis können der effektive Zeitpunkt der Änderung, also der Zeitpunkt der Neubewertung, und das Bereitstellungsdatum, also der Zeitpunkt der bilanziellen Erfassung, auseinanderfallen, z. B. wenn zwischen dem Vertragsabschluss über die Flächenerweiterung und der tatsächlichen Bereitstellung der Erweiterungsfläche noch umfangreiche Umbaumaßnahmen erfolgen.

Beispiel**Effektiver Zeitpunkt der Änderung**

Ein Einzelhändler hat einen Leasingvertrag über eine Verkaufsfläche mit einer unkündbaren Laufzeit von zehn Jahren abgeschlossen. Nach der Hälfte der Laufzeit einigen sich der Einzelhändler und der Leasinggeber darauf, dass die Verkaufsfläche um 30 % vergrößert werden soll. Die Miete für die Erweiterungsfläche liegt 25 % unter der marktüblichen Miete. Der Leasinggeber beteiligt sich mit einem Investitionskostenzuschuss an den Umbaumaßnahmen.

Am 1. Januar 2019 wird in einem Nachtrag zum Leasingvertrag die Flächenerweiterung vertraglich festgelegt und vereinbart.

Aufgrund der umfangreichen Baumaßnahmen für die Flächenerweiterung kann die erweiterte Verkaufsfläche erst am 1. Juli 2020 übergeben werden.

Gemäß IFRS 16.44(b) ist die Flächenerweiterung eine Änderung des bestehenden Leasingvertrags, weil das Entgelt für die Flächenerweiterung nicht dem Einzelveräußerungspreis entspricht. Die Leasingverbindlichkeit ist zum effektiven Zeitpunkt der Änderung neu zu bewerten. Der Bewertungszeitpunkt ist somit der 1. Januar 2019, weil beide Vertragsparteien zu diesem Zeitpunkt die Änderung des Leasingverhältnisses vereinbart haben. Die Leasingverbindlichkeit ist mit dem zu diesem Zeitpunkt aktuellen Zinssatz zu diskontieren.

Das Nutzungsrecht und die Leasingverbindlichkeit für die Erweiterungsfläche sind gem. IFRS 16.22 erst bei Bereitstellung (1. Juli 2020) bilanziell zu erfassen.



4.2.1.2

Flächenreduzierungen

IFRS 16.[a]**IFRS 16.45[c]****IFRS 16.46[a]****IFRS 16.IE7,
Beispiel 17**

Eine Flächenreduzierung ändert ein bestehendes Leasingverhältnis. Daher ist zum effektiven Zeitpunkt der Änderung der Buchwert des Nutzungsrechts herabzusetzen, um die Änderungen aus der Verkleinerung des Leasingverhältnisses abzubilden (IFRS 16[a]). Die Leasingverbindlichkeit ist mit dem geänderten Zinssatz neu zu bewerten (IFRS 16.45[c]).

Aus der Flächenreduzierung können Gewinne und Verluste resultieren, wenn das Nutzungsrecht um einen anderen Betrag reduziert wird als die korrespondierende Leasingverbindlichkeit. Die Gewinne und Verluste sind zum effektiven Zeitpunkt der Änderung zu erfassen (IFRS 16.46[a], IFRS 16.IE7, Beispiel 17).



Beispiel

Flächenreduzierung

Zum 1. Januar 2019 wird ein Mietvertrag über eine Verkaufsfläche von 1.500 qm² für eine Laufzeit von fünf Jahren abgeschlossen. Das Bereitstellungsdatum entspricht dem Beginn des Mietverhältnisses. Die festen, vorschüssig zu zahlenden Leasingzahlungen über die unkündbare Grundmietzeit betragen 15.000 €. Zum Bereitstellungsdatum beträgt der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz 2,0 % p. a.

Zum Bereitstellungsdatum am 1. Januar 2019 werden das Nutzungsrecht und die Leasingverbindlichkeit in Höhe von 857.212 € bilanziell erfasst.

Zum 1. Juli 2021 wird die Mietfläche auf 1.000 qm² verkleinert. Das Nutzungsrecht und die Leasingverbindlichkeit reduzieren sich jeweils um ein Drittel. Die monatlichen Mietzahlungen für die verkleinerte Fläche reduzieren sich auf 10.500 €. Der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz beträgt zum Änderungszeitpunkt 2,5 % p. a.

Am Tag der effektiven Änderung, dem 1. Juli 2021, beträgt der Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen diskontiert mit dem geänderten Zinssatz 305.686 €.

Der Gewinn oder Verlust aus der Flächenreduzierung ist wie folgt zu ermitteln:

Fortgeführter Buchwert des Nutzungsrechts unmittelbar vor der Flächenreduzierung am 1. Juli 2021	428.606 €
Reduzierung des Nutzungsrechts um ein Drittel durch Flächenreduzierung	-142.869 €
Nutzungsrecht nach Flächenreduzierung	285.737 €
Fortgeführte Leasingverbindlichkeit unmittelbar vor der Flächenreduzierung am 1. Juli 2021	439.310 €
Reduzierung der Leasingverbindlichkeit um ein Drittel durch Flächenreduzierung	-146.437 €
Leasingverbindlichkeit nach Flächenreduzierung	292.873 €
Gewinn aus der Flächenreduzierung	3.568 €

Der Gewinn aus der Flächenreduzierung wird durch folgenden Buchungssatz erfasst:

Leasingverbindlichkeit	146.437 €	an	Nutzungsrecht	142.869 €
		an	Sonstiger Ertrag	3.568 €

Das Nutzungsrecht wird um die Differenz zwischen der Leasingverbindlichkeit nach Flächenreduzierung (292.873 €) und der geänderten Leasingverbindlichkeit am 1. Juli 2021 (305.686 €), also um 12.813 €, erhöht und beträgt 298.550 €. Diese Anpassung spiegelt die veränderten Leasingzahlungen und den geänderten Zinssatz wider.

4.2.2 Änderung der Laufzeiten

4.2.2.1 Laufzeitverlängerung

IFRS 16.40

IFRS 16.41

IFRS 16.40[a]

IFRS 16.44[a]

**IFRS 16.BC201
und 202**

Die Verlängerung der Mietdauer erhöht grundsätzlich den Umfang des Leasingverhältnisses (IFRS 16.44[a]). Gemäß IFRS 16.BC201 und BC202 können nur Verlängerungen, die bisher nicht in den ursprünglichen Vertragsbedingungen enthalten waren, zu einem gesonderten Leasingverhältnis führen. Bspw. führt die Ausübung einer vertraglich vereinbarten Verlängerungsoption, die nicht in der ursprünglich geschätzten Laufzeit enthalten war, nicht zu einem gesonderten Leasingverhältnis, sondern zu einer Neubewertung (IFRS 16.40). Eine veränderte Laufzeit, die sich aus einer Änderung der ursprünglichen Vertragsbedingungen ergibt, kann u. U. zu einem gesonderten Leasingverhältnis führen.

In vielen Fällen werden Immobilienmietverträge über eine unkündbare Grundmietzeit abgeschlossen und eine oder mehrere Verlängerungsoptionen vertraglich vereinbart. Eine reine Optionsziehung, wie sie im Ursprungsvertrag enthalten war, führt nicht zu einem gesonderten Leasingverhältnis, sondern ist als Neubewertung zu behandeln.

In der Praxis werden Vertragsverlängerungsoptionen häufig nicht unverändert ausgeübt, sondern in den Verhandlungen über die Vertragsverlängerungen werden auch neue Konditionen, z. B. Preisanpassungen, Baukostenzuschüsse, mietfreie Zeiten etc., vereinbart. Diese neu vereinbarten Konditionen führen ebenfalls nicht zu einem gesonderten Leasingverhältnis, weil die Verlängerungsoption bereits im ursprünglichen Vertrag enthalten war und die Konditionsänderungen nur eine Änderung des bestehenden Leasingvertrags darstellen (IFRS 16.BC202).

Wenn die Laufzeitverlängerung kein gesondertes Leasingverhältnis ist, dann ist die Leasingverbindlichkeit zum effektiven Zeitpunkt der Änderung mit dem geänderten Zinssatz neu zu bewerten und das Nutzungsrecht entsprechend zu erhöhen (IFRS 16.40[a], IFRS 16.41).

4.2.2.2 Laufzeitverkürzung

IFRS 16.21

IFRS 16.39

IFRS 16.45[c]

IFRS 16.46[a]

**IFRS 16.IE7,
Beispiel 17**

Wenn ein Standort vor Ablauf der unkündbaren Grundmietzeit geschlossen werden soll und die Mietdauer im Mietvertrag entsprechend verkürzt wird, ändert sich die ursprüngliche Leasinglaufzeit. Bei Kündigungen können häufig Strafzahlungen mit vereinbart sein.

Eine Laufzeitverkürzung ändert ein bestehendes Leasingverhältnis. Daher ist zum effektiven Zeitpunkt der Änderung der Buchwert des Nutzungsrechts herabzusetzen, um die Änderungen aus der Verkürzung des Leasingverhältnisses abzubilden (IFRS 16.46[a]). Die Leasingverbindlichkeit ist zum effektiven Zeitpunkt der Änderung mit einem geänderten Zinssatz neu zu bewerten (IFRS 16.45[c]).

Aus der Flächenreduzierung können Gewinne und Verluste resultieren, wenn das Nutzungsrecht um einen anderen Betrag reduziert wird als die korrespondierende Leasingverbindlichkeit. Die Gewinne und Verluste sind zum effektiven Zeitpunkt der Änderung zu erfassen (IFRS 16.46[a], IFRS 16.IE7, Beispiel 17).

Wenn der Leasingnehmer aufgrund der vorzeitigen Kündigung Strafzahlungen an den Leasinggeber leistet, hat er diese Zahlungen in die Neubewertung der verbleibenden Leasingverbindlichkeit mit einzubeziehen, sofern er hinreichend sicher von der vorzeitigen Kündigung ausgehen kann (IFRS 16.39 i. V. m. IFRS 16.21).

Beispiel

Laufzeitverkürzung

Zum 1. Januar 2019 wird ein Mietvertrag über eine Verkaufsfläche von 1.000 qm² für eine Laufzeit von fünf Jahren abgeschlossen. Das Bereitstellungsdatum entspricht dem Beginn des Mietverhältnisses. Die festen, vorschüssig zu zahlenden Leasingzahlungen über die unkündbare Grundmietzeit betragen 10.000 €. Zum Bereitstellungsdatum beträgt der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz 2,0 % p. a.

Zum Bereitstellungsdatum am 1. Januar 2019 werden das Nutzungsrecht und die Leasingverbindlichkeit in Höhe von 571.474 € bilanziell erfasst.

Am 1. Juli 2021 wird das Mietverhältnis vorzeitig zum 31. Dezember 2022 gekündigt. Der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz beträgt zum Kündigungszeitpunkt 2,5 % p. a. Die Restlaufzeit beträgt somit zum Kündigungszeitpunkt nur noch 18 Monate. Insgesamt wird die unkündbare ursprüngliche Grundmietzeit um ein Jahr (also um 20 %) gekürzt.

Am Tag der effektiven Änderung, dem 1. Juli 2021, beträgt der Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen diskontiert mit dem geänderten Zinssatz 176.854 €.

Der Gewinn oder Verlust aus der vorzeitigen Kündigung des Leasingverhältnisses ist wie folgt zu ermitteln:

Fortgeführter Buchwert des Nutzungsrechts unmittelbar vor der vorzeitigen Kündigung am 1. Juli 2021	285.737 €
Reduzierung des Nutzungsrechts um 20 % durch Laufzeitverkürzung	-57.147 €
Nutzungsrecht nach Laufzeitverkürzung	228.590 €
Fortgeführte Leasingverbindlichkeit unmittelbar vor der vorzeitigen Kündigung am 1. Juli 2021	292.873 €
Reduzierung der Leasingverbindlichkeit um 20 % durch Laufzeitverkürzung	-58.575 €
Leasingverbindlichkeit nach Laufzeitverkürzung	234.298 €
Gewinn aus der Laufzeitverkürzung	1.428 €

Der Gewinn aus der Laufzeitverkürzung wird mit folgendem Buchungssatzerfasst:

Leasingverbindlichkeit	58.575 €	an	Nutzungsrecht	57.147 €
			an	Sonstiger Ertrag
				1.428 €

Das Nutzungsrecht wird um die Differenz zwischen der Leasingverbindlichkeit nach Laufzeitverkürzung (234.298 €) und der geänderten Leasingverbindlichkeit am 1. Juli 2021 (176.854 €), also um 57.444 €, reduziert und beträgt 171.146 €. Diese Anpassung spiegelt die veränderten Leasingzahlungen und den geänderten Zinssatz wider.

4.2.3 Sonstige Änderungen der Leasingzahlungen

IFRS 16.27

IFRS 16.39

IFRS 16.45[c]

Während eines laufenden Leasingverhältnisses können aus verschiedenen Gründen die Leasingzahlungen, die nicht bereits im Vertrag vereinbart worden sind (etwa Indexierungen), angepasst werden. Dazu gehören bspw. Mieterhöhungen oder -minderungen ohne Änderungen von Laufzeit oder Mietfläche oder Entschädigungsleistungen vom Leasinggeber an den Leasingnehmer für Umsatz- einbußen aufgrund von Umbaumaßnahmen

oder baulichen Mängeln. Alle Änderungen der Leasingzahlungen, die bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit gem. IFRS 16.27 zu berücksichtigen sind, führen zu einer Neubewertung der Leasingverbindlichkeit und zu einer entsprechenden Anpassung des Nutzungsrechts (IFRS 16.39). Bei der Neubewertung ist ein geänderter Zinssatz zu verwenden (IFRS 16.45[c]).

4.3 Folgebewertung des Nutzungsrechts

4.3.1 Wertminderungstest im stationären Einzelhandel

IFRS 16.33

IAS 36.8

IAS 36.66

IAS 36.IE1-4

Mit Einführung des IFRS 16 ist nicht nur die Ladeneinrichtung – wie bisher auch schon –, sondern auch das nach IFRS 16 zu aktivierende Nutzungsrecht über die gemietete Fläche wie alle anderen langfristigen Vermögenswerte mit einer bestimmbarer Nutzungsdauer bei Vorliegen interner oder externer Wertminderungsindikatoren einem Wertminderungstest gem. IAS 36 zu unterziehen (IFRS 16.33). Mögliche Indikatoren für einen Wertminderungstest könnten bspw. nachhaltige Verluste an einem Standort (außer Anlaufverluste und Verluste aufgrund von Umbaumaßnahmen), geplante oder tatsächliche Schließungen sowie Schließungsbeschlüsse sein.

Ein Vermögenswert ist wertgemindert, wenn sein Buchwert seinen erzielbaren Wert übersteigt (IAS 36.8). Grundsätzlich ist der Wertminderungstest bei Vorliegen von Wertminderungsindikatoren für jeden Vermögenswert einzeln durchzuführen. Wenn der erzielbare Betrag für einen einzelnen Vermögenswert nicht geschätzt werden kann, ist er für die cash generating unit (CGU) zu bestimmen, zu der der Vermögenswert gehört (IAS 36.66).

Seit vielen Jahren wird im Einzelhandel diskutiert, wie die CGU im Einzelhandel zu definieren ist, ob also jede einzelne Filiale oder ggf. eine Gruppe von Filialen (z. B. in einer Region oder sogar in einem Land) zu einer CGU zusammengefasst werden können und der Wertminderungstest dann für diese CGU durchzuführen ist. Aufgrund des erläuternden Beispiels zu IAS 36 (vgl. IAS 36.IE1-4) und der derzeitigen Interpretation dieses Beispiels durch nationale und internationale Standardsetter und Enforcement-Institutionen hat sich bei vielen Unternehmen die Bilanzierungspraxis etabliert, dass grundsätzlich jede einzelne Filiale eine CGU darstellt.



IAS 36.75

IAS 36.76[b]

IAS 36.78



Weil ein Nutzungsrecht über eine Verkaufsfläche i. d. R. keine unabhängigen Zahlungsmittelzuflüsse generieren kann, wird das Nutzungsrecht der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet, die diejenigen Vermögenswerte enthält, die gemeinsam mit dem Nutzungsrecht weitestgehend von anderen Vermögenswerten unabhängige Zahlungsmittelzuflüsse generiert. Das bedeutet, dass ein Nutzungsrecht über eine Verkaufsfläche in der Praxis häufig auf der Ebene der jeweiligen CGU „Filiale“ auf Wertminderung getestet wird.

Beim Wertminderungstest auf der Ebene der CGU „Filiale“ ist zu entscheiden, ob die zugehörige Leasingverbindlichkeit bei der Ermittlung des Buchwerts und die mit der Leasingverbindlichkeit verbundenen Leasingzahlungen in die Ermittlung des erzielbaren Betrags mit einbezogen werden. Grundsätzlich darf der Buchwert einer CGU den Buchwert einer angesetzten Schuld nicht enthalten (IAS 36.76[b]), es sei denn, dass der Ansatz einer Schuld für die Ermittlung des erzielbaren Betrags einer CGU notwendig ist (IAS 36.78). Somit ergeben sich zwei Varianten zur Bestimmung des Buchwerts der CGU und damit für die Ermittlung des erzielbaren Betrags, sofern dieser auf der Basis diskontierter Zahlungsströme bestimmt wird:

- ▶ Die Leasingverbindlichkeit wird nicht berücksichtigt, d. h., der Buchwert der CGU setzt sich ausschließlich aus den der CGU zuzuordnenden Vermögenswerten zusammen und wird nicht um die Leasingverbindlichkeit gekürzt. Aufgrund des Äquivalenzprinzips (IAS 36.75) dürfen dann bei der Berechnung des erzielbaren Betrags (Nutzungswert oder beizulegender Zeitwert abzgl. Veräußerungskosten) die Leasingzahlungen nicht in den zu diskontierenden Cashflows enthalten sein.
- ▶ Die Leasingverbindlichkeit wird berücksichtigt, d. h., der Buchwert der CGU wird um die Leasingverbindlichkeit gekürzt. Aufgrund des Äquivalenzprinzips (IAS 36.75) werden die Cashflows für die Leasingzahlungen dann in

IAS 36.55**IAS 36.108****IFRS 16.26****IFRS 13.B17**

die Berechnung des erzielbaren Betrags (Nutzungswert oder beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten) mit einbezogen. Bei dieser Variante ist zu beachten, dass die Leasingverbindlichkeit mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz gem. IFRS 16.26 abzuzinsen ist, die Cashflows für die Leasingzahlungen bei der Berechnung des erzielbaren Betrags mit dem risikoadjustierten Marktzinssatz, sofern sie nicht um diese Risiken angepasst wurden (IAS 36.55 bzw. IFRS 13.B17). Wenn das Ergebnis des Wertminderungstests aufgrund der unterschiedlichen Zinssätze wesentlich verzerrt würde, sollte der risikoadjustierte Marktzinssatz angepasst werden.

Aufgrund des Äquivalenzprinzips sollten grundsätzlich beide Varianten zum gleichen Wertminderungsaufwand führen.

Wenn nach der alten Rechtslage die Buchwerte der Vermögenswerte in der CGU nicht mehr ausgereicht haben, um den Wertminderungsbedarf zu decken, oder der erzielbare Betrag einer Filiale sogar negativ war, waren ggf. auch Rückstellungen nach IAS 37 zu bilden, sofern die Ansatzvoraussetzungen für eine

Rückstellung für belastende Verträge erfüllt waren (IAS 36.108). Dies konnte häufig dann der Fall sein, wenn die Verkaufsfläche des Standortes gemietet war.

Eine Rückstellung für verlustbringende Leasingverträge nach IAS 37 ist mit Inkrafttreten des IFRS 16 nicht mehr zu bilden, weil die Zahlungsverpflichtungen für das Leasingverhältnis über den defizitären Standort bereits als Leasingverbindlichkeit passiviert werden.

IFRS 16 wirkt sich damit auf den Ausweis in der Ergebnisrechnung und wichtige finanzielle Kennzahlen aus. So war bspw. der Aufwand aus der Bildung von Rückstellungen bei Anwendung des IAS 37 regelmäßig in der operativ relevanten Kennzahl EBITDA enthalten, während die Wertminderung auf das Nutzungsrecht im EBITDA – je nach unternehmensindividueller Definition – nicht enthalten sein wird.



4.3.2 Sonderfall: Flagship Store

Auch wenn sich die Sichtweise im Einzelhandel, dass jede Filiale eine CGU darstellt, grundsätzlich durchgesetzt hat, wird teilweise diskutiert, ob diese Definition auf bestimmte Filialformate, z. B. auf Flagship Stores, ebenfalls anzuwenden ist.

Flagship Stores werden üblicherweise an prominenten und hochfrequentierten Standorten betrieben. Die Mietzahlungen für diese Standorte sind regelmäßig sehr hoch. Der Zweck eines Flagship Stores ist es u. a., die Marke zu präsentieren und die Kundenbindung an die Marke zu stärken. Regelmäßig werden in den Flagship Stores aufgrund der hohen Miete und der Repräsentationsaufgabe Verluste generiert. Diese Verluste sind i. d. R. beabsichtigt und im Budget oder in der Planung bereits enthalten.

Da der Flagship Store u. a. dazu bestimmt ist, die Marke und damit auch die anderen Standorte zu stärken, stellt sich die Frage, ob er mit anderen Standorten (z. B. in der nahen Umgebung) zu einer CGU zusammengefasst werden könnte. Die negativen Zahlungszuflüsse des Flagship Store würden dann bei der Ermittlung eines Wertminderungsbedarfs für die gesamte CGU mit berücksichtigt. Sofern

die zusammengefasste Gruppe von CGU keine Defizite erwirtschaftet, würden die Verluste des Flagship Store nicht zu einer Wertminderung der Vermögenswerte führen, die der zusammengefassten GGU-Gruppe zugeordnet sind. Bei dieser Sichtweise wird argumentiert, dass die Verluste von Flagship Stores bereits budgetiert, also eingeplant sind, und die geplanten Verluste kein Anzeichen für eine Wertminderung darstellen. Somit müsste dann auch kein Wertminderungsverlust erfasst werden.

Gegen eine Zusammenfassung eines Flagship Store mit anderen Standorten (z. B. in der nahen Umgebung) zu einer CGU spricht, dass ein Flagship Store in erster Linie als ein Marketinginstrument betrachtet werden kann. Da Marketingaufwendungen sofort erfolgswirksam zu erfassen sind, erscheint die Erfassung eines Wertminderungsverlusts konsequent.

Andererseits könnte ein Händler überlegen, die Kosten für die Mietereinbauten und sonstigen Ausstattungen eines Flagship Store sofort als Marketingaufwand zu erfassen, anstatt sie zu aktivieren und über den geplanten Zeitraum, über den der Flagship Store betrieben wird, erfolgswirksam abzuschreiben.

4.3.3 Auswirkungen des Omni-Channel-Retailing auf den Wertminderungstest

Geschäftsmodelle im Einzelhandel entwickeln sich rasant. Früher fungierte die einzelne Filiale als Start- und Endpunkt des Kaufprozesses. Der Kunde durchlief alle Stationen seiner „Customer Journey“, also Impuls, Beratung, Kauf, Lieferung, Zahlung und Umtausch, ausschließlich an einem Ort, und zwar in der Filiale. Die Filiale war auch der einzige Ort, an dem der Kunde alle diese Stationen durchlaufen konnte.

Das Kundenverhalten und die Anforderungen der Kunden an den Einzelhandel ändern sich infolge der Digitalisierung, zunehmender Vernetzung und technischer Entwicklungen. Heute kann die Customer Journey an jedem beliebigen Ort begonnen und abgeschlossen werden. Immer mehr Einzelhändler bewegen sich weg von einem einzigen Vertriebskanal, der stationären Einzelhandelsstruktur, hin zu einem integrierten Geschäftsmodell, dem

sog. Omni-Channel-Retailing, um ihre Kunden anzusprechen und zu bedienen. Beim Omni-Channel-Retailing werden alle Vertriebskanäle über alle Prozesse hinweg vollständig ineinander integriert.

Bei diesem Wandel gehen Einzelhändler vermehrt gezielt dazu über, ihren Umsatz aus den traditionellen stationären Einzelhandelsgeschäften in das Onlinegeschäft zu verlagern. Die stationären Einzelhandelsgeschäfte dienen dabei immer mehr als Präsentationsfläche oder Showroom, in dem die Kunden die Möglichkeit haben, die Produkte auszuprobieren. Die Produkte können zwar stationär immer noch gekauft werden, die Einzelhändler versuchen aber verstärkt, die Kunden von einem Onlinekauf zu überzeugen, um teure Lagerflächen in den Filialen einzusparen und die Logistik weiter zu optimieren.

Aufgrund ihres veränderten Kaufverhaltens und der im Alltag von den Kunden genutzten Technologien (PC, Tablet-Computer, Smartphones, Apps) kombinieren die Kunden die einzelnen Vertriebskanäle miteinander oder nutzen sie parallel. Bisher bestehende Grenzen zwischen den einzelnen Vertriebskanälen werden nach und nach aufgebrochen, Onlinehandel und stationärer Handel verschmelzen immer stärker miteinander. Durch die Kombination und Mischung der Vertriebskanäle kann häufig nicht mehr bestimmt werden, an welchem Punkt die eigentliche Kaufentscheidung in dem mehrstufigen Entscheidungsprozess getroffen wurde, d. h., welchem Vertriebskanal der Verkaufserfolg und somit der Umsatz zuzuschreiben ist.

Aufgrund dieser Entwicklungen verändern sich auch die Entscheidungsgrundlagen und Steuerungsgrößen eines Einzelhandelsunternehmens.

Um eine CGU im Geschäftsmodell des Omni-Channel-Retailing abgrenzen zu können, sind neben den in einer Filiale generierten Umsätzen weitere Kriterien für die Identifizierung heranzuziehen. Ausgehend von einem

management approach sollte bei der Identifizierung der CGU das Geschäftsmodell, d. h. die dokumentierte und kommunizierte Strategie, für die jeweiligen Filialen berücksichtigt werden. Je nachdem, ob eine Filiale nur noch als Abholort für Onlinebestellungen, wie eine klassische Filiale, als Erlebnis- und Einkaufsstätte für alle Kunden oder als eine Mischform fungiert, kann es sachgerecht sein, die CGU auf einer anderen Ebene als der einer einzelnen Filiale zu definieren. Dies könnte z. B. dann der Fall sein, wenn der Onlineumsatz eines Einzelhändlers absolut und relativ (im Vergleich zu anderen Umsätzen) wesentlich ist. Hier sind bei der Beurteilung sowohl quantitative als auch qualitative Kriterien zu berücksichtigen, z. B.:

- ▶ Der Händler kann dokumentieren, dass in seinem Geschäftsmodell die Umsätze aus den unterschiedlichen Vertriebskanälen voneinander abhängig sind, und diese Abhängigkeit messen.
- ▶ Aufgrund eines dokumentierten Geschäftsmodells werden das Online- und das stationäre Geschäft zusammengefasst überwacht, indem z. B. im Management Reporting die Onlineumsätze nach den Postleitzahlen der Onlinekunden den jeweiligen Filialen in diesem Einzugsgebiet zugeordnet werden.
- ▶ Die Profitabilität, z. B. Umsatz- oder Ergebnisrendite, sowie das Vergütungssystem werden auf der Basis einer Region oder Geschäftseinheit gemessen.
- ▶ Bei den Entscheidungen über Neueröffnungen oder die Schließung von Filialen wird das Onlinegeschäft in einer Region mit berücksichtigt.
- ▶ Der im Onlinegeschäft generierte Umsatz erreicht einen bestimmten Prozentsatz vom Gesamtumsatz des Einzelhändlers, der als wesentlich einzustufen ist.

Beispiel**Bestimmung der CGU im Omni-Channel-Retailing**

Ein Einzelhändler verkauft ein breites Produktsortiment an Haushaltswaren sowohl online als auch stationär in seinen Filialen in fast allen Großstädten eines Landes. Aufgrund des veränderten Kaufverhaltens und der technischen Entwicklung hat der Einzelhändler einen Onlineshop eröffnet, in dem die gleichen Produkte verkauft werden wie in den stationären Filialen.

Der Einzelhändler bietet das sogenannte „Click and collect“-Modell an. Dabei können die Kunden die Produkte online bestellen und dann in den Filialen abholen. Der Kunde kann die Produkte auch in einer anderen Filiale innerhalb einer Stadt oder Region abholen, wenn die bestellte Ware in seiner bevorzugten Filiale nicht mehr auf Lager ist und er nicht darauf warten möchte, bis die Ware wieder in seiner Filiale verfügbar ist. Auch Kunden, die die Produkte stationär gekauft haben, können diese in einer anderen Filiale abholen. Die online bestellte Ware kann entweder online oder bei Abholung in der Filiale bezahlt werden. Die Kunden können sich ihre online bestellte Ware auch innerhalb weniger Werkzeuge direkt nach Hause liefern lassen.

Der Anteil der online gekauften Ware des Einzelhändlers beträgt je nach Standort zwischen 20 % und 25 % und soll gemäß der Planung in den nächsten Jahren kontinuierlich steigen.

Die Kunden können die online bestellte oder die stationär gekaufte Ware in jeder beliebigen Filiale umtauschen. Dabei hat sich herausgestellt, dass die Kunden die Ware in den Filialen in der jeweiligen Stadt oder Region umtauschen, in der die Ware stationär gekauft bzw. online bestellt und ausgeliefert wurde. Die Kunden tauschen die gekaufte Ware gegen ein anderes vorrätiges Produkt aus oder kaufen während des Umtauschvorgangs auch weitere Produkte. Somit kann ein Umtausch weitere Umsätze auslösen.

Der Einzelhändler sieht seine Filialen auch als Showroom für sein Onlinegeschäft an, in dem die Kunden professionelle Beratung erhalten und die Produkte besser erleben können, um diese dann zu seinem späteren Zeitpunkt online zu bestellen. Zur Optimierung der Lieferkette sollen die Mitarbeiter die Kunden sogar dazu ermutigen, die Produkte online zu bestellen.

Die Performance der stationären Filiale zusammen mit den zugehörigen Onlineumsätzen wird für eine Stadt oder Region und nicht für die einzelne Filiale gemessen. Die Mitarbeiter werden auf Stundenbasis und erfolgsabhängig vergütet. Die erfolgsabhängige Vergütung basiert auf den Umsätzen, die in den Filialen einer Stadt erzielt wurden, und den Onlineumsätzen, die von Kunden in dieser Stadt getätigt wurden.

Auf welcher Organisationsebene des Einzelhändlers ist die CGU zu bilden?

In diesem Beispiel nehmen die Kunden die stationären Filialen in einer Stadt jeweils nur als eine andere Möglichkeit wahr, Produkte zu kaufen oder umzutauschen. Außerdem werden die Umsätze in diesem Beispiel für Omni-Channel-Retailing in den stationären Filialen nicht unabhängig von den Onlineumsätzen generiert, da sich das Onlinegeschäft und das stationäre Geschäft gegenseitig befruchten. Die Onlinekunden nutzen die Filialen als Abhol- und Umtauschort, aber auch als Showroom zum Erleben der Produkte. Zusätzlich werden die Performance der Filialen und die Mitarbeitervergütung in einer Stadt auch anhand der in dieser Stadt generierten Onlineumsätze ge- bzw. bemessen.

Daher kann man in diesem Beispiel eines Omni-Channel-Retailers zu dem Ergebnis kommen, dass alle Filialen in einer Stadt zusammen mit den zugehörigen Vermögenswerten aus dem Onlinegeschäft als eine CGU zusammengefasst und auf ihre Wertminderung hin getestet werden. Der erzielbare Betrag berücksichtigt die Umsätze der Filialen in der Stadt sowie den Onlineumsatz der in dieser Stadt wohnhaften Kunden.

Wenn die Onlineumsätze unwesentlich wären und die einzelnen Filialen nicht überwiegend als jederzeit austauschbar von den Kunden genutzt würden, würde wahrscheinlich weiterhin jede einzelne Filiale als CGU zum Zwecke eines Wertminderungstests angesehen. Dabei wäre es unerheblich, dass die Filialen auf einer höheren Organisationsebene überwacht werden.



05

Sonderfälle

5.1 Untermietverhältnisse

Leasingverträge können über einen langen unkündbaren Zeitraum (z. B. 10 oder 15 Jahre) abgeschlossen werden. Während dieses langen Zeitraums kann es passieren, dass die geleaste Verkaufsfläche für den geplanten Standort zu groß wird und/oder nicht mehr rentabel betrieben werden kann. Ist eine Verkleinerung der Verkaufsfläche vertraglich nicht möglich, kann sie ggf. an andere Einzelhändler oder direkt den Hersteller der verkauften Produkte untervermietet werden (sog. Shop-in-Shop-Konzepte).

In einigen Fällen kann die Überlassung von Verkaufsflächen an andere Einzelhändler oder Hersteller bereits bei Abschluss des Mietvertrags aus strategischen Gründen beabsichtigt sein.

Je nach Ausgestaltung des Untermietverhältnisses hat der Einzelhändler zu prüfen, ob die Vereinbarung ein Leasingverhältnis über die Verkaufsfläche enthält. Ein Vertrag ist oder enthält ein Leasingverhältnis, wenn er das Recht zur Kontrolle der Nutzung eines identifizierbaren Vermögenswerts überträgt

IFRS 16.9**IFRS 16.61-87****IFRS 16.90[b]****IFRS 16.B13-B14****IFRS 16.B58**

(IFRS 16.9). Der identifizierbare Vermögenswert kann ausdrücklich im Vertrag benannt werden oder implizit im Zeitpunkt der Bereitstellung bestimmt sein (IFRS 16.B13). Dem Recht zur Nutzung eines spezifizierten Vermögenswerts durch den Vertragspartner kann ein substantielles Austauschrecht des Einzelhändlers entgegenstehen. Der Einzelhändler hat ein substantielles Austauschrecht, wenn er praktisch dazu in der Lage ist, den Vermögenswert durch alternative Vermögenswerte auszutauschen und er wirtschaftlich von dem Austausch profitiert (IFRS 16.B14).

Die Verkaufsfläche ist ein identifizierbarer Vermögenswert, wenn in der Vereinbarung nicht nur ihre Größe festgelegt wird, sondern sie auch eindeutig identifiziert werden kann, z. B. weil die Flächen in einem internen Gebäudeplan eingezeichnet oder bestimmte Kriterien (Nähe zur Kasse, zum Ein-/Ausgang, zur Rolltreppe) festgelegt wurden. Der Einzelhändler hat nur dann ein substantielles Austauschrecht, wenn er praktisch in der Lage ist, die Verkaufsfläche jederzeit während der Nutzungsdauer durch eine andere vergleichbare Verkaufsfläche zu ersetzen, und aus diesem Ersatz einen wirtschaftlichen Nutzen ziehen würde, z. B. weil seine Verkaufsflächen durch eine vorteilhaftere Sortimentsbelegung einen größeren Flächenumsatz erwirtschaften.

Wenn ein Leasingverhältnis vorliegt, ist der Einzelhändler ein Leasinggeber und hat die Regelungen in IFRS 16.61-87 für Leasinggeber zu berücksichtigen. Der Vertragspartner hingegen wird zum Leasingnehmer, der ein Nutzungsrecht und eine Leasingverbindlichkeit für die untervermietete Fläche anzusetzen hat.

Der Einzelhändler als Unter-Leasinggeber ist nun verpflichtet, das Unter-Leasingverhältnis als Operating Leasing oder Finanzierungsleasing zu klassifizieren (IFRS 16.61). Die bisherigen Klassifizierungsregelungen aus IAS 17 sind fast unverändert in IFRS 16 übernommen worden (IFRS 16.63-64). Ein Einzelhändler, der in einer von ihm angemieteten Filiale einem anderen Einzelhändler

(dem Unter-Leasingnehmer) die Verkaufsfläche überlässt, bilanziert nach dem Leasingmodell seinerseits ein Nutzungsrecht an der Filiale und eine Leasingverbindlichkeit (aus dem Hauptmietvertrag). Bei der Klassifizierung des Leasingverhältnisses über die untervermietete Fläche hat er das von ihm bilanzierte Nutzungsrecht und nicht den zugrundeliegenden Vermögenswert, d. h. die Filiale, heranzuziehen (IFRS 16.B58). Beispielsweise ist beim Laufzeittest gem. IFRS 16.63(c) die Dauer des Leasingverhältnisses über die Fläche nicht mit der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Standorts, sondern mit der Laufzeit des Nutzungsrechts am Standort zu vergleichen.

Wird das Unter-Leasingverhältnis als Operating Leasing klassifiziert, sind die auf die Leasingkomponente entfallenden Zahlungen als Einnahmen aus dem Leasingverhältnis über die Laufzeit entweder linear oder auf der Basis einer anderen systematischen Grundlage zu vereinnahmen (IFRS 16.81). Die Erträge aus dem Operating Leasing sind separat auszuweisen (IFRS 16.90[b]). Die Vergütungen für die sonstigen Leistungen sind nach den Vorschriften des IFRS 15 als Umsatz zu realisieren.

Wird das Unter-Leasingverhältnis als Finanzierungsleasing klassifiziert, hat der Einzelhändler anstelle des Nutzungsrechts aus dem Hauptmietvertrag nunmehr eine Forderung in Höhe der Nettoinvestition auszuweisen (IFRS 16.67).

Beispiel

Unterleasingverhältnis als Finanzierungsleasing

Ein Einzelhändler schließt einen Leasingvertrag über eine Verkaufsfläche mit einer unkündbaren Grundlaufzeit über fünf Jahre ab. Die jährlich am Jahresende zu zahlenden Leasingraten betragen 120.000 €. Das Bereitstellungsdatum ist der 1. Januar 2019. Zu diesem Zeitpunkt beträgt der Barwert der Leasingzahlungen bei einem Grenzfremdkapitalzinssatz von 4,0 % p. a. 534.219 €.

Der Standort wird auch nach der Anlaufphase nicht profitabel.² Seine vorzeitige Schließung ist aufgrund einer Betreiberpflicht nicht möglich. Allerdings kann die Verkaufsfläche im Ganzen untervermietet werden.

Zum 1. Januar 2022 wird die gesamte Verkaufsfläche untervermietet und bereitgestellt, und zwar zu den gleichen Konditionen wie im Hauptleasingvertrag, d. h. über die Restlaufzeit des Hauptleasingvertrags von zwei Jahren zu jährlichen, am Jahresende zu zahlenden Leasingraten i. H. v. 120.000 €. Der Grenzfremdkapitalzinssatz zum 1. Januar 2022 beträgt 4,5 % p. a.

Das Unterleasingverhältnis ist als Finanzierungsleasingverhältnis einzustufen, weil der gesamte Teil der Restlaufzeit des Hauptmietverhältnisses der Laufzeit des Unterleasingverhältnisses entspricht (IFRS 16.B58 i. V. m. IFRS 16.63[c]).

Die Nettoinvestition in das Unterleasingverhältnis beträgt zum Bereitstellungsdatum 224.720 €.

Zum 1. Januar 2022 ist der fortgeführte Buchwert des Nutzungsrechts aus dem Hauptleasingvertrag auszubuchen und die Forderung in Höhe der Nettoinvestition in das Unterleasingverhältnis einzubuchen. Die Differenz zwischen dem fortgeführten Buchwert des Nutzungsrechts und der Forderung in Höhe der Nettoinvestition ist sofort erfolgswirksam zu erfassen.

Forderung in Höhe der Nettoinvestition	224.720 €	an	Nutzungsrecht	213.687 €
		an	Ertrag	11.033 €

Über die Laufzeit des Untermietverhältnisses ist die Forderung aus der Nettoinvestition so fortzuführen, dass die Nettoinvestition konstant verzinst wird (IFRS 16.75). Insgesamt werden Zinserträge über die Laufzeit des Untermietverhältnisses i. H. v. 15.280 € vereinnahmt.

Die Leasingverbindlichkeit aus dem Hauptleasingverhältnis wird unverändert gem. IFRS 16.36 fortgeführt, woraus ein Zinsaufwand i. H. v. 13.669 € für den Zeitraum des Unterleasingverhältnisses entsteht.

² Ein nicht profitabler Standort kann ein Anlass für eine Wertminderungsprüfung sein.

IFRS 15.73-90**IFRS 16.15****IFRS 16.17**

Die Vergütung für die Flächenüberlassung ist gemäß den Vorschriften in IFRS 15.73-90 auf die Leasing- und die Nichtleasingkomponenten aufzuteilen (IFRS 16.17). Je nach Vereinbarung stellt der Einzelhändler als Leasinggeber nicht nur die Verkaufsfläche zur Verfügung; in der Praxis ist es auch üblich, dass die Ware durch das Personal des Einzelhändlers verkauft und über das zentrale Kassensystem des Einzelhändlers bezahlt wird. Der Einzelhändler kann dann nicht nur für die Bereitstellung der Verkaufsflächen, sondern auch für die anderen Dienstleistungen mit einer fixen Gebühr oder prozentual in Abhängigkeit von der verkauften Ware vergütet werden.

Die Vergütung ist anhand der relativen Einzelveräußerungspreise auf die Leasing- und die Nichtleasingkomponenten zu verteilen (IFRS 15.74). Die relativen Einzelveräußerungspreise für die Leasing- und die Nichtleasingkomponenten sollen anhand der beobachtbaren Preise bestimmt werden, die der Einzelhändler

einem Leasingnehmer in Rechnung stellte, wenn er die Verkaufsfläche und die anderen Leistungen separat einem Leasingnehmer zur Verfügung stellen bzw. für ihn erbringen würde (IFRS 15.77). Wenn der Einzelveräußerungspreis für die Verkaufsfläche und die anderen Leistungen nicht beobachtbar sind, hat der Einzelhändler den Einzelveräußerungspreis zu schätzen (IFRS 15.78). IFRS 15.79 gibt dazu beispielhafte Schätzungsmethoden vor, die auch miteinander kombiniert werden können (IFRS 15.80).

Eine Aufteilung auf die Leasing- und die Nichtleasingkomponenten könnte sich in der Praxis unter Umständen als aufwendig erweisen, weil der Einzelhändler die erbrachten Leistungen in der Regel nicht separat erbringt. Während Leasingnehmer alle Vertragskomponenten als ein gesamtes Leasingverhältnis behandeln dürfen, enthält IFRS 16 für Leasinggeber keine entsprechende Vereinfachungsregel (IFRS 16.15).



5.2 Distributions- und Logistikdienstleistungen

IFRS 16.9

IFRS 16.13-15

IFRS 16.26[a]

IFRS 16.B9

IFRS 16.B21

IFRS 16.B30

Verträge mit Distributions- und Logistikpartnern, die in den überwiegenden Fällen bisher als Serviceverträge behandelt wurden, sind daraufhin zu prüfen, ob sie ein Leasingverhältnis enthalten können.

Häufig wird mit Distributions- und Logistikpartnern vereinbart, dass ein gewisses Gütervolumen in einem gewissen Umkreis oder in bestimmten Vertriebsregionen eingelagert werden soll. Wenn nur das Volumen der Lagerkapazität, aber keine weiteren Anforderungen (z. B. eindeutig bestimmtes Lager, Kühlung von Artikeln, Sicherheitsanforderungen für die Lagerung der Artikel) festgelegt werden, dürfte der Lagerort voraussichtlich nicht eindeutig identifizierbar sein. In solchen Fällen liegt dann mangels eines eindeutig identifizierbaren Vermögenswerts kein Leasingverhältnis vor. Diese Verträge werden weiterhin als Serviceverträge zu bilanzieren sein.

Es sind aber auch Fälle denkbar, in denen die Anforderungen an den Lagerort und die Lagerkapazität so spezifisch sind, dass der Distributor den Lagerort nicht durch einen anderen ersetzen kann. Dies könnte bspw. der Fall sein, wenn nur durch diesen bestimmten Lagerort bzw. diese bestimmte Lagerkapazität ein reibungsloses Handling unter den gesetzten Serviceanforderungen (z. B. Umschlagsdauer pro Artikel, Kühlung von Artikeln, Sicherheitsanforderungen an die Lagerung der Artikel) gewährleistet werden kann oder dem Distributor keine anderen vergleichbaren Lagerorte bzw. Lagerflächen zur Verfügung stehen. In diesen Fällen ist der Lagerort bzw. die Lagerfläche ein identifizierbarer Vermögenswert.

Im zweiten Schritt ist zu prüfen, ob ein Unternehmen die Kontrolle über die Nutzung des identifizierbaren Vermögenswerts hat (IFRS 16.9). Eine solche Kontrolle liegt vor, wenn das Unternehmen das Recht hat, während der Nutzungsdauer den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus der Nutzung des identifizierbaren Vermögenswerts zu ziehen und diese zu bestimmen (IFRS 16.B9).

Z. B. kann das Unternehmen während der Vertragsdauer den gesamten wirtschaftlichen Nutzen aus einer Lagerfläche ziehen, wenn sie exklusiv nur für die Ware des Unternehmens genutzt werden kann, wenn also Ware von anderen Unternehmen nicht dort gelagert werden darf (IFRS 16.B21).

Ein Unternehmen bestimmt die Nutzung der Lagerfläche, wenn es die Art und die Anzahl der zu lagernden Produkte sowie die Dauer der Lagerung während der Vertragsdauer bestimmen oder ändern kann (IFRS 16.26[a]). Verbote des Logistikdienstleisters, bestimmte Gefahrgüter zu lagern, sind Schutzrechte, die den für das Unternehmen zulässigen Nutzungsumfang festlegen und das Recht zur Bestimmung von Art und Zweck der Nutzung nicht einschränken (IFRS 16.B30).

Wenn ein Vertrag mit einem Logistikpartner ein Leasingverhältnis enthält, sind die Leasingkomponenten von den Nichtleasingkomponenten zu trennen. Die Gesamtvergütung ist dann grundsätzlich anhand der relativen Einzelveräußerungspreise auf die Leasing- und die Nichtleasingkomponenten zu verteilen (IFRS 16.13). Die relativen Einzelveräußerungspreise für die Leasing- und die Nichtleasingkomponenten sollen anhand der Preise bestimmt werden, die der Distributor dem Hersteller in Rechnung stellen würde, wenn er die Lagerfläche und die anderen Leistungen dem Unternehmen separat zur Verfügung stellen bzw. sie erbringen würde. Wenn die Einzelveräußerungspreise für die Lagerfläche und die anderen Leistungen nicht ermittelbar sind, hat das Unternehmen sie zu schätzen (IFRS 16.14). Aus Vereinfachungsgründen kann das Unternehmen auf die Aufteilung nach Leasing- und Nichtleasingkomponenten verzichten und stattdessen alle Komponenten als eine einzelne Leasingkomponente bilanzieren (IFRS 16.15).

Ihre Ansprechpartnerinnen aus den EY IFRS Solutions



Ev Bangemann

Consumer Products & Retail
Assurance Lead GSA

Head of Financial Accounting
Advisory Services GSA

Tel. +49 6196 996 26733
ev.bangemann@de.ey.com



Sandra Kazmierczak

Consumer Products & Retail

Financial Accounting Advisory
Services Lead

Tel. +49 211 9352 26538
sandra.kazmierczak@de.ey.com

Bildnachweise
Getty Images

Design | Layout
Ulrike Schäfer
Medienmassiv, Stuttgart
medienmassiv.com

Die globale EY-Organisation im Überblick

Die globale EY-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unserer Erfahrung, unserem Wissen und unseren Leistungen stärken wir weltweit das Vertrauen in die Wirtschaft und die Finanzmärkte. Dafür sind wir bestens gerüstet: mit hervorragend ausgebildeten Mitarbeitern, starken Teams, exzellenten Leistungen und einem sprichwörtlichen Kundenservice. Unser Ziel ist es, Dinge voranzubringen und entscheidend besser zu machen – für unsere Mitarbeiter, unsere Mandanten und die Gesellschaft, in der wir leben. Dafür steht unser weltweiter Anspruch „Building a better working world“.

Die globale EY-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Weitere Informationen finden Sie unter www.ey.com.

In Deutschland ist EY an 20 Standorten präsent. „EY“ und „wir“ beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2018 Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

GSA Agency
UCS 1812-066
ED None

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.

www.de.ey.com