

IFRS Aktuell

Ausgabe 03.2020

Neueste Entwicklungen
in der IFRS-Welt

IFRS 9 Finanzinstrumente

Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten in Zeiten von Corona

IASB-Projekt

IASB schlägt Verbesserungen für IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse und IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten vor

IFRS IC

Die neuesten Agenda-Entscheidungen



IFRS Snacks

Kurznachrichten aus der internationalen und nationalen IFRS-Welt – für das schnelle Update zwischendurch

ESMA fordert Transparenz in Bezug auf COVID-19-Effekte in Halbjahresfinanzberichten

Quelle: ESMA-Website, Stand 20. Mai 2020, und eigene Recherchen

Die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA), die Aufsichtsbehörde für die EU-Wertpapiermärkte, hat am 20. Mai 2020 eine öffentliche Erklärung herausgegeben,¹ die sich mit den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Halbjahresfinanzberichte börsennotierter Unternehmen befasst.

Die öffentliche Erklärung enthält Empfehlungen zu den folgenden von der ESMA hervorgehobenen Schwerpunkten:



- ▶ Es ist wichtig, in den Halbjahresfinanzberichten relevante und verlässliche Informationen bereitzustellen, was es ggf. erforderlich machen kann, dass börsennotierte Unternehmen die nach nationalem Recht zulässige Zeit für die Veröffentlichung von Halbjahresfinanzberichten nutzen, ohne den Zeitpunkt der Veröffentlichung unangemessen zu verzögern.
- ▶ Die Aktualisierung der in den letzten Jahresabschlüssen enthaltenen Informationen ist von Bedeutung, um die Leser des Halbjahresfinanzberichts angemessen über die Auswirkungen von COVID-19 zu informieren, insbesondere in Bezug auf erhebliche Unsicherheiten und Risiken, die Unternehmensfortführung, die Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte und die Darstellung in der Gewinn- und Verlustrechnung.
- ▶ Zudem besteht Bedarf an unternehmensspezifischen Informationen über die bisherigen und die erwarteten künftigen Auswirkungen von COVID-19 auf die strategische Ausrichtung und die Ziele, die Geschäftstätigkeit, die Performance sowie über alle Maßnahmen, die seitens der Unternehmen eingeleitet wurden, um die Auswirkungen der Pandemie einzudämmen.

Die ESMA und die europäischen nationalen Regulatoren werden die Anwendung der IFRS-Vorschriften wie auch aller anderen in der Erklärung dargelegten relevanten Vorgaben überwachen und beaufsichtigen. Eine intensive Auseinandersetzung mit den Ausführungen der ESMA-Erklärung im Rahmen der Erstellung des Halbjahresfinanzberichts ist daher empfehlenswert.

¹ https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma32-63-972_public_statement_on_half-yearly_financial_reports_in_relation_to_covid-19.pdf

IASB veröffentlicht Änderungen an den IFRS

Quelle: IFRS-Website, Stand 14. Mai 2020, und eigene Recherchen

Das International Accounting Standards Board („IASB“ oder „das Board“) hat mehrere geringfügige Änderungen an den IFRS vorgenommen und veröffentlicht.

Die Änderungen betreffen drei Standards² sowie vier weitere im Rahmen der „Jährlichen Verbesserungen“ des IASB für den Zyklus 2018-2020³, mit denen das Board den Wortlaut oder Rechtsfolgen von Standards klarstellt und Konflikte innerhalb der Standards löst:

- ▶ Änderungen an IFRS 3 *Unternehmenszusammenschlüsse*: Aktualisierung eines Verweises in IFRS 3 auf das Rahmenkonzept, ohne die Vorschriften im Standard bedeutend zu ändern
- ▶ Änderungen an IAS 16 *Sachanlagen*: Die Änderungen beziehen sich auf die *Bilanzierung von Erlösen vor der beabsichtigten Nutzung* einer Sachanlage. Der Standard wurde dahin gehend geändert, dass es verboten ist, von den Kosten einer Sachanlage die Erlöse abzuziehen, die aus der Veräußerung von Produkten resultieren, die produziert werden, während die Anlage an den notwendigen Ort und in den notwendigen Zustand gebracht wird, um sie in der vom Unternehmen beabsichtigten Weise zu nutzen. Stattdessen erfasst ein Unternehmen diese Erlöse und Kosten für die Herstellung dieser Produkte in der Gewinn- und Verlustrechnung.
- ▶ Änderungen an IAS 37 *Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen*: Mit den Änderungen wird festgelegt, welche Kosten ein Unternehmen bei der Beurteilung, ob ein Vertrag verlustbringend (*onerous contract*) sein wird, einbezieht. Es wurde festgelegt, dass sich die „Kosten der Vertragserfüllung“ aus den „Kosten, die sich direkt auf den Vertrag beziehen“ zusammensetzen.
- ▶ Die „Jährlichen Verbesserungen 2018-2020“ führen zu geringfügigen Änderungen an IFRS 1 *Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards*, IFRS 9 *Finanzinstrumente*, IAS 41 *Landwirtschaft* und den erläuternden Beispielen zu IFRS 16 *Leasingverhältnisse*.

Alle Änderungen treten am 1. Januar 2022 in Kraft. Eine frühzeitige Anwendung ist gestattet. Die Änderung an IFRS 16 betrifft lediglich ein erläuterndes Beispiel und ist nicht mit einem Zeitpunkt des Inkrafttretens versehen.

² Weitere Informationen zu den Änderungen sind abrufbar unter <https://www.ifrs.org/news-and-events/2020/05/iasb-issues-package-of-narrow-scope-amendments-to-ifrs-standards/>.

³ Nähere Informationen sind abrufbar unter <https://sites.ey.com/sites/GIFRSIASBResources/IASBresourceslibrary/AI2018-2020.pdf>.

Inhalt

06

Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten in Zeiten von Corona: IASB und Aufsichtsbehörden veröffentlichen Orientierungshilfen

14

Das IASB stellt den obligatorischen jährlichen Wertminderungstest für den Geschäfts- oder Firmenwert zur Diskussion

24

Europäische Markt- und Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA veröffentlicht weitere europäische Enforcement-Entscheidungen

34

IBOR-Reform: IASB veröffentlicht Exposure Draft zur Phase 2

42

Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

60

EY Scout Praxisforum und Webcasts

63

EY-Publikationen

64

19. IFRS® Kongress 2020

65

Ihre Kontakte in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Luxemburg

Impressum

Redaktion:

Christiane Hold, Steffi Gloßmann

Design und Layout: Sabine Reissner

Lektorat: Jutta Cram

Druck: Druck- und Verlagshaus

Zarbock GmbH & Co. KG

Fotos: unsplash, gettyimages

Adresse der Redaktion:

Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Elena Walton

Rothenbaumchaussee 78

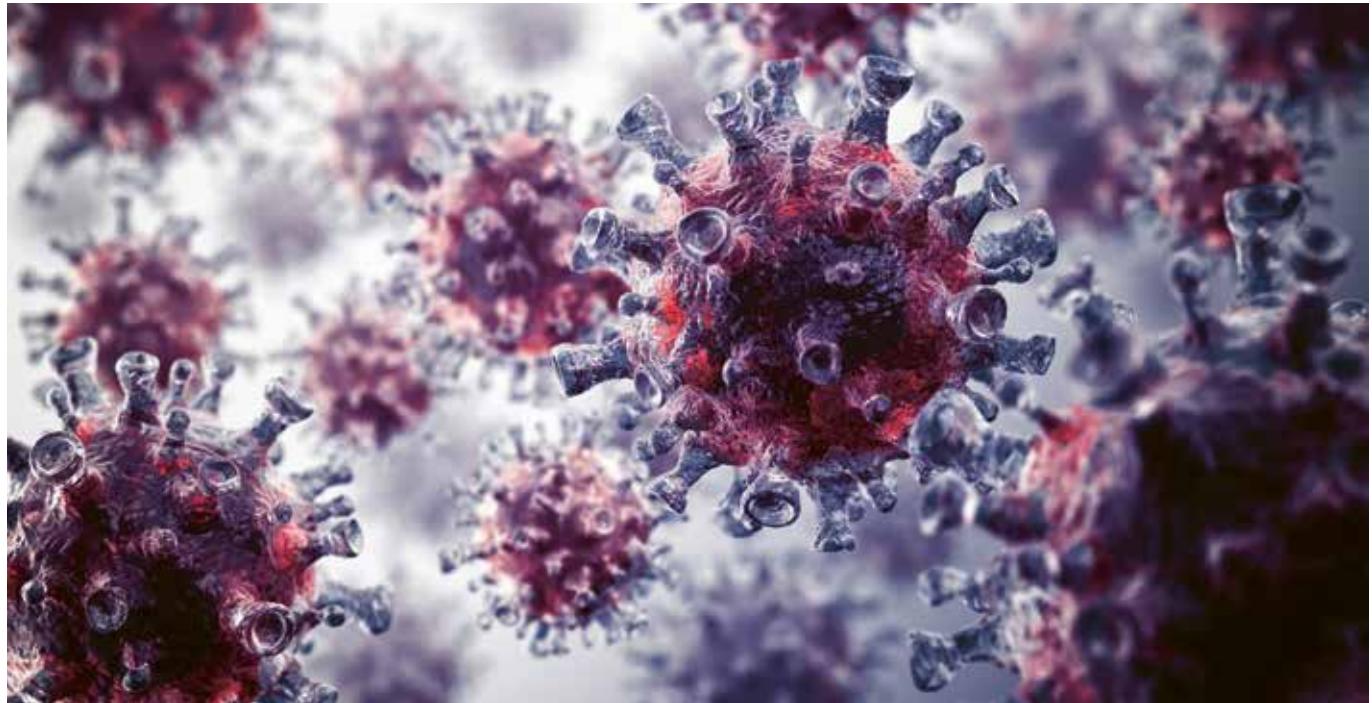
20148 Hamburg, Deutschland

Telefon +49 40 36132 16187

Telefax +49 181 3943 16187

ey.scout.news@de.ey.com

Bilderserie: Buenos Aires



IASB stimmt für die Finalisierung der Änderung an IFRS 16 zur Bilanzierung von Mietkonzessionen

Quelle: IFRS-Website, Stand 29. Mai 2020, und eigene Recherchen

Das IASB hat am 15. Mai 2020 die Rückmeldungen zu dem Entwurf *ED/2020/2 Covid-19-Related Rent Concessions (Proposed Amendments to IFRS 16)*⁴ (ED) vom 24. April 2020 erörtert. Der ED schlägt eine Änderung von IFRS 16 vor, nach der der Leasingnehmer das *Wahlrecht* hat, solche Mietzahlungen, die aufgrund von COVID-19 im Kalenderjahr 2020 gestundet oder (teilweise) erlassen werden, nicht darauf zu prüfen, ob diese Zugeständnisse eine *Leasingmodifikation* darstellen. Stattdessen würden Leasingnehmer diese COVID-19-bedingten Änderungen wie alle Änderungen berücksichtigen, die *keine Leasingmodifikation* sind. Der Entwurf enthält keine Erleichterungsvorschriften für Leasinggeber.

Das Board hat nun entschieden, die Anwendung dieses *praktischen Behelfs* für Mietzahlungen zu gestatten, die ursprünglich *am oder vor dem 30. Juni 2021 fällig*

gewesen wären. Dabei ist der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Betrag anzugeben, um Änderungen der Mietzahlungen, die sich aus Mietkonzessionen in direktem Zusammenhang mit der Corona-Pandemie ergeben, der Höhe nach anzugeben.

Zudem ist ein Leasingnehmer in der Berichtsperiode, in der er die Änderung erstmals anwendet, nicht verpflichtet, die quantitativen Informationen gemäß IAS 8.28f anzugeben.

Die endgültige Änderung an IFRS 16 hat das IASB am 29. Mai 2020 veröffentlicht. Sie tritt für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Juni 2020 beginnen. Eine frühere Anwendung ist auch für per 28. Mai 2020 noch offene Abschlüsse (mit einem vor diesem Datum liegenden Stichtag) zulässig. Die Anwendung setzt jedoch ein EU-Endorsement voraus.

⁴ Der vollständige und endgültige Entwurf ED 2020/2 ist abrufbar unter <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/ifrs-16-covid-19/covid-19-related-rent-concessions-amendment-to-ifrs-16.pdf>.

IDW RS HFA 50

Module IFRS 9-M2 und M3 verabschiedet

Quelle: IDW-Website, Stand 2. Juni 2020, und eigene Recherchen

Im November 2019 hatte der Hauptfachausschuss des IDW Entwürfe für zwei weitere Module (IFRS 9-M2 und -M3) zur IDW Stellungnahme zur Rechnungslegung *IFRS-Modulverlautbarungen* (*IDW RS HFA 50*) veröffentlicht.⁵

Beide Module beschäftigen sich mit Anwendungsfragen und Problemen der Praxis im Rahmen der Anwendung des IFRS 9 *Finanzinstrumente*:

- ▶ **Modul IFRS 9-M2** behandelt die Frage, ob bei Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Rahmen spezieller Factoring-Vereinbarungen eine Vereinbarkeit mit dem Geschäftsmodell „Halten“ im Sinne von IFRS 9 vorliegt bzw. vorliegen kann. Eine Zuordnung von finanziellen Vermögenswerten zum Geschäftsmodell „Halten“ ist – neben der Erfüllung der Zahlungsstrombedingung – Voraussetzung für eine Bilanzierung zu fortgeführten Anschaffungskosten.
- ▶ **Modul IFRS 9-M3** befasst sich mit der Frage, ob im Fall von unterschiedlichen Ausgabe- bzw. Erwerbszeitpunkten von Finanzinstrumenten mit identischen Vertragsbedingungen ggf. geänderte Umstände beim Erstansatz Auswirkungen auf die Beurteilung der Zahlungsstrombedingung haben können.

Beide Module wurden vom Fachausschuss Unternehmensberichterstattung (FAB) am 12. Mai 2020 verabschiedet⁶ und werden in der IDW Life 6/2020 veröffentlicht.



⁵ Nähere Informationen zu beiden Modul-Entwürfen sind in der Ausgabe 01/2020 IFRS Aktuell enthalten.

⁶ Weitere Informationen sind unter <https://www.idw.de/idw/idw-aktuell/idw-rs-hfa-50--module-ifrs-9-m2-und-m3-verabschiedet/123796> abrufbar.

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie treten immer deutlicher zutage. Mittlerweile hat eine Reihe von Finanz- und Wertpapieraufsichtsbehörden, darunter die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA), die Europäische Zentralbank (EZB), die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) und die Prudential Regulation Authority (PRA; britische Aufsichtsbehörde für Finanzdienstleistungen) (zusammen „die Aufsichtsbehörden“), Leitlinien zu den regulatorischen und bilanziellen Auswirkungen der Pandemie veröffentlicht.⁷





Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten in Zeiten von Corona: IASB und Aufsichtsbehörden veröffentlichen Orientierungshilfen

Wichtige Fakten im Überblick

- ▶ Das IASB hat erläuternde Informationen zur Bewertung erwarteter Kreditverluste (*expected credit losses [ECL]*) während der Corona-Pandemie veröffentlicht. Diese stehen weitgehend im Einklang mit den von verschiedenen Aufsichtsbehörden herausgegebenen Leitlinien.
- ▶ Das IASB weist darauf hin, dass IFRS 9 *Finanzinstrumente* nicht rein mechanisch angewendet werden sollte und bisherige Annahmen angesichts der veränderten Rahmenbedingungen möglicherweise nicht mehr zutreffend sind.
- ▶ Hilfsmaßnahmen wie Zahlungsaufschübe werden nicht automatisch dazu führen, dass Kredite auf der Basis der Gesamtaufzeit-ECL bewertet werden; Unternehmen werden in Zeiten der Corona-Krise bei der Bewertung der erwarteten Kreditverluste in erheblichem Umfang Ermessen ausüben müssen.

7 Weitere Erläuterungen und Informationen, wie die finanziellen Auswirkungen der Corona-Pandemie bei der Erstellung eines IFRS-Abschlusses berücksichtigt werden, sind in unserer Broschüre „Im Fokus – Rechnungslegung in Zeiten der Corona-Pandemie“ unter https://www.ey.com/de_de/ifrs-veroeffentlichungen/im-fokus-rechnungslegung-in-zeiten-der-corona-pandemie enthalten.



Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten in Zeiten von Corona: IASB und Aufsichtsbehörden veröffentlichen Orientierungshilfen

Hintergrund und Überblick

Am 27. März 2020 hat das IASB ein Informationspapier veröffentlicht, um die einheitliche Anwendung von Rechnungslegungsstandards sicherzustellen.⁸ Das Board weist darauf hin, dass dieses Papier in enger Abstimmung mit den vorstehend genannten Aufsichtsbehörden erstellt wurde, um Unternehmen in Zeiten der Krise nützliche Orientierungshilfen an die Hand zu geben. Daher gehen wir in diesem Artikel neben den vom Board angesprochenen Sachverhalten auch auf die von den Regulatoren aufgegriffenen Punkte ein.

Das Board macht darauf aufmerksam, dass IFRS 9 *Finanzinstrumente* weder klare Leitlinien noch einen „*Automatismus*“ vorgibt, auf die sich Unternehmen bei der Bestimmung, ob sich das Ausfallrisiko für einen finanziellen Vermögenswert seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat, stützen können. Auch fehlt es an der Definition einer genauen Grundlage für die Entwicklung zukunftsbezogener Szenarien zur Bewertung der erwarteten Kreditverluste.

Verwendung angemessener und belastbarer Informationen

Sowohl die Beurteilung, ob das Ausfallrisiko signifikant gestiegen ist, als auch die Bewertung der erwarteten Kreditverluste müssen auf der Basis angemessener und belastbarer Informationen, die einem Unternehmen ohne einen unverhältnismäßig hohen Kosten- oder Zeitaufwand zur Verfügung stehen, vorgenommen werden.

Das IASB räumt ein, dass es zum gegenwärtigen Zeitpunkt schwierig sein dürfte, die durch den Ausbruch von COVID-19 und die Hilfsmaßnahmen der Regierungen hervorgerufenen Effekte auf der Grundlage angemessener und belastbarer Informationen zu erfassen. Sofern es nicht möglich ist, die Modelle durch entsprechende Informationen zu unter-

mauern, werden Unternehmen den Erwartungen des Boards zufolge wahrscheinlich nachträgliche Overlays oder Anpassungen in Betracht ziehen.

Unsere Sichtweise

Gemäß dem Wortlaut von IFRS 9 hängt der bei der Schätzung der erwarteten Kreditverluste notwendige Ermessensgrad von der Verfügbarkeit ausführlicher Informationen ab (IFRS 9.B5.5.5).

Des Weiteren macht der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht in seinem 2015 veröffentlichten Leitfaden⁹ im Hinblick auf die weltgrößten Banken deutlich, dass die Berücksichtigung zukunftsbezogener Informationen unabdingbar ist, auch wenn dies aus Sicht der Kreditinstitute einen unverhältnismäßig hohen Aufwand mit sich bringt oder die Entwicklung zukunftsbezogener Szenarien mit Unsicherheit verbunden ist.

Das Fehlen entsprechender Daten bedeutet somit nicht zwangsläufig, dass die Beurteilung, ob das Ausfallrisiko signifikant gestiegen ist, und die Berechnung der erwarteten Kreditverluste nicht aktualisiert werden müssen. Auf diese Problematik soll in den folgenden Abschnitten näher eingegangen werden.

Zahlungsaufschübe und Verletzung von Kreditbedingungen

Nach Auffassung des Boards sollten Unternehmen ihre bisherigen Methoden zur Bewertung erwarteter Kreditverluste nicht weiter automatisch anwenden. Beispielsweise sollte ein Zahlungsaufschub, der allen Kreditnehmern bei bestimmten Klassen von Finanzinstrumenten pauschal gewährt wird, nicht automatisch dazu führen, dass sich das Ausfallrisiko aller betroffenen Instrumente signifikant

⁸ Das vollständige Informationspapier „Accounting for expected credit losses applying IFRS 9 Financial Instruments in the light of current uncertainty resulting from the Covid-19 pandemic, März 2020“ ist unter <https://cdn.ifrs.org/-/media/feature/supporting-implementation/ifrs-9/ifrs-9-ecl-and-coronavirus.pdf?la=en> abrufbar.

⁹ Der vollständige Leitfaden „Guidance on Credit Risk and Accounting for Expected Credit Losses, December 2015“ ist unter <https://www.bis.org/bcbs/publ/d350.pdf> abrufbar.



erhöht. Um zu bestimmen, ob dies der Fall ist, hat ein Unternehmen gemäß IFRS 9 die Veränderung des Risikos, dass über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments ein Kreditausfall eintritt, zu beurteilen.

Die Aufsichtsbehörden verweisen hinsichtlich der Einschätzung des Ausfallrisikos unter Berücksichtigung quantitativer und qualitativer Indikatoren während der erwarteten Laufzeit des Finanzinstruments sowie der Auswirkungen staatlicher Hilfsprogramme zur Unterstützung von Kreditnehmern auf die laut IFRS 9 zulässige „Flexibilität“. Daher sollten die Gewährung eines Zahlungsaufschubs oder die Duldung der Verletzung von Kreditbedingungen nicht per se als automatischer Auslöser für eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos betrachtet werden. Diesbezüglich unterstreichen sowohl die ESMA als auch die PRA die Notwendigkeit, zwischen einem vorübergehenden Liquiditätsbedarf und einem signifikanten Anstieg des Ausfallrisikos zu unterscheiden. Die PRA macht ferner darauf aufmerksam, dass die für diese Bestimmung auf der Ebene des einzelnen Kreditnehmers erforderlichen Informationen möglicherweise nur in sehr begrenztem Umfang zur Verfügung stehen. Weiterhin vertreten die ESMA und die PRA die Auffassung, dass die Vermutung, dass das Ausfallrisiko signifikant gestiegen ist, wenn die vertraglich vereinbarten Zahlungen mehr als 30 Tage überfällig sind („30-Tage-Verzugskriterium“), unter den aktuellen Umständen widerlegbar ist.

Nach Ansicht der Aufsichtsbehörden könnte es notwendig sein, einen Ansatz auf Portfolioebene anzuwenden, wenn eine Bonitätseinstufung auf individueller Ebene nicht praktikabel ist. Die ESMA verweist in diesem Zusammenhang auf IE 38 und 39 im Beispiel 5 „Responsiveness to changes in credit risk“ zu IFRS 9, die mögliche Vorgehensweisen aufzeigen.

Die ESMA hat die Bilanzierung von Vertragsänderungen, die aufgrund der von verschiedenen Regierungen ergriffenen Hilfsmaßnahmen vorgenommen wurden, untersucht und ist dabei zu dem Schluss gekommen, dass Unternehmen angesichts fehlender Vorgaben in IFRS 9 bei der Bestimmung, ob die Vertragsänderung „wesentlich“ ist (was die Ausbuchung des Vermögenswerts und die Erfassung eines neuen Vermögenswerts nach sich ziehen würde) Ermessen ausüben müssen. Aus Sicht der ESMA würde die Änderung wahrscheinlich nicht als wesentlich eingestuft, wenn die Hilfsmaßnahme dem Kreditnehmer lediglich vorübergehende Erleichterung bietet und der wirtschaftliche Nettowert des Kredits nicht erheblich beeinträchtigt wird.





Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten in Zeiten von Corona: IASB und Aufsichtsbehörden veröffentlichen Orientierungshilfen

Unsere Sichtweise

Wir begrüßen es, dass sowohl das IASB als auch die Aufsichtsbehörden in Anbetracht der derzeitigen außergewöhnlichen Rahmenbedingungen dafür eintreten, einen vorübergehenden Zahlungsaufschub oder die Duldung der *Verletzung von Kreditbedingungen nicht per se als automatischen Auslöser* für eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos zu betrachten. Dies gilt auch dann, wenn ein Zahlungsaufschub beim Kreditgeber zu einem Verlust führt (z. B. wenn Zinszahlungen reduziert oder ausgesetzt werden) und er unabhängig von der individuellen Situation des Kreditnehmers gewährt wird.

Das gleiche Prinzip sollte auf die Inanspruchnahmen von Kreditfazilitäten zwecks Aufnahme von Liquidität Anwendung finden, wenn diese von Unternehmen für gewöhnlich als Hinweis für eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos gewertet werden. Aus ähnlichen Gründen sind wir der Auffassung, dass das 30-Tage-Verzugskriterium unter den momentanen Umständen widerlegbar sein könnte. Sofern die vorgenannten Ereignisse von betroffenen Unternehmen als automatische Auslöser für eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos herangezogen werden, sollte ggf. eine Neubeurteilung der damit verbundenen Auswirkungen in Betracht gezogen werden.

Kreditgeber sollten zwischen Schuldner, deren langfristiges Ausfallrisiko sich infolge der Pandemie voraussichtlich nicht signifikant verschlechtern wird, und solchen, bei denen mit längerfristigen Beeinträchtigungen zu rechnen ist, unterscheiden. Wie die PRA jedoch deutlich gemacht hat, wird dies bei Privatkrediten schwierig sein, da die benötigten Daten hier oftmals nicht verfügbar sind, um diese Unterscheidung vorzunehmen.

Bei Unternehmenskrediten liegen in der Regel mehr Informationen zu den einzelnen Schuldner vor. Allerdings dürfte auch hier die Bestimmung, ob das Ausfallrisiko signifikant gestiegen ist, nicht einfach sein. Ein Kreditgeber könnte die Annahme zugrunde legen, dass Kreditnehmer in bestimmten Branchen (z. B. Fluggesellschaften, Gastronomie und Tourismusbranche) einem höheren Risiko einer Unternehmensinsolvenz ausgesetzt sind und somit eine höhere Ausfallwahrscheinlichkeit besteht.

Wir stimmen dem Vorschlag der Aufsichtsbehörden zu, dass ein *Ansatz auf Portfolioebene* angewendet werden sollte, wenn eine Bonitätseinstufung auf individueller Ebene nicht durchführbar ist. Auch dies dürfte schwierig sein. Die von der ESMA zitierten erläuternden Beispiele in IFRS 9 stützen sich auf historische Informationen, die in der aktuellen Situation nicht von Nutzen sein dürften. Eine mögliche Vorgehensweise könnte darin bestehen, einen Teil jener Kunden, bei denen ein Zahlungsaufschub oder die Duldung einer Verletzung von Kreditbedingungen genehmigt wurde und deren Ausfallwahrscheinlichkeit bereits zuvor so hoch war, dass dies für sich genommen als Auslöser für einen signifikanten Anstieg des Ausfallrisikos betrachtet werden konnte, in Stufe 2 einzuordnen. Ganz gleich, welchen Ansatz das Unternehmen wählt, es wird in jedem Fall in beträchtlichem Umfang Ermessentscheidungen treffen müssen.

Wir vertreten ebenfalls die Auffassung, dass die meisten Vertragsänderungen, die infolge der COVID-19-Pandemie vorgenommen werden, das *Kriterium der Wesentlichkeit* nicht erfüllen dürften. Daher sollten die Auswirkungen jeglicher Aussetzungen von Zins- oder Tilgungszahlungen (bemessen auf der Grundlage des ursprünglich für den Kredit vereinbarten Effektivzinssatzes) zu ihrem Gewährungszeitpunkt aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.



Berücksichtigung zukunftsbezogener Informationen

Das IASB erwartet von den bilanzierenden Unternehmen, dass sie bei der Beurteilung der prognostizierten Rahmenbedingungen sowohl die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie als auch die Effekte der von den Regierungen ergriffenen Hilfsmaßnahmen berücksichtigen. Gleichzeitig warnt es davor, dass einige der Annahmen und Zusammenhänge, die bislang der Bewertung der erwarteten Kreditverluste zugrunde gelegt wurden, angesichts der derzeitigen Ausnahmesituation möglicherweise nicht mehr zutreffen. Nach Ansicht des Boards dürften Änderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen jedoch auch weiterhin in den makroökonomischen Szenarien und den entsprechenden Gewichtungen abgebildet werden. Falls es nicht möglich sein sollte, die Modelle mit Informationen zu den Auswirkungen der Corona-Krise zu unterlegen, sollten Unternehmen nachträgliche Overlays oder Anpassungen in Betracht ziehen. Ergänzend wies das Board darauf hin, dass sich die Rahmenbedingungen während der Krise laufend und rasant ändern und Unternehmen die neuesten Entwicklungen genau im Auge behalten sollten.

Die PRA plädiert angesichts der begrenzten Zeit, die für die Neubeurteilung des Zusammenhangs zwischen Ausfall-

risiko und makroökonomischen Variablen zur Verfügung steht, für eine verstärkte Nutzung von Overlays unter Beachtung der diesbezüglichen Vorschriften. Allerdings, so die PRA, gehe damit auch das *Risiko einer doppelten Erfassung* der erwarteten Kreditverluste einher. Alle Aufsichtsbehörden sind sich indessen einig, dass es wichtig ist, nicht nur die Art der durch die Pandemie hervorgerufenen wirtschaftlichen Negativeffekte, sondern auch die Auswirkungen staatlicher Hilfs- und Unterstützungsmaßnahmen zu beurteilen.

Angesichts der Herausforderungen, die derzeit mit der Erstellung detaillierter Langfristprognosen verbunden sind, richten sie an Unternehmen die Empfehlung, seit langem bestehende Konjunkturtrends bei der *Schätzung der erwarteten Kreditverluste* angemessen zu berücksichtigen. Nach Einschätzung der PRA wird dies in vielen Fällen eine *Verkürzung des Prognosezeitraums* und eine deutlich *schnellere Rückkehr zum langfristigen historischen Trend* zur Folge haben. Die EZB hat in diesem Zusammenhang angekündigt, dass sie betroffene Kreditinstitute durch die Bereitstellung „zentraler“ makroökonomischer Szenarien unterstützen wird, um ihnen die Berechnung erwarteter Kreditverluste zu erleichtern.





Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten in Zeiten von Corona: IASB und Aufsichtsbehörden veröffentlichen Orientierungshilfen

Unsere Sichtweise

Grundsätzlich teilen wir die Empfehlung des IASB und der Aufsichtsbehörden, die Auswirkungen staatlicher Hilfsprogramme bei der Bilanzierung angemessen zu berücksichtigen, auch wenn dies für Unternehmen mit Herausforderungen verbunden sein dürfte. Die seitens der Regierungen beschlossenen Maßnahmenpakete sind von Land zu Land verschieden. Sie werden laufend an die sich stetig verändernde Situation angepasst, und die genaue Ausgestaltung ist oft noch ungewiss. Auch dürfte es nicht einfach sein zu beurteilen, wie sich die Maßnahmen für die unterschiedlichen Kategorien von Schuldern auswirken werden. Für Kreditinstitute dürfte es hilfreich sein, neben den Prognosen von Wirtschaftsexperten zusätzlich auch auf die Einschätzungen von Aufsichtsbehörden zurückgreifen zu können, um daraus eigene, unverzerrte Szenarien zu entwickeln.

Eine der großen Unbekannten ist jedoch, wie lange die Nachwirkungen der Corona-Pandemie anhalten werden und wann und wie schnell die Volkswirtschaften wieder zur Normalität zurückkehren werden.

In der Regel wird es notwendig sein, Overlays hinzuzufügen, da das IASB und die Aufsichtsbehörden zu Recht darauf hinweisen, dass die Modelle zur Berechnung erwarteter Kreditverluste auf Zusammenhängen zwischen makroökonomischen Indikatoren und erwarteten Kreditverlusten basieren, die aufgrund der derzeitigen Ausnahmebedingungen jedoch kurzfristig außer Kraft gesetzt sein könnten. Wichtig ist dabei, wie die Regulatoren betonen, dass es nicht zu einer doppelten Erfassung der erwarteten Kreditverluste kommt. Unternehmen sollten zudem prüfen, ob ihre Modelle zur Berechnung der erwarteten Kreditverluste die Effekte von auslösenden Faktoren wie Zahlungsaufschüben, der Dulden der Verletzung von Kreditbedingungen, Überfälligkeit oder höheren Inanspruchnahmen mit einbeziehen. Sofern dies der Fall ist, könnten Overlays erforderlich sein, um die Modelle um diese Effekte zu bereinigen.

Zum 31. März 2020 vorgenommene Schätzungen können nur vorläufiger Natur sein und müssen im zweiten Quartal angepasst werden, um die aktuelle Entwicklung und neue Informationen bezüglich des Ausmaßes der langfristig durch die Pandemie verursachten Disruptionen zu berücksichtigen.

Auswirkungen staatlicher Garantien

Zwar haben gestellte Sicherheiten grundsätzlich keinen Einfluss auf die Beurteilung, ob sich das Ausfallrisiko signifikant erhöht hat. Allerdings macht die ESMA deutlich, dass die Auswirkungen staatlicher Garantien für Kreditgeber auf die *Bewertung der erwarteten Kreditverluste* davon abhängen, ob die Garantien als *wesentlicher Bestandteil der Bedingungen* eines Kreditvertrags betrachtet werden und ob sie vom Kreditgeber getrennt erfasst werden (IFRS 9.B5.5.55).

Im Dezember 2015 stellte die Transition Resource Group des IASB für Fragen zur Bewertung von Finanzinstrumenten

im Rahmen der Übergangsphase zur Einführung von IFRS 9 fest, dass bei der Bewertung erwarteter Kreditverluste nicht nur solche Kreditsicherheiten berücksichtigt werden sollten, die explizit Teil der Vertragsbedingungen sind. In der Vergangenheit wurden Garantien nicht automatisch als wesentlicher Bestandteil eines Kredits betrachtet, wenn bei Ausreichung des Kredits nicht mit der Stellung einer solchen Garantie zu rechnen war. Nach Ansicht der ESMA ist das *Kriterium der Wesentlichkeit* jedoch erfüllt, wenn eine staatliche Garantie in Verbindung mit einem generellen, per Gesetz eingeräumten Schuldenmoratorium oder wirtschaftlichen Hilfs- und Unterstützungsmaßnahmen bereitgestellt wird.



Unsere Sichtweise

Die Beurteilung, ob eine staatliche Garantie wesentlicher Bestandteil der Vertragsbedingungen eines finanziellen Vermögenswerts ist, erfordert eine Ermessensausübung.

Aus unserer Sicht stellen die Ausführungen der ESMA eine nützliche Orientierungshilfe dar. Dennoch werden Unternehmen die jeweiligen Fakten und Umstände prüfen müssen, und die daraus gezogenen Schlussfolgerungen können je nach Art der bereitgestellten staatlichen Garantie voneinander abweichen.

Selbst wenn eine Garantie nicht das Wesentlichkeitskriterium erfüllt, wird es in vielen Fällen möglich sein, den sich daraus ergebenden Nutzen analog IAS 37 als Erstattungsanspruch zu erfassen.



Transparenz und Angaben

Das IASB zeigt klar auf, wie IFRS 9 und die entsprechenden Angabevorschriften unter den derzeitigen Rahmenbedingungen für die nötige Transparenz des Jahresabschlusses sorgen. Die ESMA hebt die *Bedeutung der Angaben zu Ermessensentscheidungen* hervor, die Unternehmen bei der Bestimmung, wie die Auswirkungen der Corona-Krise und die staatlichen Unterstützungsmaßnahmen bei der Beurteilung des Ausfallrisikos und der Bewertung der erwarteten Kreditverluste zu berücksichtigen waren, treffen müssen. Dies gilt gleichermaßen für Angaben zu den *Hauptrisiken und Unsicherheiten*, denen Unternehmen während der Krise ausgesetzt sind.

Die ESMA fordert Unternehmen angesichts der weitreichenden Folgen der Pandemie darüber hinaus auf, in *Zwischenabschlüssen* in ausreichendem Umfang Angaben zu Ereignissen und Geschäftsvorfällen zu machen, die seit Ende des letzten Geschäftsjahres stattgefunden haben.

Unsere Sichtweise

Aufgrund des hohen Maßes an Ermessensentscheidungen, das vor dem Hintergrund der aktuellen Situation bei Anwendung von IFRS 9 erforderlich ist, ist es wichtig, dass Unternehmen transparente Angaben machen. Auch Kreditgeber werden sich darauf einstellen müssen, umfassendere Informationen zu bestehenden Risiken nach Branche und Region bereitzustellen. Sofern Unternehmen über ausreichend rechtlichen und insbesondere aufsichtsrechtlichen Handlungsspielraum verfügen, ist damit zu rechnen, dass sie einige der üblicherweise im ersten Quartal dargestellten Angaben, die sich nicht auf das Ausfallrisiko beziehen, im Umfang kürzen, um Informationen, die für Abschlussadressaten derzeit von besonderer Relevanz sind, stärker in den Vordergrund zu stellen.



Aufgrund der Rückmeldungen, die im Rahmen einer Analyse der Umsetzungsphase (Post-Implementation Review [PIR]) von IFRS 3 *Unternehmenszusammenschlüsse* eingegangen waren, beschloss das International Accounting Standards Board („IASB“ oder das „Board“), ein Forschungsprojekt zur Untersuchung möglicher Verbesserungen von IFRS 3 und IAS 36 *Wertminderung von Vermögenswerten* zu starten. Im März 2020 veröffentlichte das IASB das Diskussionspapier DP/2020/1 *Business Combinations: Disclosures, Goodwill and Impairment (DP)*.¹⁰



Das IASB stellt den obligatorischen jährlichen Wertminderungstest für den Geschäfts- oder Firmenwert zur Diskussion

Wichtige Fakten im Überblick

- ▶ Im März 2020 veröffentlichte das IASB das Diskussionspapier DP/2020/1 *Business Combinations: Disclosures, Goodwill and Impairment* mit dem Ziel, die Berichterstattung in Bezug auf die Entwicklung erworbener Unternehmen nach dem Übernahmezeitpunkt zu verbessern.
- ▶ Das Board schlägt vor, den Impairment-only-Ansatz für Geschäfts- oder Firmenwerte beizubehalten, will jedoch bestimmte Vereinfachungen in Bezug auf den Wertminderungstest einführen.
- ▶ Zahlungsmittelgenerierende Einheiten, die einen Geschäfts- oder Firmenwert beinhalten, sollen nach Vorschlag des Boards nicht mehr jährlich überprüft werden, sondern nur noch dann, wenn ein Hinweis auf eine Wertminderung vorliegt.
- ▶ Die Kommentierungsfrist endet am 31. Dezember 2020.

10 Das vollständige Diskussionspapier DP/2020/1 ist hier nachzulesen: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/goodwill-and-impairment/goodwill-and-impairment-dp-march-2020.pdf?la=en>; eine Kurzfassung findet sich unter <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/goodwill-and-impairment/goodwill-impairment-dp-snapshot.pdf>.



Das IASB stellt den obligatorischen jährlichen Wertminderungstest für den Geschäfts- oder Firmenwert zur Diskussion

Überblick

Unternehmenszusammenschlüsse, z. B. Verschmelzungen und Akquisitionen, sind häufig große Transaktionen für die betreffenden Unternehmen und spielen eine wichtige Rolle in der globalen Wirtschaft. Bei den aus solchen Transaktionen resultierenden Geschäfts- oder Firmenwerten handelt es sich ebenfalls um signifikante Beträge, die von Unternehmen einmal jährlich auf Wertminderung überprüft werden müssen.

Abschlussadressaten kritisieren, dass die gemäß IFRS vorgeschriebenen Angaben zu Unternehmenszusammenschlüssen nicht ausreichen, um die Entwicklung des erworbenen Unternehmens nach dem Übernahmezeit-

punkt nachvollziehen zu können. Im Rahmen des Forschungsprojekts untersucht das IASB, ob Unternehmen den Investoren – zu vertretbaren Kosten – *relevantere und nützlichere Informationen* über die von ihnen erworbenen Unternehmen und über die Entwicklung der erwerbenden Unternehmen nach dem Übernahmezeitpunkt bereitstellen können. Das Projekt soll in Bezug auf Akquisitionentscheidungen außerdem die *Rechenschaftspflicht des Managements* gegenüber Investoren erhöhen.

Einige Stakeholder berichteten, dass Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts nicht immer rechtzeitig erfasst werden und dass der nach IAS 36 vorgeschriebene Wertminderungstest für den Geschäfts- oder Firmenwert komplex und kostenintensiv ist. Es wird daher darüber diskutiert, ob die (*planmäßige*) *Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts* wieder eingeführt werden sollte. Stakeholder äußerten darüber hinaus, dass die gesonderte Erfassung und Bewertung einiger immaterieller Vermögenswerte mit Schwierigkeiten verbunden sein könne.

Das Diskussionspapier stellt die vorläufigen Ansichten des Boards zu diesen Themen dar. Die Kommentierungsfrist für das Diskussionspapier wurde durch das IASB infolge der COVID-19-Pandemie vom 15. September 2020 bis zum 31. Dezember 2020 verlängert.

Das Board wird unter Berücksichtigung der bis dahin eingegangenen Stellungnahmen darüber entscheiden, ob es für das Projekt im nächsten Schritt einen Exposure Draft (ED) erarbeiten wird.

Zusammenfassung der wichtigsten Vorschläge Verbesserung der Angaben zu Unternehmenszusammenschlüssen

Den Stellungnahmen der Stakeholder war klar zu entnehmen, dass sie aussagekräftigere Informationen über die Entwicklung erworbener Unternehmen nach der





Akquisition verlangen, um besser beurteilen zu können, ob das Management im Hinblick auf die Akquisition eine gute Entscheidung getroffen hat, und um das Management bei künftigen Entscheidungen über den Erwerb von Unternehmen in die Verantwortung nehmen zu können. Derzeit schreibt IFRS 3 keine Angaben zur Entwicklung eines erworbenen Unternehmens nach der Akquisition vor.

Das Board schließt sich dieser Kritik an und beabsichtigt, Vorschläge für eine Erweiterung der Angaben zu einem erworbenen Unternehmen zu erarbeiten, damit Investoren die Entwicklung des erworbenen Unternehmens nach der Akquisition besser beurteilen können. Außerdem hat es einige gezielte Verbesserungen der bestehenden Angabevorschriften in IFRS 3 vorgeschlagen.

Das Board erörterte die Frage, welche Kennzahlen Unternehmen Anlegern vorlegen sollten, damit diese die Entwicklung des Unternehmenszusammenschlusses über einen bestimmten Zeitraum nachvollziehen können. Dabei kam es zu dem Schluss, dass die geforderten Informationen nicht anhand einer einzigen Kennzahl vermittelt werden können. Die Kosten einer Akquisition sind jedoch häufig relativ hoch und werden daher intern überwacht. Das Board schlägt deshalb vor, dass ein Unternehmen die internen Informationen offenlegen sollte, die das Management verwendet, um zu prüfen und zu überwachen, ob die Akquisition die Ziele des Managements erfüllt.

Dies würde eine Änderung von IFRS 3.B64(d) mit sich bringen. Künftig müssten dann nicht mehr die Hauptgründe für den Unternehmenszusammenschluss angegeben werden, sondern die *strategischen Gründe für die Durchführung der Akquisition* sowie die *Ziele des Managements bzw. des Hauptentscheidungsträgers* eines Unternehmens (*chief operating decision maker [CODM]*) im Hinblick auf die Akquisition.

Das Board vertritt vorläufig die Auffassung, dass Unternehmen folgende Angaben machen sollten:

- ▶ im Jahr der Akquisition: die *Kennzahlen*, die das Management (CODM) intern verwendet, um zu beurteilen, ob der Unternehmenszusammenschluss die angestrebten Ziele erfüllt
- ▶ während des Zeitraums, in dem das Management den Unternehmenszusammenschluss überwacht: den *Zielerreichungsgrad* im Hinblick auf diese Ziele
- ▶ wenn die Ziele nicht vom Management überwacht werden: Angabe dieser Tatsache und der Gründe hierfür
- ▶ wenn das Management die Überwachung der Zielerreichung vor dem Ende des zweiten Jahres nach der Akquisition beendet: Angabe dieser Tatsache und der Gründe hierfür
- ▶ wenn das Management die Kennzahlen, die zur Überwachung der Ziele des Unternehmenszusammenschlusses verwendet werden, ändert: Angabe dieser Tatsache, der neuen Kennzahlen und der Gründe hierfür

Unsere Sichtweise

Es kann für Unternehmen eine Herausforderung darstellen nachzuvollziehen, wie gut ein Unternehmenszusammenschluss die angestrebten Ziele erreicht, wenn das Unternehmen unmittelbar nach der Übernahme in den bestehenden Geschäftsbetrieb des Unternehmens integriert wurde.



Das IASB stellt den obligatorischen jährlichen Wertminderungstest für den Geschäfts- oder Firmenwert zur Diskussion

Geschäfts- oder Firmenwert: Wertminderung und Abschreibung

Im Zusammenhang mit einer Verbesserung der Bilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten in Bezug auf deren Wertminderung und Abschreibung beschäftigte sich das IASB mit folgenden Fragestellungen:

► Kann der Wertminderungstest effektiver gestaltet werden?

In den Rückmeldungen, die im Rahmen des Post-Implementation Review von IFRS 3 eingegangen waren, führten einige Stakeholder an, dass die Erfassung von Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts grundsätzlich nützliche Informationen liefere. Bemängelt wurde allerdings, dass diese Informationen manchmal nicht rechtzeitig bereitgestellt werden, da Unternehmen dazu tendieren, Wertminderungsaufwendungen erst relativ lange nach Eintreten des Ereignisses, das zur Wertminderung geführt hat, auszuweisen. Außerdem wird der Wertminderungstest als zu komplex und kostenintensiv betrachtet. In den Rückmeldungen wurde die Meinung geäußert, dass der Wertminderungstest nach IAS 36 effektiver gestaltet werden könnte, wenn dabei auch überprüft würde, ob sich der Unternehmenszusammenschluss den Erwartungen entsprechend entwickelt.

Für die verzögerte Erfassung von Wertminderungsaufwendungen kann es nach Ansicht des Boards zwei Gründe geben:

1. zu optimistische Prognosen des Managements
2. Absicherung bzw. Abschirmung des Geschäfts- oder Firmenwerts durch den Headroom (sog. Shielding-Effekt)

Das Board erörterte, welche Rolle diese beiden Faktoren beim derzeitigen Wertminderungstest spielen und was getan werden kann, um dessen Wirksamkeit zu erhöhen.

Im Hinblick auf zu *optimistische Prognosen seitens des Managements* gelangte das Board zu der Feststellung, dass beim Wertminderungstest von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (ZGEs) stets ein Risiko zu optimistischer Bewertungen besteht – auch dann, wenn diese keinen Geschäfts- oder Firmenwert beinhalten – und dass es sich hierbei um ein Anwendungsproblem handelt, das durch eine Änderung des Standards nicht beseitigt wird.

Was das Problem des *Shielding-Effekts* anbelangt, so liegt bei ZGEs in der Regel ein gewisser Headroom vor (Unterschied zwischen dem erzielbaren Betrag der ZGE und dem Buchwert der unter Berücksichtigung des Äquivalenzprinzips erfassten Vermögenswerte), sofern bei der ZGE nicht erst vor kurzem eine Wertberichtigung vorgenommen wurde. Der Headroom ergibt sich in der Regel aus Posten, die nicht in der Bilanz erfasst werden, wie beispielsweise ein selbst geschaffener Geschäfts- oder Firmenwert und nicht erfasste Vermögenswerte. Ein Geschäfts- oder Firmenwert würde dadurch unter Umständen keine Wertminderung erfahren, da jede Verringerung des Geschäfts- oder Firmenwerts mit dem nicht erfassten Headroom verrechnet und ein Wertminderungsaufwand erst dann festgestellt wird, wenn sich der Headroom auf null reduziert hat.

Das Board untersuchte, ob sich der Headroom in das Konzept des Wertminderungstests integrieren lässt, um dessen Wirksamkeit zu erhöhen. Hierdurch würde der Shielding-Effekt verringert, der Geschäfts- oder Firmenwert würde präziser bewertet und Unternehmen müssten Wertminderungsaufwendungen für erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte zeitiger erfassen.

Derzeit hält das Board jedoch die Entwicklung eines Wertminderungstests, der Wertminderungsaufwendungen für ZGEs, die einen Geschäfts- oder Firmenwert beinhalten, besser erfassen würde, für nicht umsetzbar. Vorschläge im Hinblick auf denkbare Lösungsansätze nimmt das Board gerne entgegen.



► **Sollte die planmäßige Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts wieder eingeführt werden?**

Im Zuge der Überarbeitung von IFRS 3 im Jahr 2004 beschloss das Board, für Geschäfts- oder Firmenwerte ein sog. Impairment-only-Modell einzuführen, da dieser Wertminderungstest nach Überzeugung des Boards entscheidungsnützlichere Informationen für Investoren liefert und zudem rigoros und operationell ist. Im Rahmen des Post-Implementation Review von IFRS 3 baten einige Stakeholder das Board darum, die Möglichkeit der Rückkehr zur planmäßigen Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts zu prüfen. Sie vertraten die Ansicht, dass hierdurch die Probleme in Verbindung mit der Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts (wie vorstehend beschrieben) abgeschwächt werden könnten, da der erworbene Geschäfts- oder Firmenwert direkt abgeschrieben und nicht auf der Ebene einer größeren ZGE auf Wertminderung überprüft würde. Das Board prüfte die Argumente sowohl für die Beibehaltung des Wertminderungstests als auch für die Wiedereinführung der planmäßigen Abschreibung und wog die damit verbundenen Vor- und Nachteile sorgfältig ab. Im Board gab es für beide Ansätze Befürworter, wobei sich eine knappe Mehrheit für den Impairment-only-Ansatz aussprach.

Das Board ist sich dessen bewusst, dass die Bilanzierung des Geschäfts- oder Firmenwerts ein kontroverses Thema ist und die Frage nach dem besten Ansatz bereits ausgiebig diskutiert wurde. Es beschloss daher zu prüfen, ob für eine Änderung des IFRS 3 ausreichend Informationen vorliegen und ob die Vorteile, die aus einer solchen Änderung resultieren würden, den Aufwand, der mit einer erneuten Änderung der Bilanzierung von Geschäfts- oder Firmenwerten einherginge, überwiegen.

Auch wenn das Board in diesem Diskussionspapier vorläufig die Ansicht vertritt, dass das Impairment-only-Modell beibehalten werden sollte, nimmt es gerne neue,

überzeugende Argumente interessierter Parteien entgegen, um auf der Basis der angeführten Vor- und Nachteile seine vorläufige Ansicht und eine etwaige Wiedereinführung des Abschreibungsansatzes zu überdenken.





Das IASB stellt den obligatorischen jährlichen Wertminderungstest für den Geschäfts- oder Firmenwert zur Diskussion

► Ausweis des gesamten Eigenkapitals ohne Geschäfts- oder Firmenwerte

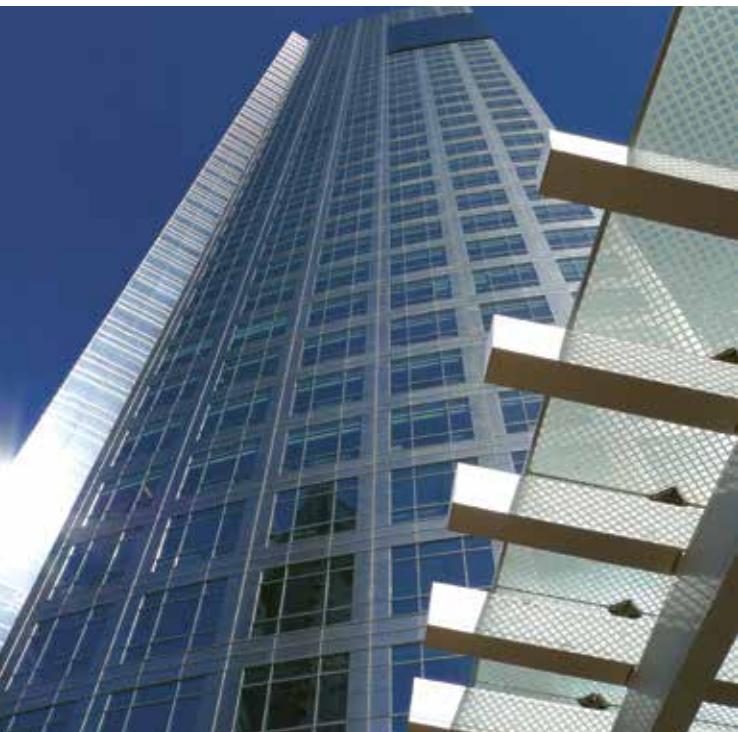
Da Unternehmen gemäß dem im Exposure Draft (ED) *General Presentation and Disclosures (Primary Financial Statements)*¹¹ enthaltenen Vorschlag Geschäfts- oder Firmenwerte in einem separaten Bilanzposten darstellen sollten, befasste sich das Board mit der Frage, ob Unternehmen in der Bilanz zusätzlich das um den Geschäfts- oder Firmenwert bereinigte gesamte Eigenkapital ausweisen sollten. Da eine solche Angabe innerhalb der Bilanzstruktur nur schwer darstellbar ist, sollte der *Ausweis des Nettobetrags nach vorläufiger Meinung* des Boards gesondert *unterhalb der Bilanz* erfolgen. Nach Auffassung des

Boards würde dadurch die Transparenz im Hinblick auf den Geschäfts- oder Firmenwert und dessen Beziehung zu anderen Abschlussposten erhöht.

Unsere Sichtweise

Wir stimmen mit der vorläufigen Einschätzung des Boards überein, dass mögliche Lösungen zur Beseitigung des Shielding-Effekts des bestehenden Headroom eine höhere Komplexität zur Folge hätten und aller Wahrscheinlichkeit nach nicht wirksam wären.

Wir begrüßen es, dass sich das Board mit der erneuten Einführung der planmäßigen Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts befasst – ein Thema, das seit langem diskutiert wird. Hierdurch würden die Kosten der Wertminderungstests deutlich verringert, gleichzeitig würde aber dadurch die Subjektivität bei der Bestimmung der Nutzungsdauer von Geschäfts- oder Firmenwerten wieder eingeführt.



Vereinfachung des Wertminderungstests

► Abschaffung der jährlichen verpflichtenden Wertminderungsprüfung

Einige Stakeholder kritisierten, dass die Prüfung auf Wertminderung ein komplexer, kosten- und zeitintensiver Vorgang sei. Insbesondere seine jährliche Durchführung, unabhängig davon, ob es Hinweise auf eine Wertminderung gebe, stelle eine zusätzliche Belastung für Unternehmen dar. Zudem halten sie den Test im Hinblick auf die Bestimmung der Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts für unwirksam und sind der Auffassung, dass die Wertminderungsprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts nur dann zwingend durchzuführen sein sollte, wenn Indikatoren für eine mögliche Wertminderung vorliegen.

¹¹ Zum Inhalt des ED siehe Artikel „IASB schlägt wesentliche Änderungen für mehr Vergleichbarkeit und Verständlichkeit bei der Darstellung der Ertragslage vor“ in der Ausgabe IFRS Aktuell 02.2020.



Das Board griff diese Kritik auf und plant nun, einige Vorschläge mit dem Ziel zu entwickeln, die Kosten und die Komplexität des jährlichen Wertminderungstests zu verringern und einige der dadurch bereitgestellten Informationen zu verbessern. Es hatte sich im Vorfeld damit auseinander gesetzt, welche Kosteneinsparungen durch die Abschaffung des jährlichen Pflichttests erzielt werden könnten, wie sich diese Erleichterung auf die Belastbarkeit des Tests auswirken würde und ob eine vergleichbare Erleichterung auch für immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer und für solche, die noch nicht nutzungsbereit sind, gewährt werden sollte.

Das Board wird daher einen Vorschlag für die Abschaffung der jährlichen Pflicht zur Durchführung einer Wertminde rungsprüfung bei Geschäfts- oder Firmenwerten, solange keine Indikatoren für eine mögliche Wertminderung vor liegen, erarbeiten. Dieser Vorschlag wird sich auch auf immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer und auf solche, die noch nicht nutzungsbereit sind, erstrecken. Im Zuge der geplanten Umstellung auf einen anlassbezogenen Wertminderungstest wird das Board zudem prüfen, ob die in IAS 36.12 aufgeführten Indikatoren ebenfalls neu beurteilt und aktualisiert werden müssen.

► **Nutzungswert – künftige Restrukturierungen oder Erweiterungen**

Bei der Ermittlung des Nutzungswerts müssen Unternehmen gemäß IAS 36 Cashflow-Prognosen für einen Vermögenswert auf der Basis seines gegenwärtigen Zustands vornehmen. Geschätzte künftige Cashflows aus *künftigen Restrukturierungen*, zu denen sich das Unternehmen noch nicht verpflichtet hat (IAS 37 *Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen* enthält Leitlinien zur Frage, wann sich ein Unternehmen zu einer Restrukturierung verpflichtet hat), oder aus der *Verbesserung oder Erhöhung der Ertragskraft* des Vermögenswerts dürfen

nach IAS 36 erst dann in den Cashflow-Prognosen berücksichtigt werden, wenn die Zahlungsmittelabflüsse tatsächlich eingetreten sind.

In diesem Zusammenhang wurde kritisiert, dass die Vorschrift, Cashflows nicht zu berücksichtigen, komplex und kostenintensiv sein kann, da das Management Finanzbudgets und -prognosen in der Regel einschließlich der Effekte dieser Sachverhalte erstellt und diese Effekte nachträglich eliminiert werden müssten.

Das Board nahm diese Argumente zur Kenntnis und erwägt die Erarbeitung eines Vorschlags zur Abschaffung dieser in IAS 36 enthaltenen Restriktion zu Cashflows bei der Bemessung des Nutzungswerts für einen Vermögenswert und/oder für eine ZGE (unabhängig davon, ob die ZGE einen Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet oder nicht).

► **Nutzungswert – Nach-Steuer-Basis und Abzinsungssätze**

Bei der Ermittlung des Nutzungswerts müssen Unternehmen gemäß IAS 36 die Cashflows auf Vor-Steuer-Basis ermitteln und mit einem Abzinsungszinssatz vor Steuern abzinsen. Der Vor-Steuer-Zinssatz ist im Anhang anzugeben. Stakeholder kritisierten, dass die Bestimmung dieser *Abzinsungssätze vor Steuern* komplex und mit hohen Kosten verbunden sei, dass der Abzinsungssatz schwer verständlich sei, nicht von beobachtbaren Marktdaten abgeleitet werden könne und keine nützlichen Informationen liefere. Ihrer Auffassung zufolge liegt dies nicht zuletzt daran, dass der aktuelle Wert eines Vermögenswerts eine *Nach-Steuer-Größe* ist und Bewertungen von Vermögenswerten und Unternehmen in der Regel auf *Nach-Steuer-Basis* erfolgen.



Das IASB stellt den obligatorischen jährlichen Wertminderungstest für den Geschäfts- oder Firmenwert zur Diskussion

Das Board plant gegenwärtig die Erarbeitung eines Vorschlags zur Abschaffung der ausdrücklichen Vorschrift, dass Unternehmen bei der Berechnung des Nutzungswerts Cashflows und Abzinsungssätze auf Vor-Steuer-Basis zugrunde legen müssen. Demnach würden Unternehmen *intern einheitliche Annahmen* für Cashflows und Abzinsungssätze verwenden und diese [Nach-Steuer-] Abzinsungs-

sätze offenlegen müssen. Die Vorschrift, dass der im Anhang anzugebende Abzinsungssatz auf Vor-Steuer-Basis zu ermitteln ist, würde jedoch abgeschafft. Der Vorschlag soll für alle Vermögenswerte und ZGEs gelten, die in den Anwendungsbereich von IAS 36 fallen.



Unsere Sichtweise

Mit einem *anlassbezogenen Wertminderungstest* für Geschäfts- oder Firmenwerte könnten die Kosten für die Prüfung der Wertminderung gesenkt werden. Allerdings wäre das Aufsetzen von Bewertungsmodellen für Unternehmen mit einem deutlich höheren Zeit- und Arbeitsaufwand verbunden, wenn Indikatoren erst nach mehreren Jahren erneut auftreten.

Die Aufhebung der Beschränkungen in Bezug auf die Berücksichtigung künftiger Cashflows aus *künftigen Maßnahmen* (z. B. Restrukturierungen) im Hinblick auf den Nutzungswert würde zu einer besseren Angleichung der Cashflow-Schätzungen an die internen Planungsrechnungen führen. Hierbei ist jedoch eine stringente Vorgehensweise notwendig.

Die Verwendung von Abzinsungssätzen und Cashflows nach Steuern stünde im Einklang mit der allgemein üblichen Praxis für die Unternehmensbewertung. Allerdings werden Unternehmen die Auswirkungen auf aktive und passive latente Steuern und die damit verbundenen Cashflows in der praktischen Anwendung im Blick haben müssen.

Immaterielle Vermögenswerte

Gemäß IFRS 3.B31 hat ein Erwerber die in einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen immateriellen Vermögenswerte getrennt vom Geschäfts- oder Firmenwert anzusetzen. Seit vielen Jahren ist jedoch umstritten,



inwieweit hieraus tatsächlich ein Informationsgewinn resultiert. Einige sind der Ansicht, dass hierdurch das Verständnis, was genau erworben wurde, verbessert wird und Investoren mehr Informationen über künftige Cash-flows erhalten. Andere vertreten hingegen die Auffassung, dass es schwierig ist, alle in einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen immateriellen Vermögenswerte verlässlich zu bewerten, und dass die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte, deren Abgrenzung vom Gesamtgeschäft problematisch ist, zur doppelten Erfassung in der Gewinn- und Verlustrechnung führen könnte, wenn die anschließend anfallenden Kosten für die Instandhaltung dieser Vermögenswerte ebenfalls als Aufwand erfasst werden.

Das Board prüfte daher, ob Unternehmen künftig auch andere Kategorien identifizierbarer immaterieller Vermögenswerte, die in einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurden, im *Geschäfts- oder Firmenwert* berücksichtigen dürfen oder müssen. Dies betrifft beispielsweise Kundenbeziehungen und immaterielle Vermögenswerte, die nicht bereits im Jahresabschluss des erworbenen Unternehmens erfasst worden sind.

Ziel des Boards war es, die Kosten und die Komplexität zu verringern, indem die Notwendigkeit zur Identifizierung und Bewertung immaterieller Vermögenswerte teilweise abgeschafft wird. Nach Berücksichtigung verschiedener Faktoren und der Sichtweisen von Erstellern, Investoren und anderen interessierten Parteien war das Board jedoch nicht davon überzeugt, dass es genügend stichhaltige Argumente für eine freiwillige oder verpflichtende Erfassung identifizierbarer immaterieller Vermögenswerte als Ge- schäfts- oder Firmenwert gibt.

Das Board hat daher vorläufig entschieden, keinen Vorschlag zur Änderung der Ansatzkriterien für identifizierbare immaterielle Vermögenswerte, die in einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurden, zu erarbeiten.

Unsere Sichtweise

Es könnte sein, dass sich die Frage, ob sonstige immaterielle Vermögenswerte getrennt vom Geschäfts- oder Firmenwert identifiziert, erfasst und möglicherweise abgeschrieben werden sollten, und die Frage, ob die planmäßige Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts oder der Wertminderungstest wirksamer ist, nur gemeinsam lösen lassen.

Nächste Schritte

Die Kommentierungsfrist für dieses Diskussionspapier endet am 31. Dezember 2020. Stakeholdern wird empfohlen, diese Möglichkeit zu ergreifen, um entsprechende Stellungnahmen beim IASB einzureichen, insbesondere dann, wenn sie überzeugende Argumente für die Wiedereinführung der planmäßigen Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts haben.





Die europäische Markt- und Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA hat am 2. April 2020 den 24. Auszug aus ihrer internen Datenbank mit europäischen Enforcement-Entscheidungen (*24th Extract from the EECS's Database of Enforcement*) veröffentlicht.¹² Durch die Veröffentlichung anonymisierter Enforcement-Entscheidungen sollen nach IFRS bilanzierende Unternehmen und ihre Abschlussprüfer Einblicke in die Entscheidungsfindung der europäischen Enforcer erhalten. Zwar enthalten die veröffentlichten Auszüge aufgrund der gesetzlichen Vorgaben in Deutschland keine Fälle der DPR (Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung); da ein wesentliches Ziel der EECS (European Enforcers Coordination Sessions) darin besteht, ein möglichst hohes Maß an Vereinheitlichung bei der Anwendung der IFRS zu erreichen, ist jedoch davon auszugehen, dass die veröffentlichten Entscheidungen auch von der DPR berücksichtigt werden.



Europäische Markt- und Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA veröffentlicht weitere europäische Enforcement-Entscheidungen

Der 24. EECS-Entscheidungsbericht umfasst acht Entscheidungen europäischer Enforcer von Mai 2018 bis Oktober 2019 zu den folgenden Themen, von denen wir ausgewählte Entscheidungen im Folgenden darstellen:

- ▶ Identifizierung von Leistungsverpflichtungen (IFRS 15 *Erlöse aus Verträgen mit Kunden*)
- ▶ Liquiditätsrisiko bei Schuldscheindarlehen mit Kündigungsoptionen der Gläubiger (IFRS 7 *Finanzinstrumente: Angaben*)
- ▶ Latente Steueransprüche im Zusammenhang mit einer Änderung der Rechnungslegungsmethoden aufgrund der Erstanwendung von IFRS 9 *Finanzinstrumente* (IAS 12 *Ertragsteuern*, IFRS 9)
- ▶ Beurteilung von De-facto-Beherrschung (IFRS 10 *Konzernabschlüsse*)
- ▶ Aufgliederung der Umsatzerlöse (IFRS 15)
- ▶ Darstellung einer verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung im Zwischenbericht (IAS 34 *Zwischenberichterstattung*)
- ▶ Bilanzierung eines Rahmenvertrags (IFRS 15)
- ▶ Identifizierung von Komponenten in Leasingverträgen (IFRS 15, IFRS 16 *Leasingverhältnisse*)

¹² Der vollständige 24. Entscheidungsbericht der ESMA ist unter https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma32-63-845_24th_extract_from_the_eecss_database_of_enforcement.pdf abrufbar.



Europäische Markt- und Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA veröffentlicht weitere europäische Enforcement-Entscheidungen

Identifizierung von Leistungsverpflichtungen (IFRS 15)

Der Abschlussersteller bietet geophysikalische Dienstleistungen an, die es seinen Kunden ermöglichen, potenzielle Ölreserven in einem bestimmten Gebiet zu bewerten. Die Dienstleistungen werden im Rahmen einer Lizenzvereinbarung entweder vor der Datenerhebung und -verarbeitung (sog. Primärverkauf) oder nach deren Abschluss (sog. Sekundärverkauf) verkauft. Die finale Lizenz ist für Primär- und Sekundärverkäufe ebenso identisch (d. h. sie enthält die gleichen Daten) wie der Preis. Im Fall von Primärverkäufen erhalten die Kunden in der Phase der Datenerhebung (6 bis 9 Monate) und der Datenaufbereitung (12 bis 18 Monate) zusammenfassende Präsentationen und Zwischenberichte. Aus diesen können sie indes keinen nennenswerten eigenständigen Nutzen ziehen, sondern erhalten lediglich allgemeine Hinweise auf das Potenzial eines Gebiets.

In Würdigung der Regelungen in IFRS 15.27-29 zur eigenständigen Abgrenzbarkeit von Gütern und Dienstleistungen kam der Abschlussersteller zu dem Ergebnis, dass auch im Falle des Primärverkaufs nur eine einzige Leistungsverpflichtung vorliegt, die in der Gewährung einer Lizenz nach Abschluss der Datenerhebung und -verarbeitung besteht.

Nach Auffassung des Unternehmens stellt die Servicephase (d. h. der laufende Zugriff der Kunden auf die Daten während der Erhebung und Aufbereitung) lediglich eine nicht abgrenzbare Komponente der Lizenz dar. Ferner kam das Unternehmen zu dem Schluss, dass es sich bei der finalen Lizenz um ein Recht auf Nutzung seines geistigen Eigentums mit Stand zum Zeitpunkt der Lizenzerteilung handelt, da die Lizenz nicht von künftigen Aktivitäten des Unternehmens beeinflusst wird (IFRS 15.B58[a]). Entsprechend realisierte das Unternehmen die Umsätze sowohl für Primär- als auch für Sekundärverkäufe zum Zeitpunkt der Erteilung der finalen Lizenz. Der Enforcer hatte keine Einwendungen gegen die Analyse und Bilanzierungsentscheidung des Abschlusserstellers. Vielmehr hielt er

dessen Argumentation für nachvollziehbar und stellte außerdem fest, dass die Bilanzierung des Unternehmens derjenigen seiner Wettbewerber in vergleichbaren Fällen entsprach.

Unsere Sichtweise

Über den entschiedenen Fall hinaus ist unseres Erachtens insbesondere der explizite Hinweis des Enforcers auf die Bilanzierungspraxis der Wettbewerber interessant.

Nach unseren Beobachtungen ist auch der DPR sehr an einer einheitlichen Anwendung der Standards innerhalb einer Branche gelegen. Es ist daher damit zu rechnen, dass die Prüfstelle Abweichungen zur Bilanzierungspraxis anderer Unternehmen der gleichen Branche hinterfragen wird.

Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund empfiehlt es sich für Unternehmen, sich ebenfalls mit der Bilanzierungspraxis ihrer Peers zu beschäftigen, um entsprechende Abweichungen zu identifizieren und zu würdigen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass Verträge innerhalb einer Branche oder sogar innerhalb eines Unternehmens unterschiedlich gestaltet sein können und die Bilanzierungsentscheidung immer anhand der konkreten Tatsachen und Umstände des jeweiligen Sachverhalts getroffen werden muss.

Liquiditätsrisiko bei Schuldscheindarlehen mit Kündigungsoptionen der Gläubiger (IFRS 7)

In der Entscheidung wird die Einordnung finanzieller Verbindlichkeiten innerhalb der Fälligkeitsanalyse nach IFRS 7.39(a) erörtert. Im zugrunde liegenden Sachverhalt hatte der Abschlussersteller Schuldscheindarlehen mit einer Vertragslaufzeit bis 2040 emittiert, bei denen die Gläubiger eine jederzeit ausübbare Option auf vorzeitige Rückzahlung hatten und diese innerhalb von 10 Tagen



nach Ausübung der Option verlangen konnten. Zum Abschlussstichtag lag von allen Gläubigern eine Verzichtserklärung vor, gemäß derer sie darauf verzichteten, die Kündigungsoption innerhalb der nächsten 12 Monate nach Ende des Geschäftsjahres auszuüben. Der Abschlussersteller ordnete die Verbindlichkeiten aus den Schuldscheindarlehen in der Fälligkeitsanalyse der Kategorie „größer 5 Jahre“ zu.

Dies wurde vom Enforcer unter Verweis auf IFRS 7.B11C und IFRS 7.BC57 beanstandet. Demnach sind Verbindlichkeiten dem Laufzeitband zuzuordnen, in dem das Unternehmen frühestens zur Zahlung aufgefordert werden kann. Dabei sind Kündigungsoptionen der Gläubiger auch dann zu berücksichtigen, wenn deren Ausübung als unwahrscheinlich eingeschätzt wird (Worst-Case-Szenario). Aufgrund der Verzichtserklärung der Gläubiger verlangte der Enforcer im vorliegenden Fall daher die Zuordnung der Schuldscheinverbindlichkeiten zur Kategorie „größer 1 Jahr“.

Latente Steueransprüche im Zusammenhang mit einer Änderung der Rechnungslegungsmethoden aufgrund der Erstanwendung von IFRS 9 (IAS 12, IFRS 9)

In der Entscheidung geht es um die Regelung des IAS 12.57, wonach die Bilanzierung der Auswirkungen latenter Steuern eines Ereignisses konsistent mit der Bilanzierung des Ereignisses selbst zu erfolgen hat. Konkret ging es um den Abschluss des Geschäftsjahres 2018 einer Bank, in dem diese erstmals IFRS 9 anwendete. Dabei hatte insbesondere das neue Wertminderungsmodell negative Auswirkungen auf die Gewinnrücklagen zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung (1. Januar 2018).

Gemäß den zum 1. Januar 2018 geltenden lokalen Steuergesetzen wurden die negativen Auswirkungen des neuen Wertminderungsmodells auf das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2018 vom zu versteuernden Gewinn abgezogen. Auf die hieraus resultierenden steuerlichen Verlustvorträge erfasste die Bank eine aktive latente Steuer in dem Umfang, in dem sie deren Realisierung als wahr-

scheinlich einschätzte, und eine korrespondierende Erhöhung der Gewinnrücklagen.

Noch im Laufe des Geschäftsjahres 2018 wurden die Steuervorschriften dergestalt geändert, dass die negativen Auswirkungen aus der Erstanwendung des neuen Wertminderungsmodells nunmehr verteilt über zehn Jahre steuerlich abzugsfähig waren. Die Bank erhöhte daraufhin den Betrag der aktiven latenten Steuern, deren Realisierung sie als wahrscheinlich einschätzte, und erfasste die zusätzlichen aktiven latenten Steuern erfolgswirksam.





Europäische Markt- und Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA veröffentlicht weitere europäische Enforcement-Entscheidungen

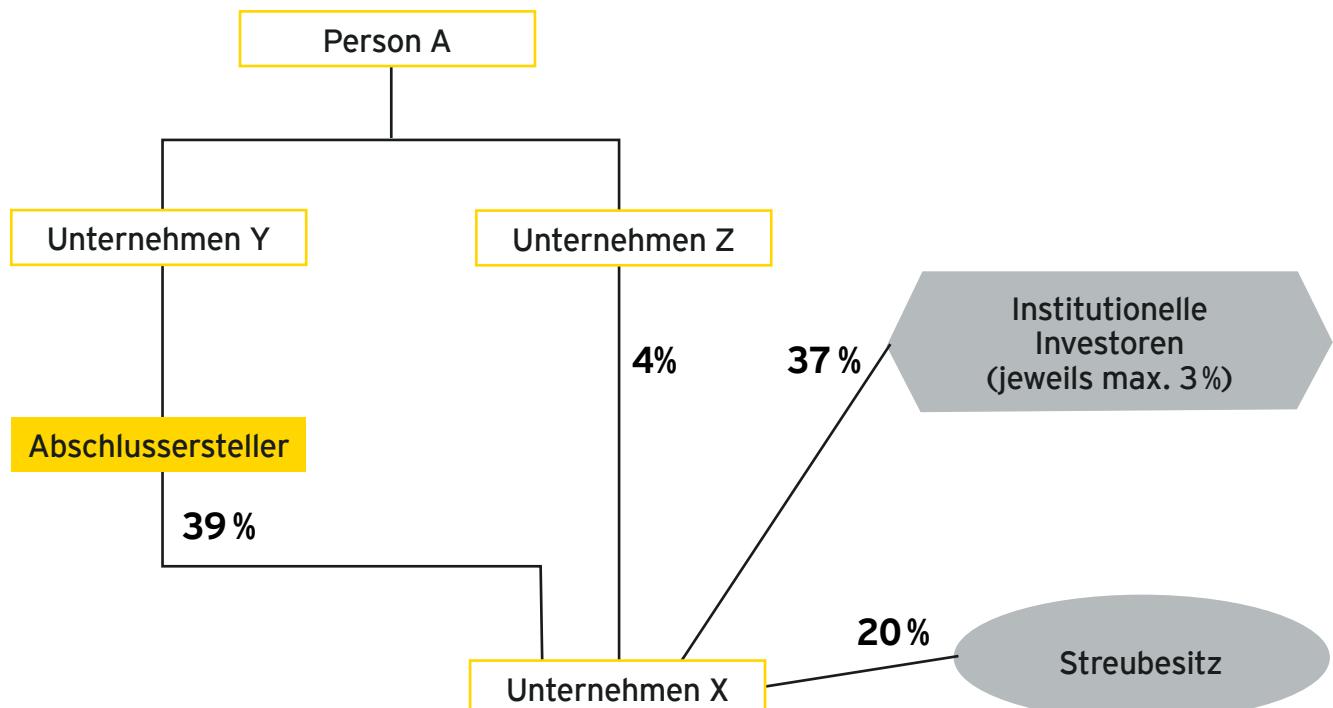
Der Enforcer hatte *keine Einwendungen* gegen diese Bilanzierungsweise. Zwar verlange IAS 12.61A die Erfassung latenter Steuern im Zusammenhang mit direkt im Eigenkapital erfassten Posten direkt im Eigenkapital und IAS 12.62A nenne als ein Beispiel eine Anpassung des Anfangssaldos der Gewinnrücklagen infolge einer rückwirkenden Anwendung einer geänderten Rechnungslegungsmethode; nach Ansicht des Enforcers erstreckt sich diese Regelung aber nicht auf spätere Anpassungen dieser latenten Steuern.

Vielmehr verlange das *Prinzip des IAS 12.57* (Erfassung der Steuereffekte dort, wo auch das zugrunde liegende Ereignis erfasst wird) im vorliegenden Fall zu berücksichtigen, dass alle zusätzlichen Wertberichtigungen erfolgs-

wirksam erfasst worden wären, wenn das neue Wertminderungsmodell des IFRS 9 schon immer angewendet worden wäre.

Beurteilung von De-facto-Beherrschung (IFRS 10)

In der Entscheidung geht es um das *Vorliegen von Verfügungsgewalt* über ein *Beteiligungsunternehmen ohne Stimmrechtsmehrheit*. Der Abschlussersteller hielt 39 Prozent an Unternehmen X und wurde von Unternehmen Y beherrscht, das seinerseits von der natürlichen Person A beherrscht wurde. Zudem hielt A über das ebenfalls von ihm beherrschte Unternehmen Z weitere 4 Prozent an Unternehmen X. 37 Prozent der Anteile an Unternehmen X wurden von 21 institutionellen Investoren gehalten, wobei keiner dieser Investoren mehr als 3 Prozent hielt; 20 Prozent befanden sich in Streubesitz.





Die strategischen Entscheidungen über die *relevanten Aktivitäten* von Unternehmen X wurden von einem sechsköpfigen Leitungsgremium getroffen, in dem der Abschlussersteller den CEO (Person A) und den CFO stellte, die in gleicher Funktion auch beim Abschlussersteller tätig waren.

Der Abschlussersteller vertrat die Auffassung, dass er Unternehmen X nicht beherrsche, da er nur zwei der sechs *Mitglieder des Leitungsgremiums* stelle und somit nicht die Möglichkeit besitze, die maßgeblichen Tätigkeiten des Unternehmens zu lenken. Ferner verfüge er nicht über die *Mehrheit der Stimmrechte* und könne daher in der Gesellschafterversammlung von den anderen Anteilseignern überstimmt werden. Folglich bilanzierte der Abschlussersteller Unternehmen X als *assoziiertes Unternehmen nach IAS 28*.

Nach Auffassung des Enforcers hatte der Abschlussersteller dagegen *De-facto-Beherrschung* über Unternehmen X und hätte dieses daher gemäß *IFRS 10* voll konsolidieren müssen.

Der Enforcer wies zunächst darauf hin, dass im vorliegenden Fall seines Erachtens Unternehmen Z aufgrund des gemeinsamen beherrschenden Gesellschafters A als *De-facto-Agent des Abschlusserstellers* anzusehen sei und demnach die Stimmrechte des Abschlusserstellers zusammen mit den Stimmrechten von Unternehmen Z zu betrachten seien (*IFRS 10.B74*). Ferner besitze der Abschlussersteller wesentlich mehr Stimmrechte als alle anderen Stimmberechtigten und die anderen Anteilsbeteiligungen seien weit gestreut. In den Gesellschafterversammlungen der letzten beiden Jahre habe der Abschlussersteller über 60 bzw. 62 Prozent der anwesenden stimmberechtigten Anteile verfügt; unter Berücksichtigung der von Unternehmen Z gehaltenen Anteile habe dieser Anteil sogar 65 bis 68 Prozent betragen.

Um den Abschlussersteller in der Gesellschafterversammlung zu überstimmen, müsste sich die Anwesenheit der anderen Gesellschafter mehr als verdoppeln. Mit seiner (*Präsenz-)**Mehrheit* in der Gesellschafterversammlung habe der Abschlussersteller auch die *Möglichkeit*, die *Mitglieder des Leitungsgremiums*, das die Entscheidungen über die relevanten Aktivitäten von Unternehmen X treffe, zu bestimmen.

Die gegenwärtige Zusammensetzung des Leitungsgremiums sei daher nicht relevant. Schließlich spreche auch die Tatsache, dass der Abschlussersteller und Unternehmen X den gleichen CEO und den gleichen CFO hätten, dafür, dass der Abschlussersteller die Möglichkeit habe, die *maßgeblichen Tätigkeiten* von Unternehmen X zu lenken (*IFRS 10.B18–B20*), und dieses *de facto beherrsche*.

Unsere Sichtweise

Die Beurteilung einer *De-facto-Beherrschung* erfordert regelmäßig eine genaue Analyse im Einzelfall und nicht selten die Ausübung von Ermessen.

Die Erstellung einer *aussagefähigen Dokumentation* ist im Hinblick auf die Qualitätssicherung des Abschlusses daher bereits bei der Erstellung des Abschlusses zu empfehlen, zumal der DPR im Enforcement-Verfahren die angeforderten Unterlagen grundsätzlich in der Form zur Verfügung zu stellen sind, wie sie *im Zeitpunkt der Abschlusserstellung* vorlagen.



Europäische Markt- und Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA veröffentlicht weitere europäische Enforcement-Entscheidungen

Aufgliederung der Umsatzerlöse (IFRS 15)

Der Abschlussersteller, ein Hersteller von Primärmineralien und sekundären Mineralsandprodukten, gliederte seine Umsatzerlöse in der *Segmentberichterstattung* nach seinen drei Hauptproduktlinien auf. Eine darüber hinausgehende Aufgliederung der Umsatzerlöse enthielt der Abschluss nicht. Während sich zwei der Hauptproduktlinien auf Primärmineralprodukte beziehen, enthält die dritte sowohl Umsatzerlöse aus Primärmineralien als auch solche aus Sekundärmineralprodukten. In einer *Investorenpräsentation*, die der Abschlussersteller zeitgleich mit der Ergebnisveröffentlichung auf seiner Internetseite bereitstellte, wurden die Umsatzerlöse der dritten Hauptproduktlinie in Umsatzerlöse aus Primärmineralien und solche aus Sekundärmineralprodukten unterteilt.

Der Enforcer beanstandete, dass die Umsatzerlöse der dritten Hauptproduktlinie im Abschluss nicht unterteilt nach Umsatzerlösen aus Primärmineralien und solchen aus Sekundärmineralprodukten angegeben wurden. Nach Auffassung des Enforcers wäre dies erforderlich, um den Anforderungen des IFRS 15.114 gerecht zu werden, wonach die *Umsätze in Kategorien* aufzugliedern sind, die den *Einfluss wirtschaftlicher Faktoren* auf Art, Höhe, Zeitpunkt und Unsicherheit von Erlösen und Zahlungsströmen widerspiegeln.

Der Enforcer verwies zur Begründung sowohl auf die in der Investorenpräsentation enthaltene Aufgliederung nach Primärmineralien und Sekundärmineralprodukten als auch auf danach differenzierende verbale Ausführungen





an anderen Stellen im Geschäftsbericht. Als weiteres Argument führte der Enforcer an, dass Sekundärmineralprodukte einen anderen Kundenkreis und eine höhere Preisvolatilität als Primärminerale aufwiesen.

Unsere Sichtweise

Auch die DPR hat bereits verschiedentlich zu erkennen gegeben, dass sie hinsichtlich der Aufgliederung der Umsatzerlöse in der Praxis Verbesserungsbedarf sieht.

Entsprechend *kritisch und detailliert* fallen nach unserer Erfahrung mitunter die diesbezüglichen Fragen in Enforcement-Verfahren aus.

Unternehmen sollten daher darauf achten, dass die *Analyse, welche Erlösaufgliederungen* im Anhang anzugeben sind, angemessen und unter Bezugnahme auf die Anforderungen des IFRS 15 dokumentiert ist. Insbesondere die *Veröffentlichung zusätzlicher Informationen* außerhalb des Abschlusses (z. B. in Präsentationen für Investoren) kann auf die Notwendigkeit einer zusätzlichen Aufgliederung der Umsatzerlöse im Anhang hindeuten.

Darstellung einer verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung im Zwischenbericht (IAS 34)

Ein Biotech-Unternehmen veröffentlichte im Rahmen seiner Zwischenberichterstattung eine verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung. Diese bestand lediglich aus der Zeile „Umsatzerlöse“ sowie diversen Ergebnisgrößen. Aufwandsposten wurden weder in der verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt noch waren dem Anhang entsprechende Informationen zu entnehmen. Insbesondere ließ sich aus den offengelegten Informationen nur die Summe der im Jahresabschluss jeweils separat dargestellten Aufwandsposten „Vertriebsaufwendungen“, „Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen“ und „Verwaltungsaufwendungen“ berechnen.

Der Enforcer beanstandete die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung als zu verkürzt und daher *nicht in Einklang mit IAS 34* stehend. Insbesondere kritisierte er, dass die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen nicht separat dargestellt wurden. Im entschiedenen Fall waren diese nach Auffassung des Enforcers für Investoren von *besonderer Relevanz*, da die *Zukunftsansichten* des Abschlusserstellers stark von den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen abhingen. Zudem waren die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Vergleich zum Vorjahr stark gestiegen, was maßgeblich zur Verschlechterung des Periodenergebnisses beitrug. In seiner Entscheidungsgrundlage verwies der Enforcer auch auf eine *Agenda-Entscheidung des IFRS IC vom Juli 2014*. Darin hatte das IFRS IC zum Ausdruck gebracht, dass eine dreizeilige Kapitalflussrechnung („Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit“, „Cashflow aus Investitionstätigkeit“ und „Cashflow aus Finanzierungstätigkeit“) allein grundsätzlich nicht ausreicht, um insbesondere den Anforderungen von IAS 34.10 gerecht zu werden. IAS 34.10 stellt klar, dass jeder Abschlussbestandteil in einem verkürzten Zwischenbericht mindestens jede der Überschriften und Zwischensummen enthalten muss, die im letzten Jahresabschluss enthalten waren. Infolgedessen vertrat der Enforcer die Auffassung, dass die stark verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung allein die Anforderungen von IAS 34 hinsichtlich der Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung nicht erfüllte.

Bilanzierung eines Rahmenvertrags (IFRS 15)

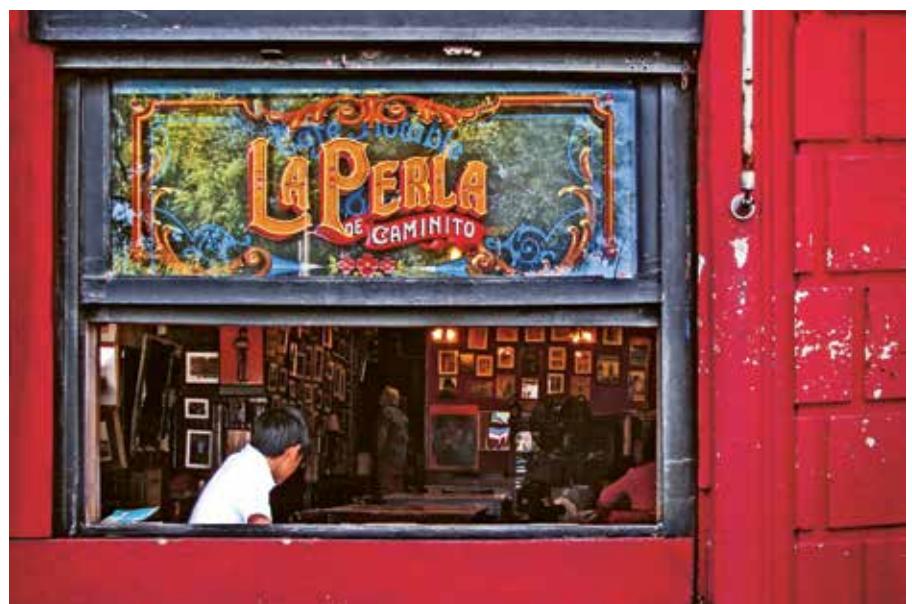
Der Entscheidung lag ein Rahmenvertrag zwischen einem Automobilzulieferer (Abschlussersteller) und einem Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer [OEM]) über die Lieferung von Teilen und die Herstellung bzw. Beschaffung der dafür benötigten Gussformen zugrunde. Der Rahmenvertrag enthielt u. a. eine Schätzung der jährlichen Stückzahl der Teile, Spezifikationen hinsichtlich der zu verwendenden Gussformen und deren Anzahl sowie die Preise für die Gussformen und die zu produzierenden Teile. Ferner sah der Vertrag vor, dass der OEM Eigentümer der Gussformen wird, er enthielt jedoch keine Mindestabnahmeverpflichtung seitens des OEM hinsichtlich der zu produzierenden Teile.



Europäische Markt- und Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA veröffentlicht weitere europäische Enforcement-Entscheidungen

Nach Auffassung des Abschlusserstellers stellte der *Rahmenvertrag* sowohl hinsichtlich der Gussformen als auch hinsichtlich der Teile einen Vertrag im Sinne des IFRS 15 dar. Der Zulieferer argumentierte, dass auch in Hinblick auf die Teile für beide Parteien *durchsetzbare Rechte und Pflichten* bestünden, da anhand vorhandener *Erfahrungswerte* die Mindestabnahme (im Sinne einer Untergrenze, die mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht unterschritten wird) durch den OEM verlässlich geschätzt werden könne. Des Weiteren betrachtete der Zulieferer die Lieferung der Gussformen und der Teile als *eine einzige Leistungsverpflichtung* und realisierte die Umsätze für die Gussformen zeitraumbezogen zusammen mit den Umsätzen für die Teile.

Der Enforcer vermochte in dem Rahmenvertrag dagegen lediglich für die Gussformen einen Vertrag im Sinne des IFRS 15 zu erkennen. Hinsichtlich der Teile lag nach Auffassung des Enforcers dagegen *noch kein Vertrag* im Sinne des IFRS 15 vor. Aus bloßen Erfahrungswerten über zu erwartende Abnahmemengen ließen sich demnach *keine*





durchsetzbaren Rechte des Zulieferers in Hinblick auf die Teile ableiten. Diese entstünden vielmehr erst mit den späteren verbindlichen Bestellungen des OEM.

Folglich gebe es für den Verkauf der Gussformen und den Verkauf der Teile jeweils *separate Verträge*. Auch die Möglichkeit einer Vertragszusammenfassung nach IFRS 15.17 lehnte der Enforcer im vorliegenden Fall ab, da zwischen der Unterzeichnung des Rahmenvertrags und der Bestellung der ersten Teile im Durchschnitt zwei Jahre lagen. Ferner verneinte der Enforcer auch eine *Interpretation der Verpflichtung* zur Herstellung der Gussformen als *Aktivität zur Erfüllung eines Vertrags* (Herstellung der Teile) im Sinne des IFRS 15.25, da der OEM im vorliegenden Fall die Verfügungsgewalt über die Formen erhalte. Folglich waren die Umsatzerlöse aus dem Verkauf der Gussformen nach Auffassung des Enforcers *unabhängig* von und zeitlich vor den Umsätzen aus dem Verkauf der produzierten Teile zu erfassen.

Identifizierung von Komponenten in Leasingverträgen (IFRS 15, IFRS 16)

In der Entscheidung geht es um die *Identifizierung separater zu bilanzierender Servicekomponenten* in einem Leasingvertrag und die Stellung des Vermieters als *Prinzipal bzw. Agent*.

In dem der Entscheidung zugrunde liegenden Sachverhalt umfassten die Bruttoerlöse eines Immobilienunternehmens Mieteinnahmen sowie an die Mieter weiterbelastete Betriebskosten. Gemäß den lokalen Gesetzen hatte zwar grundsätzlich der Vermieter alle bei Nutzung und Betrieb einer Immobilie entstehenden Kosten zu tragen. Vermieter und Mieter vereinbarten jedoch (zulässigerweise) die *Umlage bestimmter Betriebskosten für das Gebäude als Ganzes* (z. B. Schornsteinfeger, Fahrstuhlwartung) und für die *spezifische Mieteinheit* (z. B. Warmwasser, Gas und Strom) auf den Mieter. Während für die Mieterlöse im vorliegenden Fall unstreitig IFRS 16 einschlägig war, kam der Abschlussersteller für die Weiterbelastung der Betriebskosten betreffend das Gebäude als Ganzes zu dem

Schluss, dass IFRS 15 anzuwenden sei und er insoweit als Prinzipal handle. Für die Betriebskosten betreffend die einzelnen Mieteinheiten sah sich der Abschlussersteller als Agent. Zudem stellten diese Kosten nach seiner Einschätzung *keine separaten Nichtleasingkomponenten* dar und er wies die hierfür erhaltene Gegenleistung daher gemäß IFRS 16.B33 den identifizierten Komponenten des Vertrags zu.

Der Enforcer erhob *keine Einwendungen* gegen die Bilanzierung der Betriebskosten betreffend das *Gebäude als Ganzes*. Er widersprach aber der Bilanzierung der Betriebskosten betreffend die *spezifischen Mieteinheiten*. Nach Auffassung des Enforcers handelte sich bei den in diesem Zusammenhang vom Abschlussersteller erbrachten Leistungen um *separate nach IFRS 15 zu bilanzierende Nichtleasingkomponenten* (IFRS 16.12).

Der Enforcer stellte zunächst klar, dass die Beurteilung, ob der Abschlussersteller als Prinzipal oder als Agent handelt, für die Identifizierung einer separaten zu bilanzierenden Komponente *nicht relevant* ist. Darüber hinaus kam der Enforcer anders als der Abschlussersteller zu dem Ergebnis, dass dieser im vorliegenden Fall im Hinblick auf die Warmwasserversorgung als Prinzipal agierte. Die Warmwasserversorgung erfolgte über die Zentralheizung. Da der Abschlussersteller das für die Warmwasserversorgung erforderliche Öl bzw. Gas einkaufte und das Wasser nach Bedarf aufheizte, hatte er vor Übertragung an den Mieter nach Ansicht des Enforcers die Verfügungsgewalt über das warme Wasser. Dagegen hatte der Abschlussersteller im vorliegenden Fall nach Einschätzung des Enforcers vor der Übertragung an den Mieter *keine Verfügungsgewalt* über Gas und Strom und war insoweit als Agent tätig. Insbesondere führte die Tatsache, dass der Abschlussersteller den Anbieter ausgesucht hatte, nicht zur Verfügungsgewalt über das gelieferte Gas bzw. den gelieferten Strom.

Alle EECS-Entscheidungsberichte sind auf der Internetseite der ESMA (www.esma.europa.eu) in der ESMA Library abrufbar.

Am 9. April 2020 hat das International Accounting Standards Board (IASB oder „das Board“) den Exposure Draft (ED) *Interest Rate Benchmark Reform – Phase 2, Proposed amendments to IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 and IFRS 16* veröffentlicht.¹³ Stellungnahmen wurden bis zum 25. Mai 2020 erbeten. Die Kommentierungsfrist von 45 Tagen war kürzer als bei einem Exposure Draft üblich, was die besondere Dringlichkeit des Themas unterstreicht. Für den im Mai 2019 veröffentlichten ED zur Phase 1 war ebenfalls eine verkürzte Frist von 45 Tagen eingeräumt worden. In diesem Artikel geben wir einen Überblick über die Vorschläge des IASB und stellen unsere Sichtweise dazu dar.





IBOR-Reform: IASB veröffentlicht Exposure Draft zur Phase 2

Wichtige Fakten im Überblick

- ▶ Am 9. April 2020 hat das IASB einen Entwurf mit Vorschlägen für Änderungen an IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 und IFRS 16 für Phase 2 seines IBOR-Reformprojekts veröffentlicht.
- ▶ Für den Exposure Draft wurde eine Kommentierungsfrist von 45 Tagen eingeräumt, die am 25. Mai 2020 endete. Diese Frist war kürzer als normalerweise üblich, da das Thema von besonderer Dringlichkeit ist.
- ▶ Der Entwurf befasst sich mit Rechnungslegungsfragen in Verbindung mit Finanzinstrumenten, die sich infolge der Ablösung der bisherigen Referenzzinssätze durch alternative, risikofreie Zinssätze ergeben.
- ▶ Diese Änderungen sind erstmals für Berichtsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2021 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig.

13 Der vollständige Exposure Draft „Interest Rate Benchmark Reform – Phase 2, Proposed amendments to IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 and IFRS 16“ ist abrufbar unter <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/ibor-phase-2/ibor2ed2020.pdf>.



IBOR-Reform: IASB veröffentlicht Exposure Draft zur Phase 2

Überblick

Nach dem im Jahr 2018 getroffenen Beschluss der Regulierungsbehörden weltweit, die Interbank Offered Rates (IBOR) durch alternative, risikofreie Zinssätze (*risk-free rates [RFR]*) zu ersetzen, begann das Board damit, Lösungen für die Auswirkungen der IBOR-Reform auf die Finanzberichterstattung zu erarbeiten.

Das IASB hat das Projekt in zwei Phasen unterteilt:

- ▶ Phase 1 beschäftigte sich mit Fragestellungen im Zusammenhang mit der Finanzberichterstattung im Zeitraum vor der Ablösung eines bislang geltenden Benchmark-Zinssatzes durch einen alternativen, risikofreien Zinssatz.
- ▶ Phase 2 konzentriert sich auf Sachverhalte, die sich zum Zeitpunkt der Ablösung eines bislang geltenden Benchmark-Zinssatzes durch einen RFR auf die Finanzberichterstattung auswirken könnten.

Das IASB hatte im September 2019 *Interest Rate Benchmark Reform, Amendments to IFRS 9, IAS 39 and IFRS 7* veröffentlicht und damit Phase 1 des Projekts abgeschlossen.

Der ED enthält die Entscheidungen, die das IASB seit Oktober 2019 in Phase 2 des Projekts getroffen hat. Mit der Finalisierung der Änderungen in Phase 2 wird das Projekt des IASB zur IBOR-Reform abgeschlossen.¹⁴

Praktischer Behelf für Modifizierungen

Der ED enthält einen praktischen Behelf, der es gestattet, Vertragsänderungen oder Änderungen der vertraglichen Cashflows, die sich aus der Reform ergeben – etwa Schwankungen eines Marktzinssatzes –, als Änderungen eines variablen Zinssatzes zu behandeln. Die Anwendung

dieses praktischen Behelfs setzt voraus bzw. legt die Annahme zugrunde, dass die Umstellung von einem IBOR-Benchmark-Zinssatz auf einen alternativen, risikofreien Referenzzinssatz auf *wirtschaftlich gleichwertiger Basis* erfolgen muss.

Bei Anwendung dieses *praktischen Behelfs* muss ein Unternehmen zunächst Modifizierungen an dem Finanzinstrument, die sich direkt aus der IBOR-Reform ergeben, identifizieren und erfassen, indem es den Effektivzinssatz ohne eine Anpassung des Buchwerts aktualisiert. Der ED enthält die folgenden Beispiele für Arten von aufgrund der IBOR-Reform erforderlichen Modifizierungen, auf die der praktische Behelf beschränkt ist:

- ▶ die Ablösung eines bislang geltenden Zinssatzes durch einen alternativen Referenzzinssatz oder die Änderung der Methode, die zur Festsetzung des Referenzzinssatzes angewendet wird
- ▶ die Erweiterung um einen festen Spread als Ausgleich für die Differenz zwischen einem bislang geltenden und einem alternativen Referenzzinssatz
- ▶ Änderungen der Zinsanpassungsperiode, der Zinsanpassungstermine oder der Anzahl der Tage zwischen den Zinszahlungsterminen, die für den Wechsel des Referenzzinssatzes notwendig sind
- ▶ die Aufnahme einer Auffangbestimmung in die Vertragsbedingungen eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Verbindlichkeit, um die vorstehend beschriebenen Änderungen durchführen zu können

Alle *sonstigen Modifizierungen* des Finanzinstruments, die zur selben Zeit vorgenommen werden könnten, etwa eine Veränderung des Credit Spread oder des Fälligkeitstermins,

¹⁴ Eine Projektzusammenfassung ist abrufbar unter: <https://www.ifrs.org/-/media/project/ibor-reform/interest-rate-benchmark-reform-project-summary.pdf>. Darüber hinaus finden Sie Erläuterungen dazu in IFRS Aktuell, Ausgabe 01/2020 und Informationen zum Hintergrund des IASB-Projekts in unseren Publikationen „IFRS Developments 144, 145 und 152“. „IFRS Developments 154, 156, 160 und 162“ bieten einen Überblick über die vom Board seit Oktober 2019 getroffenen Entscheidungen in Phase 2. Diese sind unter www.ey.com/ifrs abrufbar.



sind dann separat zu beurteilen. Sind diese nicht wesentlich, so ist der Buchwert des Finanzinstruments anhand des aktualisierten Effektivzinssatzes neu zu berechnen, wobei der sich gegebenenfalls aus der Modifizierung ergebende Gewinn oder Verlust erfolgswirksam zu erfassen ist. Im Hinblick auf die Bestimmung, ob Modifizierungen wesentlich sind und das Finanzinstrument auszubuchen ist, sind keine Änderungen an den bestehenden IFRS-Vorschriften geplant.

Der praktische Behelf würde auch für Unternehmen gelten, die IFRS 4 *Versicherungsverträge* anwenden und die Befreiung von IFRS 9 *Finanzinstrumente* in Anspruch nehmen, sowie für Unternehmen, die IFRS 16 *Leasingverhältnisse* anwenden und Modifizierungen von Leasingverhältnissen durchführen müssen, die durch die IBOR-Reform bedingt sind.

Befreiung von der Pflicht zur Beendigung einer Sicherungsbeziehung

a. Änderungen der Dokumentation von Sicherungsbeziehungen

Der ED schlägt vor, IFRS 9 und IAS 39 so anzupassen, dass Änderungen der *Designation und der Dokumentation einer Sicherungsbeziehung*, die sich unmittelbar aus der IBOR-Reform ergeben, nicht zur Einstellung des Hedge Accounting führen. Die zulässigen Änderungen umfassen die Neudeinition des abgesicherten Risikos, um auf einen RFR zu referenzieren, und die Neudeinition der Sicherungsinstrumente und/oder der Grundgeschäfte, um den RFR zu spiegeln.

Im Einklang mit dieser Entscheidung schlägt der ED des Weiteren vor, Anpassungen an IAS 39 vorzunehmen, um klarzustellen, dass Unternehmen die Methode für die

Effektivitätsbeurteilung von Sicherungsbeziehungen aufgrund von Modifizierungen, die durch die IBOR-Reform bedingt sind, ändern dürfen, ohne dass dies zur Einstellung des Hedge Accounting führen würde.

b. Neubewertung beim Wechsel zu einem RFR

Bei der Bilanzierung der Umstellung eines Sicherungsgeschäfts auf einen alternativen, risikofreien Zinssatz wird zwischen Absicherungen des beizulegenden Zeitwerts (Fair Value Hedges) und Cashflow-Hedges unterschieden:

- ▶ Bei *Absicherungen des beizulegenden Zeitwerts* werden das Sicherungsinstrument und das Grundgeschäft auf der Basis des RFR neu bewertet und der sich daraus ergebende *Gewinn oder Verlust* in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.
- ▶ Bei *Cashflow-Hedges* wird die Cashflow-Hedge-Rücklage mit dem niedrigeren Wert aus den kumulativen Gewinnen oder Verlusten aus dem Sicherungsinstrument (ermittelt auf der Basis des RFR) und der kumulativen Änderung des beizulegenden Zeitwerts des Grundgeschäfts (ermittelt auf der Basis des RFR) neu bewertet.

c. In der Cashflow-Hedge-Rücklage kumulativ erfasste Beträge

Gemäß dem ED sollen die in der Cashflow-Hedge-Rücklage angesammelten Beträge als auf dem RFR basierend gelten, wenn das Grundgeschäft modifiziert wird (oder für den Fall, dass die Sicherungsbeziehung bereits beendet worden ist, wenn die vertraglichen Cashflows des zuvor designierten Grundgeschäfts modifiziert werden).



IBOR-Reform: IASB veröffentlicht Exposure Draft zur Phase 2

Dies hat die Auflösung der Cashflow-Hedge-Rücklage und die *erfolgswirksame Erfassung* in der Periode oder den Perioden zur Folge, in der bzw. denen sich die abgesicherten Cashflows, die auf dem RFR basieren, auf das Periodenergebnis auswirken. Zu diesem Zweck kann ein *hypothetisches Derivat* in einem Cashflow-Hedge aktualisiert werden, obwohl Bewertungsanpassungen zum Zeitpunkt der Umstellung sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen sind.

d. Rückwirkende Effektivitätsbeurteilung der Absicherung gemäß IAS 39

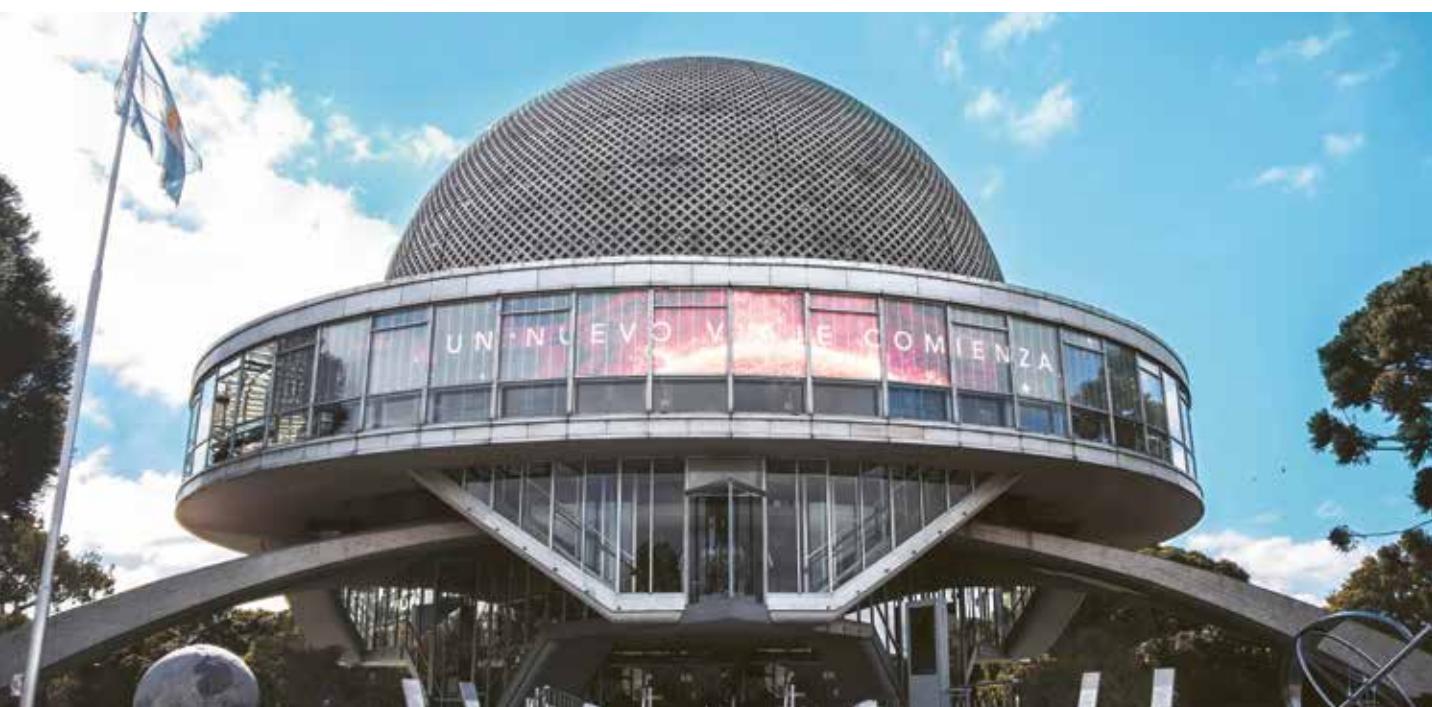
Die in Phase 1 eingeräumten Erleichterungsregelungen werden dahin gehend geändert, dass sie dann enden, wenn in Bezug auf die Cashflows sowohl des Grundgeschäfts als auch des Sicherungsinstruments keine Unsicherheit mehr besteht.

IAS 39 wird ebenfalls geändert, sodass die kumulative Änderung des beizulegenden Zeitwerts bei der *rückwirkenden Effektivitätsbeurteilung* der Absicherung auf null gesetzt wird, wenn die Ausnahme von der rückwirkenden Beurteilung endet.

Die tatsächliche *Ineffektivität der Sicherungsbeziehung* wird jedoch weiterhin gemessen und *erfolgswirksam* erfasst.

e. Absicherung einer Gruppe von Grundgeschäften

Der ED schlägt *Erleichterungen* im Hinblick auf Grundgeschäfte innerhalb einer als Grundgeschäft designierten *Gruppe von Grundgeschäften* vor (z. B. jene, die Teil einer Absicherungsstrategie im Rahmen des *macro cash flow hedging* sind), die infolge der IBOR-Reform modifiziert





werden. Hierdurch wird es möglich, die Hedging-Strategie fortzuführen. Da die Grundgeschäfte innerhalb der Gruppe zu unterschiedlichen Zeitpunkten von den bisherigen Referenzzinssätzen zu den RFR wechseln, werden sie auf Untergruppen von Instrumenten übertragen, die auf einem RFR als abgesichertem Risiko beruhen. Bei jedem Wechsel muss das hypothetische Derivat für die Untergruppe aktualisiert werden.

Einzeln identifizierbare Risikokomponenten

IFRS 9 und IAS 39 schreiben vor, dass eine Risikokomponente (oder ein Teil davon) nur dann für das Hedge Accounting infrage kommt, wenn sie einzeln identifizierbar ist. Der ED schlägt vor, Unternehmen vorübergehend von der Vorschrift der *separaten Identifizierbarkeit zu befreien*, wenn ein RFR-Instrument zur Absicherung einer Risikokomponente eingesetzt wird. Nach der *Erleichterungsregelung* dürfen Unternehmen bei Designation der Sicherungsbeziehung annehmen, dass die Bedingung der separaten Identifizierbarkeit erfüllt ist, wenn sie mit *hinreichender Sicherheit* erwarten, dass die RFR-Risikokomponente innerhalb der nächsten 24 Monate einzeln identifizierbar wird. Der Geltungszeitraum der Erleichterungsregelung endet zum früheren der folgenden Zeitpunkte:

- ▶ 24 Monate nach der erstmaligen Designation der RFR-Komponente oder
- ▶ sobald sich das Unternehmen hinreichend sicher ist, dass die Risikokomponente nach Ablauf von 24 Monaten seit ihrer erstmaligen Designation nicht einzeln identifizierbar sein wird

In beiden Fällen muss die *Sicherungsbeziehung prospektiv* beendet werden. Eine Befreiung von der Vorschrift, dass die Risikokomponente über die gesamte Dauer der Sicherungsbeziehung verlässlich bewertbar sein muss, wird nicht gewährt. *Jede Unwirksamkeit* der Sicherungsbeziehung ist nach wie vor im Periodenergebnis zu erfassen.

Die Erleichterungsregelung gilt nur für die sich unmittelbar aus der IBOR-Reform ergebende Unsicherheit, ob eine RFR-Risikokomponente einzeln identifizierbar ist. Sie ist *nicht auf Sicherungsbeziehungen anwendbar*, bei denen zwar Unsicherheit bezüglich der separaten Identifizierbarkeit der Risikokomponente besteht, diese jedoch *nicht unmittelbar* auf die IBOR-Reform zurückzuführen ist.

Zusätzliche Angaben

Im Entwurf wird vorgeschlagen, IFRS 7 *Finanzinstrumente: Angaben* so anzupassen, dass ein Unternehmen zu folgenden Aspekten Angaben macht:

- ▶ wie es die *Umstellung auf die neuen RFR* handhabt, welchen Fortschritt es bei der Umstellung erzielt hat und welche *Risiken* sich aus der Umstellung ergeben
- ▶ den *Buchwert* der nichtderivativen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und den *Nennwert* der Derivate, die weiterhin auf einen von der IBOR-Reform betroffenen Referenzzinssatz verweisen, jeweils untergliedert nach wesentlichen Referenzzinssätzen
- ▶ für jeden RFR eine *Erläuterung*, wie das Unternehmen den *Basiszinssatz* bestimmt hat, welche Anpassungen es an dem Zinssatz vorgenommen hat und welche wesentlichen *Ermessensentscheidungen* es getroffen hat, um zu beurteilen, ob die Modifizierungen auf wirtschaftlich gleichwertiger Basis erfolgt sind, um zu bestimmen, ob eine Ausbuchung notwendig ist
- ▶ ob die IBOR-Reform zu Änderungen an der *Risikomanagementstrategie* des Unternehmens geführt hat, eine Beschreibung der Änderungen und wie das Unternehmen diese Risiken steuert



IBOR-Reform: IASB veröffentlicht Exposure Draft zur Phase 2



Mehrfache Anwendung und Ende des Geltungszeitraums der in Phase 2 beschlossenen Erleichterungsregelungen

Im Zuge der Umstellung von Finanzinstrumenten auf RFR kann sich als unmittelbare Folge der IBOR-Reform mehr als eine Änderung für einen einzigen Referenzzinssatz ergeben. Die Erleichterungsregelungen werden *keiner Beschränkung* auf eine einmalige Anwendung unterliegen, sondern können jedes Mal in Anspruch genommen werden, wenn eine Sicherungsbeziehung als unmittelbare Folge der IBOR-Reform modifiziert wird.

Die Erleichterungsregelungen für Phase 2 dürfen nicht länger angewendet werden, wenn alle durch die IBOR-Reform notwendigen Änderungen an den Finanzinstrumenten und Sicherungsbeziehungen durchgeführt worden sind.

Zeitpunkt des Inkrafttretens und Übergangsvorschriften

Im Entwurf wird vorgeschlagen, dass die Änderungen der Phase 2 auf Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem *1. Januar 2021 beginnen*, wobei ihre *vorzeitige Anwendung zulässig* ist. Die Änderungen sind *rückwirkend* anzuwenden.

Sicherungsbeziehungen sind bei erstmaliger Anwendung der Änderungen aus Phase 2 wiederherzustellen, wenn Folgendes zutrifft:

- ▶ Die Sicherungsbeziehung wurde nur aufgrund der Änderungen, die durch die IBOR-Reform bedingt sind, beendet.
- ▶ Die Sicherungsbeziehung hätte fortbestanden, wenn die Erleichterungsregelungen der Phase 2 bereits anwendbar gewesen wären.

Frühere Perioden müssen nicht angepasst werden. Die Anwendung der in Phase 2 vorgesehenen Erleichterungsregelungen wird verpflichtend sein, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten.



Unsere Sichtweise

Der praktische Behelf schreibt vor, dass die Umstellung auf RFR auf *wirtschaftlich gleichwertiger Basis* erfolgen muss. Hierbei handelt es sich um einen neuen Begriff, der an keiner Stelle in den IFRS definiert wird. Unternehmen müssen sich daher damit befassen, wie sie den Begriff in der Praxis anwenden werden.

Die Befreiung von der Vorschrift der *separaten Identifizierbarkeit* sollte den Wechsel zu alternativen Referenzzins-sätzen deutlich vereinfachen, da der Fortbestand von Sicherungsbeziehungen ermöglicht wird. Unternehmen müssen jedoch sicherstellen, dass sie in der Lage sind, die notwendigen Ermessensentscheidungen zum Umstel-lungszeitpunkt und während der darauf folgenden 24 Monate zu treffen, und über geeignete Prozesse und Gover-nance-Strukturen verfügen, um ihre Bewertung zu aktualisieren.

Die Notwendigkeit, *beendete Sicherungsbeziehungen wiederherzustellen*, könnte als Belastung empfunden werden, da Unternehmen separate Buchungen vornehmen müssen. Unternehmen sollten ihre Sicherungsstrategien daher so planen bzw. festlegen, dass Finanzinstrumente erst dann auf die neuen Referenzzinssätze umgestellt werden, wenn die Änderungen vorgenommen worden sind. Sofern Phase 2 noch vor Ende des Jahres 2020 finalisiert wird, sollte sich hieraus keine unnötige Verzögerung bei der Umstellung auf die RFR ergeben.

Im Hinblick auf die in Phase 2 geforderten *Angaben* sollten Unternehmen sich bereits jetzt damit befassen, wie sie die notwendigen Informationen sammeln und darstellen werden. Angesichts der Bedeutung, die globale Aufsichts-behörden dem schnellen Fortschritt der IBOR-Reform beimessen, sind Unternehmen gut beraten sicherzustellen, dass ihre Angaben so vollständig und transparent wie möglich sind.

Da der ED bereits veröffentlicht wurde, sollten Unternehmen den genauen Wortlaut der Vorschläge sorgfältig prü-fen. Unternehmen sollten sich bereits im Vorfeld gründlich mit den *Folgen der Umstellung* bestehender Referenz-zinssätze auf alternative in den ihrer Einschätzung nach wahrscheinlichen Szenarien auseinandersetzen, um gegen-über dem IASB eine Stellungnahme dazu abgeben zu können, ob die Erleichterungsregelungen der Phase 2 klar, ausreichend und praktikabel sind.

Infolge der COVID-19-Pandemie legt das IASB momentan die Schwerpunkte in seinem Arbeitsplan neu fest. Ange-sichts der nach wie vor großen Bedeutung der IBOR-Reform wird derzeit nicht mit Verzögerungen bei der Finalisie-rung der Änderungen von Phase 2 gerechnet.

In regelmäßigen Abständen diskutiert das IFRS Interpretation Committee (IFRS IC) Anfragen zu Bilanzierungsthemen. Einige dieser Themen werden als sogenannte *Interpretations Committee Agenda Decisions* veröffentlicht. Diese Agenda-Entscheidungen sind Anfragen, die das IFRS IC nicht auf seine Agenda genommen hat. Zusammen mit der Entscheidung werden auch die Gründe, warum sich das IFRS IC gegen eine Aufnahme entschieden hat, veröffentlicht. In einigen Fällen veröffentlicht das IFRS IC noch weitere Erläuterungen, um darzulegen, wie die bestehenden Standards auf diese Sachverhalte anzuwenden sind. Diese Leitlinien stellen zwar keine offizielle Interpretation des IFRS IC dar, allerdings enthalten sie hilfreiche Anhaltspunkte für die Bilanzierung solcher Sachverhalte.





Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

Die nachfolgende Tabelle fasst einige der im September 2019 und März 2020 veröffentlichten Agenda-Entscheidungen des IFRS IC zusammen. Eine vollständige Liste der Themen, die das IFRS IC in seinen Sitzungen erörtert hat, und der vollständige Wortlaut seiner Schlussfolgerungen sind auf der Website des IASB unter *IFRIC Update* zu finden.¹⁵

Standard	Sachverhalt
Agenda-Entscheidungen des IFRS IC im September 2019	
IFRS 15 <i>Erlöse aus Verträgen mit Kunden</i>	Entschädigung für Verspätungen und Ausfälle
IFRS 9 <i>Finanzinstrumente</i>	Absicherung des beizulegenden Zeitwerts gegen Fremdwährungsrisiken für nichtfinanzielle Vermögenswerte (z. B. Sachanlagen)
IAS 1 <i>Darstellung des Abschlusses</i>	Darstellung von Verbindlichkeiten oder Vermögenswerten in Zusammenhang mit der Handhabung von Steuerunsicherheiten
IAS 7 <i>Kapitalflussrechnungen</i>	Angabe von Änderungen der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten
Agenda-Entscheidungen des IFRS IC im März 2020	
IAS 21 <i>Auswirkungen von Wechselkursänderungen und IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationsländern</i>	Umrechnung eines hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs – Darstellung von Umrechnungsdifferenzen
IAS 21 <i>Auswirkungen von Wechselkursänderungen und IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationsländern</i>	Kumulative Umrechnungsdifferenzen eines ausländischen Geschäftsbetriebs vor der Hochinflation
IAS 21 <i>Auswirkungen von Wechselkursänderungen und IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationsländern</i>	Darstellung von Vergleichsbeträgen zum erstmaligen Zeitpunkt der Hochinflation eines ausländischen Geschäftsbetriebs
IFRS 15 <i>Erlöse aus Verträgen mit Kunden</i>	Kosten für Aus- und Weiterbildung im Zuge der Vertragserfüllung mit Kunden

¹⁵ Das IFRIC Update ist unter <http://www.ifrs.org/news-and-events/updates/ifric-updates/> abrufbar.



Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden – Entschädigung für Verspätungen und Ausfälle

Das IFRS IC erhielt eine Anfrage dazu, ob Fluggesellschaften ihre gegenüber den Fluggästen bestehende Entschädigungsverpflichtung für verspätete oder gestrichene Flüge als variable Gegenleistung oder getrennt vom Vertrag unter Anwendung des IAS 37 Rückstellungen, *Eventualverbindlichkeiten* und *Eventualforderungen* zu bilanzieren haben. Der Anfrage lag der folgende Sachverhalt zugrunde:

- a. Ein Fluggast (Kunde) hat auf der Basis gesetzlicher Vorschriften das Recht, von der Fluggesellschaft (Unternehmen) eine Entschädigung für verspätete oder gestrichene Flüge einzufordern. Die gesetzliche Regelung legt die Höhe der Entschädigung fest (die Höhe ist unabhängig von dem vom Kunden gezahlten Flugpreis).
- b. Die gesetzliche Regelung führt zu durchsetzbaren Rechten und Pflichten und ist Teil der Vertragsbedingungen zwischen Kunde und Unternehmen.
- c. In Übereinstimmung mit den Regelungen des IFRS 15 identifiziert das Unternehmen seine Leistungsverpflichtung als die Zusage, für den Kunden eine Flugdienstleistung zu erbringen.

Gemäß IFRS 15.47 hat ein Unternehmen bei der *Bestimmung des Transaktionspreises* „die Vertragsbedingungen und seine Geschäftsgepflogenheiten zu berücksichtigen. Der Transaktionspreis ist die Gegenleistung, die ein Unternehmen im Austausch für die Übertragung zugesagter Güter oder Dienstleistungen auf einen Kunden voraussichtlich erhalten wird. [...] Die in einem Vertrag mit einem Kunden zugesagte Gegenleistung kann feste oder variable Beträge oder beides enthalten.“ IFRS 15.51 listet folgende Beispiele geläufiger variabler Gegenleistungen auf: „Skonti, Rabatte, Rückerstattungen, Gutschriften, Preisschlüsse, Anreize, Leistungsprämien, Strafzuschläge o. Ä.“

IFRS 15.B33 konkretisiert die *Anforderungen* an ein Unternehmen hinsichtlich seiner Verpflichtung zu einer *Entschädigungszahlung* an Kunden, falls die Produkte oder Dienstleistungen Schäden oder Verletzungen verursachen. Ein Unternehmen bilanziert eine solche Verbindlichkeit unter Anwendung des IAS 37, unabhängig von seiner Leistungsverpflichtung aus dem Vertrag mit dem Kunden.

Das IFRS IC merkte an, dass das Unternehmen in der im Sachverhalt dargestellten Anfrage dem Kunden einen Transport von einem festgelegten Ort zu einem anderen innerhalb einer festgelegten Zeitspanne auf der Basis des vorgesehenen Flugplans zusagt. Falls das Unternehmen seine Zusage nicht einhalten kann, steht einem Kunden das Recht auf Entschädigung zu. Demnach ist jegliche Entschädigung für etwaige Verspätungen und Ausfälle ein Teil der Gegenleistung, zu der das Unternehmen erwartet, im Zuge der Erbringung der zugesagten Dienstleistung für den Kunden berechtigt zu sein. Die Gegenleistung stellt dagegen keine Entschädigung für Schäden dar, die von den Produkten des Unternehmens verursacht wurden (IFRS 15.B33 trifft hier somit nicht zu). Die Tatsache, dass eine gesetzliche Regelung anstelle des Vertrags die Höhe der zu zahlenden Entschädigung festsetzt, beeinflusst nicht die Festlegung des Transaktionspreises seitens des Unternehmens. Die Entschädigung erhöht die variable Gegenleistung im gleichen Maße wie Strafzahlungen im Zuge einer verspäteten Übertragung eines Vermögenswerts – dargestellt in Beispiel 20 der IFRS 15 begleitenden *Illustrative Examples*.

Das IFRS IC folgert daraus, dass Entschädigungen für verspätete oder gestrichene Flüge eine *variable Gegenleistung im Vertrag* darstellen. Demnach wendet ein Unternehmen bei der Bilanzierung der *Verpflichtung zur Entschädigung* der Kunden für Verspätungen und Stornierungen die Regelungen der Paragraphen 50-59 des IFRS 15 an. Das IFRS IC betrachtete im Rahmen seiner Erörterungen nicht



die Frage, ob die Höhe der Entschädigung, die als Umsatzschmälerung bilanziert wird, auf den Wert begrenzt ist, bei dem sich der Transaktionspreis auf null reduziert.

Das IFRS IC kam zu dem Schluss, dass die Grundlagen und Anforderungen des IFRS 15 eine angemessene Basis für Unternehmen darstellen, um ihre Bilanzierung von Verpflichtungen für Entschädigungen von Kunden im Zuge von Verspätungen und Stornierungen festzulegen. Daher entschied es, diese Fragestellung nicht auf seine Agenda für die Standardsetzung aufzunehmen.

IFRS 9 Finanzinstrumente – Fair Value Hedges von Fremdwährungsrisiken für nichtfinanzielle Vermögenswerte (z. B. Sachanlagen)

Das IFRS IC erhielt zwei Anfragen im Zusammenhang mit der Bilanzierung der Absicherung des beizulegenden Zeitwerts unter IFRS 9. Beide Anfragen betrafen die Fragestellung, ob Fremdwährungsrisiken eine einzeln *identifizierbare und verlässlich bewertbare* Risikokomponente eines nichtfinanziellen Vermögenswerts, der zum Eigenbedarf gehalten wird, darstellen und vom Unternehmen innerhalb der Sicherungsbeziehung bei einer Absicherung des beizulegenden Zeitwerts als das *gesicherte Grundgeschäft* bestimmt werden können.

Voraussetzung für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften gemäß IFRS 9

Die Zielsetzung einer Bilanzierung von Sicherungsgeschäften ist es, die Auswirkungen der Risikomanagementmaßnahmen eines Unternehmens im Abschluss wiederzugeben, wenn es Finanzinstrumente zur Steuerung bestimmter Risiken einsetzt, die durch bestimmte Unsicherheiten entstehen und Einfluss auf den Gewinn oder Verlust (oder auch das sonstige Ergebnis) haben (IFRS 9.6.1.1).

Sofern alle in IFRS 9 festgelegten Kriterien erfüllt sind, kann ein Unternehmen entscheiden, eine Sicherungs-

beziehung zwischen einem Sicherungsinstrument und einem Grundgeschäft zu bestimmen. Eine Form der Sicherungsbeziehung ist die Absicherung des Risikos von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts eines gesicherten Grundgeschäfts (Fair Value Hedge).

Ein Unternehmen kann ein Grundgeschäft in seiner Gänze oder nur eine Komponente eines solchen Grundgeschäfts als gesichertes Grundgeschäft bestimmen. Eine Risikokomponente kann als gesichertes Grundgeschäft designiert werden, sobald dieses eigenständig identifizierbar und zuverlässig bewertbar ist, basierend auf einer Beurteilung im Rahmen der jeweiligen Marktstruktur.





Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

Im Rahmen seiner Erörterungen zu der Anfrage hat das IFRS IC Folgendes diskutiert:

Kann ein Unternehmen einem Fremdwährungsrisiko für nichtfinanzielle Vermögenswerte, die zum Eigenverbrauch gehalten werden, ausgesetzt sein, das sich ergebniswirksam auswirken könnte?

IFRS 9.6.5.2(a) beschreibt die Absicherung eines beizulegenden Zeitwerts als „eine Absicherung des Risikos von Änderungen des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts, einer bilanzierten Verbindlichkeit, einer bilanzunwirksamen festen Verpflichtung oder einer





Komponente eines solchen Grundgeschäfts, die einem bestimmten Risiko zuzuordnen ist, und sich diese Änderungen erfolgswirksam auswirken könnten [...]".

Daher entstehen – in Zusammenhang mit der Absicherung des beizulegenden Zeitwerts – Fremdwährungsrisiken, wenn Wechselkursänderungen zu Änderungen im beizulegenden Zeitwert des gesicherten Grundgeschäfts, die sich erfolgswirksam auswirken könnten, führen.

In Abhängigkeit von den jeweiligen Umständen und Gegebenheiten wird der Preis – wie auch der beizulegende Zeitwert – eines nichtfinanziellen Vermögenswerts weltweit möglicherweise in nur einer einzigen Währung festgelegt, wobei diese Währung nicht der funktionalen Währung des Unternehmens entspricht. Falls der beizulegende Zeitwert eines nichtfinanziellen Vermögenswerts in einer Fremdwährung unter Anwendung des IAS 21 *Auswirkungen von Wechselkursänderungen* festgesetzt wird, entspricht der beizulegende Zeitwert, der sich erfolgswirksam auswirken könnte, dem in die funktionale Währung des Unternehmens umgerechneten Wert (umgerechneter beizulegender Zeitwert). Der umgerechnete beizulegende Zeitwert eines solchen nichtfinanziellen Vermögenswerts würde sich infolge von Änderungen der anwendbaren Wechselkurse innerhalb einer bestimmten Periode verändern, selbst wenn der eigentliche beizulegende Zeitwert (gemessen in der Fremdwährung) unverändert bliebe. Deshalb stellte das IFRS IC klar, dass ein Unternehmen unter solchen Umständen einem *Fremdwährungsrisiko* ausgesetzt ist.

IFRS 9 verlangt nicht, dass zu erwarten ist, dass sich die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts definitiv auf das Ergebnis auswirken werden, sondern nur dass dies der Fall sein könnte. Das IFRS IC stellte daher fest, dass sich Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts eines nichtfinanziellen Vermögenswerts, der zum Eigenverbrauch gehalten wird, erfolgswirksam auswirken könnten, falls das Unternehmen beispielsweise den Vermögenswert vor dem Ende seiner wirtschaftlichen Nutzungsdauer veräußern würde.

Das IFRS IC folgerte somit, dass es aufgrund der jeweiligen Umstände und Gegebenheiten sein kann, dass ein Unternehmen einem Fremdwährungsrisiko für nichtfinanzielle Vermögenswerte, die zum Eigenverbrauch gehalten werden, ausgesetzt ist, das sich ergebniswirksam auswirken könnte. Dies ist der Fall, wenn der beizulegende Zeitwert eines nichtfinanziellen Vermögenswerts weltweit auf der Basis einer einzigen Währung festgelegt wird und diese Währung nicht der funktionalen Währung des Unternehmens entspricht.

Stellen Fremdwährungsrisiken für nichtfinanzielle Vermögenswerte – sollte ein Unternehmen von diesen betroffen sein – eine einzeln identifizierbare und verlässlich bewertbare Risikokomponente dar?

IFRS 9.6.3.7(a) erlaubt es Unternehmen, eine Risikokomponente eines Grundgeschäfts als gesichertes Grundgeschäft zu bestimmen, „sofern basierend auf einer Beurteilung im Rahmen der jeweiligen Marktstruktur die Risikokomponente einzeln identifizierbar und verlässlich bewertbar ist“.

Paragraph 82 des IAS 39 *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung* ermöglicht es, nichtfinanzielle Vermögenswerte entweder als gesicherte Grundgeschäfte gegen Fremdwährungsrisiken oder „als ein insgesamt gegen alle Risiken gesichertes Geschäft zu bestimmen, denn zu ermitteln, in welchem Verhältnis die Veränderungen bei Cashflows und beizulegendem Zeitwert den einzelnen Risiken zuzuordnen sind, wäre mit Ausnahme des Währungsrisikos sehr schwierig“. IFRS 9.BC6.176 impliziert, dass das IASB bei der Entwicklung der Regelungen zur Bilanzierung von Hedge Accounting seine Auffassung, dass es Fälle gibt, in denen Fremdwährungsrisiken einzeln identifizierbar und verlässlich bewertbar sind, nicht geändert hat. Der Abschnitt deutet darauf hin, dass das Board im Rahmen seiner Outreach-Maßnahmen feststellte, dass es Unternehmen unter gewissen Umständen möglich ist, mehrere Risikokomponenten nichtfinanzierer Vermögenswerte – darunter nicht nur Fremdwährungsrisiken – mit ausreichender Zuverlässigkeit zu identifizieren und zu bewerten.



Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

Das IFRS IC schlussfolgerte entsprechend, dass Fremdwährungsrisiken eine einzeln identifizierbare und verlässlich bewertbare Risikokomponente eines nichtfinanziellen Vermögenswerts darstellen können. Ob dies der Fall ist, hängt von der Einschätzung auf der Basis der *jeweiligen Umstände und Gegebenheiten* im Rahmen der jeweiligen Marktstruktur ab.

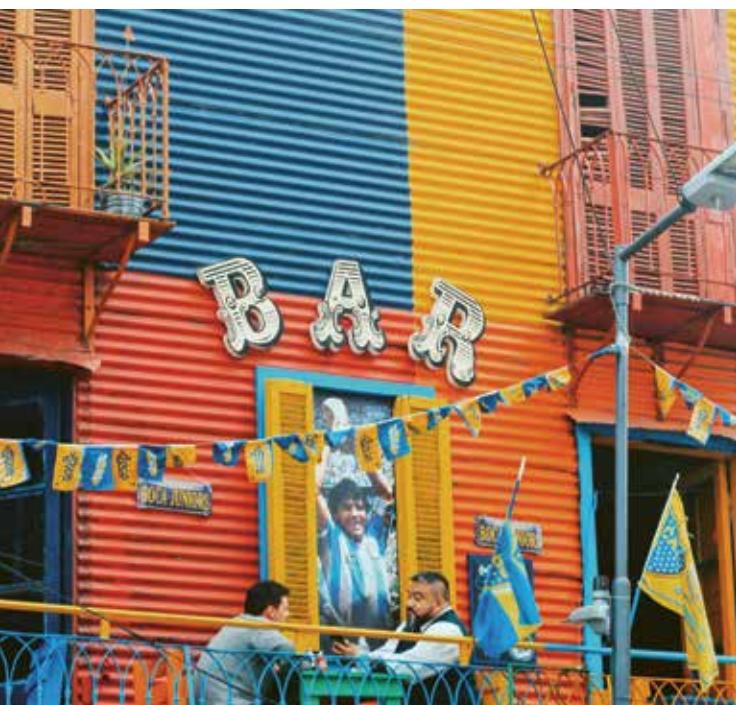
Das IFRS IC stellte fest, dass *Fremdwährungsrisiken* einzeln identifizierbar und verlässlich bewertbar sind, wenn sich das Risiko, gegen das abgesichert wird, auf Veränderungen des *beizulegenden Zeitwerts* bezieht, die mit der Umrechnung in die funktionale Währung eines Unternehmens einhergehen, wobei der beizulegende Zeitwert weltweit nur in einer einzigen Währung festgelegt wird und diese Währung nicht der funktionalen Währung des Unternehmens

entspricht. Diese Einschätzung hat auf der Basis der *jeweiligen Marktstruktur* zu erfolgen. Das IFRS IC merkte jedoch an, dass die Tatsache, dass Markttransaktionen üblicherweise in einer bestimmten Währung abgewickelt werden, nicht notwendigerweise bedeutet, dass dies die Währung ist, in der der Preis eines nichtfinanziellen Vermögenswerts festgesetzt wird (und damit auch dessen beizulegender Zeitwert).

Kann die Designation eines Fremdwährungsrisikos für nichtfinanzielle Vermögenswerte, die zum Eigenverbrauch gehalten werden, in Einklang mit den Risikomanagementaktivitäten eines Unternehmens stehen?

IFRS 9.6.4.1(b) erfordert, dass „zu Beginn der Sicherungsbeziehung [...] sowohl für die Sicherungsbeziehung als auch für die Risikomanagementzielsetzungen und -strategien, die das Unternehmen im Hinblick auf die Absicherung verfolgt, eine formale Designation und Dokumentation“ erfolgt. Demnach stellte das IFRS IC fest, dass Unternehmen gemäß IFRS 9 Vorschriften zum *Hedge Accounting* nur anwenden können, wenn dies mit dem Risikomanagementziel und der Risikomanagementstrategie des Unternehmens zur Bewältigung solcher Risikopositionen in Einklang steht. Ein Unternehmen kann daher *Hedge Accounting* nicht allein vor dem Hintergrund anwenden, dass es Posten, die unterschiedlich bewertet, aber demselben Risiko ausgesetzt sind, in der Bilanz identifiziert.

In dem Ausmaß, zu dem ein Unternehmen gedenkt einen nichtfinanziellen Vermögenswert selbst zu verbrauchen (statt ihn zu veräußern), stellte das IFRS IC fest, dass eventuelle Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des nichtfinanziellen Vermögenswerts nur eine begrenzte Signifikanz für das Unternehmen haben. In diesen Fällen ist es eher unwahrscheinlich, dass Unternehmen Sicherungsinstrumente verwalten und verwenden, um den nichtfinanziellen Vermögenswert gegen Risikopositionen abzusichern, sodass hier ein Unternehmen folglich die Vorschriften zum *Hedge Accounting* nicht anwenden kann.





Das IFRS IC erwartet, dass ein Unternehmen nur in sehr begrenztem Umfang Fremdwährungsrisiken gegenüber dem beizulegenden Zeitwert nichtfinanzieller Vermögenswerte, die zum Eigenverbrauch gehalten werden, verwalten und absichern könnte. Ein Unternehmen würde unter diesen Umständen Sicherungsinstrumente zur Absicherung lediglich gegen jene Fremdwährungsrisiken einsetzen, die sich erwartungsgemäß erfolgswirksam auswirken werden. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn a) ein Unternehmen erwartet, den nichtfinanziellen Vermögenswert (z. B. Sachanlagen) im Laufe seiner wirtschaftlichen Nutzungsdauer zu veräußern, b) der zu erwartende Restwert des Vermögenswerts am Tag der erwarteten Veräußerung signifikant ist und c) das Unternehmen Sicherungsinstrumente zur Absicherung gegen Fremdwährungsrisiken lediglich auf den Restwert des Vermögenswerts verwaltet und anwendet.

Des Weiteren erörterte das IFRS IC, dass *Risikomanagementmaßnahmen*, die lediglich darauf abzielen, Devisenvolatilität, die durch die Umrechnung einer auf eine Fremdwährung lautenden finanziellen Verbindlichkeit gemäß IAS 21 entsteht, zu reduzieren, in Widerspruch zur Bestimmung des Fremdwährungsrisikos für einen nichtfinanziellen Vermögenswert als das gesicherte Grundgeschäft innerhalb einer Sicherungsbeziehung des beizulegenden Zeitwerts stehen. Unter solchen Umständen bewältigt das Unternehmen eher das aus der finanziellen Verbindlichkeit entstehende Fremdwährungsrisiko als die Risikoposition, die aus dem nichtfinanziellen Vermögenswert hervorgeht.

Weitere Überlegungen

Ein Unternehmen wendet bei der Festlegung, ob es die Regelungen zum *Fair Value Hedge* unter den jeweiligen Umständen anwenden kann, alle weiteren einschlägigen Vorschriften des IFRS 9 an, darunter die Anforderungen bezüglich der Bestimmung des gesicherten Grundgeschäfts und des Sicherungsinstruments sowie zur Wirksamkeit der Absicherung. Ein Unternehmen würde beispielsweise prüfen, wie die Designation im Rahmen des

Hedge Accounting eventuelle Unterschiede zwischen dem gesicherten Grundgeschäft und dem Sicherungsinstrument hinsichtlich Umfang, Abschreibungsmuster oder zu erwartendem Verkauf bzw. Fälligkeit berücksichtigt.

Für jede *Risikoposition*, für die ein Unternehmen beschließt, Hedge Accounting anzuwenden, muss es ferner die entsprechenden Angaben in IFRS 7 *Finanzinstrumente: Angaben* machen. Das IFRS IC merkte an, dass insbesondere die Paragraphen 22A-22C des IFRS 7 die Angabe von Informationen hinsichtlich der Risikomanagementstrategie und der Art und Weise, wie diese zur Bewältigung des Risikos angewendet wird, erfordern.

Das IFRS IC kam zu dem Schluss, dass die Grundlagen und Anforderungen des IFRS 9 eine angemessene Basis für Unternehmen darstellen, um festzustellen, ob ein Fremdwährungsrisiko eine einzeln identifizierbare und verlässlich messbare Risikokomponente eines nichtfinanziellen Vermögenswerts, der zum Eigenverbrauch gehalten wird, darstellt, die ein Unternehmen als das gesicherte Grundgeschäft innerhalb eines Fair Value Hedge bestimmen kann. Daher entschied es, diese Anfrage nicht auf seine aktuelle Agenda zu nehmen.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Verbindlichkeiten oder Vermögenswerten in Zusammenhang mit unsicheren Steuerpositionen

Das IFRS IC erhielt eine Anfrage zur Darstellung von Verbindlichkeiten oder Vermögenswerten in Zusammenhang mit unsicheren Steuerpositionen gemäß IFRIC 23 *Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung*. In der Anfrage wurde thematisiert, ob ein Unternehmen unsichere Steuerschulden in seiner Bilanz entweder als tatsächliche (oder latente) Steuern oder innerhalb eines anderen Bilanzpostens wie beispielsweise Rückstellungen darzustellen hat. Dieselbe Frage stellt sich auch im Zusammenhang mit unsicheren Steueransprüchen.



Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

Die Definition tatsächlicher Steuern und latenter Steuerschulden oder -ansprüche gemäß IAS 12

Sobald Unsicherheiten bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung auftreten, hat ein Unternehmen gemäß IFRIC 23.4 „seine tatsächlichen oder latenten Steueransprüche oder Steuerschulden unter Anwendung der Vorschriften von IAS 12 anzusetzen und zu bewerten und dafür die nach Maßgabe dieser Interpretation [IFRIC 23] ermittelten Werte des zu versteuernden Gewinns (steuerlichen Verlusts), der steuerlichen Basis, der noch nicht genutzten steuerlichen Verluste und der noch nicht genutzten Steuergutschriften sowie der Steuersätze zu grunde zu legen“.





Paragraph 5 des IAS 12 *Ertragsteuern* definiert

- a. *tatsächliche Ertragsteuern* als den Betrag der geschuldeten (erstattungsfähigen) Ertragsteuern, der aus dem zu versteuernden Einkommen (steuerlichen Verlust) der Periode resultiert, und
- b. *latente Steuerschulden* (oder Steuererstattungsansprüche) als die Beträge der geschuldeten (erstattungsfähigen) Ertragsteuern, die in zukünftigen Perioden resultierend aus zu versteuernden (abzugsfähigen) temporären Differenzen zahlbar sind, und – im Falle der Steueransprüche – zusätzlich des Vortrags noch nicht genutzter steuerlicher Verluste und steuerlicher Gewinne.

Daher stellte das IFRS IC fest, dass *unsichere Steuerschulden und Steuererstattungsansprüche* gemäß IFRIC 23 entweder Verbindlichkeiten (oder Vermögenswerte) für tatsächliche Steuern im Sinne des IAS 12 oder latente Steuerschulden oder Steueransprüche gemäß IAS 12 darstellen.

Darstellung von unsicheren Steuerschulden (oder Steuererstattungsansprüchen)

Weder IAS 12 noch IFRIC 23 enthalten Vorschriften zum Ausweis unsicherer Steuerschulden oder Steueransprüche. Daher gelten die Darstellungsanforderungen des IAS 1. In IAS 1.54 ist geregelt, dass „in der Bilanz [...] zumindest nachfolgende Posten darzustellen [sind]: [...] (n) Steuerschulden und -erstattungsansprüche gemäß IAS 12 *Ertragsteuern*; (o) latente Steueransprüche und -schulden gemäß IAS 12 [...].“

Paragraph 57 des IAS 1 verdeutlicht, dass Paragraph 54 „lediglich eine Liste von Posten, die ihrem Wesen oder ihrer Funktion nach so unterschiedlich sind, dass sie einen getrennten Ausweis in der Bilanz erforderlich machen [...].“

enthält. Paragraph 29 erfordert von Unternehmen, dass sie „Posten einer nicht ähnlichen Art oder Funktion [...] gesondert [darstellen], sofern sie nicht unwesentlich sind“. Demnach schlussfolgerte das IFRS IC, dass unter Anwendung des IAS 1 ein Unternehmen dazu verpflichtet ist, unsichere Steuerschulden als tatsächliche Steuerschulden (Paragraph 54[n]) oder latente Steuerschulden (Paragraph 54[o]) und unsichere Steuererstattungsansprüche als tatsächliche Steueransprüche (Paragraph 54[n]) oder latente Steueransprüche (Paragraph 54[o]) darzustellen.

Das IFRS IC kam zu dem Schluss, dass die Grundlagen und Anforderungen der IFRS eine angemessene Basis für Unternehmen darstellen, um den Ausweis unsicherer Steuerschulden und Steuererstattungsansprüche festzulegen. Daher entschied es, diesen Sachverhalt nicht auf seine Agenda zu nehmen.

IAS 7 Kapitalflussrechnungen – Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten

Das IFRS IC hat von Investoren eine Anfrage zu den Angabepflichten in IAS 7 bezüglich der Änderungen von Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten erhalten. Die Investoren stellten insbesondere die Frage, ob die Angabepflichten der Paragraphen 44B-44E des IAS 7 eine angemessene Grundlage bilden, um Angaben, die der Zielsetzung des Paragraphen 44A des IAS 7 entsprechen, von Unternehmen einzufordern.

Erfüllung der Angabe-Zielsetzung (IAS 7.44A und IAS 7.44B)

Paragraph 44A des IAS 7 fordert von Unternehmen, „Angaben zu machen, anhand derer die Abschlussadressaten Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten, einschließlich Veränderungen durch Cashflows und nicht zahlungswirksame Veränderungen, beurteilen können“.



Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

Soweit zur Erfüllung der Zielsetzung nach Paragraph 44A erforderlich, legt Paragraph 44B fest, dass Unternehmen die folgenden Angaben hinsichtlich der *Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten* zu machen haben:

- a. Veränderungen durch Cashflows im Bereich der Finanzierung
- b. Veränderungen aufgrund der Übernahme oder des Verlusts der Beherrschung über Tochterunternehmen oder sonstige Geschäftseinheiten
- c. die Auswirkung von Wechselkursänderungen
- d. Veränderungen beizulegender Zeitwerte
- e. sonstige Veränderungen

Das Board erläutert in Paragraph BC16, dass die Entwicklung der Zielsetzung in Paragraph 44A dem Zweck galt, die Bedürfnisse der Investoren zu reflektieren – einschließlich derer, die in Paragraph BC10 zusammengefasst sind. Das Board erläutert in Paragraph BC18 zusätzlich, dass ein Unternehmen bei der Entscheidung, ob es die Zielsetzung laut Paragraph 44A erfüllt hat, das Ausmaß in Betracht zu ziehen hat, in dem Angaben über Veränderungen in Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten für Investoren relevant sind. Dabei sind die folgenden in Paragraph BC10 zusammengefassten Informationserfordernisse zu berücksichtigen:

- a. Prüfung des investorenseitigen Verständnisses der Cashflows eines Unternehmens und Nutzung dieses Verständnisses, um die Sicherheit der Vorhersage zukünftiger Cashflows des Unternehmens zu verbessern
- b. Bereitstellung von Angaben zu den Finanzquellen des Unternehmens und wie diese Quellen im Laufe der Zeit genutzt wurden
- c. Unterstützung des investorenseitigen Verständnisses der möglichen Risikopositionen des Unternehmens hinsichtlich der Finanzierung



Überleitungsrechnung der Eröffnungs- und Schlussalden der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten
Laut IAS 7.44D besteht „eine Möglichkeit zur Erfüllung der Angabepflicht nach Paragraph 44A [...] in der Bereitstellung einer Überleitungsrechnung der Eröffnungs- und Schlussalden in der Bilanz für Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten, einschließlich der Veränderungen gemäß Paragraph 44B“.

Sobald ein Unternehmen eine solche *Überleitungsrechnung offenlegt*, stellt es Informationen bereit, die Investoren eine Zuordnung der in der Überleitungsrechnung aufgenommenen Posten zu den übrigen Teilen des Abschlusses ermöglicht.



In diesem Fall wendet ein Unternehmen folgende Paragraphen an:

- a. Paragraph 44C, um Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten zu identifizieren und diese als Basis der Überleitungsrechnung zu nutzen. Der Paragraph definiert diese Verbindlichkeiten als „Verbindlichkeiten, bei denen Cashflows in der Kapitalflussrechnung bisher oder in Zukunft als Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten eingestuft werden“. Sofern ein Unternehmen beschließt, zusätzlich eine andere Kennzahl für die Nettoverschuldung zu definieren und überzuleiten, befreit diese Tatsache das Unternehmen jedoch nicht von der Anforderung, die Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten gemäß Paragraph 44C zu identifizieren.
- b. Paragraph 44E, um die Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten getrennt von Veränderungen bei anderen Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten anzugeben.
- c. Paragraph 44D, um verlässliche Angaben bereitzustellen, um Investoren eine Zuordnung der in der Überleitungsrechnung aufgenommenen Posten zu den in der Bilanz und der Kapitalflussrechnung oder in zugehörigen Anmerkungen aufgeführten Beträgen zu ermöglichen. Ein Unternehmen legt Angaben offen, die Investoren eine Zuordnung der in der Überleitungsrechnung aufgenommenen Eröffnungs- und Schlussalden der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten zu den in der Bilanz (oder den zugehörigen Anmerkungen) aufgeführten Beträgen hinsichtlich dieser Verbindlichkeiten ermöglichen.

Das IFRS IC stellte fest, dass ein Unternehmen *wesentliche Ermessensentscheidungen* treffen muss, um das Ausmaß zu bestimmen, in dem es die Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten, die in der Überleitungsrechnung zum Erreichen der Zielsetzung in Paragraph 44A aufgenommen wurden, disaggregiert und erläutert.





Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

In diesem Zusammenhang merkte das IFRS IC Folgendes an:

- Bei der *Aufteilung* von Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten sowie von zahlungswirksamen und nicht zahlungswirksamen Veränderungen dieser Verbindlichkeiten wendet ein Unternehmen IAS 7.44B und Paragraph 30A des IAS 1 *Darstellung des Abschlusses* an. IAS 1.30A bestimmt, dass ein Unternehmen die Verständlichkeit seiner Abschlussbestandteile nicht erschweren darf, „indem es wesentliche Informationen dadurch verschleiert, [...] dass es wesentliche Posten unterschiedlicher Art oder Funktion zusammenfasst“. Daher gibt ein Unternehmen jeden individuellen wesentlichen Posten einzeln in der Überleitungsrechnung an. Solche Posten umfassen wesentliche Kategorien von Verbindlichkeiten (oder Vermögenswerten) aus Finanzierungstätigkeiten und wesentliche Überleitungsposten (z. B. zahlungswirksame und nicht zahlungswirksame Veränderungen).
- Bei der *Erläuterung* der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten sowie der zahlungswirksamen und nicht zahlungswirksamen Veränderungen dieser Verbindlichkeiten wendet ein Unternehmen IAS 7.44B und Paragraph 112(c) des IAS 1 an. IAS 1.112(c) erfordert von Unternehmen, Informationen bereitzustellen, „die nicht in anderen Abschlussbestandteilen ausgewiesen werden, für das Verständnis derselben jedoch relevant sind“. Demnach legt ein Unternehmen – durch die Anwendung der Paragraphen 44A-44E – die angemessene Struktur seiner Überleitungsrechnung einschließlich des angemessenen Niveaus der Aufteilung fest. Daraufhin bestimmt es, ob zusätzliche Erläuterungen vonnöten sind, um die Angabe-Zielsetzung in Paragraph 44A zu erfüllen. Ein Unternehmen würde jede in der Überleitungsrechnung aufgenommene Kategorie von Verbindlichkeiten (oder Vermögenswerten) aus Finanzierungstätigkeiten und jeden Überleitungsposten erklären, indem es (i) Angaben zu deren Finanzquellen macht, (ii) Investoren die Prüfung ihres Verständnisses der Cashflows

eines Unternehmens ermöglicht und (iii) Investoren die Zuordnung von Posten zur Bilanz und zur Kapitalflussrechnung oder zu zugehörigen Anmerkungen ermöglicht.

Das IFRS IC kam zu dem Schluss, dass die Grundlagen und Anforderungen in den Standards eine angemessene Basis für Unternehmen darstellen, um Angaben zu den Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten bereitzustellen, mit denen es Investoren möglich ist, diese Veränderungen zu bewerten. Das IFRS IC kam zu dem Schluss, dass die Angabepflichten in IAS 7.44B-44E – zusammen mit den Anforderungen des IAS 1 – eine angemessene Basis für Unternehmen darstellen, um Angaben bereitzustellen, die der Zielsetzung des IAS 7.44A entsprechen. Daher entschied es, diese Anfrage nicht auf seine aktuelle Agenda zu nehmen.

IAS 21 Auswirkungen von Wechselkursänderungen und IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationsländern – Umrechnung eines hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs – Darstellung von Umrechnungsdifferenzen

Das IFRS IC erhielt eine Anfrage zur Anwendung des IAS 21 und des IAS 29. Der Anfrage lag der folgende Sachverhalt zugrunde:

Ein Unternehmen

- nutzt eine Darstellungswährung, die nicht der Währung eines Hochinflationslandes gemäß IAS 29 entspricht;
- besitzt einen ausländischen Geschäftsbetrieb mit einer funktionalen Währung, die der Währung eines Hochinflationslandes gemäß IAS 29 entspricht (hochinflationsärer ausländischer Geschäftsbetrieb), und
- rechnet die Ertrags- und Finanzlage des hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs in seine Darstellungswährung um, um den Konzernabschluss aufzustellen.



IAS 21.43 erfordert von Unternehmen die Anpassung der Ertrags- und Finanzlage eines *hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs* gemäß IAS 29, bevor die Umrechnung gemäß Paragraph 21 des IAS 21 (Ansatz zur Anpassung und Umrechnung) erfolgt. Die Anwendung dieses Ansatzes kann zu einer Änderung der Nettoinvestition eines Unternehmens in den hochinflationären ausländischen Geschäftsbetrieb führen. Diese Änderung hätte u. a. zwei Effekte:

- Anpassungseffekt, resultierend aus der Anpassung des Anteils des Unternehmens am Eigenkapital des hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs gemäß IAS 29, und
- Umrechnungseffekt, resultierend aus der Umrechnung des Anteils des Unternehmens am Eigenkapital des hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs (ausgenommen der Auswirkung jeglicher Anpassung gemäß IAS 29) zu einem Stichtagskurs, der sich von dem vorherigen Stichtagskurs unterscheidet

Um dies mithilfe eines einfachen Beispiels darzustellen, sei angenommen, dass sich der Anteil eines Unternehmens an einem hochinflationären ausländischen Geschäftsbetrieb zu Beginn des Berichtszeitraums auf 100 Prozent beläuft, wobei der hochinflationäre ausländische Geschäftsbetrieb einen nichtmonetären Vermögenswert von 1.000 LW

(Landeswährung), sonst jedoch keine weiteren Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten besitzt. Daher hat der ausländische Geschäftsbetrieb Vermögenswerte (und Eigenkapital) von 1.000 LW. Die Veränderung des allgemeinen Preisindex im Hochinflationsland während des Berichtszeitraums beträgt 200 Prozent. Das Unternehmen könnte folglich

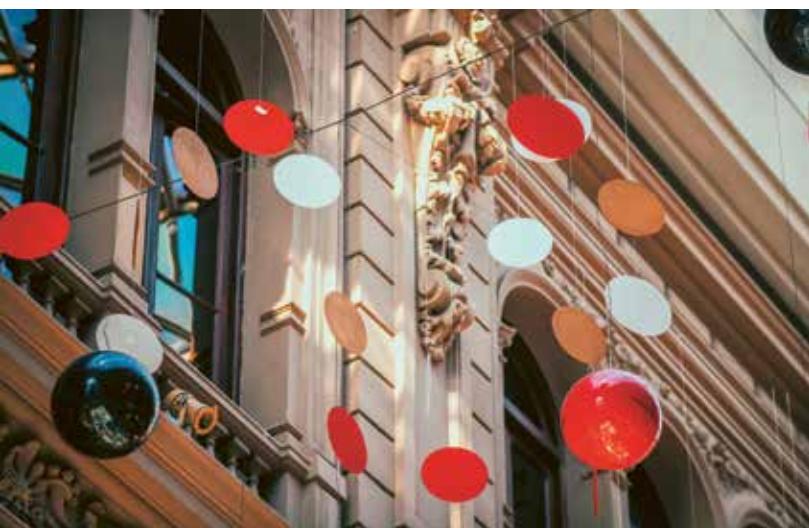
- den Anpassungseffekt mit $(1.000 \text{ LW} \times [1 + 200\%]) - 1.000 \text{ LW} \times \text{Stichtagskurs}$ errechnen, was den Anteil des Unternehmens am Eigenkapital des hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs in Höhe von 1.000 LW widerspiegeln würde, der gemäß IAS 29 angepasst und in der Darstellungswährung des Unternehmens umgerechnet wurde, und
- den Umrechnungseffekt mit $(1.000 \text{ LW} \times \text{Stichtagskurs}) - (1.000 \text{ LW} \times \text{Eröffnungskurs})$ berechnen. Diese Berechnung stellt den Anteil des Unternehmens am Eigenkapital des hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs in Höhe von 1.000 LW (ausgenommen der Auswirkung durch Anpassung wie in IAS 29 vorgeschrieben) multipliziert mit der Differenz zwischen dem Eröffnungs- und dem Stichtagskurs dar.

Die Anfrage befasste sich damit, wie Unternehmen diese Effekte in ihrer Bilanz darstellen.

Erfüllen die Effekte durch Anpassung und Umrechnung die Definition einer Umrechnungsdifferenz?

IAS 21.8 definiert eine *Umrechnungsdifferenz* als die Differenz, „die sich ergibt, wenn die gleiche Anzahl von Währungseinheiten zu unterschiedlichen Wechselkursen in eine andere Währung umgerechnet wird“.

Das IFRS IC folgerte, dass in dem der Anfrage zugrunde liegenden Sachverhalt entweder nur der Umrechnungseffekt oder die Kombination aus Anpassungs- und Umrechnungseffekt diese Definition erfüllt.





Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

Wie stellt ein Unternehmen Differenzen aus der Umrechnung von hochinflationären ausländischen Geschäftsbetrieben dar?

Das IFRS IC stellte fest, dass alle Anforderungen in IAS 21, die den Ansatz (oder die Darstellung) von Umrechnungsdifferenzen näher erläutern, von Unternehmen verlangen, dass sie diese Differenzen in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im sonstigen Ergebnis ansetzen (oder darstellen). IAS 21 fordert die Erfassung von Umrechnungsdifferenzen in der *Gewinn- und Verlustrechnung oder dem sonstigen Ergebnis* – ohne Bezug zum Eigenkapital –, da Umrechnungsdifferenzen die Definition von Erträgen oder Aufwendungen erfüllen. Daher folgerte das IFRS IC, dass ein Unternehmen Umrechnungsdifferenzen nicht direkt im Eigenkapital erfasst.

Paragraph 7 des IAS 1 *Darstellung des Abschlusses* bestimmt, dass Teile des sonstigen Ergebnisses „Gewinne und Verluste aus der Umrechnung des Abschlusses eines ausländischen Geschäftsbetriebs“ umfassen. IAS 21.41 stellt klar, dass Umrechnungsdifferenzen aus der Umrechnung des Abschlusses eines nicht hochinflationären Geschäftsbetriebs im sonstigen Ergebnis – und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung – erfasst werden, „weil die Änderungen in den Wechselkursen nur einen geringen oder überhaupt keinen direkten Einfluss auf den gegenwärtigen und künftigen operativen Cashflow haben“. Das IFRS IC beobachtete, dass diese Erklärung ebenfalls maßgeblich ist, wenn die funktionale Währung des ausländischen Geschäftsbetriebs hochinflationär ist. Es kam zu dem Schluss, dass ein Unternehmen sämtliche Differenzen aus der Umrechnung eines hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs *im sonstigen Ergebnis* darzustellen hat.

Anwendung der Regelungen der IFRS auf die Effekte aus der Anpassung und Umrechnung

Das IFRS IC folgerte, dass ein Unternehmen – nach dem der Anfrage zugrunde liegenden Sachverhalt – folgende Angaben im Abschluss macht:

- a. die *Effekte aus der Anpassung und Umrechnung* im sonstigen Ergebnis, wenn das Unternehmen zu dem Schluss gelangt, dass die Kombination beider Effekte die Definition einer Umrechnungsdifferenz gemäß IAS 21 erfüllt, oder
- b. den *Effekt aus der Umrechnung im sonstigen Ergebnis*, wenn das Unternehmen zu dem Schluss gelangt, dass lediglich der Umrechnungseffekt die Definition einer Umrechnungsdifferenz gemäß IAS 21 erfüllt. In diesem Fall stellt ein Unternehmen – in Übereinstimmung mit den Anforderungen des IAS 29.25 – den Effekt aus der Anpassung im Eigenkapital dar.

Vor dem Hintergrund dieser Analyse prüfte das IFRS IC, ob es ein Projekt bezüglich der Darstellung von Umrechnungsdifferenzen aus der Anpassung und Umrechnung von hochinflationären ausländischen Geschäftsbetrieben auf seine aktuelle Agenda nehmen sollte. Es war nicht davon überzeugt, dass ein Projekt, das isoliert von weiteren Aspekten der Bilanzierung hochinflationärer ausländischer Geschäftsbetriebe durchgeführt wird, zu einer Verbesserung der finanziellen Berichterstattung führen würde, die ausreicht, um die damit verbundenen Kosten aufzuwiegen. Daher entschied es, diesen Sachverhalt nicht auf seine aktuelle Agenda zu nehmen.

IAS 21 Auswirkungen von Wechselkursänderungen und IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationsländern – kumulative Umrechnungsdifferenzen eines ausländischen Geschäftsbetriebs vor der Hochinflation

Das IFRS IC erhielt eine Anfrage zur Anwendung des IAS 21 und des IAS 29. Der Sachverhalt wird wie folgt beschrieben:

Ein Unternehmen

- a. nutzt eine Darstellungswährung, die nicht der Währung eines Hochinflationslandes gemäß IAS 29 entspricht,



- b. besitzt einen ausländischen Geschäftsbetrieb mit einer funktionalen Währung, die der Währung eines Hochinflationslandes gemäß IAS 29 entspricht (hochinflationärer ausländischer Geschäftsbetrieb), und
- c. rechnet die Ertrags- und Finanzlage des hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs in seine Darstellungswährung um, um den Konzernabschluss aufzustellen.

Bevor ein ausländischer Geschäftsbetrieb als hochinflationär eingestuft wird, erfordert IAS 21 von Unternehmen, dass sie

- a. sämtliche Differenzen aus der Umrechnung der Erträge und Aufwendungen sowie Vermögenswerte und Schulden eines nicht hochinflationären Geschäftsbetriebs im sonstigen Ergebnis darstellen und
- b. den kumulativen für diese Umrechnungsdifferenzen erfassten Betrag (kumulative Umrechnungsdifferenzen vor Hochinflation) in einer gesonderten Komponente des Eigenkapitals ausweisen.

Die Anfrage bezog sich darauf, ob ein Unternehmen diese kumulativen Umrechnungsdifferenzen vor Hochinflation im Eigenkapital umgliedert, sobald der ausländische Geschäftsbetrieb als hochinflationär eingestuft wird – d. h., ob ein Unternehmen die kumulativen Umrechnungsdifferenzen vor Hochinflation in eine andere Komponente im Eigenkapital transferiert, die nicht zu einem späteren Zeitpunkt in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert wird.

IAS 21.41 erfordert von Unternehmen, den kumulativen Betrag der Umrechnungsdifferenzen, die im sonstigen Ergebnis erfasst sind, in einer gesonderten Komponente des Eigenkapitals – „bis zum Abgang des ausländischen Geschäftsbetriebs“ – auszuweisen. Weiterhin fordern die Paragraphen 48 und 48C des IAS 21 von Unternehmen, den kumulativen Betrag – oder einen proportionalen Anteil

des kumulativen Betrags – dieser Umrechnungsdifferenzen aus dem Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung beim Abgang – oder teilweisen Abgang – des ausländischen Geschäftsbetriebs umzugliedern (außer wie in Paragraph 48C angegeben).

Demnach folgerte das IFRS IC, dass Unternehmen – auf der Basis des der Anfrage zugrunde liegenden Sachverhalts – den *kumulativen Betrag* aus Umrechnungsdifferenzen in einer gesonderten Komponente im Eigenkapital (bei dem die Paragraphen 48 und 48C des IAS 21 Anwendung finden) bis zum Abgang oder teilweisen Abgang des ausländischen Geschäftsbetriebs auszuweisen haben. Ein Unternehmen gliedert die kumulativ erfassten Umrechnungsdifferenzen vor Hochinflation im Eigenkapital nicht um, sobald ein ausländischer Geschäftsbetrieb als hochinflationär eingestuft wird.

Das IFRS IC kam zu dem Schluss, dass die Grundlagen und Regelungen des IAS 21 eine angemessene Basis bilden, anhand derer Unternehmen die Darstellung der kumulativen Umrechnungsdifferenzen vor dem Zeitpunkt, in dem ein ausländischer Geschäftsbetrieb erstmals als hochinflationär eingestuft wird, festlegen können. Daher entschied es, diese Angelegenheit nicht auf seine Agenda zu nehmen.





Agenda-Entscheidungen des IFRS IC – ein Überblick

IAS 21 Auswirkungen von Wechselkursänderungen und IAS 29 Rechnungslegung in Hochinflationsländern – Darstellung von Vergleichsbeträgen zum Zeitpunkt der erstmaligen Einstufung eines ausländischen Geschäftsbetriebs als hochinflationär

Das IFRS IC erhielt eine Anfrage zur Anwendung des IAS 21 und des IAS 29. Der Sachverhalt wird wie folgt beschrieben:

Ein Unternehmen

- a. nutzt eine Darstellungswährung, die nicht der Währung eines Hochinflationslandes gemäß IAS 29 entspricht,
- b. besitzt einen ausländischen Geschäftsbetrieb mit einer funktionalen Währung, die der Währung eines Hochinflationslandes gemäß IAS 29 entspricht (hochinflationärer ausländischer Geschäftsbetrieb), und
- c. rechnet die Ertrags- und Finanzlage des hochinflationären ausländischen Geschäftsbetriebs in seine Darstellungswährung um, um den Konzernabschluss aufzustellen.

Die Anfrage erörterte die Frage, ob ein Unternehmen die für den ausländischen Geschäftsbetrieb dargestellten *Vergleichsbeträge* anzupassen hat, und zwar

- a. im Jahresabschluss für den Zeitraum, in dem der ausländische Geschäftsbetrieb hochinflationär wird, und
- b. im Zwischenabschluss des Jahres, nachdem der ausländische Geschäftsbetrieb hochinflationär wird, wenn der ausländische Geschäftsbetrieb im vorigen Vergleichszeitraum nicht hochinflationär war.

Auf der Basis der Rückmeldungen zu seinen Outreach-Aktivitäten, den eingegangenen Stellungnahmen und zusätzlicher Recherche stellte das IFRS IC einen nur geringen Unterschied zwischen dem der Anfrage zugrunde liegenden Sachverhalt und der Anwendung des IAS 21 fest. Bei der Anwendung des IAS 21.42(b) passen Unternehmen im Allgemeinen die Vergleichsbeträge in ihren Zwischen- und Jahresabschlüssen, wie in dieser Situation beschrieben, nicht an. Das IFRS IC war nicht davon überzeugt, dass der Sachverhalt weitreichende Auswirkungen hat. Daher entschied es, diese Frage nicht auf seine aktuelle Agenda zu nehmen.

IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden – Kosten für Aus- und Weiterbildung im Zuge der Vertragserfüllung

Das IFRS IC hat eine Anfrage zur Behandlung der Kosten für Aus- und Weiterbildung, die im Zuge der Vertragserfüllung mit einem Kunden angefallen sind, erhalten. Der Anfrage lag folgender Sachverhalt zugrunde:

- a. Ein Unternehmen schließt einen Vertrag mit einem Kunden ab, der in den Anwendungsbereich des IFRS 15 fällt. Der Vertrag umfasst die Erbringung von ausgelagerten Dienstleistungen.
- b. Um diese Dienstleistung gegenüber dem Kunden erbringen zu können, fallen beim Unternehmen Kosten durch die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter an, damit diese die technische Ausstattung und die Prozesse beim Kunden verstehen. Die Kosten für die Aus- und Weiterbildung stellen gemäß Paragraph 15 des IAS 38 *Immaterielle Vermögenswerte* keine immateriellen Vermögenswerte dar: Ein Unternehmen hat keine hinreichende Verfügungsgewalt über den voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen, der ihm durch die Aus- und Weiterbildungen erwächst (um der Definition eines immateriellen Vermögenswerts zu entsprechen), da die Mitarbeiter kündigen und das Unternehmen verlassen können. Unter Anwendung der Regelungen des IFRS 15 identifiziert es die Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen nicht als Leistungsverpflichtung.



c. Der Vertrag erlaubt es dem Unternehmen, dem Kunden die Kosten für Aus- und Weiterbildung (i) der Mitarbeiter des Unternehmens zu Beginn des Vertrags und (ii) der neuen Mitarbeiter, die während einer Ausweitung des kundenseitigen Geschäftsbetriebs vom Unternehmen angestellt werden, in Rechnung zu stellen.

Die Anfrage bezog sich darauf, ob ein Unternehmen die Kosten für Aus- und Weiterbildung als Vermögenswert ansetzt oder als Aufwand erfasst, sobald sie auftreten.

Welcher IFRS ist auf die Kosten für Aus- und Weiterbildung anzuwenden?

IFRS 15.95 erfordert von Unternehmen, Kosten, die im Zuge der Vertragserfüllung mit einem Kunden angefallen sind, als Vermögenswert anzusetzen, wenn sie nicht in den Anwendungsbereich eines anderen IFRS fallen und darüber hinaus alle drei Kriterien, die in Paragraph 95 genannt werden, erfüllen. Folglich prüft ein Unternehmen zuerst, ob die Kosten für Aus- und Weiterbildung, die im Zuge der Vertragserfüllung mit einem Kunden angefallen sind, in den Anwendungsbereich eines anderen IFRS fallen, bevor es die Kriterien in Paragraph 95 evaluiert.

Die Paragraphen 2-7 in IAS 38 *Immaterielle Vermögenswerte* regeln den Anwendungsbereich des Standards, wobei Paragraph 5 explizit darauf hinweist, dass Ausgaben für die Aus- und Weiterbildung in den Anwendungsbereich des IAS 38 fallen, da der Standard sich „u. a. auf Ausgaben für Werbung, Aus- und Weiterbildung, Gründung und Anlauf eines Geschäftsbetriebs sowie Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten“ bezieht. Demnach folgerte das IFRS IC, dass ein Unternehmen – nach dem der Anfrage zugrunde liegenden Sachverhalt – IAS 38 auf die Bilanzierung der Kosten für Aus- und Weiterbildung, die im Zuge der Vertragserfüllung mit einem Kunden angefallen sind, anzuwenden hat.

Anwendung des IAS 38

IAS 38.69(b) umfasst Ausgaben für Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen als Beispiel für angefallene Ausgaben, „mit denen für ein Unternehmen ein künftiger wirtschaftlicher Nutzen erzielt werden soll, ohne dass ein immaterieller Vermögenswert oder sonstiger Vermögenswert erworben oder geschaffen wird, der angesetzt werden kann“. Demnach legt Paragraph 69 fest, dass solche Ausgaben für Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen als Aufwand zu erfassen sind, sobald sie entstehen. IAS 38.15 stellt klar, dass ein Unternehmen „für gewöhnlich [...] jedoch keine hinreichende Verfügungsgewalt über den voraussichtlichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen [hat], der ihm durch ein Team von Fachkräften und die Weiterbildung erwächst, damit diese Werte die Definition eines immateriellen Vermögenswerts erfüllen“.

Zusätzlich – als Erläuterung der Anforderung des IFRS 15 bezüglich der Kosten im Zuge der Vertragserfüllung – stellt Paragraph BC307 des IFRS 15 klar, dass, falls andere Standards den Ansatz von Vermögenswerten, die durch bestimmte Kosten entstehen, ausschließen, ein Vermögenswert folglich nicht unter IFRS 15 bilanziert werden kann.

Demnach folgerte das IFRS IC, dass Unternehmen – nach dem der Anfrage zugrunde liegenden Sachverhalt – Kosten für Aus- und Weiterbildung, die im Zuge der Vertragserfüllung mit einem Kunden angefallen sind, als Aufwand zu erfassen haben, sobald sie entstehen. Es merkte an, dass die Fähigkeit des Unternehmens, die Kosten für Aus- und Weiterbildung dem Kunden in Rechnung zu stellen, diese Schlussfolgerung nicht beeinflusst.

Das IFRS IC kam zu dem Schluss, dass die Grundlagen und Anforderungen des IFRS 15 und des IAS 38 eine angemessene Basis für Unternehmen darstellen, um ihre Bilanzierung für Kosten für Aus- und Weiterbildung, die im Zuge der Vertragserfüllung mit einem Kunden angefallen sind, festzulegen. Daher entschied es, diese Anfrage nicht auf seine aktuelle Agenda zu nehmen.



Praxisforum

Ihr Wegweiser durch die Welt der internationalen Rechnungslegung

Die Veranstaltungsreihe „EY Scout“ versteht sich als das Praxisforum für alle IFRS-Anwender – und als Wegweiser durch die Welt der internationalen Rechnungslegung.

- ▶ Wir informieren Sie frühzeitig über wichtige Änderungen sowie über andere praxisbezogene Fragestellungen in der IFRS-Bilanzierung und vermitteln Ihnen anschaulich und praxisnah die relevanten Grundlagen.
- ▶ Wir beleuchten mögliche Auswirkungen auf Abschlüsse, Kennzahlen, Prozesse, Systeme und Ihr Business.
- ▶ Wir stellen Ihnen innovative und praxisnahe Lösungsansätze vor.
- ▶ Wir geben Ihnen viel Raum für Ihre persönlichen Fachfragen.

Aus aktuellem Anlass

Gesundheit und Verantwortung sind uns ein besonderes Anliegen, insbesondere in Zeiten des Corona-Virus (COVID-19). Wir haben zahlreiche Vorsichtsmaßnahmen entsprechend den Empfehlungen der WHO für die Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeiter, Mandanten und der Öffentlichkeit etabliert. Dazu gehören u. a. strenge Restriktionen für den Umgang mit geplanten Meetings und Veranstaltungen.

Angesichts der Unvorhersehbarkeit der aktuellen Entwicklungen und um der Sicherheit Vorrang einzuräumen, haben wir uns nach gründlicher Prüfung entschieden, die geplanten „EY Scout International Accounting“-Termine mindestens bis Ende Juli abzusagen. Wir behalten uns je nach aktueller Lage vor, auch noch weitere Termine abzusagen. Dazu halten wir Sie wie gewohnt auf dem Laufenden und informieren Sie über alle wichtigen Entwicklungen.

Herzlichen Dank für Ihr Verständnis und Ihre Unterstützung!

Kontakt

Sven Peterson, Telefon +49 6196 996 11085, sven.peterson@de.ey.com



IFRS COVID-19 Accounting Impact Assessment

Dieses IFRS COVID-19 Accounting Impact Assessment soll Sie bei der Einschätzung unterstützen, welche Relevanz die aktuelle COVID-19-Pandemie für die Finanzberichterstattung Ihres Unternehmens haben könnte.

Sprechen Sie Ihre gewohnten EY-Kontakte auf dieses Assessment an.

Wir unterstützen Sie gerne.

Webcasts

Wir haben unsere Scout-Veranstaltungsreihe auf Webcasts umgestellt. Hier beschäftigen wir uns mit ausgewählten IFRS-Bilanzierungsfragen im Zusammenhang mit COVID-19.

COVID-19 stellt unsere Mandanten vor allem vor operative und nahezu lebenswichtige Herausforderungen. Dabei bleibt wenig Zeit für Belange im Rechnungswesen. Diese sind aber nach wie vor zu berücksichtigen und unterliegen aufgrund der Krise ebenfalls einer sehr hohen Dynamik. Es stellen sich Fragen zur Bilanzierung in der Krise, die sich so für viele noch nie gestellt haben und die nun kurzfristig gelöst werden müssen.

EY Scout Webcast – IFRS & COVID-19 Vol. 1

In unserem ersten „EY Scout IFRS & COVID-19“-Webcast beschäftigen wir uns mit ausgewählten IFRS-Bilanzierungsfragen im Zusammenhang mit COVID-19.

EY Scout Webcast – IFRS & COVID-19 Vol. 2

Ausgehend von unserem ersten Webcast vertiefen wir bilanzielle Auswirkungen zum Beispiel auch durch weitere Überlegungen zu Wertminderungen. Näher beleuchten werden wir Mitteilungspflichten und aufsichtsrechtliche Besonderheiten für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Zusammenhang mit der Krise. Ausgehend von den Lessons Learned der ersten Wochen im Homeoffice möchten wir mit Ihnen unsere Beobachtungen und unsere Meinung zum Thema „Remote Financial Close“ teilen.

EY Scout Webcast – IFRS & COVID-19 Vol. 3 | Financial Instruments

In diesem Webcast gehen wir speziell auf die Herausforderungen im Bereich der Bilanzierung von Finanzinstrumenten ein. Die mit COVID-19 verbundenen wirtschaftlichen Folgen wirken sich derzeit stark auf den Finanzmarkt, Finanzinstrumente und das Handeln der Akteure aus. Diese Veränderungen sind bilanziell abzubilden.

EY Scout Webcast – IFRS & COVID-19 Vol. 4

Wir beschäftigen uns mit der Umsatzrealisierung unter IFRS 15 im aktuellen Umfeld. Zudem gehen wir auf Alternative Performance Measures (APMs) vor dem Hintergrund der Krise ein. Im erweiterten Umfeld der Finanzorganisation wenden wir unseren Blick diesmal auf Betrugsszenarien in der COVID-19-Zeit und das globale Monitoring und Managen von Regulatorik, Daten und Aktivitäten.

EY Scout Webcast – IFRS & COVID-19 Vol. 5

Neben einem kurzen Überblick über die neuesten fachlichen Entwicklungen der letzten Wochen werden wir uns ausführlich mit der Halbjahresfinanzberichterstattung und deren Besonderheiten beschäftigen.

Auf unserer Internetseite www.de.ey.com/ey-scout finden Sie unsere Replays sowie Links zu aktuellen und künftigen Webcasts. Falls Sie Interesse haben und keine Webcasts verpassen möchten, können Sie sich gerne direkt für unseren EY Scout Newsletter anmelden.

EY-Publikationen



International GAAP® 2020

International GAAP® 2020 ist ein umfassendes Handbuch zur Interpretation und Umsetzung der IFRS. Es bietet einen detaillierten Einblick in die Herausforderungen, denen Unternehmen in der praktischen Anwendung der IFRS begegnen. Die Neuauflage von International GAAP® enthält folgende Highlights:

- ▶ Es werden die weiterhin zahlreichen Umsetzungsprobleme beleuchtet, die sich aus der Anwendung von IFRS 9 *Finanzinstrumente* und IFRS 15 *Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden* ergeben.
- ▶ Es werden komplexe Umsetzungsprobleme erläutert, die sich bei der Anwendung von IFRS 16 *Leasingverhältnisse* durch Unternehmen ergeben.
- ▶ Darüber hinaus ist ein aktualisiertes Kapitel zum neuen IFRS 17 *Versicherungsverträge* enthalten, das auch den aktuellen Entwurf des IASB beinhaltet, der verschiedene Änderungen des Standards vorschlägt. Das Kapitel behandelt auch die jüngsten Diskussionen der Transition Resource Group des IASB zur Umsetzung und untersucht weitere Fragen im Zusammenhang mit der Vorbereitung zur Erstanwendung des neuen Standards durch Versicherer.
- ▶ Ebenfalls berücksichtigt werden geänderte Standards und neue Interpretationen, die seit der Erstellung der Ausgabe 2019 herausgegeben wurden.
- ▶ Außerdem werden zahlreiche Projekte und Fragestellungen, die derzeit vom IASB und vom IFRS Interpretations Committee erörtert werden, und die möglichen sich daraus ergebenden Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften erläutert.
- ▶ Dank der umfassenden Erfahrung der Verfasser mit aktuellen Themen bietet das Werk Hilfestellung zu zahlreichen Fragen im Zusammenhang mit der praktischen Anwendung von IFRS.



Exemplare dieser dreibändigen Kommentierung können Sie unter www.wileyigaap.com bestellen.



Die folgenden Publikationen stehen Ihnen in deutscher Sprache unter www.de.ey.com/ifrs zum Download zur Verfügung.



Im Fokus: Rechnungslegung in Zeiten der Corona-Pandemie, Stand Mai 2020

Die Auswirkungen des Corona-Virus-Ausbruchs entwickeln sich weiterhin sehr schnell. Viele Länder haben verschiedene Maßnahmen wie Reisebeschränkungen und Quarantänen eingeführt; in einigen Ländern werden diese Regelungen bereits gelockert. Insgesamt haben jedoch die Maßnahmen zu einem erheblichen Rückgang der Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen sowie zu Störungen von Lieferketten geführt. Auch an den Finanzmärkten besteht eine hohe Volatilität.

Mit unserer Publikation wollen wir Unternehmen einen Leitfaden an die Hand geben, welche der bestehenden Rechnungslegungsvorschriften sie bei der Bilanzierung der finanziellen Auswirkungen der Corona-Pandemie in ihren IFRS-Zwischen- und -Jahresabschlüssen zum Geschäftsjahresende 2020 beachten müssen.



Im Fokus: der neue Standard zur Umsatzrealisierung, Stand März 2020

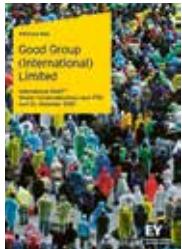
Der Umsatzrealisierungsstandard, der gemeinsam vom IASB und vom FASB entwickelt wurde, enthält einheitliche Vorschriften zur Umsatzrealisierung für sämtliche Unternehmen und Branchen. Unsere aktualisierte Publikation zu

IFRS 15 *Erlöse aus Verträgen mit Kunden* analysiert den Umsatzrealisierungsstandard und erweitert unsere Diskussion zu bestimmten Themen, einschließlich der jüngsten Entwicklungen des IASB und des IFRS Interpretations Committee.



International GAAP® IFRS-Checkliste für angabepflichtige Informationen

Die Checkliste ist anwendbar auf Geschäftsjahre, die am 31. Dezember 2019 oder später enden. Sie berücksichtigt die bis zum 31. August 2019 vom IASB verabschiedeten Standards und Interpretationen.



Good Group (International) Limited: Muster-Konzernabschluss nach IFRS zum 31. Dezember 2019

Der Musterkonzernabschluss nach IFRS der Good Group (International) Limited und ihrer Tochtergesellschaften berücksichtigt die bis zum 31. August 2019 vom IASB veröffentlichten und für am

oder nach dem 1. Januar 2019 beginnende Geschäftsjahre anzuwendenden IFRS.



**Die folgenden Publikationen stehen Ihnen
in englischer Sprache unter www.ey.com/ifrs
zum Download zur Verfügung.**



International GAAP® Disclosure Checklist for Interim Condensed Financial Statements – IFRS in issue at 31 May 2020.

Diese Ausgabe der Checkliste gilt für alle Zwischenabschlüsse von Unternehmen mit einem Geschäftsjahresende am 31. Dezember 2020 oder später. Sie berücksichtigt die bis zum 31. Mai 2020 vom IASB verabschiedeten Standards und Interpretationen.



Applying IFRS – Accounting considerations of the coronavirus pandemic, June 2020

Diese Veröffentlichung enthält Überlegungen zur Bilanzierung der finanziellen Auswirkungen des Coronavirus bei der Erstellung von Jahres- oder Zwischenabschlüssen nach IFRS im Geschäftsjahr 2020. Die Coronavirus-Pandemie hat die Weltwirtschaft erheblich beeinflusst. Unternehmen haben es mit Umsatzerlusten und eingeschränkten Lieferketten zu tun. Darüber hinaus haben verschiedene Regierungen Maßnahmen angekündigt, um den betroffenen Unternehmen sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Unterstützung zu gewähren.



Applying IFRS – Presentation and disclosure requirements of IFRS 16 Leases, December 2019

Diese Broschüre enthält eine Zusammenfassung der neuen Anforderungen zur Darstellung und zu den Anhangangaben an Leasingnehmer gemäß IFRS 16 *Leasingverhältnisse*. Anhand von Beispielen aus veröffentlichten Abschlüssen wird erläutert, auf welche Art und Weise die nach IFRS 16 erforderlichen Informationen dargestellt werden können.



Applying IFRS – A closer look at IFRS 16 Leases, December 2019

Dies ist die neueste Fassung unserer bereits 2016 erstmals veröffentlichten Broschüre zu IFRS 16. Diese Ausgabe befasst sich mit aktuellen Fragen rund um die Erstanwendung und Implementierung und richtet sich an Erstanwender in der Implementierungsphase und an Unternehmen, die IFRS 16 bereits umgesetzt haben. Daneben enthält die Broschüre auch einen Vergleich zum US-GAAP-Standard für Leasingverhältnisse.



COVID-19-Webcasts

**Wie Unternehmen in unsicheren Zeiten
angemessen reagieren**

Die Nachrichtenlage zu COVID-19 ändert sich ständig. Dies führt zu großer Verunsicherung – auch in der Wirtschaft. Um sich als Unternehmen bestmöglich vorzubereiten und gleichzeitig Mitarbeiter zu schützen, gilt es insbesondere, Lieferketten zu sichern und weitere Risiken zu minimieren.

In unseren Webcasts informieren wie Sie zu Themen wie Schutzschildmaßnahmen der Bundesregierung zur Sicherung der Liquidität von Unternehmen, steuerpolitische Maßnahmen und rechtliche Änderungen.

Unter www.ey.com/de_de/webcasts/covid-19 finden Sie alle deutschsprachigen Webcasts.

Alle Webcasts werden für ein Jahr gespeichert – so haben Sie die Möglichkeit, auch vergangene Webcasts nach Bedarf abzurufen.

19. IFRS® KONGRESS 2020

In Zusammenarbeit mit
der IFRS® Foundation



Digitaler
Kongress!

Aufgrund der COVID-19-Pandemie begrüßen wir Sie zum digitalen 19. IFRS® Kongress am 18. September 2020 mit einer verkürzten Agenda. Alle Details zur Anmeldung finden Sie unter diesem Link: www.de.ey.com/ifrs-kongress-digital

Wir freuen uns außerdem, Sie zum 20. IFRS® Kongress am 9. und 10. September 2021 mit einer Vielzahl der für dieses Jahr geplanten Referenten begrüßen zu dürfen!

International Financial Reporting Standards

Mit Top-Referenten aus den Unternehmen:

ams AG
BMW AG
Deutsche Bank AG
Deutsche Telekom AG
Landesbank Hessen-Thüringen

Nestlé S.A.
OLYMPUS EUROPA SE & CO. KG
ProSiebenSat.1 Media SE
Volkswagen AG



Ihre Kontakte

Deutschland, Österreich, Schweiz und Luxemburg

Deutschland

Nord/Ost

Olaf Boelsens
Telefon +49 40 36132 17715
olaf.boelsens@de.ey.com

Martin Beyersdorff
Telefon +49 40 36132 20093
martin.beyersdorff@de.ey.com

Prof. Dr. Sven Hayn
Telefon +49 40 36132 12277
sven.hayn@de.ey.com

Dr. Robert Link
Telefon +49 30 25471 19604
robert.link@de.ey.com

Stefania Mandler
Telefon +49 341 2526 23583
stefania.mandler@de.ey.com

Christoph Piesbergen
Telefon +49 40 36132 12343
christoph.piesbergen@de.ey.com

Arne Weber
Telefon +49 40 36132 12353
arne.e.weber@de.ey.com

West

Andreas Muzzu
Telefon +49 231 55011 22126
andreas.muzzu@de.ey.com

Stefan Pfeiffer
Telefon +49 201 2421 21849
stefan.pfeiffer@de.ey.com

Henrik Pferdehirt
Telefon +49 211 9354 12070
henrik.pferdehirt@de.ey.com

Südwest

Dr. Stefan Bischof
Telefon +49 711 9881 15417
stefan.bischof@de.ey.com

Ulf Blaum
Telefon +49 711 98811 9294
ulf.blaum@de.ey.com

Helge-Thomas Grathwol
Telefon +49 621 4208 10132
helge-thomas.grathwol@de.ey.com

Prof. Dr. Steffen Kuhn
Telefon +49 711 9881 14063
steffen.kuhn@de.ey.com

Mitte

Jörg Bösser
Telefon +49 6196 996 26944
joerg.boesser@de.ey.com

Ralf Geisler
Telefon +49 6196 996 27304
ralf.geisler@de.ey.com

Andreas Grote
Telefon +49 6196 996 26123
andreas.grote@de.ey.com

Jochen Kirch
Telefon +49 6196 996 24240
jochen.kirch@de.ey.com

Gerd Winterling
Telefon +49 6196 996 24271
gerd.winterling@de.ey.com

Bayern

Dr. Christine Burger-Disselkamp
Telefon +49 89 14331 13737
christine.burger-disselkamp@de.ey.com

Christiane Hold
Telefon +49 89 14331 12368
christiane.hold@de.ey.com

Financial Services Organisation

Christoph Hultsch
Telefon +49 6196 996 26833
christoph.hultsch@de.ey.com

Österreich

Stefan Uher
Telefon +43 732 790 790
stefan.uher@at.ey.com

Schweiz

Jolanda Dolente
Telefon +41 58 286 8331
jolanda.dolente@ch.ey.com

Roland Ruprecht
Telefon +41 58 286 6187
roland.ruprecht@ch.ey.com

Dr. Frederik Schmachtenberg
Telefon +41 58 286 3490
frederik.schmachtenberg@ch.ey.com

Luxemburg

Dr. Christoph Haas
Telefon +352 42 124 8305
christoph.haas@lu.ey.com

Petra Karpen
Telefon +352 42 124 8112
petra.karpen@lu.ey.com

About EY

EY is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. The insights and quality services we deliver help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We develop outstanding leaders who team to deliver on our promises to all of our stakeholders. In so doing, we play a critical role in *building a better working world* for our people, for our clients and for our communities.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2020 EYGM Limited.
All Rights Reserved.

GSA Agency
SRE 2008-050
ED None



In line with EY's commitment to minimize its environmental impact this document has been printed CO₂ neutral and on FSC®-certified paper that consists of 60% recycled fibers.

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com