

IFRS aktuell

Nachrichten zu den aktuellen Entwicklungen der IFRS



Ausgabe 7, Juli 2018

Auf einen Blick

<i>Vorläufige Kaufpreisallokation – Gestaltungsspielräume und deren Grenzen.....</i>	<i>2</i>
<i>Auf den Punkt gebracht: Die neuen Standards in verträglichen Dosen ..</i>	<i>7</i>
<i>Neue (vorläufige) Agenda- Entscheidungen des IFRS IC.....</i>	<i>10</i>
<i>EU-Endorsement</i>	<i>13</i>
<i>IASB-Projektplan.....</i>	<i>14</i>
<i>AFRAC</i>	<i>16</i>
<i>Ansprechpartner.....</i>	<i>17</i>

Liebe Leserinnen und Leser,

die vorliegende Ausgabe von IFRS aktuell informiert Sie über (vorläufige) Agenda-Entscheidungen aus der Juni-Sitzung des IFRS IC und führt unsere Reihe zu Einzelaspekten von IFRS 9, IFRS 15 und IFRS 16 fort. Darüber hinaus stellen wir Ihnen in einem Sonderbeitrag die Gestaltungsspielräume und –Grenzen bei der vorläufigen Erstellung einer Kaufpreisallokation im Rahmen eines Unternehmenserwerbs vor.

Auf die Inhalte des kürzlich veröffentlichten Discussion Paper zu Finanzinstrumenten mit Eigenkapitalcharakter werden wir in der nächsten Ausgabe dieses Newsletters näher eingehen.

Viel Spaß bei der Lektüre!



Mit freundlichen Grüßen

Raoul Vogel

Leiter – Austrian Accounting Consulting Services

Vorläufige Kaufpreisallokation – Gestaltungsspielräume und deren Grenzen

Die europäischen Enforcement-Behörden richten ihren Fokus zuletzt immer stärker auf die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen. Dementsprechend setzte auch die ÖPR einen ihrer Schwerpunkte für das abgeschlossene Geschäftsjahr 2017 auf Bewertungen und Angaben bei Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3. Das nehmen wir uns zum Anlass, um in diesem Sonderbeitrag ein besonders heikles Thema genauer zu betrachten: die Möglichkeiten und Grenzen der Erstellung einer vorläufigen Kaufpreisallokation.

Thematische Grundlagen und Zielsetzung

IFRS 3 erkennt grundsätzlich an, dass eine bei einem Unternehmenserwerb durchzuführende Kaufpreisallokation komplex und aufwendig sein kann und einem Unternehmen dafür zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses möglicherweise nur eine unvollständige Datenbasis vorliegt. IFRS 3.45 verweist diesbezüglich auf die Möglichkeit, dass Unternehmen die im Rahmen der Kaufpreisallokation identifizierten Vermögenswerte, Schulden, Eventualschulden und etwaige nicht beherrschende Anteile mit vorläufigen Werten in ihrem Abschluss ansetzen und diese nachträglich bei Erhalt weiterer Informationen innerhalb eines gewissen Zeitfensters (maximal 12 Monate) über eine Korrektur des Firmenwertes anpassen können. Voraussetzung für diese rückwirkende Anpassung der Kaufpreisallokation ist, dass die neu erhaltenen Informationen Klarheit über am Erwerbstag vorliegende Umstände oder Ereignisse vermitteln. Nach Beendigung dieses Bewertungszeitraums darf die Kaufpreisallokation nur bei Vorliegen eines (wesentlichen) Fehlers gemäß IAS 8 rückwirkend angepasst werden; alle anderen Anpassungen (während und nach dem Bewertungszeitraum) sind nach den üblichen Regelungen (etwa Wertminderungen) im Ergebnis zu erfassen (IFRS 3.50).

Sinn und Zweck dieser Regelung ist es, dem Erwerber mehr Zeit für die Gewinnung weiterer Informationen über Ereignisse und Umstände am Erwerbstag zu verschaffen, damit er die erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden identifizieren und bewerten sowie den Firmenwert als Restgröße im Vergleich zum Kaufpreis bestimmen kann. Der Schwerpunkt der Informationsbeschaffung wird sich bei einem Unternehmenserwerb im Regelfall darauf konzentrieren, jene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu identifizieren, die das Erwerbsobjekt bisher noch nicht in seinem Abschluss bilanziert hatte sowie den beizulegenden Zeitwert für die einzelnen Reinvermögensbestandteile (einschließlich eventueller bedingter Kaufpreisbestandteile) zu bestimmen. Dafür soll dem Erwerber eine ausreichende Datengrundlage zur Verfügung stehen, um sachgerechte Einschätzungen diesbezüglich zu treffen. Es liegt in der Natur von Schätzungen und Bewertungen, dass diese mit einem gewissen Grad der Unsicherheit verbunden sind.

Die Streckung des Bewertungsfensters über eine gewisse Dauer nach dem Erwerbszeitpunkt ermöglicht dem Erwerber, jene Informationen zu gewinnen und zu verarbeiten, die für die Beurteilung über Ansatz und Bewertung von Bedeutung sind, die sich auf konkrete Umstände am Erwerbstag beziehen und die ihm – bei vollständiger Kenntnislage am Erwerbstag – hätten realistischerweise zur Verfügung stehen können. Es ist nicht vom Standard intendiert, dass im Rahmen einer Kaufpreisallokation der finale Betrag eines (unsicheren) Postens oder Geschäftsvorfalles ermittelt wird, da dieser auch durch nachträglich eintretende Umstände beeinflusst werden könnte.

Nach IFRS 3.47 hat der Erwerber sein Augenmerk darauf zu richten, welche Informationen ihm in der vorläufigen Kaufpreisallokation zur Fertigstellung von Ansatz und Bewertung noch fehlen bzw. ob sich neue Informationen, die er nach dem Erwerbstag aber vor Beendigung des Bewertungszeitraums erhält, auf Umstände und Ereignisse beziehen, die bereits zum Erwerbszeitpunkt bestanden haben. Implizit stellt der Standard die These auf,

dass Informationen, die der Erwerber kurz nach dem Erwerbszeitpunkt erhält, eher die Umstände am Erwerbstag widerspiegeln als Informationen, die er mehrere Monate später erhält.

IFRS 3 enthält somit sowohl eine zeitliche Restriktion (Bewertungsfenster und Nähe zum Erwerbstag) als auch eine inhaltliche Restriktion (betreffend Art und Inhalt der neu erlangten Informationen).

Voraussetzung für die Berücksichtigung nachträglich hervorgekommener Tatsachen

Im Zusammenhang mit dem zuletzt genannten Aspekt unterscheidet IFRS 3 unter Rückgriff auf IAS 10 zwischen werterhellenden und wertbegründenden Ereignissen. In den IFRS wird dadurch der Grundsatz gewahrt, dass nur diejenigen Umstände bei Ansatz und Bewertung berücksichtigt werden, die konkret am relevanten Bewertungsstichtag vorgelegen haben, sodass keine Vermengung mit Faktoren eintritt, die nachträglich den Wert und ggf. den Ansatz eines Postens beeinflussen (Verbot von „*hindsight*“). Damit soll vermieden werden, dass Unternehmen nachträglich Anpassungen in Form ergebnisneutraler Korrekturen vornehmen, die sich ansonsten ergebniswirksam in der Konzernrechnungslegung niedergeschlagen hätten (keine Umgehung von Impairment).

Wernerhellende Informationen

Unter zulässigen werterhellenden Informationen, die zu „*measurement period adjustments*“ führen, sind somit jene Anpassungsmaßnahmen zu verstehen, bei denen das Unternehmen innerhalb des Bewertungszeitraums neue Informationen erhält, die sich auf Umstände und Ereignisse beziehen, die am Erwerbstag bereits vorgelegen haben. In der Praxis und Literatur sind die typischen Anlassfälle solche, bei denen für einzelne Vermögenswerte oder auch (Eventual-) Verbindlichkeiten Wertgutachten von externen Bewertern zur Ermittlung bzw. zum Nachweis des Fair Value für die Kaufpreisallokation eingeholt werden, diese jedoch am Bilanzstichtag bzw. bei Aufstellung des Konzernabschlusses noch nicht final vorliegen. Anpassungen können dabei sowohl zu bereits im Rahmen der (vorläufigen) Kaufpreisallokation identifizierten angesetzten Vermögenswerte und Schulden aufgrund werterhellender neuer Erkenntnisse erfolgen als auch zu einem Neuansatz von bislang nicht identifizierten Vermögenswerten führen. Denkbar ist auch, dass ein werterhellendes Ereignis Ansatz und Bewertung mehrerer Posten gleichzeitig betrifft.

Gängige Beispiele, die zu nachträglichen werterhellenden Anpassungen im Bewertungszeitfenster führen, sind

- Erkenntnisse durch finale Immobilienwertgutachten
- Bewertungsgutachten zu Markenrechten, Lizenzrechten, Kundenstämmen, deren Fertigstellung im Regelfall ebenfalls eine gewisse Dauer in Anspruch nehmen.
- Finale Aufzeichnungen über die Inventur von Vorräten (hinsichtlich Menge und *net realisable value* am Erwerbstag).
- Neue Informationen über erzielbare Verkaufspreise von Vorräten durch Verkauf in relativer zeitlicher Nähe zum Erwerbstag
- Vorläufige Bewertung von Patenten und damit verbundenem Know-How sowie Kundenlisten aufgrund unzureichender Datenlage
- Nachträglich erhaltene Informationen über finanzielle Schwierigkeiten des Kunden oder Informationen über den Konkurs oder Einleitung eines Insolvenzverfahrens eines Kunden
- Urteile in gerichtsanhängigen Verfahren während des Bewertungszeitfensters
- Nachträgliche Informationen über Schadensfälle, die sich vor dem Erwerbstag zugetragen haben

Wertbegründende Informationen

Typische (nicht zu berücksichtigende) wertbegründende Beispiele sind nach dem Erwerbstag eingetretene (möglicherweise nicht ausreichend versicherte) Schadensfälle und eingeleitete Rechtsstreitigkeiten, die sich auf ein Verhalten oder eine Handlung beziehen, die nach dem Erwerbstag gesetzt wurden, oder eingetretene Wertminderungen bei finanziellen und nicht-finanziellen Vermögenswerten, die durch ein Ereignis ausgelöst wurden, das

explizit erst nach dem Erwerbstag stattgefunden hat. Denkbar sind auch Sachverhalte, die dem Erwerber nach dem Erwerbstag aber noch vor Ende des Bewertungsfensters zur Kenntnis gelangen, die sowohl wertbegründende als auch werterhellende Ursachen aufweisen. Wenn keine zweifelsfreie Trennung dieser Ursachen mit einer nachvollziehbaren betraglichen Aufteilung der Sachverhalte möglich ist, wird in der Praxis dem bedeutenderen der beiden Ausprägungsmerkmale der Vorzug gegeben werden müssen.

Bedingte Kaufpreisvereinbarungen („contingent consideration“)

Eine bedingte Kaufpreisanpassung („contingent consideration“) setzt voraus, dass Gegenstand der vertraglichen Vereinbarung eine Abgeltung für die (zukünftige) Performance des Erwerbsobjekts nach Erwerbstag ist. Nur wenn dieser Zukunftsbezug in Kombination mit der Leistungsfähigkeit des Erwerbsobjekts gegeben ist, ist im Rahmen der Kaufpreisallokation eine mit dem Fair Value bewertete Verbindlichkeit für „contingent consideration“ anzusetzen und in nachfolgenden Perioden ergebniswirksam mit dem Fair Value zu bewerten (sofern die zusätzliche Kaufpreiszahlung nicht durch Ausgabe einer festen Anzahl von Eigenkapitalinstrumenten erfolgt). Erhält der Erwerber innerhalb des zulässigen Bewertungszeitraums werterhellende Erkenntnisse, die, wenn sie am Erwerbstag bzw. bei Durchführung der ursprünglichen Kaufpreisallokation bekannt gewesen wären, die für die Earn-out-Klausel angesetzte Schuld wertmäßig beeinflusst hätten, sind der im Rahmen der finalen Kaufpreisallokation anzusetzende Fair Value für die Schuld bzw. die Anschaffungskosten für den Unternehmenserwerb rückbezogen auf den Erwerbstag zu korrigieren.

Häufig werden bei Unternehmenskäufen Garantien oder Schwellenwerte vereinbart, die eine gewisse Zusammensetzung des erworbenen Reinvermögens am Erwerbstag garantieren. Typischerweise wird zwischen den Parteien vereinbart, dass eine Einigung der Parteien über die finale Höhe des am Erwerbstag vorliegenden Working Capital innerhalb von z.B. 60 Tagen erzielt werden soll. Liegt der final festgestellte Betrag oberhalb eines gewissen Limits, wird der Erwerber in Höhe der Überschreitung des im Rahmen der vorläufigen Kaufpreisallokation ursprünglich angenommenen Working Capitals einen zusätzlichen Kaufpreis an den Veräußerer überweisen. Eine derartige Garantie wird analog zu „measurement period adjustments“ verbucht, d.h. dass das Working Capital an den höheren Betrag angepasst und der Firmenwert gleichermaßen erhöht (nicht reduziert) wird. Es handelt sich dabei nicht um eine bedingte Kaufpreisanpassung, sondern um eine Anpassung betreffend der Anschaffungskosten im Erwerbszeitpunkt.

In Unternehmenserwerbsverträgen finden sich darüber hinaus Regelungen, wonach der Veräußerer für einen Posten „einsteht“, entweder, in dem er die Werthaltigkeit auf der Aktivseite oder das Nichtüberschreiten eines Schwellenwertes auf der Passivseite garantiert. Typischer Anwendungsfall ist beispielsweise eine Zusage des Veräußerers, dass er für den Fall, dass ein bestimmtes anhängiges Gerichtsverfahren zum Nachteil des Erwerbsobjektes (und damit des Erwerbers) ausgeht, dem Erwerber einen gewissen Kaufpreisbestandteil zurückerstattet. Hierbei handelt es sich ebenfalls nicht um eine bedingte Kaufpreisklausel, sondern um eine „indemnification“, die auf eine bestimmte Bilanzposition gerichtet ist. Es handelt sich dabei ebenfalls nicht um einen Anwendungsfall eines „measurement period adjustment“ oder um einen bedingten Kaufpreisbestandteil, sondern um eine Anpassung des im Rahmen der Kaufpreisallokation identifizierten Reinvermögens.

Exkurs: Business Plan für Zwecke der Kaufpreisallokation

Bewertungsgutachten werden in der Regel sowohl für Sachanlagen (etwa Fabrikanlagen, Grundstücke) als auch für immaterielle Vermögenswerte (Marke, Lizenzen, Kundenstamm, patentiertes und unpatentiertes Knowhow etc.) eingeholt. Teilweise liegen hierzu Informationen, Listen und Daten im Datenraum bei Durchführung der Due Diligence auf. Jedoch können diese Daten im Einzelfall noch vorläufigen Charakter aufweisen (z.B. betreffend Bewertung immaterieller Vermögenswerte) und müssen nach Durchführung der Due Diligence und Vollzug der Transaktion noch verfeinert und detaillierter aufbereitet werden. Es ist daher denkbar, dass in einem ersten Schritt auf Basis einer durchgeführten Due Diligence und der im Datenraum vorliegenden Daten (Business Plan) und strategischen und operativen Überlegungen des Unternehmens ein Kaufpreis aufgerufen wird und die zu diesem Zeitpunkt bestehenden Zahlengrundlagen auch die Basis für eine vorläufige Kaufpreisallokation bilden. Für die Vervollständigung der Kaufpreisallokation sind dann

jedoch nachträglich Anpassungen notwendig, um über eine umfangreichere Datengrundlage (einschließlich Bewertungsexpertisen von dritter Seite) zu verfügen, was mitunter auch einen – auf Basis von am Erwerbstag geltenden Bewertungsparametern und Marktdaten – aktualisierten Businessplan umfassen kann.

Hauptanwendungsfall einer Anpassung des Business Plans in der Praxis ist, dass ein potentieller Erwerber im Data Room der Due Diligence einen Business Plan des Targets zur Analyse erhält, der auf einem gewissen Wissensstand des Management, Budget- und Finanzzahlen beruht (z.B. 31. März). Am Erwerbstag (z.B. 1. Juni) ist dieser Business Plan möglicherweise aufgrund zwischenzeitlich eingetretener Ereignisse nicht mehr aktuell. Für Zwecke der Durchführung der Kaufpreisallokation adaptiert das Target den Business Plan anhand der am 30. September vorliegenden aktualisierten Budget- und Finanzpläne, in die der Kenntnisstand des Management zu diesem Datum (Ende 3. Quartal) einfließt. Für die Finalisierung der Kaufpreisallokation muss anhand der Datenqualität und der Faktenlage vor Ort entschieden werden, welcher Business Plan der geeignetere ist, um die Verhältnisse am Erwerbstag abzubilden. Wenn beispielsweise zwischen Due Diligence und Erwerbstag ein bedeutender Kunde weggebrochen ist, werden die Umsatzzahlen und Ergebnisbeiträge dieses Kunden in der Planung, die der Due Diligence zugrunde lag, enthalten sein. Im überarbeiteten Septemberplan werden diese Ergebnisbeiträge bereits eliminiert sein; zusätzlich ist zu prüfen, ob es andere Prämissen und Daten gibt, die per Ende 3. Quartal in den Business Plan eingearbeitet worden sind, die rückgerollt auf den Erwerbstag zurückzudrehen sind, da es sich um wertbegründende Ereignisse bzw. Kenntnisse handelt.

Sollte ein Businessplan im Hinblick auf die finale Verarbeitung von zusätzlichen Daten überarbeitet werden, sind zwei Einschränkungen zu beachten. Erstens dürfen in diese Aktualisierung nur „werterhellende“ Daten einfließen und zweitens dürfen keine „erwerberspezifischen“ strategischen oder operativen Überlegungen in die Wertfindung für identifizierte erworbene Vermögenswerte und Schulden eingepreist werden, die anderen Marktteilnehmern nicht zugänglich sind. Diese grundlegende Überlegung gilt sowohl für Fälle, in denen bei Erwerb ein integrierter Business Plan vorliegt, der nachträglich aufgrund neuer Erkenntnisse in einzelnen Punkten nachgebessert wird, als auch für jene Business Pläne und Zahlenwerke im Zuge der Due Diligence, die auf deutlich rudimentäreren Inputparametern aufbauen und diesbezüglich verfeinert oder nachgebessert werden müssen. Liegt kein Business Plan zum Zeitpunkt des Erwerbs vor und muss ein Bewertungsmodell nachträglich aufgebaut werden, dürfen in diesem Bewertungsmodell nur jene Parameter und Erkenntnisse berücksichtigt werden, wie sie am Erwerbstag vorgelegen haben.

Nach IFRS 3 iVm IFRS 13 sind die beizulegenden Zeitwerte stets aus der Perspektive von Marktteilnehmern zu ermitteln („*market participant assumptions*“). Diese können strategische Konkurrenten oder auch Finanzinvestoren sein. Einen Ansatzpunkt können hierbei die bei einer Transaktion vorliegenden Mitbieter im Due Diligence Prozess sein oder Konkurrenten des Erwerbers liefern. Die Bestimmung der anzuwendenden Marktteilnehmer und Ableitung marktbasierter Bewertungsprämissen (Wachstumsraten, Verschuldungsgrad etc.) sind wesentliche Elemente bei der Durchführung der Kaufpreisallokation. Während es für gewisse Vermögenswerte einen etablierten Markt gibt (im Regelfall etwa bei der Immobilien- und Grundstücksbewertung), wird für die Bewertung anderer Klassen an Vermögenswerten auf einen hypothetischen Markt und Marktteilnehmer zurückgegriffen werden müssen.

Verbuchung von Korrekturen

Erlangt der Erwerber innerhalb des Bewertungsfensters eine werterhellende Information, ist die Anpassung retrospektiv vorzunehmen, als wäre diese Information bereits am Erwerbstag bekannt gewesen. Der bisher erfasste (vorläufige) Zeitwert des betroffenen Vermögenswertes oder der Schuld ist über eine gegenläufige Korrektur des Firmenwertes zu erfassen. Zwischenzeitlich vorgenommene Abschreibungen oder andere ergebniswirksame Effekte sind ebenfalls über eine Anpassung des Firmenwertes rückwirkend zu erfassen. Daneben sind ggf. latente Steuereffekte (beispielsweise aufgrund von abweichender IFRS Abschreibungsmuster im Vergleich zum Steuerrecht) gleichermaßen zu erfassen.

Die Autorinnen:



Katharina Maier
Austrian Accounting
Consulting Services

Wertbegründende Ereignisse (während und nach Ende des Bewertungsfensters) sowie werterhellende Informationen, die dem Erwerber erst nach Ende des Bewertungsfensters zugehen, sind nicht über eine Anpassung der ursprünglichen Kaufpreisallokation zu verbuchen, sondern – entsprechend der allgemeinen Regelungen – im laufenden Ergebnis. Eine Ausnahme bilden wesentliche Fehler, die rückwirkend nach IAS 8 zu bilanzieren sind.

Fazit:

Das sogenannte „12-Monats-Fenster“ erleichtert die richtige Wertermittlung im Rahmen der Kaufpreisallokation bisweilen erheblich, wirft jedoch in seiner praktischen Anwendung nicht unwesentliche Zweifelsfragen und damit mitunter gefährliche Fallstricke auf.



Barbora Gaziova
Valuation & Economics

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Merken Sie sich schon jetzt unser **Business Breakfast** am **28. September 2018** vor. Dort widmen sich die Experten von Valuation & Economics dem Thema

„Nach der PPA ist vor dem Impairment Test“

Ab 08:00 Uhr laden wir Sie zum Frühstück ein.

Ab 08:30 Uhr startet der fachliche Teil der Veranstaltung (ca 90 Minuten).

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“: Beurteilung des Zahlungsstromkriteriums nach IFRS 9 und praktische Anwendungsfälle

Finanzielle Vermögenswerte sind nach IFRS 9 nur dann zu fortgeführten Anschaffungskosten zu bewerten, wenn – neben den Anforderungen an das zugrundeliegende Geschäftsmodell – das Instrument ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen enthält („solely payments of principal and interest“; SPPI). Zinsen stellen im Wesentlichen Entgelt für den Zeitwert des Geldes und das Ausfallrisiko dar, das mit dem gewährten Darlehensbetrag verbunden ist.

Zentrale Fragestellungen für die Beurteilung, ob ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen vorliegen, sind u.a.:

- Wie werden die Zinsen berechnet? Umfassen die Zinsen nur das Entgelt für den Zeitwert des Geldes, für das Ausfallrisiko und eine angemessene Gewinnmarge? Enthält das Instrument eine Hebelwirkung?
- Wird der Zinssatz angepasst? Wenn ja, stimmt der Anpassungszeitraum mit dem Zeitraum des Zinssatzes überein (z. B.: 3-Monats-Zinssatz für 3-Monats-Zinsperiode)?
- Welche Auswirkungen hat ein Ausfall- oder Verzugsereignis? Spiegelt eine mögliche Erhöhung des Zinssatzes proportional die Erhöhung des Kreditrisikos wieder?
- Sind etwaige Entschädigungszahlungen bei vorzeitiger Tilgung auf ein angemessenes Entgelt für die vorzeitige Beendigung beschränkt? Werden bei vorzeitiger Tilgung weitere Gebühren verrechnet?

Diese Kriterien können anhand der folgenden beispielhaften Darlehensvereinbarungen illustriert werden:

Sachverhalt	Lösung
Ein Unternehmen gewährt einem assoziierten Unternehmen ein unbefristetes, zinsloses Darlehen. Dieses ist auf Anforderung des Darlehensgebers zurückzuzahlen.	Der vertragliche Zahlungsstrom ist in diesem Fall die Rückzahlung auf Anforderung. Die Zinslosigkeit stellt keinen Widerspruch zu SPPI dar. Das SPPI-Kriterium ist daher erfüllt .
Ein Unternehmen gewährt einem assoziierten Unternehmen ein Darlehen. Dieses hat eine Laufzeit von 10 Jahren und ist mit 2 % p.a. verzinst. Bei Erreichen eines Jahresergebnisses von > EUR 10 Mio. erhöht sich der Zinssatz um 100 Basispunkte.	Die Ergebnisabhängigkeit stellt faktisch eine Gewinnbeteiligung dar, was der Definition von „Zins“ nach IFRS 9 widerspricht. Das SPPI-Kriterium ist daher nicht erfüllt .
Ein Unternehmen gewährt einem assoziierten Unternehmen ein Darlehen mit einer Laufzeit von 5 Jahren und einem variablen Zinssatz (3M-EURIBOR zzgl. Marge). Zusätzlich ist eine Zinsuntergrenze von 0,1% p.a. vereinbart. Der Darlehensnehmer hat das Recht, das Darlehen am Ende der Laufzeit um 2 Jahre zu den gleichen Konditionen zu verlängern.	Die Zinsuntergrenze erfüllt die Definition von Zinsen nach IFRS 9. Auch während der Verlängerungsperiode fallen ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen an. Etwaige Entschädigungen für die Vertragsverlängerung sind unkritisch, sofern sie angemessen sind. Das SPPI-Kriterium ist daher erfüllt .

Fazit:

Die Frage, ob SPPI vorliegt, ist für jeden finanziellen Vermögenswert individuell zu treffen. In typischen Darlehensverträgen sind bei der Vertragsanalyse insbesondere die Festlegung des Zinssatzes sowie eventuelle Entschädigungszahlungen bei vorzeitiger Rückzahlung des Darlehens zu beachten.

IFRS 15 „Umsatzerlöse“: Garantien und Gewährleistung

Im Zusammenhang mit dem Verkauf von Produkten (Güter oder Dienstleistungen) gewähren Unternehmen ihren Kunden häufig eine Garantie oder Gewährleistung, die vertraglich vereinbart, gesetzlich vorgeschrieben oder nach den Geschäftsgepflogenheiten des Unternehmens üblich sein kann. Grundsätzlich werden zwei Arten von Garantien bzw. Gewährleistungen unterschieden:

„Assurance-type warranties“ sichern dem Kunden lediglich zu, dass das betreffende Produkt den vertraglich vereinbarten Spezifikationen entspricht und deshalb so funktionieren wird, wie es von den Vertragsparteien vereinbart wurde. Solche Versprechen sind nach IAS 37 als Rückstellung für Garantie- oder Gewährleistungsverpflichtungen zu bilanzieren.

„Service-type warranties“ stellen für den Kunden hingegen eine Leistung dar, die über die Zusicherung, dass das Produkt den vereinbarten Spezifikationen entspricht, hinausgeht. Insbesondere wenn der Kunde die Gewährleistungsverpflichtung separat erwerben kann, stellt dies eine separate Leistungsverpflichtung nach IFRS 15.22-.30 dar, da das Unternehmen dem Kunden den Nutzen aus der „service-type warranty“ zusätzlich zur Lieferung und ordnungsgemäßen Funktion des Produkts zusagt. Bei der Beurteilung, ob eine Gewährleistungs- oder Garantieverpflichtung für einen Kunden eine zusätzliche Leistung darstellt, hat ein Unternehmen nach IFRS 15.B31 zu berücksichtigen:

- ob die Gewährleistungs-/Garantieverpflichtung gesetzlich vorgeschrieben ist,
- wie lange die Gewährleistungs-/Garantiefrist dauert, und
- welche Leistungen das Unternehmen dem Kunden zusagt.

Beispiel

Unternehmen A schließt mit einem Kunden einen Vertrag zum Verkauf eines Notebooks ab und gewährt auf Kundenwunsch eine dreijährige Garantie gegen vom Kunden verursachte Schäden (z. B. wenn der Kunde seinen Kaffee ausschüttet und dadurch das Notebook beschädigt), die regelmäßig auch an andere Kunden separat veräußert wird. Im Rahmen der zweijährigen gesetzlichen Gewährleistung ist der Kunde gegen Herstellungsmängel geschützt.

Wie sind Garantie und Gewährleistung zu bilanzieren?

Der Vertrag besteht aus den folgenden Leistungen: Lieferung des Notebooks, Gewährleistung und Reparatur- und Ersatzservice. Bei der gesetzlichen Gewährleistung handelt es sich lediglich um eine gesetzlich geforderte Zusicherung, dass das erworbene Notebook wie vertraglich vereinbart für mindestens zwei Jahre funktioniert. Dies begründet keine zusätzliche Leistung von Unternehmen A. Daher handelt es sich um eine „assurance-type warranty“ und somit werden die aus der Gewährleistung erwarteten Kosten nach den Vorschriften von IAS 37 bilanziert. Der Reparatur- und Ersatzservice (d. h. der Schutz vor vom Kunden verursachten Schäden) wird hingegen als separate Leistungsverpflichtung bilanziert, da hier dem Kunden eine zusätzliche Leistung versprochen wird, die über die bloße Zusicherung, dass das Produkt den vertraglich vereinbarten Spezifikationen entspricht, hinausgeht. Folglich ist auf diese Leistungsverpflichtung im Gegensatz zur gesetzlichen Gewährleistung auch ein Teil des Transaktionspreises zu allozieren.

Fazit:

Garantie- und Gewährleistungsverpflichtungen sind nach IFRS 15 in „assurance-type“ und „service-type warranties“ zu unterscheiden. Garantie- und Gewährleistungsverpflichtungen, die als „assurance-type warranty“ klassifiziert werden, sind nach den Vorschriften des IAS 37 zu bilanzieren. „Service-type warranties“ stellen eine separate Leistungsverpflichtung nach IFRS 15 dar und sind nach diesen Vorschriften abzubilden.

IFRS 16 “Leasingverhältnisse“: Bis zum bitteren Ende? Zur Festlegung der Leasingdauer bei beiderseitigem Kündigungsrecht.

Die Laufzeit eines Leasingverhältnisses entspricht der unkündbaren Vertragslaufzeit, d. h. jener Periode, in der die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien unbedingt durchsetzbar sind („period for which the contract is enforceable“). Gemäß IFRS 16.B34 ist diese Durchsetzbarkeit nicht mehr gegeben, wenn sowohl der Leasingnehmer als auch der Leasinggeber das Recht haben, den Vertrag ohne das Einverständnis der anderen Partei und ohne die Androhung einer nicht unwesentlichen („no more than insignificant“) „penalty“ zu beenden.

Eine genaue Definition des Begriffs „penalty“ bleibt der Standardsetter schuldig. Legt man den Begriff weit aus – d. h. so, wie es wohl auch der IASB auf Basis des im Oktober 2017 veröffentlichten Webcasts bei der Erarbeitung des Standards vor Augen hatte – sind darunter auch sämtliche wirtschaftlichen Nachteile zu verstehen, die aus der Beendigung des Leasingverhältnisses erwachsen. Aus Sicht des Leasingnehmers könnten dies bspw. Ersatzbeschaffungskosten, Umzugskosten, wesentliche getätigte Mietereinbauten u. Ä. sein. Der Leasinggeber könnte sich mit einer schwierigen Nachmietersuche oder mit Kosten für die Wiederherstellung der Vermietbarkeit des Leasingobjekts konfrontiert sehen. Demnach würde also die Substanz eines Kündigungsrechts vor dem Hintergrund seines wirtschaftlichen Kontextes beurteilt.

Mangels konkreter Regelungen bleibt die Auslegung jedoch als ggf. wesentliche Ermessensentscheidung im Sinne von IAS 1 den Anwendern überantwortet. Dabei gilt es auch, die in diesem Zusammenhang erforderlichen Anhangangaben zu bedenken. Letztlich wird zudem entscheidend sein, welcher Interpretation die zuständigen Enforcement-Behörden folgen werden.

Fazit:

Der Standardsetter bleibt mit der unterlassenen Definition des Begriffs „penalty“ die Antwort auf eine wesentliche Bilanzierungsfrage nach IFRS 16 schuldig. Ob die Anwender der vom IASB ausdrücklich intendierten, jedoch nicht kodifizierten, Begriffsauslegung folgen, kann eine wesentliche Ermessensentscheidung im Sinne des IAS 1 sein.

Neue (vorläufige) Agenda-Entscheidungen des IFRS IC

Das IFRS IC fällt im Rahmen seiner [Juni-Sitzung](#) nachfolgende endgültige und vorläufige Agenda-Entscheidungen:

Vorläufige Agenda-Entscheidungen

IAS 21 „Auswirkungen von Wechselkursänderungen“ – Bestimmung des Wechselkurses bei langfristig bestehenden Umtauschbeschränkungen zwischen Währungen

Wird der Abschluss eines ausländischen Geschäftsbetriebs in einer anderen funktionalen Währung als der Berichtswährung des Mutterunternehmens aufgestellt und ist dessen funktionale Währung nicht die Währung eines Hochinflationslandes, ist dieser Abschluss für Konzernzwecke

- mit dem Kassakurs im Erstellungszeitpunkt (Vermögenswerte und Schulden) bzw.
- mit dem im Zeitpunkt der jeweiligen Geschäftsvorfälle gültigen Wechselkurs bzw. vereinfachungshalber ggf. mit einem Durchschnittskurs (Erträge und Aufwendungen) in die Berichtswährung des Mutterunternehmens umzurechnen (IAS 21.39).

Das IFRS IC diskutierte in diesem Zusammenhang Besonderheiten bei der Bestimmung der zu verwendenden Wechselkurse am Beispiel der aktuellen Rahmenbedingungen in Venezuela. Diese zeichnen sich insbesondere dadurch aus, dass

- der Umtausch der nationalen Währung in Devisen von einer staatlichen Stelle kontrolliert wird. Der Umtausch basiert dabei auf einem offiziell festgesetzten Wechselkurs;
- die funktionale Währung des ausländischen Geschäftsbetriebs langfristigen Umtauschbeschränkungen unterliegt und
- die Umtauschbeschränkungen de facto dazu führen, dass der ausländische Geschäftsbetrieb unter Verwendung des offiziellen Umtauschmechanismus nicht in der Lage ist, die nationale Währung in Venezuela gegen Devisen zu tauschen.

Diskutiert wurde, ob in einem solchen Fall für Zwecke der Währungsumrechnung nach IAS 21 dennoch auf den offiziellen Wechselkurs abzustellen ist.

Nach IAS 21.8 wird der Stichtagskurs als Kassakurs einer Währung am Abschlussstichtag definiert, wobei der Kassakurs der bei sofortiger Ausführung gültige Wechselkurs ist. Basierend auf diesen Definitionen ist nach Auffassung des IFRS IC der Stichtagskurs der Kurs, zu dem ein Unternehmen am Ende der Berichtsperiode Währungen auf legalem Weg (tatsächlich) tauschen kann. Nach Auffassung des IFRS IC ist somit vom Unternehmen zu jedem Erstellungszeitpunkt zu prüfen, ob der offiziell festgelegte Wechselkurs die Anforderungen des IAS 21 für einen Stichtagskurs erfüllt. Analoges gelte für die unterjährige Umrechnung von Geschäftsvorfällen mit dem im Zeitpunkt der jeweiligen Transaktion geltenden Wechselkurs. Eine eigene Einschätzung zum konkreten Fall in Venezuela gab das IFRS IC dabei nicht ab.

Ferner verwies das IFRS IC auf notwendige Anhangangaben, insbesondere zu den Bilanzierungsgrundsätzen, den getroffenen Ermessensentscheidungen (IAS 1.117-.124), bestehenden Unsicherheiten, die sich wesentlich auf die Vermögenslage im nächsten Geschäftsjahr auswirken können (IAS 1.125-.133) sowie zu den maßgeblichen Beschränkungen des Konzerns, Zugang zu Vermögenswerten zu erlangen oder diese zu verwenden und Verbindlichkeiten zu erfüllen (IFRS 12.10, .13, .20, .22).

Mit den o. g. Ausführungen lehnte das IFRS IC die Aufnahme der Fragestellung, ob in den geschilderten engen Umständen der offizielle Wechselkurs zu verwenden sei, auf seine Agenda vorläufig ab.

Für die sich anschließende Frage, welcher Wechselkurs konkret zur Anwendung kommt, wenn kein Kassakurs feststellbar ist, der den Anforderungen des IAS 21 entspricht, wird die

Möglichkeit einer eng begrenzten Änderung von IAS 21 in Erwägung gezogen. Das Thema soll, nach ausführlicherer Analyse, künftig vom IFRS IC erneut diskutiert werden.

IAS 23 „Fremdkapitalkosten“ – Höhe zu aktivierender Fremdkapitalkosten

Das IFRS IC erhielt eine Anfrage zur Höhe der auf einen qualifizierten Vermögenswert zu aktivierenden Fremdkapitalkosten. Folgender Sachverhalt lag der Anfrage zugrunde:

- Ein Unternehmen stellt einen qualifizierten Vermögenswert her.
- Bei Beginn der Herstellung wurden noch keinerlei Fremdmittel aufgenommen. Erst im Laufe der Herstellung nimmt das Unternehmen allgemeine Fremdmittel auf, die (auch) zur Finanzierung der Herstellung des qualifizierten Vermögenswerts verwendet werden.
- Ausgaben zur Herstellung des qualifizierten Vermögenswerts fallen sowohl vor als auch nach der allgemeinen Fremdmittelaufnahme an.

Gefragt wurde, ob auch die vor der Fremdmittelaufnahme angefallenen Ausgaben bei der Bestimmung der Höhe der aktivierungsfähigen Fremdkapitalkosten zu berücksichtigen sind.

Das IFRS IC stellte fest, dass nach IAS 23.17 mit der Aktivierung von Fremdkapitalkosten als Teil der Herstellungskosten eines qualifizierten Vermögenswerts zu beginnen ist, wenn:

- Ausgaben für den Vermögenswert anfallen,
- Fremdkapitalkosten anfallen und
- die erforderlichen Arbeiten durchgeführt werden, um den Vermögenswert für seinen beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf herzurichten.

Hiernach darf mit der Aktivierung von Fremdkapitalkosten erst dann begonnen werden, wenn diese tatsächlich anfallen. Allerdings sei der Betrag der aktivierbaren Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23.14 durch Anwendung eines Finanzierungskostensatzes auf die Ausgaben für den qualifizierten Vermögenswert zu bestimmen. Hierbei seien die gesamten für den qualifizierten Vermögenswert anfallenden Ausgaben, d. h. auch jene, die vor der Fremdmittelaufnahme angefallen sind, zu berücksichtigen.

In Anbetracht der bestehenden ausreichenden Regelungen des IAS 23 lehnte das IFRS IC eine Aufnahme der Fragestellung auf seine Agenda vorläufig ab.

IAS 23 „Fremdkapitalkosten“ - Beendigung der Aktivierung von Fremdkapitalkosten

Das IFRS IC erhielt eine Anfrage, ab welchem Zeitpunkt die Aktivierung von Fremdkapitalkosten zu beenden ist.

Der Anfrage lag folgender Sachverhalt zugrunde:

- Ein Unternehmen erwirbt ein Grundstück und errichtet darauf ein Gebäude.
- Sowohl das Grundstück als auch das Gebäude erfüllen die Definition qualifizierter Vermögenswerte nach IAS 23.
- Zur Finanzierung der Anschaffung des Grundstücks und der Errichtung des Gebäudes werden allgemeine Fremdmittel verwendet.

Gefragt wurde, ob die Aktivierung von Fremdkapitalkosten auf die Anschaffungskosten für das Grundstück einzustellen ist, wenn mit dem Bau des Gebäudes begonnen wird oder ob auch während der Gebäudeerrichtung auf das Grundstück Fremdkapitalkosten zu aktivieren sind.

Das IFRS IC stellte fest, dass die Aktivierung von Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23.24 zu beenden ist, wenn im Wesentlichen alle Arbeiten abgeschlossen sind, um den qualifizierten Vermögenswert (bzw. den einzeln nutzbaren Teil des qualifizierten Vermögenswerts) für den beabsichtigten Gebrauch oder Verkauf herzurichten.

Insofern sei - in Abhängigkeit von der durch das Unternehmen beabsichtigten Nutzung des Grundstücks (Eigennutzung nach IAS 16, Vermietung oder Nutzung von Wertsteigerungen nach IAS 40 oder Verkauf nach IAS 2) - zu prüfen, ob das Grundstück bereits für seinen

vorgesehenen Zweck genutzt werden kann, während das Gebäude noch errichtet wird. Ist dies nicht der Fall, seien Grundstück und Gebäude für die Frage der Fremdkapitalkostenaktivierung zusammen zu betrachten. In diesem Fall wäre das Grundstück erst dann für die beabsichtigte Nutzung oder den Verkauf bereit, wenn im Wesentlichen alle erforderlichen Aktivitäten zur Vorbereitung des Grundstücks und Gebäudes für die beabsichtigte Nutzung oder den Verkauf abgeschlossen sind. Bis zu diesem Zeitpunkt wären dann auch weiterhin Fremdkapitalkosten für das Grundstück zu aktivieren.

Das IFRS IC sieht die bestehenden Regelungen des IAS 23 als ausreichend an und lehnte daher eine Aufnahme der Fragestellung auf seine Agenda vorläufig ab.

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
IFRIC 23 „Stuerrisikopositionen 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: 28. Mai 2018).

IASB-Projektplan

Laufende Projekte	bis 6/2018	ab 07/2018	ab 01/2019
Preisregulierte Tätigkeiten	–	–	DP oder ED
Jährlicher Verbesserungsprozess (nächster Zyklus): Änderungen an IFRS 9 und den erläuternden Beispielen zu IFRS 16	–	–	–
Änderungen an IFRS 8 und IAS 34	–	FS	–
IAS 1 – Klassifizierung von Verbindlichkeiten	–	DPD	–
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)	DPD	–	–
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 (management commentary)	–	–	ED
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 verbleibender Themen	–
Primäre Abschlussbestandteile	–	–	DP oder ED
Unternehmenszusammenschlüsse unter gemeinsamer Beherrschung	–	–	DP
Dynamisches Risikomanagement (Sonderregelungen für Macro Hedges)	–	–	Zentrales Modell
Finanzinstrumente mit Eigenkapitalcharakter	–	–	–
Geschäfts- oder Firmenwert und Wertminderung	–	–	–
Abzinsungssätze	–	RS	–
Anteilsbasierte Vergütung	–	RS	–

Post-Implementation Reviews		bis 3/2018	ab 04/2018	ab 07/2018
Post-Implementation-Review zu IFRS 13		–	–	–
Core Model	zentrales Modell			
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			
Framework	Konzeptionelles Rahmenkonzept			
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: Personalarückstellungen (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

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.