

# Anpassungsbedarf programmiert

Der neue IFRS-Standardentwurf zur Umsatzrealisierung verändert die gängige Bilanzierungspraxis – Effekte auf Finanzkennzahlen inklusive.

Von **Andreas Grote**, Ernst & Young, und **Prof. Dr. Jochen Pilhofer**, Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes

Die externe Rechnungslegung soll finanzielle Geschäftstransaktionen abbilden. Stattdessen wird die Ausgestaltung von Geschäftstransaktionen nicht selten durch Rechnungslegungsnormen bestimmt. Dies gilt vor allem im Rahmen der für jedes Unternehmen bedeutsamen Umsatzrealisierung. Im November 2011 hat das International Accounting Standards Board (IASB) zusammen mit dem US-amerikanischen Standardsetzer (FASB) einen überarbeiteten Standardentwurf zur Umsatzrealisierung veröffentlicht.

## Viele Branchen betroffen

Umsatzerlöse sind demnach erst dann in Höhe der zu erwartenden Gesamtvergütung zu erfassen, wenn die Verfügungsmacht der zugesagten Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übertragen ist. Der Standardentwurf gibt Kriterien vor, je nach dem, ob die Übertragung der Verfügungsmacht kontinuierlich oder zu einem bestimmten Zeitpunkt erfolgt. Dies kann besonders für Unternehmen der Bauwirtschaft, des Maschinenbaus sowie im Dienstleistungssektor zu Periodenverschiebungen in Umsatz- und Ergebnisausweis führen.

Die International Financial Reporting Standards (IFRS) enthalten nur wenige Vorschriften für die Bilanzierung von Mehrkomponentenverträgen, was in der Praxis zu einer uneinheitlichen Rechnungslegung geführt hat. Der vorgeschlagene Standard sieht dagegen klare Leitlinien für die Bilanzierung von Verträgen mit mehreren Komponenten vor. Mögliche Folge: Künftig werden mehr separat zu bilanzierende Leistungsverpflichtungen identifiziert als nach der bisherigen Regelung. Das vertraglich vereinbarte Gesamtentgelt ist anschließend auf Basis der relativen Einzelveräußerungspreise der einzelnen Komponenten auf die separat zu bilanzierenden Leistungsverpflichtungen aufzuteilen. Dies wirkt sich besonders auf Branchen aus, in denen sich Mehrkomponentenverträge großer Beliebtheit erfreuen – etwa Telekommunikation, Software, Medien, Automotive sowie Biotech und Pharma.

## Umsatz früher realisiert

Ferner erfassen die Unternehmen heute teilweise im Rahmen von Marketingaktionen kostenlos an die Kunden abgegebene Güter („Buy one, get one free“-Aktionen) als Marketingaufwand. Nach dem überarbeiteten Standardentwurf sind solche Güter und Dienstleistungen künftig als se-

parate Leistungsverpflichtungen zu bilanzieren, was tendenziell im Vergleich zur heutigen Bilanzierungspraxis zu einer vorgezogenen Umsatzrealisierung führen kann. Die neu entwickelten Konzeptionen schließen zwar Regelungslücken, dürften indes zu einer erhöhten Komplexität in deren buchhalterischer Abbildung führen – vor allem durch die Abgrenzung einzelner Komponenten inklusive deren Marktwertbestimmung und die einhergehende Entkopplung von „Billing“ und „Accounting“.

Die Unternehmen sollten sich rechtzeitig mit diesen Problemfeldern auseinandersetzen, um deren Auswirkungen verstehen und kommunizieren zu können. Ausgehend von den Umsatzerlösen als zentraler Kennzahl sind Abstrahlungseffekte denkbar – etwa in Bezug auf Covenants-Klauseln und Vergütungsmodelle. Eine Anwendung für Geschäftsjahre vor 2015 erscheint zwar ausgeschlossen; durch die geforderten Vergleichszahlen und die retrospektive Anwendung ist der Implementierungszeitraum aber knapp bemessen.



**Andreas Grote** ist Partner bei Ernst & Young in Eschborn im Bereich Financial Accounting Advisory Services. andreas.grote@de.ey.com



DEUTSCHE  
UNTERNEHMERBÖRSE

# NACHFOLGE IN GEFAHR?

The screenshot shows the DUB.de website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Handelsblatt' logo and 'DEUTSCHE UNTERNEHMERBÖRSE' branding. Below that, there are tabs for 'Unternehmen kaufen', 'Unternehmen verkaufen', 'Firmennachfolge/News', 'Über dub.de', and 'myBORSE'. A search bar is visible with 'Benutzername' and a password field. The main content area is titled 'Das Anzeigen- und Themenportal für Firmenverkäufe'. It features a search section with filters for 'Eingestellt' (all), 'Branchen', 'Land', 'Mitarbeiter', and 'Umsatz (Mio. Euro)'. There's a 'Suche' button. Below the search, there's a 'Top Objekt' section listing 'Kommunikationsunternehmen' with details like 'Umsatz: 657.000 €', 'Mitarbeiter: 4', 'Gewinn: 31.400 €', and 'Preis: 305.000 €'. There's also a 'DEALICHER' section listing various acquisition opportunities like 'German Pellets GmbH übernimmt Blieninger Unternehmensgruppe' and 'Verkauf von Staatl. Fachingen'. A 'DUB-Objekte der Woche' section lists 'M&A Prozess - 2014 Schwachstrom Gebäudetechnik' and 'Detailhandel zu verkaufen (115)'. The interface is clean and professional, typical of a business-to-business portal.

Mit einem Inserat auf DUB.de erreichen Sie bis zu 1,2 Millionen potenzielle Nachfolger – einfach, sicher und schnell.

WWW.DUB.DE

Ein Partner von  
Handelsblatt