

Reflexion der rechnungslegungsübergreifenden Effekte Auswirkungen der Standardentwürfe zur Umsatzrealisierung und zu Leasingverträgen auf sog. Non-GAAP Financial Measures

WP JÖRG BÖSSER, WP/STB MICHAEL OPPERMANN UND WP/STB PROF. DR. JOCHEN PILHOFFER*

Im Folgenden werden die Auswirkungen der beiden Standardentwürfe zur Umsatzrealisierung und zur bilanziellen Abbildung von Leasingtransaktionen auf die regelmäßig entscheidungsrelevante Kenngröße Umsatzerlöse sowie daraus abgeleitete *Non-GAAP Financial Measures* reflektiert. Ziel des Beitrags ist es, die mit den aktuellen Reformvorhaben verbundenen rechnungslegungsübergreifenden Risiken aufzuzeigen und potenzielle Handlungsempfehlungen für die Beteiligten abzuleiten.

NWB Datenbank → Lühn, Re-Exposure Draft zur Umsatzrealisation von IASB und FASB, PiR 2012 S. 8 [↪LAAAD-99210]

KERNAUSSAGEN

- ▶ In den beiden Themenbereichen *Revenue Recognition* (ED/2011/6) und *Leasing* (ED/2010/9) wird die Komplexität künftig weiter zunehmen. Vor allem werden Ermessensentscheidungen an Bedeutung gewinnen und der Regelungsumfang in den Standards ansteigen. Die Auswirkungen auf die in praxi regelmäßig entscheidungsrelevante Kenngröße Umsatzerlöse sowie daraus abgeleiteten *Non-GAAP Measures* führen zumeist zu rechnungslegungsübergreifenden Effekten auf *Covenants*, Vergütungsvereinbarungen und Unternehmensbewertungen.
- ▶ Eine kritische Reflexion der in ED/2011/6 enthaltenen Vorschläge betreffend die künftigen Regelungen zur Umsatzrealisierung konnte eine Vielzahl temporärer Periodenverschiebungen in Umsatz- und Gewinnaussweis, aber auch zahlreiche spezifische permanente Effekte auf die zentrale Kenngröße Umsatzerlöse und die davon abgeleiteten *Non-GAAP Measures* Bruttomarge, EBIT und EBITDA aufzeigen.
- ▶ Im Rahmen einer kritischen Reflexion der in ED/2010/9 enthaltenen Vorschläge betreffend die künftige Abbildung von Leasingverhältnissen wurden zwar aus Leasingnehmersicht keine Auswirkungen auf die Kenngröße Umsatzerlöse, dagegen aber signifikante nachhaltige Auswirkungen auf die in praxi gebräuchlichen *Non-GAAP Measures* wie EBT, EBIT und EBITDA evident.

eines Unternehmens mit gegenwärtigen und potenziellen Eigen- und Fremdkapitalgebern – nicht mehr wegzudenken². *Non-GAAP Measures* sind durch

- ▶ eine mangelnde Definition im einschlägigen Rechnungssystem und
- ▶ einer damit einhergehenden eingeschränkten Vergleichbarkeit

gekennzeichnet³. Eine unmittelbare Verpflichtung zur Offenlegung in Abschlüssen besteht nicht. Lediglich mittelbar können sich selektive Offenlegungsverpflichtungen unter dem Schlagwort „*management approach*“⁴ – bspw. im Rahmen der Segmentberichterstattung oder im aus deutscher Perspektive gem. § 315a Abs. 1 HGB i. V. mit § 315 HGB verpflichtend zu erstellenden Lagebericht⁵ – ergeben.

- Müller/Möde/Panzer, Wertminderungen bei Finanzinstrumenten nach IFRS 9, PiR 2011 S. 301 [↪YAAAD-94499]
Hoffmann, in: Lüdenbach/Hoffmann (Hrsg.), Haufe IFRS-Kommentar, 10. Aufl., Freiburg 2012, § 13 Rz. 48 [↪TAAAE-08168]
Hoffmann, Kundengewinnungskosten, PiR 2012 S. 234 [↪QAAAE-12854]
Kütting/Koch/Tesche, Die internationale Leasingbilanzierung vor dem Umbruch, PiR 2010 S. 283 [↪MAAAD-52836]
Bieker/Moser, Earnings Before What? – Zur babylonischen Sprachverwirrung in deutschen Geschäftsberichten, PiR 2011 S. 163 [↪MAAAD-84034]

I. Die Bedeutung von *Non-GAAP Financial Measures* in der Unternehmenspraxis

1. Begriffsabgrenzung

Sog. „*Non-GAAP Financial Measures*“¹ (im Folgenden auch kurz *Non-GAAP Measures*) erfreuen sich in praxi großer Beliebtheit und sind im Rahmen einer internen und externen Bilanzanalyse – allem voran aber im Rahmen der Kommunikation

* Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes, Saarbrücken. Die Autoren geben ihre persönliche Meinung wieder.

1 Auch als „*Earnings-before*“-Kennzahlen, „*Pro-forma-Ergebnisgrößen*“ oder „*Pro-forma-Finanzinformationen*“ bezeichnet; vgl. stellvertretend Heiden, *Pro-forma-Berichterstattung*, Berlin 2005, S. 1 ff., sowie Reimsbach/Schirmeister, WPg 2012 S. 129, m. w. N.

2 Zu einer aktuellen empirischen Analyse der Publizitätspraxis derartiger Kenngrößen von ausgewählten DAX 30-Unternehmen vgl. Reimsbach/Schirmeister, WPg 2012 S. 131 ff.

3 Im Ergebnis bereits Hillebrandt/Sellhorn, KoR 2002 S. 153 f. Im Schrifttum werden direkte und indirekte Ermittlungsmethoden sowie Abweichungen hinsichtlich des Umfangs der zu eliminierenden Komponenten diskutiert; vgl. Kütting/Weber (Hrsg.), *Die Bilanzanalyse*, 10. Aufl., Stuttgart 2012, S. 321, m. w. N.

4 Vgl. stellvertretend Maier, *Der Management Approach*, Frankfurt/M. 2009, S. 1 ff.

5 Demgegenüber ergibt sich aus dem IFRS-Normensystem keine originäre Verpflichtung zur Erstellung eines sog. *Management Commentary*; vgl. hierzu u. a. IAS 1.13 f., sowie ausführlich Fink/Kajüter, KoR 2011 S. 177 ff.

Die SEC verabschiedete im Jahre 2003 als unmittelbare Folge des „Sarbanes-Oxley Act of 2002“ die sog. „Regulation G“ und gestattet die Veröffentlichung von *Non-GAAP Measures* nur unter restriktiven Voraussetzungen⁶. Unbereinigte *Non-GAAP Measures* variieren von normierten Gewinngrößen lediglich durch die Nichteinbeziehung von kompletten GuV-Bestandteilen (z. B. dem Finanzergebnis). Dagegen sind bereinigte Kenngrößen dieser Art wegen der regelmäßigen Nichtnachprüfbarkeit der vom Management vorgenommenen ermessensbehafteten Klassifizierungen aus externer Sicht (z. B. Eliminierung nicht nachhaltiger Erträge und Aufwendungen) und dem damit verbundenen Missbrauchspotenzial im Rahmen der Publizität generell als kritisch zu bewerten⁷.

Die im anglo-amerikanischen Rechtsraum – aber auch schon seit geraumer Zeit in der deutschen Bilanzierungspraxis – gebräuchlichsten *Non-GAAP Measures* sind die beiden **Kennzahlprägungen**

- ▶ **EBIT** (= *Earnings Before Interest and Taxes*) und
- ▶ **EBITDA** (= *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*)⁸.

Die **Ausgangsbasis** zur Ableitung dieser beiden zentralen *Non-GAAP Measures* bilden die **Umsatzerlöse**, die eine der wichtigsten Kenngrößen eines Unternehmens darstellen und „somit im Rahmen der internen und externen Bilanzanalyse von herausragender Bedeutung [sind; d. Verf.]“⁹. Daneben finden Umsatzerlöse, EBIT und EBITDA in der Praxis vielfach Einklang bei der Festlegung von sog. „*Financial Covenants*“¹⁰ im Rahmen von Kreditvergaben¹¹ (im Folgenden auch kurz *Covenants*) und fungieren regelmäßig als Bemessungsgrundlage im Rahmen von leistungsorientierten Anreizvergütungsmodellen. Darüber hinaus bilden diese Kenngrößen im Rahmen von (vereinfachten) Unternehmensbewertungen – z. B. bei sog. Multiplikatorverfahren (kurz auch Multiple-Verfahren)¹² – den zentralen Bewertungsparameter. In praxi sind in Abhängigkeit der betreffenden Branche gerade Umsatz- bzw. EBIT/EBITDA-Multiples am häufigsten anzutreffen¹³. **Multiplikatorverfahren** kommen isoliert – häufiger indes in Kombination mit anderen klassischen Gesamtbewertungsverfahren wie dem Ertragswertverfahren oder dem *discounted cashflow*-Verfahren zur Anwendung¹⁴. Sie sind aufgrund ihrer einfachen Anwendbarkeit und Verständlichkeit ebenso populär wie wissenschaftlich umstritten¹⁵. Einigkeit besteht im Schrifttum indes über das regelmäßige Erfordernis einer Adjustierung, um unternehmensspezifische Gegebenheiten sachgerecht abzubilden¹⁶.

2. Dynamik und Komplexität internationaler Rechnungslegungsnormen

Die im Schrifttum vielzitierte hohe **Dynamik** der internationalen Rechnungslegungsnormen¹⁷ lässt sich eindrucksvoll an den beiden Themenbereichen *Revenue Recognition*¹⁸ und Leasing veranschaulichen. Die beiden international bedeutendsten Standardsetter von Rechnungslegungsnormen – der US-amerikanische FASB und der IASB – veröffentlichten erst kürzlich nach jahrelangen Diskussionen ihre zum Teil bereits überarbeiteten Standardentwürfe – sog. „*Exposure Drafts*“ – und überraschten die Fachwelt zumindest in dem frühen

Entwicklungsstadium der beiden voneinander unabhängigen Standardentwicklungsprozesse mit Vorschlägen zur Einführung neuer revolutionärer Modelle. Deren künftige Anwendung könnte zu einschneidenden und nachhaltigen Veränderungen in der Struktur von nach internationalen Rechnungslegungsstandards erstellten Abschlüssen führen. Bereits der erste Eindruck im Rahmen einer Auseinandersetzung mit den beiden Standardentwürfen verdeutlicht: Zu einer von Abschlussadressaten regelmäßig geforderten Beständigkeit und Nachhaltigkeit der Rechtsnormen sowie Komplexitätsreduktion dürfte es bezogen auf die Themenbereiche Umsatzrealisierung und Leasing nicht kommen. Internationale Rechnungslegungsnormen sind im Allgemeinen komplex und deren Anwendung liefert vor dem Hintergrund des zunehmend undurchsichtigeren Normendickichts eine Fülle von Angriffsflächen für mannigfaltige Fehlerpotenziale¹⁹.

Die **Komplexität** internationaler Rechnungslegungsnormen stellt regelmäßig alle Beteiligten vor ständig neue Herausforderungen im Tagesgeschäft. Insbesondere für langfristig ausgerichtete (Management-)Vergütungsvereinbarungen und Kreditverträge besteht bei Anknüpfung an aus Abschlüssen abgeleitete Kenngrößen wie die Umsatzerlöse oder davon abgeleitete *Non-GAAP Measures* die Gefahr, dass dadurch bezweckte Anreize oder Schutzmechanismen durch eine Änderung von Rechnungslegungsnormen ins Leere laufen und damit nachteilige ökonomische Auswirkungen resultieren. Realiter soll durch entsprechende Anreiz- und Schutzmechanismen häufig der besonders bei Kapitalgesellschaften ausgeprägte *Principal-Agency*-Konflikt abgeschwächt werden. Außerdem könnte durch die Verabschiedung neuer Rechnungslegungsstandards ggf. ein Rückgriff auf historisch verfügbare Erfahrungswerte – gerade bei Unternehmensbewertungen auf Basis von Überschlagsrechnungen in der Ausprägung von Multiplikatorverfahren basierend auf IFRS-Abschlüssen²⁰ – ohne eine entsprechende Adjustierung oder durch unsachgemäße Korrekturen beeinträchtigt werden.

6 Zu den Voraussetzungen im Einzelnen vgl. ausführlich SEC, Final Rule: Conditions for Use of Non-GAAP Financial Measures (www.sec.gov/rules/final/33-8176.htm; Stand: 15. 7. 2012).

7 Im Ergebnis auch Reimsbach/Schirmeister, WpG 2012 S. 136. Zu einer ausführlichen Analyse von DAX 30-Geschäftsbereichen vgl. Bieker/Moser, PIR 2011 S. 163 [MAAAD-84034].

8 Vgl. stellvertretend Küting/Weber (Hrsg.), Die Bilanzanalyse, 10. Aufl., Stuttgart 2012, S. 319 ff.

9 Pilhofer, Umsatz- und Gewinnrealisierung im internationalen Vergleich, Herne/Berlin 2002, S. 75.

10 Zum Begriff *Financial Covenants* inklusive einer Darstellung der in praxi relevantesten Ausprägungen vgl. stellvertretend Zeyer, BB 2011 S. 364 f., sowie Schackmann/Behling, FB 2004 S. 789 ff.

11 Kreditvertragliche Nebenabreden haben sich in praxi bewährt, da Fremdkapitalgeber regelmäßig keinen direkten Einfluss auf die Geschäftsführung und damit auf die Verwendung der hingegebenen Mittel haben; vgl. stellvertretend Weitnauer, ZIP 2005 S. 1443.

12 „Ein Multiplikator ist eine Kennzahl, die aus einer Strom- oder Bestandsgröße sowie einer Wertgröße besteht. Diese Kennzahl repräsentiert das Vielfache, das bei der zugrunde gelegten Transaktion für die betreffende Bezugsgröße bezahlt wurde.“; Coenenberg/Schultze, FB 2002 S. 698.

13 Zu den Einsatzmöglichkeiten und Grenzen des Multiplikatorverfahrens vgl. stellvertretend Ballwieser, DB 1997 S. 185 ff., sowie Drukarczyk/Schüler, Unternehmensbewertung, 6. Aufl., München 2009, S. 453 ff.

14 So bereits Coenenberg/Schultze, FB 2002 S. 703.

15 Vgl. Coenenberg/Schultze, FB 2002 S. 700.

16 Im Ergebnis auch Beckmann/Meister/Meitner, FB 2003 S. 103 ff.

17 Vgl. stellvertretend Küting, DB 2012, Heft Nr. 3, S. M1 (Gastkommentar).

18 Im Schrifttum am treffendsten mit „Umsatzrealisierung“ bzw. „Umsatzrealisation“ übersetzt; zur terminologischen Abgrenzung „Gewinnrealisation“ vs. „Umsatzrealisation“ aus bilanztheoretischer Sicht vgl. Pilhofer, Umsatz- und Gewinnrealisierung im internationalen Vergleich, Herne/Berlin 2002, S. 48 ff.

19 Im Ergebnis auch DPR-Tätigkeitsbericht 2011, S. 2 und 8. Zu einem Versuch der Systematisierung und indikatorbasierten Messung der Komplexitätszunahme in der IFRS-Rechnungslegung in diesem Kontext vgl. Fülbier/Kuschel, DB 2012 S. 929 ff.

20 „Accounting is the language of business“: In der IFRS-Geschäftssprache erstellte Abschlüsse bilden häufig die Basis zur Ableitung von Unternehmenswerten und Kaufpreisen bei Unternehmenstransaktionen.

II. Kritische Reflexion von ED/2011/6 *Revenue from Contracts with Customers*

1. Auswirkungen auf die Kenngröße Umsatzerlöse sowie daraus abgeleiteter *Non-GAAP Measures*

1.1 Zur Neukonzeption im Allgemeinen

Die beiden Standardsetter FASB und IASB veröffentlichten im November 2011 nach jahrelangen Diskussionen²¹ den sog. *Re-Exposure Draft ED/2011/6 Revenue from Contracts with Customers*²². Umsätze sollen unter Beachtung des in den einschlägigen Rahmenkonzepten manifestierten bilanzorientierten *asset-and-liability approach* künftig dann i. H. der zu erwartenden Gesamtvergütung erfasst werden, wenn die Verfügungsmacht der zugesagten Güter oder Dienstleistungen auf den Kunden übertragen ist (*control principle*)²³. Während die Grundkonzeptionen des neuen ED/2011/6 im Schrifttum bereits umfassend wissenschaftlich gewürdigt wurden²⁴, richtet sich der Fokus im Folgenden ganz auf die Auswirkungen betreffend die zentrale Kenngröße

- ▶ ED/2011/6
- ▶ *Revenue Recognition*
- ▶ *Non-GAAP Financial Measures*

Umsatzerlöse sowie den daraus abgeleiteten *Non-GAAP Measures*. Dabei ist einerseits zwischen

- ▶ **temporären** Periodenverschiebungen in Umsatz- und Ergebnisausweis und andererseits
- ▶ **permanenten** Auswirkungen auf Umsatzerlöse bzw. davon abgeleitete *Non-GAAP Measures*

zu differenzieren. Im Rahmen einer Analyse zu einem bestimmten Zeitpunkt kann sich verglichen zur gegenwärtigen Rechtslage die Gefahr von Fehlinterpretationen erheblich erhöhen. Dabei sind die wesentlich bedeutsameren permanenten Umsatz- und Ergebniseffekte eingehend zu reflektieren.

1.2 Temporäre Periodenverschiebungen

Mit erheblichen Periodenverschiebungen in Umsatz- und Gewinnausweis dürften Unternehmen konfrontiert sein, die gegenwärtig ihre Umsätze nach der *percentage-of-completion method* (POCM) – sukzessive über den Zeitraum der Leistungserbringung – vereinnahmen²⁵. Eine derartige **Teilgewinnrealisierung** ist nach den gegenwärtigen Regelungen

- ▶ für sog. Fertigungsaufträge (*construction contracts*) i. S. von IAS 11.3 und
- ▶ für Dienstleistungsverträge i. S. von IAS 18.20

zwingend vorgeschrieben (unter der notwendigen, aber nicht hinreichenden Bedingung der Implementierung eines verlässlichen Projektcontrollings, welches die zuverlässige Schätzung der Auftragserlöse und Auftragskosten ermöglicht; so IAS 11.22 ff. sowie IAS 18.20 ff.). Werden derartige Umsatzerlöse (z. B. aus einer kundenspezifischen Errichtung einer Immobilie, der mehrmonatigen Implementierung eines MIS-Systems in die kundenindividuelle IT-Infrastruktur oder die mehrwöchige Anfertigung eines Gutachtens) gegenwärtig nach dem Leistungsfortschritt realisiert, dürfen diese nach

dem vorliegenden Standardentwurf künftig nur noch dann **zeitraumbezogen** realisiert werden, wenn entsprechende ermessensbehaftete Kriterien erfüllt werden (vgl. ED/2011/6.35 f.).

Demgegenüber könnte auch der umgekehrte Fall vorliegen. Während gegenwärtig bspw. Umsatzerlöse aus nicht kundenspezifisch errichteten Immobilien regelmäßig erst mit der Abnahme durch den Kunden realisiert werden²⁶, dürften diese künftig bei spezifischen Vertragsgestaltungen häufig zeitraumbezogen zu realisieren sein (vgl. ED/2011/6.35 ff.)²⁷. Insofern sind insbesondere aus den Neuregelungen betreffend die **Abgrenzung von zeitpunkt- und zeitraumbezogenen Leistungserbringungen** zum Teil erhebliche **Periodenverschiebungen** in Umsatz- und Ergebnisausweis zu erwarten.

Ähnlich signifikante Auswirkungen dürften für diejenigen Unternehmen zu erwarten sein, die ihren Kunden typischerweise **Mehrkomponentenverträge** (sog. *multiple-element arrangements*) anbieten²⁸. Hier können beispielhaft Unternehmen der Software- und Telekommunikationsbranche angeführt werden, die typischerweise neben einem Hauptprodukt (z. B. Softwarelizenz, Mobiltelefon) weitere komplementäre Nebenleistungen in einem Vertragskonglomerat anbieten (z. B. Telefondienstleistungen, Wartungs- und Implementierungsleistungen, Hotlinedienstleistungen o. Ä.). Derzeit bedienen sich nach IFRS bilanzierende Unternehmen dieser Branchen häufig branchenspezifischer Spezialregelungen der US-GAAP, um (vermeintlich) existierende Regelungslücken in dem IFRS-Normensystem zu schließen²⁹. Der neue Modellentwurf dürfte zu einer deutlich erhöhten Komplexität in der Abbildung derartiger Transaktionen – vor allem in der Identifikation der einzelnen Leistungsverpflichtungen und der Bestimmung der jeweiligen Marktwerte – mit der zwangsläufigen Folge signifikanter Periodenverschiebungen in Umsatz- und Gewinnausweis führen³⁰. Diese Periodenverlagerungen dürften u. a. auf die künftige Unmöglichkeit der Anwendung der sog. „*cash-received restriction*“ zurückzuführen sein³¹.

Eine Einzelfallprüfung und kritische Auseinandersetzung mit den Auswirkungen der in ED/2011/6 vorgeschlagenen Neuregelungen ist praktisch für alle Unternehmen unerlässlich, da diese konzeptionellen Änderungen im Bereich der Umsatzrealisierung von allgemeinem branchenübergreifendem Inte-

21 Im September 2002 wurde vom FASB und IASB das Projekt „*Revenue Recognition*“ formal als „*joint project*“ beider Standardsetter erklärt. Entsprechende zeitliche Projektübersichten können auf den Websites von IASB (www.iasb.org) und FASB (www.fasb.org) abgerufen werden.

22 Vgl. IASB, Pressemitteilung vom 14. 11. 2011. Eine retrospektive Anwendung ist frühestens für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. 1. 2015 beginnen, zu erwarten.

23 Vgl. stellvertretend Lühn, PiR 2012 S. 9 [↪ LAAAD-99210]. Gleichwohl wird das *control principle* durch Normierung praxisgerechter Lösungsansätze partiell aufgeweicht und aus bilanztheoretischer Sicht faktisch ein inkonsistentes sog. *mixed model* konstruiert; vgl. ausführlich Grote/Hold/Pilhofer, KoR 2012 S. 106.

24 Vgl. stellvertretend Scharr/Usinger, IRZ 2012 S. 101 ff., sowie Lühn, PiR 2012 S. 8 ff. [↪ LAAAD-99210].

25 Im Ergebnis auch Kühne/Schleis, WPg 2012 S. 259 ff.

26 De facto handelt es sich aus buchhalterischer Sicht um einen Verkauf eines Gutes i. S. von IAS 18.14.

27 Im Ergebnis auch Kursatz/Murer/Sellmann, IRZ 2012 S. 17 ff., sowie Kühne/Schleis, WPg 2012 S. 259 ff.

28 Im Ergebnis auch Grote/Hold/Pilhofer, KoR 2012 S. 177.

29 Vgl. stellvertretend für Unternehmen außerhalb der Softwarebranche ausführlich Pilhofer/Bösser/Düngen, WPg 2010 S. 78 ff., m. w. N.

30 Im Ergebnis auch Wüstemann/Wüstemann, BB 2011 S. 3117 ff.

31 Vgl. bspw. für die Telekommunikations- und Medienbranche Grote/Hold/Pilhofer, KoR 2012 S. 130 ff. und S. 170 f.

resse sein dürfte. Signifikante **Periodenverschiebungen** – auch für Unternehmen außerhalb der oben explizit genannten Branchen – dürften auch aus den folgenden beispielhaft aufgeführten im Standardentwurf vorgeschlagenen Neukonzeptionen resultieren³²:

- ▶ Umsatzerlöse aus Lizenzen sind künftig dann in voller Höhe zu erfassen, sobald der Kunde den Nutzen aus der Lizenz ziehen kann; üblicherweise also bei Vertragsbeginn (vgl. ED/2011/6.B33 - .B37)³³.
- ▶ Umsatzerlöse aus bedingten Kaufpreiszahlungen sind mit Ausnahme von umsatzbasierten Lizenzzahlungen zum Zeitpunkt des Vertragsbeginns zu schätzen und zu jedem folgenden Abschlussstichtag anzupassen (vgl. ED/2011/6.53 ff. und .B2 - .B9).
- ▶ Nicht erstattungsfähige Anfangszahlungen (*up-front fees*) dürften zukünftig regelmäßig unmittelbar in voller Höhe zu erfassen sein, da damit häufig keine zeitraumbezogene Leistungserbringung des Unternehmens verbunden ist (vgl. ED/2011/6.B29 - .B32).
- ▶ Die Neuregelungen zu belastenden Verträgen (*onerous contracts*) führen durch die zwingend vorzunehmende Betrachtung auf Ebene einzelner Leistungsverpflichtungen gegenüber der gegenwärtigen Rechtslage wohl häufiger zur Erfassung einer Drohverlustrückstellung bei einem insgesamt profitablen Vertrag und somit ggf. zu erheblichen Gewinnverlagerungen (vgl. ED/2011/6.86 ff.).
- ▶ Bestimmte Gewährleistungen (sog. Mängel nach Gefahrenübergang) sind nicht wie bisher mittels Kostenabgrenzungen, sondern mittels Umsatzabgrenzungen abzubilden (vgl. ED/2011/6.B10 - .B15).
- ▶ Optionen zum Erwerb neuer Güter und Dienstleistungen sind künftig als separate Leistungsverpflichtungen abzugrenzen (vgl. ED/2011/6.B20 - .B24).

Eine intensive Auseinandersetzung mit den künftigen Auswirkungen durch Periodenverschiebungen in Umsatz- und Ergebnisausweis ist somit unerlässlich. Im Rahmen einer Analyse zu einem bestimmten Zeitpunkt sind nicht beabsichtigte Auswirkungen auf *Covenants*, Anreizvergütungsmodelle oder Unternehmenswerte unter Zuhilfenahme von Multiplikatorverfahren wahrscheinlich und bedürfen einer einzelfallspezifischen Analyse.

1.3 Permanente Effekte

1.3.1 Kürzung der (Brutto-)Umsatzerlöse sowie der Bruttomarge

Mängel bei Gefahrenübergang dürfen künftig zu keiner Umsatzrealisation mehr führen (vgl. ED/2011/6.49 ff., .B2 ff. und .B10 ff.). Während de lege lata sowohl Mängel nach Gefahrenübergang als auch Mängel, die bereits zum Zeitpunkt des Gefahrenübergangs vorliegen, durch Kostenabgrenzungen in Form von Rückstellungen Rechnung getragen wird³⁴, ist künftig der Anteil der defekten Güter von den Umsatzerlösen folglich unmittelbar abzuziehen. Bei Anwendung des in praxi wohl dominierenden Umsatzkostenverfahrens bei einer IFRS-Anwendung³⁵ resultiert dadurch gegenüber der gegenwärtigen Rechtslage zwangsläufig ein endgültiger Umsatzverlust und eine permanente Kürzung der regelmäßig freiwillig aus-

gewiesenen Kenngröße „Bruttomarge“ (= Umsatzerlöse abzüglich Umsatzkosten).

1.3.2 Kürzung der (Netto-)Umsatzerlöse sowie der Bruttomarge

Wertminderungen auf Forderungen sind nach gegenwärtigem Rechtsstand auch künftig auf Basis des sog. *incurred loss model* zu ermitteln, wobei sowohl Einzel- als auch pauschalisierte Einzelwertberichtigungen zu schätzen sind³⁶. Gleichwohl besteht de lege ferenda ein signifikanter Unterschied verglichen mit der gegenwärtigen Bilanzierungspraxis betreffend den Ausweis: Wertberichtigungen auf kurzfristige Forderungen sind künftig nicht gesondert als Aufwand in der Erfolgsrechnung auszuweisen, sondern offen von den Umsatzerlösen abzusetzen (vgl. ED/2011/6.68 f. sowie .BC173); Schätzungsänderungen tangieren dabei die gleiche Linie. Mit anderen Worten: Während gegenwärtig bspw. bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens die Wertminderungsaufwendungen als Vertriebskosten oder als sonstige betriebliche Aufwendungen unterhalb der Bruttomarge gezeigt werden, sind die Wertminderungen künftig de facto als **Gegenposten** der (Brutto-)Umsatzerlöse separat zu zeigen und vermindern unmittelbar die Bruttomarge.

- ▶ *Financial Covenants*
- ▶ Anreizvergütungsmodelle
- ▶ Multiplikatorverfahren

Hinweis ▶ Nicht ganz einheitlich erfolgt gegenwärtig der Ausweis von Wertminderungsaufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung: Während bei Anwendung des Gesamtkostenverfahrens die Wertberichtigungen unstrittig als „sonstige betriebliche Aufwendungen“ qualifizieren, werden diese bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens nicht selten in der gleichen Linie (Residualcharakter) ausgewiesen, wenngleich eine Zuordnung zum Vertriebsbereich wohl zutreffender wäre³⁷.

Die Spitzenkennzahl Umsatzerlöse wird als Wertmaßstab für den Unternehmenserfolg und ebenso als Basis für zahlreiche Verhältniskennzahlen (z. B. Umsatzrentabilität) deutlich verändert. Bei Anwendung des in praxi wohl dominierenden Umsatzkostenverfahrens bei einer IFRS-Anwendung³⁸ resultiert dadurch gegenüber der gegenwärtigen Rechtslage

32 Zu branchenspezifischen Analysen im Einzelnen vgl. ausführlich *Grote/Hold/Pilhofer*, KoR 2012 S. 105 ff. und S. 170 ff., m. w. N.

33 Vgl. ausführlich auch *Haas/Kreher*, KoR 2012 S. 114 ff.

34 Vgl. stellvertretend *Hebestreit/Schrimpf-Döriges*, in: Beck'sches IFRS-Handbuch, 3. Aufl., München 2009, § 13 Rz. 127, m. w. N.

35 Zu einem empirischen Nachweis betreffend DAX 30-Unternehmen vgl. *Pilhofer/Defren*, KoR 2012 S. 17 f.

36 In ED/2009/12 *Financial Instruments: Impairment* wird nach gegenwärtigem Diskussionsstand eine Änderung in Richtung *expected loss model* vorgeschlagen; zu näheren Einzelheiten vgl. stellvertretend *Müller/Möde/Panzer*, PiR 2011 S. 301 ff. [→ YAAAD-94499]. Zur Ermittlung des Wertberichtigungsumfangs auf Basis von Einzel- und Portfoliobetrachtungen vgl. ausführlich *Varain*, in: *Henrichs/Kleindiek/Watrin* (Hrsg.), Münchener Kommentar zum Bilanzrecht, IAS 39 Rz. 335 ff.

37 Gleiche Ansicht *Adler/Düring/Schmaltz*, Rechnungslegung und Prüfung der Unternehmen, 6. Aufl., Stuttgart 1997, Teilband 5, § 275 HGB Rz. 246 (stellvertretend genannt).

38 Zu einem empirischen Nachweis betreffend DAX 30-Unternehmen vgl. *Pilhofer/Defren*, KoR 2012 S. 17 f.

zwangsläufig ein **finaler Umsatzverlust** und eine permanente Kürzung der regelmäßig freiwillig ausgewiesenen Kenngröße „Bruttomarge“.

1.3.3 EBIT-Effekte

Fallen Leistungs- und Zahlungszeitpunkte auseinander und ist diese explizit oder implizit vereinbarte Finanzierungsvertragskomponente als wesentlich einzustufen, muss künftig zwingend eine **Aufspaltung** in eine **Finanzierungs-** und in eine **Leistungskomponente** vorgenommen werden (vgl. ED/2011/6.58 f. mit Nennung entsprechender Indikatoren).

Aus Vereinfachungsgründen ist eine Finanzierungskomponente indes nur dann als wesentlich einzustufen, wenn die Zeitspanne zwischen Leistung und Zahlung die Dauer von einem Jahr überschreitet – unabhängig davon, ob die Zahlung vor oder nach der Leistungserbringung erfolgt. Der dabei maßgebende Zinssatz soll sowohl zeit- als auch risikoadäquat gewählt werden und unterliegt systemimmanent nicht unerheblichen Ermessensbandbreiten (vgl.

- ▶ Aufspaltung in Finanzierungs- und Leistungskomponente
- ▶ Kundenaquisitionskosten

ED/2011/6.61). Da gem. gegenwärtiger Rechtslage die Umsatzerlöse in Abhängigkeit des Zahlungszeitpunkts (vor oder nach der eigentlichen Leistungserbringung) nicht zwingend auf- oder abzuzinsen sind, können in Einzelfällen künftig permanente Auswirkungen auf Umsatz, Bruttomarge und EBIT entstehen. De lege lata sind Umsatzerlöse gem. IAS 18.9 mit dem „beizulegenden Zeitwert des erhaltenen oder beanspruchenden Entgelts zu bemessen“, so dass bei Vorliegen einer Finanzierungskomponente diese auch gegenwärtig entsprechend abzuspalten ist (so explizit IAS 18.11). Gleichwohl ist bspw. bei branchenüblichen Zahlungszielen nach Literaturmeinungen eine derartige Abspaltung umstritten³⁹. Insbesondere bei Zahlung vor dem Leistungszeitpunkt ist eine Berücksichtigung von Finanzierungseffekten nach gegenwärtiger Rechtslage streitig.

Beispiel „Zahlung nach Leistungserbringung“ ▶ *Baumarkt B bietet im Rahmen einer Sonderaktion eine über 24 Monate laufende zinslose Finanzierung für eine neue Heizungs- und Klimaanlage an. B verkauft eine zinslos finanzierte neue Anlage für 10.000 GE an Kunden K. K müsste bei einer separaten Finanzierungstransaktion einen Zinssatz von 6,5 % zahlen. Die Umsatzsteuer soll unberücksichtigt bleiben.*

B hat diese Transaktion künftig zwingend in eine „Finanzierungs-komponente“ und in eine Komponente „Produktverkauf“ (also die Heizungs- und Klimaanlage) aufzuteilen. B setzt für die Finanzierungs-komponente 1.183 GE an (10.000 GE - ((10.000 GE : 1,065) : 1,065)). Der verbleibende Betrag entspricht dem Produktverkauf. Folglich werden zum Zeitpunkt des Produktverkaufs 8.817 GE als Umsatzerlöse aus dem Verkauf der Heizungs- und Klimaanlage erfasst. B würde in dem Zweijahreszeitraum Zinserträge von 1.183 GE mittels effektiver Zinssatzmethode erfassen (d. h. im ersten Jahr nach dem Verkauf 573 GE und im zweiten Jahr nach dem Verkauf 610 GE).

Hieraus resultieren aus Sicht von B dann entsprechend negative permanente Effekte auf Umsatz, Bruttomarge und EBIT, sofern gegenwärtig keine Abzinsung vorgenommen wird.

Beispiel „Zahlung vor Leistungserbringung“ ▶ *Kunde K bestellt bei Anlagenbauer A eine kundenspezifische Anlage für Ende t2 und leistet zu Beginn von t1 eine Vorauszahlung i. H. von 1.000 GE. Die Anlage wird Ende t2 vertragsgemäß ausgeliefert, wobei K vertragsgemäß zu diesem Zeitpunkt weitere 1.000 GE zahlt. Bei einer separaten Finanzierungstransaktion wäre von einem Zinssatz von 10 % auszugehen. Die Umsatzsteuer soll unberücksichtigt bleiben.*

A hat diese Transaktion künftig zwingend in eine „Finanzierungs-komponente“ und in eine Komponente „Produktverkauf“ (also die kundenspezifische Anlage) aufzuteilen. A vereinnahmt zunächst zu Beginn der Periode t1 die Anzahlung erfolgsneutral (per Bank 1.000 GE an erhaltene Anzahlungen 1.000 GE). Die Anzahlung würde jeweils am Ende von t1 und t2 entsprechend aufgezinst (per Zinsaufwand an erhaltene Anzahlungen), wobei die Zinsaufwendungen mittels effektiver Zinssatzmethode abzubilden wären (d. h. im ersten Jahr 100 GE und im zweiten Jahr 110 GE). Mit Auslieferung der Anlage und zeitgleicher Restzahlung des Kunden würden insgesamt 2.210 GE als Umsatzerlöse erfasst (per Bank 1.000 GE und erhaltene Anzahlungen 1.210 GE an Umsatzerlöse 2.210 GE).

Hieraus resultieren aus Sicht von A dann entsprechend positive permanente Effekte auf Umsatz, Bruttomarge und EBIT, sofern gegenwärtig keine Aufzinsung vorgenommen wird.

1.3.4 EBITDA-Effekte

Kundenakquisitionskosten (*subscriber acquisition costs*; kurz SAC) ermöglichen de lege lata aufgrund von mangelnden expliziten Vorschriften einen weitgehenden **Ermessensspielraum**, wobei von einer Aktivierung und planmäßigen Verteilung über die voraussichtliche Kundenbindungsdauer, über eine sofortige aufwandswirksame Erfassung bis hin zu einer unmittelbaren Umsatzreduktion in praxi (wohl) alle Varianten vorzufinden sind⁴⁰. De lege ferenda werden an Kunden direkt gezahlte Beträge als Umsatzkürzung abgebildet (vgl. ED/2011/6.65). Demgegenüber sind an Dritte gezahlte Beträge (z. B. Vertriebsprovisionen) als Vermögenswert zu aktivieren und über die geschätzte Vertragslaufzeit zu verteilen, wenn die Kosten ohne den Vertragsabschluss nicht angefallen wären und eine Erstattung dieser Kosten vom Kunden im Rahmen der Leistungserbringung zu erwarten ist (ED/2011/6.94 ff.)⁴¹. Werden an Dritte gezahlte Kundenakquisitionskosten gegenwärtig bspw. aufwandswirksam erfasst, würden sich künftig bei Erfüllung der Voraussetzungen nachhaltige positive Effekte auf den *Non-GAAP Measure* EBITDA ergeben.

³⁹ Vgl. stellvertretend *Wüstemann et al.*, in: Baetge et al. (Hrsg.), IFRS Kommentar, Loseblattsammlung, Stand: 13. Erg.-Lfg., Dezember 2010, Stuttgart, IAS 18 Rz. 17, m. w. N.

⁴⁰ Vgl. stellvertretend *Hoffmann*, in: Lüdenbach/Hoffmann, Haufe IFRS-Kommentar, 10. Aufl., Freiburg 2012, § 13 Rz. 48 [→ TAAAE-08168]; *ders.*, PiR 2012 S. 234 [→ QAAAE-12854]; *Rohr*, IRZ 2006 S. 211 ff., sowie *Senger/Hoehne*, in: Buschhüter/Striegel (Hrsg.), Kommentar Internationale Rechnungslegung IFRS, Wiesbaden 2011, IAS 18 Rz. 26 f.

⁴¹ Eine Ausnahme besteht aus Wesentlichkeitsgesichtspunkten, wenn diese Kosten über weniger als ein Jahr abgeschrieben würden (ED/2011/6.97).

Übersicht 1: Umsatzausweis						
Umsatz (Mio GE)	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	(...)
IFRS/HGB (de lege lata)	30,00	60,00	60,00	60,00	60,00	(...)
▶ Drucker (Gerät)	21,25	42,50	42,50	42,50	42,50	
▶ Drucker (Wartung)	3,75	7,50	7,50	7,50	7,50	
▶ Druckerpatronen	5,00	10,00	10,00	10,00	10,00	
IFRS (de lege ferenda)	27,25	55,75	58,25	59,50	59,50	(...)
▶ Drucker (Gerät)	21,25	42,50	42,50	42,50	42,50	
▶ Drucker (Wartung)	1,25	3,75	6,25	7,50	7,50	
▶ Druckerpatronen	4,75	9,50	9,50	9,50	9,50	
Δ	-2,75	-4,25	-1,75	-0,50	-0,50	

2. Fallstudie

Die Problematik der Beeinflussung der zentralen Kenngröße Umsatzerlöse, die bspw.

- ▶ sowohl als Bewertungsparameter in viele Bewertungsmodelle im Rahmen von Unternehmensbewertungen eingeht,
- ▶ als auch als Basis für *Covenants* und Vergütungsvereinbarungen dient,

soll an folgendem Fallbeispiel veranschaulicht werden.

Zu betrachten ist (aus Vereinfachungsgründen) eine neugegründete Gesellschaft in der Computerhardwarebranche, die sich auf die Produktion von Laserdruckern und Druckerpatronen spezialisiert hat. Im ersten Jahr werden 100.000 Druckerpatronen zu je 50 GE netto veräußert. Defekte Druckerpatronen werden umgehend ersetzt. Produktionsbedingt liegt die Fehlerquote bei 5 % (sog. Mängel bei Gefahrenübergang), wobei der Fehler nur durch Kundeneinsatz herauszufinden ist. Außerdem gewährt die Gesellschaft eine über die gesetzliche Gewährleistung hinausgehende spezifische Garantie (mit einem besonderen Vor-Ort-Service) von drei Jahren, in der die Drucker kostenfrei repariert und ausgetauscht werden (sog. Mängel nach Gefahrenübergang). In den ersten Geschäftsjahren wird diese spezifische Gewährleistung für alle Käufer kostenfrei mit jedem Kauf angeboten. Im ersten Jahr werden 50.000 Drucker zu je 500 GE netto verkauft, wobei der die Wartung betreffende relative Umsatzanteil mit 75 GE netto je Drucker zu beziffern ist. Die Umsatzzahlen können im zweiten Jahr verdoppelt werden (von da an werden konstante Umsätze prognostiziert). Auf die Berücksichtigung einschlägiger Diskontierungseffekte soll aus didaktischen Gründen verzichtet werden. Der Umsatzausweis ist in Übersicht 1 vergleichend dargestellt.

Im direkten Vergleich werden im vorliegenden Fall sowohl **reine Periodenverschiebungen in Umsatz- und Gewinnausweis** evident (so bei den Mängeln nach dem Gefahrenübergang), als auch **permanente Divergenzen** (so bei den Mängeln, die bereits bei Gefahrenübergang vorliegen). Ohne entsprechende Adjustierungen sind Fehlschlüsse – bspw. im Rahmen von Unternehmensbewertungen unter Anwendung des Multiplikatorverfahrens auf Basis eines Umsatzmultiples – unvermeidbar. So ergäbe sich bei Annahme eines Umsatzmultiple von 1,5 bspw. im ersten Jahr verglichen mit der alten Rechtslage ein abweichender Unternehmenswert von 4,125 Mio GE und im zweiten Jahr von 6,375 Mio GE. Selbst im Durchschnitt

über die fünf dargestellten Perioden ergibt sich eine (geglättete) Differenz von 1,95 Mio GE und somit bei einem Multiple von 1,5 eine Auswirkung auf den Unternehmenswert (ohne entsprechende Adjustierungen) i. H. von 2,925 Mio GE.

Gerade bei Unternehmenstransaktionen auf Basis von Vereinfachungsverfahren werden die Beteiligten – vor allem auf Käuferseite – zukünftig vor **kaum zu bewältigende Herausforderungen** gestellt. Fehlerpotenziale werden unmittelbar dann evident, wenn historische Datenmaterialien unreflektiert übernommen werden (z. B. wenn bisher branchenüblich mit einem Umsatzmultiple von 0,7 bis 2,0 gerechnet wurde). Hier müssen die Auswirkungen des neuen Modellentwurfs zur Umsatzrealisierung im Rahmen von Kaufpreisverhandlungen von den Parteien entsprechend angepasst werden, um überhaupt Rückschlüsse auf historisch gewachsene Multiplikatoren zu ermöglichen. Eine derartige Anpassung dürfte indes aus Käufersicht in den allermeisten Fällen aufgrund der (aus externer Sicht) nicht verfügbaren oder nur sehr schwer aus den vorliegenden Abschlüssen ableitbaren Informationen regelmäßig zum Scheitern verurteilt sein. Mittel- bis langfristig dürfte man wohl ohnehin nicht darum herumkommen, die Datenbasis der Multiplikatoren entsprechend an die geänderten IFRS-Rahmenbedingungen anzupassen.

III. Kritische Reflexion von ED/2010/9 Leases (aus Leasingnehmersicht)

1. Auswirkungen auf die Kenngröße Umsatzerlöse sowie daraus abgeleiteter *Non-GAAP Measures*

1.1 Zur Neukonzeption im Allgemeinen

Mit der Veröffentlichung des Standardentwurfs ED/2010/9 *Leases* (im Folgenden auch kurz ED/2010/9) am 17. 8. 2010 haben IASB und FASB ihren festen Willen zur Neuausrichtung der Leasingbilanzierung bekräftigt⁴². Auch im Rahmen der jüngsten Entscheidungen des IASB im Juni 2012 wurde an der in ED/2010/9 enthaltenen Neukonzeption im Weitesten festgehalten⁴³. Damit könnte künftig der im Schrifttum vielzitierte „Paradigmenwechsel“⁴⁴ tatsächlich eingeläutet wer-

42 Vgl. IASB-Pressmitteilung vom 17. 8. 2010. Die Pressemitteilung sowie der Standardentwurf können kostenfrei auf der Website des IASB (www.iasb.org) abgerufen werden. Eine retrospektive Anwendung ist frühestens für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. 1. 2015 beginnen, zu erwarten.

43 Vgl. IASB (Hrsg.), IASB Update, June 2012, S. 1 ff.

44 Baetge/Graupe, IRZ 2010 S. 477 (stellvertretend aufgeführt).

den. Mit dem Entwurf reagieren die Standardsetter vor allem auf die Kritik an den aktuellen Regelungen⁴⁵, wonach die Klassifizierung von *Operating*- versus Finanzierungs-Leasingverhältnisse zum Teil komplex, undurchsichtig und zu stark ermessensabhängig sei („*accounting nightmare*“⁴⁶) – mit der zwangsläufigen Folge divergierender bilanzieller Abbildungen von Leasingverhältnissen mit ähnlichen wirtschaftlichen Merkmalen⁴⁷.

Hinweis ► Während bei einem Finanzierungs-Leasingverhältnis der Leasinggegenstand wirtschaftlich dem Leasingnehmer zuzurechnen und folglich in seinem Abschluss zusammen mit einer korrespondierenden Leasingverbindlichkeit ausgewiesen wird, werden die Leasinggegenstände im Rahmen von *Operating*-Leasingverhältnissen in den Abschlüssen der Leasingnehmer außerbilanziell erfasst (sog. *Off-Balance*-Finanzierung), da dem Leasinggeber das wirtschaftliche Eigentum zuzurechnen ist.

Der Standardentwurf ED/2010/9 konterkariert den im IFRS-Normensystem anerkannten Grundsatz der Nichtbilanzierung ausgeglichener schwebender Geschäfte⁴⁸. Das im Standardentwurf vorgeschlagene **Nutzungsrechtmodell**⁴⁹ (sog. „*right-of-use-model*“) sieht eine einheitliche bilanzielle Erfassung aller Leasingverhältnisse zu Beginn ihrer Laufzeit vor⁵⁰. **Ausgenommen** wären nach derzeitigem Diskussionsstand u. a.

- Leasingverträge über immaterielle Vermögenswerte und als Finanzinvestition gehaltene Immobilien, die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, sowie
- (aus Wesentlichkeitsgesichtspunkten) kurzfristige Leasingverträge, deren Laufzeit eine Einjahresgrenze nicht überschreiten (vgl. ED/2010/9.5 ff.)⁵¹.

Insofern findet das neue Modell faktisch nur auf (ausgewählte) Leasingverträge zu Sachanlagen Anwendung⁵². Während die Grundkonzeptionen des neuen ED/2010/9 im Schrifttum bereits umfassend wissenschaftlich gewürdigt wurden⁵³, richtet sich der Fokus im Folgenden auf die Auswirkungen betreffend der zentralen Kenngröße Umsatzerlöse sowie den daraus abgeleiteten *Non-GAAP Measures*.

1.2 Zu den Auswirkungen im Speziellen

Die größten Auswirkungen dürften in den Abschlüssen von Leasingnehmern zu erwarten sein, die nach den gegenwärtigen Rechtsnormen Leasingverhältnisse als ***Operating-Leasingverhältnisse*** klassifizieren; ggf. sind in diesen Fällen künftig sogar erhebliche Verwerfungen denkbar⁵⁴. Hier kommt es künftig beim Leasingnehmer bei der Erstbewertung zur

- Aktivierung eines Nutzungsrechts auf der Aktivseite und
- Passivierung einer korrespondierenden Schuld in Form einer Verbindlichkeit i. H. des Barwerts der Leasingzahlungen, diskontiert mit dem sog. Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers (vgl. ED/2010/9.10 ff.).

Das Nutzungsrecht wäre innerhalb der Sachanlagen (ggf. innerhalb der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien), jedoch getrennt von den eigenen Vermögenswerten, auszu-

weisen (so explizit ED/2010/9.25(b)). Dadurch könnten sich die Bilanzstrukturen nachhaltig signifikant verändern. Die Aktivierung von Nutzungsrechten mit korrespondierenden Leasingverbindlichkeiten führt de facto zu **Bilanzverlängerungen**, die unternehmensseitig eher skeptisch gesehen werden, da diese im Allgemeinen negative Folgen auf zentrale Bilanzkennzahlen haben (Verschuldungsgrad, Eigenkapitalquote, Gesamtkapitalrentabilität etc.)⁵⁵. Während de lege lata die vom Leasingnehmer im Rahmen von *Operating*-Leasingverhältnissen geleisteten Zahlungsverpflichtungen (lediglich) als Mietaufwendungen im operativen Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung gezeigt und die korrespondierenden Zahlungsströme in der Kapitalflussrechnung als *cashflows* aus betrieblicher Tätigkeit klassifiziert werden, würden de lege ferenda bestimmte Leasingverhältnisse in der Gewinn- und Verlustrechnung von Leasingnehmern zu Abschreibungs- und Zinsaufwendungen führen. Außerdem wären die korrespondierenden Zahlungsströme in der Kapitalflussrechnung als *cashflows* aus Finanzierungstätigkeiten zu klassifizieren⁵⁶. Im Rahmen seiner jüngsten Entscheidungen hat der IASB Folgendes klargestellt: Leasingverträge sind künftig in der Gewinn- und Verlustrechnung entweder nach dem „Modell einer beschleunigten Aufwandserfassung“ (so für die meisten Mobilien-Leasingverträge) oder dem „Modell einer linearen Aufwandserfassung“ (so für die meisten Immobilien-Leasingverträge) zu erfassen⁵⁷. Dezierte Abgrenzungskriterien werden im Ende diesen Jahres erwarteten Re-Exposure Draft enthalten sein. Bei Anwendung einer linearen Aufwandserfassung würden sich regelmäßig keine Unterschiede verglichen mit der gegenwärtigen Abbildung von *Operating*-Leasingverhältnisse in der Gewinn- und Verlustrechnung ergeben.

Bedingt durch die verglichen mit der gegenwärtigen Rechtslage möglichen unterschiedlichen Klassifizierungen innerhalb der Gewinn- und Verlustrechnung können sich **nachhaltige Auswirkungen auf EBT, EBIT und EBITDA**, nicht indes auf die Kenngröße Umsatzerlöse als Ausgangspunkt für die Ableitung dieser *Non-GAAP Measures* ergeben⁵⁸. Während sich de lege lata weder EBT, EBIT noch EBITDA verändern, würden de lege ferenda sowohl die anstelle der Mietaufwendungen zu erfassenden Zinsaufwendungen als auch die Abschreibungsauf-

45 Gegenwärtig werden die Regelungen von IAS 17 durch die Interpretationen IFRIC 4 und SIC 27 ergänzt und weiter konkretisiert; vgl. zu einer entsprechenden Bestandsaufnahme stellvertretend *Kütting/Koch/Tesche*, PIR 2010 S. 283 ff. [↪ MAAAD-52836].

46 *Reither*, *Accounting Horizons* 1998 S. 288.

47 Vgl. stellvertretend *Kümpel/Becker*, DStR 2010 S. 456.

48 Im Ergebnis auch *Kütting/Koch/Tesche*, DB 2011 S. 426 f.

49 Die Boards präferieren das Nutzungsrechtmodell vor allem vor dem Hintergrund einer besseren Vergleichbarkeit, da Leasingnehmer sämtliche Leasingverträge mit gleichen Maßstäben beurteilen müssten.

50 Vgl. ausführlich *Muggenthaler/Mujkanovic*, PIR 2010 S. 305 ff. [↪ EAAAD-54758].

51 Zu einer Reflexion des Anwendungsbereichs vgl. u. a. *Fülbier/Fehr*, WPg 2010 S. 1019 f.

52 Im Ergebnis auch *Baetge/Graupe*, IRZ 2010 S. 477 f.

53 Vgl. stellvertretend ausführlich *Kroner/Leuchtenstern/Ranker*, KoR 2010 S. 532 ff. (Teil 1), S. 605 ff. (Teil 2) und KoR 2011 S. 26 ff. (Teil 3).

54 Vgl. stellvertretend *Kütting/Koch/Tesche*, PIR 2010 S. 283 ff. [↪ MAAAD-52836].

55 Zu einer Analyse vgl. u. a. *Kütting/Koch/Tesche*, PIR 2010 S. 287 ff. [↪ MAAAD-52836].

56 Im Ergebnis ebenso *Kroner/Leuchtenstern/Ranker*, KoR 2010 S. 605 ff., sowie *Lorenz*, BB 2010 S. 2555 ff.

57 Vgl. *IASB* (Hrsg.), *IASB Update* June 2012, S. 1 ff.

58 Zu entsprechenden Zahlenbeispielen vgl. stellvertretend *Kütting/Koch/Tesche*, PIR 2010 S. 287 ff. [↪ MAAAD-52836].

Übersicht 2: Jährliche Zinsaufwendungen und Tilgungsanteile des Leasingvertrags

(Mio GE)	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7	Jahr 8	(...)
Zinsaufwendungen	4,12	4,01	3,89	3,76	3,62	3,47	3,32	3,15	(...)
Abschreibungen	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	(...)
Verbindlichkeit	68,12	66,13	64,02	61,78	59,40	56,87	54,19	51,34	(...)

wendungen die Kennzahlen EBT, EBIT und EBITDA nachhaltig beeinflussen. Somit wären vor allem bei einem Rückgriff auf derartige Größen im Rahmen von *Covenants*⁵⁹ Managementvergütungsvereinbarungen⁶⁰ und Unternehmensbewertungen (z. B. im Rahmen von EBITDA-Multiples) Auswirkungen und sachgerechte Adjustierungen zu prüfen.

2. Fallstudie

Die aufgezeigten Problemfelder der neuen Leasingbilanzierung bezogen auf die *Non-GAAP Measures* sollen an folgendem Fallbeispiel aufgezeigt werden.

Eine (aus Vereinfachungsgründen) komplett mit Eigenkapital finanzierte Gesellschaft hat ihr gesamtes Produktionsequipment auf Basis eines *Operating*-Leasingvertrags angemietet. Die monatlichen Leasingraten betragen 500.000 GE bei einer Vertragsdauer von 20 Jahren (die wirtschaftliche Nutzungsdauer sei 40 Jahre). Es existieren keine sonstigen abschreibungspflichtigen Anlagegegenstände. Der EBT, EBIT und EBITDA vor Berücksichtigung der Leasingraten sei 10 Mio GE p. a. Im deutschen Bilanzrecht und bei Anwendung von IAS 17 de lege lata werden die Leasingraten in der Gewinn- und Verlustrechnung als operativer Aufwand gezeigt (somit also EBITDA-wirksam), so dass EBT, EBIT und EBITDA 4 Mio GE betragen. Unter Anwendung der in ED/2010/9 vorgeschlagenen Regelungen wären das Nutzungsrecht einerseits und eine Leasingverbindlichkeit andererseits zu Beginn des Leasingverhältnisses bilanziell zu erfassen – bei einem angenommenen Zinssatz von 5,96 % bspw. i. H. von 70 Mio GE im Erstbewertungszeitpunkt. Annahmegemäß soll nach den jüngsten Entscheidungen des IASB in der Folgebewertung das Modell einer beschleunigten Aufwands- und Ertragserfassung angewandt werden. Im ersten Jahr würde somit die Gewinn- und Verlustrechnung (anstelle der Leasingaufwendungen i. H. von 6 Mio GE bei bisheriger Bilanzierung) mit linearen Abschreibungen i. H. von 3,5 Mio GE und Zinsaufwendungen i. H. von 4,12 Mio GE belastet. Das Ergebnis wäre somit anfänglich stärker belastet.

In Übersicht 2 werden die im Zeitablauf sinkenden jährlichen Zinsaufwendungen und die entsprechend steigenden jährlichen Tilgungsanteile auszugsweise für die Anfangsphase des Leasingvertrags approximativ skizziert.

Die Unterschiede in den Kennzahlen EBT, EBIT und EBITDA im direkten Vergleich zwischen der derzeitigen und der geplanten künftigen Abbildung von *Operating*-Leasingverhältnissen nach IFRS sind in Übersicht 3 auf S. 250 zusammengefasst.

Ohne entsprechende Adjustierungen sind Fehlschlüsse – bspw. im Rahmen von Unternehmensbewertungen bei Anwendung des Multiplikatorverfahrens auf Basis eines EBITDA-Multiple – unvermeidbar. Bei einem branchenüblich angenommenen EBITDA-Multiple von bspw. 8,0 läge der Unter-

nehmenswert bei bisheriger Bilanzierung (laufzeitunabhängig) somit bei 32 Mio GE (entspreche gleichzeitig dem Kaufpreis, da annahmegemäß kein Fremdkapital vorliegt). Unter Anwendung der in ED/2010/9 vorgeschlagenen Regelungen beeinflusst de facto die Leasingverbindlichkeit im vorliegenden Fall den Kaufpreis. So läge der unadjustierte Kaufpreis im ersten Jahr bspw. bei 11,88 Mio GE (10 Mio GE EBITDA • 8,0 Multiple abzüglich Fremdkapital i. H. von 68,12 Mio GE).

An diesem Beispiel zeigt sich zudem insbesondere die Problematik der **Adjustierung der Leasinglaufzeiten**. Würde der Vertrag bspw. nur auf acht Jahre geschlossen, so läge der Kaufpreis im ersten Jahr unadjustiert bspw. bei 45,73 Mio GE. Gleichwohl wäre dieser Kaufpreis ökonomisch als unrealistisch zu bewerten. Durch Annahmen wären Anpassungen vorzunehmen, weil auch in einem die achtjährige Restvertragslaufzeit hinausgehenden Zeitraum eine Nutzung des gesamten Produktionsequipments sichergestellt sein müsste.

Der Grund für dieses „Phänomen“ („je kürzer die Leasinglaufzeit – desto höher der Kaufpreis“) liegt in der **Fehlbeurteilung des Schuldenausweises**. Schulden sind im Rahmen von Unternehmensbewertungen bei der Ermittlung des Kaufpreises regelmäßig in Abzug zu bringen. Die Höhe des Schuldenausweises wird zukünftig durch die anzunehmende Vertragsdauer des Leasingverhältnisses bestimmt. Mit anderen Worten: Je kürzer die angenommene Laufzeit eines Leasingvertrags ist, desto niedriger wären die zur Ermittlung des Kaufpreises abzuziehenden Schulden. Dies führt im Rahmen von Unternehmensbewertungen mit langfristig unterstelltem Zeithorizont regelmäßig zu Problemen. Vergleicht man bspw. ein Unternehmen mit einem achtjährigen Leasingvertrag mit einem Unternehmen mit einem zwanzigjährigen Leasingvertrag für betriebsnotwendiges Praxisequipment, so dürfte der Unternehmenswert (ohne entsprechende Adjustierung) ceteris paribus im erstgenannten Fall deutlich höher ausfallen als im letztgenannten Fall. Bei wirtschaftlicher Betrachtung darf sich der Unternehmenswert indes dadurch natürlich nicht ändern. Dies müsste zukünftig durch zwingende Adjustierungen sichergestellt werden, in dem man auch im ersten Fall Annahmen für die Zeit nach Ablauf des Leasingvertrags zu treffen hätte.

IV. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen

Internationale Rechnungslegungsnormen gelten als komplex und stellen regelmäßig alle Beteiligten vor ständig neue Herausforderungen im Tagesgeschäft. Diese in der Fachdis-

59 So auch von Oertzen/Esler, IRZ 2010 S. 480; und Zeyer, BB 2011 S. 363.

60 So auch Zeyer, BB 2011 S. 363.

Übersicht 3: Unterschiede in den Kennzahlen zwischen der derzeitigen und geplanten künftigen Abbildung von *Operating-Leasing*verhältnissen

(Mio GE)	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7	Jahr 8	(...)
IFRS/HGB de lege lata									
▶ EBITDA	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	(...)
▶ EBIT	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
▶ EBT	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	
IFRS de lege ferenda									
▶ EBITDA	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	(...)
▶ EBIT	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	
▶ EBT	2,38	2,49	2,61	2,74	2,88	3,03	3,18	3,35	

kussion regelmäßig anzutreffende Aussage konnte im Rahmen dieses Beitrags anhand der gemeinsamen Standardentwürfe von IASB und FASB betreffend die beiden Themenbereiche *Revenue Recognition* (ED/2011/6) und *Leasing* (ED/2010/9) eindrucksvoll belegt werden. In beiden aktuell schon umfassend normierten Themenbereichen wird die gegenwärtig bereits evidente **Komplexität** künftig **weiter zunehmen**. Vor allem werden – wie im Schrifttum regelmäßig zutreffend konstatiert wird – vom Management zu treffende Ermessensentscheidungen an Bedeutung gewinnen und der Regelungsumfang in den Standards zunehmen⁶¹. Während die rechnungslegungsbezogenen Auswirkungen beider Standardentwürfe umfassend im Schrifttum wissenschaftlich gewürdigt wurden, fokussierte der vorliegende Beitrag die Auswirkungen auf die im Rahmen einer Bilanzanalyse und im Rahmen der Unternehmenskommunikation regelmäßig entscheidungsrelevante Kenngröße Umsatzerlöse sowie daraus abgeleiteten *Non-GAAP Measures*. Damit verbundene Effekte führen zumeist zu **rechnungslegungsübergreifenden Effekten** auf *Covenants*, Vergütungsvereinbarungen und Unternehmensbewertungen.

Eine kritische Reflexion der in ED/2011/6 enthaltenen Vorschläge betreffend die künftigen Regelungen zur Umsatzrealisierung konnte eine Vielzahl **temporärer Periodenverschiebungen** in Umsatz- und Gewinnausweis, aber auch zahlreiche **spezifische permanente Effekte** auf die zentrale Kenngröße Umsatzerlöse und die davon abgeleiteten *Non-GAAP Measures* Bruttomarge, EBIT und EBITDA aufzeigen. Demgegenüber wurde im Rahmen einer kritischen Reflexion der in ED/2010/9 enthaltenen Vorschläge betreffend die künftige Abbildung von Leasingverhältnissen aus Leasingnehmersicht zwar keine Auswirkungen auf die Kenngröße Umsatzerlöse, dagegen aber signifikante **nachhaltige Auswirkungen** auf die in praxi gebräuchlichen *Non-GAAP Measures* wie EBT, EBIT und EBITDA evident.

Vor allem bei langfristig ausgerichteten **Managementvergütungsvereinbarungen** und **Kreditverträgen** besteht somit bei Anknüpfung von aus Abschlüssen abgeleiteten Kenngrößen wie die Umsatzerlöse und davon abgeleiteten *Non-GAAP Measures* die Gefahr, dadurch bezweckte Anreize oder Schutzmechanismen durch eine Änderung von Rechnungslegungsnormen ins Leere laufen zu lassen. Damit können nachteilige ökonomische Auswirkungen resultieren.

Ebenso werden künftig vor allem auch die Beteiligten einer **Unternehmenstransaktion** bei Rückgriff auf internationale

Abschlüsse im Rahmen einer Kaufpreisermittlung vor größere Herausforderungen gestellt. Hier besteht sowohl aus Käufersicht als auch aus Verkäufersicht das Risiko, durch Managementfehler finanzielle Einbußen zu erleiden. Bei größeren Unternehmenstransaktionen können sich dadurch sehr schnell Millionenbeträge kumulieren. Allgemein gilt: **Genauso wenig wie die Wahl des Rechnungslegungssystems den Unternehmenswert beeinflussen darf, dürfen neu anzuwendende Rechnungslegungsnormen diesen Wert beeinflussen.**

Vor diesem Hintergrund und im Hinblick auf den Trend zu einer immer stärkeren **Entobjektivierung** der Bilanz bei Anwendung internationaler Rechnungslegungsnormen verwundert es daher nicht, wenn sich Abschlussadressaten immer häufiger zahlungsstromorientierten Rechnungen zuwenden. Selbst Bilanzierungsexperten können kaum mehr auf einen Blick vollumfänglich die Effekte aus der Periodisierung von Erträgen und Aufwendungen nachvollziehen. Dieser Trend dürfte wohl auch im Rahmen von Unternehmenstransaktionen zukünftig zu erwarten sein. Obwohl die verpflichtende Anwendung beider Standardentwürfe für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem 1. 1. 2015 praktisch ausgeschlossen ist, sollten sich alle Beteiligten frühzeitig vor allem auch mit den im Rahmen diesen Beitrags aufgezeigten rechnungslegungsübergreifenden Auswirkungen auseinandersetzen. Vor dem Hintergrund der zahlreichen branchenspezifischen Problemstellungen ist eine einzelfallspezifische Analyse dabei unerlässlich.

AUTOREN

WP/CPA Jörg Bösler

ist Partner der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Eschborn/Frankfurt/M. Er leitet dort das IFRS Solutions Center der Region Germany, Switzerland and Austria (GSA).

WP/StB Michael Oppermann

ist Dipl.-Kfm. und Partner der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Eschborn/Frankfurt/M. Er leitet dort die Abteilung Financial Accounting Advisory Services der Region Germany, Switzerland and Austria (GSA).

WP/StB/CPA Prof. Dr. Jochen Pilhofer

ist Professor an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes in Saarbrücken (Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und betriebliches Rechnungswesen).

61 Vgl. stellvertretend *Kütting/Koch/Tesche*, PiR 2010 S. 293 [↪ MAAAD-52836], sowie *Grote/Hold/Pilhofer*, KoR 2012 S. 177.