



Trotz verschiedener Maßnahmen und für den Anwender verfügbarer Informationen werfen IFRS 15, IFRS 16 und IFRS 9 in ihrer Anwendung unverändert zahlreiche Anwendungsfragen auf. Dies beruht vielfach darauf, dass nunmehr die Anwendung der neuen Standards im täglichen Business erfolgt und diese somit eine gewisse Breitenwirkung erreicht haben. Wir möchten Ihnen daher weiterhin, wie in der Ausgabe *IFRS Aktuell 3/2019* angekündigt, in unregelmäßigen Abständen einige dieser Anwendungsfragen und unsere Sichtweise dazu darstellen.





Aktuelle Fragestellungen zur Anwendung von IFRS 15, IFRS 16 und IFRS 9

Wichtige Fakten im Überblick

- ▶ Trotz der vielfältigen Maßnahmen des IASB, Anwender bei der Implementierung von IFRS 9, 15 und 16 zu unterstützen, wie bspw. die Treffen der Transition Resource Groups für IFRS 9 und für IFRS 15, ergeben sich unverändert viele Auslegungsfragen.
- ▶ Gerade die Abgrenzung der Anwendungsbereiche bereitet Unternehmen weiterhin Schwierigkeiten, da hierbei teilweise auch erhebliches Ermessen erforderlich ist.
- ▶ Mit der Darstellung einiger dieser Anwendungsfragen möchten wir zu einem besseren Verständnis der teilweise sehr komplexen Regelungen der Standards beitragen.



Aktuelle Fragestellungen zur Anwendung von IFRS 15, IFRS 16 und IFRS 9

Anwendungsbereich von IFRS 15 vs. Anwendungsbereich von IFRS 9: Klassifizierung von Verbindlichkeiten aus dem Verkauf von Geschenkkarten

Wenn ein Kunde im Rahmen eines Vertrags, der nach IFRS 15 bilanziert wird, Zahlungen an ein Unternehmen leistet, können sich Fragen zur bilanziellen Klassifizierung dieser Zahlung stellen, wenn das Unternehmen seine Leistungsverpflichtungen aus dem Vertrag noch nicht oder nur teilweise erfüllt hat. IFRS 15.106 regelt, dass ein Unternehmen im Fall, dass ein Kunde vor Übertragung eines Guts oder einer Dienstleistung auf ihn eine Gegenleistung zahlt, den Vertrag als Vertragsverbindlichkeit auszuweisen hat, wenn die Zahlung geleistet oder fällig wird. Das Unternehmen schuldet in diesem Fall dem Kunden die (vollständige) Erfüllung der Leistungsverpflichtung, also eine Sachleistung.

Zahlungen durch den Kunden an das Unternehmen können jedoch unter Umständen auch zum Ansatz einer finanziellen Verbindlichkeit führen. Dies ist dann der Fall, wenn das

Unternehmen dem Kunden die Zahlung von Barmitteln oder anderen finanziellen Vermögenswerten schuldet.

Das folgende Beispiel zeigt auf, welche unterschiedlichen Sichtweisen in Bezug auf die Klassifizierung einer vom Kunden erhaltenen Zahlung in Betracht kommen.

Ein Unternehmen betreibt ein Kaufhaus und ist Mitglied in einem Kaufhausverband, dem insgesamt rund 100 Kaufhäuser angehören, um gemeinsam Geschenkkarten an Kunden auszustellen bzw. zu verkaufen, wobei die Geschenkkarten jedoch nicht als Teil eines Kundenbonus- oder Kundentreueprogramms ausgestellt werden. Die Geschenkkarten werden vom jeweiligen Kaufhaus mit eigenem Logo ausgestellt und sind zudem mit einer Kennzeichnung des Kaufhausverbands versehen. Der Inhaber der Geschenkkarte kann mit ihr Waren in allen teilnehmenden Kaufhäusern des Verbands erwerben.

Die vertraglichen Bedingungen für die Ausgabe und das Einlösen der Geschenkkarten sind wie folgt ausgestaltet:

- ▶ Die Geschenkkarte (bzw. das Guthaben) kann nicht zurückerstattet und nicht gegen Bargeld eingetauscht werden und sie ist zeitlich unbefristet.
- ▶ Wenn die Geschenkkarte in einem anderen Kaufhaus eingesetzt wird, ist das Kaufhaus, das die Geschenkkarte ausgestellt/verkauft hat, verpflichtet, dem anderen Kaufhaus den Wert der Geschenkkarte abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 3,5 Prozent zu zahlen. Eine Verrechnung unter den Kaufhäusern wird durch den Kaufhausverband vorgenommen.

Wie ist die anfänglich vom Kunden erhaltene Zahlung aus dem Verkauf einer Geschenkkarte beim Kaufhaus zu bilanzieren?

Nach unserer Auffassung können verschiedene Ansichten vertreten werden, die wir im Folgenden zusammengefasst haben.





Ansicht 1: Vertragsverbindlichkeit gemäß IFRS 15 in vollständiger Höhe, bis der Kunde die Geschenkkarte einlöst
Die Verbindlichkeit für die Geschenkkarte ist eine Vertragsverbindlichkeit im Sinne von IFRS 15, da die Geschenkkarte ähnliche Eigenschaften wie jene Geschenkkarten aufweist, die ausschließlich in dem Kaufhaus verwendet werden können, das sie ausgestellt und verkauft hat. Es entsteht eine Verpflichtung zur Übertragung von Waren oder Dienstleistungen an den Kunden, bis der Kunde die Geschenkkarte einlöst. Diese Verpflichtung ist vergleichbar mit einer Verpflichtung im Rahmen von Kundenbindungsprogrammen (Sammeln von Bonuspunkten), welche die Kunden dazu berechtigt, die gesammelten Bonuspunkte gegen Waren oder Dienstleistungen des Unternehmens oder einer anderen Partei einzulösen. IFRS 15.BC385 sieht vor, dass „bis der Kunde eine zu liefernde Ware oder Dienstleistung ausgewählt hat (und damit auch, ob das Unternehmen selbst oder die dritte Partei diese Waren oder Dienstleistungen zur Verfügung stellt), das Unternehmen verpflichtet ist, dafür einzustehen, Waren oder Dienstleistungen zu liefern“, unabhängig davon, ob der Geschenkgutschein beim ausstellenden Geschäft selbst oder einem anderen Geschäft eingelöst wird. Als Herausgeber der Geschenkkarte besteht diese Verpflichtung als „Prinzipal“ oder als „Agent“ im Sinne von IFRS 15.

Im Zeitpunkt des Verkaufs der Geschenkkarte durch das Kaufhaus entsteht dieser Ansicht nach noch keine finanzielle Verbindlichkeit, da das ausstellende Kaufhaus noch keine vertragliche Verpflichtung hat, Zahlungsmittel (oder einen anderen finanziellen Vermögenswert) an ein anderes Unternehmen/Dritte zu liefern. Diese entsteht erst in dem Zeitpunkt, in dem sich der Kunde entscheidet, die Geschenkkarte in einem anderen Kaufhaus einzulösen.

Eine andere Sichtweise sehen wir darin, den Betrag vollständig als finanzielle Verbindlichkeit auszuweisen. Die Verbindlichkeit für die (Prepaid-)Geschenkkarte ist eine finanzielle Verbindlichkeit, denn selbst dann, wenn die vertragliche Verpflichtung davon abhängig ist, dass die Gegenpartei von ihrem Einlösungsrecht Gebrauch macht, kann

sich der Herausgeber der Prepaid-Geschenkkarte nicht der Verpflichtung entziehen, Bargeld oder einen anderen finanziellen Vermögenswert zu liefern (IAS 32.19[b]).

Die Frage ist jedoch, nach welchem Standard die finanzielle Verbindlichkeit zu beurteilen ist. Hier können zwei Ansichten vertreten werden:

Ansicht 2(a): Finanzielle Verbindlichkeit im Sinne von IFRS 9

In einer Entscheidung vom März 2016 hat das IFRS Interpretations Committee Verpflichtungen aus Prepaid-Karten als finanzielle Verbindlichkeit im Sinne des IFRS 9 eingestuft, selbst dann, wenn sie die Voraussetzungen eines Finanzinstruments nicht erfüllen, da sie dem Inhaber nicht das Recht auf einen finanziellen Vermögenswert einräumen. Ein Geschenkkartenvertrag ist in dieser Hinsicht ähnlich. Obwohl die Geschenkkarte als Vertrag mit einem Kunden betrachtet werden kann, fällt er gemäß IFRS 15.5(c) als Finanzinstrument in den Anwendungsbereich des IFRS 9 und nicht in den von IFRS 15. IFRS 15.BC60 besagt, dass vom Anwendungsbereich des IFRS 15 drei Arten von Verträgen mit Kunden ausgeschlossen sind, da sie nach einem anderen Standard zu beurteilen sind. Dazu gehören Verträge, die „[...] (c) Finanzinstrumente und andere vertragliche Rechte oder Pflichten“ beinhalten. Der Anwendungsbereich ist vorab zu bestimmen, bevor IFRS 9.2.1(j) zur Anwendung kommt, um festzulegen, ob der ursprüngliche Vertrag in den Anwendungsbereich des IFRS 15 fällt, was bei Rückerstattungsverbindlichkeiten und Kundenbindungsprogrammen der Fall wäre.

Selbst wenn man zu dem Ergebnis gelangt, dass ein Vertrag entweder in den Anwendungsbereich von IFRS 9 oder in den von IFRS 15 fällt, sieht IFRS 15.7(a) Folgendes vor: „Wenn andere Standards festlegen, wie ein Vertrag/Vertragsbestandteil (erstmals) zu beurteilen ist, muss ein Unternehmen zunächst diesen jeweiligen Regelungen des Standards folgen, dem der Vertrag/Vertragsbestandteil unterliegt.“ Vor diesem Hintergrund hat im dargestellten Fall IFRS 9 Vorrang.



Aktuelle Fragestellungen zur Anwendung von IFRS 15, IFRS 16 und IFRS 9

Ansicht 2(b): Finanzielle Verbindlichkeit im Sinne von IFRS 15

Obwohl die Verpflichtung im Zusammenhang mit Prepaid-Geschenkkarten der Definition einer finanziellen Verpflichtung gemäß IAS 32 entspricht, fallen nicht alle finanziellen Verbindlichkeiten in den Anwendungsbereich von IFRS 9. Gemäß IFRS 9.2.1(j) fallen Verträge mit Kunden, die ein Finanzinstrument darstellen, nicht in den Anwendungsbereich des IFRS 15. Eine Ausnahme davon stellen diejenigen Verträge dar, die nach IFRS 15 in den Anwendungsbereich des IFRS 9 fallen, wenn IFRS 15 keinen Anwendungsvorrang gemäß IFRS 15.5(c) hat.

Der Verkauf von Geschenkkarten könnte als Vorauszahlung für zukünftige Waren oder Dienstleistungen angesehen werden. Da das Unternehmen kein uneingeschränktes Recht hat, sich der Verpflichtung (Lieferung von Waren/Leistungen oder Bargeld) zu entziehen, gleicht die Verpflichtung einer Rückerstattungsverbindlichkeit. Obwohl die Rückerstattungsverbindlichkeit die Definition einer finanziellen Verbindlichkeit erfüllt, ist sie gemäß IFRS 15 zu beurteilen. Ein ähnliches Vorgehen sieht IFRS 15 für die Bilanzierung von Kundenbindungsprogrammen (z. B. Sammeln von Treuepunkten) vor. Je nachdem, ob der Inhaber der Geschenkkarte sie beim Kaufhaus, in dem sie erworben wurde, oder bei einem anderen Kaufhaus einlöst, kann das ausgebende Kaufhaus verpflichtet sein, den Betrag der Geschenkkarte in bar zu erstatten. Trotzdem ist die Geschenkkarte nach IFRS 15 zu bilanzieren.

Vor diesem Hintergrund würde der vom Käufer erhaltene Betrag als finanzielle Verbindlichkeit im Sinne von IFRS 15 erfasst werden, unter Anwendung der Leitlinien des IFRS 15 für nicht ausgeübte Rechte.

Unsere Sichtweise

Obwohl wir die Einschätzung als finanzielle Verbindlichkeit konzeptionell überzeugender finden, halten wir auch die Sichtweise, nach der die vom Kunden erhaltene Zahlung als Vertragsverbindlichkeit zu klassifizieren ist, für nachvollziehbar.

Bei der Frage, ob die finanzielle Verbindlichkeit aus Sichtweise 2 nach IFRS 9 oder nach IFRS 15 zu bilanzieren ist, lässt sich keine eindeutige Antwort ableiten. Es ist jedoch zu beachten, dass bei einer Bilanzierung nach IFRS 15 sowohl der Zeitwert des Geldes bei der Bewertung der Verbindlichkeit als auch die sog. *breakage* (Nichtinanspruchnahme von Guthaben) zu berücksichtigen ist.

Bei der Bilanzierung der finanziellen Verbindlichkeit nach IFRS 9 sind hingegen die Regelungen für die Bilanzierung eines sog. *demand deposit* anzuwenden, d. h., es wird unterstellt, dass der Kunde das Gut haben sofort und in voller Höhe verwendet.

Anwendung der IFRS-15-Vorschriften für die Übertragung von Verfügungsmacht bei der Bilanzierung von Sale-and-Leaseback-Transaktionen nach IFRS 16

Eine Sale-and-Leaseback-Transaktion beinhaltet die Veräußerung eines Vermögenswerts durch ein Unternehmen (den Verkäufer/Leasingnehmer) an ein anderes Unternehmen (den Käufer/Leasinggeber) und das Rückleasing desselben Vermögenswerts durch den Verkäufer/Leasingnehmer. Da Leasingnehmer nach IFRS 16 die meisten Leasingverhältnisse (alle Leasingverhältnisse mit Ausnahme von solchen, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt, und kurzfristigen Leasingverhältnissen in Abhängigkeit von der Ausübung von Bilanzierungswahlrechten durch den Leasingnehmer) nunmehr in der Bilanz zu erfassen haben, sind außerbilanzielle



Finanzierungen durch Sale-and-Leaseback-Transaktionen für Leasingnehmer nicht mehr möglich. Sowohl der Verkäufer/Leasingnehmer als auch der Käufer/Leasinggeber haben zur Beurteilung, ob eine Sale-and-Leaseback-Transaktion als Verkauf bzw. Kauf eines Vermögenswerts zu bilanzieren ist, IFRS 15 anzuwenden.

Bei der Feststellung, ob die Übertragung eines Vermögenswerts als Verkauf bzw. Kauf zu bilanzieren ist, wenden sowohl der Verkäufer/Leasingnehmer als auch der Käufer/Leasinggeber die Regelungen des IFRS 15 an. Dabei ist zu beurteilen, wann ein Unternehmen eine Leistungsverpflichtung durch die Übertragung der Verfügungsgewalt über einen Vermögenswert erfüllt. Wenn die Verfügungsgewalt über den zugrunde liegenden Vermögenswert auf

den Käufer/Leasinggeber übergeht, ist der Geschäftsvorfall als Verkauf bzw. Kauf des Vermögenswerts und als Leasingverhältnis zu bilanzieren. Falls nicht, bilanzieren sowohl der Verkäufer/Leasingnehmer als auch der Käufer/Leasinggeber die Transaktion als Finanzierungsgeschäft.

IFRS 15.31 ff. enthalten mehrere Indikatoren, anhand derer Unternehmen bestimmen, ob die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert übertragen wurde, beispielsweise ein gegenwärtiger Anspruch auf Bezahlung, physischer Besitz, Übertragung der wesentlichen Chancen und Risiken oder Übergang des Eigentumsrecht (IFRS 15.38). Keiner der in IFRS 15 aufgeführten Indikatoren gibt für sich genommen darüber Aufschluss, ob der Käufer/Leasinggeber die Verfügungsgewalt über den zugrunde



Aktuelle Fragestellungen zur Anwendung von IFRS 15, IFRS 16 und IFRS 9

liegenden Vermögenswert erlangt hat. Bei der Beurteilung, ob die Verfügungsgewalt übertragen wurde, haben sowohl der Verkäufer/Leasingnehmer als auch der Käufer/Leasinggeber alle relevanten Fakten und Umstände zu berücksichtigen. Darüber hinaus müssen nicht alle Indikatoren vorliegen, um festzustellen, dass der Käufer/Leasinggeber die Verfügungsgewalt erlangt hat. Die Indikatoren sind vielmehr Faktoren, die oftmals gegeben sind, wenn ein Kunde die Verfügungsgewalt über einen Vermögenswert erlangt hat. Zudem soll die Auflistung Unternehmen bei der Bestimmung des Zeitpunkts der Übertragung der Verfügungsgewalt helfen.

Nach Auffassung des IASB stellt das Rückleasing für sich allein genommen keinen Hinderungsgrund dar, die Transaktion als Verkauf zu bilanzieren (IFRS 16.BC262). Hintergrund hierfür ist, dass sich ein Leasingverhältnis vom Verkauf oder Kauf des zugrunde liegenden Vermögenswerts insofern unterscheidet, als es die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert nicht überträgt. Stattdessen überträgt es das Recht, die Nutzung des zugrunde liegenden Vermögenswerts während der Laufzeit des Leasingverhältnisses zu kontrollieren. Wenn der Verkäufer/Leasingnehmer jedoch über eine substanzelle Option zum Rückkauf des zugrunde liegenden Vermögenswerts verfügt (d. h. über das Recht, den Vermögenswert zurückzuerwerben), hat gemäß IFRS 15.B66 kein Verkauf stattgefunden, da in diesem Fall der Käufer/Leasinggeber nicht die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert erlangt hat. Der Verkäufer/Leasingnehmer hat in diesem Fall den zugrunde liegenden Vermögenswert weiter anzusetzen und für die vom Käufer/Leasinggeber erhaltene Gegenleistung eine finanzielle Verbindlichkeit zu erfassen, die nach IFRS 9 zu bilanzieren ist.

Unsere Sichtweise

Die neuen Vorschriften unterscheiden sich deutlich von der bisherigen Bilanzierungspraxis für Verkäufer/Leasingnehmer. Gemäß IFRS 16 haben Verkäufer/Leasingnehmer die in IFRS 15 enthaltenen Vorschriften anzuwenden, um zu beurteilen, ob ein Verkauf stattgefunden hat. Auch wenn die Kriterien für einen Verkauf erfüllt sind, führen Sale-and-Leaseback-Transaktionen in der Regel nicht mehr zu außerbilanziellen Finanzierungen.

In IFRS 16 wird nicht geregelt, ob die Verlängerungsoptionen eines Leasingnehmers (z. B. zu einem festen Preis oder zu dem zum Ausübungszeitpunkt vorliegenden beizulegenden Zeitwert), mit denen der Verkäufer/Leasingnehmer das Leasingverhältnis um die im Wesentlichen gesamte wirtschaftliche Restnutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswerts verlängern kann, eine Bilanzierung als Verkauf ausschließen. Nach unserer Auffassung ist ein Leasingnehmer, der die Option hat, das Leasingverhältnis um die im Wesentlichen gesamte wirtschaftliche Restnutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswerts zu verlängern, wirtschaftlich betrachtet in einer ähnlichen Position ist wie ein Leasingnehmer, der eine Option zum Erwerb des zugrunde liegenden Vermögenswerts hat. Wenn der Verlängerungspreis nicht dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Ausübung der Verlängerungsoption entspricht, ließe die Verlängerungsoption dementsprechend eine Bilanzierung als Verkauf gemäß IFRS 15 und IFRS 16 nicht zu.



Anwendungsbereich von IFRS 16: Wie sind Sale-and Leaseback-Transaktionen in der Kapitalflussrechnung darzustellen?

In der Kapitalflussrechnung hat der Leasingnehmer Auszahlungen für den Tilgungsanteil der Leasingverbindlichkeit als Finanzierungstätigkeiten einzustufen. Auszahlungen für den Zinsanteil der Leasingverbindlichkeit sind gemäß den Vorgaben für gezahlte Zinsen in IAS 7 einzustufen. Zahlungen im Rahmen kurzfristiger Leasingverhältnisse, Zahlungen im Rahmen von Leasingverhältnissen, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt, und variable Leasingzahlungen, die bei der Bewertung der Leasingverbindlichkeit unberücksichtigt geblieben sind, sind als betriebliche Tätigkeiten einzustufen (IFRS 16.50).

IFRS 16 regelt jedoch nicht, wie Zahlungen, die aus einer Sale-and-Leaseback-Transaktion resultieren, in der Kapitalflussrechnung zu klassifizieren sind. Die Regelungen des IFRS 16 konzentrieren sich vielmehr auf die Bewertung des Right of Use (ROU) des Assets (in Höhe des Anteils des bisherigen Buchwerts des Assets, bezogen auf das vom Verkäufer/Leasingnehmer zurückbehaltene Nutzungsrecht) und die Höhe des Gewinns/Verlusts, der in der Gewinn- und Verlustrechnung in Bezug auf die auf den Käufer/Leasinggeber übertragenen Rechte zu erfassen ist. Unklar ist jedoch, wie der Zahlungsmittelzufluss aus der Übertragung der Rechte auf den Käufer/Leasinggeber in der Kapitalflussrechnung auszuweisen ist. Das folgende Beispiel illustriert diese Fragestellung und zeigt mögliche Lösungsansätze auf.

Angenommen, die Gesamtbaukosten eines Gebäudes betragen 1.000.000 Euro und der Marktwert beläuft sich auf 1.800.000 Euro. Der mit dem Käufer vereinbarte Verkaufspreis beträgt hingegen 2.000.000 Euro.⁸ Dies würde gemäß IFRS 16.101(b) dazu führen, dass dem Verkäufer

Leasingnehmer durch den Käufer/Leasinggeber zusätzliche Finanzmittel (*excess selling price*) in Höhe von 200.000 Euro zur Verfügung gestellt werden. Der Barwert der Leasingraten (Leaseback-Zahlungen), der als Leasingverbindlichkeit anzusetzen ist, beträgt 1.500.000 Euro, inkl. der zusätzlichen Finanzierung in Höhe von 200.000 Euro.

Gemäß IFRS 16.50 ist die Rückzahlung der Leasingverbindlichkeit in Höhe von 1.500.000 Euro innerhalb des Finanzierungs-Cashflows oder (alternativ) teilweise innerhalb des Finanzierungs-Cashflows (für die Rückzahlung des Kapitals) und teilweise im operativen Cashflow (für den Zinsanteil, sofern dies die Bilanzierungs- und Bewertungsmethode des Unternehmens gemäß IAS 7 ist) darzustellen.

Die Fragestellung bezieht sich auf den anfänglichen Mittelzufluss in Höhe von 2.000.000 Euro: Wie hat ein Verkäufer/Leasingnehmer die Cashflows aus einem anfänglichen Mittelzufluss (hier in Höhe von 2.000.000 Euro) im Zusammenhang mit einer Sale-and-Leaseback-Transaktion in der Kapitalflussrechnung unter Anwendung von IFRS 16 darzustellen?

Denkbar sind folgende Möglichkeiten:

- im Investitions-Cashflow analog einer Einzahlung aus dem Verkauf von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und anderen langfristigen Vermögenswerten (IAS 7.16[b])
- teilweise Zuordnung zum Investitionsbereich in Höhe von 1.800.000 Euro (beizulegender Zeitwert des Basiswerts) und teilweise zum Finanzierungs-Cashflow, da die 200.000 Euro gemäß IFRS 16.101(b) eindeutig als „zusätzliche Finanzierung“ identifiziert werden können



Aktuelle Fragestellungen zur Anwendung von IFRS 15, IFRS 16 und IFRS 9

- c) teilweise Zuordnung zum Investitions- und zum Finanzierungs-Cashflow, wobei die Zuordnung die Tatsache widerspiegelt, dass der Verkäufer/Leasingnehmer tatsächlich „nur seinen Anteil am Wert des Basiswertes am Ende des Leasebacks verkauft hat“ (in unserem Beispiel entspräche dies nur 30 Prozent des beizulegenden Zeitwerts des Gebäudes, d. h. $30\text{ Prozent} \times 1.800.000\text{ Euro} = 540.000\text{ Euro}$, die dem Investitions-Cashflow zugeordnet werden); der Restbetrag wird dem Finanzierungs-Cashflow zugeordnet.

Der Bilanzierung von Sale-and-Leaseback-Transaktionen liegt gemäß IFRS 16 der Grundsatz zugrunde, dass „[...] wirtschaftlich gesehen der Verkäufer/Leasingnehmer nur seinen Anteil am Wert des zugrunde liegenden Vermögenswerts am Ende des Leasebacks verkauft hat. Er hat sich sein Recht vorbehalten, den Vermögenswert für die Dauer des Leasebacks zu nutzen, und hat bereits zum Zeitpunkt des Erwerbs des Vermögenswerts das Recht zur Nutzung des Vermögenswerts erhalten. Das Nutzungsrecht ist ein eingebetteter Bestandteil der Rechte, die ein Unternehmen erhält, wenn es beispielsweise ein Objekt des Sachanlagevermögens erwirbt. Dementsprechend spiegelt aus Sicht des IASB die Erfassung des Gewinns, der sich auf die an den Käufer und Leasinggeber übertragenen Rechte bezieht, die Wirtschaftlichkeit der Transaktion wider.“ (IFRS 16.BC266).

Dieses Grundprinzip spiegelt sich auch in der Bewertung des Nutzungsrechts, das einen Anteil am bisherigen Buchwert des Basiswerts darstellt und der Höhe nach nicht der Leasingverbindlichkeit entspricht.

Wir sind daher der Auffassung, dass grundsätzlich die obige Ansicht c) in einer Sale-and-Leaseback-Transaktion sachgerecht wäre. Somit würden als Ergebnis 540.000 Euro Mittelzufluss aus der Investitionstätigkeit

und 1.460.000 Euro Mittelzufluss aus der Finanzierungs-tätigkeit als Mittelzufluss aus der Aufnahme von Fremdkapital ausgewiesen. Solche Darlehen werden zurückgezahlt und auch in den Finanzierungs-Cashflows (zumindest für den Nennbetrag) ausgewiesen, da die Mieten während der Leaseback-Periode gezahlt werden.

Wenn sich der Bilanzierer hingegen bei der Darstellung des Zahlungzuflusses stärker an der rechtlichen Gestaltung der Eigentumsübertragung des Grundstücks orientieren möchte, wäre auch eine Zuordnung des zugeflossenen Betrags von 1.800.000 Euro (dieser Betrag entspricht dem beizulegenden Zeitwert des übertragenen Grundstücks) zum Investitions-Cashflow denkbar (Sichtweise b)).

Unsere Sichtweise

IAS 7.44A verlangt Angaben, „die es den Abschlussadressaten ermöglichen, Veränderungen der Verbindlichkeiten aus der Finanzierungstätigkeit zu beurteilen, und zwar sowohl Veränderungen aus Zahlungsströmen als auch nicht zahlungswirksame Veränderungen“.

Nach unserer Auffassung würde insbesondere die Anwendung der Sichtweise c) dazu führen, dass in einer solchen Überleitung vermieden werden kann, eine nicht zahlungswirksame Bewegung darzustellen, die nicht die reale Transaktion spiegelt, bei der der Verkäufer/Leasingnehmer die Zahlungsmittel vor Beginn des Leasebacks erhalten hat.

