



Ertragsvereinnahmung

- Ein europäischer Beitrag -

Dr. Mareike Kühne, DRSC

Berlin, 24. Oktober 2007



- **Warum beschäftigt sich EFRAG mit Fragen der Ertragsvereinnahmung?**
- **Pro-active Accounting Activities in Europe**
- **PAAinE: Ertragsvereinnahmung**
- **Die Position des Deutschen Standardisierungsrates**
- **Ausblick**



Warum beschäftigt sich EFRAG mit Fragen der Ertragsvereinnahmung?

- Das IASB/FASB Projekt -



IASB/FASB Projekt *Revenue Recognition*

Ziel:

- **IASB**: Überarbeitung der Vorschriften zur Ertragsrealisation (IAS 18 & IAS 11)
- **FASB**: Schaffung eines *einzelnen* Standards (bisher ca. 200 Quellen)
- **gemeinsam**: Konvergenz!

Bedeutung:

hoch, da „Umsatz“ zentrale Information des Jahresabschlusses

Output:

Diskussionspapier Anfang (?) 2008



Warum Überarbeitung von IAS 18/ IAS 11?

Ertrag (revenue): „der aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens resultierende Bruttozufluss wirtschaftlichen Nutzens während der Berichtsperiode“ (IAS 18.7)

Ausweis:

Sale of Goods: Verknüpfung mit Risikoübergang

Services: Erbringen der Leistung; Fertigstellungsgrad

Dividenden, Zinsen: Zeitverlauf bzw. Anspruchsbestand

→ Ertragsrealisation folgt primär dem Eintritt spezifizierter Ereignisse

Bewertung:

Beizulegender Zeitwert der vertraglich vereinbarten Gegenleistung des Kunden



...deshalb:

- Ertragsvereinnahmung soll **ausgehend** von der im **Rahmenkonzept** enthaltenen **Definition von Ertrag** geregelt werden

- Sprich: “**Erträge (income) sind messbare Änderungen von Vermögenswerten und Schulden**”

(= **Assets and Liabilities Approach**)

- **(Traditionelle) Auffassungen** bezüglich der Realisation von Ertrag bzw. des Umsatzprozesses sollen diesen Ansatz (zunächst) nicht überschreiben!



Diskutiertes (Basis-)Konzept der Ertragsvereinnahmung (IASB)

Erträge (revenue) sollen die aus vertraglichen Beziehungen mit Kunden resultierenden Veränderungen des Nettovermögens widerspiegeln

= Vertraglicher Vermögenswert ./ . Vertragliche Schuld

= Erwartete Vergütung ./ . Eingegangene Leistungsverpflichtung

Resultierende Fragestellungen:

- Führt ein Vertragsabschluss zu einer (messbaren) Veränderung des Nettovermögens?
- Erfassung des selling revenue?
- Wie wird die Leistungsverpflichtung bewertet?



Der vom IASB bis Juni 2005 diskutierte Ansatz

**Ertrag (revenue) = Erwartete Vergütung ./. Eingegangene
Leistungsverpflichtung**

**Bewertung der Leistungsverpflichtung: hypothetischer Entpflichtungsbetrag
(legal layoff amount) (= fair value)**

Folgebewertung: ja!

Ausweis:

- Selling revenue bei Vertragsabschluss
- Bei (durch Folgebewertung) festgestellten Wertänderungen
- Bei Erfüllung der Leistungsverpflichtung

Aussage:

- Profitabilität einzelner Vertragsstufen
- Effizienz des Unternehmens im Vergleich zum Markt



Der vom IASB bis Juni 2005 diskutierte Ansatz (fortg.)

Probleme:

- Bestimmung von Projektabschnitten
- Bewertung der Leistungsverpflichtung zum legal layoff amount

Es ergeben sich die folgenden Fragestellungen bezüglich der Konsequenzen der Ansatzes

- Erfassung von schwebenden Geschäften?
- Ertragsvereinnahmung bei Vertragsabschluss?
- Bewertung der Leistungsverpflichtung zum beizulegenden Zeitwert?
- Folgebewertung der Leistungsverpflichtung?

JA!

Aber:

Das IASB/FASB hat sich gegen einen derartigen Ansatz entschieden.



IASB hat seinen “revolutionären” Ansatz (zunächst) geändert!

Ertrag (revenue) = Erwartete Vergütung ./. Eingegangene
Leistungsverpflichtung

Bewertung der Leistungsverpflichtung :

customer consideration amount

= Preis, zu dem Waren/Dienstleistungen an den Kunden verkauft werden können (fair value, sofern vorhanden)

Folgebewertung: nein

Erfassung:

- Kein selling revenue bei Vertragsabschluss
- Keine (durch Folgebewertung) festgestellten Wertänderungen
- Bei Erfüllung von (Teil-)Leistungsverpflichtungen



Cont.

Aussage:

- Profitabilität des Vertrags

Probleme:

- Bestimmung von Projektabschnitten
- Wann gilt die Leistungsverpflichtung als erfüllt?

Führt dieser Ansatz zu

- Erfassung von schwebenden Geschäften?
- Ertragsvereinnahmung bei Vertragsabschluss?
- Bewertung der Leistungsverpflichtung zum beizulegenden Zeitwert (fair value)?
- Folgeberwertung der Leistungsverpflichtung?

NEIN!

(Ja, sofern beobachtbare Marktwerte der Leistungsverpflichtung vorhanden sind)



Aktueller Stand der IASB Diskussion

Zwei Untergruppen:

→ **Measurement Model**

- Hypothetischer Entpflichtungsbetrag (legal layoff amount)
- Bilanzierung schwebender Geschäfte
- Entspricht erstgenanntem Konzept

→ **Allocation Model**

- Customer consideration amount
- Entspricht modifiziertem Ansatz

Oktober 2007:

Thema auf der Tagesordnung der IASB/FASB Sitzung



Pro-active Accounting Activities in Europe



PAAinE – Proactive Accounting Activities in Europe (1)

= Initiative der EFRAG und der 17 nationalen Standardsetter

Warum?

- Bündelung von Ressourcen und engere Zusammenarbeit
- Verbesserung des europäischen Beitrags zur weltweiten Diskussion von Bilanzierungsthemen
- Erlangung eines größeren Einflusses auf den weltweiten Standardsetzungs-Prozess
- Fokussierung auf langfristige, pro-aktive Arbeit
- Einbringung eigener Überlegungen bereits während der laufenden Diskussion des IASB

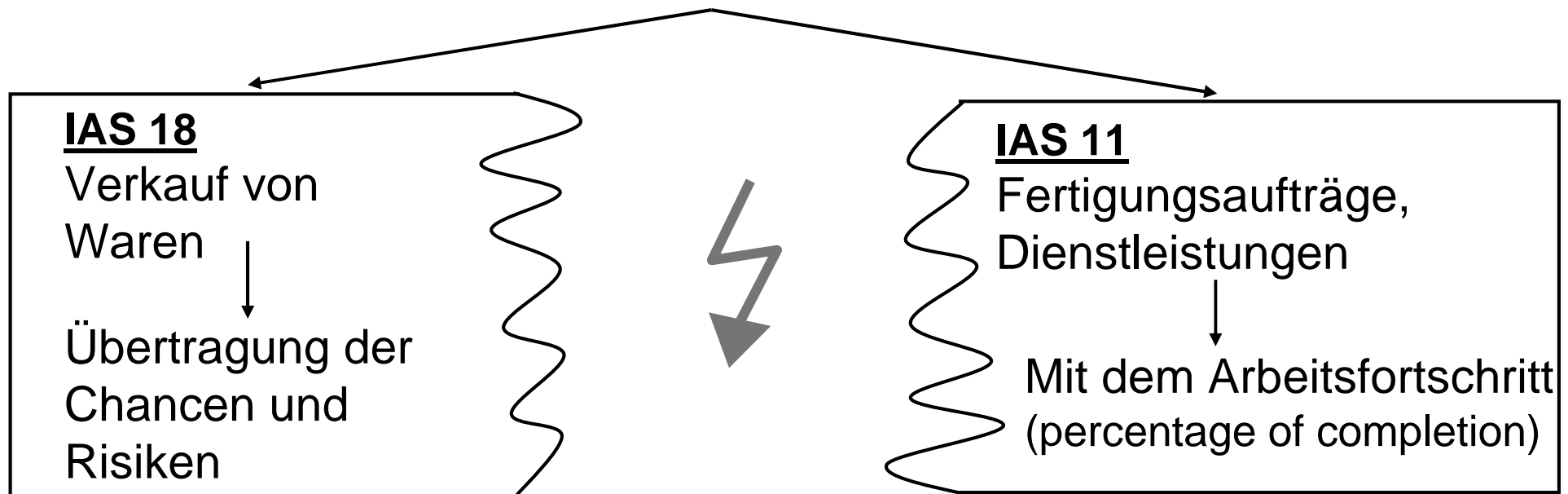


PAAinE: Ertragsvereinnahmung



ERTRAG ist eine wichtige Größe!

- ... **aber** es gibt bedeutende Schwachstellen in bestehenden Standards
- Keine ausreichende Regelung der Bilanzierung von **Mehrkomponenten-Geschäften**
 - **Konzeptionelle Inkonsistenzen**: es werden zwei unterschiedliche Ansätze verwendet





Annahme der beiden folgenden Fälle:

Eine Immobiliengesellschaft verkauft ...

Fall A

... ein Gebäude, das es bereits besitzt.

Die Eigentumsrechte werden erst in 15 Monaten übertragen.

= Verkauf von Waren:

Ertrag wird erst in 15 Monaten vereinnahmt.

Fall B

... ein Gebäude, das es erst noch errichten muss.

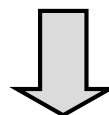
Der Vertrag sieht die Fertigstellung nach den kommenden 15 Monaten vor. Der Bau beginnt sofort.

= langfristiger Fertigungsvertrag:

Ertrag wird mit dem Arbeitsfortschritt vereinnahmt.



Form over substance??



ERFORDERNIS EINHEITLICHER PRINZIPIEN, DIE AUF ALLE TRANSAKTIONEN ANZUWENDEN SIND



IASB/FASB Projekt *Revenue Recognition*

- Das IASB/FASB behandelt die Frage der Ertragsvereinnahmung **ausgehend von der Definition von Erträgen im Framework**
- Sprich: **“Erträge (income) sind messbare Veränderungen von Vermögenswerten und Schulden”**



Assets/Liabilities Approach



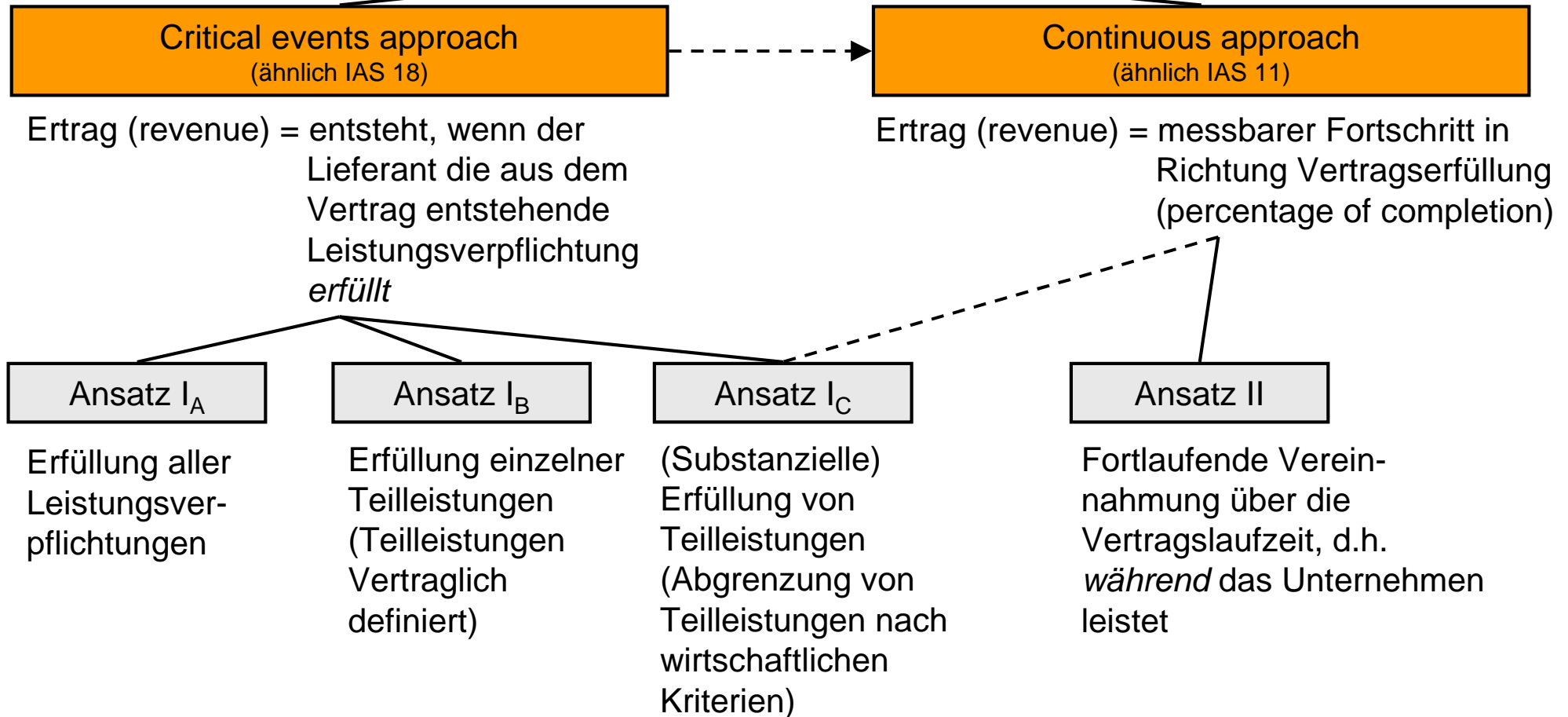
Das PAAinE-Papier über Ertragsvereinnahmung:

**- Die Sichtweise des Deutschen
Standardisierungsrates -**



Assets/Liabilities-Approach

= Erträge (revenue) sind messbare Änderungen von Vermögenswerten und Schulden





Wann kann Ertrag (revenue) vereinnahmt werden?

	Critical events approach	Continuous approach
Verkauf von Waren (Supermarkt, ...)	Zum Zeitpunkt des Verkaufs	Zum Zeitpunkt des Verkaufs
Dienstleistungen (Reinigung, Malerarbeiten, ...)	sobald die Leistungsverpflichtung erfüllt ist	während die Dienstleistung erbracht wird
Herstellung (Stuhl, Tisch, ...)	sobald die Herstellung abgeschlossen ist	während die Herstellung erfolgt
Langfristige Fertigung (Brücke, ...)	sobald die Fertigung abgeschlossen ist	während die Fertigung erfolgt

Suche nach einem einzigen Ansatz, der auf alle Transaktionen angewendet wird!

	Critical events approach	Continuous approach
Verkauf von Waren (Supermarkt, ...)	Zum Zeitpunkt des Verkaufs	Zum Zeitpunkt des Verkaufs
Dienstleistungen (Reinigung, Malerarbeiten, ...)	sobald die Leistungsverpflichtung erfüllt ist	während die Dienstleistung erbracht wird
Herstellung (Stuhl, Tisch, ...)	sobald die Herstellung abgeschlossen ist	während die Herstellung erfolgt
Langfristige Fertigung (Brücke, ...)	sobald die Fertigung abgeschlossen ist	während die Fertigung erfolgt



Keine PoC für Fertigungsaufträge und Dienstleistungen!



Keine Veränderungen für einfache Verkäufe. POC bleibt bestehen!



Suche nach einem einheitlichen Prinzip:

Continuous Approach!

Revenue should be recognised when activity undertaken pursuant to a contract with a customer gives rise to an asset that reflects performance towards completion.

- Keine Veränderungen für „einfache“ Verkäufe
- Ertragsvereinnahmung orientiert sich an der Leistungserbringung des Unternehmens, d.h. PoC für Dienstleistungen und Fertigungsaufträge
- Fokussierung des wirtschaftlichen Gehaltes (und nicht der rechtlichen Form)
- Im Einklang mit dem Konzept des Assets/Liabilities Approach



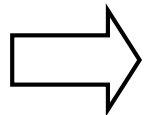
Warum ist der Continuous Approach ein Assets/Liabilities Approach?

Ertrag (revenue) = messbare Veränderung von Vermögenswerten und Schulden

FW.49(a) asset = eine in der Verfügungsmacht des Unternehmens stehende Ressource, die ein Ergebnis von Ereignissen der Vergangenheit darstellt, und von der erwartet wird, dass dem Unternehmen aus ihr künftiger wirtschaftlicher Nutzen zufließt

Vermögenswerte: Grundstoffe, Vorräte, Kundenlisten, Wettbewerbsverbotsvereinbarungen, ...

nicht nur Forderungen!



Sofern das Unternehmen die Erfüllung des Vertrags und die Bezahlung durch den Kunden erwartet, führt die Leistungserbringung durch das Unternehmens zu „einer in der Verfügungsmacht des Unternehmens stehenden Ressource, die ein Ergebnis von Ereignissen der Vergangenheit darstellt, und von der erwartet wird, dass dem Unternehmen aus ihr künftiger wirtschaftlicher Nutzen zufließt.“



Wie werden Mehrkomponenten-Geschäfte bilanziert?

Es gibt grundsätzlich **zwei Alternativen**:

Keine Disaggregation des Vertrags	Disaggregation des Vertrags
<ul style="list-style-type: none">- Vereinnahmung von Erträgen z.B. entsprechend der angefallenen Kosten- Grds. keine Disaggregation nötig	<ul style="list-style-type: none">- Anwendung des Continuous Approach auf die einzelnen Komponenten der Transaktion- Kriterien zur Disaggregation werden benötigt- Disaggregation sollte sich nach dem wirtschaftlichen Gehalt richten



Wie verlässlich ist die sich daraus ergebende Ertragsgröße?

Ausgangspunkt für die Anwendung des Continuous Approach:

- Es muss ein rechtlich bindender Vertrag mit einem Kunden vorliegen.
- Der Ansatz ist nur anwendbar,
 - ... wenn dem Unternehmen verlässliche Schätzungen bezüglich der Vertragserfüllung vorliegen,
 - ... wenn das Unternehmen erwartet, den Vertrag erfüllen zu können und
 - ... wenn das Unternehmen davon ausgeht, dass der Kunde zahlt.



Das PAAinE-Papier über Ertragsvereinnahmung:

- Invitation to Comment -



Question 1

The discussion paper states that there are **weaknesses** in the IASB's existing revenue recognition standards, **IAS 11** and **IAS 18**. The gaps, inconsistencies and uncertainties are causing real practical problems.

Do you think these comments about the existing standards are fair?



Question 2

The ultimate objective of the revenue recognition debate should be to **develop a set of principles** that can be applied to **all kinds of industries and business**. In other words, rather than have different, competing principles like we do now, we would have a **single principle** or a **single set of principles** that apply generally and can be used to address any future gaps in standards.

Do you believe this is an appropriate and realistic objective?



Question 3

The paper discusses what **revenue** is and concludes the following:

- **Revenue** is a particular type of **increase in assets** or **decrease in liabilities**.
- Revenue is a **gross notion**. In other words, if an entity sells an item for €10, making a profit of €2, it will be the €10 rather than the €2 that will be recognised as revenue.
- Revenue does **not necessarily** arise only from **enforceable rights and obligations**.



Question 3 (cont.)

- Revenue is some sort of **measure of activity** undertaken pursuant to a contract with a customer. Therefore, **without a contract** there can be **no revenue**.
- Revenue will not arise simply from entering into the contract, because at that point there will have been no activity undertaken by the supplier pursuant to the contract.
- Revenue does **not necessarily** involve an **exchange**.
- Revenue is something that arises in the course of **ordinary activities**.



Question 3 (cont.)

The **working definition** of revenue is therefore:

Revenue is the **gross inflow of economic benefits** that arises as an entity carries out activities pursuant to a contract with a customer.

Do you agree with these conclusions?



Question 4

Revenue is some sort of **measure of activity** undertaken pursuant to a contract with a customer. However, the paper's analysis is not conclusive as to exactly what "sort of measure of activity" it should be.

Which activities do you believe the revenue number should measure: completion, or activity towards completion?

Or are there other alternatives that need to be considered?



Question 5

Chapter 3 discusses **when revenue arises** and, in doing so, introduces various critical event approaches to revenue recognition and explores three of them.

Do you believe the discussion of Approaches A to C is fair and complete?

Do you believe there are any critical event approaches other than Approaches A to C that have merit and are worth exploring in greater detail?



Question 6

Chapter 4 continues the discussion of **when revenue arises** by introducing and exploring another type of approach to revenue recognition: **the continuous approach**.

Again, do you believe the discussion is fair and complete?



Question 7

The discussion in the paper is about concepts and principles—and not at this stage practicalities—and the paper uses a variety of **simple examples to illustrate the various approaches** and various conceptual discussion points. The examples are set out in Appendix IV.

Do you believe there are other examples that would illustrate or highlight issues of concept or principle that are not so far identified in the paper?



Question 8

What are your views on the relative merits of the approaches discussed in the paper?

Do you believe that one approach is preferable to the others and could—perhaps after some further development work—be applied satisfactorily in all circumstances?



Question 9

At various points in the paper the authors discuss the issue of **perspective**.

From whose perspective or point of view (ie through whose eyes) should performance be assessed?



Question 10

Do you believe there are particular aspects of the revenue debate that have not been covered in this paper but are worthy of consideration?

Do you believe they are worth exploring further?



Ausblick



EFRAG/DRSC

- Kommentierungsfrist läuft noch bis 10. Dezember 2007
- Danach Auswertung der eingegangenen Stellungnahmen
- Feedback?

IASB

- Diskussionspapier in 2008



Zimmerstr. 30
10969 Berlin

Tel. 030 20 64 12 0
Fax 030 20 64 12 15

www.drsc.de
info@drsc.de