

Ausgabe 4, Juli 2022

[pwc.at/publikationen](https://www.pwc.at/publikationen)

Auf einen Blick

Ukraine/Russland – Auswirkungen auf den Impairmenttest nach IAS 36	2
EECS-Datenbank: Neue Europäische Enforcement- Entscheidungen	11
Neues von IASB und IFRS IC	19
EU-Endorsement.....	22
IASB-Projektplan.....	23
Übersicht über die derzeitigen Projekte des AFRAC.....	25
Veröffentlichungen	26
Ihre Ansprechpartner.....	27

IFRS aktuell

Nachrichten zu den aktuellen Entwicklungen der IFRS

Liebe Leserinnen und Leser,

die vorliegende Ausgabe des IFRS aktuell widmet sich den Auswirkungen des Russland-Ukraine-Konflikts auf den Impairmenttest nach IAS 36. Unsere CMAAS Valuation Experten erklären, welche Überlegungen Unternehmen bei der Aufstellung des nächsten (Zwischen-)Abschlusses berücksichtigen sollten, selbst wenn sie nicht direkt vom Konflikt betroffen sind.

Wir berichten auch über die im Mai neu veröffentlichten Auszüge aus der Datenbank der European Securities and Markets Authority (ESMA) zu Enforcement-Entscheidungen. Weiters können Sie auch über wesentliche Entscheidungen aus den zurückliegenden Sitzungen des IASB und IFRS IC lesen.

Neben Informationen zum IASB-Projektplan und zum Stand des Endorsements veröffentlichter Regelungen finden Sie wie gewohnt die Liste unserer neu veröffentlichten Blogbeiträge am Ende unseres Newsletters. Darunter auch unseren neuen Beitrag in der Transaction Accounting Blogreihe „Ansatz und Bewertung von belastenden Verträgen im Rahmen des Unternehmenserwerbs“.

Ich wünsche Ihnen allen schöne Sommer- und ggf. Urlaubstage!

Ulf Kühle

Leiter – IFRS-Fachabteilung

Ukraine/Russland – Auswirkungen auf den Impairmenttest nach IAS 36

Der Krieg in der Ukraine ist in erster Linie eine menschliche Tragödie für die betroffene Bevölkerung. Darüber hinaus hat diese nicht nur Auswirkungen auf jene Unternehmen, die ein direktes Engagement in der Ukraine oder in Russland haben, sondern auch weitreichende Konsequenzen für die gesamte Weltwirtschaft. Eine Vielzahl der IFRS-Bilanzierer sieht sich daher aktuell mit der Herausforderung eines IAS 36 konformen Impairmenttest in ihren Zwischenberichten bzw. Konzernabschlüssen konfrontiert. Welche Abschlüsse genau vom Krieg in der Ukraine betroffen sind, lesen Sie [in unserem Blogbeitrag](#).

Wann ist ein Impairmenttest durchzuführen?

Unternehmen haben an jedem Abschlussstichtag zu beurteilen, ob ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt (IAS 36.9). Das gilt sowohl für Jahres-/Konzernabschlüsse als auch für Zwischenberichte (IAS 34.30(a)). Sofern ein Unternehmen einen Anhaltspunkt identifiziert, ist grundsätzlich der erzielbare Betrag des Vermögenswerts zu ermitteln. Laut der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) sollten Emittenten bei dieser Einschätzung sorgfältig abwägen, ob die (direkten und indirekten) Auswirkungen der Invasion Russlands in der Ukraine einen Hinweis darauf darstellen, dass ein oder mehrere Vermögenswerte wertgemindert sein könnten. Entscheidungen, Investitionen in der Ukraine, Russland oder Weißrussland aufzugeben, zu veräußern, auszusetzen oder zu beenden, sind bei der Beurteilung, ob eine Erfassung von Wertminderungen von Vermögenswerten erforderlich ist, zu berücksichtigen¹. Nachfolgend werden einige Beispiele für derartige Anhaltspunkte genannt (siehe dazu auch weitere Beispiele im fachlichen Hinweis des IDW² bzw. PwC in depth INT2022-05³):

- Nachteilige Veränderungen im marktbezogenen, ökonomischen oder gesetzlichen Umfeld (z.B. Konjunkturerinbrüche, Inflation, Wechselkurse, Sanktionen, Vertragsstrafen etc.);
- Verlust von wichtigen Kunden bzw. reduzierte Abnahmemengen und Auftragsvolumina;
- Schließung von Werken bzw. Produktionsstillstände;
- Preisentwicklungen am Absatz- und Beschaffungsmarkt (z.B. Rohstoff- und Energiepreise, sinkende Kaufkraft der Abnehmer);

¹ Vgl. ESMA Public Statement (Mai 2022), ESMA32-63-1277, S.3.

² Vgl. Fachlicher Hinweis des IDW zu den Auswirkungen des Ukraine-Krieges auf die Rechnungslegung und deren Prüfung (April 2022), S.29f.

³ PwC In depth INT2022-05, FAQ 3.1.1 - Is the Russian invasion of Ukraine an impairment indicator?, März 2022

- Eingeschränkter Zugang zu Absatz- und Beschaffungsmärkten (z.B. Lieferkettenstörungen);
- Kursrückgänge an den Börsen/Märkten;
- Unterschreiten von internen Planannahmen, die auf eine gesunkene Ertragskraft hinweisen;
- Physische Beschädigung bzw. Zerstörung von Vermögenswerten oder Enteignungen;
- Veränderung von Marktparametern, die zu einem Anstieg des Diskontierungszinssatzes führen könnten.

Unabhängig von der Existenz solcher Anhaltspunkte sind Geschäfts- oder Firmenwerte, immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie noch nicht zur Nutzung verfügbare immaterielle Vermögenswerte mindestens jährlich auf Werthaltigkeit zu überprüfen (IAS 36.10). Unternehmen nutzen regelmäßig die Möglichkeit, diese Vermögenswerte zu einem dem Abschlussstichtag vorgelagerten Zeitpunkt auf Wertminderung zu überprüfen (IAS 36.96). Wird im Anschluss an den vorgelagerten Impairmenttest ein Anhaltspunkt für eine Wertminderung zum darauffolgenden Abschlussstichtag identifiziert, sind (trotz vorgelagerter Überprüfung) die zuvor genannten Vermögenswerte zum Abschlussstichtag erneut zu testen.

Verschiedene Geschäftsmodelle und das wirtschaftliche Umfeld von Unternehmen sind durch die Sanktionen gegen Russland und die Folgewirkungen des Kriegs in Bezug auf Ausmaß und Dauer unterschiedlich stark betroffen. Die Analyse hinsichtlich eines Anhaltspunkts auf Wertminderung muss also individuell beurteilt werden. Kommt ein Unternehmen zu dem Schluss, dass der Ukraine-Krieg und die aktuellen Marktentwicklungen keinen Anhaltspunkt für eine Wertminderung darstellen, sollte unseres Erachtens auf eine nachvollziehbare Dokumentation hinsichtlich der Widerlegung von Anhaltspunkten geachtet werden.

Da die aktuellen Entwicklungen für zahlreiche Unternehmen einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung in ihrem Zwischenbericht darstellen, werden in der Praxis zusätzliche Impairmenttests erforderlich sein. Sofern sich dabei ein Wertminderungsaufwand ergibt, ist auch auf die Bestimmungen des IFRIC 10 zu achten, da in Zwischenberichten erfasste Wertminderungen von Firmenwerten in darauffolgenden Abschlüssen nicht rückgängig gemacht werden dürfen – dies gilt auch für nur vorübergehende Auswirkungen. Das Wertaufholungsverbot gilt allerdings nur für Firmenwerte (IAS 36.110).

Um die Komplexität und den Arbeitsaufwand für die Ersteller zu reduzieren, erlauben es die IFRS aus Gründen der Wesentlichkeit auf die Ergebnisse früherer Impairmenttests abzustellen. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn der erzielbare Betrag beim letzten Impairmenttest erheblich über dem Buchwert lag und keine Ereignisse eingetreten sind, die diesen Headroom beseitigt haben könnten. Entsprechend könnte eine frühere Sensitivitätsanalyse zeigen, dass der erzielbare Betrag nicht sensibel auf die identifizierten Anhaltspunkte reagiert (IAS 36.15). Dabei sollte jedoch darauf geachtet werden, ob sich die Vermögenswerte und Schulden seit dem letzten Test wesentlich geändert haben und ob die Wahrscheinlichkeit einer Wertminderung aus den geänderten Umständen als äußerst gering eingestuft werden kann (IAS 36.99).

Auf welcher Ebene ist zu testen?

Die zuvor erwähnten Anhaltspunkte stellen die Unternehmen vor die Herausforderung, dass zusätzliche Impairmenttests für Zwischenberichte durchzuführen sind. Darüber hinaus werden sich jedoch auch zusätzliche Impairmenttests auf niedrigeren Testebenen ergeben. Wird ein Anhaltspunkt für einen Vermögenswert identifiziert, ist dieser auf Wertminderung zu prüfen (IAS 36.66). Nur sofern dies nicht isoliert möglich ist, ist der erzielbare Betrag für die zahlungsmittelgenerierende Einheit (CGU) – also die kleinste Gruppe an Vermögenswerten, die weitestgehend unabhängige Zahlungsmittelzuflüsse generiert – zu ermitteln. Aufgrund des in IAS 36 vorgesehenen Bottom up-Ansatzes können die aktuellen Entwicklungen somit dazu führen, dass Unternehmen ihre Impairmenttests auch für niedrigere Testebenen als bisher durchzuführen haben. Dies betrifft besonders Unternehmen, die ihre Firmenwerte Gruppen von CGUs zugeordnet haben. In diesen Fällen werden aufgrund von Anhaltspunkten vermehrt Impairmenttests auf Ebene von einzelnen Vermögenswerten oder CGUs durchzuführen sein, die bisher nicht separat getestet wurden.



Die Anzahl der Impairmenttests könnte sich für Unternehmen somit deutlich erhöhen, wodurch ggf. auch die bestehenden Modelle angepasst werden müssten. Zum Beispiel müsste womöglich bei CGUs, denen keine Firmenwerte oder immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer zugeordnet sind, auf ein endliches Bewertungsmodell verwendet werden. Wenn beispielsweise eine CGU basierend auf ihrem wichtigsten Betriebsvermögenswert (z.B. einer Mine oder einem Kraftwerk) eine begrenzte Nutzungsdauer hat, muss der Cashflow-Prognosezeitraum sowie die Fristigkeit im Diskontierungssatz möglicherweise auf die Lebensdauer dieses Vermögenswerts begrenzt werden. Zusätzlich müssten für die restlichen Vermögenswerte, die eine kürzere Nutzungsdauer aufweisen, Ersatzinvestitionen als Teil der regelmäßigen Wartung der CGU eingeplant werden (IAS 36.49). Wenn allerdings vernünftigerweise davon ausgegangen werden kann, dass ein Unternehmen den wichtigsten Betriebsvermögenswert ersetzen würde, könnte es unseres Erachtens auch angemessen sein, eine ewige Rente unter Berücksichtigung der entsprechenden Reinvestition zu berücksichtigen (IAS 36.49). Wenn allerdings vernünftigerweise davon ausgegangen werden kann, dass ein Unternehmen den wichtigsten Betriebsvermögenswert ersetzen würde, könnte es unseres Erachtens auch angemessen sein, eine ewige Rente unter Berücksichtigung der entsprechenden Reinvestition zu berücksichtigen (IAS 36.49).

Welche Auswirkungen können sich auf den Impairmenttest ergeben?

Der Ukraine-Krieg und seine Folgewirkungen können bei der Ermittlung des erzielbaren Betrags wesentliche Auswirkungen auf die Cashflows und den Diskontierungszinssatz haben. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert (IAS 36.6). Dies spiegelt den größten Wert eines Vermögenswerts in Bezug auf die Cashflows wider, die durch den Verkauf oder durch die weitere Nutzung im Unternehmen erzielt werden können. Aufgrund der unterschiedlichen Perspektiven bei der Ermittlung (Sicht der Marktteilnehmer vs. subjektive Sicht) können beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert voneinander abweichen. Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich auf die Ermittlung des Nutzungswerts. Für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts sind die Regelungen des IFRS 13 maßgeblich (IAS 36.6 i.V.m. IFRS 13.5 ff.). Auch im zu testenden Buchwert kann es aufgrund des Kriegs künftig Änderungen geben. In weiterer Folge werden diese Effekte beispielhaft erläutert.

Cashflows

Die Cashflow-Prognosen müssen auf den jüngsten vom Management genehmigten Finanzplänen aufbauen (IAS 36.33). Eine Vielzahl der Unternehmen wird vor der Herausforderung stehen, dass die Budgets und Mittelfristplanungen bereits vor der Ukraine-Krise erstellt und genehmigt wurden. Ein unreflektiertes Heranziehen dieser Planungen ohne Anpassungen aufgrund des Kriegs und seiner Folgeeffekte wäre unseres Erachtens nicht IFRS-konform und eine Anpassung wird daher i.d.R. notwendig sein. Da der Krieg unterschiedlich starke (direkte und indirekte) Auswirkungen auf die Unternehmen hat, muss eine Beurteilung, ob die Auswirkungen auf den Impairmenttest wesentlich sind, individuell erfolgen. Dabei sollten jedoch auch langfristige Auswirkungen auf die Weltwirtschaft, die zugrundeliegende Branche und deren Wachstum berücksichtigt werden. Sollte kein Anpassungsbedarf identifiziert worden sein, empfehlen wir eine nachvollziehbare Dokumentation für Abschlussprüfer und Enforcement-Behörden hinsichtlich der Widerlegung wesentlicher Auswirkungen auf die vor der Invasion der russischen Armee erstellten und genehmigten Budgets und Planungen.

Die aktuellen Entwicklungen können sich sowohl kurz-, mittel- als auch langfristig sowie auf der Absatz- als auch auf der Produktionsseite auswirken und sind daher individuell zu analysieren. In der folgenden Tabelle werden mögliche Effekte auf die Planung beispielhaft angeführt.

Umsatzerlöse	Unsicherheiten auf den Absatzmärkten - insbesondere Ukraine/Russland/Weißrussland
	Produktionsstopps bei Werken in Kriegsgebieten
	Lieferkettenstörungen
	(vorübergehende) Aufgabe von sanktionsbehafteten Geschäftsbereichen
	Mengenrückgang aufgrund schwächelnder Wirtschaftsleistung
	Höhere Produktionskosten können nicht vollständig bzw sofort weitergegeben werden (z.B. langfristige Verträge ohne laufende Preisanpassungsklausel)
	Kostensteigerungen können aufgrund des steigenden Preisumfeldes sogar überproportional weitergegeben werden
Produktions- und Transportkosten	Sinkende Kaufkraft von Konsumenten
	Höhere Rohstoffkosten bzw mangelnde Verfügbarkeit von Rohstoffen
	Höhere Energiekosten (Energie Embargo); Produktionsstillstände
	Höhere Personalkosten aufgrund einer möglichen Lohn-Preis Spirale
	Eingeschränkte Personalverfügbarkeit - insbesondere in der Ukraine
weitere Erträge und Aufwendungen	Höhere Transportkosten aufgrund von gestiegenen Spritpreisen und veränderten Lieferketten
	Versicherungsentschädigungen für beschädigte oder zerstörte Vermögenswerte
	Vertragsstrafen wegen Nichterfüllung von Verträgen oder Sanktionsstrafen
	Steigende Verwaltungs- und Vertriebskosten, Instandhaltungen, Mieten (sofern kein Ansatz eines RoU-Assets) etc
Working Capital	Erhöhte Forschungskosten aufgrund veränderter Rohstoffe bzw Geschäftsmodelle
	Höhere Kapitalbindung durch höheren Vorratsbestand (Sicherheitsbestände und teurere Herstellkosten) - historische WC-Ratios möglicherweise nicht mehr repräsentativ
Investitionen	Kurzfristige Investitionsverschiebungen
	Höhere Investitionskosten durch Inflation
	Zusätzliche Ersatzinvestitionen aufgrund zerstörter oder beschädigter Vermögenswerte
	Zusatzinvestitionen z.B. aufgrund von Umrüstung auf alternative und nachhaltigere Energieversorgung

Die ESMA weist darauf hin, dass die Cashflow-Prognosen bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags im gegenwärtig unsicheren Umfeld sorgfältig analysiert werden müssen. Diese Prognosen können gerade unter den gegenwärtigen Umständen und je nach Risikograd der zu testenden Vermögenswerte die Berücksichtigung mehrerer Szenarien erfordern. Die Gewichtung der verschiedenen Szenarien muss auf der Grundlage angemessener, vertretbarer und realistischer Schätzungen und Annahmen kalibriert werden (z.B. müssen Cashflow-Prognosen und Annahmen aktualisiert werden, um beobachtbare Trends in Bezug auf Umsatzrückgänge und/oder Kostensteigerungen der Produktion, wie z.B. Erhöhung der Energiekosten, widerzuspiegeln). Die ESMA weist besonders auf Konsistenz zwischen (i) den Cashflow-Prognosen und Annahmen, die für den Impairmenttest verwendet werden, und (ii) allen durchgeführten oder angekündigten Änderungen der strategischen Planung aufgrund der russischen Invasion in der Ukraine und der daraus resultierenden Auswirkungen (z.B. Desinvestitionen in den Betrieb) hin⁴. Zusätzlich ist bei den Cashflow-Prognosen größeres Gewicht auf externe Hinweise zu legen (IAS 36.33(a)). Die Forderung nach geeigneten aktuellen externen Hinweisen stellt die Unternehmen in der aktuell sehr dynamischen Situation vor große Herausforderungen. Auch KSW und IDW folgen diesem Ansatz und halten Szenarien zur Adressierung der

⁴ Vgl. ESMA Public Statement (Mai 2022), ESMA32-63-1277, S.3f.

hohen Unsicherheit für geeignet⁵. Bei der Definition der Szenarien sollte unseres Erachtens eine möglichst vollständige Bandbreite abgebildet und bei den Anhangangaben ein großer Fokus auf Transparenz gelegt werden. So fordert auch die ESMA, dass Emittenten Erklärungen zu etwaigen wesentlichen Änderungen im Vergleich zu den zuletzt durchgeführten Tests offenlegen. Gegebenenfalls sollten Emittenten beispielsweise wichtige finanzielle und operative Annahmen und ihre wesentlichen Änderungen (einschließlich der verwendeten Szenarien und ihrer Wahrscheinlichkeitsgewichte) offenlegen⁶.

Weiters ist darauf zu achten, dass bei der Ermittlung des Nutzungswerts die Cashflows für einen Vermögenswert in seinem gegenwärtigen Zustand zu schätzen sind. Künftige Restrukturierungen wie Strategieänderungen und operative Neuausrichtungen, die sich aus den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs ergeben und zu denen sich die Unternehmen zum Abschlussstichtag noch nicht verpflichtet haben, dürfen somit im Impairmenttest noch nicht berücksichtigt werden (IAS 36.45(a)). Restrukturierungen sind vom Management geplante und gesteuerte Programme, die entweder den Umfang der Geschäftstätigkeit oder die Weise, wie das Geschäft geführt wird, verändern (IAS 36.46). IAS 37.70 nennt dazu folgende Beispiele:

- Verkauf oder Beendigung eines Geschäftszweigs (z.B. ein mit Sanktionen behaftetes Geschäftsfeld);
- Stilllegung von Standorten in einem Land oder einer Region oder Verlegung von Geschäftsaktivitäten von einem Land oder einer Region in ein anderes bzw. eine andere;
- Änderungen in der Struktur des Managements, z.B. Auflösung einer Managementebene;
- Umorganisationen mit wesentlichen Auswirkungen auf den Charakter und Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit des Unternehmens.

Die Planung ist daher auf derartige Maßnahmen hin zu überprüfen und ggf. enthaltene Effekte aus Restrukturierungen zu eliminieren. Zudem ist davon auszugehen, dass sich Unternehmen aufgrund der aktuellen Entwicklungen vermehrt neu organisieren bzw. restrukturieren werden. Dadurch können sich Änderungen in der Struktur der CGUs und der Zuordnung von Firmenwerten ergeben. Dabei ist auch darauf zu achten, dass Veränderungen in der Art und Weise der Nutzung eines Vermögenswerts durch Reorganisationen bzw. Änderungen in der Unternehmenssteuerung ebenfalls einen Anhaltspunkt für eine Wertminderung darstellen (IAS 36.12(f)). Somit ist ein Impairmenttest vor einer Reallokation des Firmenwerts durchzuführen⁷. Darüber hinaus verweisen wir i.Z.m. Strategieänderungen und operativen Neuausrichtungen (z.B. Aufgabe/Verkauf des Russland Geschäfts) auch auf die Einhaltung der Vorschriften des IFRS 5 *Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche*.

⁵ Vgl. Fachlicher Hinweis der KSW zu den Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine auf Unternehmensbewertungen (April 2022), Rz.16; Fachlicher Hinweis des Fachausschusses für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (März 2022), S.5.

⁶ Vgl. ESMA Public Statement (Mai 2022), ESMA32-63-1277, S.4.

⁷ Vgl. IDW RS HFA 40, Rz 82.

Zu testender Buchwert

Zusätzlich zu den zuvor genannten Auswirkungen auf die Planung des künftigen Working Capitals kann auch bereits das bestehende Working Capital im zu testenden Buchwert betroffen sein. Zum Beispiel könnten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus einer veränderten Provision-Matrix gemäß IFRS 9 oder beschädigte Vorräte wertgemindert sein. Darüber hinaus wird es aufgrund beschädigter Vorräte möglicherweise notwendig sein, den Vorratsbestand erst wieder auf ein ausreichendes Niveau zu bringen. Vor Erstellung des Impairmenttests müssen derartige Effekte ebenfalls berücksichtigt und betroffene Vermögenswerte wertberichtigt werden.

Zinssatz

Die KSW hat am 20. April 2022 einen fachlichen Hinweis veröffentlicht, um aktuelle Fragestellungen i.Z.m. den Auswirkungen des Kriegs auf Unternehmensbewertungen zu adressieren. Darin hielt sie fest, dass auf den Aktienmärkten zu beobachten war, dass sich die impliziten Marktrenditen mit dem ab 24. Februar 2022 eingetretenen Kursverfall an den Börsen sprunghaft erhöht haben, anschließend aber bis Mitte März 2022 deutlich gesunken sind und das Niveau vor dem Kursverfall nahezu wieder erreicht haben. Der kurzfristige Anstieg der impliziten Marktrenditen sei auch auf den Umstand zurückzuführen, dass die in die Berechnung einfließenden Ertragserwartungen von Analysten erst zeitlich verzögert an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst werden. Für Zeiträume ab Mitte März 2022 lassen sich daher aus dieser Entwicklung nach Ansicht der Arbeitsgruppe keine Anhaltspunkte für ein – gegenüber dem Niveau vor dem Beginn des Kursverfalls – nachhaltig wesentlich erhöhtes Renditeniveau ableiten. Zu beachten sei allerdings, dass die Volatilitäten auf den Aktienmärkten aktuell noch immer deutlich über dem Vor-Krisen-Niveau liegen. Die Arbeitsgruppe hält es vor diesem Hintergrund für sachgerecht, sich bei der Festlegung der erwarteten Marktrisikoprämie (vor persönlichen Steuern) weiterhin an einer Bandbreite für die erwartete nominelle Marktrendite von 7,5% bis 9,0% gemäß der Empfehlung KFS/BW 1 E 7 zu orientieren⁸.

Weiters sei zu beurteilen, inwieweit die erhobenen Beta-Faktoren das künftige systematische Risiko des zu bewertenden Unternehmens (bzw. der CGU) in dem durch den Ukraine-Krieg veränderten Umfeld angemessen widerspiegeln. Einem verzerrenden Effekt aufgrund des starken Kursverfalls könne beispielsweise mit einer Ausklammerung des betreffenden Zeitraums aus der Analyse oder durch die Ermittlung von rollierenden Beta-Faktoren über einen längeren Zeitraum begegnet werden. Dabei sei allerdings zu beachten, dass auch die COVID-19-Krise einzelne Datenpunkte im Regressionszeitraum verzerre⁹. Unseres Erachtens sollte dabei auch auf die regionale Ausrichtung der Peer Group (Ukraine/Russland/Weißrussland) i.S.d. Vergleichbarkeit mit der zu bewertenden CGU geachtet werden.

Auch der FAUB des IDW hat bereits am 20. März 2022 einen fachlichen Hinweis veröffentlicht, in dem festgehalten wird, dass der FAUB bisher keine Gründe identifiziert

⁸ Vgl. Fachlicher Hinweis der KSW zu den Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine auf Unternehmensbewertungen (April 2022), Rz.19.

⁹ Vgl. Fachlicher Hinweis der KSW zu den Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine auf Unternehmensbewertungen (April 2022), Rz.20.

hat, die eine Änderung der Methodik zur Ableitung des Kapitalisierungszinssatzes notwendig machen würden. Aufgrund der aktuellen Auswirkungen des Ukraine-Kriegs und der in der Folge steigenden Rohstoff- und Energiepreise sowie der damit einhergehenden Inflationsdynamik seien aber besonders die Entwicklung der Rendite risikofreier Verzinsungen sowie die Implikationen auf Basiszinssatz, Fremdkapitalkosten und Wachstumsabschlag weiter zu verfolgen. Der FAUB weist auch nochmals explizit darauf hin, dass die erhöhte Unsicherheit aufgrund des Ukraine-Kriegs in der Planung zu berücksichtigen und nicht durch pauschal erhöhte Risikoprämien abzubilden sei¹⁰. Auch die KSW verweist in ihrem fachlichen Hinweis auf den KFS/BW 1 Rz 78, wonach Unsicherheiten, die auf Mängel der Planungsrechnung zurückzuführen sind, weder durch pauschale Abschläge von den zu diskontierenden finanziellen Überschüssen noch durch Zuschläge zum Diskontierungszinssatz berücksichtigt werden dürfen¹¹.

Zusammenfassung und Fazit

Durch den Kriegsausbruch in der Ukraine wird sich für viele Unternehmen die Anzahl der durchzuführenden Impairmenttests erhöhen. Zum einen durch zusätzliche unterjährige Trigger-Impairmenttests und zum anderen durch den im IAS 36 verankerten Bottom up-Ansatz. Sollte ein Unternehmen dennoch zu dem Ergebnis kommen, dass kein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt, werden erwartungsgemäß hohe Ansprüche von den Abschlussprüfern und Enforcement-Behörden an die Dokumentation hinsichtlich der Widerlegung von Anhaltspunkten gestellt werden.

Der Kriegsausbruch sowie dessen Folgewirkungen können erhebliche direkte und indirekte Auswirkungen auf die Cashflow-Prognosen haben und erhöhen die Planungsunsicherheit deutlich. Wie auch bereits bei Covid-19 können Szenarienanalysen die Unternehmen bei der Bildung eines Erwartungswerts unterstützen. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die Vermögenswerte im gegenwärtigen Zustand zu testen sind und geprüft werden muss, ob geplante Restrukturierungen im Impairmenttest bereits berücksichtigt werden dürfen. Im Hinblick auf Enforcement-Verfahren wird die Dokumentation und Untermauerung der Planungsannahmen eine zentrale Rolle spielen, da bereits in vergangenen Verfahren vermehrt festgestellt wurde, dass die Planannahmen nicht auf vertretbaren Annahmen des Managements beruht haben. Ein großes Gewicht sollte daher auf externe und belegbare Informationsquellen gelegt werden. Auch im Zinssatz spiegeln sich die Marktentwicklungen in Folge des Kriegsausbruchs wider, sodass die abzuleitenden Parameter zum Bewertungsstichtag genau analysiert werden müssen.

Schlussendlich sind die Annahmen und Schätzungen des Managements umfassend und nachvollziehbar im Anhang zu erläutern.

¹⁰ Vgl. Fachlicher Hinweis des Fachausschusses für Unternehmensbewertung und Betriebswirtschaft (März 2022), S.5.

¹¹ Vgl. Fachlicher Hinweis der KSW zu den Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine auf Unternehmensbewertungen (April 2022), Rz.17.

Ihre Ansprechpartner



Thomas Pfriemer
Capital Markets &
Accounting Advisory Services
Tel: +43 1 501 88-1703
thomas.pfriemer@pwc.com



Florian Kolkowski
Capital Markets &
Accounting Advisory Services
Tel: +43 1 501 88-1627
florian.kolkowski@pwc.com

EECS-Datenbank: Neue Europäische Enforcement-Entscheidungen

Die europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (European Securities and Markets Authority, kurz: ESMA) veröffentlicht in unregelmäßigen Abständen Auszüge aus ihrer Datenbank zu Enforcement-Entscheidungen. Dabei handelt es sich um nationale Enforcement-Entscheidungen, die im Rahmen von Sitzungen europäischer Enforcer (European Enforcers Coordination Sessions, EECS) im Interesse einer einheitlichen Auslegung der IFRS innerhalb der EU diskutiert wurden. Die veröffentlichten Entscheidungen entfalten keinerlei rechtliche Bindungswirkung für die einzelnen Enforcer, ihnen kommt jedoch bei der Beurteilung vergleichbarer Sachverhalte eine faktische Bindungswirkung zu.

Der kürzlich veröffentlichte 26. Auszug enthält die folgenden Entscheidungen:

IFRS 9 – Berücksichtigung von Kreditbesicherungen (Decision ref EECS/0122-01)

Ein Unternehmen hatte Portfolien von Darlehen vergeben, die es in engem zeitlichen Zusammenhang mit gelisteten Anleihen refinanzierte. Die Rückzahlung der Anleihen war auf die Zahlungsströme aus den Darlehen begrenzt, d.h. die Anleiheinhaber hatten lediglich Ansprüche auf Zahlungsströme aus den Darlehen und keinen Zugriff auf andere Vermögenswerte des Unternehmens. Darlehen und Anleihen wurden beide zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Das Unternehmen erfasste für die Darlehen keine Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste mit der Begründung, dass die Rückzahlungsklausel für die Anleihen jegliche potenziellen Verluste ausgleichen würde und sich somit keine Auswirkungen auf das Ergebnis oder das Eigenkapital des Unternehmens ergäben. Aus Sicht des Unternehmens handelte es sich bei der Rückzahlungsklausel der Anleihen um eine Kreditbesicherung im Sinne des IFRS 9.B5.5.55, vergleichbar einer Finanzgarantie der Anleiheinhaber gegenüber dem Unternehmen. Darüber hinaus vertrat das Unternehmen die Position, dass eine Finanzgarantie nicht explizit in den Vertragsbedingungen eines Schuldinstruments aufgeführt sein müsse, um als Teil dessen Vertragsbedingungen angesehen zu werden.

Der Enforcer folgte diesen Überlegungen nicht und kam zu dem Schluss, dass das Unternehmen erwartete Verluste auf die Darlehensportfolien hätte bilden müssen, ohne dabei die Rückzahlungsbedingungen der Anleihen zu berücksichtigen.

In diesem Zusammenhang verwies der Enforcer auf die Agenda-Entscheidung des IFRS IC aus März 2019, wonach entsprechend den Regelungen des IFRS 9.B5.5.55 eine Kreditbesicherung bei der Ermittlung erwarteter Kreditverluste nur berücksichtigt werden kann, sofern sie Teil der Vertragsbedingungen des zu bewertenden Instruments ist und nicht eigenständig bilanziell erfasst wird.

Im vorliegenden Fall enthalten die Vertragsbedingungen der Darlehen keinen Hinweis auf die Rückzahlungsklausel der Anleihen. Laut dem Enforcer kann allein aus der Tatsache, dass die Anleihen in engem zeitlichen Zusammenhang mit den Darlehen ausgegeben wurden, nicht folgen, dass sie ein integraler Bestandteil der Darlehen sind. Vielmehr stellt die Rückzahlungsklausel der Anleihen eine separate Vereinbarung zwischen den Anleihehabern und dem Unternehmen dar und ist nicht Teil der Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und den Darlehensschuldern. Die Rückzahlungsklausel ist damit vom Unternehmen gesondert zu erfassen.

Weiterhin wies der Enforcer darauf hin, dass sowohl das IFRS IC in seiner Agenda-Entscheidung als auch IFRS 9.B5.5.55 darauf hindeuten, dass aus einer Kreditbesicherung – neben den Zahlungsströmen aus dem besicherten Instrument – zusätzliche Zahlungsströme an ein Unternehmen resultieren. Im vorliegenden Fall führt die Rückzahlungsklausel jedoch nicht zu zusätzlichen Zahlungsströmen, sondern lediglich zu einer Reduktion der Rückzahlungen auf die Anleihen.

IAS 2 – Ermittlung des Nettoveräußerungswerts von Vorräten (Decision ref EECS/0122-02)

Das betrachtete Biotechnologieunternehmen entwickelt Zutaten für kosmetische Produkte. 2017 schloss das Unternehmen für einen Zeitraum von fünf Jahren einen Liefervertrag mit einem Handelsunternehmen ab, das Hautpflegeprodukte vermarkten und verkaufen wollte, die den Inhaltsstoff des Unternehmens enthalten. Das Unternehmen erhielt eine Einmalzahlung für die Gewährleistung der Exklusivität. Die Vereinbarung enthielt keine Verpflichtung des Handelsunternehmens, den Inhaltsstoff vom Unternehmen zu erwerben oder die Vertragslaufzeit auf Verlangen des Unternehmens zu verlängern. Das Unternehmen erwartete nichtsdestotrotz, dass das Handelsunternehmen den Vertrag verlängern und eine weitere Exklusivitätszahlung leisten würde. Obwohl das Unternehmen seit Vertragsbeginn (noch) keine Produkte verkauft hatte, erfolgte die Bewertung seines Vorratsvermögens zum 31. Dezember 2018 unvermindert zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten. So argumentierte das Unternehmen, dass bei der Ermittlung des Nettoveräußerungswerts künftige, erwartete Exklusivitätszahlungen zu berücksichtigen sind, die voraussichtlich den Buchwert des Vorratsvermögens übersteigen werden. Für den Fall, dass der Liefervertrag nicht verlängert werden würde, ging das Unternehmen davon aus, dass die Vorräte an andere Kunden verkauft werden könnten.

Der Enforcer stimmte der Bewertung des Vorratsvermögens nicht zu. Zwar stimmte der Enforcer dem Unternehmen dahingehend zu, dass der Zweck, zu dem Vorräte gehalten werden, bei der Bewertung zu berücksichtigen ist, allerdings lag die Vertragsverlängerung hier nicht in der Kontrolle des Unternehmens. Das Unternehmen hatte somit keinen Anspruch auf weitere Exklusivitätszahlungen. Auch eine Abnahmeverpflichtung des Handelsunternehmens lag nicht vor. Daher war die Verlängerung der Vereinbarung nicht vergleichbar mit bereits abgeschlossenen Liefer- oder Leistungsverträgen, die gemäß IAS 2.31 bei der Ermittlung des Nettoveräußerungswerts zu berücksichtigen sind. Das Unternehmen war auch ansonsten nicht in der Lage, den Nettoveräußerungswert auf Basis von vergangenen Verkäufen oder Prognosen zu schätzen oder verlässliche Nachweise der

Werthaltigkeit der Vorräte zu erbringen. Daher kam der Enforcer zu dem Schluss, dass eine Wertminderung der Vorräte erforderlich gewesen wäre.

IAS 2 – Vertriebskosten bei der Ermittlung des Nettoveräußerungswerts (Decision ref EECS/0122-03)

Im zu beurteilenden Sachverhalt beabsichtigte ein Sporteinzelhandelsunternehmen sein Vorratsvermögen zu verringern und startete eine Kampagne zum Verkauf seiner überalterten Bestände zu reduzierten Preisen. Bei der Berechnung des Nettoveräußerungswerts zum 31. Dezember 2019 wurden vom Unternehmen als notwendige Vertriebskosten nur die zusätzlichen Kosten für den Verkauf der überalterten und herabgesetzten Vorräte während des Kampagnenzeitraums berücksichtigt, nicht dagegen die übrigen (regulären) Marketingkosten oder die Transportkosten zu den Geschäften, da es sich hierbei nicht um inkrementelle Kosten handle.

Der Enforcer beanstandete die Ermittlung des Nettoveräußerungswerts und wies darauf hin, dass gemäß IAS 2.6 alle Kosten zu berücksichtigen seien, die für den Verkauf des gesamten Vorratsvermögens zum Bilanzstichtag erforderlich sind, und nicht nur die zusätzlichen Kosten für die spezielle Kampagne zum Verkauf eines Teils des Vorratsvermögens. Eine Beschränkung auf lediglich inkrementelle Kosten sei nicht sachgerecht. In der EECS-Veröffentlichung wird darauf hingewiesen, dass sich diese Entscheidung mit einer Agenda-Entscheidung des IFRS IC aus dem Juni 2021 deckt (vgl. zum Inhalt die Ausführungen zur (unverändert übernommenen) vorläufigen Agenda-Entscheidung in den IFRS aktuell, Ausgabe 3, März 2021).

IFRS 15 – Zeitraumbezogene Umsatzrealisierung (Decision ref EECS/0122-04)

Im zugrundeliegenden Sachverhalt schloss eine Werft Verträge über den Bau von Schiffen. Der Schiffbauer ging von einer zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung aus, da er die Voraussetzungen des IFRS 15.35(c) als erfüllt ansah. Gemäß IFRS 15.35(c) werden Umsatzerlöse zeitraumbezogen realisiert, wenn:

- durch die Leistung des Unternehmens ein Vermögenswert erstellt wird, der keine alternative Nutzungsmöglichkeiten für das Unternehmen aufweist und
- das Unternehmen einen Rechtsanspruch auf Bezahlung der bereits erbrachten Leistungen hat.

Den Rechtsanspruch auf Bezahlung bereits erbrachter Leistungen sah der Schiffbauer als gegeben an, da der Kunde seiner Ansicht nach, außer für den Fall, dass die Leistung nicht vereinbarungsgemäß erbracht wird, über kein vertragliches Recht auf vorzeitige Beendigung des Vertrags verfüge. Hieraus schloss der Schiffbauer mit Verweis auf die Regelung des IFRS 15.B11, dass er während der gesamten Vertragslaufzeit berechtigt sei, die zugesagten Güter zu übertragen und die Gegenleistung zu verlangen.

Der Enforcer stimmte diesen Ausführungen insoweit zu, als er ebenfalls keinen Vermögenswert mit alternativer Nutzungsmöglichkeit sowie kein vertragliches Kündigungsrecht des Kunden (ausgenommen im Fall einer nicht-vereinbarungsgemäßen Leistungserbringung des Schiffbauers) identifizierte. Allerdings habe der Schiffbauer neben

den vertraglichen Bestimmungen zu prüfen, ob gesetzliche Vorschriften dem Kunden ein Kündigungsrecht einräumen, und müsse hinsichtlich der Frage, ob ein Rechtsanspruch auf Zahlung für bereits erbrachte Leistungen besteht, gem. IFRS 15.37 und .B12 die Vertragsbedingungen sowie diesen ggf. vorgehende oder ergänzende gesetzliche Vorschriften sowie relevante Präzedenzfälle würdigen.

Eine entsprechende diesbezügliche Prüfung durch den Schiffbauer ergab, dass grds. Fälle denkbar sind, in denen ein Kündigungsrecht des Kunden auf gesetzlicher Basis nicht ausgeschlossen werden kann. Allerdings konnten keine Fälle identifiziert werden, in denen bei vergleichbaren Verträgen Kündigungsrechte auf Basis gesetzlicher Regelungen tatsächlich in Anspruch genommen wurden.

Im Ergebnis hatte der Enforcer daher keine Einwände gegen die Auffassung des Schiffbauers zur zeitraumbezogenen Umsatzrealisierung.

IFRS 15 – Signifikante Finanzierungskomponente (Decision ref EECS/0122-05)

Im zu beurteilenden Sachverhalt schloss ein Schiffbauer langfristige Verträge über den Bau von Schiffen, deren Bauzeit i.d.R. 1,5 bis 3 Jahre betrug. 20% des fixen Verkaufspreises wurden während der Bauphase gezahlt, die übrigen 80% bei (physischer) Übergabe des fertigen Schiffs an den Kunden. Die Umsätze wurden zeitraumbezogen nach IFRS 15.35(c) realisiert.

Im Zuge der Beurteilung, ob der Vertrag eine signifikante Finanzierungskomponente enthält, argumentierte der Schiffbauer, dass trotz zeitraumbezogener Umsatzrealisierung die Kontrolle über den Vermögenswert nicht schrittweise, sondern erst mit dem physischen Übergang am Ende der Bauphase auf den Kunden übergehe. Zur Beurteilung des Vorliegens einer signifikanten Finanzierungskomponente sei daher auf den Zeitpunkt des physischen Übergangs, statt auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung abzustellen. Da der Großteil (80%) des Kaufpreises erst mit physischer Übergabe gezahlt werde und der vertraglich vereinbarte Kaufpreis letztlich nicht wesentlich vom Barverkaufspreis i.S.v. IFRS 15.61 abweiche, identifizierte er daher keine signifikante Finanzierungskomponente.

Der Enforcer wies darauf hin, dass der Zweck der Anpassung einer zugesagten Gegenleistung um eine signifikante Finanzierungskomponente nach IFRS 15.61 darin besteht, Erlöse in der Höhe zu erfassen, die den Preis widerspiegelt, den der Kunde bezahlt hätte, wenn er die zugesagten Güter oder Dienstleistungen bei (oder unmittelbar nach) der Übertragung auf ihn in bar beglichen hätte. Ein Faktor für die Beurteilung des Vorliegens einer signifikanten Finanzierungskomponente ist dabei u.a. die Zeitspanne zwischen der Übertragung des zugesagten Guts auf den Kunden und der Zahlung des Kaufpreises durch diesen. Statt zu beurteilen, ob die Vorauszahlung des Kunden (i.H.v. 20% des Kaufpreises) eine Finanzierung des Kunden an den Schiffbauer darstellt, müsse vielmehr geprüft werden, ob der Schiffbauer dem Kunden eine Finanzierung (i.H.v. 80% des Kaufpreises) bereitstellt. Dabei müsse der Zeitpunkt der Zahlungen der (zeitraumbezogenen) Übertragung der Verfügungsgewalt am zugesagten Gut gegenübergestellt werden. Der Enforcer forderte den Schiffbauer daher auf, das Vorliegen einer signifikanten Finanzierungskomponente erneut zu würdigen und verwies in diesem Zusammenhang zudem auf IFRS 15.62(c).

IFRS 15 – Kein Ausweis von Entschädigungszahlungen aus Rechtsstreitigkeiten als Umsatzerlöse (Decision ref EECS/0122-06)

Im der Enforcement-Entscheidung zugrundeliegenden Sachverhalt kam es nach Ablauf einer Lizenzvereinbarung zu einer Patentverletzung durch den ehemaligen Lizenznehmer. In einem außergerichtlichen Vergleich einigte man sich auf eine Verlängerung des Lizenzvertrags sowie eine einmalige Entschädigungszahlung.

Der Lizenzgeber verbuchte sämtliche Zahlungen (Lizenerträge aus der Vertragsverlängerung und Entschädigungszahlung) als Umsatzerlöse und schlüsselte den Betrag im Anhang entsprechend auf.

Diesem Vorgehen wurde vom Enforcer widersprochen. Bei der Entschädigungszahlung kann es sich nicht um Umsatzerlöse im Sinne des IFRS 15 handeln, da

- die Beilegung von Rechtsstreitigkeiten nicht zur gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Lizenzgebers gehört und
- der Lizenznehmer in Bezug auf die Zahlung aus der Patentverletzung nicht als Kunde im Sinne von IFRS 15.6 angesehen werden kann.

Richtigerweise wären die Erträge aus der Entschädigungszahlung als sonstige Erträge in der Gewinn- und Verlustrechnung auszuweisen und – bei Wesentlichkeit – gesondert darzustellen gewesen (IFRS 15.6 i.V.m. IAS 1.98(f)).

IAS 36, IFRS 16 – Impairmenttest einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, die Nutzungsrechte an Vermögenswerten hält (Decision ref EECS/0122-07)

Im behandelten Sachverhalt ging es um ein Einzelhandelsunternehmen, das seine Ladenlokale mietete. Das Leasingverhältnis führte gemäß IFRS 16 zum Ansatz einer Leasingverbindlichkeit und eines korrespondierenden Nutzungsrechts (*right-of-use asset*). Der Impairmenttest gemäß IAS 36 erfolgte auf Ebene der einzelnen Ladenlokale (inkl. des Nutzungsrechts, das beim Leasingnehmer für sich allein keine weitestgehend unabhängige Zahlungsmittelzuflüsse generierte). Der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit wurde unter Abzug der Leasingverbindlichkeit ermittelt. Die Einbeziehung der Schuld erfolgte, da ein potenzieller Käufer der Einheit verpflichtet wäre, auch die Schuld zu übernehmen, und sich dies auf die Höhe des beizulegenden Zeitwerts (abzgl. Veräußerungskosten) auswirken würde (vgl. IAS 36.78). Bei der Durchführung des Impairmenttests wurde der Nutzungswert der jeweiligen CGU mittels eines Discounted-Cash-Flow-Verfahrens ermittelt. Dabei wurden die Tilgungs- und Zinszahlungen i.Z.m. der Leasingverbindlichkeit von den geschätzten Nettozahlungsströmen in Abzug gebracht, die dann entsprechend mit einem auf Basis des WACC ermittelten Abzinsungszinssatz abgezinst wurden. Bei Ermittlung des WACC auf Basis einer Peer Group wurde die Anwendung von IFRS 16 und die daraus resultierenden (zusätzlichen) Verbindlichkeiten nicht berücksichtigt. Im Ergebnis glich der Impairmenttest damit einer Berechnung vor Einführung des IFRS 16.

Der Enforcer beanstandete die Durchführung des Impairmenttests. Zwar sei es nach Maßgabe von IAS 36.76 und .78 vertretbar, die Leasingverbindlichkeit beim Buchwert der

CGU in Abzug zu bringen, in diesem Fall sei aber gemäß IAS 36.78 der gleiche Betrag vom Nutzungswert der CGU abzuziehen. D.h. es erfolge gerade keine Einbeziehung der Mittelabflüsse i.Z.m. der Leasingverbindlichkeit in der Barwertermittlung. Dies entspräche der Klarstellung in der Agenda-Entscheidung des IFRS IC vom Mai 2016. Außerdem müsse der Abzinsungssatz die Auswirkungen von IFRS 16 auf die Zusammensetzung des Buchwerts der CGU und die Kapitalstruktur adäquat widerspiegeln.

IAS 36 – COVID-19: Indikatoren für eine Wertminderung (Decision ref EECS/0122-08)

Im behandelten Sachverhalt ging es um ein Schifffahrtsunternehmen, dessen Geschäftstätigkeit aufgrund der COVID-19-Reisebeschränkungen und „*Social Distancing*“ erheblich beeinträchtigt war. So wies das Unternehmen im betrachteten Geschäftsjahr 2020 wesentliche Rückgänge bei Umsatz, EBIT und Gewinn aus und legte ein Schiff aufgrund des Nachfragerückgangs im betrachteten Geschäftsjahr 2020 temporär still. Trotz dieser Beeinträchtigungen war das Unternehmen der Ansicht, dass keine Wertminderungsindikatoren vorlägen, und führte keine Impairmenttests durch. Dies begründete es wie folgt:

- Erfahrungen aus der Vergangenheit hätten gezeigt, dass sich das Unternehmen im Verhältnis zur verbleibenden Lebensdauer seiner betrieblichen Vermögenswerte schnell von Krisensituationen erholt hätte.
- Bei den Auswirkungen der Pandemie handele es sich um ein einmaliges Ereignis von vorübergehender Natur, welches – auch im Hinblick auf zu erwartenden Nachholbedarf bei Reisetätigkeiten im Anschluss an die Pandemie – langfristig keine wesentlichen Auswirkungen haben werde.
- Nach Auffassung des Unternehmens, sei zur Feststellung, ob ein Impairmenttest durchzuführen sei, die in IAS 36.12 genannten Indikatoren „zu berücksichtigen“ (*shall consider*), demnach führe ihr Vorliegen jedoch nicht automatisch zur Verpflichtung, einen Impairmenttest durchzuführen.
- Die vorübergehende Außerbetriebnahme des Schiffs stelle keine „Stilllegung“ (*the asset becoming idle*) im Sinne des IAS 36.12(f) dar.
- Im Hinblick auf die Würdigung der im aktuellen Geschäftsjahr eingetretenen Verschlechterung der Ertragslage und der Netto-Cashflows wies das Unternehmen darauf hin, dass nach den Erläuterungen in IAS 36.14 zu den Wertminderungsindikatoren auf die Cashflows während der gesamten betrieblichen Nutzungsdauer eines Vermögenswerts abzustellen sei.

Der Enforcer widersprach dem Vorgehen des Unternehmens in sämtlichen Belangen. Angesichts der bei Aufstellung des Abschlusses immer noch andauernden Pandemie-Beschränkungen sei es unklar gewesen, ob es sich wirklich nur um eine einmalige kurzfristige Situation handele und wie schnell sich das Unternehmen erholen würde. Zudem sei bei Vorliegen mindestens einer der in IAS 36.12 genannten Indikatoren ein Impairmenttest zwingend durchzuführen. Insbesondere die in IAS 36.12(b) genannten Indikatoren der „signifikanten Veränderungen mit nachteiligen Folgen für das Unternehmen im [...] marktbezogenen, ökonomischen [...] Umfeld“ seien unstrittig eingetreten gewesen (Rückgang bei Umsätzen, EBIT, Gewinn) und die vorübergehende Außerbetriebnahme des Schiffes sei als eine Stilllegung i.S.d. IAS 36.12(f) anzusehen. Auch weitere Tatsachen, wie

z.B. der Umstand, dass das Unternehmen Bewertungen seiner Schiffe von unabhängigen Bewertern eingeholt hatte, deuteten darauf hin, dass das Unternehmen bereits selbst Bedenken hinsichtlich möglicher Wertminderungen gehabt hätte.

Das Unternehmen sei daher im vorliegenden Fall zur Durchführung eines Impairmenttests (d.h. der Ermittlung entsprechender erzielbarer Beträge) und – falls erforderlich – zur Erfassung von Wertminderungen verpflichtet gewesen. Auch wären die Angaben in Bezug auf den Impairmenttest zu verbessern und zu ergänzen (bspw. Sensitivitätsangaben).

IAS 36 – Identifizierung von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) (Decision ref EECS/0122-09)

Ein Sporteinzelhandelsunternehmen betreibt Ladengeschäfte in verschiedenen Ländern und einen Online-Shop. Das Unternehmen besitzt zwei Lagerhäuser, in denen der Großteil der Vorratsbestände gelagert wird. Da sich der Absatz und die Umsätze wesentlich verringert hatten, lag ein Indikator für eine Wertminderung vor, so dass das Unternehmen zum 31. Dezember 2019 einen Impairmenttest durchführte. Nach Einschätzung des Unternehmens handelte es sich in Einklang mit IAS 36.70 bei den Lagerhäusern um separate zahlungsmittelgenerierende Einheiten (CGUs), weil sie den Online-Shop betrieben, auf den im Geschäftsjahr ungefähr 16% der Umsätze des Unternehmens entfielen. Das Unternehmen bestimmte den erzielbaren Betrag auf Basis des Nutzungswerts und ging davon aus, dass die Verrechnungspreise zwischen den Lagerhäusern und den Ladengeschäften, die jedem Ladengeschäft eine bestimmte Ergebnismarge sichern, die beste Schätzung für marktübliche Preise im Sinne von IAS 36.70 darstellen. Auf dieser Basis kam das Unternehmen zu dem Ergebnis, dass keine Wertminderung zu erfassen war.

Der Enforcer stimmte dem Unternehmen nicht zu, dass es sich bei den Lagerhäusern um separate CGUs handeln würde. So hingen deren Zahlungsmittelzuflüsse – mit Ausnahme der Online-Verkäufe – weitgehend von den Zahlungsmittelzuflüssen der Ladengeschäfte ab. Es läge kein aktiver Markt im Sinne von IAS 36.70 und IFRS 13 Anhang A für das Sportequipment vor, das zwischen den Lagerhäusern und den Geschäften transferiert wird, weil das Volumen der vom Unternehmen durchgeführten Transaktionen nicht ausreichend sei. Vielmehr seien die Lagerhäuser aus Sicht des Enforcers sog. „*Corporate Assets*“, die auf die einzelnen CGUs – d.h. die Ladengeschäfte – zu allokiert sind. Außerdem hätte das Unternehmen würdigen müssen, ob es sich bei dem Online-Shop um eine separate zahlungsmittelgenerierende Einheit handelt (auf die dann die „*Corporate Assets*“ ebenfalls allokiert werden müssten). Außerdem hielt der Enforcer die vereinbarten Verrechnungspreise nicht für marktüblich, weil diese eine bestimmte Marge für die Ladengeschäfte sicherstellen. So führt die Verwendung der Verrechnungspreise im Impairmenttest dazu, dass sich für die Vermögenswerte der Ladengeschäfte nie eine Wertminderung ergibt (zumindest solange nicht entschieden wird, die Geschäfte zu schließen).

IFRS 8 – Abgrenzung der Geschäftssegmente (Decision ref EECS/0122-10)

Im behandelten Sachverhalt ging es um ein Unternehmen aus der Transport- und Logistikbranche, das in fünf Business Units (BUs) gegliedert war: vier geografische Gebiete innerhalb Europas sowie eine Business Unit für E-Commerce und Einzelhandel. Jede BU hatte eine:n verantwortliche:n Leiter:in. Diese bildeten zusammen mit dem CEO die Geschäftsleitung. Das Unternehmen klassifizierte den CEO als verantwortliche Unternehmensinstanz (*chief operating decision maker*, CODM). Dieser erhielt jeden Monat ein internes Berichtspaket mit Finanzinformationen (inkl. Betriebsergebnisse) sowohl auf Gruppen- als auch auf BU-Ebene. Nach Auffassung des Unternehmens würden die BUs jedoch keine Geschäftssegmente darstellen, da Entscheidungen hinsichtlich der Ressourcenallokation nur auf Ebene des Konzerns als Ganzem getroffen würden und nicht auf Basis der Zahlen der einzelnen BUs. Die an den CODM berichteten Betriebsergebnisse der einzelnen BUs würden zudem nicht den betrieblichen Ergebnissen entsprechen, die nach den entsprechenden lokalen Vorschriften ermittelt wurden.

Der Enforcer stimmte der Würdigung des Unternehmens nicht zu. Vielmehr stelle jede BU ein Geschäftssegment i.S.v. IFRS 8.5 dar. Dafür sprachen die disaggregierte interne Berichterstattung (inkl. entsprechender Betriebsergebnisse) an den CODM, das Vorhandensein von Segmentmanagern (=BU-Leiter:innen), die zudem nach den BU-Ergebnissen vergütet wurden, die Zuteilung von entsprechenden Budgets auf der Ebene der BUs und das Vorhandensein von Produktionseinheiten innerhalb aller BUs. Der Enforcer stellt zudem klar, dass es keine Voraussetzung für das Vorliegen eines Geschäftssegments sei, dass berichtete Betriebsergebnisse in Übereinstimmung mit den lokalen Rechnungslegungsvorschriften ermittelt wurden. Vielmehr solle das „Betriebsergebnis“ (*operating result*) i.S.d. IFRS 8.5 als eine Form der betrieblichen Rentabilität interpretiert werden, so dass dieses – im Vergleich zu gemäß den jeweiligen lokalen Anforderungen berechneten Ergebnissen – auch bestimmte Kosten ausschließen könne.

IAS 7, IAS 8 – Änderung der Zusammensetzung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Decision ref EECS/0122-11)

Im Sachverhalt ging es um ein Unternehmen, welches in seiner Kapitalflussrechnung den Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode des IAS 7.18(b) darstellte. Gemäß den Vorschriften des IAS 7.8 bezog das Unternehmen Kontokorrentkredite im Rahmen seiner Kapitalflussrechnung mit in die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ein. Diese Einbeziehung wollte das Unternehmen nunmehr ändern, da die in IAS 7.8 genannten Voraussetzungen für einen Einbezug, insbesondere häufige Schwankungen der Kontensalden zwischen Soll- und Habenbeständen nicht mehr gegeben waren und die Kontokorrentkredite keinen integralen Bestandteil der Zahlungsmitteldisposition des Unternehmens mehr darstellten. In der Änderung sah das Unternehmen eine freiwillige Änderung einer Rechnungslegungsmethode gemäß IAS 8.14(b). Dementsprechend erfolgte eine retrospektive Anwendung und eine Anpassung der Vergleichszahlen in der Kapitalflussrechnungen. Die entstehende Differenz aus dem Ausschluss der Kontokorrentkredite aus dem Finanzmittelfonds wurde als

Bewegung bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Verbindlichkeiten im Rahmen der indirekten Ermittlung des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit erfasst.

Der Enforcer widersprach dem Vorgehen des Unternehmens und stellte Folgendes klar:

1. Die Änderung der Zahlungsmitteldisposition des Unternehmens stellt keine Änderung einer Rechnungslegungsmethode dar, sondern ist eine Änderung des Bilanzierungssachverhalts (IAS 7.16(a)). Daher hatte keine Anpassung der Vergleichszahlen zu erfolgen.
2. Die im laufenden Jahr zu erfolgende Anpassung des Anfangsbestands der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sollte zudem getrennt von den Cashflows aus betrieblicher, Investitions- und Finanzierungstätigkeit als Überleitungsposten in der Konzernkapitalflussrechnung gezeigt werden.

Neues von IASB und IFRS IC

Im Mai bestätigte der IASB die vom IFRS IC finalisierte Agenda-Entscheidung zur Thematik „IFRS 15 – Agieren Softwarehändler als Prinzipal oder Agent“. Zum Inhalt verweisen wir auf unsere Ausführungen zur vorläufigen Agenda-Entscheidung in unseren IFRS aktuell, Ausgabe 1, Jänner 2022. Die finale Agenda-Entscheidung wurde zwischenzeitlich als Addendum zum IFRIC Update April 2022 veröffentlicht.

Darüber hinaus entschied er, ein neues Projekt zur Vornahme kleinerer Änderungen an IFRS 9 auf die Agenda zu nehmen. Die vorgesehen Anpassungen betreffen die Vorschriften zur Beurteilung, ob ein finanzieller Vermögenswert vertragliche Zahlungsströme aufweist, die ausschließlich Zinsen und Tilgung auf das ausgereichte Kapital darstellen (sog. Zahlungsstrom- oder auch SPPI-Kriterium nach IFRS 9.4.1.2(b) bzw. .4.1.2A(b)).

Hintergrund waren Rückmeldungen im Rahmen des Post-Implementation-Reviews zu IFRS 9, wonach für eine konsistente Anwendung der Vorschriften zur Beurteilung des SPPI-Kriteriums Klarstellungen erforderlich seien.

Konkret geht es um:

- Klarstellungen der Regelungen zur SPPI-Beurteilung bei grünen (ESG-gebundenen) Finanzinstrumenten, um unterschiedliche Vorgehensweisen in der Praxis (*diversity in practice*) zu vermeiden sowie
- bestehende Kritikpunkte an den speziellen Regelungen für die SPPI-Beurteilung von vertraglich verknüpften Instrumenten (*contractually linked instruments* wie z.B. ABS-Papieren). Hier wurde geäußert, dass es in der Praxis oft schwierig sei zu entscheiden, ob ein Anwendungsfall für die speziellen Regelungen vorliegt oder nicht.

Bei dem Projekt handelt es sich um ein sog. „*narrow scope*“-Projekt, so dass mit keinen grundlegenden Änderungen an den Prinzipien des IFRS 9 zur SPPI-Beurteilung oder mit neuen Ausnahmen, z.B. für grüne Finanzinstrumente, zu rechnen ist. Vielmehr scheint eine erste Tendenz dahin zu gehen, ergänzende Beispiele in den Standard (bzw. die Implementation Guidance) aufzunehmen, um die Bilanzierenden bei der Anwendung der

bestehenden Regelungen zu unterstützen. Laut dem Staff Paper zur Juni-Sitzung des IASB soll eine Veröffentlichung eines Änderungsentwurfs bereits für Q1/2023 vorgesehen werden.

Das IFRS IC finalisierte im Rahmen seiner Juni-Sitzung weitere vier Agenda-Entscheidungen, über die wir Sie nach der endgültigen Genehmigung durch den IASB, die für Juli vorgesehen ist, informieren werden. Darüber hinaus traf es nachfolgende neue vorläufige Agenda-Entscheidung:

Gruppen von Versicherungsverträgen mit Cashflows in mehreren Währungen (IFRS 17, IAS 21)

Das IFRS IC beschäftigte sich mit zwei Fragen, die Versicherungsverträge mit Cashflows in Fremdwährungen betreffen. Zum einen ging es um die Berücksichtigung des Währungsrisikos bei der Bestimmung von Portfolios von Versicherungsverträgen, zum anderen um die Währungsumrechnung von Gruppen von Versicherungsverträgen, die Cashflows mit mehr als einer Währung aufweisen.

Bestimmung von Portfolios von Versicherungsverträgen

Gemäß IFRS 17.14 umfasst ein Portfolio „Versicherungsverträge mit ähnlichen Risiken, die gemeinsam gesteuert werden“. Das IFRS IC wurde gefragt, ob Währungsrisiken zu den Risiken gehören, die bei der Beurteilung, ob Versicherungsverträge ähnliche Risiken aufweisen, zu berücksichtigen sind.

Das IFRS IC stellte klar, dass bei der Bestimmung von Portfolios von Versicherungsverträgen sämtliche Risiken, einschließlich Währungsrisiken, zu berücksichtigen sind. Es wies jedoch darauf hin, dass „ähnliche Risiken“ nicht „identische Risiken“ bedeutet, so dass die Zuordnung von Verträgen mit verschiedenen Währungen zu demselben Portfolio nicht ausgeschlossen ist. Die Beurteilung, ob Risiken aus verschiedenen Währungen „ähnliche Risiken“ sind, hänge von Art und Ausmaß der Risiken in den vom Unternehmen ausgegebenen Versicherungsverträgen ab.

Währungsumrechnung von Gruppen von Versicherungsverträgen mit Cashflows in verschiedenen Währungen

Bei Anwendung von IAS 21 ist eine Gruppe von Versicherungsverträgen einschließlich der vertraglichen Servicemarge gem. IFRS 17.30 als monetärer Posten zu behandeln. Das IFRS IC stellte fest, dass die Anforderungen des IFRS 17 und des IAS 21 sich auf Geschäftsvorfälle oder Posten beziehen, die jeweils auf eine einzelne Währung lauten. Die IFRS enthielten jedoch keine ausdrücklichen Regelungen, wie zu bestimmen ist, auf welche Währung Geschäftsvorfälle oder Posten lauten, die Cashflows in mehr als einer Währung aufweisen.

Das IFRS IC kam daher zu dem Ergebnis, dass ein Unternehmen eine Rechnungslegungsmethode entwickeln muss, um beim erstmaligen Ansatz einer Gruppe von Versicherungsverträgen mit Cashflows in mehreren Währungen die Währung oder die Währungen zu bestimmen, auf welche die Gruppe einschließlich der vertraglichen

Servicemarge lautet. Das Unternehmen nutzt sein Ermessen, um eine Rechnungslegungsmethode basierend auf seinen spezifischen Umständen und den Vertragsbedingungen der in der Gruppe enthaltenen Versicherungsverträge zu entwickeln. Die Rechnungslegungsmethode muss gem. IAS 8.10 zu relevanten und zuverlässigen Informationen führen und gem. IAS 8.13 stetig auf ähnliche Geschäftsvorfälle, sonstige Ereignisse und Bedingungen angewendet werden.

Das IFRS IC ist der Auffassung, dass ein Unternehmen festlegen könnte, dass die Gruppe von Versicherungsverträgen einschließlich der vertraglichen Servicemarge auf eine einzige Währung oder auf die verschiedenen Währungen der Cashflows der Gruppe lautet. Eine Unternehmen könne jedoch nicht einfach davon ausgehen, dass die vertragliche Servicemarge für die Gruppe auf die funktionale Währung lautet, da eine solche Festlegung dazu führen würde, dass die vertragliche Servicemarge entgegen IFRS 17.30 nicht als monetärer Posten behandelt wird.

Für den Fall, dass ein Unternehmen für Zwecke der Anwendung des IAS 21 seine Rechnungslegungsmethode so festlegt, dass die vertragliche Servicemarge auf die verschiedenen Währungen der Cashflows der Gruppe von Versicherungsverträgen lautet, weist das IFRS IC darauf hin, dass nach IFRS 17 für jede Gruppe von Versicherungsverträgen nur eine einzige vertragliche Servicemarge existiert. Daher ist bei der Beurteilung, ob eine Gruppe von Versicherungsverträgen belastend ist, die vertragliche Servicemarge als ein einziger Betrag nach Umrechnung in die funktionale Währung zu berücksichtigen. Außerdem ist der im Gewinn oder Verlust zu erfassende Betrag der vertraglichen Servicemarge anhand einer einzigen Methode zu ermitteln, nach der die in der laufenden Periode erbrachten und die erwartungsgemäß in der Zukunft zu erbringenden Deckungseinheiten bestimmt werden.

Das IFRS IC stellte fest, dass es keine Anhaltspunkte dafür hat, dass ein potenzielles Standardsetzungsprojekt zur Bilanzierung der Fremdwährungsaspekte von Versicherungsverträgen einen ausreichend begrenzten Anwendungsbereich hätte, dass der IASB oder das IFRS IC es effizient durchführen könnten. Das IC hat daher vorläufig beschlossen, ein solches Projekt nicht auf seine Agenda aufzunehmen.

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.

Titel	Anwendungszeitpunkt ¹	Endorsement
Änderungen an IAS 1 – Klassifizierung von Verbindlichkeiten als kurz- oder langfristig	ab Geschäftsjahr 2023	noch festzulegen
Änderungen an IAS 12 – Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen	ab Geschäftsjahr 2023	noch festzulegen
Änderung an IFRS 17 – Erstmalige Anwendung von IFRS 17 und IFRS 9: Vergleichsinformationen	ab Geschäftsjahr 2023	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: 2. Mai 2022).

IASB-Projektplan

Den aktuellen Projektplan des IASB finden Sie auf der Website der IFRS Foundation.

Forschung und Standardsetzung	Nächster Meilenstein	Voraus-sichtlicher Termin
Unternehmenszusammenschlüsse unter gemeinsamer Beherrschung	DPD	–
Disclosure Initiative – Tochtergesellschaften ohne öffentliche Rechenschaftspflicht	IFRS	–
Disclosure Initiative – Gezielte Überprüfung der Angabepflichten auf Standardebene	DPD	Q3 2022
Dynamisches Risikomanagement (Sonderregelungen für Macro Hedges)	ED	–
Equity-Methode	DPD	–
IFRS 6 – Förderaktivitäten	DPD	Juli 2022
Finanzinstrumente mit Eigenkapitalcharakter	ED	–
Geschäfts- oder Firmenwert und Wertminderung	DPD	Q4 2022
Lagebericht (management commentary)	DPD	–
PIR IFRS 9 – Klassifizierung und Bewertung	FS	H2 2022
Primäre Abschlussbestandteile	IFRS	–
Preisregulierte Tätigkeiten	IFRS	–
Zweiter umfassender Review der IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen (IFRS for SMEs)	ED	Q3 2022

Verwaltung	Nächster Meilenstein	Voraus-sichtlicher Termin
Vertragliche Cashflow-Merkmale von finanziellen Vermögenswerten (IFRS 9)	ED	–
IAS 21 – Fehlende Austauschbarkeit	DPD	–
IFRS 16 – Leasingverbindlichkeiten bei Sale- and Leaseback	IFRS	Q3 2022
Langfristige Schulden mit Covenants (Änderungen an IAS 1)	IFRS	Q4 2022
Rückstellungen – Gezielte Verbesserungen	DPD	–
Finanzierung der Lieferkette – Reverse Factoring	ED Feedback	Juli 2022

Anwendungsfragen	Nächster Meilenstein	Voraus-sichtlicher Termin
Durch elektronische Übertragung erhaltene Barmittel als Erfüllung eines finanziellen Vermögenswertes (IFRS 9)	TADF	Juni 2022
Erläss von Leasingzahlungen durch den Leasinggeber (IFRS 9 und IFRS 16)	TADF	Q3 2022
Mehrwährungsgruppen von Versicherungsverträgen (IFRS 17 und IAS 21)	TADF	19. August 2022
Negative Kredite für Fahrzeuge mit niedrigem Energieverbrauch oder mit alternativen Energien (IAS 37)	AD	Juli 2022
Erwerbszweckgesellschaften (Special Purpose Acquisition Companies, SPAC): Einstufung von öffentlichen Anteilen als finanzielle Verbindlichkeiten oder Eigenkapital (IAS 32)	AD	Q3 2022
Erwerbszweckgesellschaften (Special Purpose Acquisition Companies, SPAC): Bilanzierung von Optionsscheinen beim Erwerb	TADF	Q3 2022
Übertragung von Versicherungsschutz im Rahmen einer Gruppe von Rentenverträgen (IFRS 17)	AD	Juli 2022

Taxonomie	Nächster Meilenstein	Voraus-sichtlicher Termin
IFRS Sustainability Disclosure Taxonomy	Feedback on Staff Request for Feedback	30.09.2022
IFRS Taxonomy Update – 2021 Allgemeine Verbesserungen und Common Practice	Proposed IFRS Taxonomy Update –	

Strategie und Steuerung	Nächster Meilenstein	Voraus-sichtlicher Termin
Dritte Agenda Konsultation	FS	Juli 2022

Abkürzung	Bezeichnung
AD	Agenda-Entscheidung (Agenda Decision)
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
FS	Feedback Statement
IFRIC	Interpretation des IFRS Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standard
RFI	Informationsanfrage (Request for Information)
PS	Project Summary
RS	Veröffentlichung einer Zusammenfassung der Forschungsergebnisse (Research-Summary)
TAD	Vorläufige Agenda-Entscheidung (Tentative Agenda Decision)
TADF	Vorläufige Agenda-Entscheidung Feedback (Tentative Agenda Decision Feedback)

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.afrac.at

Stand: 16. März 2022

laufende/abgeschlossene Projekte:	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022
Überarbeitung AFRAC-Stellungnahme 15: Derivate und Sicherungsinstrumente (UGB)		E-St	
Erweiterung AFRAC-Stellungnahme 24: Beteiligungsbewertung um die Bewertung von Anteilen an Personengesellschaften und sonstige Fragen		E-St	
Anpassung AFRAC-Stellungnahme 27: Personalrückstellungen im UGB		St	
CL zum EFRAG DP „Better Information on intangibles“		K	
Entwurf einer AFRAC-Stellungnahme 40: Die Anwendung der Effektivzinsmethode in UGB-Abschlüssen			St
AFRAC-Fachinformation: Auswirkungen der Ukraine-Krise auf die Unternehmensberichterstattung	FI	FI	
AFRAC-Fachinformation: Moratoriumszinsen [Ergänzung der AFRAC-Fachinformation COVID-19 (Kreditinstitute)]	FI		

Abkürzungen: DP=Diskussionspapier, E=Entwurf, K=Kommentar, St=Stellungnahme, PP=Positionspapier, RG=ruhend gestellt, EG=eingestellt, FI=Fachinformation

Quelle: www.afrac.at

Veröffentlichungen

In Betracht auf die aktuelle, sich noch laufend entwickelnde Situation in der Ukraine veröffentlichen wir immer wieder weitere Informationen. Sie finden diese Informationen bzw. Hinweise darauf unter www.pwc.at/ifrs.

IFRS Blog – CMAAS Aktuell

In unserem IFRS Blog finden Sie kurze und prägnante Beiträge zu aktuellen Themen der Rechnungslegung. Link zu den einzelnen Beiträgen:

- **Die EFRAG veröffentlicht die Grundlagen für Schlussfolgerungen ihrer ESRS-Entwürfe:**
<https://www.pwc.at/de/dienstleistungen/wirtschaftspruefung/pruefungsnahe-beratung/aktuelle-artikel/efrag-veroeffentlicht-grundlagen-fuer-schlussfolgerungen-ihrer-esrs-entwuerfe.html>
- **Transaction Accounting Blog 12: Ansatz und Bewertung von belastenden Verträgen im Rahmen des Unternehmenserwerbs:**
<https://www.pwc.at/de/dienstleistungen/wirtschaftspruefung/pruefungsnahe-beratung/aktuelle-artikel/transaction-accounting-blog-12-belastende-vertraege.html>
- **Politische Verhandlungen zur CSRD abgeschlossen: Berichtspflichten starten mit dem Geschäftsjahr 2024:**
<https://www.pwc.at/de/dienstleistungen/wirtschaftspruefung/pruefungsnahe-beratung/aktuelle-artikel/verhandlungen-zur-csrd-abgeschlossen.html>



Ihre Ansprechpartner



Ulf Kühle

Tel: +43 1 501 88-1688

ulf.kuehle@pwc.com



Beate Butollo

Tel: +43 1 501 88-1814

beate.butollo@pwc.com

www.pwc.at

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

Für den Inhalt verantwortlich: Ulf Kühle, Beate Butollo

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.