

Im Fokus:
Rechnungslegung
in Zeiten der
Corona-Pandemie

Aktualisiert im November 2020



1. Hintergrundinformationen	3
2. Unternehmensfortführung	4
3. Finanzinstrumente (IFRS 9)	6
4. Finanzinstrumente (IAS 39)	18
5. Überprüfung auf Wertminderung nichtfinanzieller Vermögenswerte (aktualisiert im November 2020)*	22
6. Zuwendungen der öffentlichen Hand (aktualisiert im November 2020)*	26
7. Ertragsteuern	30
8. Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen	34
9. Leasingverhältnisse (aktualisiert im November 2020)*	36
10. Versicherungsleistungen	44
11. Rückstellungen für belastende Verträge	46
12. Bemessung des beizulegenden Zeitwerts	48
13. Realisierung von Umsatzerlösen (aktualisiert im November 2020)*	52
14. Anteilsbasierte Vergütung (aktualisiert im November 2020)*	56
15. Vorräte	58
16. Ereignisse nach dem Abschlussstichtag	60
17. Sonstige Angabevorschriften für Jahresabschlüsse (aktualisiert im November 2020)*	62
18. Sonstige rechnungslegungsbezogene Schätzungen	66
19. Auswirkungen der Corona-Pandemie auf alternative Leistungskennzahlen und deren Angabe	67
Appendix: Zusammenfassung der wichtigsten Änderungen gegenüber der vorherigen Ausgabe	73

*Die aktualisierten Textpassagen sind grau hervorgehoben.

1. Hintergrundinformationen

Ende des Jahres 2019 wurde erstmals von der Ausbreitung des Corona-Virus berichtet. Damals wurden einige Krankheitsfälle mit Symptomen einer Lungenentzündung unbekanntem Auslösers in Wuhan, der Hauptstadt der chinesischen Provinz Hubei, thematisiert. Am 31. Dezember 2019 setzte China die Weltgesundheitsorganisation (WHO) über das neuartige Virus in Kenntnis, wobei das International Health Regulations Emergency Committee der WHO am 30. Januar 2020 entschied, den Ausbruch zu einem „Notfall im Bereich der öffentlichen Gesundheit von internationaler Bedeutung“ zu erklären. Seitdem hat sich das Virus global ausgebreitet. Seit dem 11. März 2020 charakterisiert die WHO den Corona-Virus-Ausbruch als Pandemie.

Die Weltwirtschaft wird immer noch erheblich vom Virus beeinflusst. Viele Länder haben Reisebeschränkungen und Lockdowns verhängt, von denen Millionen Bürger betroffen sind oder waren. Ein Großteil der Menschen ist oder war von Ausgangsbeschränkungen und Quarantänemaßnahmen betroffen. Unternehmen kämpfen mit Umsatzeinbrüchen und unterbrochenen Lieferketten. Zwar haben einige Länder ihre Beschränkungen auch wieder gelockert, jedoch erfolgt die Lockerung nur schrittweise, und in einigen Fällen wurden auch wieder strengere Maßnahmen eingeführt, um erneuten Ausbrüchen entgegenzuwirken. Aufgrund der Disruptionen der Geschäftsbetriebe haben Millionen von Angestellten ihren Job verloren und viele Unternehmen, insbesondere solche, für deren Geschäftstätigkeit ein enger persönlicher Kontakt erforderlich ist, wurden in Mitleidenschaft gezogen. An den weltweiten Finanz- und Rohstoffmärkten hat Corona zu einem starken Anstieg der Volatilität geführt. Mehrere Regierungen haben Maßnahmen umgesetzt, um den betroffenen Branchen und Unternehmen sowohl finanziell als auch praktisch unter die Arme zu greifen. Die neuen Rahmenbedingungen stellen Unternehmen bei der Erstellung ihrer IFRS-Abschlüsse vor bisher nicht gekannte Herausforderungen.

Im Mai haben wir die erste Ausgabe unserer deutschen Fokusbroschüre *Rechnungslegung in Zeiten der Corona-Pandemie* veröffentlicht. Wir aktualisieren unsere Publikation laufend, um Unternehmen einen Leitfaden an die Hand zu geben, welche der bestehenden Rechnungslegungsvorschriften sie bei der Bilanzierung der finanziellen Auswirkungen der Corona-Pandemie in ihren IFRS-Zwischen- und -Jahresabschlüssen 2020 beachten müssen. Änderungen bzw. Ergänzungen, die in dieser Ausgabe neu aufgenommen wurden, sind im Text entsprechend hervorgehoben. Die Angabevorschriften für Zwischenabschlüsse werden in einem eigenen Abschnitt am Ende der Publikation behandelt. Die in der Publikation erörterten Themen erheben keineswegs den Anspruch auf Vollständigkeit, da im andauernden Verlauf der Corona-Pandemie immer wieder neue Rechnungslegungsfragen aufkommen. Ob bzw. inwieweit diese Fragen für ein Unternehmen relevant sind, hängt von dessen jeweiligen spezifischen Fakten und Umständen ab. Die folgenden Aspekte werden in dieser Publikation betrachtet:

- ▶ Unternehmensfortführung
- ▶ Finanzinstrumente
- ▶ Wertminderung nichtfinanzieller Vermögenswerte
- ▶ Zuwendungen der öffentlichen Hand
- ▶ Ertragsteuern
- ▶ Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen
- ▶ Leasingverhältnisse
- ▶ Versicherungsleistungen
- ▶ Rückstellungen für belastende Verträge
- ▶ Bemessung des beizulegenden Zeitwerts
- ▶ Realisierung von Umsatzerlösen
- ▶ Vorräte
- ▶ Anteilsbasierte Vergütung
- ▶ Ereignisse nach dem Abschlussstichtag
- ▶ Sonstige Angabe- und Darstellungsvorschriften für Jahresabschlüsse
- ▶ Sonstige rechnungslegungsbezogene Schätzungen
- ▶ Auswirkungen der Corona-Pandemie auf alternative Leistungskennzahlen und deren Angabe

2. Unternehmensfortführung

Gemäß IAS 1 *Darstellung des Abschlusses* hat das Management bei der Aufstellung eines Abschlusses zu beurteilen, ob das Unternehmen über die Fähigkeit verfügt, den Geschäftsbetrieb fortzuführen, und ob die Anwendung des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit (*going concern*) angemessen ist. Sofern ein Abschluss nicht mehr unter der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufgestellt wird oder wenn dem Management wesentliche Unsicherheiten bekannt sind, die sich auf Ereignisse und Bedingungen beziehen, die erhebliche Zweifel an der Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können, muss das Unternehmen in seinem Abschluss dazu entsprechende Angaben machen. Angaben zu wesentlichen Ermessensentscheidungen sind ebenfalls erforderlich, wenn die Beurteilung, ob eine wesentliche Unsicherheit besteht, eine wesentliche Ermessensentscheidung darstellt.

Bei der Einschätzung, ob die Annahme zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit angemessen ist, sind gemäß IAS 1 sämtliche verfügbaren Informationen über die Zukunft, die mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag umfasst, aber nicht auf diesen Zeitraum beschränkt ist, in

Betracht zu ziehen. Diese Einschätzung ist bis zum Datum des Tages vorzunehmen, an dem der Abschluss veröffentlicht wird. Für weitere Erläuterungen zu der durch die Corona-Pandemie gestiegenen Anfälligkeit von Unternehmen gegenüber Konzentrations- und Liquiditätsrisiken verweisen wir auf Abschnitt 3.

Bewertung

Das Management hat die Fähigkeit des Unternehmens, den Geschäftsbetrieb fortzuführen, einzuschätzen. Bei der Beurteilung, ob die Zugrundelegung der *Going-concern*-Prämisse angemessen ist, muss das Management alle vorhandenen und potenziellen Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens berücksichtigen. Als Beispiel sei ein Unternehmen betrachtet, das in der Vergangenheit über einen rentablen Geschäftsbetrieb verfügte und auf externe Finanzquellen angewiesen ist. Durch den Ausbruch der Pandemie ist sein Geschäftsbetrieb jedoch vor oder nach dem Abschlussstichtag zum Erliegen gekommen. In diesem Fall müsste das Management zur Beurteilung, ob die Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit angemessen ist, eine Vielzahl



von Faktoren heranziehen, die sich aus der aktuellen Situation ergeben, darunter beispielsweise die voraussichtlichen Auswirkungen auf die Liquidität und die Rentabilität des Unternehmens. Bei seiner Einschätzung hat das Unternehmen sämtliche verfügbaren Informationen über die Zukunft in Betracht zu ziehen, die es nach dem Abschlussstichtag erhalten hat. Dazu zählen auch Informationen über die von Regierungen und Banken ergriffenen Maßnahmen für von der Pandemie betroffene Unternehmen.

Angaben

Angesichts der nur schwer absehbaren Folgen der Corona-Pandemie können wesentliche Unsicherheiten entstehen, die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung des Geschäftsbetriebs aufwerfen. Stützt sich das Unternehmen unter diesen Umständen bei der Erstellung seines Abschlusses dennoch auf die *Going-concern*-Prämisse, hat es entsprechende Angaben in seinen Abschluss mit aufzunehmen, um Abschlussadressaten darüber zu informieren, dass die Einschätzung der *Going-concern*-Prämisse mit erheblichen Unsicherheiten verbunden ist.

Unsere Sichtweise

Der Umfang der einzubeziehenden Informationen und Prognosen, die daraus abgeleiteten Schlussfolgerungen und das erforderliche Ausmaß der Angaben sind von den jeweiligen Tatsachen und Umständen abhängig. Unternehmen sind zum einen auf unterschiedliche Art und Weise und zum anderen unterschiedlich stark von den Auswirkungen der Krise betroffen. Aufgrund der rasanten Ausbreitung des Virus und der damit verbundenen Unsicherheiten sind erhebliche Ermessensentscheidungen sowie die laufende Aktualisierung der vorgenommenen Einschätzungen bis zum Datum der Veröffentlichung des Abschlusses erforderlich.



3. Finanzinstrumente (IFRS 9)

Die Corona-Pandemie und die in diesem Zusammenhang von Regierungen weltweit ergriffenen Maßnahmen können die Bilanzierung von Finanzinstrumenten mehr oder weniger unmittelbar beeinflussen. IFRS 9 *Finanzinstrumente* und IFRS 7 *Finanzinstrumente: Angaben* regeln die Bilanzierung von Finanzinstrumenten sowie die dazugehörigen Angaben. Unternehmen müssen sorgfältig überlegen, welche Auswirkungen sich auf die Bilanzierung ihrer Finanzinstrumente ergeben können. Ein gesonderter Abschnitt am Ende dieses Kapitels widmet sich der Bilanzierung erwarteter Kreditverluste bei Banken.

Ausnahmeregelung für normale Käufe oder Verkäufe

Unternehmen, die ihre Erwartungen in Bezug auf Käufe oder Verkäufe von nichtfinanziellen Posten aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation nach unten korrigiert haben, sollten prüfen, wie sich diese Änderungen auf die Klassifizierung und Bewertung solcher Verträge auswirken und ob sie weiterhin die Kriterien der Ausnahmeregelung für den „normalen Kauf oder Verkauf“, wie nachfolgend beschrieben, erfüllen.

Die Bestimmungen von IAS 32 *Finanzinstrumente: Darstellung*, IFRS 9 (oder IAS 39 *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung*, sofern anwendbar) und IFRS 7 werden auf bestimmte Verträge zum Kauf oder Verkauf nichtfinanzieller Posten (einschließlich solcher, die netto beglichen werden können) angewandt. Dies ist der Fall, sofern die Verträge nicht zum Zweck des Empfangs oder der Lieferung des nichtfinanziellen Postens gemäß dem erwarteten Kauf-, Verkaufs- oder Nutzungsbedarf des Unternehmens abgeschlossen und weiterhin gehalten werden (d. h., es handelt sich um einen „normalen“ Kauf oder Verkauf). Anstatt als Finanzinstrument erfasst zu werden, wird ein solcher Vertrag als schwebender Vertrag behandelt, bis der Kauf oder Verkauf des nichtfinanziellen Postens erfolgt. Diese Ausnahmeregelung fordert, dass zwei Bedingungen kumulativ erfüllt sind. Um sich als normaler Kauf oder Verkauf zu qualifizieren, muss der Vertrag sowohl (a) zu diesem Zweck abgeschlossen worden sein als auch (b) weiterhin zu diesem Zweck gehalten werden.

Wenn ein Vertrag, der ursprünglich als normaler Kauf oder Verkauf abgeschlossen wurde, zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr zu diesem Zweck gehalten wird, ist er nachfolgend als Finanzinstrument gemäß IAS 39 oder IFRS 9 zu bilanzieren.

Während solche geänderten Erwartungen ein Unternehmen grundsätzlich nicht daran hindern, in Zukunft diese Ausnahmeregelung anzuwenden, können jedoch regelmäßige Änderungen Zweifel an der Fähigkeit des Managements, seinen normalen Kauf- oder Verkaufsbedarf genau zu prognostizieren, aufkommen lassen und somit die Fähigkeit, die Ausnahmeregelung auch in Zukunft anzuwenden, infrage stellen.

Klassifizierung von Vermögenswerten und Beurteilung von Geschäftsmodellen: Auswirkungen der Veräußerung finanzieller Vermögenswerte

Eine Verschlechterung der Bonität des Kreditnehmers oder des Emittenten eines finanziellen Vermögenswerts infolge der Corona-Pandemie kann dazu führen, dass ein Unternehmen beschließt, finanzielle Vermögenswerte, die es gemäß IFRS 9 zur Vereinnahmung vertraglicher Zahlungsströme hält, zu veräußern. Wenn ein Verkauf aufgrund einer Erhöhung des Ausfallrisikos erfolgt, könnte dies mit dem Geschäftsmodell, dessen Zielsetzung im Halten finanzieller Vermögenswerte zur Vereinnahmung vertraglicher Zahlungsströme besteht (*hold to collect*), weiterhin in Einklang stehen, da die Bonität finanzieller Vermögenswerte für die Fähigkeit des Unternehmens, vertragliche Zahlungsströme zu vereinnahmen, relevant ist. Ein Beispiel für einen Verkauf, der mit dieser dem Geschäftsmodell zugrunde liegenden Halteabsicht in Einklang steht, ist der Verkauf eines finanziellen Vermögenswerts, der getätigt wird, weil der Vermögenswert die in den dokumentierten Investitionsrichtlinien des Unternehmens festgelegten Bonitätskriterien nicht länger erfüllt.

Zudem widerspricht eine Erhöhung der Häufigkeit oder des Werts von Verkäufen in einer bestimmten Periode nicht unbedingt der Zielsetzung, finanzielle Vermögenswerte zur Vereinnahmung vertraglicher Zahlungsströme zu halten, wenn das Unternehmen die Gründe, warum die Häufigkeit oder der Wert dieser Verkäufe in Zukunft geringer sein werden, erklären und nachweisen kann. Droht einem Unternehmen beispielsweise eine vorübergehende Liquiditätskrise aufgrund der pandemiebedingt stark einbrechenden Nachfrage nach den von ihm angebotenen Produkten oder Dienstleistungen (z. B. Flugtickets oder Veranstaltungen), dürfte der Verkauf finanzieller Vermögenswerte, die in der Kategorie *hold to collect* eingestuft sind, nicht im Widerspruch zu einem solchen Geschäftsmodell stehen.



Umgliederungen, die aufgrund einer Änderung des Geschäftsmodells zur Steuerung der finanziellen Vermögenswerte erfolgen, sind nur sehr selten zu erwarten und nur dann vorzunehmen, wenn das Unternehmen eine für seinen Betrieb signifikante und für externe Parteien nachweisbare Tätigkeit entweder aufnimmt oder einstellt (z. B. Erwerb, Veräußerung oder Einstellung eines Geschäftsfeldes). In solchen Fällen würde die Umgliederung prospektiv ab dem Zeitpunkt der Reklassifikation vorgenommen werden, dies ist der erste Tag der ersten Berichtsperiode nach Änderung des Geschäftsmodells, die zur Umgliederung finanzieller Vermögenswerte geführt hat. Demnach sind zuvor erfasste Erträge, Verluste oder Zinsen nicht anzupassen. Unserer Ansicht nach umfasst der Verweis auf die Berichtsperiode auch Zwischenperioden, zu denen ein Unternehmen einen Zwischenbericht nach IAS 34 aufstellt.

Eine Änderung der Absicht in Bezug auf bestimmte finanzielle Vermögenswerte (auch in Fällen signifikanter Änderungen der Marktbedingungen) stellt keine Änderung des Geschäftsmodells dar. Zur Erinnerung: In IFRS 9 ist das Konzept der Umgliederung aufgrund „seltener Umstände“ wie in IAS 39.50B nicht enthalten. Daher stellt unter IFRS 9, im Gegensatz zu IAS 39, das Zusammenspiel der Vorkommnisse aufgrund der Corona-Pandemie mit den entsprechend eingeleiteten Eindämmungsmaßnahmen per se keinen Auslöser für eine Umgliederung finanzieller Vermögenswerte dar.

Vertragsänderungen

Störungen im Betriebsablauf, höhere Betriebskosten oder Umsatzverluste können den betrieblichen Cashflow negativ beeinflussen. Für betroffene Unternehmen bedeutet dies, dass sie sich möglicherweise um zusätzliche Finanzierungen bemühen, die Bedingungen für bestehende Schuldvereinbarungen neu verhandeln oder Verzichtserklärungen einholen müssen, wenn sie die Kreditaufgaben nicht mehr erfüllen können. In solchen Fällen greifen die in IFRS 9 enthaltenen Vorschriften, anhand derer Unternehmen bestimmen können, ob die Änderungen der vertraglichen Vereinbarungen als wesentlich zu betrachten sind oder möglicherweise sogar zur Beendigung eines Vertrags führen. Beides hätte Auswirkungen auf die Bilanzierung.

Finanzielle Verbindlichkeiten sind durch das Unternehmen auszubuchen, wenn die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen wegfallen (wenn also die vertragliche Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist) oder wenn sich die Bedingungen des Instruments wesentlich geändert haben.



IFRS 9 enthält Leitlinien für die Bestimmung, ob eine wesentliche Änderung einer finanziellen Verbindlichkeit vorliegt. Diese Beurteilung beinhaltet auch einen Vergleich der Cashflows vor und nach der Änderung, abgezinst zum ursprünglichen Effektivzinssatz („10-Prozent-Kriterium“).

Wenn die Abweichung zwischen den abgezinsten Cashflows mehr als 10 Prozent beträgt, ist das Instrument auszubuchen. Unabhängig vom 10-Prozent-Kriterium können jedoch auch andere, qualitative Faktoren eine Ausbuchung zur Folge haben (z. B. wenn eine Schuldvereinbarung um ein eingebettetes Eigenkapitalinstrument erweitert wird).

3. Finanzinstrumente (IFRS 9)



Auf die Frage, wann nachträgliche vertragliche Modifikationen bei finanziellen Vermögenswerten zur Ausbuchung des betreffenden Vermögenswerts führen, wird in IFRS 9 indessen nicht eingegangen. Daher greifen Unternehmen in diesen Fällen auf eigene Rechnungslegungsmethoden zurück, die sich häufig auf qualitative Überlegungen stützen und vereinzelt das vorstehend beschriebene 10-Prozent-Kriterium für finanzielle Verbindlichkeiten einbeziehen. Das IFRS Interpretations Committee hat allerdings darauf aufmerksam gemacht, dass eine isolierte Anwendung des 10-Prozent-Kriteriums aufgrund potenzieller Widersprüche zu den Wertminderungsvorschriften des IFRS 9 nicht in jedem Fall angemessen ist. Einige Abschlussersteller könnten ihre Rechnungslegungsmethode danach auswählen, ob eine solche Änderung aufgrund der finanziellen Schwierigkeiten des Schuldners vorgenommen wurde, was aus Sicht mancher Unternehmen selten zu einer Ausbuchung des finanziellen Vermögenswerts führen würde. Wenn eine

im Zuge der Pandemie initiierte Maßnahme dem Schuldner eine vorübergehende Erleichterung gewährt und dadurch der wirtschaftliche Wert des Darlehens nicht signifikant beeinträchtigt wird, wird diese Modifikation eher nicht als wesentlich einzustufen sein. Wenn beispielsweise das Zahlungsziel für eine Forderung von 90 Tagen auf 180 Tage verlängert wird, würde diese Änderung an sich wahrscheinlich nicht als eine wesentliche Modifikation der Forderung klassifiziert werden.

Wenn die Modifikation eines finanziellen Vermögenswerts oder einer finanziellen Verbindlichkeit nach den vorstehenden Leitlinien keine Ausbuchung zur Folge hat, ist der ursprüngliche Effektivzinssatz beizubehalten und eine Anpassung in der Gewinn- und Verlustrechnung vorzunehmen, um die Änderungen der zum ursprünglichen Effektivzinssatz abgezinsten erwarteten Cashflows abzubilden. Bei variabel verzinslichen Finanzinstrumenten sind Änderungen des Marktzinssatzes prospektiv zu erfassen. Alle sonstigen vertraglichen Änderungen (z. B. des über dem vereinbarten Zinssatz liegenden Spreads) würden ebenfalls eine Anpassungsbuchung zum Zeitpunkt der Änderung nach sich ziehen.

Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

Infolge der Pandemie kann es sein, dass Geschäftstransaktionen aufgeschoben werden, gar nicht mehr stattfinden oder der Umfang einer Transaktion deutlich geringer ausfällt als geplant. Wenn ein Unternehmen eine geplante Transaktion wie z. B. den Kauf oder Verkauf von Gütern oder eine geplante Ausgabe von Schuldtiteln als abgesicherte erwartete Transaktion in einem Cashflow-Hedge designiert hat, muss es prüfen, ob es sich dabei noch um eine „erwartete und mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende künftige Transaktion“ handelt.

“

Wenn ein Unternehmen eine geplante Transaktion wie z. B. den Kauf oder Verkauf von Gütern oder eine geplante Ausgabe von Schuldtiteln als abgesicherte erwartete Transaktion in einem Cashflow-Hedge designiert hat, muss es prüfen, ob es sich dabei noch um eine „erwartete und mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende künftige Transaktion“ handelt.

Dies schließt die Beurteilung ein, ob die Mengen oder Beträge niedriger sein werden als erwartet, ob sich der Zeitpunkt für die abgesicherte erwartete Transaktion geändert hat (beispielsweise könnte sich der Erwerb einer Sachanlage infolge der Geschäftsunterbrechung durch die Corona-Pandemie um sechs Monate verschoben haben) oder ob es nicht länger wahrscheinlich ist, dass die erwartete Transaktion erfolgen wird. Die Entwicklungen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie können die Wahrscheinlichkeit, dass abgesicherte erwartete Transaktionen stattfinden, und/oder den Zeitraum, der zu Beginn der Sicherungsbeziehung festgelegt wurde, beeinflussen. In diesen Fällen muss das Unternehmen bestimmen, ob es die Regelungen zum Hedge Accounting weiterhin auf die erwartete Transaktion oder einen Teil davon anwenden kann und ob bei weiterlaufenden Sicherungsbeziehungen zusätzliche Ineffektivitäten zu erfassen sind:

- ▶ Kommt das Unternehmen zu dem Schluss, dass die erwartete Transaktion zwar nicht länger hochwahrscheinlich ist, mit ihrem Eintritt aber dennoch weiterhin zu rechnen ist, muss es die Bilanzierung der Sicherungsbeziehung prospektiv beenden. Der im sonstigen Ergebnis erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust aus dem Sicherungsinstrument wird weiterhin als gesonderter Posten im Eigenkapital ausgewiesen, bis die vorhergesehene Transaktion erfolgt ist. Alle weiteren Änderungen im beizulegenden Zeitwert des designierten Sicherungsinstruments sind ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.
- ▶ Stellt ein Unternehmen dagegen fest, dass sich der Zeitpunkt oder der Zeitrahmen für die erwartete Transaktion geändert haben und dadurch die Cashflows zu einem anderen als dem ursprünglich prognostizierten Zeitpunkt erwartet werden, hängt das Ergebnis von der Art des Grundgeschäfts und von der der Sicherungsbeziehung zugrunde liegenden Dokumentation ab:
 - ▶ Wenn es sich bei der abgesicherten erwarteten Transaktion beispielsweise um den Erwerb einer Sachanlage handelt und sich der erwartete Zeitpunkt oder Zeitrahmen um sechs Monate gegenüber der ursprünglichen Prognose verzögert, kann unter Umständen weiterhin davon ausgegangen werden, dass es sich um eine hochwahrscheinliche Transaktion handelt. Allerdings müsste die Effektivität der Absicherung unter den neuen Bedingungen neu bewertet werden, was dazu führen könnte, dass eine zusätzliche Ineffektivität

in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden müsste.

- ▶ In anderen Fällen können Ermessensentscheidungen aufgrund der besonderen Umstände und Begebenheiten erforderlich sein. Wenn es sich bei der abgesicherten erwarteten Transaktion beispielsweise um Zinszahlungen für ein Darlehen handelt und diese aufgrund eines Zahlungsaufschubs aufgeschoben wurden, sind Ermessensentscheidungen erforderlich, um festzulegen, ob die abgesicherte erwartete Transaktion (oder ein Teil dieser Transaktion) noch zu erwarten ist oder ob dadurch eine zusätzliche Ineffektivität entsteht. Die Ermessensentscheidungen umfassen dabei die Berücksichtigung der Bedingungen des Moratoriums (einschließlich der Frage, ob weiterhin Zinsen anfallen und ob dies zur Ausbuchung des ursprünglichen Darlehens führt) und die Art und Weise, wie das abgesicherte Risiko designiert wurde.
- ▶ Stellt ein Unternehmen dagegen fest, dass mit der erwarteten Transaktion nicht mehr gerechnet werden kann, hat es zusätzlich zur prospektiven Beendigung der Bilanzierung der Sicherungsbeziehung jegliche im sonstigen Ergebnis erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste aus dem Sicherungsinstrument sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedern.

Fair-Value-Hedges unterliegen nicht dem Kriterium „der hochwahrscheinlichen erwarteten Transaktion“. Wenn sich jedoch der Zeitpunkt oder der Zeitrahmen für die abgesicherten Cashflows ohne eine entsprechende Änderung des Sicherungsinstruments ändert, hat dies eine Ineffektivität zur Folge. Es ist daher zusätzlich zu prüfen, ob die qualifizierenden Kriterien zur Beurteilung der Effektivität (anwendbar unter IAS 39 *Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung*) oder zur wirtschaftlichen Beziehung (anwendbar unter IFRS 9) infolge der Änderung des abgesicherten Grundgeschäfts weiterhin erfüllt sind.

Sowohl IFRS 9 als auch IAS 39 enthalten die Anforderung, die Ausgleichsfähigkeit eines Verlusts zu berücksichtigen, der in der Cashflow-Hedge-Reserve abgegrenzt wurde. Wenn ein Unternehmen erwartet, dass dieser Verlust ganz oder teilweise nicht ausgeglichen werden kann, ist der voraussichtlich nicht ausgleichbare Teil sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedern. Wenn ein Unternehmen beispielsweise ein Termingeschäft abschließt, um das mit dem hochwahrscheinlich erwarteten Kauf einer Ware

3. Finanzinstrumente (IFRS 9)

verbundene Cashflow-Risiko abzusichern, und der Preis dieser Ware anschließend fällt, befindet sich der Absicherungsvertrag wahrscheinlich in einer Schuldposition. Der daraus resultierende Verlust ist in dem Maße, wie die Absicherung hochwirksam ist, in der Cashflow-Hedge Rücklage zu erfassen. Dieser Verlust ist möglicherweise nicht wieder ausgleichbar, wenn das Unternehmen nicht erwartet, die Ware verkaufen oder in einer Weise nutzen zu können, die sowohl den endgültigen Kaufpreis als auch den Verlust, der bei der Absicherung der Ware erzielt wird, wieder ausgleichen würde.

Weder IFRS 9 noch IAS 39 enthalten Leitlinien dazu, wie die Ausgleichsfähigkeit des in der Cashflow-Hedge-Rücklage erfassten Verlusts geprüft werden kann. Unternehmen sollten daher die Leitlinien zur Werthaltigkeit von Vermögenswerten berücksichtigen, die in anderen IFRS enthalten sind, z. B. in IAS 2 *Vorräte* zur Bestimmung des Nettoveräußerungswerts von Vorräten, in IAS 36 *Wertminderung von Vermögenswerten* zur Prüfung auf Wertminderung nichtfinanzieller Vermögenswerte oder in IAS 37 *Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen* zu belastenden Verträgen. Das Ergebnis, ob der Verlust ausgeglichen werden kann, kann bei Anwendung dieser verschiedenen Methoden unterschiedlich ausfallen. Daher sollten Unternehmen bei der Bestimmung der am besten geeigneten Methode ihr Ermessen auf der Grundlage der spezifischen Fakten und Umstände der Sicherungsbeziehung ausüben.



Die Bewertung erwarteter Kreditverluste sollte auf der Grundlage eines unverzerrten, wahrscheinlichkeitsgewichteten Betrags vorgenommen werden, der durch Auswertung einer Reihe verschiedener möglicher Ergebnisse ermittelt wird und den Zeitwert des Geldes widerspiegelt.

Bewertung erwarteter Kreditverluste

Die massiven Geschäftsunterbrechungen, die bei einigen Unternehmen zu Liquiditätsproblemen führen können, könnten sich auch auf die Bonität der an der Lieferkette beteiligten Unternehmen auswirken. Dies dürfte wiederum Folgewirkungen auf die Kreditportfolios im Privatkundengeschäft der Banken (Verbraucher- und Hypothekendarlehen) haben, da viele Unternehmen gegebenenfalls ihren Personalbestand reduzieren müssen, was die Zahl der Erwerbslosen stark in die Höhe treiben könnte. Die pandemiebedingte Verschlechterung der Bonität von Kreditportfolios und u. a. auch von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird erhebliche Auswirkungen auf die Bewertung der erwarteten Kreditverluste (*expected credit losses* [ECL]) haben. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, haben einige Regierungen und Zentralbanken verschiedene Hilfsprogramme für Konzerne, kleine und mittlere Unternehmen und Hypothekenschuldner beschlossen oder Geschäftsbanken angewiesen bzw. aufgefordert, diese Gruppen mit entsprechenden Maßnahmen zu unterstützen.

Eine Reihe von Aufsichts- und Wertpapieraufsichtsbehörden, darunter die Europäische Bankaufsichtsbehörde (EBA), die Europäische Zentralbank (EZB), die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) und die Prudential Regulation Authority (PRA) im Vereinigten Königreich, haben Leitlinien zu den regulatorischen und buchhalterischen Auswirkungen der Corona-Pandemie veröffentlicht. Darüber hinaus hat das IASB im März 2020 ein Dokument zu (Weiter-)Bildungszwecken veröffentlicht, das die konsistente Anwendung von Rechnungslegungsstandards im Zusammenhang mit den erwarteten Kreditverlusten unterstützen soll. Das Dokument entspricht im Wesentlichen den Leitlinien der Regulierungsbehörden und betont, dass IFRS 9 weder klare Linien oder einen mechanistischen Ansatz zur Bestimmung, wann ein signifikanter Anstieg des Kreditrisikos (*significant increase in credit risk* [SICR]) vorliegt, vorgibt noch eine genaue Grundlage vorschreibt, auf der Unternehmen vorausschauende Szenarien zur Messung erwarteter Kreditverluste bestimmen sollen.



Die Verschlechterung der Kreditqualität von Kreditportfolios, aber beispielsweise auch von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen infolge der Corona-Pandemie wird signifikante Auswirkungen auf die erwarteten Kreditverluste haben.

Verwendung vernünftiger und vertretbarer Informationen

Die Bewertung der erwarteten Kreditverluste sollte auf der Grundlage eines unverzerrten, wahrscheinlichkeitsgewichteten Betrags vorgenommen werden, der durch Auswertung einer Reihe verschiedener möglicher Ergebnisse ermittelt wird und den Zeitwert des Geldes widerspiegelt. Unternehmen haben dabei Ermessen auszuüben und alle verfügbaren angemessenen und belastbaren Informationen über vergangene Ereignisse, gegenwärtige Bedingungen und Prognosen künftiger wirtschaftlicher Bedingungen, auf die an späterer Stelle noch näher eingegangen wird, einzubeziehen.

Das IASB räumt ein, dass es zum jetzigen Zeitpunkt wahrscheinlich schwierig sein wird, die speziellen Auswirkungen der Pandemie und der Unterstützungsmaßnahmen seitens der Regierungen auf einer vernünftigen und vertretbaren Basis mit einzubeziehen. Falls es nicht möglich ist, solche Informationen in Modellen widerzuspiegeln, erwartet das Board, dass spätere Overlays und Anpassungen in Betracht gezogen werden.

Angesichts der beispiellosen Umstände ist es von entscheidender Bedeutung, dass Unternehmen sämtliche kritischen Annahmen und Beurteilungen, die zur Bewertung der erwarteten Kreditverluste herangezogen werden, transparent offenlegen.

Neusegmentierung von Kredit- oder Forderungsportfolios bzw. -gruppen

Um erwartete Kreditverluste zu bewerten und um zu bestimmen, ob sich das Ausfallrisiko signifikant erhöht hat, sollte ein Unternehmen seine Finanzinstrumente anhand gemeinsamer Ausfallrisikoeigenschaften in Gruppen sowie verfügbare angemessene und belastbare Informationen auf Portfoliobasis zusammenfassen.

Der Ausbruch der Pandemie könnte zur Folge haben, dass sich die Risikoeigenschaften bestimmter Kredite und

Forderungen verändern, beispielsweise wenn die betreffenden Schuldner oder Kunden in durch die Krise beeinträchtigten Branchen tätig sind, ihr Standort sich in besonders betroffenen Gebieten befindet oder sie generell anfälliger gegenüber den Auswirkungen der Corona-Pandemie sind. Daher sollte eine (Neu-)Segmentierung von (Unter-)Portfolios in Erwägung gezogen werden.

Kollektive und individuelle Beurteilung von Krediten, Forderungen und Vertragsvermögenswerten

Aufgrund der ungewöhnlichen Umstände kann es lange dauern, bis ein Unternehmen feststellt, dass sich die Risikoindikatoren für eine bestimmte Vertragspartei geändert haben. Um solche Veränderungen der Bonität, die auf Einzelkreditenebene noch nicht offen zutage getreten sind, schneller identifizieren zu können, kann es angebracht sein, die Ratings und Ausfallwahrscheinlichkeiten auf kollektiver Basis anzupassen und dabei auch Risikoeigenschaften wie z. B. die Branche oder den Standort der Schuldner zu berücksichtigen.

Unternehmen, die einen Matrix-Ansatz zur Ermittlung der erwarteten Kreditverluste für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verwenden, werden angemessene Anpassungen ihrer historischen Verlustraten vornehmen und das aktuelle wirtschaftliche Umfeld wie auch zukunftsgerichtete Informationen berücksichtigen müssen. So dürfte beispielsweise ein Zulieferer von Produkten oder Dienstleistungen für die Luftfahrtbranche die Tatsache in Betracht ziehen, dass sich die Ausfallwahrscheinlichkeit (oder bei Verwendung eines Matrix-Ansatzes die Verlustraten) seiner Kunden, unabhängig von bestimmten Ereignissen auf der Ebene einzelner Vertragsparteien, insgesamt erhöht hat.

In die Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit, der Verlustraten und der erwarteten Kreditverluste sollten Unternehmen auch die Auswirkungen staatlicher Hilfsprogramme einbeziehen, die verschiedene Maßnahmen (z. B. Refinanzierungspläne oder andere Formen finanzieller Hilfen, einschließlich Garantien) zur Unterstützung ihrer Kunden vorsehen. Zudem sollten Unternehmen, die sich bei der Schätzung ihrer erwarteten Kreditverluste auf eine Reihe unterschiedlicher wirtschaftlicher Szenarien stützen, nur die aktuellsten Szenarien verwenden, um die derzeitige Entwicklung bestmöglich abzubilden. (Weitergehende Erläuterungen finden sich im Abschnitt „Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten bei Banken“.)

3. Finanzinstrumente (IFRS 9)

Verlängerung von Zahlungsfristen

Wenn Zahlungsfristen – wie vorstehend beschrieben – aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Situation verlängert werden, müssen die Bedingungen für die Verlängerung geprüft werden, um zu bestimmen, ob und inwieweit sie die Schätzung der erwarteten Kreditverluste beeinflussen werden und welche sonstigen Auswirkungen auf die Rechnungslegung damit verbunden sind. Wird das Zahlungsziel einer Forderung beispielsweise von 90 auf 180 Tage verlängert, würde dies wahrscheinlich nicht als wesentliche Änderung der Forderung betrachtet werden. Allerdings kann davon ausgegangen werden, dass eine solche Verlängerung die Ausfallwahrscheinlichkeit erhöht, was sich wiederum auf die Bewertung der erwarteten Kreditverluste auswirken würde. Für Unternehmen, die nicht die vereinfachte Methode anwenden, könnte eine solche Zahlungsfristverlängerung je nach deren Umfang und Bedingungen eine Einordnung der Forderungen in Stufe 2 zur Folge haben. Wenn jedoch die gleiche Zahlungsfristverlängerung einer ganzen Kundengruppe unabhängig von den individuellen Umständen angeboten wird, sollte dies für sich betrachtet nicht allein zu einer Verschiebung zwischen den Stufen führen.



Zusätzliche Überlegungen bei der Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten bei Banken Zahlungsaufschub und Vertragsbrüche

Die Auswirkungen von Hilfsmaßnahmen auf die Bilanzierung von erwarteten Kreditverlusten sind von den im Einzelnen vereinbarten Bedingungen abhängig. So sollten beispielsweise die Verlängerung eines Zahlungsaufschubs oder der Verzicht auf Kündigung bei einer Nichteinhaltung von Kreditbedingungen gegenüber allen Kreditnehmern für bestimmte Klassen von Finanzinstrumenten nicht dazu führen, dass für all diese Instrumente ein wesentlicher Anstieg des Kreditrisikos zu verzeichnen ist. Dies wäre auch dann der Fall, wenn ein Moratorium zu einem Verlust beim Kreditgeber führt (z. B. wenn Zinszahlungen reduziert oder erlassen werden), sofern dieses unabhängig von den individuellen Umständen der Kreditnehmer gewährt wird.



Unternehmen, deren Modelle solche Ereignisse als automatische Auslöser für einen signifikanten Anstieg des Kreditrisikos berücksichtigen, müssen unter Umständen Overlays einbauen, sobald sie feststellen, dass ein wesentlicher Anstieg des Kreditrisikos in dieser Situation nicht angemessen ist, um die Auswirkungen aufzuheben.

Können solche Maßnahmen hingegen nur unter der Voraussetzung in Anspruch genommen werden, dass bestimmte Kriterien erfüllt werden, müssen Unternehmen sorgfältig prüfen, ob diese Kriterien per se auf eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos aller betroffenen Schuldner hindeuten könnten. So kann zum Beispiel eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos dann als wahrscheinlich eingestuft werden, wenn ein Schuldner eine Hilfsmaßnahme beantragt, die nur Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit vorübergehend eingestellt haben, oder Einzelpersonen, die ihren Arbeitsplatz verloren haben, zur Verfügung steht. Ein weiteres Beispiel wäre eine Hilfsmaßnahme wie die Stundung von Tilgungszahlungen, die allen Unternehmen bestimmter Branchen angeboten wird. Dieser Umstand kann darauf hindeuten, dass Kreditnehmer in der betreffenden Branche einem höheren Risiko

einer Unternehmensinsolvenz ausgesetzt sind und somit eine höhere Ausfallwahrscheinlichkeit für die gesamte Kundenkategorie besteht. Zusammen mit anderen angemessenen und belastbaren Informationen dürfte dies dazu führen, dass die betreffenden Kredite und sonstigen Forderungen in diesem Portfolio ganz oder teilweise in Stufe 2 eingeordnet werden. Diese Beurteilung sollte unabhängig davon erfolgen, ob die Hilfsmaßnahme per Gesetz oder Verordnung gewährt wird. Unternehmen müssen bei der Bestimmung, ob die betroffenen Kredite in ihrer Bonität beeinträchtigt und Stufe 3 zuzuordnen sind, darüber hinaus Ermessensentscheidungen treffen und alle Fakten und Umstände, einschließlich der Auswirkungen der Hilfsmaßnahmen der Regierung, mit einbeziehen.

Aufsichtsbehörden haben die Notwendigkeit betont, zwischen einem vorübergehenden Liquiditätsbedarf und einem signifikanten Anstieg des Kreditrisikos zu differenzieren, und darauf hingewiesen, dass möglicherweise nur sehr wenige Informationen zur Verfügung stehen, um diese Entscheidung auf der Ebene des einzelnen Kreditnehmers zu treffen. Das bedeutet, dass Kreditgeber zwischen Schuldnern, deren langfristiges Kreditrisiko durch die Pandemie wahrscheinlich nicht signifikant betroffen ist, und solchen, die möglicherweise dauerhaft betroffen sind, unterscheiden sollten. Vor diesem Hintergrund muss möglicherweise die „30 Tage nach Fälligkeit“-Annahme unter den gegebenen Umständen widerlegt werden.

Unternehmen, deren Modelle solche Ereignisse als automatische Auslöser für einen signifikanten Anstieg des Kreditrisikos berücksichtigen, müssen unter Umständen Overlays einbauen um die Auswirkungen aufzugeben, sobald sie feststellen, dass ein wesentlicher Anstieg des Kreditrisikos in dieser Situation nicht angemessen ist.

Für Privatkundenkredite werden oftmals keine Daten zur Verfügung stehen, um zu ermitteln, ob ein signifikanter Anstieg des Kreditrisikos für einzelne Kreditnehmer eingetreten ist. Bei Großkundenkrediten stehen generell mehr Informationen mit Blick auf den einzelnen Schuldner zur Verfügung, obwohl die Beurteilung, ob ein signifikanter Anstieg des Kreditrisikos eingetreten ist, nach wie vor schwierig sein wird. Ein Kreditgeber kann der Ansicht sein, dass Kreditnehmer einer bestimmten Branche (z. B. Airlines, Tourismus- und Gastgewerbe) einem höheren Risiko des unternehmerischen Scheiterns und damit auch einer erhöhten Ausfallwahrscheinlichkeit ausgesetzt sind. Wenn es nicht möglich ist, einen signifikanten Anstieg des

Kreditrisikos auf individueller Basis zu bestimmen, sollte ein kollektiver Ansatz in Betracht gezogen werden. Auch dies wird eine Herausforderung darstellen. Eine Möglichkeit könnte darin bestehen, einen Teil der Kunden, denen ein Zahlungsaufschub oder ein Waiver auf einen Verstoß gegen *Financial Covenants* gewährt wurde und deren Ausfallwahrscheinlichkeit bereits nahe dem Niveau lag, um einen signifikanten Anstieg des Kreditrisikos auszulösen, in Stufe 2 zu überführen. Allerdings wird jeder Ansatz ein beträchtliches Maß an Ermessensentscheidungen erfordern.

Wie bereits vorstehend erläutert, ist es eher unwahrscheinlich, dass eine Maßnahme, die den Kreditnehmern nur eine vorübergehende Erleichterung verschafft und durch die der wirtschaftliche Nettowert des Darlehens nicht wesentlich beeinflusst wird, als eine wesentliche Änderung einzustufen ist. Daraus folgt, dass die Auswirkungen eines solchen Zins- oder Kapitalverzichts (gemessen unter Anwendung des ursprünglichen Effektivzinsatzes des Darlehens) als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden müssen, sobald dieser gewährt wird.

Dort, wo zusätzliche Entlastungsmaßnahmen auf bestehende Kreditnehmer ausgeweitet werden, sind bei der Entscheidung, ob diese zusätzlichen Entlastungen einen signifikanten Anstieg des Kreditrisikos darstellen, die gleichen Annahmen anzuwenden wie bei der Beurteilung der ursprünglichen Entlastung. Falls die Ausweitung der Entlastungsmaßnahmen nur einer Auswahl an Kreditnehmern (z. B. auf individuelle Nachfrage) angeboten wird, könnte es sich schwieriger gestalten, zu dem Schluss zu kommen, dass ein signifikanter Anstieg des Kreditrisikos nicht aufgetreten ist, da ein Bedarf für zusätzliche Entlastungen infolge weiterer Verschlechterungen der finanziellen Lage des Kreditnehmers entstehen könnte.

Individuelle und kollektive Beurteilung, unterschiedliche makroökonomische Szenarien und Management-Overlays

Ob und inwieweit sich die Auswirkungen der Corona-Pandemie in einer individuellen Beurteilung (z. B. Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit auf individueller Basis) niederschlagen, ob sie bei der Szenario-Analyse der künftigen makroökonomischen Bedingungen kollektiv berücksichtigt werden oder ob Anpassungen in Form von Management-Overlays vorgenommen werden, richtet sich nach den Systemen und Prozessen der Banken und den jeweiligen Fakten und Umständen. In der Praxis dürften Unternehmen diese Ansätze wohl miteinander kombinieren können.

3. Finanzinstrumente (IFRS 9)

Bei der Abschätzung der Auswirkungen der Corona-Pandemie sollten Unternehmen jedoch eine Doppelzählung der Effekte verschiedener Annahmen vermeiden, die bei der individuellen Bewertung, in makroökonomischen Szenarien oder beim Overlay-Management verwendet werden.

Aufgrund der ungewöhnlichen Umstände kann viel Zeit vergehen, bevor Banken Änderungen der Risikoindikatoren auf einer bestimmten Kreditnehmerebene identifizieren und das Risiko im Hinblick auf die betroffenen Forderungen neu beurteilen können. Um solche Veränderungen der Bonität, die auf Einzelkreditebene noch nicht offen zutage getreten sind, schneller identifizieren zu können, kann es angebracht sein, die Ratings und Ausfallwahrscheinlichkeiten auf kollektiver Basis anzupassen und dabei auch Risikoeigenschaften wie z. B. die Branche oder den Standort der Schuldner zu berücksichtigen. Viele Methoden zur Durchführung kollektiver Beurteilungen stützen sich jedoch auf historische Informationen, die unter den gegenwärtigen Umständen möglicherweise nicht relevant sind.

Zahlreiche Finanzinstitute ziehen zur Schätzung der erwarteten Kreditverluste mehrere unterschiedliche makroökonomische Szenarien heran. Neben einer Korrektur der

BIP-Erwartungen für die verschiedenen Szenarien wird eine der Schwierigkeiten darin bestehen einzuschätzen, wie und in welchem Umfang bestimmte Branchen, Regionen und Kreditnehmer von der Corona-Pandemie und den damit verbundenen Regierungsprogrammen betroffen sein werden, zumal sich die Details vieler Regierungsprogramme ständig weiterentwickeln.

Das IASB stellte fest, dass einige der Annahmen und Verknüpfungen, die der Bewertung der erwarteten Kreditverluste bisher zugrunde lagen, im gegenwärtigen Umfeld möglicherweise nicht mehr Bestand haben. Beispielsweise dürfte das Verhältnis zwischen dem BIP und anderen makroökonomischen Variablen wie z. B. den Arbeitslosenraten und Zinssätzen oder branchenspezifischen Variablen wie dem Ölpreis erheblich von den bisher üblichen Zahlen abweichen, die stets für die Erstellung wirtschaftlicher Prognosemodelle verwendet wurden. Auch die den jeweiligen makroökonomischen Szenarien zugeordneten Wahrscheinlichkeitsgewichtungen werden voraussichtlich neu berechnet werden müssen. Das IASB geht jedoch nach wie vor davon aus, dass sich die Änderungen der wirtschaftlichen Bedingungen in den makroökonomischen Szenarien und ihren Gewichtungen widerspiegeln werden und nachträgliche Overlays oder Anpassungen der Modelle in Betracht



gezogen werden, falls die Auswirkungen der Corona-Pandemie in den Modellen nicht widerspiegelt werden können.

Bei der Schätzung der Overlays könnten Unternehmen historische Erfahrungswerte heranziehen, z. B. die Auswirkungen ähnlicher Ereignisse wie die des Ausbruchs der SARS-Pandemie im Jahr 2003. Es ist jedoch offensichtlich, dass die Corona-Pandemie aufgrund der rasanten Ausbreitung des Virus und der damit verbundenen schwerwiegenden Folgen nicht unmittelbar mit früheren Ereignissen vergleichbar ist. Aus diesem Grund kann es angemessen sein, mehrere mögliche Szenarien für die nächsten sechs Monate zu entwerfen und ihnen unterschiedliche Gewichungen beizumessen, um sicherzustellen, dass jedes Overlay die den potenziellen Ergebnissen innewohnende Unsicherheit und Nichtlinearität widerspiegelt.

Ungeachtet dessen sollten Unternehmen bei der Schätzung der Auswirkungen der Corona-Pandemie eine Doppelzählung der Effekte verschiedener Beurteilungen bei der individuellen Beurteilung, bei der Erstellung makroökonomischer Szenarien und bei Management-Overlays zugrunde gelegten Annahmen vermeiden.

Auswirkungen finanzieller Unterstützung und Bonitätsverbesserungen

Die Wirkung jeder Form von Unterstützung, die von einer Regierung oder einer Muttergesellschaft gewährt wird, hängt zunächst einmal davon ab, ob beabsichtigt wird, einen Ausfall des Kreditnehmers zu verhindern oder einen Kreditgeber für Verluste zu entschädigen, die er aufgrund des Ausfalls des Kreditnehmers erleidet. In einigen Fällen kann eine Regierung oder eine Muttergesellschaft einem Kreditnehmer eine direkte finanzielle Unterstützung gewähren. So kann die Regierung beispielsweise anbieten, Arbeitnehmer, die ihren Arbeitsplatz verloren haben, für einen bestimmten Zeitraum mit einem Teil ihres früheren Gehalts zu entschädigen. Diese Formen der finanziellen Unterstützung verhindern oder verringern das Ausmaß, in dem ein Kreditnehmer andernfalls mit einem Kredit in Verzug geraten würde. Diese Formen der finanziellen Unterstützung werden bei der Bewertung des Anstiegs des Kreditrisikos und der erwarteten Kreditverluste durch den Kreditgeber berücksichtigt, da sie das mit dem zugrunde liegenden Darlehen verbundene Kreditrisiko reduzieren.

In anderen Fällen kann einem Kreditgeber eine Garantie ausgestellt werden, um ihn für Verluste zu entschädigen, die er durch den Ausfall eines Kreditnehmers erleidet. Eine solche Garantie verhindert nicht den Ausfall eines Kreditnehmers, sondern verringert vielmehr die Auswirkungen eines etwaigen Ausfalls. Die bilanzielle Wirkung einer solchen Garantie hängt davon ab, ob sie integraler Bestandteil der Vertragsbedingungen des garantierten Kredits ist und ob sie vom Kreditgeber gesondert erfasst werden muss. Wenn sie integraler Bestandteil des Kredits ist und von einem Kreditgeber nicht separat erfasst werden muss, wird die Garantie bei der Ermittlung der Verlustquote bei Ausfall (*loss given default* [LGD]) des garantierten Kredits berücksichtigt, hat jedoch keinen Einfluss auf die Beurteilung, ob ein signifikanter Anstieg des Kreditrisikos eingetreten ist. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Wert der Sicherheit (z. B. Aktien- oder Anleihenurse, Immobilienwerte und die Bonität eines Garantiegebers) müssen ebenfalls berücksichtigt werden.

Im Dezember 2015 hat die Transition Resource Group zu IFRS 9 festgestellt, dass Kreditverbesserungen, die in die Bewertung der erwarteten Kreditausfälle einfließen, nicht auf diejenigen beschränkt werden sollten, die explizit Teil der Vertragsbedingungen sind. Die ESMA vertrat in ihrer Veröffentlichung vom 25. März 2020 die Auffassung, dass



3. Finanzinstrumente (IFRS 9)

eine Garantie dann integraler Bestandteil ist, „wenn eine öffentliche Garantie in Verbindung mit allgemein anwendbaren *Ex-legitime*-Moratorien oder wirtschaftlichen Unterstützungs- und Hilfsmaßnahmen gewährt wird“. Ob eine Bonitätsverbesserung ein integraler Bestandteil ist, hängt von der Beurteilung der jeweiligen Fakten und Umstände ab und erfordert wahrscheinlich Ermessensentscheidungen. Wenn die Bürgschaft gleichzeitig mit dem Kredit gewährt wird und untrennbar mit diesem verbunden ist, wird sie im Allgemeinen als integraler Bestandteil des Kredits betrachtet und daher in die Bewertung der erwarteten Kreditausfälle einbezogen. Wird die Garantie stattdessen für bestehende Darlehen gewährt, würde sie im Allgemeinen nicht als integraler Bestandteil des Darlehens betrachtet werden, sofern sie bei der ursprünglichen Gewährung des Darlehens nicht vorhersehbar war.

Wenn eine Garantie nicht als integraler Bestandteil angesehen wird, kann sie dennoch die Kriterien für die Erfassung als Erstattungsanspruch analog zu IAS 37 *Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen* erfüllen. In diesem Fall wäre in der Bilanz ein separater Vermögenswert auszuweisen und könnte – in Abhängigkeit von der Bilanzierungsmethode des Kreditgebers – zu einer Gegenbuchung im Gewinn oder Verlust führen.



Wenn von Regierungen Garantien für eine unter dem Marktzins liegende Gebühr gewährt werden, müssen sowohl Kreditnehmer als auch Kreditgeber beurteilen, ob es sich dabei um eine Zuwendung der öffentlichen Hand handelt, die gemäß IAS 20 Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand zu bilanzieren und im Anhang anzugeben ist.

Wenn von Regierungen Garantien für eine unter dem Marktzins liegende Gebühr gewährt werden, müssen sowohl Kreditnehmer als auch Kreditgeber beurteilen, ob es sich dabei um eine Zuwendung der öffentlichen Hand handelt, die gemäß IAS 20 *Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand* zu bilanzieren und im Anhang anzugeben ist. Bei einer solchen Beurteilung müssen Unternehmen die Höhe des dem Kreditnehmer für das garantierte Darlehen angebotenen Zinssatzes und

die Frage berücksichtigen, ob die Wirtschaftlichkeit der Gesamttransaktion dem Kreditgeber, dem Kreditnehmer oder beiden einen Vorteil verschafft. Beispielsweise muss jeder Vorteil, der einem Kreditgeber aus einer unter dem Marktzins liegenden Gebühr für eine Garantie erwächst, (teilweise) durch eine Verringerung der Zinserträge aus dem Darlehen an den Kreditnehmer ausgeglichen werden. In diesem Fall kann der Wert der Zuwendung an den Kreditgeber reduziert oder eliminiert werden. In einem solchen Fall fließt der Wert der Zuwendung hauptsächlich dem Kreditnehmer in Form eines unter dem Marktzins liegenden Kredits im Verhältnis zum Kreditrisiko des Kreditnehmers zu.

Wenn solche Garantien von Holdinggesellschaften oder anderen Konzerneinheiten zu niedrigeren als den marktüblichen Sätzen gewährt werden, muss der anfänglich gewährte Vorteil unter Umständen als Eigenkapitaltransaktion zwischen den Konzerneinheiten erfasst werden.

Angaben

Aktuelle Anfälligkeit aufgrund von Konzentrations- und Liquiditätsrisiken

Unternehmen mit Risikokonzentrationen können einem größeren Verlustrisiko ausgesetzt sein als andere Unternehmen. Paragraph 34(c) des IFRS 7 schreibt vor, dass Risikokonzentrationen anzugeben sind, wenn sie nicht anderweitig aus bereits bereitgestellten Risikoangaben ersichtlich sind. Daher sollten Unternehmen erwägen, die folgenden Informationen mit aufzunehmen:

- ▶ eine Beschreibung, wie das Management Risikokonzentrationen bestimmt
- ▶ eine Beschreibung des gemeinsamen Merkmals, das jede Konzentration identifiziert: Das gemeinsame Merkmal kann sich zum Beispiel auf die geografische Verteilung der Kontrahenten nach Ländergruppen, einzelnen Ländern oder Regionen innerhalb von Ländern und/oder nach Branchen beziehen
- ▶ die Höhe des Risikos, das mit allen Finanzinstrumenten verbunden ist, die dieses Merkmal teilen



Unternehmen, die Konzentrationen von Aktivitäten in Gebieten oder Branchen festgestellt haben, die von der Pandemie betroffen sind (wie Fluggesellschaften, das Hotel- und Gaststättengewerbe oder die Tourismusbranche) und die diese Konzentrationen bisher nicht offengelegt haben, da sie nicht der Ansicht waren, dass ihr Unternehmen dem Risiko einer solchen kurzfristigen und schwerwiegenden Auswirkung ausgesetzt ist, sollten eine solche Angabe ab sofort in Betracht ziehen.

Gleichzeitig ist das Liquiditätsrisiko im derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld erhöht. Daher wird erwartet, dass die nach IFRS 7 geforderten Angaben in diesem Bereich alle signifikanten Veränderungen der Liquiditätsposition infolge der Coronavirus-Pandemie widerspiegeln. Unternehmen sollten darauf achten, dass diese Angaben mit ihrer Einschätzung hinsichtlich der Annahme der Unternehmensfortführung übereinstimmen.

Unternehmen, die Zwischenabschlüsse gemäß IAS 34 *Zwischenberichterstattung* erstellen, sollten, sofern sich die Konzentrations- und Liquiditätsrisiken im Vergleich zu ihrem letzten Jahresfinanzbericht wesentlich verändert haben, die oben genannten Informationen in ihren Zwischenabschlüssen offenlegen.

Wesentliche Ermessensentscheidungen und Schätzungen

Angesichts des inhärenten Ausmaßes an Unsicherheit und der Sensitivität von Ermessensentscheidungen und Schätzungen ist die Angabe der wichtigsten Annahmen und Ermessensentscheidungen, die der Schätzung der ECL zugrunde gelegt wurden, besonders wichtig. Dies gilt sowohl für Unternehmen, die Jahresabschlüsse veröffentlichen, als auch für jene, die Zwischenberichte gemäß IAS 34 erstellen, da sich die in die ECL-Bewertung einfließenden Daten im Vergleich zum letzten Jahres- oder Zwischenbericht erheblich geändert haben können. Wichtige Angaben wären z. B.

- ▶ die Werte der wichtigsten makroökonomischen Inputs, die in der Analyse der multiplen wirtschaftlichen Szenarien verwendet wurden,
- ▶ die Wahrscheinlichkeitsgewichtung dieser Szenarien,
- ▶ die Annahmen, die verwendet wurden, um zu bestimmen, wie die verschiedenen Herausforderungen für bestimmte Sektoren und Regionen berücksichtigt wurden, und
- ▶ die Auswirkungen etwaiger Managementüberlagerungen.

Zusätzliche Überlegungen zu Angaben für Banken

Von Kreditgebern wird erwartet, dass sie mehr Informationen über ihre Risikoexpositionen nach Sektor und Region zur Verfügung stellen. Im Rahmen der den Unternehmen zur Verfügung stehenden rechtlichen und regulatorischen

Flexibilität hinsichtlich dieser Angaben ist es wahrscheinlich, dass einige der normalerweise in einem Zwischenbericht gemachten Angaben, die sich nicht auf das Kreditrisiko beziehen, reduziert werden, damit man sich auf die Informationen konzentrieren kann, die zu diesem Zeitpunkt für die Nutzer von besonderem Interesse sind.

Darüber hinaus sollten Unternehmen Angaben machen, die es den Abschlussadressaten ermöglichen, die Art aller wesentlichen Erleichterungen zu verstehen, die ihren Kreditnehmern angeboten werden, einschließlich derer, die von Regierungen durchgesetzt werden, sowie die Art und Weise, wie sie beurteilt haben, ob diese Erleichterungen eine Stundung darstellen und ob sie zu einer wesentlichen Änderung des Vertrags führen, sowie ihre Auswirkungen auf die Staffelung und die Auswirkungen auf die gesamten ECL. Unternehmen haben auch jede Form von Zuwendungen oder Beihilfen der öffentlichen Hand, die sie gemäß IAS 20 erhalten haben, anzugeben.

Unternehmen sollten auch sämtliche Leitlinien und Erwartungen bezüglich der Angaben zu den ECL unter den aktuellen Umständen berücksichtigen, die von den nationalen Regulierungs- und Wertpapieraufsichtsbehörden veröffentlicht werden.

Unsere Sichtweise

Die Beurteilung der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die erwarteten Kreditverluste wird eine erhebliche Ermessensausübung erfordern, vor allem deshalb, weil es sich bei der Pandemie um ein Ereignis bisher nicht bekannten Ausmaßes handelt und die Auswirkungen ebenso sehr von staatlichen Maßnahmen abhängen wie von der Ausbreitung des Virus. Unternehmen werden ihre makroökonomischen Szenarien aktualisieren und die Verwendung von Top-down-Management-Overlays erwägen müssen, um Risiken, die in den Modellen noch nicht vollständig abgebildet sind, in den erwarteten Kreditverlusten zu berücksichtigen. Angesichts des Unsicherheitsgrads und der Sensitivität der Ermessensentscheidungen und Schätzungen ist es besonders wichtig, Angaben zu den bei der Schätzung der erwarteten Kreditverluste verwendeten Grundannahmen sowie zu den Auswirkungen von Hilfsprogrammen zu machen.

4. Finanzinstrumente (IAS 39)

Überlegungen zu IAS 39 (Anwendung durch Versicherungsunternehmen)

Obwohl IAS 39 durch IFRS 9 abgelöst wurde, gibt es noch zahlreiche Versicherungsunternehmen, die – wie durch IFRS 4 gestattet – weiterhin die Regelungen des IAS 39 anwenden. Dies hat zur Folge, dass diese Unternehmen andere als die vorstehend (siehe Abschnitt 3) nach IFRS 9 beschriebenen Klassifizierungs- und Bewertungsvorschriften und auch andere Regelungen zur Wertminderung anzuwenden haben. Darüber hinaus bestehen zum Teil Unterschiede beim Ansatz und bei der Ausbuchung von Finanzinstrumenten, beim Hedge Accounting und bei den Anhangangaben, obwohl für diese Themen viele der vorstehenden Ausführungen auch nach IAS 39 relevant sind.

Die wichtigsten Überlegungen zur Bilanzierung finanzieller Vermögenswerte nach IAS 39 werden nachstehend erläutert.

Klassifizierung

Die Klassifizierung erfolgt bei der erstmaligen Erfassung des finanziellen Vermögenswerts. Allerdings erlaubt IAS 39 nach dem erstmaligen Ansatz in bestimmten Fällen auch Umgliederungen zwischen Bewertungskategorien. Unter „außergewöhnlichen Umständen“ ist auch eine Umgliederung aus der Kategorie „zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte“ in die Kategorien „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ oder „bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen“ möglich. Unserer Ansicht nach qualifiziert die Kombination von Ereignissen, die durch die Corona-Pandemie und die damit verbundenen Eindämmungsmaßnahmen verursacht wurden, als „außergewöhnliche Umstände“ im Sinne des Paragraphen 50B von IAS 39.

Jede Umgliederung ist prospektiv ab dem Datum zu bilanzieren, an dem das Unternehmen sich für diese entscheidet. Derivate und finanzielle Vermögenswerte, die als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft wurden, dürfen nicht umgegliedert werden.

Wenn Unternehmen z. B. aus Liquiditätsgründen beabsichtigen, als „bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen“ klassifizierte finanzielle Vermögenswerte zu verkaufen, sollten sie sich der „Tainting“-Regelungen in IAS 39 bewusst sein. Diese führen – sofern sie ausgelöst werden – zu einer Umgliederung der entsprechenden Vermögenswerte in die Kategorie „zur Veräußerung verfügbar“ und

zu einer Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert, wobei alle damit verbundenen Gewinne oder Verluste im sonstigen Ergebnis zu erfassen sind.

Bewertung

Wesentliche Auswirkungen auf die Bewertung durch die Corona-Pandemie ergeben sich (a) bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts finanzieller Vermögenswerte für Bewertungs- und Offenlegungszwecke und (b) bei der Bestimmung, ob ein finanzieller Vermögenswert, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, in seinem Wert gemindert ist und falls ja, bei der Ermittlung der Höhe der betreffenden Wertminderung.

Für die Überlegungen zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts finanzieller Vermögenswerte wird auf die Ausführungen in Abschnitt 12 verwiesen. Auf die Überlegungen zur Wertminderung finanzieller Vermögenswerte wird nachfolgend eingegangen.

Wertminderung

Gemäß IAS 39 sind sämtliche finanziellen Vermögenswerte, mit Ausnahme derer, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, auf Wertminderung hin zu überprüfen. An jedem Abschlussstichtag ist zu beurteilen, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe finanzieller Vermögenswerte vorliegt.

Eine Wertminderung liegt vor, wenn eines oder mehrere Ereignisse, die seit dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eingetreten sind (ein eingetretener „Schadensfall“), eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe der finanziellen Vermögenswerte haben, die sich verlässlich schätzen lässt.

Es kann sein, dass es nicht möglich ist, ein einzelnes, diskretes Ereignis zu identifizieren, das die Wertminderung verursacht hat. Vielmehr kann das Zusammenwirken mehrerer Ereignisse zu einer Wertminderung führen. Dies ist unter den gegenwärtigen Umständen zu berücksichtigen, da die Corona-Pandemie und die daraus resultierenden Eindämmungsmaßnahmen eine Reihe nachteiliger Auswirkungen haben, z. B. eine starke Volatilität an den Finanzmärkten, stark rückläufige Umsätze oder einen starken Anstieg der Arbeitslosenzahlen.

Verluste, die als Folge zukünftiger Ereignisse erwartet werden, egal wie wahrscheinlich sie sind, sind gemäß IAS 39 nicht zu berücksichtigen.

Zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente

Für Eigenkapitalinstrumente, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, stellt ein signifikanter oder länger anhaltender Rückgang des beizulegenden Zeitwerts einen objektiven Hinweis auf eine Wertminderung dar.

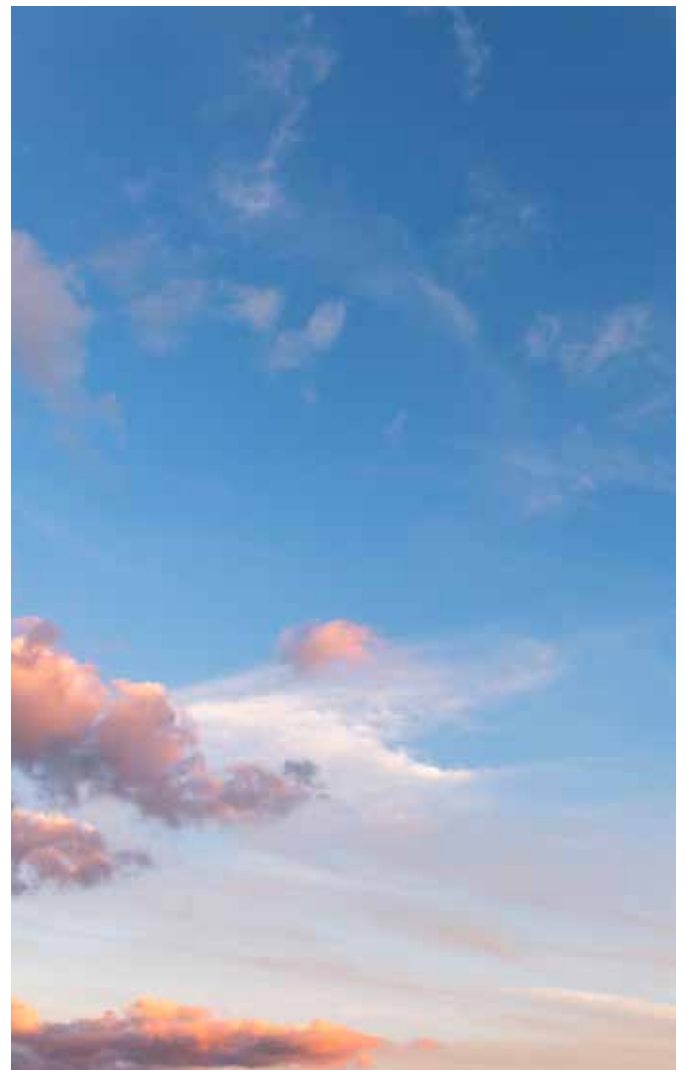
Dieser Hinweis gilt zusätzlich zu den im nächsten Abschnitt beschriebenen objektiven Hinweisen für Schuldinstrumente.

Versicherungsgesellschaften, die IAS 39 anwenden, klassifizieren ihre Investitionen in Eigenkapitalinstrumente häufig „als zur Veräußerung verfügbar“. Die derzeitigen Rückgänge an den Finanzmärkten seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie könnten dazu geführt haben, dass der Wert dieser Investitionen unter ihre Anschaffungskosten gefallen ist. Versicherungsunternehmen müssen daher überprüfen, ob diese Marktbedingungen zu einem signifikanten oder länger anhaltenden Rückgang des beizulegenden Zeitwerts geführt haben, was einen objektiven Hinweis auf eine Wertminderung darstellt. Der im sonstigen Ergebnis für das betreffende Eigenkapitalinstrument erfasste negative Betrag ist in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedern. Was als „signifikant oder länger anhaltend“ einzustufen ist, stellt eine Ermessensentscheidung dar. Die Grundlage, auf der diese Entscheidung getroffen wird, ist von Periode zu Periode stetig anzuwenden. Versicherungsunternehmen, die IAS 39 anwenden, sollten die an den Finanzmärkten herrschende Volatilität berücksichtigen und prüfen, ob die von ihnen gehaltenen zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumente möglicherweise in ihrem Wert gemindert sind.

Da die derzeitigen volatilen Marktbedingungen noch eine Weile anhalten können, sollten Versicherungsunternehmen die künftigen Entwicklungen weiterhin genau beobachten und die Auswirkungen auf bereits erfasste Wertminderungsbeträge bestimmen. Das Kriterium „signifikant“ ist anhand der ursprünglichen Anschaffungskosten der Finanzinvestition zu beurteilen und das Kriterium „länger anhaltend“ anhand des Zeitraums, in dem der beizulegende Zeitwert unter den ursprünglichen Anschaffungskosten lag. Bestehen Hinweise auf eine Wertminderung, so wird der kumulierte Verlust - der sich als Unterschiedsbetrag aus den Anschaffungskosten und dem derzeitigen beizulegenden Zeitwert abzüglich eines etwaigen früher

erfolgswirksam verbuchten Wertminderungsaufwands auf dieses Instrument ergibt - aus dem sonstigen Ergebnis ausgebucht und erfolgswirksam erfasst. Wertaufholungen für Eigenkapitalinstrumente werden nicht erfolgswirksam gebucht; ein späterer Anstieg des beizulegenden Zeitwerts wird im sonstigen Ergebnis erfasst, ein zuvor im Gewinn oder Verlust erfasster Wertminderungsaufwand ist nicht erfolgswirksam rückgängig zu machen.

Wertminderungen von als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Eigenkapitalinstrumenten, die in einer früheren IAS-34-Zwischenberichtsperiode erfasst wurden, dürfen in einer nachfolgenden Zwischenberichtsperiode oder in nachfolgenden Berichtsperioden nicht rückgängig gemacht werden.



4. Finanzinstrumente (IAS 39)

Zur Veräußerung verfügbare Schuldinstrumente

Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe von Vermögenswerten ist nur dann wertgemindert, wenn eines oder mehrere Ereignisse, die seit dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eingetreten sind (ein eingetretener „Schadensfall“), eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe der finanziellen Vermögenswerte haben, die sich verlässlich schätzen lässt.

Unternehmen sollten sorgfältig abwägen, ob die aus den aktuellen gestressten Marktbedingungen und der wirtschaftlichen Lage infolge der Corona-Pandemie beobachtbaren Daten möglicherweise objektive Hinweise auf einen eingetretenen „Schadensfall“ liefern.

IAS 39 enthält mehrere Beispiele für Ereignisse, die objektive Hinweise auf eine Wertminderung liefern können, zum Beispiel wenn der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finanzielle Schwierigkeiten hat, bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, der Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens und wenn beobachtbare Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows hinweisen, wie Änderungen der Rückstände oder der wirtschaftlichen Bedingungen, die mit Ausfällen korrelieren.

Weitere Faktoren, die bei der Bestimmung, ob eine Wertminderung eingetreten ist, in Betracht zu ziehen sind, umfassen Informationen über die Liquidität der Schuldner oder Emittenten, deren Zahlungsfähigkeit und die geschäftlichen und finanziellen Risikopositionen, die Höhe und Trends bei Zahlungsrückständen für ähnliche finanzielle Vermögenswerte, nationale und lokale Wirtschaftstrends und -bedingungen sowie den Zeitwert von Sicherheiten und Garantien.¹

Unternehmen sollten sorgfältig abwägen, ob die aus den aktuellen gestressten Marktbedingungen und der wirtschaftlichen Situation infolge der Corona-Pandemie beobachtbaren Daten möglicherweise objektive Hinweise auf einen „Schadensfall“ liefern. So wären z. B. Maßnahmen wie die Verlängerung von Zahlungsfristen für einen kurzen Zeitraum (z. B. von drei oder sechs Monaten), die landesweit unabhängig von der Bonität des Schuldners

zur Verfügung stehen, in der Regel nicht per se als Auslöser für eine Wertminderung anzusehen. Die Tatsache, dass eine Maßnahme einem bestimmten Sektor oder einer bestimmten Branche gewährt wird, könnte jedoch auf eine Wertminderung für Emittenten in diesem Sektor oder dieser Branche hinweisen und würde eine weitere Prüfung erfordern.

Wenn ein Rückgang des beizulegenden Zeitwerts eines zur Veräußerung verfügbaren Schuldinstruments im sonstigen Gesamtergebnis erfasst wurde und es objektive Hinweise auf eine Wertminderung des Vermögenswerts gibt, ist dieser aus dem sonstigen Ergebnis auszubuchen und erfolgswirksam zu erfassen. Der als Wertminderung zu erfassende Betrag ist der kumulierte Verlust, der sich als Unterschiedsbetrag aus den fortgeführten Anschaffungskosten und dem derzeitigen beizulegenden Zeitwert abzüglich eines etwaigen früher erfolgswirksam verbuchten Wertminderungsaufwands auf dieses Instrument ergibt. Wenn der beizulegende Zeitwert eines Schuldinstruments in einer nachfolgenden Berichtsperiode ansteigt und sich der Anstieg objektiv auf ein Ereignis zurückführen lässt, das nach der erfolgswirksamen Verbuchung der Wertminderung auftrat, wird der Betrag der Wertaufholung erfolgswirksam erfasst. Bei der Bestimmung, ob die Erholung des beizulegenden Zeitwerts eines zur Veräußerung verfügbaren Schuldinstruments auf ein Ereignis zurückzuführen ist, das nach der Erfassung der Wertminderung eingetreten ist, ist Ermessen auszuüben.

Schuldinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden

Für finanzielle Vermögenswerte, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden, gilt ebenfalls das Prinzip eines eingetretenen „Schadensfalls“; siehe die vorstehenden Erläuterungen zu zur Veräußerung verfügbaren Schuldinstrumenten. Wenn es objektive Hinweise dafür gibt, dass bei Krediten und Forderungen oder bei bis zur Endfälligkeit zu haltenden Investitionen eine Wertminderung eingetreten ist, ergibt sich dieser Verlust als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle). Der Barwert der erwarteten künftigen Cashflows ist mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts abzuzinsen.

¹ Eine Abwertung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens stellt für sich allein keinen Hinweis auf Wertminderung dar, kann jedoch in Verbindung mit anderen verfügbaren Informationen ein unterstützender Aspekt sein. Darüber hinaus stellt auch eine Minderung des beizulegenden Zeitwerts eines finanziellen Vermögenswerts unter seine (amortisierten) Kosten nicht unbedingt einen Hinweis auf Wertminderung dar. Beispielsweise könnte der beizulegende Zeitwert eines Schuldinstruments allein durch den Anstieg des risikofreien Zinssatzes abnehmen.

Verringert sich die Höhe eines geschätzten Wertminderungsaufwands oder eines Forderungsausfalls in einer folgenden Berichtsperiode aufgrund eines Ereignisses, das nach der Erfassung der Wertminderung eintrat (z. B. eine Verbesserung der Bonität des Schuldners), so ist der früher erfasste Wertminderungsaufwand erfolgswirksam rückgängig zu machen.

Vertragsänderungen

Bezüglich Vertragsänderungen und einer eventuell daraus resultierenden Ausbuchung von Finanzinstrumenten verweisen wir auf die Ausführungen zu IFRS 9 in Abschnitt 3, da die Regelungen zur Ausbuchung in IAS 39 mit denen des IFRS 9 vergleichbar sind. Ein deutlicher Unterschied besteht jedoch im Hinblick auf eine Änderung der Cashflows einer finanziellen Verbindlichkeit, die nicht zu einer Ausbuchung der Verbindlichkeit führt. In diesem Fall verlangt IFRS 9, dass alle aus der Modifikation resultierenden Gewinne oder Verluste sofort ergebniswirksam erfasst werden, während es nach IAS 39 in Ermangelung spezifischer Leitlinien akzeptabel wäre, solche Gewinne oder Verluste über die Restlaufzeit der Verbindlichkeit zu erfassen.

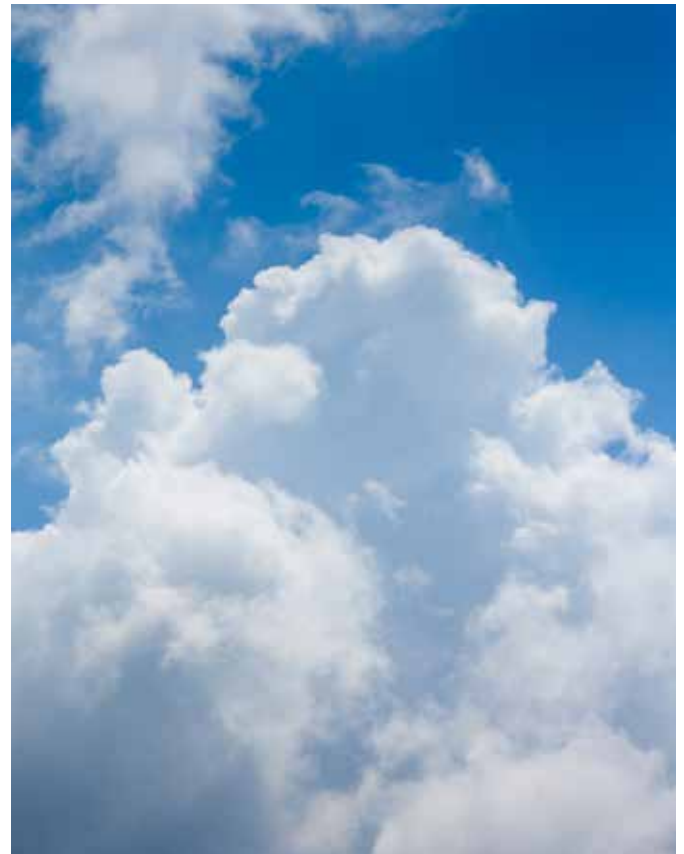
Hedge Accounting

Geschäftstransaktionen können verschoben oder annulliert werden, oder sie können in wesentlich geringeren Mengen erfolgen als ursprünglich prognostiziert. Die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften werden in Abschnitt 3 zu IFRS 9 behandelt, dort werden auch die Auswirkungen auf Hedge Accounting nach IAS 39 beschrieben.

Angaben

Die durch den COVID-19-Ausbruch verursachte aktuelle Situation kann dazu führen, dass zusätzliche Angaben offenzulegen sind, z. B. hinsichtlich der Anfälligkeit für Konzentrations- und Liquiditätsrisiken; siehe Abschnitt 3 zur Offenlegung von Konzentrations- und Liquiditätsrisiken.

Im Zusammenhang mit der Anwendung des sog. *Incurred-loss*-Modells von IAS 39 sollten Unternehmen Angaben zu den folgenden Aspekten des Kreditrisikos machen: zum maximalen Kreditrisiko, zur Bonität der finanziellen Vermögenswerte, zu finanziellen Vermögenswerten, die entweder überfällig oder wertgemindert sind, sowie zu Kreditsicherheiten. Unternehmen sollten bei ihren Anga-



ben berücksichtigen, wie diese Aspekte durch die Corona-Pandemie beeinflusst wurden. Diese Angaben sollten eine Erläuterung der Art aller wesentlichen Erleichterungen beinhalten, die den Kreditnehmern angeboten werden, einschließlich derer, die von Regierungen durchgesetzt werden, und wie das jeweilige Unternehmen beurteilt hat, ob die angebotenen Erleichterungen einen objektiven Hinweis auf eine Wertminderung darstellen und zu einer wesentlichen Änderung des Vertrags führen.

Unsere Sichtweise

Obwohl IAS 39 bereits seit vielen Jahren angewandt wird, ist der Ausbruch der Corona-Pandemie beispiellos und kann Versicherungsunternehmen bei der Bilanzierung finanzieller Vermögenswerte vor neue Herausforderungen stellen. Insbesondere der jüngste starke Rückgang an den Finanzmärkten und die angespannte wirtschaftliche Lage erfordern eine sorgfältige Analyse, ob diese Entwicklungen objektive Hinweise für einen eingetretenen „Schadensfall“ darstellen.

Darüber hinaus sollten Versicherer die Auswirkungen der Wertänderungen ihrer finanziellen Vermögenswerte auf die Verbindlichkeiten sorgfältig abwägen, da die Bewertung einiger Arten von Verbindlichkeiten von den Ergebnissen dieser finanziellen Vermögenswerte durch Gewinnbeteiligungsmerkmale und Schattenbilanzierungsmechanismen beeinflusst wird.

5. Überprüfung auf Wertminderung nichtfinanzieller Vermögenswerte

(aktualisiert im November 2020)

Ein Vermögenswert gilt dann als wertgemindert, wenn das Unternehmen nicht in der Lage ist, seinen Buchwert durch Nutzung oder Verkauf zu erzielen. Um eine solche Wertminderung festzustellen, muss das Unternehmen den erzielbaren Betrag des Vermögenswerts schätzen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der Nutzungswert ist definiert als der Barwert der künftigen Cashflows, der voraussichtlich aus einem Vermögenswert oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (kurz: ZGE) abgeleitet werden kann. Die Berechnung des Nutzungswerts eines Vermögenswerts umfasst eine Schätzung der erwarteten künftigen Cashflows sowie die Erwartungen im Hinblick auf eventuelle Veränderungen dieser Cashflows.

Nach IAS 36 *Wertminderung von Vermögenswerten* hat ein Unternehmen am Ende jeder Berichtsperiode (entweder zum Ende des Geschäftsjahres oder am Datum des Zwischenberichts nach IAS 34) zu überprüfen, ob einer seiner nichtfinanziellen Vermögenswerte wertgemindert sein könnte. Im Hinblick auf den Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer schreibt IAS 36 mindestens einmal jährlich und zusätzlich bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte eine Prüfung auf Wertminderung vor. Für andere Gruppen von Vermögenswerten, die in den Anwendungsbereich des Standards fallen, müssen Unternehmen an jedem Abschlussstichtag einschätzen, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Die Überprüfung auf Wertminderung muss nur dann stattfinden, wenn es tatsächlich solche Anhaltspunkte gibt.



In Übereinstimmung mit IFRIC 10 *Zwischenberichterstattung und Wertminderung* kann ein Unternehmen einen in einer früheren IAS-34-Zwischenperiode erfassten Wertminderungsaufwand beim Geschäfts- oder Firmenwert nicht in einer nachfolgenden Periode wiederaufholen.

Ereignisse, die erst nach dem Abschlussstichtag eingetreten sind, und Informationen, die das Unternehmen nach diesem Datum erhalten hat, sollten nur dann bei der Prüfung der Anhaltspunkte berücksichtigt werden, wenn sie zusätzliche substantielle Hinweise auf Bedingungen liefern, die bereits am Abschlussstichtag bestanden. Gleichmaßen sollten in die Bestimmung der erzielbaren Beträge von Vermögenswerten lediglich jene Informationen einfließen, die das Unternehmen nach dem Abschlussstichtag erlangt hat, sofern sie sich auf Bedingungen beziehen, die zu diesem Zeitpunkt existierten. Diese Beurteilung beinhaltet eine Prüfung aller Fakten und Umstände.

Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung

Wie vorstehend adressiert, sind Unternehmen verpflichtet, an jedem Abschlussstichtag für sämtliche Vermögenswerte im Anwendungsbereich des IAS 36 zu prüfen, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Im Hinblick auf die durch den Ausbruch der Corona-Pandemie angestoßenen Entwicklungen gibt es sowohl externe als auch interne Informationsquellen, die solche Anhaltspunkte liefern, z. B. Kurseinbrüche an den Aktien- und Rohstoffmärkten, sinkende Marktzinsen, Schließungen von Produktionsanlagen und Geschäften sowie Nachfrage- und Preisrückgänge für Güter und Dienstleistungen. Unternehmen sollten auch prüfen, inwieweit eine Aktualisierung ihrer Bewertungen erforderlich ist, um sicherzustellen, dass diese die neuesten Fakten und Umstände widerspiegeln.

Darüber hinaus müssen Unternehmen gemäß IAS 36 an jedem Berichtsstichtag für alle Vermögenswerte mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts prüfen, ob es Hinweise darauf gibt, dass ein Wertminderungsaufwand nicht mehr besteht oder er sich verringert haben könnte. Wenn es einen solchen Hinweis gibt, muss das Unternehmen den erzielbaren Betrag des Vermögenswerts neu ermitteln. Der Standard gibt Beispiele dafür an, was als „Anzeichen zur Umkehrung“ einer Wertminderung anzusehen ist.

Bewertung

Die Überprüfung auf Wertminderung umfasst die Bestimmung der erzielbaren Beträge der entsprechenden Vermögenswerte; dies ist jeweils der höhere der beiden folgenden Beträge: beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder Nutzungswert. Erhebliche Ermessensentscheidungen können bei der Bestimmung notwendig sein, ob ein Unternehmen die Voraussetzungen in IAS 36 erfüllt, um die jüngste ausführliche Berechnung des erzielbaren Betrags, der in einer vorhergehenden Periode ermittelt wurde, für die Überprüfung dieser Einheit auf Wertminderung in der aktuellen Periode verwenden zu können. Da zu erwarten ist, dass einige Unternehmen die Voraussetzungen aufgrund der aktuellen Lage nicht erfüllen, können zusätzliche Angaben, die diese Ermessensentscheidungen unterstützen, hilfreich sein.

Der beizulegende Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten entspricht dem beizulegenden Zeitwert gemäß der Definition in IFRS 13, der in Abschnitt 12 *Bemessung des beizulegenden Zeitwerts* eingehender beschrieben wird. Die Schätzung des Nutzungswerts beinhaltet eine Schätzung der künftigen Mittelzuflüsse und -abflüsse aus der Nutzung des Vermögenswerts und aus seiner letztendlichen Veräußerung sowie die Diskontierung der Cashflows zu einem angemessenen Abzinsungssatz.



Die Überprüfung auf Wertminderung umfasst die Bestimmung der erzielbaren Beträge der entsprechenden Vermögenswerte, dies ist jeweils der höhere der beiden folgenden Beträge: beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten oder Nutzungswert.

5. Überprüfung auf Wertminderung nichtfinanzieller Vermögenswerte

(aktualisiert im November 2020)

In Fällen, in denen der erzielbare Betrag auf der Grundlage des Nutzungswerts geschätzt wird, finden die Überlegungen zu rechnungslegungsbezogenen Schätzungen Anwendung. Die prognostizierten Cashflows sollten die zum Abschlussstichtag vom Management vorgenommene bestmögliche Einschätzung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die während der Restnutzungsdauer des Vermögenswerts bestehen werden, widerspiegeln. Angesichts der derzeitigen Unsicherheit dürfte sich die Prognose bzw. die Planung künftiger Cashflows als äußerst schwierig erweisen. Unter diesen Umständen könnte ein Ansatz zur Schätzung der erwarteten Cashflows, der sich auf wahrscheinlichkeitsgewichtete Szenarien stützt, zur Abbildung der aktuellen Unsicherheit besser geeignet sein als eine einzige bestmögliche Schätzung des Nutzungswerts.

In Fällen, in denen Unternehmen Zuwendungen der öffentlichen Hand aufgrund der Pandemie erhalten und diese Cashflows Bestandteil des erzielbaren Betrags sind, sollten Unternehmen die Bedingungen sämtlicher erhaltener staatlicher Zuschüsse prüfen, um festzustellen, ob die Berücksichtigung dieser Beträge in den Wertminderungstests auf vernünftigen und vertretbaren Annahmen basiert,

die die bestmöglichen Schätzungen des Managements für die Bandbreite der wirtschaftlichen Bedingungen darstellten, die über die verbleibende Nutzungsdauer des Vermögenswerts oder der ZGE bestehen werden. Sobald ein Wertminderungsaufwand entsteht, reduziert das Unternehmen zunächst den Buchwert eines jeglichen Geschäfts- oder Firmenwerts, der der ZGE oder der Gruppe von ZGEs zugeordnet ist und anschließend anteilig die anderen Vermögenswerte der Einheit (Gruppe von Einheiten) auf Basis der Buchwerte jedes einzelnen Vermögenswerts der Einheit (Gruppe von Einheiten). Allerdings mit der Einschränkung, dass der Buchwert eines Vermögenswerts nur bis zum höchsten der folgenden Werte reduziert werden darf: (a) seinen beizulegenden Zeitwert abzüglich der Kosten der Veräußerung, (b) seinen Nutzungswert und (c) Null. Aufgrund dieser Beschränkung ist es möglich, dass der berichtigte Nettobuchwert der in der ZGE enthaltenen Posten höher als der von der ZGE errechnete erzielbare Betrag ist. In einem solchen Fall wird der verbleibende Betrag nur dann als Verbindlichkeit ausgewiesen, wenn dies gemäß einem anderen Standard erforderlich ist.



Da viele Vermögenswerte eine lange Restnutzungsdauer aufweisen, sollten sich Unternehmen neben den unmittelbaren Folgen vor allem auf die späteren Auswirkungen der Corona-Pandemie konzentrieren. Wenn das Unternehmen beispielsweise davon ausgeht, eine Sachanlage zu einem Zeitpunkt in der Zukunft aufzugeben, muss es den Abschreibungszeitraum anpassen und den Buchwert des Vermögenswerts über den Zeitraum bis zu diesem Datum auf seinen Restwert (falls vorhanden) abschreiben.

Angaben

Je unsicherer die gegenwärtigen Rahmenbedingungen sind, desto wichtiger ist es, dass das Unternehmen detaillierte Angaben zu den getroffenen Annahmen, den diesen zugrunde liegenden Nachweisen und den Auswirkungen einer Änderung seiner Grundannahmen (Sensitivitätsanalyse) macht.

Angesichts des Unsicherheitsgrads und der Sensitivität von Ermessensentscheidungen und Schätzungen ist es

besonders wichtig, Angaben zu den bei der Schätzung des erzielbaren Betrags verwendeten Grundannahmen und getroffenen Ermessensentscheidungen zu machen. Dies gilt umso mehr, als diese Annahmen, Ermessensentscheidungen und Schätzungen seit der Veröffentlichung des letzten Jahresabschlusses umfassend aktualisiert worden sein dürften. Wendet das Unternehmen eine Erwartungswertmethode an, würde dies beispielsweise die den verschiedenen Szenarien zugrunde liegenden Grundannahmen, Sensitivitätsanalysen und Wahrscheinlichkeitsgewichtungen beinhalten.

Gemäß IAS 34 sind im Zwischenbericht sämtliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle zu erläutern, die für das Verständnis der Veränderungen, die seit Ende des letzten Geschäftsjahres bei der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens eingetreten sind, erheblich sind. Mit den Informationen über diese Ereignisse und Geschäftsvorfälle werden die im letzten Geschäftsbericht enthaltenen einschlägigen Informationen aktualisiert. Der Standard bezieht sich speziell auf die Erfassung eines Aufwands aus der Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten und aus einer Aufhebung solcher Wertminderungen, der sogenannten Wertaufholung.

Unsere Sichtweise

In Anbetracht der Zuspitzung der Krise und der unvorhersehbaren weiteren Entwicklung muss das Management bei der Überprüfung von Vermögenswerten auf Wertminderung in erheblichem Maße Ermessensentscheidungen treffen, um daraus angemessene Annahmen zu entwickeln, die die zum Abschlussstichtag existierenden Bedingungen widerspiegeln. Wir gehen davon aus, dass die meisten in der gegenwärtigen Situation getroffenen Annahmen mit erheblichen Unsicherheiten verbunden sind. Daher sollten Unternehmen erwägen, detailliertere Angaben zu Annahmen und Sensitivitäten in ihrem Abschluss bereitzustellen.

6. Zuwendungen der öffentlichen Hand

(aktualisiert im November 2020)

Relevante Vorschriften

IAS 20 *Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand* ist auf die Bilanzierung und die Angabe von Zuwendungen der öffentlichen Hand sowie auf die Angabe sonstiger Unterstützungsmaßnahmen der öffentlichen Hand anzuwenden. Es ist für Unternehmen wichtig, zwischen Zuwendungen der öffentlichen Hand und sonstigen Unterstützungsmaßnahmen der öffentlichen Hand zu unterscheiden, da die Bilanzierungsvorschriften des Standards nur für Zuwendungen gelten. Zuwendungen der öffentlichen Hand stellen eine bestimmte Form der Staatshilfe dar und beziehen sich auf die Zuwendung von Ressourcen, die einem Unternehmen gewährt werden und an die Erfüllung bestimmter Bedingungen – in der Vergangenheit oder in der Zukunft – im Zusammenhang mit der betrieblichen Tätigkeit des Unternehmens geknüpft sind.

Der Zweck solcher Zuwendungen (auch als Zuschüsse, Subventionen oder Prämien bezeichnet) und sonstigen Unterstützungsmaßnahmen der öffentlichen Hand besteht häufig darin, ein privates Unternehmen zu ermutigen, eine Tätigkeit aufzunehmen, die es nicht aufgenommen hätte, wenn die Beihilfe nicht gewährt worden wäre.

SIC-10 *Beihilfen der öffentlichen Hand - kein spezifischer Zusammenhang mit betrieblichen Tätigkeiten* bezieht sich auf Situationen in manchen Ländern, in denen Unternehmen Beihilfen der öffentlichen Hand erhalten, deren Gewährung nur an die Anforderung, in bestimmten Regionen oder Industriezweigen tätig zu sein, geknüpft ist und für die keine weiteren Bedingungen erfüllt werden müssen, die sich speziell auf die Geschäftstätigkeiten des Unternehmens beziehen.

“

Viele Regierungen, Behörden oder ähnliche Einrichtungen haben Maßnahmen zur Unterstützung von Unternehmen eingeleitet oder werden dies noch tun. Doch nicht alle dieser Maßnahmen erfüllen die Definition von Zuwendungen der öffentlichen Hand des IAS 20. Um die angemessene Bilanzierung zu bestimmen, können Ermessensentscheidungen erforderlich sein.

Anwendungsbereich

In einer Vielzahl von Ländern haben Regierungen, Behörden und andere öffentliche Stellen jüngst Maßnahmen auf den Weg gebracht (oder werden dies den Erwartungen zufolge tun), um Unternehmen in der Krise unter die Arme zu greifen. Dazu zählen Direktzuschüsse, Steuerbefreiungen, Steuererleichterungen und -gutschriften, die verlängerte Vortragsfähigkeit steuerlicher Verluste, die Minderung öffentlicher Abgaben, die Reduzierung oder Stundung von Mietzahlungen sowie zinsbegünstigte Kredite.



Durch einen zinsbegünstigten Kredit erlangte Vorteile würden beispielsweise nach IFRS 9 und IAS 20 bilanziert, doch sind nicht alle vorgenannten Maßnahmen der Kategorie „Zuwendungen der öffentlichen Hand“ zuzurechnen. So fällt eine Verringerung der Ertragsteuern in den Anwendungsbereich von IAS 12 *Ertragsteuern*, die Reduzierung oder Stundung von Mietzahlungen in den Anwendungsbereich von IFRS 16 *Leasingverhältnisse* und die Zuwendungen aus öffentlicher Hand für landwirtschaftliche Aktivitäten in den Anwendungsbereich des IAS 41 *Landwirtschaft*.

Seit Beginn der Corona-Pandemie haben einige Regierungen indirekte Unterstützung in Form von Bürgschaften für Kreditgeber von Unternehmen gewährt. Zum Beispiel kann eine Regierung anbieten, für Kredite, die von Unternehmen aufgenommen wurden und bestimmte Bedingungen erfüllen, zu bürgen. Für diese Bürgschaft erhebt sie vom Kreditgeber keine Gebühr. Anhand der durch die Bürgschaft gewährten Bonitätsverbesserung kann der Kreditgeber den Zinssatz senken, der dem Unternehmen in Rechnung gestellt wird. Obwohl Bürgschaften der öffentlichen Hand – ähnlich wie beispielsweise staatliche Hilfen, denen kein angemessener Wert beigemessen werden kann – von der Definition der Zuwendungen ausgeschlossen sind, könnten sie separat als Zuwendung der öffentlichen Hand bilanziert werden, sofern nachgewiesen werden kann, dass ein angemessener Wert für die Bürgschaft bestimmt werden kann und diese nicht integraler Bestandteil des Darlehens ist. Diese Beurteilung hängt von den spezifischen Fakten und Umständen der Bürgschaft ab. Die Bestimmung, ob eine Bürgschaft der öffentlichen Hand integraler Bestandteil eines Darlehens ist, erfordert wesentliche Ermessensentscheidungen.

Dementsprechend sollten Unternehmen alle Fakten und Umstände eingehend analysieren, um sicherzustellen, dass die richtigen Rechnungslegungsstandards zur Anwendung kommen. Dieser Abschnitt befasst sich vornehmlich mit der Bilanzierung von Zuwendungen der öffentlichen Hand gemäß IAS 20. Auf die Rechnungslegung für Maßnahmen, die im Geltungsbereich anderer IFRS liegen, wird in den nachfolgenden Abschnitten näher eingegangen.

Ansatz in der Bilanz

Zuwendungen der öffentlichen Hand sind nur dann als Vermögenswert zu erfassen, wenn eine angemessene Sicherheit darüber besteht, dass das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllen wird und dass die Zuwendungen gewährt werden. Wenn die Regierung z. B. beschlossen hat, betroffenen Unternehmen besondere Zuschüsse zu gewähren, können diese nur dann als Zuwendungen der öffentlichen Hand erfasst werden, wenn es als sicher gilt, dass das Unternehmen berechtigt ist, den Zuschuss zu erhalten, und die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. In Fällen, in denen ein Unternehmen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie Zuschüsse erhält, die an keine speziellen Bedingungen geknüpft sind, kann ein Vermögenswert zu dem Zeitpunkt erfasst werden, zu dem eine angemessene Sicherheit besteht, dass die Zuwendungen tatsächlich gewährt werden. Dennoch sei darauf hingewiesen, dass der Erhalt einer Zuwendung für sich allein keinen schlüssigen substantziellen Hinweis dafür liefert, dass die mit der Zuwendung verbundenen Bedingungen erfüllt worden sind oder werden.

Ansatz in der Gewinn- und Verlustrechnung

Zuwendungen der öffentlichen Hand sind planmäßig in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen, und zwar über die Perioden, in denen das Unternehmen die entsprechenden Aufwendungen, die durch die Zuwendungen der öffentlichen Hand ausgeglichen werden sollen, erfasst. Dabei muss das Unternehmen diejenigen Umstände sorgfältig identifizieren, die zu den Aufwendungen geführt haben, da diese die Perioden bestimmen, über die die Zuwendung erfolgswirksam zu erfassen ist. Es kann daher angebracht sein, einen Teil des Zuschusses auf einer Basis und einen auf einer anderen zu allokalieren. In Fällen, in denen eine Zuwendung als Ausgleich für bereits entstandene Aufwendungen oder Verluste oder zur sofortigen finanziellen Unterstützung ohne erwarteten künftig damit verbundenen Aufwand gezahlt wird, ist diese zu dem Zeitpunkt in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen, zu dem der entsprechende Anspruch entsteht. Wenn eine solche Zuwendung in dem Zeitraum, in dem der entsprechende Anspruch entsteht, als Ertrag erfasst wird, sollte ein Unternehmen Angaben zu den damit verbundenen Auswirkungen machen, um sicherzugehen, dass diese klar verständlich sind.

6. Zuwendungen der öffentlichen Hand

(aktualisiert im November 2020)

Eine Regierung kann beschließen, durch die Gewährung von Investitionszuschüssen an Unternehmen wirtschaftliche Anreize zu setzen. Sofern sich diese Zuschüsse auf Investitionen in Vermögenswerte beziehen, die das Unternehmen über einen längeren Zeitraum nutzen wird, ist die Zuwendung über die Nutzungsdauer der betreffenden erworbenen Vermögenswerte in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.

Bewertung

Direkte Geldleistungen oder Direktzuschüsse sind mit dem beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Es gibt jedoch auch andere Arten von Zuwendungen der öffentlichen Hand. Wenn eine Zuwendung der öffentlichen Hand beispielsweise in Form eines zinsbegünstigten staatlichen Darlehens gewährt wird, ist das Darlehen gemäß IFRS 9 zum beizulegenden Zeitwert zu erfassen und zu bewerten. Die Differenz zwischen dem ursprünglichen Buchwert des Darlehens und dem erhaltenen Darlehensbetrag ist als Zuwendung der öffentlichen Hand zu bilanzieren. Ein erlassbares Darlehen der öffentlichen Hand, das mit der Zusage gewährt wird, die Rückzahlung unter bestimmten im Voraus festgelegten Bedingungen zu erlassen, ist zunächst gemäß IFRS 9 als finanzielle Verbindlichkeit zu erfassen und wird nur dann als finanzielle Zuwendung behandelt, wenn angemessene Sicherheit darüber besteht, dass das Unternehmen die Bedingungen für den Erlass des Darlehens erfüllen wird. Wird eine Zuwendung der öffentlichen Hand hingegen in Form nichtmonetärer Vermögenswerte wie z. B. Sachanlagen zur Verwertung im Unternehmen übertragen, hat das Unternehmen die Wahl, ob es die Zuwendung zum beizulegenden Zeitwert des nichtmonetären Vermögenswerts oder als Merkposten bzw. zu einem symbolischen Wert erfasst.

Darstellung

Zuwendungen für Vermögenswerte können in der Bilanz zum einen als passivischer Abgrenzungsposten dargestellt werden. In diesem Fall sind die Zuwendungen über die geschätzte Nutzungsdauer des entsprechenden Vermögenswerts ertragswirksam zu erfassen. Die andere Methode sieht einen Abzug der Zuwendung vom Buchwert des betroffenen Vermögenswerts vor. Die Zuwendung wird dann mittels eines reduzierten Abschreibungsbetrags über die Nutzungsdauer des abschreibungsfähigen Vermögenswerts in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Erfolgsbezogene Zuwendungen können in der Gewinn- und Verlustrechnung entweder separat – beispielsweise als sonstiger betrieblicher Ertrag – ausgewiesen oder von den entsprechenden Aufwendungen abgezogen werden.

Die Methode zur Darstellung sollte bei allen vergleichbaren Zuwendungen einheitlich angewendet und angemessen angegeben werden.

Angaben

IAS 20 schreibt folgende Angaben vor:

- ▶ die auf Zuwendungen der öffentlichen Hand angewandte Rechnungslegungsmethode, einschließlich der im Abschluss angewandten Darstellungsmethoden
- ▶ Art und Umfang der im Abschluss erfassten Zuwendungen der öffentlichen Hand und Hinweis auf andere Formen von Beihilfen der öffentlichen Hand, von denen das Unternehmen unmittelbar begünstigt wurde
- ▶ unerfüllte Bedingungen und andere Erfolgsunsicherheiten im Zusammenhang mit im Abschluss erfassten Beihilfen der öffentlichen Hand

Unsere Sichtweise

Ob IAS 20 anzuwenden ist, ist von den Fakten und Umständen der jeweiligen von der Regierung, den Behörden und anderen öffentlichen Stellen in die Wege geleiteten Maßnahmen abhängig. Unternehmen müssen alle Fakten und Umstände eingehend analysieren, um die angemessene Bilanzierungsmethode zu bestimmen.



7. Ertragsteuern



Zu den kürzlich vonseiten der Regierungen beschlossenen Maßnahmenpaketen zählen u. a. auch Ertragsteuervergünstigungen und -nachlässe, die helfen sollen, die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie für Unternehmen abzumildern. Unternehmen müssen die mit den Gesetzesänderungen verbundenen Auswirkungen auf die Bilanzierung ihrer Ertragsteuern prüfen.

Relevante Vorschriften

In der ganzen Welt haben Regierungen Konjunkturprogramme zur Stützung der Wirtschaft angekündigt. Zu den kürzlich vonseiten der Regierungen beschlossenen Maßnahmenpaketen zählen u. a. auch Ertragsteuervergünstigungen und -nachlässe, die helfen sollen, die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie für Unternehmen abzumildern. Unternehmen müssen die mit den Gesetzesänderungen verbundenen Auswirkungen auf die Bilanzierung ihrer Ertragsteuern prüfen. IAS 12 *Ertragsteuern* schreibt vor, dass die tatsächlichen Steueransprüche und Steuerschulden mit dem Betrag bemessen werden, in dessen Höhe

eine Erstattung von bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Die Ermittlung hat auf der Grundlage der Steuersätze und -gesetze zu erfolgen, die zum Abschlussstichtag gelten (*enacted*) oder in Kürze gelten werden (*substantively enacted*). Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden sind anhand der Steuersätze zu bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert erzielt oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gültig oder gesetzlich angekündigt sind.

Rechnungslegungsrelevante Schätzungen

Zur Vermeidung von Fehlern bei der Erstellung von Abschlüssen haben Unternehmen gemäß Paragraf 5 von IAS 8 *Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler* sämtliche zuverlässigen Informationen zu verwenden, die zu dem Zeitpunkt, zu dem die Abschlüsse für die entsprechenden Perioden zur Veröffentlichung genehmigt wurden, zur Verfügung standen und von denen man vernünftigerweise erwarten konnte, dass sie hätten eingeholt und bei der Aufstellung und Darstellung der entsprechenden Abschlüsse berücksichtigt werden können.



Änderungen einer rechnungslegungsbezogenen Schätzung, die sich aus neuen Informationen oder Entwicklungen ergeben und somit keine Fehlerkorrekturen darstellen, sind prospektiv im Gewinn oder Verlust in der Periode der Änderung (wenn die Änderung nur diese Periode betrifft) oder in der Periode der Änderung und in späteren Perioden (sofern die Änderung sowohl die Berichtsperiode als auch spätere Perioden betrifft) zu erfassen. Zukünftige Änderungen der im Jahresabschluss erfassten Beträge, die sich aus neuen Informationen oder neueren Erkenntnissen ergeben, werden üblicherweise als Änderung rechnungslegungsrelevanter Schätzungen behandelt.

Bei der Ermessensausübung zur Berücksichtigung potenzieller Steuervergünstigungen können Unternehmen auch auf IFRIC 23 *Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung* zurückgreifen. Obwohl die Interpretation nicht speziell für Steuergesetzänderungen oder den aktuellen Corona-Ausbruch entwickelt wurde, enthält sie hilfreiche Leitlinien, die Unternehmen hinsichtlich der Unsicherheiten, die in Bezug auf ihre Steuerpositionen angesichts der Änderungen in der bestehenden Gesetzgebung bestehen, berücksichtigen können. Gemäß IFRIC 23 hat ein Unternehmen zu beurteilen, ob es wahrscheinlich ist, dass eine Steuerbehörde eine unsichere steuerliche Behandlung

akzeptiert. Ist dies nach Auffassung des Unternehmens unwahrscheinlich, hat es die Auswirkungen der Unsicherheit bei der Bilanzierung seiner Ertragsteuern zu berücksichtigen.

Auslegung des Begriffs *substantively enacted*

In manchen Jurisdiktionen hat die Ankündigung von Steuersätzen (und Steuergesetzen) durch die Regierung die Wirkung einer tatsächlichen Inkraftsetzung. Unter diesen Umständen sind Steueransprüche und Steuerschulden auf der Grundlage des angekündigten Steuersatzes zu bewerten. Dies ist jedoch nicht immer der Fall und ein Unternehmen muss abschätzen, zu welchem Zeitpunkt die Steuervergünstigungen (z. B. in Form von reduzierten Steuersätzen) in seinem Steuerhoheitsgebiet in Kürze Gültigkeit erlangen werden. Bei dieser Analyse sind u. a. das entsprechende Gesetzgebungsverfahren und der legislative Konsens innerhalb des Steuerhoheitsgebiets, in dem das Unternehmen ansässig ist, zu berücksichtigen.

Ansatz

Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von Steuererleichterungen

Die von einigen Ländern beschlossenen Steuererleichterungen gelten möglicherweise nur für solche von der Corona-Pandemie betroffenen Unternehmen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen, wie die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Branche oder eine vorgegebene Unternehmensgröße (z. B. auf der Basis des Umsatzes), oder die in besonderem Maße unter den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zu leiden haben. Dies kann Unsicherheit hervorrufen, und gegebenenfalls müssen Unternehmen bei der Beurteilung ihrer Ertragsteuerposition Ermessensentscheidungen und Schätzungen vornehmen. Dazu zählt beispielsweise die Feststellung, ob das Unternehmen in der betreffenden Steuerperiode eine bestimmte Umsatzschwelle unterschreiten wird, um in den Genuss einer möglichen Steuervergünstigung zu kommen. Unternehmen müssen bestimmen, ob es wahrscheinlich ist, dass die Steuerbehörde ihre Steuerposition akzeptieren wird. Wenn nicht, müssen sie gemäß IFRIC 23 beurteilen, ob sie eine zusätzliche Steuerschuld für unsichere Steuerpositionen erfassen müssen. Dies gilt gleichermaßen für die Erfassung unsicherer Steueransprüche.



7. Ertragsteuern

Steuerergutschriften

Manche Steuererleichterungen werden in Form von Steuerergutschriften gewährt. Diese sind in den IFRS jedoch nicht definiert. Daher müssen Unternehmen bei der Bestimmung, wie der Erhalt einer Steuerergutschrift zu bilanzieren ist, Ermessen ausüben. Möglich ist eine Bilanzierung als Reduzierung der Steuerschuld gemäß IAS 12 oder als Erhalt einer Zuwendung der öffentlichen Hand gemäß IAS 20, wenn die Steuerergutschrift in bar erfolgt oder andere Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass es sich um eine Zuwendung handelt. Ein solcher Anhaltspunkt könnte u. a. sein, dass die Gewährung der Steuerergutschrift an nichtsteuerliche Bedingungen (z. B. Aufwendungen für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten) geknüpft ist. Um eine Steuerergutschrift nach IAS 12 bilanzieren zu können, müssen in der Regel bestimmte Anhaltspunkte vorliegen. Dazu zählen u. a. eine Reduzierung der Ertragsteuerschuld (durch Erlöschen oder, falls keine aufrechnungsfähigen Ertragsteuerschulden in ausreichender Höhe vorhanden sind, durch Stundung) oder die Tatsache, dass für die Gewährung der Steuerergutschrift keine oder nur wenige nichtsteuerliche Bedingungen erfüllt sein müssen. IAS 20 kommt dann zur Anwendung, wenn die Steuerergutschrift, wie häufig der Fall, direkt ausgezahlt wird, weil keine aufrechnungsfähigen Ertragsteuerschulden in ausreichender Höhe bestehen und keine nichtsteuerlichen Bedingungen mit der Auszahlung der Steuerergutschrift verknüpft sind. In jedem Fall müssen bei der Beurteilung, ob eine Bilanzierung nach IAS 12 oder IAS 20 vorzunehmen ist, alle Fakten und Umstände im Zusammenhang mit der Steuererleichterung berücksichtigt werden.

Zu versteuernde temporäre Differenzen in Verbindung mit Beteiligungen

Gemäß IAS 12.39 hat ein Unternehmen eine latente Steuerschuld für alle zu versteuernden temporären Differenzen in Verbindung mit Anteilen an Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen und assoziierten Unternehmen und Anteilen an gemeinsamen Vereinbarungen zu bilanzieren, ausgenommen in dem Umfang, in dem

- ▶ das Mutterunternehmen, der Anleger, das Partnerunternehmen oder der gemeinschaftlich Tätige in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Auflösung der temporären Differenz zu steuern, und
- ▶ es wahrscheinlich ist, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht auflösen wird.

Wir sind der Auffassung, dass ein Unternehmen an jedem Abschlussstichtag überprüfen muss, ob sich seine Pläne zur Ausschüttung von Ergebnissen von Tochtergesellschaften etc. aufgrund neuerer Erkenntnisse geändert haben und ob sich daraus Auswirkungen auf den Ansatz latenter Steuerschulden ergeben. Bei dieser Einschätzung haben Unternehmen sämtliche zu dem Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen zu berücksichtigen.

Bewertung

Tatsächliche und latente Steuerbeträge

Seit Anfang 2020 wurden in zahlreichen Ländern Steuerentlastungsprogramme verabschiedet. Für die Bewertung der tatsächlichen und latenten Steuern zum 31. Dezember 2019 ist dies jedoch unerheblich. Einige Steuervergünstigungen wie z. B. Senkungen der Steuersätze können allerdings auch rückwirkend geltend gemacht werden. Da diese Beträge laut IAS 12 anhand der Steuersätze und Steuervorschriften zu bewerten sind, die zum Abschlussstichtag bereits gesetzlich angekündigt sind und damit in Kürze gelten werden, sind jegliche Auswirkungen in Bezug auf vorangegangene Steuerjahre ausschließlich in dem Berichtszeitraum zu erfassen, in dem die Ankündigung der entsprechenden Gesetzesänderung stattgefunden hat.

Im Hinblick auf das 2020 endende Geschäftsjahr müssen Unternehmen prüfen, ob die zu Beginn des Jahres in Aussicht gestellten Steuervergünstigungen bereits vor dem Abschlussstichtag angekündigt wurden und damit in Kürze gelten werden. Wie weiter oben erläutert, ist entscheidend, wie der Begriff *substantively enacted* („in Kürze gelten bzw. Gültigkeit erlangen, angekündigt sein“) in der jeweiligen Jurisdiktion ausgelegt wird. Kommt das Unternehmen zu dem Schluss, dass die Änderungen zum Abschlussstichtag angekündigt sind, sind die tatsächlichen und latenten Steuerbeträge auf der Grundlage der im Rahmen des Steuerpakets beschlossenen steuerlichen Anreize und neuen Steuersätze zu bemessen.

Bei einer Staffelung der Steuervergünstigungen über einen Zeitraum von mehreren Jahren wie beispielsweise schrittweisen Steuersatzsenkungen ist zudem der erwartete Zeitpunkt der Auflösung der latenten Steuern zu ermitteln.



Steuerliche Verlustvorträge

Bei der Einschätzung der Wahrscheinlichkeit der künftigen Realisierung steuerlicher Verlustvorträge ist zu berücksichtigen, ob die sich aus der Corona-Pandemie ergebenden negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bereits zum jeweiligen Abschlussstichtag existierten. Falls ja, muss das Unternehmen die Verschlechterung der Konjunkturaussichten in seine Prognosen des zu versteuernden Ergebnisses und der Auflösung zu versteuernder temporärer Differenzen einbeziehen. Falls nicht, handelt es sich um ein nach dem Abschlussstichtag eingetretenes Ereignis, das nicht zu berücksichtigen ist. Dennoch sollte das Unternehmen die Vorschriften für Angaben zur Art des Ereignisses beachten.

Angaben

Neben den vorstehend erwähnten Angaben zu Ereignissen nach dem Abschlussstichtag sind von Unternehmen, die vom Ausbruch der Corona-Pandemie betroffen sind, außerdem folgende Informationen offenzulegen:

- ▶ eine Erläuterung der Änderungen des anzuwendenden Steuersatzes gegenüber der Vorperiode
- ▶ die Höhe und das Verfalldatum steuerlicher Verlustvorträge
- ▶ die Art der substantiellen Hinweise für den Ansatz latenter Steueransprüche, wenn das Unternehmen in der laufenden Periode Verluste erlitten hat

Unternehmen sollten bei der Bestimmung der angemessenen Bilanzierungsmethode für die oben beschriebenen Sachverhalte ferner überlegen, ob auch die Art der von ihnen getroffenen wesentlichen Ermessensentscheidungen oder vorgenommenen Schätzungen angegeben werden soll. Dies umfasst Ermessensentscheidungen bezüglich der Bestimmung, ob die relevanten Steuervorschriften zum Abschlussstichtag gesetzlich angekündigt waren, sowie die Festlegung der bilanziellen Behandlung von Ertragsteuergutschriften.

Unsere Sichtweise

Unternehmen müssen bestimmen, ob die von Regierungen als Reaktion auf die Corona-Pandemie beschlossenen Änderungen der Steuersätze und Steuergesetze zum Abschlussstichtag gesetzlich angekündigt waren. Die Merkmale der gewährten Steuererleichterungen oder Steuernachlässe müssen sorgfältig geprüft werden, um zu entscheiden, ob sie als Minderung des Ertragsteueraufwands oder als Erhalt einer Zuwendung der öffentlichen Hand zu bilanzieren sind. Aufgrund der ertragsteuerlichen Unsicherheiten in Verbindung mit diesen Steuermaßnahmen stellt sich für Unternehmen die Frage, ob sie tatsächliche und/oder latente Steueransprüche oder -schulden mit unterschiedlichen Beträgen bemessen und erfassen sollten.

8. Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen

IFRS 4 *Versicherungsverträge* schreibt vor, dass ein Unternehmen, das Versicherungsverträge im Bestand hält, die Rechte und Verpflichtungen, die ihm aus diesen Verträgen erwachsen, zu erfassen hat. Die Corona-Pandemie könnte die Verbindlichkeiten eines Unternehmens aus im Bestand gehaltenen Versicherungsverträgen im Hinblick auf eine Reihe von Produktlinien beeinflussen. So könnten sich Unternehmen, die Lebens- oder Krankenversicherungen anbieten, Ansprüchen aufgrund der Auswirkungen der Pandemie auf den Gesundheitszustand von Versicherungsnehmern ausgesetzt sehen. Gleichmaßen kann es im Rahmen der Versicherung von Schadenereignissen, die durch die Ausbreitung des Corona-Virus verursacht wurden (z. B. Betriebsunterbrechungsversicherungen, Veranstaltungsausfallversicherungen, Reiseversicherungen und Kreditversicherungen), zu Entschädigungsansprüchen kommen. Da es sich beim Corona-Virus jedoch um einen neuartigen Erreger handelt, ist in den Vertragsbedingungen möglicherweise nicht eindeutig geregelt, ob seitens des Versicherungsnehmers überhaupt ein Anspruch gegen das Versicherungsunternehmen geltend gemacht werden kann, und es sind möglicherweise weitere Beurteilungen erforderlich (z. B. ob der Ausbruch des Corona-Virus als höhere Gewalt [*force majeure*] gilt und welche Auswirkungen eine solche Klassifikation möglicherweise hat). Daneben können sich auch behördliche Auslegungen, Anordnungen oder Verfügungen (z. B. von Regierungsstellen, Aufsichts- oder Gesundheitsbehörden) auf die vertraglichen Verpflichtungen eines Unternehmens auswirken; dabei kann

“

Unternehmen, die Versicherungsverträge in ihrem Bestand halten, müssen daher die Auswirkungen der Pandemie bzw. der dadurch verursachten Disruptionen auf ihre Versicherungsverbindlichkeiten, einschließlich der Auswirkungen auf den Angemessenheitstest für Versicherungsverbindlichkeiten, anhand ihrer jeweiligen Rechnungslegungsmethoden analysieren.

es sich beispielsweise um Leitlinien der örtlichen Aufsichtsbehörden zum fairen Umgang mit Kunden im Rahmen der aktuellen besonderen Umstände handeln.

Bewertung

Unternehmen, die Versicherungsverträge in ihrem Bestand halten, müssen daher die Auswirkungen der Pandemie bzw. der dadurch verursachten Disruptionen auf ihre Versicherungsverbindlichkeiten, einschließlich der Auswirkungen auf den Angemessenheitstest für Versicherungsverbindlichkeiten, anhand ihrer jeweiligen Rechnungslegungsmethoden analysieren (einschließlich der damit verbundenen abgegrenzten Anschaffungskosten und immateriellen Vermögenswerte, z. B. aus Versicherungsverträgen, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses oder einer Portfolioübertragung erworben wurden).² Diese Beurteilung schließt u. a. Faktoren wie die Auswirkungen auf gemeldete Schäden und die IBNR-Rückstellung (*incurred but not reported*; Rückstellung für Schäden, die bereits eingetreten sind, aber noch nicht gemeldet wurden), die sich daraus ergebenden Folgeeffekte auf die der Schätzung zukünftiger Schadenfälle zugrunde liegenden Annahmen sowie die Auswirkungen auf die Schadenregulierungskosten des Unternehmens mit ein. Sofern ein Unternehmen Risiken aus seinen Versicherungsverträgen rückversichert hat, sollte es außerdem die entsprechende Rückversicherungsdeckung durch seine Vermögenswerte aus gehaltenen Rückversicherungsverträgen in Betracht ziehen.³ Bei der Analyse dieser Auswirkungen sollte das Unternehmen nicht nur die Bedingungen seiner Versicherungsverträge berücksichtigen, sondern auch überprüfen, inwieweit diese durch die oben erwähnten behördlichen Auslegungen, Anordnungen oder Verfügungen beeinflusst werden. Beinhaltet die von einem Unternehmen für die Bewertung seiner Versicherungsverbindlichkeiten angewandten Methoden u. a. auch die Verwendung aktueller Schätzungen von Marktvariablen, z. B. Zinssätzen und Aktienkursen, sollte das Unternehmen die Auswirkungen der Marktentwicklung auf diese Variablen in seine Bewertung mit einbeziehen. Diese Auswirkungen umfassen auch die Effekte von Ergebnissen aus damit verbundenen Investitionen auf die Bewertung der Versicherungsverbindlichkeiten durch Gewinnbeteiligungs- und Schattenbuchhaltungsmechanismen.

² Einige immaterielle Vermögenswerte wie beispielsweise der Wert von Nettoportfolios (value in force), der Wert von Vertriebsvereinbarungen und eine mögliche aufgeschobene Beteiligungsreserve (sofern sie sich in einer Vermögensposition befinden) erfordern möglicherweise eine zusätzliche Beurteilung ihrer Werthaltigkeit.

³ Rückerstattungsansprüche von Versicherungsnehmern in Fällen, in denen es sich nicht um einen von einem Zedenten genommenen Rückversicherungsvertrag handelt, werden in Abschnitt 10 Versicherungsverträge dieser Publikation behandelt.

Des Weiteren sollte ein Versicherungsunternehmen auch prüfen, ob die Corona-Pandemie zu Ereignissen nach dem Abschlussstichtag geführt hat und welche Folgen sich daraus für die Aufstellung des Abschlusses ergeben. Mit zunehmender Ausbreitung des Virus nimmt auch die Geschwindigkeit zu, mit der sich Situationen und Bedingungen ändern. Für Unternehmen, die ihren Zwischen- oder Jahresbericht früh im Jahr (z. B. zum 31. März 2020) erstellen, dürfte die Berichterstattung über wesentliche Ereignisse nach dem Abschlussstichtag mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden sein. Versicherungsunternehmen müssen Art und Auswirkung solcher Ereignisse nach dem Abschlussstichtag umfassend analysieren, um zu bestimmen, ob es sich um berücksichtigungspflichtige oder nicht zu berücksichtigende Ereignisse gemäß IAS 10 *Ereignisse nach der Berichtsperiode* handelt (siehe Abschnitt 16). Wir verweisen auch auf die Ausführungen zur Wertminderung von Eigenkapitalinstrumenten, die von Versicherungsgesellschaften gehalten werden und als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, in Abschnitt 4.

Angaben

Unternehmen haben die ihren Schätzungen zugrunde liegenden Annahmen offenzulegen, Unsicherheiten kenntlich zu machen und die Sensitivitäten der Bewertung von Verbindlichkeiten zu erläutern, falls alternative Annahmen verwendet wurden, einschließlich einer Erklärung, wie diese durch Berücksichtigung der Auswirkungen der Corona-Pandemie beeinflusst werden. Dies könnte auch für andere Angaben beispielsweise in Bezug auf Konzentrationen von Versicherungsrisiken, die Schadenentwicklung, das Ausfallrisiko und das Marktrisiko gelten. Versicherungsunternehmen sollten auch mögliche Auswirkungen auf die Angaben zum Kapital berücksichtigen, da die Kapitalquoten aufgrund eines Rückgangs der Vermögenswerte und gestresster Kapitalanforderungen unter Druck geraten können.

Obwohl das Ausmaß der Auswirkungen auf Versicherungsunternehmen noch nicht vollständig absehbar ist und diesbezüglich weiterhin zahlreiche Unsicherheiten bestehen dürften, wird ein Versicherungsunternehmen Angaben machen müssen, in denen es diese Unsicherheiten

und mögliche Konsequenzen erläutert. Dies würde eine Beschreibung aller Ereignisse einschließen, die nach dem Abschlussstichtag eingetreten sind, d. h. sowohl der Ereignisse, die sich auf Bedingungen beziehen, die bereits zum Abschlussstichtag bestanden, als auch jener Ereignisse, die sich auf Bedingungen beziehen, die erst nach diesem Tag eingetreten sind.

Unsere Sichtweise

Versicherungsunternehmen werden sich mit den Auswirkungen der Pandemie auf den von ihnen bereitgestellten Versicherungsschutz auseinandersetzen müssen. Dies gilt insbesondere für die Versicherung durch das Virus verursachter Risiken, die von Gesundheitsschäden bei Versicherungsnehmern infolge der starken Ausbreitung des Krankheitserregers bis hin zu wirtschaftlichen Schäden durch pandemiebedingte Disruptionen reichen können. Die aktuelle Situation stellt Versicherungsunternehmen allerdings vor eine ganze Reihe unterschiedlichster Probleme, und die vorgenannten Auswirkungen dürften aller Voraussicht nach weitaus gravierender sein als die sich für die Bilanzierung von Verbindlichkeiten ergebenden Effekte. So besteht eine der Herausforderungen darin, neue Risiken zu identifizieren und zu überwachen und zu untersuchen, in welchem Maße sie das Versicherungsgeschäft beeinflussen. Auch müssen bestehende Asset-Liability-Management-Strategien gegebenenfalls den veränderten Verhältnissen an den Finanzmärkten angepasst werden.

Angesichts der rasanten Entwicklung und der Vielzahl von Maßnahmen zur Eindämmung des Virus und seiner Folgen ist damit zu rechnen, dass die Unsicherheiten in Bezug auf die Verbindlichkeiten in der kommenden Berichtsperiode fortbestehen werden. Versicherungsunternehmen sollten daher die weitere Entwicklung aufmerksam beobachten und bestimmen, ob und inwieweit möglicherweise Änderungen an der Bilanzierung dieser Verbindlichkeiten vorgenommen werden müssen.

9. Leasingverhältnisse

(aktualisiert im November 2020)

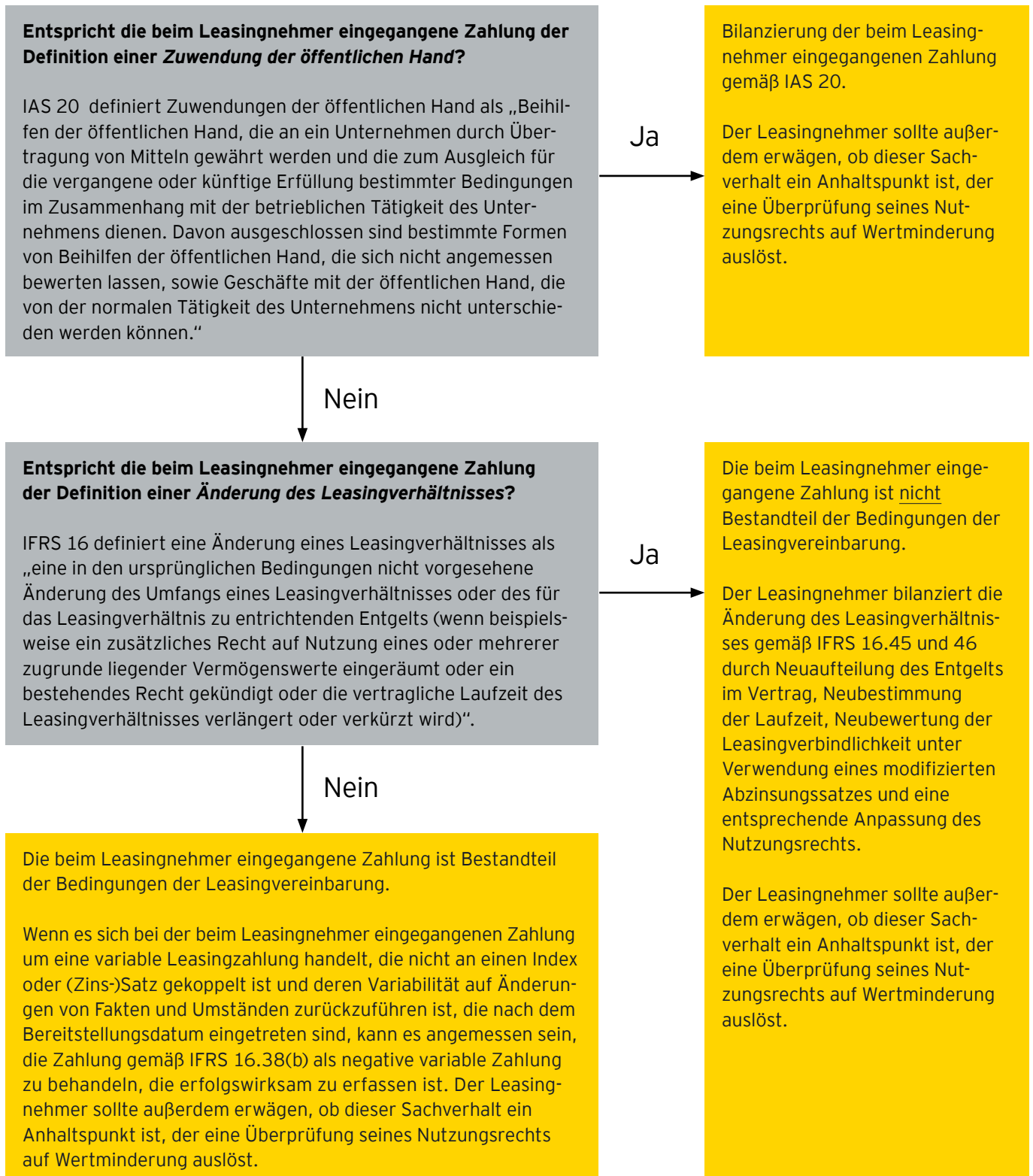
Bewertungen erhaltener Zahlungen durch den Leasingnehmer (oder entsprechender Forderungen)

Erhält ein Leasingnehmer Zahlungen, ist zu prüfen, ob IFRS 16 *Leasingverhältnisse* darauf anzuwenden ist. In einigen Ländern haben Behörden zur Stärkung der lokalen Wirtschaft mit der Auszahlung von Zuschüssen an

Leasingnehmer und andere Berechtigte begonnen, wobei diese Zahlungen in den Anwendungsbereich von IAS 20 *Bilanzierung und Darstellung von Zuwendungen der öffentlichen Hand* fallen. Siehe Abschnitt 6 zu den damit verbundenen Auswirkungen auf die Bilanzierung.



Bewertung erhaltener Zahlungen durch den Leasingnehmer (oder entsprechender Forderungen)



9. Leasingverhältnisse

(aktualisiert im November 2020)



Eine lease modification ist eine Änderung des Umfangs oder des Entgelts eines Leasingverhältnisses, die nicht Teil der ursprünglichen Bedingungen war.

IASB-Publikation zu lease modifications

Im April 2020 hat das IASB [Dokumente mit hilfreichen Hinweisen](#) veröffentlicht, in denen die Regelungen in IFRS 16 und anderen IFRS hervorgehoben werden, die für Unternehmen relevant sind, die sich mit der Bilanzierung von Zugeständnissen für Mietzahlungen, die als Folge der Corona-Pandemie gewährt wurden, beschäftigen. Die Dokumente ändern weder die geltenden Standards noch entfernen oder ergänzen sie bestimmte Anforderungen in den IFRS, sondern sie sollen Unternehmen bei der konsistenten und konsequenten Anwendung von IFRS 16 unterstützen. Die Dokumente verdeutlichen, wie ein Unternehmen beurteilt, ob ein Zugeständnis für Mietzahlungen eine *lease modification* darstellt, die nach IFRS 16 als eine nicht vorgesehene Änderung des Umfangs eines Leasingvertrags oder des zu entrichtenden Entgelts für einen Leasingvertrag definiert wird, die nicht Teil der ursprünglichen Bedingungen und Konditionen des Leasingvertrags war. Die Dokumente gelten sowohl für Leasingnehmer als auch für Leasinggeber.

Änderung des Umfangs eines Mietvertrags

Bei der Beurteilung, ob eine Änderung des Umfangs eines Leasingverhältnisses vorliegt, hat ein Unternehmen zu beurteilen, ob es eine Änderung des Nutzungsrechts gegeben hat, das dem Leasingnehmer durch den Vertrag übertragen wurde. Eine Änderung des Umfangs eines Leasingverhältnisses umfasst die Erweiterung oder Beendigung des Nutzungsrechts eines oder mehrerer zugrunde liegender Vermögenswerte oder die Verlängerung oder Verkürzung des vertraglich vereinbarten Leasingzeitraums. Die Stundung oder Minderung einer Miete allein stellt zwar eine Änderung des Entgelts für ein Leasingverhältnis dar, ist jedoch keine Änderung des Umfangs eines Leasingvertrags.

Änderung des für das Leasingverhältnis zu entrichtenden Entgelts

Bei der Beurteilung, ob eine Änderung der Gegenleistung für ein Leasingverhältnis vorliegt, hat ein Unternehmen die Gesamtauswirkungen einer Änderung der Leasingzahlungen zu beurteilen. Wenn zum Beispiel ein Leasing-

nehmer für einen Zeitraum von drei Monaten keine Leasingzahlungen leistet, können die Leasingzahlungen für anschließende Zeiträume proportional so erhöht werden, dass das für das Leasingverhältnis zu entrichtende Entgelt unverändert bleibt. Ein solcher Zahlungsaufschub - ohne Änderung des für das Leasingverhältnis zu entrichtenden Gesamtentgelts oder des Umfangs des Leasingvertrags - würde keine Änderung des Leasingverhältnisses darstellen. Unserer Ansicht nach stellt eine Erhöhung nachfolgender Leasingzahlungen zur alleinigen Berücksichtigung des Zeitwerts des Geldes keine wesentliche Änderung des Entgelts für das Leasingverhältnis dar. Wenn z. B. ein Leasinggeber eine im Juni 2020 fällige Leasingzahlung aufschiebt und verlangt, dass diese im Januar 2021 zuzüglich eines Zinsaufschlags gezahlt wird, der den Leasinggeber angemessen für den Zeitwert des Geldes entschädigt, würde dies keine wesentliche Änderung des Entgelts für das Leasingverhältnis darstellen. Weiter gehende Änderungen des Entgelts für einen Leasingvertrag (wie z. B. ein substanzieller Verzicht auf zu zahlende/zu erhaltende Mieten) gälten jedoch als Änderung des Entgelts für einen Leasingvertrag.



Ein Unternehmen muss alle relevanten Fakten und Umstände, bei der Beurteilung, ob es sich bei der Änderung um eine lease modification handelt, berücksichtigen.

Änderungen, die Teil oder nicht Teil der ursprünglichen Bedingungen des Vertrags waren

Bei der Beurteilung, ob sich entweder der Umfang oder das Entgelt für den Leasingvertrag geändert hat, muss ein Unternehmen die Vertragsbedingungen und alle relevanten Fakten und Umstände, einschließlich des für solche Verträge geltenden Rechts, berücksichtigen. Wenn ein Leasingnehmer und ein Leasinggeber einer Änderung eines Leasingverhältnisses zustimmen, die in den ursprünglichen Bedingungen des Leasingverhältnisses nicht vorgesehen ist, wird diese Änderung als Änderung des Leasingverhältnisses erfasst. In diesem Fall würden Leasingnehmer die Paragraphen 44 bis 46 des IFRS 16 befolgen (wenn die Änderung von IFRS 16, die nachfolgend erörtert wird, nicht angewendet wird) und Leasinggeber würden die Leitlinien in den Paragraphen 79 und 80 des IFRS 16 für Finanzierungsleasingverhältnisse und Paragraph 87 des IFRS 16 für Operating-Leasingverhältnisse anwenden.

Sollte es jedoch ausschließlich vorgesehene Änderungen geben, die Teil der bestehenden Bedingungen und Konditionen des Leasingvertrags sind, liegt keine Änderung des Leasingvertrags im Sinne von IFRS 16 vor.

Unternehmen sollten die Bedingungen in ihren Verträgen sorgfältig prüfen, da sie Klauseln (wie z. B. eine Force-majeure-Klausel, also eine Klausel über höhere Gewalt) enthalten können, die zu Änderungen der Leasingzahlungen führen, wenn besondere Ereignisse oder Umstände eintreten. Beispielsweise kann ein Vertrag eine Klausel enthalten, die dem Leasingnehmer das Recht auf reduzierte Leasingzahlungen einräumt, wenn staatliche Maßnahmen die Schließung von Einzelhandelsgeschäften über einen bestimmten Zeitraum erfordern. Änderungen der Leasingzahlungen, die sich aus Klauseln im ursprünglichen Vertrag (oder der anwendbaren Rechtsgrundlage) ergeben, wären keine Änderungen des Leasingverhältnisses im Sinne des IFRS 16. Die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Bilanzierung werden nachfolgend im Abschnitt „Bilanzierung von Mietzugeständnissen, die nicht als *lease modifications* erfasst werden“ betrachtet.

Wir verweisen zusätzlich auf unsere englischsprachige Publikation [Applying IFRS: Accounting for COVID-19 related rent concessions \(Updated July 2020\)](#) für weitere Einzelheiten.

Änderungen zu IFRS 16

Am 28. Mai 2020 hat das IASB Änderungen zu IFRS 16 (*Covid-19-Related Rent Concessions - Amendment to IFRS 16 Leases*) veröffentlicht. Das Board hat die Änderungen verabschiedet, um Leasingnehmern bei der Anwendung der Regelungen in IFRS 16 zur Bilanzierung von *lease modifications* aufgrund von Mietzugeständnissen infolge der Corona-Pandemie Erleichterungen einzuräumen. Die Erleichterungen gelten nicht für Leasinggeber.

Bei der Veröffentlichung der Erleichterungen räumte das Board ein, dass es Leasingnehmer schwierig finden könnten zu beurteilen, ob eine potenziell große Anzahl pandemiebedingter Mietzugeständnisse als *lease modifications* anzusehen sind, und für jene, die eine Änderung in diesem Sinne darstellen, die erforderlichen Regelungen in IFRS 16 anzuwenden, insbesondere im Hinblick auf die vielen Herausforderungen, denen Leasingnehmer derzeit angesichts der Pandemie gegenüberstehen.⁴

⁴ Siehe IFRS 16.BC205B.

Ziel der Änderung ist es, Leasingnehmern, denen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie Mietzugeständnisse gewährt wurden, praktische Erleichterungen im Hinblick auf die Bilanzierung zu verschaffen und gleichzeitig den Nutzern der Jahresabschlüsse weiterhin hilfreiche Informationen über Leasingverträge zur Verfügung zu stellen.



Als praktischen Behelf kann sich ein Leasingnehmer dafür entscheiden, die Beurteilung, ob ein pandemiebedingtes Mietzugeständnis eines Leasinggebers eine Änderung des Leasingvertrags darstellt, auszusetzen.

Ein Leasingnehmer, der diese Wahl trifft, bilanziert jede qualifizierte Änderung der Leasingzahlungen, die sich aus dem Mietzugeständnis im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie ergibt, auf dieselbe Weise, wie er die Änderung nach IFRS 16 bilanzieren würde, wenn sie keine *lease modification* wäre. Ein Leasingnehmer kann sich dafür entscheiden, den praktischen Behelf konsequent auf Verträge mit ähnlichen Merkmalen und unter ähnlichen Umständen wie in Paragraph 2 des IFRS 16 angegeben anzuwenden. Der praktische Behelf gilt nur für Mietzugeständnisse, die als direkte Folge der Corona-Pandemie eingeräumt werden, und nur dann, wenn alle der folgenden in Paragraph 46B des IFRS 16 beschriebenen Voraussetzungen erfüllt sind:

- ▶ Die geänderten Leasingzahlungen führen zu einem revidierten Leasingentgelt, das im Wesentlichen dem Entgelt vor den Änderungen entspricht oder geringer ist.
- ▶ Die reduzierten Leasingzahlungen betreffen nur Zahlungen, die am oder vor dem 30. Juni 2021 fällig sind (z. B. würde ein Mietzugeständnis diese Bedingung erfüllen, wenn es zu reduzierten Leasingzahlungen vor dem 30. Juni 2021 und zu höheren Leasingzahlungen danach führt).
- ▶ Es gibt keine wesentlichen Änderungen sonstiger Vertragskonditionen.

9. Leasingverhältnisse

(aktualisiert im November 2020)

In der Grundlage für Schlussfolgerungen zu der Änderung legt das Board in Absatz BC205D(a) dar, dass es der Ansicht war, dass ein Mietzugeständnis, das die Gesamtzahlungen für den Mietvertrag erhöht, nicht als direkte Folge der Corona-Pandemie betrachtet werden sollte, außer bis zu dem Umfang, in dem die Erhöhung nur den Zeitwert des Geldes widerspiegelt. Daher würde ein Mietzugeständnis, das Zahlungen auf einen zukünftigen Zeitpunkt verschiebt und diese Zahlungen erhöht, um den Zeitwert des Geldes widerzuspiegeln, im Rahmen des praktischen Behelfs liegen, sofern alle anderen Bedingungen erfüllt sind.

Das IASB erklärte ferner, dass qualitative und quantitative Faktoren bei der Beurteilung der Frage, ob es keine wesentlichen Änderungen an anderen Bedingungen des Mietvertrags gibt, zu berücksichtigen sind.⁵ Andere wesentliche Änderungen, die über die Gewährung eines Mietzugeständnisses im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie hinausgehen, wie z. B. die Einführung oder der Widerruf von Verlängerungs-, Kündigungs- oder Kaufoptionen, würden dazu führen, dass die gesamte Änderung des Mietvertrags nicht für die durch den praktischen Behelf gewährte Erleichterung infrage käme. Umgekehrt würde vor dem Hintergrund der Änderung zu IFRS 16 eine Laufzeitänderung des Leasingverhältnisses, z. B. eine dreimonatige Mietstundung vor dem 30. Juni 2021, gefolgt von drei zusätzlichen Monaten mit im Wesentlichen gleichwertigen Zahlungen am Ende des Leasingvertrags, keine wesentliche Änderung der übrigen Bedingungen des Leasingvertrags darstellen.

Leasingnehmer wenden den praktischen Behelf rückwirkend an, indem sie den kumulativen Effekt der erstmaligen Anwendung der Änderung als eine Anpassung des Eröffnungsbilanzwerts der Gewinnrücklagen (oder gegebenenfalls anderer Eigenkapitalbestandteile) zu Beginn der Berichtsperiode der Erstanwendung erfassen. In der Berichtsperiode der Erstanwendung ist der Leasingnehmer nicht verpflichtet, den Betrag von der Anpassung für jede betroffene Bilanzposition sowie den Gewinn pro Aktie, wie in Paragraph 28(f) von IAS 8 *Rechnungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler* gefordert, anzugeben.

⁵ Siehe IFRS 16.BC205D(c).

⁶ Dies bezieht sich auf das Anwendungsdatum in IFRS 16. Lokale Bestimmungen zur Einführung des Standards in die Rechtslegung können den Zeitpunkt der Anwendung beeinflussen.

Ein Leasingnehmer wendet die Änderung für jährliche Berichtsperioden an, die am oder nach dem 1. Juni 2020 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig, auch in Jahresabschlüssen, die bis zum 28. Mai 2020 noch nicht zur Veröffentlichung genehmigt wurden.⁶ Das EU Endorsement der Änderungen zu IFRS 16 ist am 12. Oktober 2020 erfolgt.

Bilanzierung von Mietzugeständnissen, die nicht als *lease modifications* erfasst werden

Die Änderung von IFRS 16 enthält keine expliziten Leitlinien dazu, wie ein Leasingnehmer ein Mietzugeständnis bei der Anwendung des praktischen Behelfs zu bilanzieren hat. Sie besagt, dass ein Leasingnehmer, der sich für den praktischen Behelf entscheidet, jede Änderung der Leasingzahlungen, die sich aus pandemiebedingten Mietzugeständnissen ergibt, auf die gleiche Weise bilanziert, wie er sie gemäß IFRS 16 bilanzieren würde, wenn sie keine *lease modification* darstellen würde.



Es gibt mehrere mögliche Ansätze für die Bilanzierung eines Mietzugeständnisses, das keine Leasingvertragsänderung darstellt.

Unserer Ansicht nach gibt es mehrere potenzielle Ansätze für die Bilanzierung eines Mietzugeständnisses, das nicht als Leasingvertragsänderung verbucht wird, u. a. die folgenden:

- ▶ Bilanzierung eines Mietzugeständnisses in Form eines Verzichts oder einer Stundung von Leasingzahlungen als negative variable Leasingzahlung (Ansatz 1)
- ▶ Erfassung eines Mietzugeständnisses in Form eines Verzichts oder einer Stundung von Leasingzahlungen als Auflösung einer unsicheren Zahlungsverpflichtung (Ansatz 2)
- ▶ Bilanzierung eines Mietzugeständnisses in Form eines Zahlungsaufschubs, als bliebe der Leasingvertrag unverändert (Ansatz 3)

Bilanzierung eines Mietzugeständnisses in Form eines Verzichts oder einer Stundung von Leasingzahlungen als negative variable Leasingzahlung (Ansatz 1)

Wenn ein Leasinggeber ein Mietzugeständnis gewährt, das einen Leasingnehmer vertraglich von bestimmten Leasingzahlungen entbindet oder Leasingzahlungen aufschiebt, kann ein Leasingnehmer unserer Ansicht nach das Mietzugeständnis als negative variable Leasingzahlung erfassen. In diesem Fall würde der Leasingnehmer das verbleibende Entgelt im Vertrag neu bemessen und es, falls der Vertrag mehrere Leasing- und Non-Leasing-Komponenten enthält, auf die Leasing- und Non-Leasing-Komponenten neu aufteilen (unter Verwendung unveränderter Zuweisungsprozentsätze). Der Leasingnehmer würde auch den zur Bewertung der Leasingverbindlichkeit verwendeten Diskontsatz nicht aktualisieren. In diesem Fall würde der Leasingnehmer den zugewiesenen Anteil der erlassenen Zahlungen als negative variable Leasingaufwendungen in dem Zeitraum erfassen, in dem sich die Fakten und Umstände, auf denen diese variablen Leasingzahlungen basieren, ändern. Dieser Ansatz ist demjenigen ähnlich, den der Leasinggeber zur Erfassung der variablen Leasingerträge anwendet.

Erfassung eines Mietzugeständnisses in Form eines Verzichts oder einer Stundung von Leasingzahlungen als Auflösung einer unsicheren Zahlungsverpflichtung (Ansatz 2)

Unserer Ansicht nach kann ein Leasingnehmer ein Mietzugeständnis in der gleichen Weise abbilden, wie er eine Auflösung einer unsicheren Zahlungsverpflichtung erfassen würde. In diesem Fall würde er die verbleibende Gegenleistung für den Vertrag neu ermitteln und, falls der Vertrag mehrere Leasing- und Nichtleasing-Komponenten enthält, die Gegenleistung auf die Leasing- und Nichtleasing-Komponenten neu allokatieren (unter Verwendung unveränderter Allokationsprozentsätze). Der Leasingnehmer würde auch den zur Bewertung der Leasingverbindlichkeit verwendeten Abzinsungssatz nicht aktualisieren. Daher würde er seine Leasingverbindlichkeit unter Verwendung des neu ermittelten Entgelts neu bewerten (z. B. unter Berücksichtigung der vom Leasinggeber gewährten Reduzierung oder Stundung einer Leasingzahlung) und in diesem Zuge auch eine entsprechende Anpassung des Nutzungsrechts vornehmen.

Bilanzierung eines Mietzugeständnisses in Form eines Zahlungsaufschubs, als bliebe der Leasingvertrag unverändert (Ansatz 3)

Wenn ein Leasinggeber einem Leasingnehmer erlaubt, eine Leasingzahlung aufzuschieben, kann der Leasingnehmer unserer Ansicht nach das Mietzugeständnis erfassen, indem er die Leasingverbindlichkeit und das Nutzungsrecht weiterhin unter Anwendung der Rechte und Pflichten des bestehenden Leasingvertrags bilanziert und eine separate Leasingverbindlichkeit (die im Allgemeinen nicht verzinst wird) in der Periode, in der die zugewiesene Leasingzahlung fällig ist, erfasst. In diesem Fall würde der Leasingnehmer die Leasingverbindlichkeit reduzieren, wenn er die Leasingzahlung zum revidierten Zahlungsdatum leistet.

Dieser Ansatz der Erfassung einer Leasingverbindlichkeit für die künftige Zahlung würde es ermöglichen, die Leasingverbindlichkeit unter Verwendung des ursprünglichen Grenzfremdkapitalzinssatzes aufzustocken, und zu einem Saldo der Leasingverbindlichkeit von null am Ende des Leasingzeitraums führen (d. h., der Leasingnehmer müsste die Aufstockung seiner Leasingverbindlichkeit aufgrund des geänderten Zeitpunkts der Zahlungen nicht erneut überprüfen).



9. Leasingverhältnisse

(aktualisiert im November 2020)

In vielen Fällen ermöglicht dies dem Leasingnehmer, seine bestehenden Systeme zu nutzen, um die Leasingverbindlichkeit mit dem bestehenden Zahlungsplan und Diskontsatz zu erfassen.

Wir empfehlen zu dieser Thematik auch unsere englischsprachige Publikation [Applying IFRS: Accounting for COVID-19 related rent concessions \(Updated July 2020\)](#) für weiterführende Informationen.

Unsere Sichtweise

Es gibt viele verschiedene Arten von Mietzugeständnissen, die Leasingnehmern gewährt werden. Daher müssen Leasingnehmer die Details der gewährten Mietzugeständnisse sorgfältig beurteilen, um eine geeignete Bilanzierungsmethode zu bestimmen. Es ist möglich, dass mehr als ein Ansatz anwendbar ist.

Bilanzierung von *lease modifications* Überlegungen für Leasingnehmer

Leasingnehmer bilanzieren ein Mietzugeständnis erst dann als *lease modification*, wenn es die Definition einer *lease modification* erfüllt und die Änderungen zu IFRS 16 nicht angewendet werden. Sollte ein Leasinggeber freiwillig auf eine Mietzahlung verzichten, ohne dabei weitere Änderungen am Leasingverhältnis vorzunehmen, kann es für den Leasingnehmer sachgerecht sein, ein solches Mietzugeständnis als (teilweisen) Abgang einer Leasingverbindlichkeit unter Anwendung der Regelung in Paragraph 3.3.1 von IFRS 9 *Finanzinstrumente* mit entsprechender Gegenbuchung im Gewinn oder Verlust zu erfassen (anstatt die Änderungen zu IFRS 16 oder die Regelungen in IFRS 16 zu *lease modifications* anzuwenden). Daher kann es zu unterschiedlichen Vorgehensweisen in der Praxis kommen. Zudem ist es wichtig, die Sichtweisen der lokalen Regulierungsbehörden zu berücksichtigen. Leasingnehmer sollten dabei ihre Vorgehensweise (Anwendung von IFRS 16 oder IFRS 9) einheitlich auf Verträge mit ähnlichen Merkmalen und unter ähnlichen Umständen anwenden.

Eine Änderung des Leasingverhältnisses, die den Umfang des Leasingvertrags erweitert und das Entgelt um einen Betrag erhöht, der dem Einzelveräußerungspreis entspricht, wird als separater Leasingvertrag erfasst. Dies wird in unserer Publikation [Im Fokus: Eine nähere Betrachtung von IFRS 16](#) weiter erörtert.

Bei einer Änderung eines Leasingverhältnisses, die nicht als separates Leasingverhältnis erfasst wird, wendet der Leasingnehmer die Regelungen für *lease modifications* zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung an.⁷ In einem solchen Fall ordnet ein Leasingnehmer das Entgelt im geänderten Vertrag den Leasing- und Non-Leasing-Komponenten (sofern zutreffend) zu, bestimmt die Leasingdauer des geänderten Leasingvertrags und bewertet die Leasingverbindlichkeit neu, indem er die revidierten Leasingzahlungen mit einem revidierten, zu diesem Datum aktualisierten Abzinsungssatz abzinst. Der revidierte Abzinsungssatz ist als der Zinssatz, der dem Leasing für die Restlaufzeit des Leasingvertrags implizit zugrunde liegt, oder, sofern dieser Zinssatz nicht ohne Weiteres ermittelt werden kann, als Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers definiert.

Wenn durch die Änderung des Leasingverhältnisses der Umfang des Leasingvertrags verringert wird (z. B. durch eine Änderung, die die gemietete Gesamtfläche reduziert oder die Leasinglaufzeit verkürzt), bewertet der Leasingnehmer die Leasingverbindlichkeit neu und reduziert das Nutzungsrecht, um die teilweise oder vollständige Beendigung des Leasingvertrags entsprechend widerzuspiegeln (z. B. würde eine Reduzierung der gemieteten Fläche um 50 Prozent das Nutzungsrecht um 50 Prozent reduzieren). Jede Differenz zwischen diesen beiden Anpassungen wird zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Bei allen anderen Änderungen erfasst der Leasingnehmer den Betrag aus der Neubewertung der Leasingverbindlichkeit als Anpassung des Nutzungsrechts, ohne die Gewinn- und Verlustrechnung zu beeinflussen.⁸

⁷ Gemäß IFRS 16 wird der Zeitpunkt des Inkrafttretens einer Änderung als das Datum definiert, an dem beide Parteien der Änderung des Leasingvertrags zustimmen.

⁸ Weitere Beispiele für die Bilanzierung von Änderungen des Leasingverhältnisses durch den Leasingnehmer finden Sie in unserer Publikation [Im Fokus: Eine nähere Betrachtung von IFRS 16](#).

Unsere Sichtweise

Wenn IFRS 16 ohne Berücksichtigung der Änderungen zu Mietzugeständnissen infolge der Corona-Pandemie angewendet wird, erfordert eine Änderung des Leasingvertrags häufig die Neubewertung der Leasingverbindlichkeit unter Verwendung eines revidierten Diskontsatzes. Da der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz im Allgemeinen für den Leasingnehmer nicht ohne Weiteres bestimmbar ist, ist es für den Leasingnehmer oft erforderlich, einen revidierten Grenzfremdkapitalzinssatz zu bestimmen, was in der Praxis schwierig sein kann, insbesondere wenn ein Unternehmen viele Leasingvergünstigungen von verschiedenen Leasinggebern innerhalb mehrerer Geltungsbereiche erhalten hat.

Überlegungen für Leasinggeber

Die Erfassung von Änderungen des Leasingverhältnisses beim Leasinggeber hängt von der Klassifizierung des Leasingvertrags ab.

Ein Leasinggeber erfasst eine Änderung an einem Operating-Leasingverhältnis ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung als neues Leasingverhältnis, wobei er im Voraus bezahlte oder aufgelaufene Leasingzahlungen in Bezug auf den ursprünglichen Leasingvertrag als Teil der Leasingzahlungen im Rahmen des neuen Leasingvertrags anrechnet.

Eine Änderung eines Finanzierungsleasingverhältnisses, durch die der Umfang des Leasingvertrags erweitert und das Entgelt um einen Betrag erhöht wird, der dem Einzelveräußerungspreis entspricht, wird als separates Leasingverhältnis bilanziert.⁹ Wenn die Änderung eines Finanzierungsleasings nicht zu einem gesonderten Leasingverhältnis führt, bilanzieren Leasinggeber die Änderung in Abhängigkeit von der Einstufung des geänderten Leasingverhältnisses:

- ▶ Wäre die Änderung schon zu Beginn des Leasingverhältnisses wirksam gewesen und das Leasingverhältnis als Operating-Leasingverhältnis eingestuft worden, bilanzieren Leasinggeber die Änderung des Leasingverhältnisses ab dem effektiven Zeitpunkt der Änderung als neues Leasingverhältnis. Der Buchwert des zugrunde liegenden Vermögenswerts wird mit dem Wert der Nettoinvestition in das ursprüngliche Leasingverhältnis unmittelbar vor dem effektiven Zeitpunkt der Änderung angesetzt.
- ▶ In allen anderen Fällen wird die Nettoinvestition in das Leasingverhältnis gemäß IFRS 9 *Finanzinstrumente* bilanziert.

Wir verweisen in diesem Zusammenhang auch auf unsere englischsprachige Publikation [Applying IFRS: Accounting for COVID-19 related rent concessions \(Updated July 2020\)](#) für weitere Einzelheiten.

Überlegungen zur Einbringlichkeit der Leasingzahlungen

Viele Leasingnehmer können aufgrund der von Regierungen angeordneten Schließung von Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Dies kann zu einer erheblichen Verschlechterung der Einbringlichkeit der Leasingzahlungen von bestimmten Leasingnehmern führen.

Im Gegensatz zu anderen Standards wie IFRS 15 bezieht sich IFRS 16 nicht auf die Einbringlichkeit, um zu bestimmen, ob (und wann) Leasingerträge erfasst werden sollen. Unserer Ansicht nach kann ein Leasinggeber weiterhin Erträge aus Operating-Leasingverhältnissen erfassen, auch wenn die Einbringlichkeit nicht wahrscheinlich ist. Es können jedoch auch andere Ansätze angemessen sein, wenn erhebliche Zweifel an der Einbringlichkeit bestehen. Daher könnte es in der praktischen Anwendung zu Unterschieden kommen, und es ist wichtig, den Standpunkt der lokalen Regulierungsbehörde zu berücksichtigen. Ungeachtet des angewandten Ansatzes sind die Leitlinien in IFRS 9 zu Kreditverlusten weiterhin auf ausgewiesene Leasingforderungen anwendbar.¹⁰

Gemäß IFRS 16 ist der Leasinggeber bei einem Finanzierungsleasingverhältnis verpflichtet, die Regelungen des IFRS 9 für Wertminderungen auf die Nettoinvestition im Leasingvertrag anzuwenden.

⁹ Siehe unsere Publikation [Im Fokus: Eine nähere Betrachtung von IFRS 16](#).

¹⁰ Siehe unsere Publikation [Applying IFRS: Accounting for COVID-19 related rent concessions \(Updated July 2020\)](#).

10. Versicherungsleistungen



Eine Erstattung ist nur dann zu erfassen, wenn es so gut wie sicher ist, dass das Unternehmen die Erstattung bei Erfüllung der Verpflichtung erhält.

Relevante Vorschriften

Wird gemäß IAS 37 *Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen* erwartet, dass die zur Erfüllung einer zurückgestellten Verpflichtung erforderlichen Ausgaben ganz oder teilweise von einer anderen Partei erstattet werden, ist die Erstattung nur dann zu erfassen, wenn der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Die erwartete Erstattung wird nicht auf die Höhe der Rückstellung angerechnet. Die Erstattung ist vielmehr als separater Vermögenswert zu bilanzieren und der für die Erstattung angesetzte Betrag darf die Höhe der Rückstellung nicht übersteigen.

Eine Eventualforderung wird als ein möglicher Vermögenswert definiert, der aus vergangenen Ereignissen resultiert und dessen Existenz durch das Eintreten oder Nichteintreten eines oder mehrerer unsicherer künftiger Ereignisse, die nicht vollständig unter der Kontrolle des Unternehmens stehen, erst noch bestätigt wird. Eventualforderungen werden nicht im Abschluss eines Unternehmens angesetzt, da dadurch Erträge erfasst würden, die möglicherweise nie erzielt werden. Ist die Erzielung von Erträgen jedoch so gut wie sicher, ist der betreffende Vermögenswert nicht mehr als Eventualforderung anzusehen und sein Ansatz als separater Vermögenswert ist angemessen. Eventualforderungen sind anzugeben, wenn der Zufluss wirtschaftlichen Nutzens wahrscheinlich ist. Ein Unternehmen muss seine Eventualforderungen laufend beurteilen, um sicherzustellen, dass im Abschluss eine angemessene Entwicklung widerspiegelt wird. Ist ein Zufluss wirtschaftlichen Nutzens, der zuvor möglich, aber nicht wahrscheinlich war, wahrscheinlich geworden, muss das Unternehmen die Eventualforderung angeben. Wenn ein Zufluss wirtschaftlichen Nutzens so gut wie sicher geworden ist, werden der Vermögenswert und der diesbezügliche Ertrag im Abschluss des Berichtszeitraums erfasst, in dem die Änderung auftritt.

Ansatz

Die Corona-Pandemie kann bei betroffenen Unternehmen zu Verlusten führen. Beispielsweise laufen bei Unternehmen, die ihre Produktionsanlagen auf Anordnung der Behörden schließen mussten, die Kosten für Personal, Mieten und Grundsteuern weiter. Um solche Verlustrisiken zu verringern oder zu vermeiden, schließen Unternehmen häufig eine Betriebsunterbrechungsversicherung oder Ausfallversicherung ab.

Die Bilanzierung von Versicherungsansprüchen richtet sich nach einer Reihe von Faktoren wie Art des Anspruchs, Höhe der (erwarteten) Entschädigung, Zeitpunkt, zu dem der Verlust eingetreten ist, und Zeitpunkt, zu dem die entsprechende Versicherungsleistung ausgezahlt wird bzw. wurde. Zu berücksichtigen sind ferner die Höhe der Versicherungsdeckung für den betreffenden Verlust in einer bestimmten Situation und die Fähigkeit des Versicherers, einen Anspruch zu befriedigen.

In manchen Fällen ist von vornherein klar, dass die Ansatzschwelle für die Rückerstattung erreicht ist, wenn die erstattungsfähigen Kosten entstehen. In anderen Fällen müssen die Konditionen der Betriebsunterbrechungsversicherung eingehend analysiert werden, da die Bedingungen in Abhängigkeit von Art und Höhe der versicherten Verluste stark variieren. Bei einigen Versicherungen, mit denen Umsatzverluste oder entgangene operative Gewinnmargen, die in der Regel über einen längeren Zeitraum bemessen werden, abgedeckt werden sollen, müssen Vergleiche mit ähnlichen Perioden früherer Jahre vorgenommen werden. In solchen Fällen würde keine Entschädigung gezahlt, wenn die betreffenden Umsätze oder Gewinnmargen während des in den Versicherungsbedingungen festgelegten Bemessungszeitraums wieder ansteigen. So wäre ein Anspruch aus einer Versicherung, deren Bedingungen eine vierteljährliche Bemessung vorsehen, nicht gültig, wenn ein Einzelhändler zwar einen ganzen Monat lang Umsatzeinbußen zu verzeichnen hat, sich seine Umsätze jedoch vor Ablauf der Quartalsfrist wieder erholen.

Die Entscheidung bezüglich der Bewertung und Erfassung von Verlusten muss unabhängig von derjenigen bezüglich der Erfassung von gegebenenfalls zu erhaltenden Entschädigungszahlungen getroffen werden. Bei der Bilanzierung der Verluste sind mögliche Entschädigungen nicht zu berücksichtigen.

Nach IAS 37 darf ein Unternehmen keine Eventualforderungen ansetzen. Das heißt, die Versicherungsleistung darf nur dann erfasst werden, wenn ihre Vereinnahmung so gut wie sicher ist, da sie dann keine Eventualforderung mehr darstellt. Die Bedingung „so gut wie sicher“ (*virtually certain*) ist in IAS 37 nicht definiert. Allerdings dürfte die Ansatzschwelle damit deutlich höher liegen als bei den in Anhang A des IFRS 5 *Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche* genannten Kriterien „wahrscheinlich“ (*probable*) oder „erheblich wahrscheinlicher als wahrscheinlich“ (*significantly more likely than probable*).¹¹ Vernünftigerweise kann davon ausgegangen werden, dass „so gut wie sicher“ auf eine nahezu 100-prozentige Sicherheit hindeutet und jedwede verbleibende Unsicherheit somit unerheblich ist. In der Praxis bedeutet dies, dass jeder Sachverhalt anhand der ihm zugrunde liegenden individuellen Gegebenheiten zu beurteilen ist. Hinsichtlich einer möglichen Versicherungszahlung kann zur Bestimmung, ob in Bezug auf den erlittenen Schaden eine rechtsgültige Versicherung besteht und der Anspruch durch den Versicherer reguliert wird, auch der Nachweis erforderlich sein, dass die Versicherung den Schaden tatsächlich übernehmen wird.

Wenn der Erhalt einer zuvor unwahrscheinlichen Leistung wahrscheinlich wird, es sich aber nach wie vor um eine Eventualforderung handelt, ist dieser Anspruch nur im Anhang anzugeben. Diese Überprüfung beinhaltet eine Analyse der Informationen, die nach dem Abschlussstichtag und vor dem Datum der Freigabe des Abschlusses verfügbar sind. Gemäß IAS 10 ist nur dann ein Vermögenswert zu erfassen, wenn die Information über die Versicherungszahlung, die in der Folgeperiode verfügbar wird, substantielle Hinweise auf Bedingungen enthält, die zum Abschlussstichtag bestanden, und der Erhalt der Zahlung zu diesem Zeitpunkt so gut wie sicher war. Erhält das Unternehmen beispielsweise nach dem Abschlussstichtag die Bestätigung seitens des Versicherers, dass der gemeldete Verlust durch die betreffende Versicherungspolice abgedeckt ist, wäre dies ein substantieller Hinweis darauf, dass zum Abschlussstichtag ein entsprechender Versicherungsschutz bestand.

Bewertung

Sobald so gut wie sicher ist, dass das Unternehmen im Rahmen einer rechtsgültigen Versicherung zumindest teilweise für die Folgen der Corona-Pandemie entschädigt wird, sind alle etwaigen Unsicherheiten in Bezug auf den zu erhaltenden Betrag in der Bewertung des Anspruchs zu berücksichtigen.

Darstellung

Eine Verrechnung im Abschluss ist nicht gestattet, da Vermögenswerte aus Versicherungserstattungen getrennt von den Rückstellungen ausgewiesen werden. Der Aufwand aus der Bildung einer Rückstellung kann jedoch in der Gewinn- und Verlustrechnung abzüglich der entsprechenden Erstattung ausgewiesen werden.

IAS 7 *Kapitalflussrechnungen* beschreibt Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit als Cashflows, die aus den wesentlichen erlöswirksamen Tätigkeiten des Unternehmens sowie anderen Tätigkeiten, die nicht den Investitions- oder Finanzierungstätigkeiten zuzuordnen sind, stammen. Wenn die Entschädigung für eine Betriebsunterbrechung gezahlt wird, sind die diesbezüglichen Cashflows als solche aus der betrieblichen Tätigkeit einzustufen.

Unsere Sichtweise

Die Bedingungen von Versicherungspolices sind häufig komplex. Hinsichtlich einer möglichen Versicherungsleistung kann zur Bestimmung, ob in Bezug auf den erlittenen Schaden eine rechtsgültige Versicherung besteht und der Anspruch durch den Versicherer reguliert wird, der Nachweis erforderlich sein, dass die Versicherung den Schaden tatsächlich übernehmen wird.

Sobald es so gut wie sicher ist, dass das Unternehmen im Rahmen einer rechtsgültigen Versicherung zumindest teilweise für die Folgen der Corona-Pandemie entschädigt wird, sind alle etwaigen Unsicherheiten in Bezug auf den zu erhaltenden Betrag in der Bewertung des Schadens zu berücksichtigen.

¹¹ Gemäß IAS 37.23 wird ein Ereignis als wahrscheinlich angesehen, wenn mehr dafür als dagegen spricht, dass es eintritt.

11. Rückstellungen für belastende Verträge



Hat ein Unternehmen einen belastenden Vertrag, ist die gegenwärtige vertragliche Verpflichtung gemäß IAS 37 als Rückstellung anzusetzen und zu bewerten.

Relevante Vorschriften

Ein belastender Vertrag ist ein Vertrag, bei dem die unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen höher sind als der erwartete wirtschaftliche Nutzen. Die unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung eines Vertrags entsprechen dem Mindestbetrag der bei Ausstieg aus dem Vertrag anfallenden Nettokosten; diese stellen den niedrigeren Betrag von Erfüllungskosten und etwaigen aus der Nichterfüllung resultierenden Entschädigungszahlungen oder Strafzahlungen dar. Hat ein Unternehmen einen belastenden Vertrag, ist die gegenwärtige vertragliche Verpflichtung gemäß IAS 37 als Rückstellung anzusetzen und zu bewerten. Bevor eine separate Rückstellung für einen belastenden Vertrag gebildet wird, erfasst ein Unternehmen den Wertminderungsaufwand für Vermögenswerte, die mit dem Vertrag verbunden sind. Siehe Abschnitt 5 für weitere Ausführungen zum Thema Wertminderungen.

Ansatz

Eine wesentliche Auswirkung der Corona-Pandemie ist die Unterbrechung der globalen Lieferketten. Als Beispiel sei ein produzierendes Unternehmen betrachtet, das Verträge

über den Verkauf von Gütern zu Festpreisen abgeschlossen hat und seine Produktionsanlagen auf behördliche Anordnung herunterfahren musste. Es kann die Güter nur ausliefern, wenn es sie zu einem deutlich höheren Preis von einem Drittlieferanten beschafft. Die Rückstellung für den belastenden Vertrag hat in diesem Fall dem niedrigeren der beiden Beträge aus der Strafzahlung bei vorzeitiger Kündigung und dem Barwert der Nettokosten für die Erfüllung des Vertrags (d. h. dem Betrag, um den die Kosten für die Beschaffung der Güter die erhaltene Gegenleistung übersteigen) zu entsprechen. Betroffene Unternehmen sollten ihre Verträge überprüfen, um zu bestimmen, ob spezielle Vertragsvereinbarungen (z. B. höhere Gewalt [*force majeure*]) existieren, die es von seiner Verpflichtung entbinden könnten. Verträge, die gekündigt werden können, ohne dass eine Strafzahlung an die Gegenpartei fällig wird, sind nicht belastend, da keine Verpflichtung besteht.

Unsere Sichtweise

Bei der Ermittlung der unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen zum Abschlussstichtag müssen vor allem Unternehmen, die Verträge mit nicht standardisierten Vertragsvereinbarungen abgeschlossen haben, die aus der Nichterfüllung resultierenden Entschädigungs- oder Strafzahlungen sorgfältig identifizieren und quantifizieren.



Herausforderungen bei der bilanziellen Abbildung von Kurzarbeit

Die Bundesregierung hat am 13. März 2020 ein umfangreiches Maßnahmenpaket verabschiedet, um die Voraussetzungen für eine schnelle Stabilisierung der Wirtschaft zu schaffen. Dieses enthält neben Liquiditätshilfen für Unternehmen auch eine Flexibilisierung von Kurzarbeitergeld zur Sicherung der Existenzen von Arbeitnehmern.

Allgemeine Ausgestaltungsmerkmale

1. Gehälter und Löhne werden reduziert, möglicherweise bis auf 0 %.
2. Die Sozialversicherungsbeiträge für die noch verbleibende Arbeitszeit bleiben unverändert; für die reduzierte Arbeitszeit werden die Sozialversicherungsbeiträge auf 80 % reduziert und vollständig vom Arbeitgeber gezahlt.
3. 60 % oder 67 % der sogenannten Nettolohndifferenz, die sich aus der Arbeitszeitverkürzung ergibt, wird von der Bundesagentur für Arbeit ausgeglichen.
4. Der Arbeitgeber wird für die auf die Arbeitszeitverkürzung entfallenden Sozialversicherungsbeiträge von der Bundesagentur für Arbeit entschädigt.

Bilanzielle Auswirkungen

Weder IAS 19 noch IAS 37 begründen eine Pflicht zur Bildung einer Rückstellung für zukünftig zu zahlendes Kurzarbeitergeld bzw. darauf entfallende Sozialversicherungsbeiträge. Das Kurzarbeitergeld stellt für das bilanzierende Unternehmen insoweit einen durchlaufenden Posten dar, als gemäß § 95 SGB III der Anspruch auf das konjunkturelle Kurzarbeitergeld dem Arbeitnehmer zusteht und die Leistungsverpflichtung bei der Bundesagentur für Arbeit liegt.

Dies gilt allerdings nicht für die vom Arbeitgeber zu tragenden Aufwendungen zur Sozialversicherung, die dem Unternehmen auf Antrag pauschaliert von der Bundesagentur für Arbeit erstattet werden. Das Unternehmen bleibt in Bezug auf die Sozialversicherungsbeiträge primär verpflichtet und fällt als solches in den Anwendungsbereich von IAS 20. Die von der Bundesagentur für Arbeit erstatteten Beträge können entweder brutto als „sonstige Erträge“ oder netto als Minderung der „Personalaufwendungen“ dargestellt werden.

Erstattungen von Kurzarbeitergeld durch die Bundesagentur für Arbeit, die vor der korrespondierenden Auszahlung an die Arbeitnehmer erfolgen, sind bis zur Lohn- und Gehaltsabrechnung erfolgsneutral als Verbindlichkeit in der Bilanz zu erfassen.

Unternehmen sollten evaluieren, ob in diesen Fällen zusätzliche Angaben in den Anhang mit aufzunehmen sind (u. a. Informationen über Rechnungslegungsgrundsätze sowie weitere quantitative Informationen).

Neben den Regelungen zum Kurzarbeitergeld ist zu prüfen, ob es Vereinbarungen mit den Arbeitnehmervertretern gibt hinsichtlich der Aufstockung der Vergütung in Phasen der Kurzarbeit. Diese Vereinbarungen führen möglicherweise zum Ansatz einer Verbindlichkeit im jeweiligen Monat. Unternehmen sollten allerdings die tariflichen und betrieblichen Regelungen zum Kurzarbeitergeld überprüfen, um die bilanziellen Auswirkungen zu verifizieren.

Neben dem Kurzarbeitergeld gibt es auch noch weitere Bereiche, die durch die Corona-Pandemie betroffen sein können. Dazu zählt beispielsweise auch die Flexibilisierung der Arbeitszeitkonten. Hier empfiehlt es sich zu prüfen, ob negative Arbeitszeitkonten entstehen können. Bilanziell ergäbe sich daraus die Frage, ob eine Forderung aus den negativen Arbeitszeitkonten aktiviert werden kann, was unter anderem eine arbeitsrechtliche Würdigung der jeweiligen Fakten und Umstände erfordert.

12. Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Das Ziel der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts ist die Schätzung des Preises, zu dem unter aktuellen Marktbedingungen am Bemessungsstichtag ein geordneter Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern stattfinden würde, im Zuge dessen ein Vermögenswert verkauft oder die Schuld übertragen würde (d. h. die Schätzung eines Exit-Preises). Die Auswirkungen auf die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts, die sich aus dem Ausbruch der Corona-Pandemie und den daraus resultierenden Wirtschafts- und Marktstörungen ergeben, sind je nach Land, Markt und Branche unterschiedlich. Die Unsicherheit bleibt wahrscheinlich bestehen, selbst wenn einige Regierungen bereits beginnen, ihre Beschränkungen zu lockern und ihre Wirtschaft wieder zu öffnen. Wenn die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts aufgrund des aktuellen Umfelds mit erheblichen Unsicherheiten behaftet ist und es eine größere Bandbreite möglicher Schätzungen des beizulegenden Zeitwerts gibt, muss ein Unternehmen wesentliche Ermessensentscheidungen treffen und den Punkt innerhalb dieser Bandbreite bestimmen, der unter den gegebenen

Umständen den beizulegenden Zeitwert am besten repräsentiert.

Nachfolgend werden einige Aspekte im Zusammenhang mit der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts im Rahmen von IFRS 13 erläutert, die Unternehmen bei der Bewältigung der Herausforderungen im Kontext volatiler und unsicherer Märkte helfen können.

Die Definition des beizulegenden Zeitwerts bezieht sich auf einen Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern ausgehandelt wird. Demnach handelt es sich um eine Transaktion, die von einem Engagement am Markt für einen gewissen Zeitraum vor dem Bewertungsstichtag ausgeht, um Vermarktungstätigkeiten zu ermöglichen, die für Geschäftsvorgänge mit solchen Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten gängig und allgemein üblich sind, und nicht (wie z. B. eine Zwangsliquidation oder ein Notverkauf) erzwungen ist. Zwar kann die derzeitige Volatilität an den Finanzmärkten darauf hindeuten,



dass es sich bei den Preisen um Abnormalitäten handelt, die nicht den beizulegenden Zeitwert widerspiegeln, dennoch dürfen Unternehmen die Marktpreise am Bemessungsstichtag nicht vollkommen außer Acht lassen, es sei denn, diese Preise beziehen sich auf nicht geordnete Transaktionen. Hinweise darauf, dass es sich um eine geordnete Transaktion handelt, müssen bei der Entscheidung über das Gewicht, das dem Transaktionspreis bei der Messung des beizulegenden Zeitwerts oder der Marktrisikoaufschläge beigemessen wird, beurteilt werden. Wenn der beobachtete Preis auf einer Transaktion basiert, die als erzwungen oder nicht geordnet eingeschätzt wird, sollte ihm im Vergleich zu anderen Wertindikationen, wenn überhaupt, nur wenig Gewicht beigemessen werden.

Die Feststellung, ob eine Transaktion geordnet ist, erfolgt auf der Ebene der jeweiligen Transaktion und erfordert Ermessensentscheidungen auf der Basis sämtlicher zur Verfügung stehender Tatsachen und aller als relevant angesehenen Faktoren. Zwar können Marktfaktoren wie

ein Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage und Liquiditätseingpässe die Preise beeinflussen, zu denen Transaktionen auf einem bestimmten Markt stattfinden, allerdings bedeutet ein solches Ungleichgewicht nicht automatisch, dass die an der Transaktion beteiligten Parteien keine sachkundigen und gewillten Marktteilnehmer waren oder dass eine Transaktion nicht geordnet war. Die Schlussfolgerung eines Unternehmens, dass es seinen eigenen Vermögenswert nicht zu den derzeit auf dem Markt beobachteten Preisen verkaufen (oder seine eigene Schuld übertragen) würde, bedeutet nicht, dass diese Transaktion als nicht geordnet angesehen werden sollte. IFRS 13 stellt klar, dass der beizulegende Zeitwert eine marktbasierende und keine unternehmensspezifische Bewertung darstellt, und legt fest, dass die Absicht des berichtenden Unternehmens, einen Vermögenswert in Phasen von Marktabschwüngen zu halten bzw. eine Schuld auszugleichen oder anderweitig zu begleichen, bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts nicht maßgeblich ist.



12. Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Ein aktiver Markt ist ein Markt, auf dem Transaktionen für einen Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit mit ausreichender Häufigkeit und in ausreichender Menge stattfinden, um kontinuierliche Preisinformationen zu liefern. Das Aktivitätsniveau eines Marktes wird anhand der Bedeutung der verfügbaren Nachweise bestimmt, z. B. der Anzahl der erfolgten Transaktionen, der Ausweitung der Geld-Brief-Spannen oder der signifikanten Erhöhung der impliziten Risikoaufschläge. IFRS 13 stellt klar, dass beobachtbare Preise an inaktiven Märkten zwar nicht in allen Fällen repräsentativ für den beizulegenden Zeitwert sein mögen, diese Informationen aber nicht ignoriert werden sollten. In diesen Fällen sind zusätzliche Analysen erforderlich, um die Relevanz der beobachteten Transaktionen oder der notierten Preise auf diesen Märkten beurteilen zu können, einschließlich einer Analyse, um zu bestimmen, ob es sich um eine geordnete Transaktion handelt (wie oben erörtert), und Faktoren, die für den zu bewertenden Vermögenswert oder die zu bewertende Verbindlichkeit spezifisch sind, sowie anderer Anhaltspunkte für den beizulegenden Zeitwert (z. B. Umfang der Transaktion, zeitliche Nähe des Geschäftsvorfalles zum Bemessungsstichtag und wesentliche Entwicklungen des Subjekts und der Marktbedingungen zwischen diesen Daten). Wenn der notierte Preis auf einer Transaktion basiert, die als geordnet eingestuft wird, sollte er bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt werden, auch wenn Anpassungen der beobachtbaren Preise (die erheblich sein können) erforderlich sein können oder das Gewicht, das dem betreffenden Transaktionspreis im Vergleich zu anderen Anhaltspunkten für den beizulegenden Zeitwert beigegeben wird, adjustiert wird.

“

Selbst wenn ein signifikanter Rückgang des Volumens von Transaktionen zu verzeichnen ist, kann ein Markt immer noch aktiv sein, und relevante Preise und Inputs, die aus geordneten Transaktionen in diesem Markt beobachtbar sind, müssen weiterhin berücksichtigt werden.

Ein signifikanter Rückgang des Volumens oder des Aktivitätsniveaus an einem Markt kann auch Einfluss darauf haben, welche Bewertungsmethode(n) verwendet wird (werden), wie diese Techniken angewandt werden und ob die erforderlichen Inputs am Bewertungsstichtag beobachtbar sind. Beispielsweise kann sich die Anwendung des Marktansatzes als schwieriger erweisen und die Anwendung ergänzender Bewertungstechniken erforderlich sein. Diese ergänzenden Bewertungstechniken erfordern möglicherweise die Verwendung nicht beobachtbarer Inputs und müssten auf den ursprünglichen Transaktionspreis (falls dieser als beizulegender Zeitwert bestimmt wurde) kalibriert werden, um sicherzustellen, dass die Bewertungstechnik die Marktbedingungen widerspiegelt. Diese können sich auch auf die Einordnung der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert innerhalb der Fair-Value-Hierarchie (z. B. Transfer von Stufe 2 zu Stufe 3, wenn nicht beobachtbare Inputs für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von Bedeutung sind) wie auch auf die Art und den Umfang der von IFRS 13 geforderten Angaben auswirken.



Darüber hinaus bedeutet ein signifikanter Rückgang des Transaktionsvolumens nicht automatisch, dass kein aktiver Markt mehr vorliegt. Trotz eines Rückgangs gegenüber den jüngsten (oder historischen) Aktivitätsniveaus können Transaktionen für einen Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit auf diesem Markt immer noch mit einer ausreichenden Häufigkeit und in einem ausreichenden Volumen stattfinden, um auf kontinuierlicher Basis Preisinformationen zu liefern, z. B. bei einem an einer öffentlichen Börse gehandelten Beteiligungspapier. Wenn zum Bewertungsstichtag ein aktiver Markt für einen identischen Vermögenswert oder eine identische Verbindlichkeit besteht, müssen Unternehmen den am Bewertungsstichtag auf diesem Markt notierten Preis (d. h. Input der Stufe 1) ohne Anpassung als Grundlage für die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts verwenden. Dies ist selbst dann der Fall, wenn in einem aktiven Markt in zeitlicher Nähe zum Bewertungsstichtag erhöhte Volatilitäten auftreten.

Die Fair-Value-Hierarchie in IFRS 13 schreibt Bewertungstechniken vor, um die Verwendung von beobachtbaren Inputfaktoren aus geordneten Transaktionen zu maximieren und die Verwendung von nicht beobachtbaren Inputfaktoren zu minimieren. Folglich müssen auch dann, wenn der Markt für einen Vermögenswert aufgrund des aktuellen Umfelds weniger liquide geworden ist, relevante Preise oder Inputs, die aus geordneten Transaktionen auf diesen Märkten beobachtet werden, berücksichtigt werden.

Es wäre unangemessen, wenn ein Unternehmen ein Bewertungsverfahren verwenden würde, das nur auf nicht beobachtbaren Inputfaktoren basiert, wie zum Beispiel ein Ertragswertverfahren, bei dem nur unternehmenseigene Inputfaktoren verwendet werden (eine Bewertung der Stufe 3), obwohl beobachtbare Inputfaktoren der Stufe 2, z. B. kürzlich getätigte Transaktionen, verfügbar sind. Unternehmen haben bei der Beurteilung der Relevanz der beobachtbaren Marktdaten und der Frage, ob sie geordnete Transaktionen widerspiegeln, Ermessen auszuüben, insbesondere in Situationen, in denen die Marktaktivität für einen Vermögenswert oder eine Verbindlichkeit erheblich zurückgegangen ist.

Unsere Sichtweise

IFRS 13 enthält Anwendungsleitlinien zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von Vermögenswerten und Schulden in Märkten, in denen erhebliche Volatilitäten oder Reduzierungen des Transaktionsvolumens oder der Aktivitäten aufgetreten sind, die in diesem aktuellen Umfeld besonders relevant sind.

Die Anwendung dieser Leitlinien, um zu einer angemessenen Schätzung des beizulegenden Zeitwerts zu gelangen, erfordert erhebliche Ermessensausübungen vonseiten des Managements und hängt von der Robustheit der Prozesse des Unternehmens zur Bestimmung und Überprüfung des beizulegenden Zeitwerts ab.

In bestimmten Fällen können die erforderlichen Änderungen an den bestehenden Bewertungstechniken und Bewertungsanpassungen, die als Reaktion auf die aktuellen Marktbedingungen erforderlich sind, die Einbindung externer Bewertungsspezialisten rechtfertigen, die über das erforderliche Fachwissen, die Erfahrung und die Marktkenntnisse verfügen.

Die Schaffung von Transparenz in Bezug auf die verwendeten Techniken, die wesentlichen Annahmen und Inputfaktoren, die zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts verwendet wurden, einschließlich der Sensitivitäten durch Offenlegung der nach IFRS 13 geforderten Angaben, ist ein wesentlicher Bestandteil der Bemessung zum beizulegenden Zeitwert und der Schlüssel zur Steigerung des Nutzens der Finanzberichterstattung in dieser beispiellosen Zeit.

13. Realisierung von Umsatzerlösen

(aktualisiert im November 2020)

Die Corona-Pandemie kann auch Auswirkungen auf verschiedene Aspekte der Umsatzrealisierung eines Unternehmens gemäß IFRS 15 *Erlöse aus Verträgen mit Kunden* haben. Für weitere Informationen zu diesem Thema empfehlen wir unsere Broschüre [IFRS 15 im Fokus: der neue Standard zur Umsatzrealisierung](#) (aktualisiert im März 2020).

Variable Gegenleistung

Die Schätzung variabler Gegenleistungen bei neuen und bestehenden Verträgen mit Kunden ist unter Berücksichtigung der Umstände zu aktualisieren. Beispiele für Schätzungen variabler Gegenleistungen, die sich aufgrund der Pandemie geändert haben können, beziehen sich unter anderem auf Erwartungen zur Rückgabe von Gütern, zu Vertragsvolumina und ob ein Unternehmen die vertraglichen Bedingungen für Leistungsprämien oder Vertragsstrafen erfüllen wird.

Wenn ein Vertrag mit einem Kunden eine variable Gegenleistung enthält, muss ein Unternehmen in der Regel die Gegenleistung, die es im Austausch für die Übertragung zugesagter Güter oder Dienstleistungen auf einen Kunden voraussichtlich erhalten wird, bei Vertragsabschluss schätzen. Die Höhe der variablen Gegenleistung, die ein Unternehmen in den Transaktionspreis einbeziehen darf, ist auf den Betrag begrenzt, bei dem es hochwahrscheinlich ist, dass es nicht zu einer signifikanten Stornierung der erfassten kumulierten Erlöse kommen wird, sobald die Unsicherheiten in Verbindung mit der Variabilität nicht mehr bestehen.

Unternehmen, die solche Schätzungen bei der Bestimmung des Transaktionspreises zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vornehmen, müssen diese über die Vertragslaufzeit laufend aktualisieren, um die jeweils am Abschlussstichtag vorliegenden Bedingungen abzubilden. Dies umfasst die Aktualisierung der geschätzten variablen Gegenleistungen (einschließlich betraglicher Begrenzungen), um den Betrag der Gegenleistung widerzuspiegeln, auf den ein Unternehmen seinen geänderten Erwartungen zufolge nach Berücksichtigung nicht mehr vorhandener Unsicherheiten oder aufgrund neuer Informationen in Bezug auf Unsicherheiten im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie Anspruch hat.

Änderungen des Transaktionspreises aufgrund einer Änderung von Schätzungen im Zusammenhang mit variablen Gegenleistungen (und nicht aufgrund von Vertragsmodifikationen, die nachfolgend noch behandelt werden) sind generell den im Vertrag identifizierten Leistungsver-

pflichtungen auf derselben Basis wie bei ihrer erstmaligen Allokation zuzuordnen. Das heißt, die Änderungen sind auf der Basis des relativen Einzelveräußerungspreises (d. h. anhand desselben proportionalen Anteils am Gesamtbetrag wie zum Zeitpunkt der ersten Allokation) den identifizierten Leistungsverpflichtungen oder einer einzelnen Leistungsverpflichtung gemäß der Ausnahmeregelung zur Zuordnung variabler Gegenleistungen zuzuordnen. Sämtliche Beträge, die bereits erfüllten (oder teilweise erfüllten) Leistungsverpflichtungen zugeordnet werden, sind als Umsatz in der Periode, in der sich der Transaktionspreis ändert (d. h. auf einer *cumulative catch-up basis*), zu erfassen. Dies kann entweder zu einer Zu- oder zu einer Abnahme des in Bezug auf eine erfüllte Leistungsverpflichtung bereits erfassten Umsatzes oder des für eine über einen Zeitraum zu erbringende teilweise bereits erfüllte Leistungsverpflichtung kumuliert erfassten Umsatzes führen. Unternehmen, die die Ausnahmeregelung zur Zuordnung variabler Gegenleistung anwenden, sollten darüber hinaus abwägen, ob sie diese Ausnahmeregelung weiterhin anwenden können.

Vertragsmodifikationen und -kündigungen

Unsicherheiten aufgrund der Pandemie und der derzeitigen Marktsituation könnten Unternehmen dazu veranlassen, bestehende Verträge mit Kunden zu modifizieren. Darüber hinaus können Unternehmen und Kunden eher dazu geneigt sein, Verträge (ganz oder teilweise) zu kündigen, wobei dies ebenfalls eine Vertragsmodifikation im Sinne des IFRS 15 darstellt. Eine Vertragsänderung ist eine Änderung des Vertragsumfangs und/oder des Preises, der alle Vertragsparteien zustimmen und die entweder neue oder die Veränderung bereits bestehender durchsetzbarer Rechte und Verpflichtungen der Vertragsparteien hervorruft.

Ein Unternehmen bilanziert Vertragsänderungen unter Anwendung der Regelungen in IFRS 15.18-21. Nach diesen Regelungen werden bestimmte Änderungen als separate (eigenständige) Verträge behandelt, während andere mit dem ursprünglichen Vertrag zusammenzufassen sind. Des Weiteren werden manche Änderungen prospektiv erfasst, andere hingegen auf kumulierter Basis.

Im Allgemeinen ist leicht festzustellen, ob eine Vertragsmodifikation vorliegt. Unter bestimmten Umständen können jedoch auch wesentliche Ermessensentscheidungen erforderlich sein. Beispielsweise müsste ein Unternehmen eine Vertragsänderung bereits erfassen, bevor die beteiligten Parteien eine endgültige Vereinbarung getroffen haben,

wenn feststeht, dass die geänderten Rechte und Pflichten durchsetzbar sind. Darüber hinaus können Vertragsmodifikationen auch durch Geschäftsgepflogenheiten des Unternehmens impliziert werden, solange diese neue oder die Änderung bereits bestehender Rechte und Verpflichtungen im Vertrag begründen.

Unternehmen müssen zudem beurteilen, ob ein neuer Vertrag mit einem bereits bestehenden Kunden eine Modifikation eines bestehenden Vertrags darstellt. Unserer Ansicht nach sollten Unternehmen bei dieser Entscheidung die jeweiligen Fakten und Umstände, aber auch die Kriterien der Regelungen zur Zusammenfassung von Verträgen in IFRS 15.17 beachten.

Wenn ein Vertrag gemäß IFRS 15 geändert wird, kann man unserer Ansicht nach darauf schließen, dass „bei Fakten und Umständen eine signifikante Änderung eingetreten ist“ (siehe IFRS 15.13) und dass ein Unternehmen somit sowohl die Kriterien gemäß Paragraf 9 des IFRS 15 für den modifizierten Vertrag als auch die Vertragsdauer (d. h. den Zeitraum, in dem die Vertragsparteien durchsetzbare Rechte und Pflichten vorweisen können) neu beurteilen muss. Die Bilanzierung für sämtliche Neubeurteilungen ist prospektiv vorzunehmen und die geänderte Beurteilung hat keinen Einfluss auf die Schlussfolgerungen für bereits übertragene Güter und Dienstleistungen. Das heißt, ein Unternehmen würde keine Forderungen, Umsätze oder Vertragsvermögenswerte, die bereits für den Vertrag erfasst wurden, aufgrund der Neubewertung rückgängig machen.

Einbringlichkeit und verlängerte Zahlungsbedingungen

Die Corona-Pandemie kann die Zahlungsfähigkeit und -absicht eines Kunden beeinflussen und Unternehmen können eher gewillt sein Teilzahlungen oder verlängerte Zahlungsbedingungen zu akzeptieren. Unternehmen müssen daher abwägen, wie sie diese Umstände berücksichtigen. Vor allem – wie nachfolgend noch näher erläutert – müssen Unternehmen die Auswirkungen auf ihre Beurteilung zur Einbringlichkeit der Gegenleistung, auf die zu Vertragsbeginn vorgenommene Schätzung der variablen Gegenleistung, die *Impairment*-Folgebewertung für sämtliche Vertragsvermögenswerte oder Forderungen nach dem *expected credit loss model* gem. IFRS 9 (siehe Abschnitt 3 zur einzelnen und gemeinsamen Bewertung von Darlehen, Forderungen und Vertragsvermögenswerten) sowie auf die Wertminderung bilanzierter Vermögenswerte für Vertragskosten und die Identifizierung signifikanter Finanzierungskomponenten beachten. Sie

müssen zudem beurteilen, ob Änderungen in Verträgen mit bestehenden Kunden als Vertragsmodifikationen zu bilanzieren sind, wie bereits vorstehend erläutert.

Bedenken zur Einbringlichkeit oder verlängerte Zahlungsbedingungen erfordern eine sorgfältige Beurteilung und können sich sowohl darauf, ob gemäß IFRS 15 ein gültiger Vertrag besteht, als auch auf Schätzungen zum Umsatz und auf Erwägungen zur Wertminderung auswirken.

Wenn Unternehmen mit Kunden neue Verträge abschließen, müssen sie die Zahlungsfähigkeit und -bereitschaft ihrer Kunden sorgfältig prüfen. Damit eine Vereinbarung als Vertrag gemäß IFRS 15 bilanziert werden kann, muss es wahrscheinlich sein, dass das Unternehmen die Gegenleistung erhält, zu der es im Gegenzug für die Übertragung von Gütern und Dienstleistungen auf den Kunden Anspruch hat. Um diese Beurteilung vornehmen zu können, muss ein Unternehmen in einem ersten Schritt den Transaktionspreis gemäß Schritt 3 des Modells zur Umsatzrealisierung bestimmen. Vertrags- und Transaktionspreis stimmen oftmals aufgrund einer variablen Gegenleistung (z. B. Rabatte, Skonti oder explizite oder implizite Preisnachlässe), die eine Reduzierung des vertraglich festgelegten Preises bewirkt, nicht überein. Ein Unternehmen könnte einen niedrigeren als den ursprünglich vertraglich vereinbarten Preis akzeptieren, um eine Bindung zum Kunden zu entwickeln oder zu fördern, oder der Kunde könnte zu der begründeten Annahme kommen, dass das Unternehmen den Preis aufgrund seiner üblichen Geschäftspraktiken reduzieren wird. Ein Unternehmen hat zu Vertragsbeginn vom vertraglich vereinbarten Preis jede variable Gegenleistung (z. B. den erwarteten Preisnachlass) abzuziehen. Dadurch verringert sich der Betrag der Gegenleistung, auf den das Unternehmen seinen Erwartungen zufolge Anspruch hat. Auf dieser Grundlage ist der Transaktionspreis für die Güter oder Dienstleistungen zu ermitteln. Die Beurteilung der Einbringlichkeit der Gegenleistung erfolgt dann anhand des Transaktionspreises. Ein Unternehmen muss zudem sämtliche Vertragsvermögenswerte und Forderungen, die aus einem Vertrag gemäß IFRS 15 entstehen, anhand des *expected credit loss model* aus IFRS 9 beurteilen.

Wenn sich der Betrag, den ein Unternehmen als Gegenleistung zu erhalten erwartet, nach Abschluss eines Vertrags ändert, muss das Unternehmen signifikante Ermessensentscheidungen treffen, um zu bestimmen, ob die Änderung entweder aufgrund (1) einer Änderung der zu Vertrags-

13. Realisierung von Umsatzerlösen

(aktualisiert im November 2020)

beginnen vorgenommenen Schätzung der variablen Gegenleistung eingetreten ist und daher als Änderung des Transaktionspreises zu bilanzieren wäre oder (2) auf ein identifizierbares Verlustereignis zurückzuführen ist (wie beispielsweise das Wissen oder die Erwartung, dass die Geschäftstätigkeit eines Kunden zurückgeht, ein Insolvenzverfahren eröffnet wird oder andere finanzielle Umstrukturierungen erfolgen, aber auch die Bitte des Kunden um Zahlungszugeständnisse von Seiten des Unternehmens aufgrund der wirtschaftlichen Situation des Kunden) und der Verlust daher als Wertminderung gemäß IFRS 9 (d. h. außerhalb der Umsatzerlöse) zu erfassen wäre. Wenn sich die Vertragsbedingungen bei bestehenden Kundenverträgen ändern, müssen Unternehmen abwägen, ob es zu einer Vertragsmodifikation gekommen ist (siehe hierzu die vorstehenden Ausführungen).

Unternehmen müssen Ermessensentscheidungen treffen, um zu bestimmen, ob Veränderungen bei den Fakten und Umständen bezogen auf die Fähigkeit und Absicht des Kunden, die vertraglich vereinbarte Gegenleistung im Rahmen des Vertrags zu erbringen, signifikant genug sind, dass dieser Vertrag nicht länger gemäß IFRS 15 existiert und künftig kein weiterer Umsatz mehr erfasst werden darf. Dies gründet darauf, dass der Standard von Unternehmen eine Neubeurteilung hinsichtlich der Tatsache, ob es wahrscheinlich ist, dass das Unternehmen die Gegenleistung, zu der es berechtigt ist, einziehen wird, erfordert, sobald sich signifikante Fakten und Umstände ändern. Bedenken hinsichtlich der Einbringlichkeit können außerdem dazu führen, dass Unternehmen damit verbundene aktivierte Kosten zur Vertragserlangung oder -erfüllung auf Wertminderung prüfen müssen.

Das Angebot längerer Zahlungsbedingungen für Neu- oder Bestandskunden kann ferner zur Folge haben, dass der Vertrag eine signifikante Finanzierungskomponente enthält. Im Falle einer signifikanten Finanzierungskomponente hat ein Unternehmen den Transaktionspreis um die Auswirkungen des Zeitwerts des Geldes anzupassen, sollte der Zeitpunkt der Zahlungen, dem die Vertragsparteien zugestimmt haben, dem Unternehmen oder dem Kunden einen signifikanten finanziellen Vorteil verschaffen.

Kundenanreize

Unternehmen können zusätzliche Anreize wie beispielsweise Gratisgüter oder -dienstleistungen, aber auch Geldzahlungen anbieten, um die kundenseitige Nachfrage anzukurbeln. Als Reaktion auf die geänderten Kunden-

bedürfnisse könnten Unternehmen die Preise ihrer Güter oder Dienstleistungen ändern oder anbieten, fertige Produkte für Kunden zurückzuhalten, sollten diese derzeit nicht in der Lage sein, diese abzunehmen.

Die Bilanzierung Kunden kostenfrei zur Verfügung gestellter Güter und Dienstleistungen hängt von den jeweiligen Fakten und Umständen ab. Ein Angebot, das neue oder die Änderung bereits bestehender vertraglich durchsetzbarer Rechte und Pflichten für die Vertragsparteien bedingt, ist als Vertragsmodifikation zu bilanzieren (siehe hierzu die vorstehenden Ausführungen). In manchen Fällen hat ein Angebot jedoch nicht die Modifikation eines bestehenden Vertrags mit einem Kunden zur Folge und wäre in diesem Falle als Marketing-Angebot (d. h. als Aufwand) zu bilanzieren.

Bei der Beurteilung, ob ein Angebot neue oder die Änderung bereits bestehender durchsetzbarer Rechte und Pflichten im Rahmen eines bestehenden Vertrags mit einem Kunden bedingt, sind u. a. die folgenden Überlegungen relevant:

- ▶ Ist das Angebot das Resultat einer Verhandlung mit einem bestimmten Kunden oder einer bestimmten Kundengruppe?
- ▶ Gilt das Angebot sowohl für bereits bestehende Kunden als auch für andere Parteien, die nicht der Definition eines Kunden entsprechen?
- ▶ Sofern ein Angebot nur für bestehende Kunden verfügbar ist, ist es für eine breite Menge an Bestandskunden (oder für alle Bestandskunden) verfügbar und nicht das Ergebnis einer Verhandlung mit einem ausgewählten Kunden?
- ▶ Hat das Unternehmen das Recht, vom Angebot zurückzutreten?

Darüber hinaus kann das Heranziehen der Regelungen des Paragraphen 17 von IFRS 15 zur Zusammenfassung von Verträgen unserer Ansicht nach bei der Beurteilung, ob das Angebot, Bestandskunden kostenfrei Güter oder Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen, als Vertragsmodifikation einzustufen ist, hilfreich sein.

Unternehmen müssen sämtliche Gegenleistungen an einen Kunden, die bereits bezahlt wurden oder noch ausstehend



sind, identifizieren. Diese wären als Verringerung des Transaktionspreises (und dadurch auch des Umsatzes) zu bilanzieren, es sei denn, die an einen Kunden gezahlte oder zu zahlende Gegenleistung stellt die Bezahlung eines eigenständig abgrenzbaren Gutes oder einer eigenständig abgrenzbaren Dienstleistung dar.

Weiterhin muss ein Unternehmen, sollte es die Preise seiner Güter und Dienstleistungen ändern, festlegen, ob es den relativen Einzelveräußerungspreis seiner Güter und Dienstleistungen für neue Verträge oder aufgrund bestimmter Vertragsänderungen neu evaluieren muss. Die relativen Einzelveräußerungspreise werden grundsätzlich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses festgelegt und anschließend nicht neu beurteilt, es sei denn, der Vertrag wurde modifiziert (und die Modifikation wird nicht als Teil des bestehenden Vertrags behandelt).

Unternehmen müssen ferner sämtliche Auswirkungen beurteilen, die sich aus der Bitte des Kunden, die fertigen Produkte vorerst beim Unternehmen zu belassen, auf den Zeitpunkt der Umsatzrealisierung ergeben. Hierzu sollten sie die in den Paragraphen B79-B82 des IFRS 15 dargelegten Kriterien zu *Bill-and-hold*-Vereinbarungen berücksichtigen. Diese Kriterien müssen zusätzlich zu den Kontrollindikatoren des IFRS 15.38 erfüllt sein, um den Umsatz für den Verkauf eines Gutes im Rahmen einer *Bill-and-hold*-Vereinbarung zu realisieren.

Angaben

Unternehmen sollten abwägen, ob die mit der Corona-Pandemie verbundenen Unsicherheiten oder Änderungen der Geschäftstätigkeiten dazu führen, dass ausführlichere Angaben zu den Umsatzerlösen offengelegt werden müssen. Wenn ein Unternehmen beispielsweise variable

Gegenleistungen schätzt (unter der Anwendung des *constraint*), ist es verpflichtet, Informationen zu den verwendeten Methoden, Inputs und Annahmen offenzulegen. Unternehmen sind darüber hinaus verpflichtet, bestimmte Informationen zu ihren Leistungsverpflichtungen und wann diese im Rahmen einer *Bill-and-hold*-Vereinbarung erfüllt sind, aber auch zu den wesentlichen Zahlungsbedingungen offenzulegen. Des Weiteren haben Unternehmen die Angabevorschriften in Bezug auf wesentliche Ermessensentscheidungen und Änderungen von Ermessensentscheidungen, welche die Bestimmung von Höhe und Zeitpunkt der Umsätze signifikant beeinflussen, zu beachten.

Unsere Sichtweise

Unternehmen müssen möglicherweise in erheblichem Maße Ermessen ausüben, um die Auswirkungen der im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie bestehenden Unsicherheiten auf die Bilanzierung von Erlösen aus Verträgen mit Kunden zu bestimmen. Dazu zählen beispielsweise Schätzungen der variablen Gegenleistung (einschließlich der Begrenzungsvorschriften für variable Gegenleistungen) und aussagekräftige Angaben. Wichtig ist, dass die Auswirkungen der Pandemie aller Wahrscheinlichkeit nach nicht auf variable Gegenleistungen beschränkt sein werden. Als Reaktion auf die Krise getroffene Entscheidungen - wie beispielsweise die Modifikation von Verträgen, der Umgang mit Kunden, bei denen Bedenken bezüglich der Einbringlichkeit der Gegenleistung bestehen, oder die Neugestaltung von Preisen - können ebenfalls Folgen für die Bilanzierung und die Angaben in Verbindung mit laufenden und künftigen Verträgen haben.

14. Anteilsbasierte Vergütung

(aktualisiert im November 2020)

IFRS 2 *Anteilsbasierte Vergütung* regelt, dass Unternehmen, die Mitarbeitern anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente gewähren, deren Erfüllung an bestimmte Ausübungsbedingungen gekoppelt sind, die damit verbundenen Aufwendungen über den Zeitraum, in dem die Ausübungsbedingungen erfüllt werden (Erdienungszeitraum), erfassen, wenn es wahrscheinlich ist, dass die Ausübungsbedingungen, die keine Marktbedingungen sind (d. h. marktunabhängige Leistungsbedingungen), erfüllt werden.

Die Unsicherheit im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie hat zu einem erheblichen Rückgang der Geschäftstätigkeit und der Aktienkurse geführt. Dementsprechend basieren die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen für Pläne, die marktunabhängige Leistungsbedingungen enthalten, auf der bestmöglichen Schätzung in Bezug auf die Anzahl der Eigenkapitalinstrumente, die voraussichtlich unverfallbar werden. Ein Unternehmen muss diese Schätzung gegebenenfalls revidieren, wenn spätere Informationen darauf hinweisen, dass diese Schätzung von früheren abweicht. Unternehmen müssen aktualisierte Prognosen in Betracht ziehen, um zu beurteilen, ob marktunabhängige Ausübungsbedingungen, die auf Kennzahlen basieren, die von der Corona-Pandemie betroffen waren (z. B. Umsatz, EBITDA), erfüllt werden. Wenn es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass die marktunabhängige Ausübungsbedingung erfüllt wird, hat das Unternehmen den zuvor erfassten Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen in dem Zeitraum rückgängig zu machen, in dem sich die Einschätzung ändert. Die Wahrscheinlichkeit, dass die marktunabhängigen Leistungsbedingungen und/oder Nichtausübungsbedingungen erfüllt werden, wird im Gegensatz dazu in den beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütung am Tag der Gewährung einbezogen und der damit verbundene Aufwand wird so lange erfasst, wie der Mitarbeiter andere Ausübungsbedingungen (z. B. Dienstbedingungen) erfüllt, unabhängig davon, ob die marktunabhängigen Leistungsbedingungen und/oder Nichtausübungsbedingungen gemäß den Paragraphen 21 und 21A des IFRS 2 erfüllt sind.

“

Wenn es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass die marktunabhängige Ausübungsbedingung erfüllt wird, macht das Unternehmen den zuvor erfassten Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen in dem Zeitraum rückgängig, in dem sich die Einschätzung ändert.

Änderungen und Annullierungen

Unternehmen können die Vertragsbedingungen von anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen ändern, um für Mitarbeiter und andere Personen, die ähnliche Leistungen erbringen, weiterhin Anreize zu schaffen, sobald es offensichtlich wird, dass die Ausübungsbedingungen infolge der Corona-Pandemie nicht mehr erfüllt werden. Wenn die Änderungen der Vertragsbedingungen (z. B. die Änderung des Ertragsziels für leistungsbezogene Vergütungen oder des Ausübungspreises) den beizulegenden Zeitwert, die Ausübungsbedingungen oder die Klassifizierung einer Vergütung verändern, muss das Unternehmen die Regelungen zur Bilanzierung von Änderungen von Vertragsbedingungen in IFRS 2 anwenden. Für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente schreibt Paragraph 27 von IFRS 2 vor, dass das Unternehmen für erhaltene Dienstleistungen mindestens den beizulegenden Zeitwert am Tag der Gewährung (d. h. auf der Grundlage der ursprünglichen Bedingungen) zu erfassen hat, es sei denn, diese Eigenkapitalinstrumente werden nicht ausübbar, weil eine am Tag der Gewährung festgelegte Ausübungsbedingung (außer einer Marktbedingung) nicht erfüllt ist.

Wenn Unternehmen oder Mitarbeiter anteilsbasierte Vergütungsvereinbarungen während des Erdienungszeitraums annullieren, ist diese Annullierung als eine vorgezogene Ausübung zu behandeln und die Unternehmen müssen den Betrag, der ansonsten für die im restlichen Erdienungszeitraum erhaltene Leistung erfasst worden wäre, sofort erfassen. Wenn einem Arbeitnehmer jedoch ein neues Eigenkapitalinstrument gewährt und dieses vom Unternehmen als Ersatz für das annullierte Eigenkapitalinstrument identifiziert wird, bilanziert das Unternehmen die als Ersatz gewährten Eigenkapitalinstrumente auf die gleiche Weise wie eine Änderung der ursprünglich gewährten Eigenkapitalinstrumente.

Die Änderung oder Annullierung anteilsbasierter Vergütungen kann steuerliche Konsequenzen haben. Dem-

entsprechend sollten Unternehmen ihre externen Berater konsultieren, bevor sie anteilsbasierte Vergütungen ändern.

Bewertung von anteilsbasierten Vergütungen

Während der Corona-Pandemie können Unternehmen neue anteilsbasierte Vergütungen ausgeben, für die ein beizulegender Zeitwert zum Gewährungsdatum ermittelt werden muss. Sie können aber auch bestehende anteilsbasierte Vergütungen anpassen (wie im vorigen Abschnitt erwähnt), für die dann der beizulegende Zeitwert zum Änderungsdatum ermittelt werden muss. IFRS 2 regelt, dass der beizulegende Zeitwert der erhaltenen Güter oder Dienstleistungen indirekt unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert der gewährten Eigenkapitalinstrumente zu ermitteln ist. Einer der Parameter von Optionspreismodellen zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts ist die erwartete Volatilität des Aktienkurses. Die erwartete Volatilität ist ein Maß für den Betrag, um den ein Aktienpreis während der erwarteten Laufzeit der Option voraussichtlich schwanken wird.

IFRS 2.B25 enthält einige Leitlinien zu den bei der Ermittlung der erwarteten Volatilität zu berücksichtigenden Faktoren. Darunter fallen unter anderem

- ▶ die Verwendung der impliziten Volatilität (sofern verfügbar),
- ▶ die historische Volatilität,
- ▶ die Dauer der öffentlichen Notierung der Aktien des Unternehmens,
- ▶ die Tendenz der Volatilität, zu ihrem Mittelwert zurückzukehren, sowie
- ▶ angemessene und regelmäßige Intervalle für Preisbeobachtungen.

Ist ein Unternehmen nicht börsennotiert, besteht die Möglichkeit, die historische Volatilität für ähnliche börsennotierte Unternehmen ohne Einbeziehung möglicherweise bestehender Binnenmärkte zur Schätzung der erwarteten Volatilität zu verwenden. Wenn ein Unternehmen neu börsennotiert ist, sollte es die historische Volatilität für den längsten Zeitraum berechnen, für den Handelsaktivitäten verfügbar sind. Es könnte auch die historische Volatilität ähnlicher börsennotierter Unternehmen in einem vergleichbaren Zeitraum berücksichtigen.

Unternehmen starten die Ermittlung der erwarteten Volatilität normalerweise auf Basis der historischen Volatilität. Während der Corona-Pandemie waren die Aktienkurse

sehr volatil, und es stellt sich die Frage, ob die historische Volatilität um die Effekte aus der Corona-Pandemie adjustiert werden sollte, indem die jüngsten Aktienkursaktivitäten eliminiert werden. Zu den zu berücksichtigenden Faktoren gehören die Tendenz der Volatilität, zu ihrem Mittelwert (d. h. zu ihrem langfristigen Durchschnittsniveau) zurückzukehren, und ob andere Faktoren darauf hindeuten, dass die erwartete zukünftige Volatilität von der vergangenen abweichen könnte. IFRS 2 enthält ein Beispiel, bei dem ein bestimmter Zeitraum, in dem der Aktienkurs eines Unternehmens beispielsweise aufgrund eines gescheiterten Übernahmeangebots oder einer größeren Umstrukturierung außerordentlich volatil ist, bei der Berechnung der historischen durchschnittlichen jährlichen Volatilität unberücksichtigt bleiben kann. Diese Beispiele sind jedoch unternehmensspezifisch, und ein Unternehmen sollte allgemeine wirtschaftliche Faktoren wie die Auswirkung eines wirtschaftlichen Abschwungs auf die Volatilität des Aktienkurses keinesfalls ausschließen. Daher ist unserer Ansicht nach aufgrund der aktuellen Pandemie, die einen allgemeinen wirtschaftlichen Abschwung widerspiegelt, keine Anpassung der jüngsten historischen Volatilität zu erwarten.

Angaben

Die Corona-Pandemie kann dazu führen, dass die Jahresabschlussadressaten zusätzliche Angaben benötigen, um die Auswirkungen anteilsbasierter Vergütungsvereinbarungen auf das Periodenergebnis und die Finanzlage des Unternehmens zu verstehen. Dazu gehören auch Informationen darüber, wie der beizulegende Zeitwert bestimmt wurde, und über die Art der Änderung, wenn eine anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente geändert wurde.

Unsere Sichtweise

Unternehmen sollten abwägen, ob sich die Corona-Pandemie auf die Wahrscheinlichkeit der Erfüllung marktunabhängiger Ausübungsbedingungen über den Erdienungszeitraum bei anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen auswirkt. Wenn dies der Fall ist, sollten sie die angemessene Bilanzierungsmethode für die Änderung oder Annullierung solcher Vereinbarungen festlegen.

15. Vorräte

Gemäß IAS 2 *Vorräte* haben Unternehmen Vorräte mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert (*net realisable value* [NRV]) zu bewerten - mit einigen wenigen Ausnahmen (beispielsweise Händler, die ihre Vorräte zum beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bilanzieren, siehe Abschnitt 12).

Die Bewertung der Vorräte (sowohl zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten als auch zum Nettoveräußerungswert) kann durch Änderungen des Geschäftsbetriebs oder durch die kundenseitige Nachfrage beeinflusst werden. Daher können Ermessensentscheidungen erforderlich sein, um die Auswirkungen zu beurteilen.

Bestimmung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten

Die Corona-Pandemie hat Unternehmen teilweise dazu bewogen, ihre bisherige Geschäftspolitik zu überdenken beispielsweise durch eine Änderung der Lieferketten oder den Übergang zum Onlinehandel. Einige dieser Maßnahmen führen zu höheren Ausgaben und wirken sich auf die Anschaffungs- oder Herstellungskosten für Vorräte aus.

Bei produzierenden Unternehmen oder solchen, die Vorräte weiterverarbeiten, umfassen die Herstellungskosten eine Allokation der fixen Gemeinkosten, die auf der normalen Kapazität der Produktionsanlagen beruht. Eine „normale Kapazität“ basiert auf dem Produktionsvolumen, das im Durchschnitt über eine Anzahl von Perioden oder Saisons unter normalen Umständen und unter Berücksichtigung von Ausfällen aufgrund planmäßiger Instandhaltungen erwartet werden kann. Sollte das tatsächliche Produktionsvolumen in etwa der normalen Kapazität entsprechen, kann auch dieses zugrunde gelegt werden. Zwar sind viele Unternehmen wieder in der Lage, ihre Produktion fortzusetzen, jedoch können Zeiträume, in denen es zu Restriktionen im Geschäftsbetrieb (z. B. durch Lockdowns/ Betriebsschließungen) kam, bedeuten, dass diese Unternehmen nicht in der normalen Kapazität produzieren.

Aufgrund fehlender Nachfrage oder vorgeschriebener Schließungen im Rahmen des Lockdowns haben manche Unternehmen ihr Produktionslevel reduziert oder gar Produktionsstätten stillgelegt. Sobald die Produktionsvolumina unter den Durchschnittswert sinken, dürfen



Unternehmen den Wert der fixen Gemeinkosten, der jeder einzelnen Produktionseinheit zugeordnet wird, nicht einfach erhöhen, sondern sie haben sämtliche nicht zugeordneten Gemeinkosten als Aufwand in dem Zeitraum zu erfassen, in dem sie angefallen sind. Im Gegensatz dazu kann es bei Unternehmen auch zu einer außergewöhnlich hohen Produktion für bestimmte Produkte kommen, was beispielsweise auf Panikkäufe von Verbrauchern zurückzuführen ist. In diesem Fall muss ein Unternehmen die jeder einzelnen Produktionseinheit zugeordneten Gemeinkosten reduzieren, damit Vorräte nicht mit einem höheren Wert als ihren Herstellungskosten bilanziert werden.

Zusätzliche Sorgfalt ist auch bei der Bestimmung, ob weitere Kosten aktiviert werden können, geboten. Einem Unternehmen können beispielsweise zusätzliche Kosten durch die Lagerung von Vorräten aufgrund geringerer Nachfrage als gewöhnlich entstehen. Jedoch müssen solche Kosten, sobald sie entstehen, als Aufwand erfasst werden, da Lagerkosten nur aktiviert werden können, sofern sie aufgrund des Produktionsprozesses erforderlich sind, bevor sie weiterverarbeitet werden. Darüber hinaus können bei Unternehmen auch Materialabfälle anfallen, wenn beispielsweise Güter, die für Großhändler bestimmt waren, nun für Endverbraucher anders verpackt werden müssen. Dabei müssen Unternehmen bestimmen, welche Materialabfälle und welche Produktions- und Lohnkosten außergewöhnlich sind, und diese als Aufwand erfassen, sobald sie entstehen.

Bestimmung des Nettoveräußerungswerts

Der Nettoveräußerungswert wird als „der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten“ definiert.¹² Wie bereits erläutert, können sich die erwarteten Kosten zur Fertigstellung geändert haben. Weiterhin kann sich das Kaufverhalten während der Pandemie und ganz besonders in Zeiträumen des Lockdowns verändert haben. Manche Unternehmen konnten beispielsweise Zeiträume außergewöhnlich hoher Nachfrage, gefolgt von geringer bis hin zu gar keiner Nachfrage, aufgrund von Panikkäufen beobachten. Andere Unternehmen mussten den Preis ihrer Güter rabattieren, um Kunden anzulocken. Diese Veränderungen können zu einer Volatilität der Verkaufspreise führen und die geschätzten Veräußerungskosten beeinflussen.

¹² Siehe IAS 2.6.

¹³ Siehe IAS 2.36 und IAS 34.15B(a).

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Unsicherheit kann die Ermittlung des Nettoveräußerungswerts mit höheren Schätzunsicherheiten als in der Vergangenheit üblich verbunden sein. Zudem erfordert die Bestimmung der angemessenen Annahmen ein signifikantes Maß an Ermessensentscheidungen. In manchen Fällen müssen Unternehmen ihre Vorräte wertberichtigen. Unternehmen mit verderblichen Gütern beispielsweise mussten Waren, die sie nicht mehr lagern oder verkaufen konnten, möglicherweise entsorgen. Andere müssen eventuell entscheiden, ob sie ihre Vorräte auf den Nettoveräußerungswert abschreiben müssen, wenn diese ganz oder teilweise veraltet sind oder ihr Verkaufspreis gesunken ist.

Angaben

Angaben zu Vorräten und in diesem Zuge auch zur verwendeten Bemessungsgrundlage und deren Sensitivitäten helfen Abschlussadressaten zu verstehen, wie Transaktionen, Ereignisse und die Beschaffenheit von Vorräten im Abschluss wiedergegeben werden. Unternehmen müssen daher mindestens den Betrag sämtlicher Abschreibungen von Vorräten, der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wurde, sowie aller nachträglichen Wertaufholungen im Jahres- und falls signifikant auch im Zwischenabschluss darstellen.¹³ Darüber hinaus haben Unternehmen die Umstände oder Ereignisse anzugeben, die zu einer Wertaufholung geführt haben.

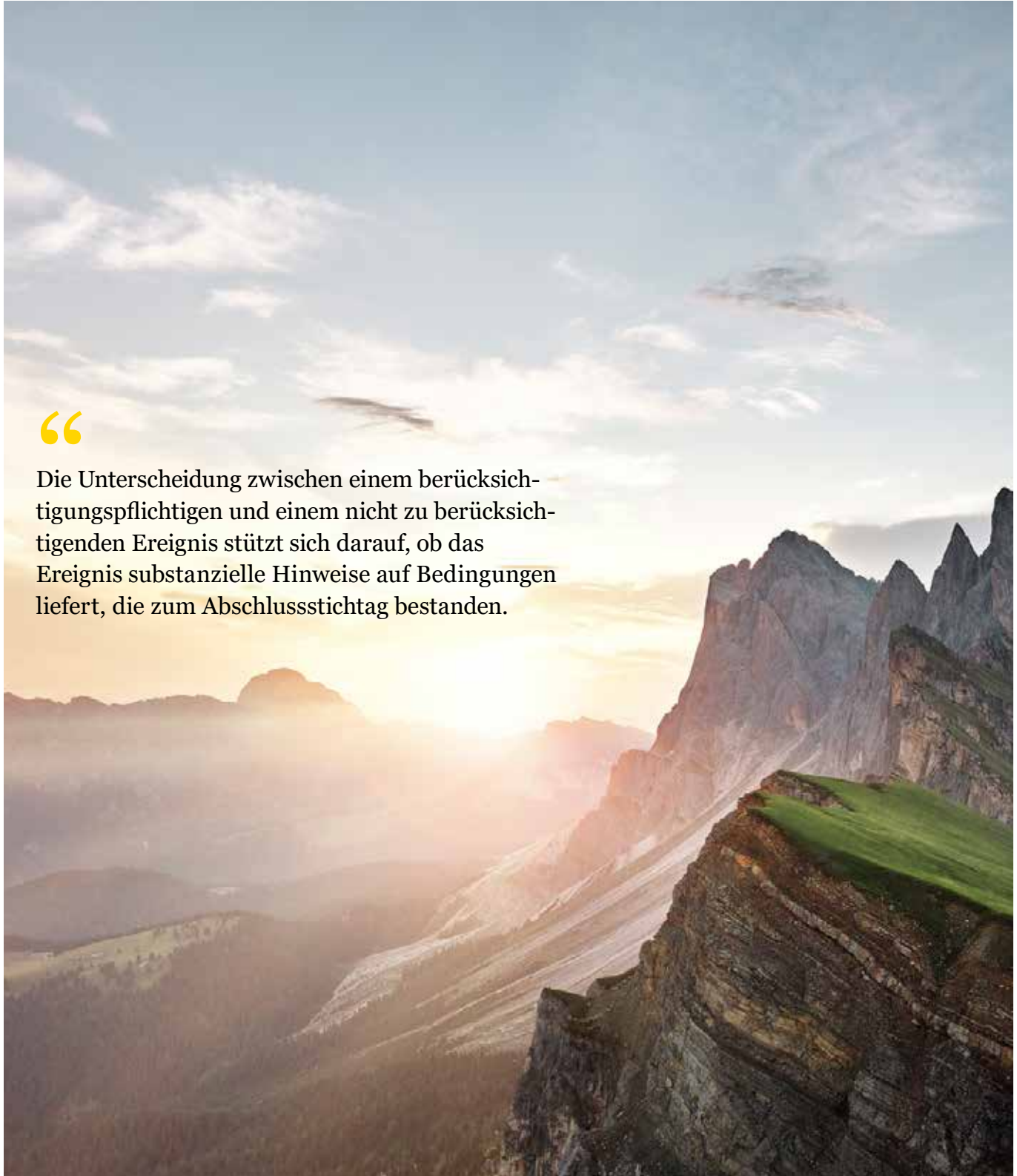
Unsere Sichtweise

Entscheidungen, die im Zuge der Corona-Pandemie getroffen wurden, können bei Unternehmen zu einer Neubewertung der Herstellungskosten ihrer Vorräte führen. Infolge einer geringeren Nachfrage könnten Unternehmen ihre Vorräte auf den Nettoveräußerungswert abschreiben, wobei zu dessen Bestimmung signifikante Ermessensentscheidungen erforderlich sind. Daher sollten Unternehmen besonders sorgfältig abwägen, ob zusätzliche Angaben erforderlich sind, um Abschlussadressaten bei der Gewinnung eines Verständnisses der Auswirkungen der Pandemie auf die Vorräte besser zu unterstützen.

16. Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

“

Die Unterscheidung zwischen einem berücksichtigungspflichtigen und einem nicht zu berücksichtigenden Ereignis stützt sich darauf, ob das Ereignis substanzielle Hinweise auf Bedingungen liefert, die zum Abschlussstichtag bestanden.



Ereignisse nach dem Abschlussstichtag sind vorteilhafte oder nachteilige Ereignisse, die zwischen dem Abschlussstichtag und dem Tag eintreten, an dem der Abschluss zur Veröffentlichung genehmigt wird. IAS 10 unterscheidet zwischen berücksichtigungspflichtigen (werterhellenden) und nicht zu berücksichtigenden (wertbegründenden) Ereignissen nach dem Abschlussstichtag. Die grundsätzliche Frage lautet, wie zu bestimmen ist, welche nach dem Abschlussstichtag eingetretenen Ereignisse im Abschluss berücksichtigungspflichtig sind und welche zusätzlichen Angaben für nicht zu berücksichtigende Ereignisse zu machen sind.

Ansatz

Zahlreiche Regierungen haben eine Reihe unterschiedlicher Maßnahmen ergriffen, um die Weiterverbreitung des Virus einzudämmen. Dazu zählen Reisebeschränkungen, Quarantänemaßnahmen, die Schließung von Geschäften und die Absage von Veranstaltungen bis hin zu einem Lockdown ganzer Gebiete. All dies hat zu erheblichen Störungen der globalen Lieferkette geführt und die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen auf den Kopf gestellt. Vor diesem Hintergrund wurden steuer- und geldpolitische Lockerungen beschlossen, um die Wirtschaft zu stützen. Dabei handelt es sich um einen dynamischen Prozess, der sich mit zunehmender Ausbreitung des Virus kontinuierlich verändert und weiterentwickelt.

Unternehmen, die von der Krise oder den ergriffenen Maßnahmen betroffen sind oder dies erwarten, müssen kritisch prüfen, ob es Ereignisse gibt, die im Hinblick auf ihre Aktivitäten oder auf ihre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten substanzielle Hinweise auf Bedingungen liefern, die am Abschlussstichtag bestanden, und ggf. die betreffenden Ereignisse herausfiltern. Bei dieser Einschätzung müssen sie alle verfügbaren Informationen über die Art und den zeitlichen Verlauf der Pandemie und die ergriffenen Maßnahmen berücksichtigen. Zum Zwecke der Erfassung, beispielsweise im Rahmen einer Zuwendung der öffentlichen Hand, müssen Unternehmen beurteilen, ob die Entwicklungen im Zusammenhang mit den Gesetzen und Vorschriften eine Grundlage für einen Anspruch auf Erhalt der Zuwendung zum Bilanzstichtag bilden, um in der laufenden Berichtsperiode berücksichtigt werden zu können. Wenn ein neues Gesetz oder eine neue Verordnung eine Zuwendung der öffentlichen Hand erst nach Ablauf der Berichtsperiode einführt, handelt es sich um ein nicht zu berücksichtigendes Ereignis nach dem

Bilanzstichtag. Bei der Feststellung, ob hinreichend sichergestellt ist, dass ein Unternehmen die mit der Zuwendung der öffentlichen Hand verbundenen Bedingungen erfüllt und die Zuwendung gemäß Paragraph 7 des IAS 20 erhalten wird, können Informationen, die nach dem Abschlussstichtag bekannt werden (z. B. Bestätigung des Unternehmens, dass es die Zuwendung erhält), den Nachweis für ein berücksichtigungspflichtiges Ereignis darstellen.

Angaben

Die Entscheidung, ob Ereignisse zu Anpassungen des Abschlusses führen sollen oder nicht, hängt von der Art des Ereignisses nach dem Bilanzstichtag und vom Bilanzierungsthema ab. Diese Beurteilung wird in vielen Fällen ein hohes Maß an Ermessensentscheidungen beinhalten. Daher sollten Unternehmen überlegen, ob zusätzliche Angaben zu diesen Ermessensentscheidungen - unter den aktuellen Umständen - erforderlich sind.

Kommt das Management zu dem Schluss, dass es sich um ein nicht zu berücksichtigendes Ereignis handelt, das aber mit erheblichen Folgen verbunden ist, muss es Angaben zur Art dieses Ereignisses machen und die finanziellen Auswirkungen schätzen. Dies beinhaltet beispielsweise eine qualitative und quantitative Beschreibung, wie sich die nach dem Abschlussstichtag andauernde Marktvolatilität auf die Eigenkapitalbeteiligungen des Unternehmens ausgewirkt hat und welche Konsequenzen die behördlichen Beschränkungen sportlicher und gesellschaftlicher Aktivitäten sowie die Grenzkontrollen u. a. für den Geschäftsbetrieb haben oder haben könnten. Ist es nicht möglich, eine Schätzung vorzunehmen, muss das Unternehmen im Anhang auf diesen Umstand hinweisen.

Unsere Sichtweise

Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie effektive Verfahren implementiert haben, um wesentliche Ereignisse nach dem Abschlussstichtag, die nach vernünftigem Ermessen die von den primären Abschlussadressaten auf der Grundlage eines für allgemeine Zwecke erstellten Abschlusses getroffenen Entscheidungen voraussichtlich beeinflussen werden, zu identifizieren und offenzulegen.

17. Sonstige Angabevorschriften für Jahresabschlüsse

(aktualisiert im November 2020)

Die Corona-Pandemie kann die Fähigkeit eines Unternehmens beeinträchtigen, die in langfristigen Darlehensvereinbarungen enthaltenen Auflagen zu erfüllen.



IAS 1 verlangt, dass, wenn ein Unternehmen am oder vor dem Ende der Berichtsperiode eine Bestimmung einer langfristigen Kreditvereinbarung verletzt, mit der Folge, dass die Schuld sofort fällig wird, diese als kurzfristige Verbindlichkeit eingestuft wird.

Dies liegt daran, dass ein Unternehmen in diesem Fall nicht über das uneingeschränkte Recht verfügt, die Begleichung der Verbindlichkeit für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag aufzuschieben. Dies ist selbst dann der Fall, wenn der Kreditgeber nach dem Ende der Berichtsperiode und vor der Genehmigung zur Veröffentlichung des Abschlusses zugestimmt hat, nicht mehr auf Zahlung als Folge der Verletzung zu bestehen. In diesem Fall muss ein Unternehmen die folgenden nicht zu berücksichtigenden Ereignisse im Anhang offenlegen: a) jede langfristige Refinanzierung; b) jede Behebung der Vertragsverletzung; c) die Gewährung einer Nachfrist durch den Kreditgeber zur Behebung der Verletzung einer langfristigen kreditvertraglichen Bestimmung, die mindestens zwölf Monate nach der Berichtsperiode endet (siehe Abschnitt 16 für weitere Diskussionen zu den Ereignissen nach dem Abschlussstichtag).

Einige langfristige Kreditvereinbarungen enthalten Bestimmungen, deren Einhaltung vom Unternehmen häufiger als nur jährlich überwacht und sichergestellt werden muss. In solchen Fällen müssen Unternehmen sorgfältig prüfen, ob eine vor Ablauf der Frist erwirkte Verzichtserklärung die Vertragsverletzung tatsächlich dauerhaft behebt oder ob sie nur eine Nachfrist bis zur nächsten planmäßigen Prüfung der Bestimmungen vorsieht. Im ersteren Fall wäre die Verbindlichkeit als langfristig einzustufen, während sie im anderen Fall als kurzfristig eingestuft werden müsste. Im Allgemeinen haben Erwartungen bezüglich zukünftiger Verletzungen kreditvertraglicher Bestimmungen keinen Einfluss auf die Einstufung von Verbindlichkeiten als

kurz- oder langfristig. Daher sollten Unternehmen bei der Festlegung der Einstufung die am Bilanzstichtag bestehenden Rechte sorgfältig prüfen. Die Beurteilung der gleichen Umstände bei Anwendung der Regelungen von IAS 1 in der Fassung vom Januar 2020 mit dem Datum des Inkrafttretens zum 1. Januar 2023 könnte jedoch anders ausfallen. Daher sollten Unternehmen vor einer vorzeitigen Anwendung der Änderungen die Auswirkungen sowohl der aktuellen als auch der geänderten Anforderungen analysieren, um unbeabsichtigte Auswirkungen auf die Einstufung von Verbindlichkeiten zu vermeiden.

Zusätzlich zu den vorstehend beschriebenen Angabepflichten regelt IAS 1, dass Unternehmen Informationen über zukunftsbezogene Annahmen sowie über die sonstigen wesentlichen Quellen der am Abschlussstichtag bestehenden Schätzungsunsicherheiten offenlegen müssen, durch die ein beträchtliches Risiko entstehen kann, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten (z. B. von langfristigen Vermögenswerten, die der Wertminderung unterliegen) erforderlich wird. Dies gilt jedoch nicht für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert auf der Basis kurz zuvor festgestellter Marktpreise bewertet werden. Die vorgeschriebenen Angaben haben auf eine Weise zu erfolgen, die es Abschlussadressaten erleichtert, die Ermessensausübung des Managements bezüglich der Zukunft und anderer wesentlicher Quellen von Schätzungsunsicherheiten nachzuvollziehen. Die Art und der Umfang der Angaben hängen von der Art der Annahme sowie von anderen Umständen ab. Beispiele für die Art der erforderlichen Angaben sind die folgenden:

- ▶ die Art der Annahmen bzw. der sonstigen Schätzungsunsicherheiten
- ▶ die Sensitivität der Buchwerte hinsichtlich der Methoden, der Annahmen und der Schätzungen, die der Berechnung der Buchwerte zugrunde liegen, unter Angabe der Gründe für die Sensitivität
- ▶ die erwartete Beseitigung einer Unsicherheit sowie die Bandbreite der vernünftigerweise für möglich gehaltenen Gewinne oder Verluste innerhalb des nächsten Geschäftsjahres bezüglich der Buchwerte der betreffenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

- ▶ eine Erläuterung der Anpassungen früherer Annahmen bezüglich solcher Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, sofern die Unsicherheit weiter bestehen bleibt

Ist die Angabe des Umfangs der möglichen Auswirkungen einer Annahme bzw. einer anderen Quelle von Schätzungsunsicherheiten zum Abschlussstichtag nicht möglich, hat das Unternehmen anzugeben, dass es aufgrund bestehender Kenntnisse im Rahmen des Möglichen liegt, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres von den Annahmen abgewichen werden könnte, woraus sich eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der betreffenden Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten ergeben könnte. Ein Unternehmen hat zudem anzugeben, welche Ermessensentscheidungen – mit Ausnahme solcher, in die Schätzungen einfließen – das Management bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden getroffen hat und welche Ermessensentscheidungen die Beträge im Abschluss am wesentlichsten beeinflussen.

Angaben für Zwecke der Jahresberichterstattung

Die Angabevorschriften für Jahresabschlüsse von Unternehmen, die direkt oder indirekt von der Pandemie betroffen sind, werden vom Umfang der finanziellen Auswirkungen und der Verfügbarkeit von Informationen abhängen.

Da die durch die Pandemie hervorgerufene Krise auch zu Verpflichtungen oder Unsicherheiten führen kann, die ein Unternehmen zuvor nicht erfasst oder angegeben hat, muss ein Unternehmen prüfen, ob die Offenlegung zusätzlicher Informationen über die Auswirkungen der Krise auf bestimmte Sachverhalte im Jahresabschluss erforderlich ist. Neben Angaben zu Wertminderungen von Vermögenswerten nach der Berichtsperiode (wie vorstehend beschrieben) könnten beispielsweise Angaben zu Rückstellungen und Eventualforderungen/-verbindlichkeiten notwendig sein.

“

Der Ausbruch der Pandemie birgt zusätzliche Risiken, dass im nächsten Geschäftsjahr wesentliche Anpassungen der Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten erforderlich sein könnten.



17. Sonstige Angabevorschriften für Jahresabschlüsse

(aktualisiert im November 2020)

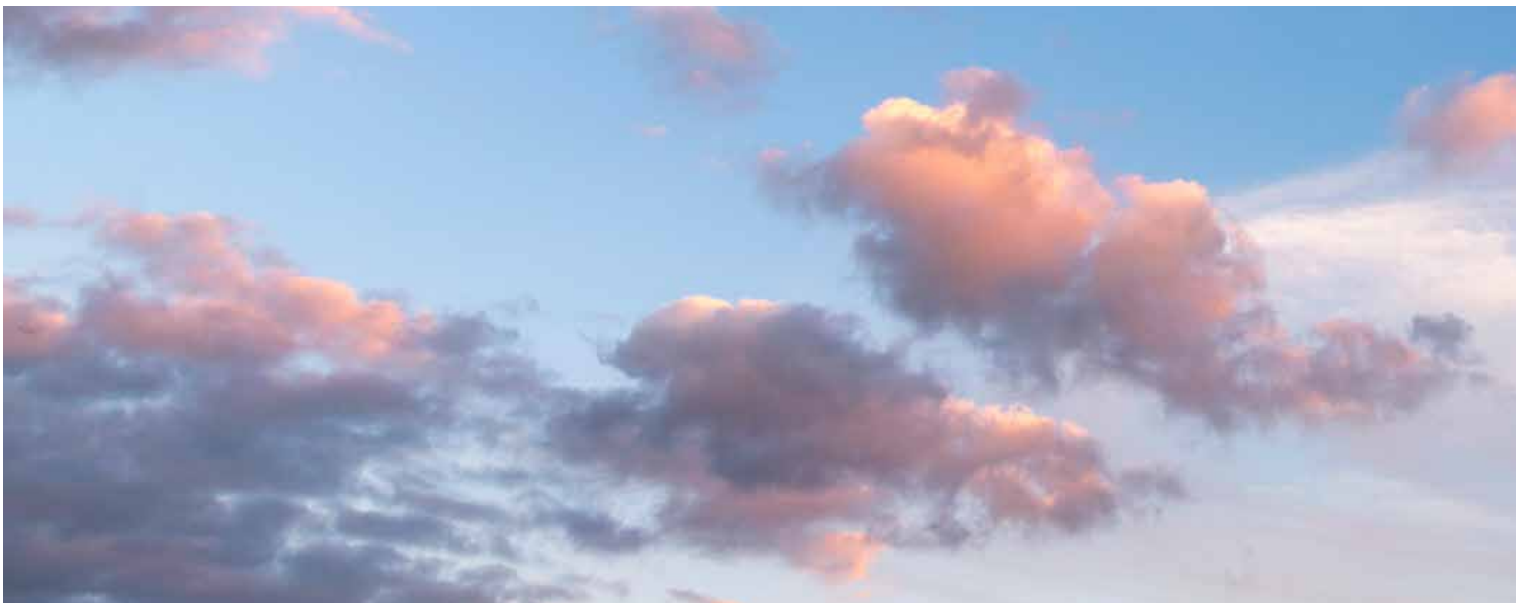
In Bezug auf die Annahmen und Schätzungsunsicherheiten in Verbindung mit der Bewertung verschiedener Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im Jahresabschluss birgt der Ausbruch der Pandemie zusätzliche Risiken, dass im nächsten Geschäftsjahr wesentliche Anpassungen der Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten notwendig sein könnten. Unternehmen sollten daher sorgfältig abwägen, ob zusätzliche Angaben erforderlich sind, damit Abschlussadressaten die im Jahresabschluss angewandten Ermessensentscheidungen nachvollziehen können. Bei Abschlussposten, deren Buchwert infolge der Krise volatiler ist, könnten beispielsweise Angaben zur Sensitivität der Buchwerte hinsichtlich der Methoden, der Annahmen und der Schätzungen, die der Berechnung der Buchwerte zugrunde liegen, gemacht werden.

Unsere Sichtweise

Damit Abschlussadressaten die finanziellen Auswirkungen der Krise besser beurteilen können, müssen Unternehmen – abhängig vom Ausmaß der geschäftlichen Folgen der Pandemie – angemessene Angaben zu Vermögenswerten und Verbindlichkeiten machen, die wesentlichen Schätzungsunsicherheiten unterliegen.

Angaben für Zwecke der Zwischenberichterstattung

Gemäß IAS 34 ist einem Zwischenbericht eine Erläuterung der Ereignisse und Geschäftsvorfälle beizufügen, die für das Verständnis der Veränderungen, die seit Ende des letzten Geschäftsjahres bei der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens eingetreten sind, erheblich sind. Außerdem muss ein Unternehmen Erläuterungen zur Art und zur Höhe von Posten offenlegen, die sich auf die Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, das Eigenkapital, den Jahresüberschuss und die Cashflows auswirken und aufgrund ihrer Art, Größe oder Häufigkeit ungewöhnlich sind. Mit den Informationen über diese Ereignisse und Geschäftsvorfälle sind die im letzten Geschäftsbericht enthaltenen einschlägigen Informationen zu aktualisieren. IAS 34 enthält eine Auflistung vorgeschriebener Angaben und eine nicht vollständige Aufzählung von Ereignissen und Geschäftsvorfällen, die angegeben werden müssen, wenn sie von erheblicher Bedeutung sind. Ein Unternehmen hat beispielsweise Angaben über Veränderungen im Unternehmensumfeld oder bei den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu machen, wenn diese signifikant sind und sich auf den beizulegenden Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Unternehmens auswirken, unabhängig davon, ob diese Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert oder zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt werden. Unternehmen müssen außerdem Angaben zu Kreditaus-



fällen oder zu Verstößen gegen eine Kreditvereinbarung machen, die bei oder vor Ablauf der Berichtsperiode nicht beseitigt sind, sowie zu Verschiebungen zwischen den Stufen der Fair-Value-Hierarchie, die der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten zugrunde gelegt wird, wenn diese signifikant sind.

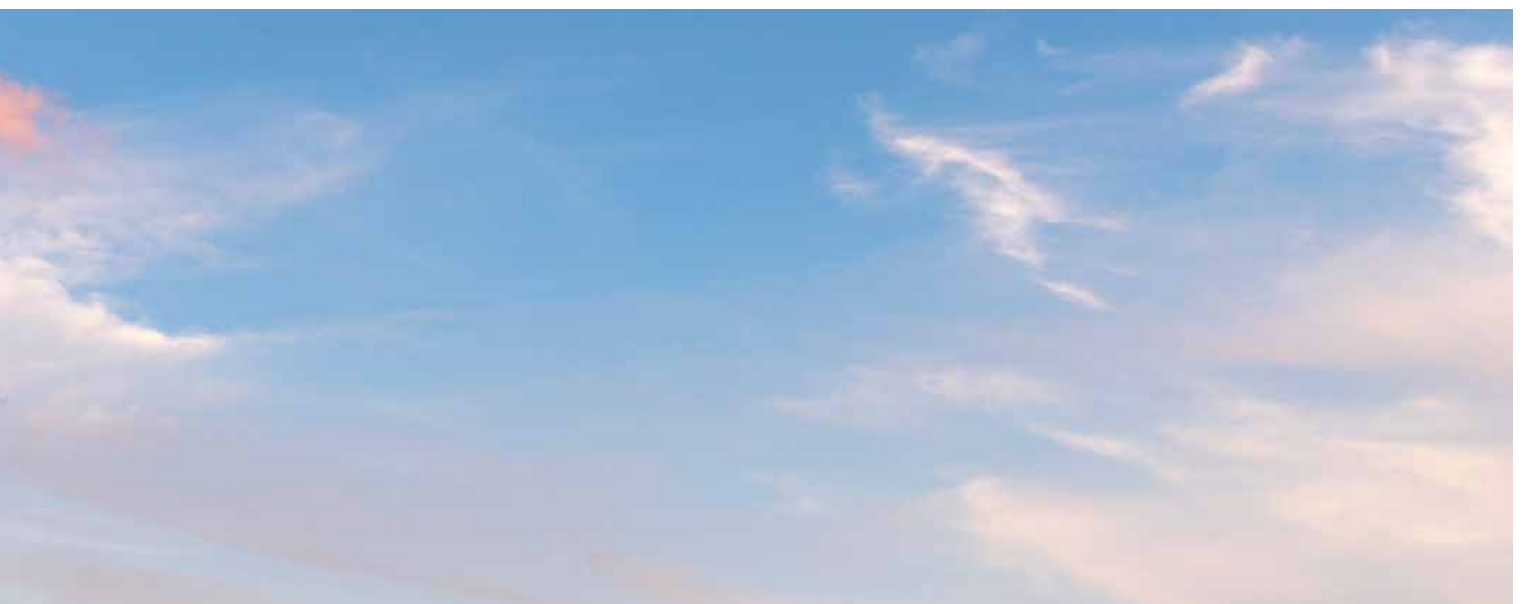
Obwohl IAS 34 keine detaillierten Anforderungen zur Einbeziehung von Sensitivitätsangaben enthält, kann eine Aktualisierung der relevanten Sensitivitätsangaben erforderlich sein, wenn sich der Bereich der vernünftigerweise möglichen Änderungen der wichtigsten Annahmen seit dem Ende der letzten Berichtsperiode erheblich geändert hat.

Der Standard legt die Annahme zugrunde, dass ein Adressat des Zwischenberichts eines Unternehmens auch Zugang zu dessen letztem Geschäftsbericht hat. Der Anhang eines Zwischenberichts muss deshalb keine Informationen enthalten, bei denen es sich nur um relativ unwesentliche Aktualisierungen der im Anhang des letzten Geschäftsberichts enthaltenen Informationen handelt. Da die meisten Unternehmen erst seit kurzem von der sich rasant ausbreitenden Pandemie betroffen sind, dürften sie in ihren letzten Geschäftsberichten nur wenige diesbezügliche Informationen veröffentlicht haben. In diesem Fall müssen sie in ihrem Zwischenbericht umfassendere Angaben zu den in dieser Publikation erläuterten Themen machen, sofern diese für sie relevant sind.

Angaben, die gemäß anderen Standards für einen vollständigen Abschluss vorgeschrieben sind, sind nicht zwingend erforderlich, wenn der Zwischenbericht eines Unternehmens nur einen verkürzten Abschluss gemäß IAS 34 enthält. Werden die Angaben jedoch auch für einen Zwischenbericht als notwendig erachtet, so gelten die in den anderen Standards enthaltenen Vorschriften. Vor dem Hintergrund dieser Vorschriften und in Abhängigkeit von den unternehmensspezifischen Fakten und Umständen dürften in verkürzten Zwischenabschlüssen weniger ausführliche Angaben ausreichen.

Unsere Sichtweise

Unternehmen, die IFRS-Abschlüsse erstellen, können zusätzlich zu den IAS-34-Berichten in regelmäßigen Abständen Zwischeninformationen wie beispielsweise *Trading-Updates* veröffentlichen. Für Abschlussadressaten ist es wichtig, die Grundlage für die Erstellung solcher Dokumente zu verstehen, besonders ob diese den Bewertungs- und Bilanzierungsvorschriften der IFRS entsprechen. Wenn zum Beispiel ein *Trading Statement* keine Angaben zu Auswirkungen von Aufwendungen infolge von Wertminderungen, die sonst nach IFRS erforderlich wären, enthält, sollten Unternehmen sorgfältig abwägen, ob sie entsprechende Angaben machen wollen.



18. Sonstige rechnungslegungsbezogene Schätzungen

Neben den vorstehend beschriebenen Schätzungen sind gemäß IFRS unter anderem die folgenden wesentlichen rechnungslegungsbezogenen Schätzungen durch das Management vorzunehmen. Diese Schätzungen enthalten in der Regel Annahmen des Managements zur künftigen Werthaltigkeit eines Vermögenswerts:

- ▶ Wertminderung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die nach der Equity-Methode gemäß IAS 28 *Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen* bilanziert werden
- ▶ Restnutzungsdauer und Restwert von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Nutzungsrechten gemäß IAS 16 *Sachanlagen*, IAS 38 *Immaterielle Vermögenswerte* bzw. IFRS 16



19. Auswirkungen der Corona-Pandemie auf alternative Leistungskennzahlen und deren Angabe

Um offenzulegen, wie sich die Corona-Pandemie auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage und den Cashflow eines Unternehmens ausgewirkt hat, kann das Management die Verwendung einer Reihe von finanziellen Messgrößen in Erwägung ziehen, die nach den IFRS nicht gefordert sind und oftmals als angepasste Zahlen, Non-GAAP-Kennzahlen, Management Performance Measures (MPMs) oder Alternative Performance Measures (APMs) bezeichnet werden.

Viele Unternehmen betrachten APMs als ein wichtiges Element ihrer Kommunikation von Finanzinformationen. Die Verwendung einer Vielzahl von APMs im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie birgt jedoch die Gefahr, dass die Abschlussadressaten verwirrt oder sogar irreführt werden, wenn dies nicht mit angemessenen Beschreibungen und Angaben einhergeht.

Infolge der Corona-Pandemie erwägen viele Unternehmen möglicherweise die Verwendung neuer APMs – zusätzlich zu denen, die bereits in früheren Perioden verwendet wurden – oder die Anpassung ihrer bereits bestehenden APMs, um die Auswirkungen der Corona-Pandemie zu berücksichtigen. Andere Unternehmen könnten sich auch dafür entscheiden, detaillierte Angaben mit Erläuterungen darüber zu machen, wie sich die Pandemie auf sie ausgewirkt hat oder voraussichtlich in künftigen Perioden auswirken wird, ohne neue APMs einzuführen oder bestehende anzupassen. In der Praxis besteht ein sehr schmaler Grat zwischen dem Ergänzen von Informationen und der Einführung neuer oder die Änderung bereits verwendeter APMs. Die Bereitstellung einer eigenständigen, quantitativen Schätzung der Auswirkungen der Pandemie stellt generell eine zusätzliche Angabe dar, während die Anpassung einer nach den IFRS geforderten Kennzahl für dieselbe quantitative Schätzung im Allgemeinen als APM gilt.

Die IFRS bieten eine gewisse Flexibilität bei der Darstellung und Offenlegung von APMs innerhalb der Jahresabschlüsse. Es gibt jedoch einige Anforderungen in den Standards, die Unternehmen berücksichtigen müssen, wenn sie die Verwendung von APMs in Erwägung ziehen:

- ▶ IAS 1 *Darstellung des Abschlusses* verlangt von Unternehmen, dass die IFRS-Abschlussbestandteile klar von anderen im selben Dokument veröffentlichten Informationen zu unterscheiden und entsprechend zu kennzeichnen sind.¹⁴
- ▶ IAS 1 erfordert von Unternehmen die Darstellung zusätzlicher Posten und Zwischensummen, wenn sie für das Verständnis der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens relevant sind.
- ▶ IAS 1 und IAS 34 *Zwischenberichterstattung* erfordern die getrennte Angabe von Art und Betrag wesentlicher Ertrags- und Aufwandsposten, wobei diese Informationen in der Gewinn- und Verlustrechnung und im sonstigen Ergebnis oder im Anhang angegeben werden können. Obwohl IAS 1 Unternehmen ausdrücklich verbietet, Ertrags- oder Aufwandsposten als „außerordentliche Posten“ darzustellen, enthält der Standard keine Angaben zur Verwendung von Begriffen wie „außergewöhnlich“ und „ungewöhnlich“.¹⁵
- ▶ Zudem ist es erforderlich, Informationen, die nicht an anderer Stelle im IFRS-Abschluss dargestellt werden und für das Verständnis des Abschlusses relevant sind, im Anhang zum IFRS-Abschluss anzugeben.¹⁶ Wenn Einzelposten oder Zwischensummen mit der Begründung, dass sie für das Verständnis der Vermögens- oder Ertragslage relevant sind, aufgenommen wurden, können Definitionen und Erläuterungen dieser Posten für das Verständnis der Jahresrechnung erforderlich sein.

Verschiedene Aufsichtsbehörden haben Richtlinien für die Verwendung von APMs in der Kommunikation finanzieller Angaben außerhalb von Jahresabschlüssen herausgegeben. Ziel dieser Richtlinien ist es, von Unternehmen zu verlangen oder sie zu ermutigen, bei der Darstellung von APMs bewährte Praktiken zu übernehmen.

¹⁴ Siehe IAS 1.55A für die Bilanz, IAS 1.85A und IAS.85B für die Gewinn- und Verlustrechnung und das sonstige Ergebnis.

¹⁵ Siehe IAS 1.87, IAS 1.97 und IAS 1.98.

¹⁶ Siehe IAS 1.112(c) und IAS 34.15.

19. Auswirkungen der Corona-Pandemie auf alternative Leistungskennzahlen und deren Angabe

In der jüngsten Veröffentlichung der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) mit dem Titel *Questions and Answers, Guidelines on APMs* vom 17. April 2020 erkennt die ESMA die mögliche Entscheidung von Unternehmen an, neue oder angepasste APMs anzugeben, um die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf ihre Geschäftstätigkeiten zu kommunizieren. Die Q&A-Publikation erinnert Unternehmen an einige der Anforderungen in den bereits veröffentlichten Richtlinien zu APMs, wie beispielsweise die Begriffe „Definitionen“, „Konsistenz“, „Unvoreingenommenheit“, „Hervorhebung“ und „Erläuterungen“, und empfiehlt, bei der Anpassung bestehender und/oder bei der Aufnahme neuer APMs, die direkt mit der Corona-Pandemie in Zusammenhang stehen, Vorsicht walten zu lassen.¹⁷

Die ESMA weist Unternehmen darauf hin, sorgfältig zu prüfen, ob die geplanten Anpassungen oder die Verwen-

dung neuer APMs dem Markt transparente und nützliche Informationen liefern, die die Vergleichbarkeit, Zuverlässigkeit und/oder Verständlichkeit der APMs und der angegebenen Finanzinformationen für den Markt verbessern. Darüber hinaus hebt die ESMA hervor, dass Unternehmen diese Vorgaben möglicherweise nicht erreichen, wenn die Auswirkungen der Corona-Pandemie ihre gesamte Ertragslage, Finanzlage und/oder Cashflows prägen. Stattdessen sind diese Unternehmen dringend aufgefordert, verbesserte Angaben und Informationen vorzulegen, die die aktuellen oder erwarteten Auswirkungen der Corona-Pandemie auf ihren Betrieb und ihre Leistung, den Grad der Ungewissheit, die bereits ergriffenen oder noch zu ergreifenden Maßnahmen sowie die Auswirkungen auf die bei der Bestimmung der Inputs für die APMs verwendeten Annahmen und Schätzungen (z. B. Wertminderungen, erwartete Kürzungen von Leasingzahlungen oder erhaltene Zuschüsse) erklären.



¹⁷ Siehe Frage 18 (englischer Wortlaut) in Questions and Answers, ESMA Guidelines on APMs, 17. April 2020.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie ein Unternehmen Informationen über die Auswirkungen der Corona-Pandemie zur Verfügung stellen kann, u. a. durch APMs, zusätzliche Einzelposten und zusätzliche Angaben. Beispielsweise können Unternehmen beschließen, zusätzliche Posten oder neue APMs in ihren primären Jahresabschlussbestandteilen auszuweisen, neue oder angepasste APMs im Anhang zu ihren Jahresabschlüssen offenzulegen oder quantitative Schätzungen oder qualitative Erläuterungen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie im Anhang zu veröffentlichen (d. h. ohne Verwendung von APMs). Darüber hinaus können Unternehmen wählen, ob sie neue oder angepasste APMs entweder innerhalb oder außerhalb ihrer Jahresabschlüsse oder beide Varianten verwenden wollen.

Die Ermittlung geeigneter APMs und der entsprechenden Inputs in ihre Berechnungen erfordert Ermessensent-

scheidungen, um zu bestimmen, was für das Verständnis des Jahresabschlusses relevant ist. Ertragskennzahlen sind in der Regel am gebräuchlichsten, jedoch können Kennzahlen, die auf Bilanzpositionen und Cashflows basieren, ebenfalls relevante Informationen liefern. Beispielsweise erwägen einige Unternehmen derzeit APMs auf der Grundlage von Posten, die von einer Reihe von Bilanzierungsmaßnahmen betroffen sind (wie beispielsweise Posten, die von Wertminderungen von Vermögenswerten betroffen sind, einschließlich Vorräte, Geschäfts- oder Firmenwert, immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Lebensdauer usw.), um die Auswirkungen der Corona-Pandemie zu kommunizieren.

Einige der mit der Corona-Pandemie in Zusammenhang stehenden APMs, zusätzlichen Posten und zusätzlichen Angaben, die von den Unternehmen in Erwägung gezogen werden könnten, lassen sich unter Umständen in den folgenden Hauptkategorien zusammenfassen:

► **Nicht absorbierte pandemiebedingte Kosten:**

Diese Kennzahl bezieht sich auf die Aufteilung der Umsatzkosten, die in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt werden, in mehr als einen Einzelposten. Das heißt, die Umsatzkosten, die mit den nicht absorbierten Kosten, die der Corona-Pandemie zuzuordnen sind, in Zusammenhang stehen, werden getrennt von den übrigen Umsatzkosten ausgewiesen. Wenn die Summe der getrennten Einzelposten der Umsatzkosten als Zwischensumme dargestellt wird, geht es bei diesem Präsentationsformat lediglich um die Angabe von Komponenten eines Einzelpostens. Wenn jedoch ein Ertragsmaß, beispielsweise das Betriebsergebnis, „vor nicht absorbierten Kosten“ dargestellt wird, wird ein gesonderter APM eingeführt. Diese Kennzahl kann den Abschlussadressaten im Prinzip helfen, die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Umsatzkosten zu verstehen. Es kann jedoch sein, dass Unternehmen bei der Ermittlung der nicht absorbierten pandemiebedingten Kosten ein erhebliches Maß an Ermessensentscheidung anwenden müssen und daher Gefahr laufen, wiederkehrende Kosten bei ihrer Gewinnerfassung auszuschließen und ein APM vorzulegen, das eher subjektiv ist und dem es an Vergleichbarkeit mangelt. In einem solchen Fall steht ein APM im Widerspruch sowohl zu den Anforderungen der IFRS als auch zu bestimmten Richtlinien der Regulierungsbehörden, die für APMs gelten, die außerhalb des Jahresabschlusses präsentiert werden.



19. Auswirkungen der Corona-Pandemie auf alternative Leistungskennzahlen und deren Angabe



► **Inkrementelle pandemiebedingte Kosten:**

Diese Kennzahl bezieht sich auf die Darstellung eines Einzelpostens, der alle durch die Corona-Pandemie entstandenen inkrementellen Kosten umfasst. Wir sind der Meinung, dass diese Kosten direkt dem Ausbruch der Corona-Pandemie zurechenbar sein sollten und sowohl a) inkrementell zu den vor dem Ausbruch entstandenen Kosten sein und von ihnen nicht erwartet werden sollte, dass sie nach Abklingen der Krise und der Rückkehr zum Normalbetrieb wieder auftreten, als auch b) klar vom Normalbetrieb getrennt werden sollten. Einerseits können z. B. befristete Prämienzahlungen zur Entschädigung von Mitarbeitern für die Ausübung ihrer normalen Aufgaben bei erhöhtem persönlichen Risiko, Gebühren für die gründlichere und/oder häufigere Reinigung und Desinfektion von Einrichtungen und Anlagen, Kündigungsgebühren oder Strafen aus gekündigten Verträgen oder die Einhaltung von Vertragsbestimmungen, die direkt aufgrund der Ereignisse der Pandemie geltend gemacht werden, sowohl inkrementell infolge der Corona-Pandemie anfallen als auch vom Normalbetrieb trennbar sein. Andererseits werden Zahlungen an Mitarbeiter bei Betriebsstillstand, Miete und andere wiederkehrende Ausgaben (z. B. für Sicherheit, Versorgung, Versicherung und Wartung) in Zusammenhang mit der vorübergehenden Betriebsunterbrechung, Kosten für Überkapazitäten, die in der Periode aufgrund geringerer Produktion verbucht wurden, Zahlungen an Mitarbeiter für längere Arbeitszeiten, die zur Erfüllung ihrer normalen Aufgaben erforderlich sind, und auch höhere Zahlungen für routinemäßige Lagerkosten (z. B. Versandkosten) generell nicht inkrementell und trennbar sein.

Darüber hinaus kann zur Bestimmung, was als inkrementell und nicht inkrementell bezeichnet wird, ein erhebliches Maß an Ermessenentscheidungen erforderlich sein. Daher sollten Unternehmen sorgfältig abwägen, ob eine Trennung der inkrementellen pandemiebedingten Kosten ohne unangemessene Subjektivität umsetzbar ist. Aus diesem Grund wären verbesserte Angaben und Informationen zur Erläuterung der Kriterien, die bei der Ermittlung solcher inkrementeller Kosten verwendet werden, von entscheidender Bedeutung.

► **Disaggregation (Aufgliederung) der Perioden:**

Diese Kennzahl bezieht sich auf Angaben, die für jeden Monat der Berichtsperiode disaggregierte Informationen über Umsätze und Aufwendungen enthalten. Die monat-

liche Analyse zielt darauf ab, den Abschlussadressaten die Monate anzuzeigen, die am meisten von der Corona-Pandemie betroffen waren. Sie soll auch zusätzliche Informationen liefern, damit die Adressaten von Jahresabschlüssen zum Vergleich auf IFRS-basierte historische Informationen zurückgreifen können. Wenn die Disaggregation von Perioden offengelegt wird, so gilt die Prämisse, dass das Unternehmen Zugang zu verlässlichen Informationen auf einer solchen disaggregierten Ebene hat, ohne subjektive Annahmen treffen zu müssen, die die Angaben unsicher und potenziell irreführend machen würden.

► **Detaillierte pandemiebezogene Angaben:**

Unternehmen legen im Anhang oder an anderer Stelle des Jahresabschlusses separate Angaben mit einer detaillierten Analyse der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf ihre Ertragslage, Leistung und Cashflows vor. Solche Angaben können auch Sensitivitätsanalysen zu unsicheren Schätzungen sowie Managementinformationen über Maßnahmen zur Behebung von Betriebsunterbrechungen enthalten. Im Gegensatz zur Darstellung von pandemiebezogenen APMs in den primären

Jahresabschlussbestandteilen ist dieser Ansatz eine weniger umstrittene Vorgehensweise, die Auswirkungen der Corona-Pandemie zu identifizieren, da das Risiko der Einführung irreführender Informationen geringer ist.

► **„Als-ob-Kennzahlen“:**

APMs, die „Als-ob-Kennzahlen“ sind, wären nicht angemessen, die Auswirkungen der Corona-Pandemie zu kommunizieren. Diese Kennzahlen beziehen sich auf die Anpassung von APMs, um den Geschäftsverlauf zu normalisieren, wie beispielsweise eine Einbeziehung von Schätzungen der Einnahmeausfälle, um aufzuzeigen, welche Ergebnisse ohne die Auswirkungen der Corona-Pandemie erzielt worden wären.

Unsere Sichtweise

- Unternehmen sollten sich sorgfältig mit der Herausforderung auseinandersetzen, dass sie nicht in der Lage sind, die volle Auswirkung der Pandemie widerzuspiegeln, wenn sie Kennzahlen wie „*nicht absorbierte pandemiebedingte Kosten*“ und „*inkrementelle pandemiebedingte Kosten*“ einführen möchten, ebenso das Risiko, Kosten einzubeziehen, die von der Pandemie nicht betroffen sind.
- Unternehmen müssen die Anforderungen des IAS 1 sorgfältig abwägen, wenn sie die Einführung von APMs in Zusammenhang mit der Corona-Pandemie erwägen (z. B. die Mindestanforderungen an Posten [IAS 1.54 und IAS 1.82] oder die Verwendung zusätzlicher Posten, wenn eine solche Darstellung für das Verständnis der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens relevant ist [IAS 1.55 und IAS 1.85]). Je nach gegebenen Fakten und Umständen kann die Untergliederung der erforderlichen Mindestposten in zusätzliche Posten akzeptabel sein, solange sie in einer einzigen Zwischensummenzeile zusammengefasst werden, die andernfalls dargestellt worden wäre, wenn es nicht zum Ausbruch der Corona-Pandemie gekommen wäre.
- Im derzeitigen Umfeld sollte die Darstellung zusätzlicher Posten von ausreichenden Angaben begleitet werden, die diese definieren, ihre Zusammensetzung erklären und Informationen liefern, die ihre Relevanz verbessern. Die Vergleichbarkeit von pandemiebezogenen APMs zwischen Unternehmen wird jedoch eine große Herausforderung darstellen, solange es keine allgemein akzeptierte Möglichkeit gibt, sie objektiv zu strukturieren. Abhängig von den jeweils gegebenen Fakten und Umständen kann es für Unternehmen weniger umstritten sein, getrennte Angaben zur Erläuterung der Auswirkungen der Corona-Pandemie vorzulegen, als ein neues APM einzuführen oder ihre APMs anzupassen.



Appendix: Zusammenfassung der wichtigsten Änderungen gegenüber der vorherigen Ausgabe

Seit der Veröffentlichung der vorherigen Broschüre im September 2020 gab es einige wichtige Änderungen, die die aktuellen Entwicklungen widerspiegeln und die Diskussion zu bestimmten Themen erweitern. Die nachfolgende Auflistung fasst die wichtigsten Änderungen vom November 2020 zusammen:

Abschnitt 5: Überprüfung auf Wertminderung nichtfinanzieller Vermögenswerte

- ▶ Erweiterung der Diskussion zu Indikatoren von Wertminderungen
- ▶ Erweiterung der Diskussion zur Bestimmung des Wertminderungsaufwands

Abschnitt 6: Zuwendungen der öffentlichen Hand

- ▶ Erweiterung der Diskussion zum Anwendungsbereich von IAS 20 in Bezug auf indirekte staatliche Unterstützung in Form von Bürgschaften der öffentlichen Hand für Kreditgeber

Abschnitt 14: Anteilsbasierte Vergütung

- ▶ Erweiterung um eine Diskussion zur Bewertung anteilsbasierter Vergütungen

Ihre Kontakte in Deutschland, Österreich, Schweiz und Luxemburg

Deutschland

Nord/Ost

Olaf Boelsems

Telefon +49 40 36132 17715
olaf.boelsems@de.ey.com

Martin Beyersdorff

Telefon +49 40 36132 20093
martin.beyersdorff@de.ey.com

Prof. Dr. Sven Hayn

Telefon +49 40 36132 12277
sven.hayn@de.ey.com

Dr. Robert Link

Telefon +49 30 25471 19604
robert.link@de.ey.com

Stefania Mandler

Telefon +49 341 2526 23583
stefania.mandler@de.ey.com

Christoph Piesbergen

Telefon +49 40 36132 12343
christoph.piesbergen@de.ey.com

Arne Weber

Telefon +49 40 36132 12353
arne.e.weber@de.ey.com

West

Andreas Muzzu

Telefon +49 231 55011 22126
andreas.muzzu@de.ey.com

Stefan Pfeiffer

Telefon +49 201 2421 21849
stefan.pfeiffer@de.ey.com

Henrik Pferdehirt

Telefon +49 211 9354 12070
henrik.pferdehirt@de.ey.com

Südwest

Dr. Stefan Bischof

Telefon +49 711 9881 15417
stefan.bischof@de.ey.com

Ulf Blaum

Telefon +49 711 98811 9294
ulf.blaum@de.ey.com

Helge-Thomas Grathwol

Telefon +49 621 4208 10132
helge-thomas.grathwol@de.ey.com

Prof. Dr. Steffen Kuhn

Telefon +49 711 9881 14063
steffen.kuhn@de.ey.com

Mitte

Jörg Bösser

Telefon +49 6196 996 26944
joerg.boesser@de.ey.com

Ralf Geisler

Telefon +49 6196 996 27304
ralf.geisler@de.ey.com

Andreas Grote

Telefon +49 6196 996 26123
andreas.grote@de.ey.com

Jochen Kirch

Telefon +49 6196 996 24240
jochen.kirch@de.ey.com

Gerd Winterling

Telefon +49 6196 996 24271
gerd.winterling@de.ey.com

Bayern

Dr. Christine Burger-Disselkamp

Telefon +49 89 14331 13737
christine.burger-disselkamp@de.ey.com

Christiane Hold

Telefon +49 89 14331 12368
christiane.hold@de.ey.com

Financial Services Organisation

Dr. Silke Blaschke

Telefon +49 6196 996 29244
silke.blaschke@de.ey.com

Österreich

Stefan Uher

Telefon +43 732 790 790
stefan.uher@at.ey.com

Schweiz

Jolanda Dolente

Telefon +41 58 286 8331
jolanda.dolente@ch.ey.com

Roland Ruprecht

Telefon +41 58 286 6187
roland.ruprecht@ch.ey.com

Dr. Frederik Schmachtenberg

Telefon +41 58 286 3490
frederik.schmachtenberg@ch.ey.com

Luxemburg

Dr. Christoph Haas

Telefon +352 42 124 8305
christoph.haas@lu.ey.com

Petra Karpen

Telefon +352 42 124 8112
petra.karpen@lu.ey.com

Impressum

Redaktion:

Christiane Hold, Solvy Weigert

Design und Layout:

Sabine Reissner

Lektorat:

Jutta Cram

Fotos:

Gettyimages

Adresse der Redaktion:

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Elena Walton
Rothenbaumchaussee 78
20148 Hamburg, Deutschland
Telefon +49 40 36132 16187
Telefax +49 181 3943 16187
elena.walton@de.ey.com



EY Scout

International Accounting

IFRS COVID-19 Accounting Impact Assessment

Dieses IFRS COVID-19 Accounting Impact Assessment soll Sie bei der Einschätzung unterstützen, welche Relevanz die aktuelle COVID-19-Pandemie für die Finanzberichterstattung Ihres Unternehmens haben könnte.

Sprechen Sie Ihre gewohnten EY-Kontakte auf dieses Assessment an. Wir unterstützen Sie gerne.

Praxisforum

Ihr Wegweiser durch die Welt der internationalen Rechnungslegung

Das Kalenderjahr 2020 ist für die meisten sicherlich anders gelaufen, als zu Beginn des Jahres abzusehen war. Auch unsere EY-Scout-Veranstaltungen wurden im Zuge der Corona-Pandemie und der notwendigen Beschränkungen angepasst und komplett auf Webcasts umgestellt. Im Kalenderjahr 2020 haben wir damit ab Ende April allein neun Webcasts rund um IFRS- und COVID-19-relevante rechnungslegungsbezogene Themen durchgeführt. Damit konnten wir insgesamt mehr als 5.000 Teilnehmer in den EY Scout COVID-19 Series Webcasts verzeichnen.

Dieser Erfolg spornt uns an. Deshalb werden wir mit dieser Webcast-Serie auch in die nächste EY-Scout-Runde gehen.

Neben Webcast-Terminen planen wir derzeit auch EY-Scout-Veranstaltungen in ausgewählten Niederlassungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz für Mitte und Ende des Jahres:

- ▶ Update für die Halbjahresfinanzberichterstattung
- ▶ IFRS Year-End Update

Wie gewohnt werden wir Sie mit den IFRS- und COVID-19-Webcasts auf dem Laufenden halten. Dabei schauen wir auch auf besonders wichtige Themen für Unternehmen im Bereich Finanzen und Rechnungswesen, die über diese Accounting-Themen hinausgehen, wie Financial Reporting Transformation, Finance Integration, Mergers & Acquisitions oder auch Climate Change & Sustainability, um nur einige wichtige Themen hervorzuheben. Informieren Sie sich unter www.de.ey.com/EYScout.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und wünschen viel Spaß mit der EY-Scout-Saison 2021!

Sven Peterson

Telefon +49 6196 996 11085, sven.peterson@de.ey.com

EY | Building a better working world

EY exists to build a better working world, helping to create long-term value for clients, people and society and build trust in the capital markets.

Enabled by data and technology, diverse EY teams in over 150 countries provide trust through assurance and help clients grow, transform and operate.

Working across assurance, consulting, law, strategy, tax and transactions, EY teams ask better questions to find new answers for the complex issues facing our world today.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2020 EYGM Limited.
All Rights Reserved.

GSA Agency
SRE 2011-069
ED None

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com