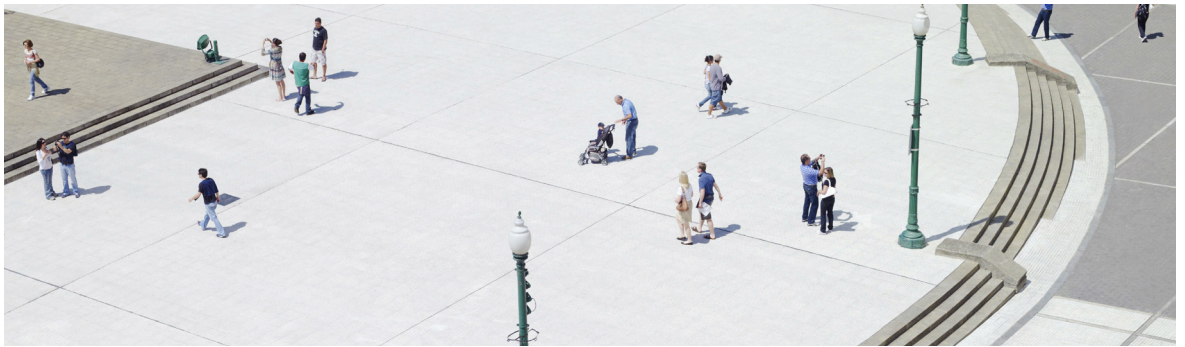


Die neue Ertragsrealisierung reibungslos gestalten



Für nach IFRS bilanzierende Unternehmen ist der Standard derzeit noch ab dem 1. Jänner 2017 anzuwenden, eine vorzeitige Anwendung ist für diese Unternehmen möglich. Das IASB hat aktuell eine Verschiebung der erstmaligen verpflichtenden Anwendung ab dem 1. Jänner 2018 vorgeschlagen. Es ist davon auszugehen, dass dieser Vorschlag umgesetzt wird. Die umfangreichen Vorbereitungsmaßnahmen und die retrospektive Anwendung für die im Abschluss dargestellten Vorjahreswerte erfordern schon heute eine Auseinandersetzung mit diesem Thema.

Mit den Neuregelungen zur Ertragsrealisierung entspricht die Umsatzerfassung in vielen Fällen – insbesondere bei Bündelgeschäften mit mehreren unterschiedlichen Vertragslei-

stungen – nicht mehr dem Rechnungsbetrag an den Kunden. Es ergeben sich unter anderem folgende Änderungen:

- Zum Teil erhebliche Verschiebung des Umsatzrealisierungszeitraums/-punkts
- Berücksichtigung von Vertragsanpassungen während der Vertragslaufzeit
- Ausweitung erforderlicher Anhangangaben (u. a. quantitative und qualitative Angaben sowie Übersicht der ausstehenden Leistungsverpflichtungen)

Für die Umsetzung der Neuregelungen müssen die betroffenen Unternehmen daher häufig ihre bestehenden Systeme und Prozesse der Umsatzrealisierung überprüfen, bestehende Verträge inventarisieren, analysieren und bilanziell neu würdigen.



Herausforderungen bei der Umsetzung der neuen Regelungen zur Ertragsrealisierung:

- Identifizierung des Kundenvertrags und der Leistungsverpflichtungen sowie Zuordnung der einzelnen Leistungsverpflichtungen zu einem Vertrag
- Erstellung eines Cashflow-Profiles für die Vertragslaufzeit zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zur Ermittlung der zeitlichen Verteilung des Transaktionspreises
- Tagesaktuelle Datenbank für Einzelveräußerungspreise für alle Leistungsverpflichtungen
- Entwicklung von Kalkulationsschemata zur Bestimmung relativer Einzelveräußerungspreise und Notwendigkeit einer Software für die Generierung von Buchungssätzen

Die Neuerungen effizient umsetzen – so unterstützen wir Sie

Bei der Umsetzung der Neuregelungen zur Umsatzrealisierung stehen wir Ihnen als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Wir entwickeln praktikable Branchenlösungen und unterstützen Sie dabei, die Änderungen in Ihrer System- und Prozesslandschaft umzusetzen. Unsere Beratung umfasst ein breites Spektrum an Dienstleistungen:

Unterstützung bei der fachlichen und systemtechnischen Implementierung in drei Phasen:

1. Betroffenheitsanalyse

- Analyse der bestehenden Systeme und Prozesse/Datenlage
- Analyse des bestehenden Vertragsportfolios
- Clustering von Verträgen
- Definition der fachlichen und technischen Anforderungen
- Identifikation von Schnittstellen zu allen betroffenen Unternehmensbereichen
- Schaffung von Verständnis im Konzern in allen betroffenen Abteilungen (Rechnungswesen, Controlling, Einkauf, Verkauf etc.) mit der Durchführung von Workshops

2. Soll-Konzept

- Modellierung des zukünftigen Ertragsrealisierungsprozesses
- Konsolidierung und Priorisierung der Anforderungen unterschiedlicher Unternehmensbereiche – vom Rechnungswesen übers Controlling bis hin zum Business Development
- Identifikation von Datenlücken
- Sicherstellung der Einhaltung zukünftiger Compliance-Anforderungen
- Auswahl einer geeigneten Software-Lösung unter Berücksichtigung individueller Anforderungen
- Anpassung des konzerninternen Reportings (Kontenpläne, Reporting Package etc.)

3. Umsetzung

- Datensammlung und Migration der Alt-Daten, ggf. aus unterschiedlichsten Vorsystemen
- Implementierung/Customizing der ausgewählten Software-Lösung
- Integration der Software-Lösung in bestehende ERP/Datenverwaltungssysteme
- Umfangreiches Testing der Software-Lösung
- Roll-out
- Schulungen aller betroffenen Unternehmensbereiche
- Unterstützung Ihrer Mitarbeiter während der Einarbeitungsphase bei auftretenden Fragen

Über Uns

Unsere Mandanten stehen tagtäglich vor vielfältigen Aufgaben, möchten neue Ideen umsetzen und suchen Rat. Sie erwarten, dass wir sie ganzheitlich betreuen und praxisorientierte Lösungen mit größtmöglichem Nutzen entwickeln. Deshalb setzen wir für jeden Mandanten, ob Global Player, Familienunternehmen oder kommunaler Träger, unser gesamtes Potenzial ein: Erfahrung, Branchenkenntnis, Fachwissen, Qualitätsanspruch, Innovationskraft und die Ressourcen unseres Expertennetzwerks in 157 Ländern. Besonders wichtig ist uns die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Mandanten, denn je besser wir sie kennen und verstehen, umso gezielter können wir sie unterstützen.

Ihre Ansprechpartner

Gerhard Prachner
Capital Markets & Accounting
Advisory Services
Tel.: +43 1 501 88-1800
gerhard.prachner@at.pwc.com

Hans Hartmann
Capital Markets & Accounting
Advisory Services
Tel.: +43 1 501 88-1816
hans.hartmann@at.pwc.com

Christoph Gruss
Capital Markets & Accounting
Advisory Services
Tel.: +49 69 9585-3415
christoph.gruss@de.pwc.com

Dr. Sven Willms
Capital Markets & Accounting
Advisory Services
Tel.: +49 211 981-2986
sven.willms@de.pwc.com

