

IFRS aktuell

Nachrichten zu den aktuellen Entwicklungen der IFRS

Ausgabe 6, Juni 2018

Auf einen Blick

<i>Kryptowährungen in der IFRS-Bilanz</i>	<i>2</i>
<i>Kontroverse um die Bilanzierung von Eigenkapitalinstrumenten nach IFRS 9</i>	<i>5</i>
<i>Auf den Punkt gebracht: Die neuen Standards in verträglichen Dosen .</i>	<i>8</i>
<i>EU-Endorsement</i>	<i>11</i>
<i>IASB-Projektplan</i>	<i>12</i>
<i>AFRAC</i>	<i>14</i>
<i>Publikationen</i>	<i>14</i>
<i>Ansprechpartner</i>	<i>15</i>



Liebe Leserinnen und Leser,

Bitcoins und Kryptowährungen im Allgemeinen sind zurzeit in aller Munde. Lesen Sie hierzu einen ersten Meinungsstand wie Kryptowährungen unter Anwendung der aktuellen Standards in der IFRS-Bilanz abzubilden wären. Darüber hinaus finden Sie Informationen zur Kontroverse zur Bilanzierung von Eigenkapitalinstrumenten nach IFRS 9 sowie die Fortsetzung unserer Serie zu Einzelaspekten der neuen Standards IFRS 9, IFRS 15 und IFRS 16.

Seit April finden Sie uns übrigens unter neuer Adresse im DC-Tower in der Donau-City-Straße 7, 1220 Wien.

Viel Spaß bei der Lektüre!



Mit freundlichen Grüßen

Raoul Vogel

Leiter – Austrian Accounting Consulting Services

Kryptowährungen in der IFRS-Bilanz



Katharina Maier und Dennis Pietzka sind Mitglieder in der globalen PwC Crypto Accounting Working Group und verschaffen Ihnen einen Überblick über die aktuelle Diskussion zur Bilanzierung von Kryptowährungen nach IFRS

Überblick über den aktuellen Meinungsstand

Kryptowährungen sind in aller Munde und bei so manchem Vorreiter-Unternehmen auch schon „in den Büchern“. Zunehmend werden Kryptowährungen auch bereits als alternatives Zahlungsmittel akzeptiert.

In dieser Ausgabe unseres Newsletters richten wir unser Augenmerk auf die Grundlagen dieses neuen Hot Topic der Rechnungslegung und geben Ihnen einen Überblick über den aktuellen Meinungsstand zur Darstellung und Bewertung in der IFRS-Bilanz.

Charakteristika einer Kryptowährung

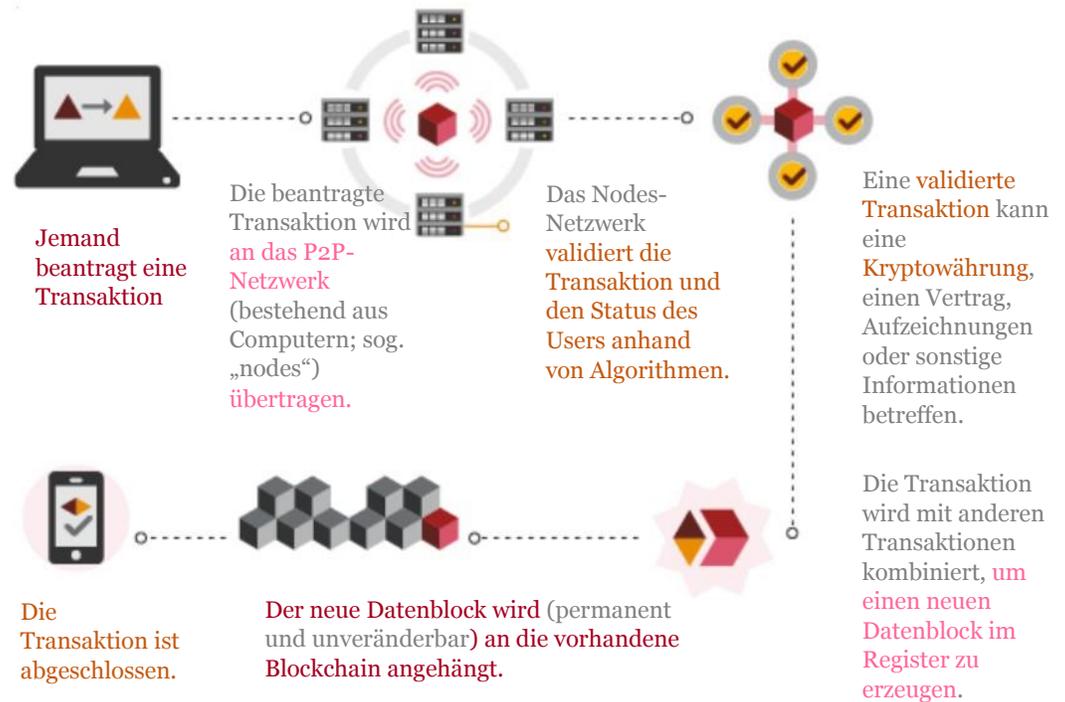
Bitcoin, die sicherlich populärste Form der Kryptowährungen, trat das erste Mal im Jänner 2009 in Erscheinung. Dem folgte eine Reihe weiterer solcher „Währungen“, wie etwa „Ethereum“, „Ripple“, „Litecoin“ und so manche mehr.

Ähnlich wie jede sogenannte „Fiat“-Währung (dh eine Währung, die nicht durch ein physisches Gut wie etwa Gold gedeckt ist), wie der Euro, haben Kryptowährungen keinen intrinsischen Wert. Ihr Wert beruht daher lediglich auf dem Vertrauen, dass andere Marktteilnehmer die Währung als Zahlungsmittel akzeptieren werden. Im Unterschied zu etablierten offiziellen Währungen ist eine Kryptowährung kein gesetzliches Zahlungsmittel („legal tender“). Die (Geld-)Menge an im Umlauf befindlicher Kryptowährung wird nicht durch eine Zentralbank oder ein Zentralbanksystem gesteuert. Die Währung existiert vielmehr nur innerhalb des Netzwerks, in dem sie geschaffen wird.

Was bedeutet eigentlich „Blockchain“?

Blockchain ist die Technologie, die Kryptowährungen (neben anderen Voraussetzungen) erst möglich macht. Dabei handelt es sich um ein dezentrales Register, in dem sämtliche Transaktionen des Peer-to-Peer (P2P)-Netzwerks aufgelistet sind. Durch die Nutzung dieser Technologie können die Teilnehmer des Systems Transaktionen ohne die Zwischenschaltung einer zentralen Clearing-Stelle durchführen:

Die wichtigste Innovation in diesem Zusammenhang ist der Wegfall der zentralen Clearing-Stelle und die daraus entstehenden Kostenvorteile. Das erlaubt den direkten Transfer von Vermögenswerten über ein gesichertes Netzwerk oder das Internet. Stellvertretend kann die Vorgehensweise am Beispiel der Bitcoins illustriert werden. Um eine Transaktion zu initiieren, benötigt der Nutzer ein digitales Konto (sog „wallet“), in welchem ein- und ausgehende Transaktionen dokumentiert werden. Die Verschlüsselung einer Transaktion erfolgt asymmetrisch über zwei Schlüssel: den öffentlichen Schlüssel, der im übertragenen Sinn als eine Art „Kontonummer“ des Wallet verstanden werden kann, sowie den privaten Schlüssel, mit dem ausgehende Transaktionen signiert werden und mit dem der Nutzer nachweist, dass dieser über die notwendige Menge Bitcoins für die Transaktion verfügt.



Sämtliche Transaktionen werden in der Blockchain unwiderruflich gespeichert. Neue Transaktionen werden in Blöcken an die bestehende Blockchain „angeheftet“. Dies geschieht mithilfe eines rechnerischen Validierungsprozesses, im Rahmen dessen die Transaktion bestätigt und als Entlohnung im Gegenzug Bitcoins „geschaffen“ und an die Validierer verteilt werden (sog. „mining“). Dies gewährleistet eine nahezu vollständige Fälschungssicherheit.

Trotz der eigentlichen Funktion von Blockchains, Transaktionen zu vereinfachen, werden die auf den Blockchains basierenden Kryptowährungen bislang häufig noch als Kapitalanlage bzw. zu Wertsteigerungszwecken gehalten. Der Wert solcher Anlagen kann sehr volatil sein. Die geltenden Bilanzierungsstandards bilden die besonderen Anforderungen von Kryptowährungen nur unzureichend ab. Da das IASB derzeit aber kein Projekt zur Bilanzierung (und Bewertung) von Kryptowährungen auf seiner Agenda hat (und auch in absehbarer Zeit voraussichtlich nicht auf die Agenda nehmen wird), muss bis auf weiteres ein (hilfsweiser) Rückgriff auf die geltende Guidance ausreichen.

Einordnung innerhalb der geltenden IFRS

Nicht vollständig geklärt ist die Frage, welche Art von Vermögenswert Kryptowährungen eigentlich darstellen. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über bislang überlegte Varianten, und – in den meisten der dargestellten Fälle – die Gründe für deren wahrscheinliches Ausscheiden:

Vermögenswertkategorie		Begründung
Zahlungsmittel (IAS 7)	X	Kryptowährungen sind kein offizielles Zahlungsmittel und werden nicht von einer Zentralbank ausgegeben.
Zahlungsmitteläquivalent (IAS 7)	X	Kryptowährungen unterliegen einem signifikanten Wertänderungsrisiko, was der Definition eines Zahlungsmitteläquivalents widerspricht.

Finanzinstrument (IAS 32)	X	Kryptowährungen verbriefen nicht das vertragliche Recht zum Erhalt von Zahlungsmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten.
Sachanlagevermögen (IAS 16, IAS 40)	X	Kryptowährungen haben keine physische Substanz.
Vorratsvermögen (IAS 2)	?	Vorräte müssen nicht zwingend physische Substanz haben (IAS 38.3). Voraussetzung nach IAS 2.6 (a) ist, dass sie im normalen Geschäftsverlauf des Unternehmens zum Verkauf gehalten werden. Nach dem aktuellen Diskussionsstand ist nicht abschließend geklärt, ob Kryptowährungen das in IAS 2.6 (a) geforderte Definitionskriterium „im normalen Geschäftsbetrieb gehalten“ zu werden, erfüllen. Das Handelsvolumen von Kryptowährungen reicht in vielen Fällen nicht aus, um diese Definition zu erfüllen.
Immaterielles Vermögen (IAS 38)	(✓)	Am ehesten scheinen Kryptowährungen als immaterielles Vermögen zu qualifizieren. Sie haben keine physische Substanz, sind identifizierbar und einzeln veräußerbar und es handelt sich nicht um ein Finanzinstrument.

Die erste Intention des Anwenders ist sicherlich, dass Kryptowährungen am ehesten zum Fair Value bilanziert werden sollten. Werden sie jedoch als **Vorratsvermögen** im Sinne von **IAS 2** eingestuft, erfolgt die Bewertung zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten (oder zum niedrigeren *Net Realisable Value*). Abhängig vom Geschäftsmodell des bilanzierenden Unternehmens wäre auch die Anwendbarkeit der Bewertungsausnahme für Commodity Broker/Trader denkbar. Aufgrund des Kaufs und Verkaufs von Vorräten mit kurzfristiger Gewinnerzielungsabsicht erlaubt IAS 2.3 (b) ausnahmsweise, die Vorräte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren.

Auch **IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte** sieht grundsätzlich eine Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen vor. Als einzige Ausnahme sieht IAS 38.78 vor, dass in den seltenen Fällen, in denen für immaterielle Vermögenswerte ein aktiver Markt vorliegt, eine Fair Value Bewertung vorgenommen werden darf. Die Wertänderungen sind in diesem Fall jedoch erfolgsneutral über das OCI zu erfassen. Somit mag daher der Bilanzansatz den Fair Value des Kryptowährungsbestandes widerspiegeln, in der GuV werden die korrespondierenden Wertänderungen jedoch nicht reflektiert und lediglich bei Veräußerung erfolgswirksam.

Noch ein Crypto-Begriff: „Initial Coin Offering“

Neben bestehenden Kryptowährungen wie Bitcoins wurden zuletzt immer mehr neue Kryptowährungen emittiert. Oft geschieht dies im Rahmen eines sog Initial Coin Offering (ICO). Dabei handelt es sich um eine Kombination aus Crowd Funding und Blockchain. Hierbei schließt sich eine Gruppe von Personen, die Mittel für die Finanzierung einer innovativen Idee aufbringen wollen (häufig über eine eCommerce Plattform), zusammen. Investoren, die am ICO teilnehmen, erhalten digitale Tokens (basierend auf der Blockchain-Technologie) und bezahlen dafür mit offiziellen Zahlungsmitteln oder mit anderen Kryptowährungen. Im übertragenen Sinn handelt es sich also um den Erwerb einer Art von digitalem Gutschein.

ICOs sind ein sehr junges Phänomen und (noch) weitgehend unreguliert. Ihre Bedingungen hängen daher stark vom jeweiligen Einzelfall ab. Manche Tokens geben dem Investor Eigentumsrechte am finanzierten Projekt oder garantieren ihm einen Erlösanteil. Vielfach verbriefen die Tokens das Recht des Investors zum (vergünstigten) Bezug von Leistungen aus der finanzierten Tätigkeit. Für den Fall, dass das finanzierte Projekt scheitert, ist regelmäßig keine Rückzahlungsverpflichtung der Initiatoren vorgesehen. In diesem Zusammenhang wählte etwa die US-amerikanische Börsenaufsicht SEC kürzlich ein ungewöhnliches und drastisches Mittel zur Warnung von Anlegern: Mit einem fingierten ICO eines Emittenten „HoweyCoins“ wurden Anleger auf die falsche Fährte gelockt und auf eine Website der SEC umgeleitet, die über die Betrugsgefahren bei ICOs hinweist. Auch die EU-Aufsichtsbehörden ESMA, EBA und EIOPA warnen ausdrücklich vor den Risiken, die mit einem solchen Investment verbunden sind.

Aus solchen Transaktionen ergibt sich darüber hinaus eine Vielzahl bilanzieller Fragestellungen:

1. Handelt es sich um ein **Tauschgeschäft** zwischen den Emittenten (Initiatoren) und den Investoren?
Die Emittenten erhalten im Austausch für die emittierten Tokens häufig Kryptowährung anstatt offizieller Zahlungsmittel. Die Behandlung als Tauschgeschäft würde es den Emittenten erlauben, die erhaltene Kryptowährung im Transaktionszeitpunkt mit ihrem Kassakurs zu bewerten. Die Bewertung der emittierten Tokens bleibt aber (noch) ungeklärt.
2. Wenn ein ICO eine Form der **Kapitalaufbringung** ist, stellt sich die Frage, ob Eigen- oder Fremdkapital begeben wurde. Die meisten digitalen Token stellen keinen Anspruch des Investors auf den Residualwert des Unternehmens oder ein Stimmrecht in den relevanten Gremien dar. Dennoch haben die Token in der Regel keine bestimmte Laufzeit (und sind nur mit der Lebenszeit des Projekts oder des emittierenden Unternehmens begrenzt). Fraglich kann in diesem Zusammenhang sein, wie für Rechte des Investors zum Bezug von (vergünstigten) Leistungen vorzusorgen ist. Denkmöglich sind sowohl eine (finanzielle) Verbindlichkeit, als auch eine Rückstellung.
3. Unter Umständen stellt das Versprechen der Emittenten, ein Projekt zu realisieren, eine Leistungsverpflichtung im Anwendungsbereich von **IFRS 15** dar.

Die Überlegungen stehen noch an ihrem Anfang und all diese Fragen sind bislang noch nicht zu Ende diskutiert. Sehr wahrscheinlich werden sich in absehbarer Zukunft weitere Formen der Finanzierung mit Kryptowährungen entwickeln, die ihre ganz eigenen Herausforderungen für die Bilanzierung bergen.

Es bleibt also spannend!

Kontroverse um die Bilanzierung von Eigenkapitalinstrumenten nach IFRS 9

IFRS 9 regelt die Bilanzierung und die Erfassung von Bewertungseffekten von gehaltenen Eigenkapitalinstrumenten – zB Aktien oder GmbH-Anteile an nicht konsolidierten Unternehmen – im Vergleich zu IAS 39 neu. Insbesondere der Wegfall der Möglichkeit zum Recycling von Bewertungseffekten in die GuV bei erfolgsneutraler Folgebewertung löst bei Anwendern und Experten Kontroversen um die Sinnhaftigkeit dieser Regelungen aus. Im März 2018 hat das EFRAG daher ein Diskussionspapier (DP) zum Impairment und zum



Katharina Maier gibt Ihnen einen Überblick über die aktuellen Diskussionen zum Wegfall des Recycling bei Eigenkapitalinstrumenten.

Recycling von Bewertungseffekten bei Eigenkapitalinstrumenten veröffentlicht und Vorschläge zur Revision der seit 01.01.2018 geltenden Regelungen in den Raum gestellt.

Der folgende Beitrag fasst für Sie die neuen Regelungen des IFRS 9 kurz zusammen und ruft die diesbezüglichen Beweggründe und Überlegungen des IASB in Erinnerung. In diesem Zusammenhang kommen auch die Vorschläge des EFRAG-DP zur Sprache.

Vorschriften zur Bilanzierung von Eigenkapitalinstrumenten nach IFRS 9

Investments in Eigenkapitalinstrumente an anderen Unternehmen, die aus strategischen Gründen, dh nicht zu Handelszwecken, gehalten werden, sind wahlweise erfolgswirksam über die GuV oder erfolgsneutral über das OCI (ohne Recycling) zum Fair Value zu bilanzieren (IFRS 9.4.1.4 iVm 5.7.5 und 5.7.1 (c)). Das Wahlrecht ist für jedes Instrument einzeln ausübbar – uE auch für verschiedener Tranchen erworbener EK-Instrumente am gleichen Unternehmen (soweit im Anwendungsbereich von IFRS 9; IFRS 9.B5.7.1).

Im Vergleich zu IAS 39 ergeben sich somit 2 zentrale Unterschiede

- Zwingende Fair Value Bewertung der Eigenkapitalinstrumente, da das Wahlrecht, Beteiligungen unter bestimmten Voraussetzungen zu Anschaffungskosten abzüglich Wertminderungen zu bilanzieren, unter IFRS 9 entfällt.
- Wegfall des Recycling. Damit entfällt die ermessensbehafte und häufig schwierige Einschätzung, ob ein Wertrückgang „*significant or prolonged*“ ist und somit keine erfolgsneutral zu erfassende Wertschwankung darstellt, oder ob ein erfolgswirksam zu erfassendes Impairment vorliegt.

Ein Recycling ist auch dann nicht vorzunehmen, wenn das Eigenkapitalinstrument ausgebucht wird. Zulässig ist jedoch eine erfolgsneutrale Rücklagenbuchung, dh ein Ausbuchen kumulierter Bewertungsänderungen des ausgeschiedenen Instruments aus der Bewertungs- in die Gewinnrücklage (IFRS 9.B5.7.1 iVm BC5.25 (a)).

Beweggründe und Überlegungen des IASB bei der Neuregelung

Eine klare Darstellung von Fair Value Änderungen eines Eigenkapitalinvestments ist auch dann von zentraler Bedeutung für den Bilanzleser, wenn die Intention des bilanzierenden Unternehmens nicht der zeitnahe Verkauf dieses Investments ist. Das wichtigste Ziel eines Langzeit-Investors ist sicherlich die Erzielung von Wertsteigerungen. Wertänderungen sind daher nach IFRS 9 grundsätzlich erfolgswirksam zum Fair Value zu bilanzieren, um die Performance des Unternehmens adäquat abzubilden. In ihrem kürzlich [auf der Website des IASB publizierten Artikel](#) veranschaulicht Sue Lloyd, Vizepräsidentin des Board, dieses Prinzip anhand des folgenden Beispiels:

Angenommen ein Investor kauft ein Eigenkapitalinvestment um CU 100 und verkauft es 20 Jahre später für CU 210. Eine erfolgswirksame Erfassung des Wertsteigerungseffekts aus 20 Jahren in Höhe von CU 110 im Jahr der Veräußerung resultiert in keiner wirtschaftlichen Abbildung der finanziellen Performance des Investors. Eine solche wird nur erreicht, wenn der Investor jährlich die Wertschwankungen aus dem Investment zeigt.

In einigen Fällen, etwa wenn der Investor eine Beteiligung nicht zu Wertsteigerungszwecken sondern aus „strategischen Überlegungen“ hält (zB zur Stärkung eines Geschäftsbeziehung oder um Zugang zu einem bestimmten Markt zu bekommen), ist jedoch die erfolgswirksame Erfassung von Wertänderungen nicht die beste Methode um die finanzielle Performance des Investors abzubilden. Für solche Fälle sieht IFRS 9 das Wahlrecht vor, die Wertänderungen erfolgsneutral im OCI zu erfassen. Die Wertänderungen beeinflussen somit zu keinem Zeitpunkt die finanzielle Performance des Investors.

Vor dem Hintergrund des – auch im Conceptual Framework festgelegten – Ziels von Recycling, dass dieses nur dann angezeigt ist, wenn es zu einer Verbesserung der Information für den Bilanzadressaten führt. Gerade dies ist jedoch aus der Sicht des IASB nicht gegeben: Da nur Impairments und Wertänderungen von verkauften Vermögenswerten

erfolgswirksam gezeigt würden, wird die Performance des gesamten Portfolios nicht adäquat abgebildet. So könnte zB der Verkauf eines einzelnen Eigenkapitalinstruments mit positiver Wertentwicklung einen positiven Erfolgseffekt bewirken, obwohl das gesamte Portfolio an Eigenkapitalinstrumenten in seiner Wertentwicklung stagniert oder negativ ist. Dies eröffnet aus Sicht des Board unerwünschte Gestaltungsmöglichkeiten.

Kontroverse zum Wegfall des Recycling

Aus Anwender- Investorensicht wurden bisweilen Stimmen laut, die einen negativen Einfluss der neuen Bilanzierungsregeln auf langfristige (strategische) Investitionen in Eigenkapitalinstrumente befürchten. Argumentiert wird, dass eine erfolgswirksame Erfassung von Wertschwankungen einerseits nicht dem Geschäftsmodell strategischer Investoren entspricht, andererseits aber die Performance des Investors durch den Wegfall des Recycling in die GuV nicht richtig abgebildet wird. Da nun nach dieser Meinung keine der Alternativen des Bilanzierungswahlrechts attraktiv erscheint, würde sich das negativ auf das Investitionsvolumen insgesamt auswirken.

Die europäische Kommission hat in diesem Zusammenhang das EFRAG beauftragt, aufbauend auf einer quantitativen Analyse ein DP auf den Weg zu bringen, welches im März dJ veröffentlicht wurde. Darin macht das EFRAG uA zwei Vorschläge zu einer Überarbeitung der Regelungen:

- **„Revaluation Model“**: Dieses Modell sieht eine grundsätzlich erfolgsneutrale Fair Value Bewertung von Eigenkapitalinstrumenten vor, wobei sämtliche Wertminderungen, die den Buchwert unter die ursprünglichen Anschaffungskosten sinken lässt, erfolgswirksam zu erfassen. Dadurch würden bislang unter IAS 39 bestehende Ermessensspielräume beseitigt. Unklar bleibt aus den Vorschlägen des EFRAG, ob wie unter IAS 39 vorgesehen ist, dass derartige erfolgswirksam erfasste Wertminderungen nicht rückgängig zu machen sind.
- **„Impairment Model similar to IAS 39“**: Dieses Modell baut auf den Regelungen von IAS 39, wobei durch erweiterte Regelungen zum Begriffspaar „*significant or prolonged*“ bestehende Ermessensspielräume und Auslegungsfragen beseitigt werden sollten.

Den Vorschlägen des EFRAG ist entgegenzuhalten, dass mit solcherart gelagerten Vorschlägen zunächst mindestens ein zweites, konzeptionell unterschiedliches, Impairment-Modell in den IFRS 9 Einzug halten würde. Zumindest beim zweiten Vorschlag des EFRAG würden die „notorischen Ineffizienzen“ von IAS 39 weitergeführt – nach Ansicht des IASB lassen sich diese durch zusätzliche Guidance zwar eingrenzen, aber nicht gänzlich ausmerzen. Weiterhin gibt etwa Sue Lloyd in ihrem [Beitrag](#) zu bedenken, dass die Einschätzung der Wichtigkeit des Themas möglicherweise dadurch verzerrt bzw überhöht wurde, dass bei einer freiwilligen Rückmeldung eher davon auszugehen ist, dass sich negativ betroffene Stakeholder überproportional häufig zu Wort melden. Insgesamt scheint demnach das Ausmaß Problematik in der Diskussion überhöht zu werden. Darüber hinaus steht es Investoren, welche die Wertschwankungen als Teil ihrer finanziellen Performance betrachten, ohnedies frei, eine erfolgswirksame Erfassung der Wertschwankungen vorzunehmen.

In aller Kürze zusammengefasst

Die Abschaffung des Recycling bei (wahlweise) erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Eigenkapitalinstrumenten hat bei Anwendern und Fachexperten teilweise heftige Kontroversen ausgelöst. Bei seinen Überlegungen zur Neuregelung hat das IASB schlussendlich insbesondere zwei Faktoren ins Kalkül gezogen:

- Unerwünschte Gestaltungsmöglichkeiten bei der Darstellung der finanziellen Performance durch das Recycling
- Hohe Subjektivität in der Einschätzung, ob der Wertrückgang eines Instruments „significant or prolonged“ ist.

In einem kürzlich auf der Website des IASB veröffentlichten [Beitrag](#) werden diese Überlegungen in Erinnerung gerufen, wie auch auf die vom EFRAG zur Diskussion gestellten Alternativen repliziert.

Auf den Punkt gebracht: Die neuen Standards in verträglichen Dosen

Es ist soweit: Die neuen Standards IFRS 9 und IFRS 15 sind ab sofort in Abschlüssen, die am oder nach dem 1.1.2018 beginnen, verpflichtend anzuwenden und für die Umsetzung von IFRS 16 bleiben nur noch wenige Monate Zeit. Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche und analysieren für Sie monatlich je einen Aspekt der neuen Standards.

IFRS 9 „Finanzinstrumente“: Zusammenspiel zwischen IFRS 9 und IFRS 15

Im Zusammenspiel von IFRS 9 und IFRS 15 ergeben sich eine Reihe von Interdependenzen in Bezug auf die aus Verträgen mit Kunden resultierenden finanziellen Vermögenswerte. Bei der **Zugangsbewertung** von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist zunächst zu differenzieren, ob eine wesentliche Finanzierungskomponente nach IFRS 15 besteht:

- Ist dies der Fall, richtet sich die Zugangsbewertung der Forderung ausschließlich nach den allgemeinen Vorschriften des IFRS 9. In einem solchen Fall ist die Forderung zum beizulegenden Zeitwert zu aktivieren, der von den realisierten Umsatzerlösen abweichen kann.
- Besteht hingegen keine wesentliche Finanzierungskomponente nach IFRS 15, so ist die Forderung sachgerechter Weise mit dem Betrag zu aktivieren, auf dessen Zahlung das Unternehmen ein unbedingtes Recht besitzt. Auch wenn sich die Bewertung der Forderung in letzterem Fall formal nach IFRS 15 richtet, heißt dies ebenfalls nicht, dass die Höhe der Forderung automatisch den realisierten Umsatzerlösen entspricht.

Ist im Vertrag mit dem Kunden beispielsweise eine variable Gegenleistung vorgesehen, darf diese nach IFRS 15 nur in dem Umfang in den Transaktionspreis einbezogen werden, in dem es hoch wahrscheinlich ist, dass es nicht zu einer signifikanten Umkehr der realisierten Umsatzerlöse kommt (*constraining*). Da eine Forderung in der Höhe anzusetzen ist, in der ein unbedingter Anspruch auf den Erhalt der Gegenleistung besteht, können beispielsweise Bonusregelungen oder Rückgaberechte dazu führen, dass die Umsatzerlöse geringer sind als die angesetzte Forderung, sofern der Kunde uU zu einem späteren Zeitpunkt eine teilweise Erstattung des Kaufpreises erhält. Gewährt ein Unternehmen einem Kunden bspw einen Bonus auf Basis der Jahresabnahmemenge, ist dieser zwar ggf. unterjährig bei der Umsatzrealisation mindernd zu berücksichtigen, hat jedoch oftmals keinen Einfluss auf den durch den Kunden sofort zu zahlenden Kaufpreis. Kommt es ggf zu einer künftigen

Erstattung eines Teils des Kaufpreises, ist die Differenz zwischen Umsatzerlösen und Forderung als Rückerstattungsverpflichtung (*refund liability*) auszuweisen.

Auch in **zeitlicher Hinsicht** können der Ansatz einer Forderung und die Realisation der korrespondierenden Umsatzerlöse auseinanderfallen. Erfüllt das Unternehmen seine Leistungsverpflichtung und realisiert dementsprechend Umsatzerlöse bevor die Gegenleistung gezahlt wird bzw der Anspruch unbedingt entstanden ist, aktiviert es einen Vertragsvermögenswert (*contract asset*) für den Teil des Anspruchs auf Gegenleistung, der noch nicht die Definition einer Forderung erfüllt (bspw, da der Erhalt der Gegenleistung noch von künftig zu erbringenden Leistungen abhängig ist).

Sowohl eine Forderung, als auch ein Vertragsvermögenswert sind nach den Vorschriften von IFRS 9 auf **außerplanmäßige Abschreibung** (*impairment*) zu überprüfen. Ein Vertragsvermögenswert hat regelmäßig ein anderes Risikoprofil als eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen (bspw aufgrund unterschiedlicher Laufzeiten). Sollte sowohl eine Forderung, als auch ein Vertragsvermögenswert für einen Vertrag aktiviert sein, ist es daher sachgerecht, den außerplanmäßigen Abschreibungsbedarf für beide Vermögenswerte separat unter Berücksichtigung der jeweiligen Risiken zu bestimmen.

Fazit:

Verträge mit Kunden sind nicht nur nach IFRS 15 zu bilanzieren. Finanzielle Vermögenswerte, die aus solchen Verträgen entstehen, unterliegen ferner (teilweise) den Regelungen des IFRS 9. Zu beachten ist insbesondere, dass die Höhe der Umsatzerlöse nicht zwingend der aktivierten Forderung entspricht. Bei der Bestimmung des außerplanmäßigen Abschreibungsbedarfs sind ferner unterschiedliche Risiken bei Forderungen und Vertragsvermögenswerten zu berücksichtigen.

IFRS 15 „Umsatzerlöse“: Rückgaberechte

Nachdem wir uns in der letzten Ausgabe allgemein mit variablen Gegenleistungen und den Constraining-Vorschriften beschäftigt haben, rücken wir diesmal Rückgaberechte in den Fokus. In einigen Verträgen übertragen Unternehmen die Verfügungsmacht für ein Produkt auf Kunden und räumen diesem gleichzeitig das Recht ein, das Produkt bspw aus Unzufriedenheit zurückzugeben. Dabei berechtigen Rückgaberechte den Kunden oft zur vollständigen oder teilweisen Rückerstattung des gezahlten Betrags oder zu einer Gutschrift für andere Käufe.

Wenn Produkte mit Rückgaberecht verkauft werden (oder Dienstleistungen mit einem Recht auf Rückerstattung angeboten werden), sind Umsatzerlöse lediglich in der Höhe der Gegenleistung zu erfassen, auf die das Unternehmen erwartungsgemäß einen Anspruch hat. Deshalb ist der Anteil derjenigen Produkte, deren Rückgabe vom Unternehmen erwartet wird, zu schätzen und bei der Ermittlung des Transaktionspreises **nicht** zu berücksichtigen. Diese Schätzung basiert entweder auf der Erwartungswertmethode oder dem wahrscheinlichsten Betrag, je nachdem, welche Methode aus Unternehmenssicht am besten dazu geeignet ist.

In dem Umfang in dem Rückerstattungen erwartet werden, wird nach IFRS 15.55 eine Rückerstattungsverbindlichkeit erfasst, die dem Betrag der Gegenleistung, den das Unternehmen erwartungsgemäß an Kunden zurückerstatten wird, entspricht. Außerdem wird ein Vermögenswert erfasst und mit dem ursprünglichen Buchwert der Vorräte nach Abzug aller für die Rückerlangung der Güter anfallenden Kosten bewertet. Beide Posten sind

separat in der Bilanz darzustellen und die zugrundeliegende Schätzung zu jedem Stichtag anzupassen. Spätestens bei Verfall des Rückgaberechts sind beide Posten aufzulösen.

Beispiel

Ein Schuhhersteller verkauft 1.000 Paar Schuhe an eine Einzelhandelskette für 50 EUR pro Paar auf Ziel, wobei die Herstellungskosten pro Paar 40 EUR betragen. Die Einzelhandelskette hat das Recht, die Schuhe innerhalb von 180 Tagen nach Kaufdatum ohne Angabe von Gründen zurückzugeben und den Kaufpreis zurückerstattet zu bekommen. Der Schuhhersteller schätzt basierend auf der Erwartungswertmethode, dass 6% der verkauften Schuhe zurückgegeben werden und es sehr wahrscheinlich ist, dass die Rückgabequote nicht höher als 6% ist. Nach Übertragung der Kontrolle über die Schuhe hat der Schuhhersteller all seine Verpflichtungen aus dem Vertrag erfüllt.

Wie ist diese Transaktion zu bilanzieren?

Der Schuhhersteller erfasst eine Forderung von 50.000 EUR und Umsatzerlöse in Höhe von 47.000 EUR (50 EUR × 940 Paare), sobald die Kontrolle über die Schuhe an die Einzelhandelskette übertragen wurde sowie Herstellungskosten von 37.600 EUR (40 EUR × 940 Paare).

Außerdem sind ein Vermögenswert in Höhe von 2.400 EUR (40 EUR × 60 Paare) für zurückzuerlangende Güter und eine Verbindlichkeit von 3.000 EUR (6% des Verkaufspreises) für die Rückerstattungsverpflichtung anzusetzen.

Fazit:

Bei der Ermittlung des Transaktionspreises sind Rückgaberechte zu schätzen und erwartete Rückgaben nicht zu berücksichtigen. In dem Umfang, in dem Rückgaben erwartet werden, sind eine Rückerstattungsverbindlichkeit sowie ein Vermögenswert, welcher das Recht zur Rückerlangung der übertragenen Produkte darstellt, anzusetzen.

IFRS 16 “Leasingverhältnisse“: Trennungspflicht für lease- und non-lease-Komponenten aus Sicht des Leasinggebers

Häufig schließen Unternehmen mit ihren Kunden Verträge ab, die sowohl Leasingkomponenten wie auch Liefer- oder Leistungskomponenten beinhalten. Ein typisches und einfaches Beispiel ist die Vermietung einer Produktionsmaschine, die mit der Lieferung von Verbrauchsmaterial verbunden wird. Die einzelnen Elemente solcher Mehrkomponentenverträge sind getrennt voneinander zu bilanzieren. Zunächst ist unter Anwendung der Regeln von IFRS 16 zu beurteilen, ob der Vertrag ein oder mehrere Leasingverhältnisse enthält. Liegen mehrere separate eingebettete Leasingverhältnisse vor, sind diese getrennt zu bilanzieren. Die Separierbarkeit von Leasingkomponenten ist – ähnlich wie die Frage nach dem Vorliegen identifizierbarer Leistungsverpflichtungen nach IFRS 15 – anhand der eigenständigen Nutzbarkeit für den Kunden zu beurteilen.

Im nächsten Schritt ist für die Nicht-Leasingkomponenten zu beurteilen, inwieweit einzeln identifizierbare Leistungsverpflichtungen, wie sie in IFRS 15 definiert werden, vorliegen.

Das vertraglich vereinbarte Entgelt ist entsprechend der Einzelveräußerungspreise der einzelnen Leistungen (Leasing- und Nicht-Leasing-Komponenten) aufzuteilen.

Fazit:

Mehrkomponentenverträge mit einem oder mehreren eingebetteten Leasingverträgen sind in Leasing- und Nicht-Leasingkomponenten aufzuspalten. Die Nicht-Leasing-Komponenten werden nach IFRS 15, die Leasingkomponenten nach IFRS 16 bilanziert.

EU-Endorsement

Die nachfolgende Tabelle informiert Sie über noch nicht oder erst in jüngerer Zeit von der EU übernommene Standards und Interpretationen. Im Falle einer bereits erfolgten Übernahme finden Sie eine Verlinkung auf das Amtsblatt der EU, welches die entsprechende Verordnung zur Übernahme enthält.

	verbindliche Anwendung ¹	Endorsement
IFRIC 22 „Fremdwährungstransaktionen und im Voraus erbrachte oder erhaltene Gegenleistungen“	ab Geschäftsjahr 2018	EU-Verordnung vom 28. März 2018
Änderungen an IFRS 9 – <i>Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichszahlung</i>	ab Geschäftsjahr 2019	EU-Verordnung vom 22. März 2018
Änderungen an IAS 40 - <i>Übertragungen in den und aus dem Bestand der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien</i>	ab Geschäftsjahr 2018	EU-Verordnung vom 14. März 2018
Änderungen an IFRS 2 – <i>Einstufung und Bewertung anteilsbasierter Vergütungen</i>	ab Geschäftsjahr 2018	EU-Verordnung vom 26. Februar 2018
Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2014-2016)	ab Geschäftsjahr 2017 bzw. 2018	EU-Verordnung vom 7. Februar 2018
IFRIC 23 „Steuerrisikopositionen aus Ertragsteuern“	ab Geschäftsjahr 2019	geplant für Q3 2018
Änderungen an IAS 28 – <i>Langfristige Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen</i>	ab Geschäftsjahr 2019	geplant für 2018
Jährliche Verbesserungen der IFRS (Zyklus 2015-2017)	ab Geschäftsjahr 2019	geplant für 2018
Änderungen an IAS 19 – <i>Plananpassung, -kürzung und -abgeltung</i>	ab Geschäftsjahr 2019	geplant für 2018
Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept zur Rechnungslegung	ab Geschäftsjahr 2020	geplant für 2019
IFRS 17 „Versicherungsverträge“	ab Geschäftsjahr 2021	noch festzulegen

¹für Unternehmen mit kalendergleichem Geschäftsjahr

Der aktuelle Bericht zum Stand des Übernahmeprozesses der IFRS gemäß der EU-Rechnungslegungsverordnung der European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG-Bericht) steht auf der Website der EFRAG zum [Herunterladen](#) zur Verfügung (Stand: 24. April 2018).

IASB-Projektplan

	bis 6/2018	ab 07/2018	ab 01/2019
Laufende Projekte			
Preisregulierte Tätigkeiten	–	–	DP oder ED
Jährlicher Verbesserungsprozess (nächster Zyklus): Änderungen an IFRS 9	–	–	–
Änderungen an IFRS 8 und IAS 34	–	FS	–
IAS 1 – Klassifizierung von Verbindlichkeiten	–	IFRS	–
IAS 8 – Unterscheidung zwischen Änderungen von Rechnungslegungsmethoden und rechnungslegungsbezogenen Schätzungen	–	–	–
IAS 8 – Freiwillige Änderungen von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	–	ED Feedback	–
IAS 16 – Bilanzierung von Erträgen und Kosten für Testläufe von Sachanlagen	–	–	–
Disclosure-Initiative: Definition von Wesentlichkeit (Änderungen an IAS 1 und IAS 8)	ED Feedback	–	–
Disclosure Initiative – Gezielte Überprüfung der Angabepflichten auf Standardebene	DPD	–	–
IFRS 3 – Definition eines Geschäftsbetriebs	IFRS	–	–
IFRIC 14 – Verfügbarkeit von Erstattungen aus einem leistungsorientierten Plan	–	–	–
Lagebericht (<i>management commentary</i>)	–	–	–
IFRS 1 - Tochterunternehmen als erstmaliger Anwender	–	–	–
IAS 41 – Berücksichtigung von Cashflows für Steuern bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts	–	–	–
Forschungsprojekte			
Disclosure-Initiative: Prinzipien der Offenlegung	Diskussion verbleiben- der Themen	–	–
Primäre Abschlussbestandteile	–	–	DP oder ED
Unternehmenszusammenschlüsse unter gemeinsamer Beherrschung	–	–	DP
Dynamisches Risikomanagement (Sonderregelungen für Macro Hedges)	–	–	Zentrales Modell
Finanzinstrumente mit Eigenkapitalcharakter	DP	–	–
Geschäfts- oder Firmenwert und Wertminderung	–	DP oder ED	–
Abzinsungssätze	RS	–	–
Anteilsbasierte Vergütung	RS	–	–

Post-Implementation Reviews		bis 6/2018	ab 07/2018	ab 01/2019
Post-Implementation-Review zu IFRS 13		–	Feedback Statement	–
DP	Diskussionspapier (Discussion Paper)			
DPD	Entscheidung über weiteres Vorgehen (Decide Project Direction)			
ED	Entwurf (Exposure Draft) eines International Financial Reporting Standards oder IFRS Practice Statements			
IFRIC	Interpretation des IFRS Interpretations Committee			
IFRS	International Financial Reporting Standard			
RFI	Informationsanfrage (Request for Information)			
RS	Veröffentlichung einer Zusammenfassung der Forschungsergebnisse (Research-Summary)			

Übersicht über die derzeitigen Projekte des AFRAC

Das AFRAC Arbeitsprogramm gibt einen Überblick über laufende und zukünftige AFRAC Facharbeiten. Den geplanten Veröffentlichungen liegen aktuelle Schätzungen zugrunde.

Aktuelle Version, siehe: www.frac.at
Stand: 14. März 2018

laufende/abgeschlossene Projekte:	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018
Wesentlichkeit aus der Sicht des Jahresabschlusserstellers	E-St		
Bilanzielle Auswirkungen des Energieeffizienzgesetzes nach UGB			E-St
Ergänzung AFRAC-Stellungnahme 15: Derivate und Sicherungsinstrumente			E-St
Einzelfragen zur Umsatzrealisierung nach UGB	E-St		
Kapitalkonsolidierung im UGB		E-St	
Ergänzung AFRAC-Stellungnahme 27: Personalrückstellungen (UGB) (Ergänzung um das Thema der Rückdeckungsversicherungen)	St		
IFRS 9 und UGB		PP	
Anpassung AFRAC-Stellungnahme 24: Beteiligungsbewertung (UGB) (Ergänzung um einen Anhang)	ST		
Überarbeitung AFRAC-Stellungnahme 13: Gruppenbesteuerung (IFRS)		E-St	
CL zum EFRAG DP: Equity Instruments – Impairment and Recycling		K	

Abkürzungen: PP = Positionspaper, DP = Diskussionspapier, E=Entwurf, K=Kommentar, St=Stellungnahme
Quelle: www.frac.at

Publikationen

Wir möchten hiermit noch auf die Veröffentlichung unserer neuen englischsprachigen Publikation zu den Unterschieden zwischen IFRS und UGB hinweisen. Die Publikation steht auf unserer Website zum [Herunterladen](#) zur Verfügung.

Ansprechpartner in Ihrer Nähe



Raoul Vogel

Tel: +43 1 501 88-2031
raoul.vogel@pwc.com



Bettina Szaurer

Tel: +43 1 501 88-1833
bettina.szaurer@pwc.com



Katharina Maier

Tel: +43 1 501 88-2034
katharina.maier@pwc.com

Medieninhaber und Herausgeber: PwC Österreich GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Donau-City-Straße 7, 1220 Wien

Für den Inhalt verantwortlich: Raoul Vogel, Katharina Maier

Kontakt: IFRS.Aktuell@at.pwc.com

Der Inhalt dieses Newsletters wurde sorgfältig ausgearbeitet. Er enthält jedoch lediglich allgemeine Informationen und kann eine individuelle Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. PwC übernimmt keine Haftung und Gewährleistung für die Vollständigkeit und Richtigkeit der enthaltenen Informationen und weist darauf hin, dass der Newsletter nicht als Entscheidungsgrundlage für konkrete Sachverhalte geeignet ist. PwC lehnt daher den Ersatz von Schäden welcher Art auch immer, die aus der Verwendung dieser Informationen resultieren, ab.