

IFRS für die Praxis



Aktuelles zu IFRS – Hinweise für Anwender

Ausgabe 1, November 2024

Inhalt

Auswirkungen geopolitischer Konflikte auf die Rechnungslegung	2
1. Sachverhalt	2
2. Sanktionen und Einschränkungen	3
3. Nicht-finanzielle Vermögenswerte	4
4. Finanzinstrumente	32
5. Leasingverträge	54
6. Versicherungsverträge	57
7. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	58
8. Umsatzrealisierung	61
9. Nicht-finanzielle Verpflichtungen	68
10. Unternehmensfortführung und Ereignisse nach der Berichtsperiode	77
11. Ausweis und Angaben	83
12. Zwischenberichte	87
13. Die Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse	93
14. Aufsichtsbehörden	96
Über uns	97

Auswirkungen geopolitischer Konflikte auf die Rechnungslegung

Geopolitische Konflikte führen auch aktuell zu erheblichen Verschiebungen in der globalen Risikolandschaft und haben weitreichende wirtschaftliche Auswirkungen. Für Investoren ist interessant, ob und wie sich dies auf Geschäftstätigkeit, Risikoposition und künftige Entwicklung eines Unternehmens auswirkt. Ziel der vorliegenden Publikation ist es, dabei zu unterstützen, mögliche Auswirkungen geopolitischer Risiken auf Abschlüsse nach den IFRS Accounting Standards sowie bestehende Angabepflichten zu identifizieren.

1. Sachverhalt

Geopolitische Risiken und Unsicherheiten durch internationale Konflikte und damit verbundene Sanktionen haben in letzter Zeit stark zugenommen. Für Unternehmen ist es wichtig, die Bedeutung der Auswirkungen solcher Ereignisse auf ihr Geschäftsumfeld sowie insgesamt ihre Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu erkennen, wobei zu berücksichtigen ist, dass sich Auswirkungen in der Regel nicht nur in den betroffenen Gebieten, sondern weltweit – z. B. durch die Unterbrechung von Lieferketten, den Anstieg der Marktvolatilität, die Zunahme von Zahlungsrisiken oder steigenden Rohstoffkosten – ergeben können. Im Extremfall kann es dazu kommen, dass Unternehmen beschließen, ihre Geschäftstätigkeit in einem bestimmten Gebiet einzuschränken oder einzustellen.

Die möglichen Auswirkungen auf die Abschlüsse der Unternehmen sind weitreichend. Sie betreffen nicht nur Ansatz und Bewertung von Vermögenswerten und Schulden, sondern auch deren Ausweis sowie Anhangangaben und Ausführungen im Lagebericht. Möglicherweise ist sogar die Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung des Geschäftsbetriebs nicht mehr gegeben. Ziel dieser Publikation ist es, eine Übersicht über die wichtigsten möglichen Auswirkungen der aufgrund geopolitischer Konflikte erhöhten Unsicherheit auf die Rechnungslegung nach den IFRS Accounting Standards zu geben.

2. Sanktionen und Einschränkungen

Sanktionen und Beschränkungen für bestimmte Gebiete können sowohl direkte als auch indirekte Auswirkungen auf die Rechnungslegung von Unternehmen haben.

Im Folgenden werden beispielhaft Sanktionen aufgelistet, denen ein Unternehmen ausgesetzt sein könnte:

- Sanktionen im Finanzdienstleistungssektor: Auferlegen finanzieller Beschränkungen, einschließlich der Beschränkung von Investitionen, Krediten und Darlehen, Sperrung oder Einschränkung von Bargeldtransfers sowie Bank- und Anlagekonten usw.
- Beschränkungen im Energiesektor: Zu den Beschränkungen könnten Verbote für den Kauf von Produkten des Energiesektors (z. B. Rohöl) und Einfuhrverbote für den Energiesektor (z. B. Ölfeldausrüstung) gehören.
- Geografische Beschränkungen: Beschränkungen für Geschäfte mit bestimmten geografischen Regionen.
- Beschränkungen für Geschäfte mit Einzelpersonen und Unternehmen: Länder können Beschränkungen für bestimmte wohlhabende oder politisch exponierte Personen in einem sanktionierten Gebiet einführen. Dies könnte Beschränkungen für Transaktionen mit diesen Personen und Unternehmen, die von diesen Personen kontrolliert werden, oder mit anderen Unternehmen, die als strategisch wichtig angesehen werden, beinhalten. Das Ausmaß der Beschränkungen und die Personen, die davon betroffen sind, können von Land zu Land unterschiedlich sein.
- Exportkontrollen: Länder können Verbote/Beschränkungen für eine breite Palette von Gütern einführen, die in ein sanktioniertes Gebiet importiert oder aus diesem exportiert werden können (z. B. fortschrittliche Technologien in den Bereichen Verteidigung, Luftfahrt und Schifffahrt).
- Verhängte Gegensanktionen: Als Reaktion auf die gegen sie verhängten Sanktionen könnten einige Jurisdiktionen Gegensanktionen verhängen, die in ähnliche Kategorien fallen wie die gegen sie verhängten Sanktionen.

In dieser Publikation werden die Auswirkungen direkter und indirekter Folgen von Sanktionen und Beschränkungen auf die Rechnungslegung beschrieben. Die betroffenen Bereiche umfassen:

- Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkungen (siehe [Abschnitt 7.1](#)),
- Fremdwährungen und Wechselkurse (siehe [Abschnitt 13](#)),
- Finanzinstrumente (siehe [Abschnitt 4](#)),
- Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten (siehe [Abschnitt 3.1](#)) und
- Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte (siehe [Abschnitt 3.7](#)).

FAQ 2.1 - Welche Auswirkungen hat es, wenn Banken in einem sanktionierten Land nur eingeschränkten Zugang zum SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)-System haben?

Hintergrund

Das SWIFT-System ist ein „Wire Messaging“-System zwischen Banken, das schnelle Geldbewegungen über Grenzen hinweg und zwischen verschiedenen Banken ermöglicht.

Frage

Welche Auswirkungen hat es, wenn Banken in einem sanktionierten Land nur eingeschränkten oder gar keinen Zugang zum SWIFT-System haben?

Antwort

Beschränkungen des SWIFT-Systems bedeuten, dass alternative Zahlungsmethoden verwendet werden müssen, um Gelder innerhalb des Bankensystems zu übertragen. Dies könnte die Fähigkeit von Kunden einschränken, Kredite zu zahlen, Forderungen zu begleichen oder Gelder zu erhalten, und könnte sich daher auf den Zeitpunkt von Zahlungsausgängen und/oder -einzügen auswirken. Dies wiederum könnte sich auf die Bewertung von (finanziellen und nicht-finanziellen) Vermögenswerten auswirken und in Frage stellen, ob aufgrund nicht ordnungsgemäßer Zahlung bei bestimmten Verträgen vertragsbrüchiges Verhalten vorliegt.

3. Nicht-finanzielle Vermögenswerte

3.1 Wertminderung von nicht-finanziellen Vermögenswerten

Unternehmen müssen beurteilen, ob nicht-finanzielle Vermögenswerte oder zahlungsmittelgenerierende Einheiten (CGUs) als direkte oder indirekte Folge geopolitischer Konflikte wertgemindert sind. Zu den potenziell betroffenen Vermögenswerten gehören Sachanlagevermögen, Nutzungsrechte, Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte. Gemäß IAS 36 sind der Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit zu überprüfen [IAS 36.10]. Für andere nicht-finanzielle Vermögenswerte ist ein Wertminderungstest durchzuführen, wenn es Anhaltspunkte dafür gibt, dass der betroffene Vermögenswert bzw. die zugehörige CGU wertgemindert sein könnte [IAS 36.9]. Mögliche Anhaltspunkte, die auf eine Wertminderung hindeuten können, sind:

- vorübergehende Einstellung des Betriebs,
- Verstöße gegen Liefer-/Kaufverträge,
- Beschränkung des Markts für die angebotenen Produkte,

- Entscheidungen von multinationalen Unternehmen, einen bestimmten Markt zu verlassen, und
- Rentabilitätseinbußen und physische Schäden infolge eines Ereignisses, das Unsicherheit verursacht hat.

Pläne, einen Geschäftsbereich zu veräußern oder aufzugeben, könnten eine Wertminderung der zugrunde liegenden Vermögenswerte auslösen [IAS 36.12(f)].

Für Zwecke des Wertminderungstests ist zu unterscheiden, ob Vermögenswerte beschädigt bzw. zerstört sind oder ob deren Wert durch Veränderungen der prognostizierten Cashflows infolge geopolitischer Konflikte beeinträchtigt ist. Zerstörte Vermögenswerte sollten entsprechend wertgemindert werden. Beschädigte Vermögenswerte müssen möglicherweise wertgemindert werden und/oder ihre Nutzungsdauer muss überprüft werden. Wenn Vermögenswerte durch Änderungen bei Angebot und Nachfrage und/oder veränderte Cashflows beeinflusst werden, ist möglicherweise ein Wertminderungstest durchzuführen. Ist etwa die Produktion aufgrund einer verringerten oder erhöhten Nachfrage nach Gütern oder einer begrenzten Versorgung mit Rohstoffen (ausgelöst etwa durch Sanktionen oder aus anderen Gründen) beeinträchtigt, kann das Einfluss auf die Preisgestaltung und auf die Cashflows haben.

Das Management sollte prüfen, ob:

- geopolitische Ereignisse ein Indikator für eine Wertminderung sind, die einen Impairment Test des Geschäfts- oder Firmenwerts und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer außerhalb des jährlichen Zyklus oder eine anlassbezogene Überprüfung anderer Vermögenswerte auslösen,
- die Maßnahmen, die von Regierungen und Organisationen als Reaktion auf geopolitische Konflikte ergriffen werden, aus den oben beschriebenen Gründen wahrscheinlich zu einer Verringerung der künftigen Mittelzuflüsse oder zu einer Erhöhung der Betriebs- und sonstigen Kosten führen werden, und die Annahmen und Cashflow-Prognosen, die für die Prüfung auf Wertminderung verwendet werden, aktualisiert werden sollten, um die wirtschaftlichen Bedingungen am Bilanzstichtag widerzuspiegeln, insbesondere um erhöhte Risiken und Unsicherheiten zu berücksichtigen.

Wenn ein Unternehmen erheblich betroffen ist, kann es ratsam sein, mehrere Cashflow-Szenarien zu verwenden und relative Wahrscheinlichkeitsgewichtungen vorzunehmen, um einen gewichteten Durchschnitt der Cashflows abzuleiten (sog. Expected Cash Flow Approach). Die potenziellen Auswirkungen von Maßnahmen, die ergriffen werden, um mit den Folgen geopolitischer Konflikte umzugehen, könnten als zusätzliche Szenarien in den Expected Cash Flow Approach einbezogen werden. Abhängig davon, welche der verschiedenen Szenarien berücksichtigt werden, kann dieses Vorgehen zu verschiedenen Ergebnissen führen.

Unabhängig davon, wie der erzielbare Betrag ermittelt wird, sollten die Faktoren, die zur Bestimmung des Abzinsungssatzes verwendet werden, angepasst werden,

um die (potenziellen) Auswirkungen geopolitischer Konflikte und die Maßnahmen, die als Reaktion darauf ergriffen werden, widerzuspiegeln (z. B. der risikofreie Basiszinssatz, das Länderrisiko oder andere spezielle Risiken des Bewertungsobjekts). Wenn ein einziger Zahlungsstrom verwendet wird, ist der Abzinsungssatz anzupassen, um den höheren Grad der Unsicherheit widerzuspiegeln, der sich gegebenenfalls aus geopolitischen Konflikten ergibt. Das Management sollte sicherstellen, dass das entsprechende Risiko entweder in den Cashflows oder im Abzinsungssatz berücksichtigt wird.

Unabhängig davon, welchen Ansatz das Management wählt, um die Erwartungen über mögliche Schwankungen der erwarteten künftigen Cashflows widerzuspiegeln, sollte das Ergebnis den erwarteten Barwert der künftigen Cashflows widerspiegeln. Wenn der beizulegende Zeitwert zur Bestimmung des erzielbaren Betrags verwendet wird, sollten die getroffenen Annahmen die Annahmen der Marktteilnehmer widerspiegeln [IAS 36.53A].

Fehlt eine marktbasierte Bepreisung, liegt bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts ein Schwerpunkt auf der Bestimmung der geeigneten Marktteilnehmer, mit denen das Unternehmen Geschäfte tätigen würde. In einigen Fällen könnten die in der Vergangenheit getroffenen Annahmen nicht länger gültig sein, und bestimmte Gegenparteien könnten nicht mehr verfügbar sein. In diesem Fall müsste das Management beurteilen, (1) ob die in der Vergangenheit getroffenen Annahmen noch zutreffend sind, (2) wer gegenwärtig ein relevanter Marktteilnehmer wäre und (3) wie sich dies auf den Preis oder andere Aspekte der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts auswirken könnte. Wenn dem Unternehmen kein Markt zur Verfügung steht, muss das Unternehmen möglicherweise die Merkmale eines Marktteilnehmers bestimmen, an den es den Vermögenswert hypothetisch verkaufen würde, wenn es dies wollte. Sobald die Merkmale der Marktteilnehmer bestimmt sind, sollte das Unternehmen die Annahmen bestimmen, die diese Marktteilnehmer bei der Preisfindung für den Vermögenswert berücksichtigen würden. Das Unternehmen sollte einen hypothetischen oder „wahrscheinlichsten“ Markt für den Vermögenswert konstruieren, der auf seinen eigenen Annahmen darüber beruht, was die Marktteilnehmer bei den Verhandlungen über den Verkauf des Vermögenswerts berücksichtigen würden.

FAQ 3.1.1 - Ist ein geopolitischer Konflikt ein Indikator für das Vorliegen einer Wertminderung?

Viele Unternehmen werden in gewissem Maße von Sanktionen oder anderen Folgen geopolitischer Konflikte betroffen sein. Gemäß IAS 36 ist zu jedem Berichtszeitpunkt zu prüfen, ob es Anzeichen dafür gibt, dass Vermögenswerte wertgemindert sein könnten. Für diese Prüfung enthält der Standard interne und externe Indikatoren bzw. Anhaltspunkte.

Die folgenden Anhaltspunkte könnten relevant sein:

- die tatsächliche finanzielle Leistung liegt deutlich unter dem ursprünglichen Budget,
- der Cashflow liegt deutlich unterhalb der Schätzungen früherer Prognosen,
- wesentliche Änderungen der mittel- und/oder langfristigen Wachstumsraten im Vergleich zu den vorherigen Schätzungen,
- die Marktkapitalisierung ist geringer als der Buchwert des Nettovermögens,
- angekündigte Änderung des Geschäftsmodells, Umstrukturierung, aufgegebene Geschäftsbereiche etc.,
- Einschränkungen der Geschäftstätigkeit, wie z. B. die Unfähigkeit zu importieren, zu exportieren oder zu reisen, einschließlich solcher, die aufgrund von Wirtschaftssanktionen verhängt wurden,
- Vertragsklauseln in wesentlichen Kunden- oder Lieferverträgen, die zu Preisänderungen, Vertragsstrafen oder Kündigung führen könnten,
- Anstieg der Kapitalkosten des Unternehmens,
- die Unfähigkeit, Gelder einer Tochtergesellschaft aufgrund langfristiger Devisenbeschränkungen zu transferieren,
- Änderung der Marktzinssätze oder anderer Markttrenditen,
- Schwankungen bei den Wechselkursen,
- Unterbrechungen in der Lieferkette, die sich auf die Produktkosten auswirken, zu Verzögerungen/Unmöglichkeit der Produktbeschaffung führen und die Kosten für Erdgas und Rohöl sowie andere Rohstoffkosten erhöhen könnten,
- Stilllegung oder Aufgabe einer eigenen oder gemieteten Anlage in den betroffenen Gebieten oder einer Anlage, die genutzt wird, um den Betrieb in den betroffenen Gebieten zu unterstützen
- Androhung der Enteignung (Verstaatlichung) von Vermögenswerten/Betrieben in den betroffenen Regionen,
- Personalabbau und die damit verbundenen Auswirkungen,
- fehlender Zugang zu globalen Zahlungssystemen und Technologien,
- die Verschiebung oder Aufgabe von Investitionsprojekten, und
- ein signifikanter oder länger anhaltender Rückgang des Aktienkurses des Unternehmens.

Diese Liste ist nicht abschließend und die Indikatoren oben und im Standard sind nur als mögliche Beispiele zu verstehen.

FAQ 3.1.2 - Sollte die vom Management erstellte Unternehmensplanung überarbeitet werden, um die Auswirkungen geopolitischer Konflikte zu berücksichtigen?

Ja. Die für die Prüfung auf Wertminderung verwendeten Cashflows sollten auf einer Unternehmensplanung beruhen, die die erwarteten und aktuellen Entwicklungen und Auswirkungen geopolitischer Konflikte und deren Folgen widerspiegelt. Bei der Ermittlung des Nutzungswerts sollte ein Unternehmen die Cashflow-Prognosen auf die jüngsten vom Management genehmigten Finanzpläne/Vorhersagen stützen. Der Rückgriff auf eine zuvor genehmigte Prognose könnte unter den aktuellen Marktbedingungen allerdings nicht (mehr) angemessen sein. Die Annahmen und Prognosen, die bei Wertminderungstests verwendet werden, sollten mit denen übereinstimmen, die bei der Anwendung anderer Standards verwendet werden.

Die Annahmen, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags (Nutzungswert oder beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten) verwendet werden, müssen angemessen und vertretbar sein. Im Zusammenhang mit der Unsicherheit ist Folgendes zu berücksichtigen:

- Die Annahmen des Managements sollten mit den Erkenntnissen des Marktes übereinstimmen, z. B. mit unabhängigen makroökonomischen Prognosen, Branchenexperten oder Analysten, Analysen von Brokern und anderen Experten. Glaubwürdigen externen Anhaltspunkten und Nachweisen, die verfügbar sind, sollte dabei ein größeres Gewicht beigemessen werden als internen Anhaltspunkten und Nachweisen.
- Etwaige Unterschiede zwischen den dem Geschäftsplan zugrunde liegenden Annahmen und den Marktdaten sollten analysiert und verstanden werden. Das Management könnte es als hilfreich erachten, diese Unterschiede im Anhang des Abschlusses oder außerhalb des Abschlusses (z. B. im Rahmen der Lageberichterstattung) zu erläutern.
- Das Management sollte alle Unterschiede zwischen dem beizulegenden Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten und dem Nutzungswert verstehen und sicherstellen, dass sie nachvollziehbar und begründbar sind.

Siehe [FAQ 3.1.4](#) zu den Auswirkungen auf die Abzinsungssätze.

FAQ 3.1.3 - Wie können Wertminderungstests, die auf Cashflow-Prognosen beruhen, in Zeiten geopolitischer Unsicherheit zuverlässiger durchgeführt werden?

Zur Ermittlung des Nutzungswerts eines Vermögenswerts bzw. einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU) können zwei Ansätze in Betracht gezogen werden:

- Der sog. „traditionelle“ Ansatz (Traditional Approach), der darin besteht, einen einzigen Zahlungsstrom zu verwenden und den Abzinsungssatz anzupassen, um den höheren Grad der Unsicherheit widerzuspiegeln [IAS 36.A4]. Demnach werden Unsicherheiten durch eine Risikoprämie im Abzinsungssatz widergespiegelt.
- Der sog. „erwartete Cashflow“-Ansatz (Expected Cash Flow Approach), der darin besteht, mehrere Cashflow-Szenarien zu verwenden und relative Wahrscheinlichkeitsgewichtungen vorzunehmen, um einen gewichteten Durchschnitt der Cashflows abzuleiten [IAS 36 App A.A7]. Unsicherheiten werden demnach durch mehrere wahrscheinlichkeitsgewichtete Cashflow-Szenarien widergespiegelt.

Eine Grundannahme bei der Ermittlung der Abzinsungssätze ist, dass die erwarteten Cashflows die Unsicherheit im Zusammenhang mit dem aktuellen wirtschaftlichen Umfeld vollständig widerspiegeln. Theoretisch sollten die beiden oben genannten Ansätze zum gleichen Ergebnis kommen. Dies setzt jedoch ein Maß an Präzision bei den Schätzungen im Rahmen des „traditionellen“ Ansatzes voraus, das schwer zu erreichen sein dürfte.

Das Management sollte in Betracht ziehen, für die Schätzung der erwarteten Cashflows mehrere (wahrscheinlichkeitsgewichtete) Szenarien zu berücksichtigen, um die mögliche Bandbreite an Ergebnissen für einen Vermögenswert oder eine CGU (und der mit ihnen verbundenen Risiken) besser verstehen bzw. abbilden zu können. Mögliche Szenarien sind beispielsweise:

- ein „business as usual“-Szenario,
- ein Szenario mit kurz-/mittelfristigen Störungen, und
- ein Szenario mit einer längeren Periode negativer Auswirkungen.

Der Expected Cash Flow Approach hat unter anderem die folgenden Vorteile in einem Umfeld höherer Unsicherheit:

- Die Sensitivität des erzielbaren Betrags gegenüber Unsicherheiten wird bei der Bewertung explizit berücksichtigt, im Gegensatz zum „traditionellen“ Ansatz, bei dem sie in den Abzinsungssatz einfließt.
- Es ist möglich, die unsicheren Annahmen zu bestimmen, die die größten Auswirkungen auf den erzielbaren Betrag haben könnten.
- Es wird eine Bandbreite von möglichen künftigen Cashflows an Stelle nur eines einzigen Cashflows, der am wahrscheinlichsten ist, berücksichtigt.
- Der Ansatz könnte eher mit der Art und Weise übereinstimmen, wie das Management in Zeiten von Unsicherheit aufgrund geopolitischer Konflikte Prognosen erstellt.
- Bei dem Ansatz muss keine einzige (einheitliche) Risikoprämie für den Abzinsungssatz ermittelt werden – diese Einschätzung ist stark ermessensbehaftet und die Prämie ist möglicherweise schwer zu quantifizieren und zu dokumentieren.

Das Management könnte den „traditionellen“ Ansatz etwa als Reaktion auf eine unerwartete Veränderung der Umstände innerhalb kurzer Zeit anwenden, weil die Cashflows in diesem Fall möglicherweise nicht rechtzeitig adäquat angepasst werden könnten. In solchen Situationen muss gegebenenfalls eine zusätzliche Analyse durchgeführt werden, um die Angemessenheit der durch die Risikoprämie implizierten Auswirkungen auf den Cashflow zu prüfen und zu bewerten.

Wir sind der Ansicht, dass Anpassungen des Abzinsungssatzes zur Korrektur optimistischer Cashflow-Szenarien nicht gängige Praxis sein sollten, weil die ermittelte Risikoprämie diese Korrektur – ohne weitergehende Analyse – unter- oder überbewerten könnte.

Siehe auch [FAQ 4.6.5](#) zu Unsicherheiten bei Cashflows und Änderung der Bewertungstechnik für die Bewertung des beizulegenden Zeitwerts auf Stufe 3.

FAQ 3.1.4 - Welche Auswirkungen haben geopolitische Konflikte auf den Abzinsungssatz?

Der Abzinsungssatz sollte Folgendes widerspiegeln:

- die aktuellen Markteinschätzungen des Zeitwerts des Geldes für die Zeiträume bis zum Ende der Nutzungsdauer des Vermögenswerts/der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU),
- Markt-, Länder- und andere spezifische Risiken des Vermögenswerts/der CGU, für die die Schätzungen der künftigen Cashflows nicht angepasst wurden, und
- alle anderen Faktoren, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für die erwarteten künftigen Cashflows berücksichtigen würden.

Als Ausgangspunkt für die Ermittlung könnte das Management die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten verwenden.

Trotz aller Unwägbarkeiten im wirtschaftlichen Umfeld sollten die etablierten Methoden zur Berechnung der Kapitalkosten weiterhin angewendet werden. Es ist jedoch erforderlich, sowohl die einzelnen in die Berechnung einfließenden Faktoren als auch das Gesamtergebnis kritisch zu überprüfen. Bestimmte beobachtbare Inputfaktoren, die in die Berechnung der Kapitalkosten einfließen (wie z. B. der risikofreie Basiszins), könnten sich verändert haben. Für viele Unternehmen könnten sich die Fremdkapitalkosten erhöht haben, was jedoch von Unternehmen zu Unternehmen betrachtet werden muss. Gleichzeitig deuten die erhöhte Volatilität und andere Indikatoren auf einen Anstieg der Eigenkapitalkosten hin. Darüber hinaus könnte die stärkere Konzentration auf Liquidität in einigen Branchen zu einer optimalen Kapitalstruktur führen, die stärker auf Eigenkapital ausgerichtet ist als in der Vergangenheit. Zusammengefasst bedeutet dies, dass die

Kapitalkosten für viele Unternehmen und Branchen höher sein könnten als in der Vergangenheit.

Der Abzinsungssatz ergibt sich jedoch nicht einfach aus der Anwendung einer Formel. Es ist vielmehr erforderlich, Ermessen im Zusammenhang mit der gesamten Berechnung (und deren Methodik) auszuüben. Insbesondere wenn davon ausgegangen wird, dass die Cashflows kein ausreichendes Risikoniveau beinhalten (z. B. durch Wahrscheinlichkeitsgewichtung verschiedener Szenarien zur Schätzung der erwarteten Cashflows) und daher nicht als erwartete Cashflows betrachtet werden können, muss der Abzinsungssatz möglicherweise nach oben angepasst werden. Das Management sollte jedoch zunächst versuchen, die Cashflows anzupassen, bevor es eine Anpassung des Abzinsungssatzes vornimmt, da es im Allgemeinen schwierig ist, den Betrag zu schätzen und zu plausibilisieren, um den der Abzinsungssatz angepasst werden sollte (siehe [FAQ 3.1.3](#)). In dem Maße, in dem sich Unsicherheiten nicht in den Cashflows widerspiegeln (z. B. durch Wahrscheinlichkeitsgewichtung), müssen sie möglicherweise als zusätzliche spezifische Risikoprämie im Abzinsungssatz berücksichtigt werden. Die Prämie muss auf die Art und das Ausmaß der Ungewissheit abgestimmt werden, die in der Prognose nicht vollständig erfasst wird.

FAQ 3.1.5 - Auswirkungen des Länder- und Währungsrisikos auf den Abzinsungssatz

Hintergrund

Ein deutscher Konzern weist in seiner Bilanz einen erheblichen Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer aus. Diese sind aus mehreren Akquisitionen in den letzten Jahren entstanden. Das Unternehmen stellt in Deutschland Güter her, die in der gesamten Europäischen Union verkauft und in ein sanktioniertes Land exportiert werden. Alle Verkäufe werden in Euro getätigt. Die funktionale Währung des Unternehmens ist der Euro, und seine Abschlüsse werden in Euro dargestellt.

Bei der Überprüfung der Wertminderung gemäß IAS 36 schlägt das Management vor, einen Abzinsungssatz zu verwenden, der auf dem risikofreien Zinssatz der Eurozone, der Marktrisikoprämie und einer Länderrisikoprämie basiert. Dieser Abzinsungssatz wird auf die auf Euro lautenden Cashflow-Prognosen für jede CGU angewandt.

Frage

Ist der Ansatz, bei der Ermittlung des Abzinsungssatzes eine Länderrisikoprämie zum risikofreien Zinssatz und zur Marktrisikoprämie hinzuzurechnen, richtig?

Antwort

Ja, in diesem Fall ist der Ansatz des Managements richtig. Eine separate Länder-risikoprämie ist wahrscheinlich erforderlich, um den Abzinsungssatz an das zusätzliche Risiko anzupassen, das mit den Cashflows aus Geschäften in sanktionierten Ländern verbunden ist. Abonnenten unserer internationalen Recherche-plattform Viewpoint¹ finden weitere Informationen für CGUs, die Cashflows aus Ländern beziehen, deren Risikoprofile sich vom Sitz der CGU unterscheiden im PwC Manual of Accounting, EX 24.105.2 „Rates vary to reflect specific risk factors“.

Es ist immer wichtig, dass die Annahmen, die den prognostizierten Cashflows und dem Abzinsungssatz zugrunde liegen, konsistent sind. Siehe FAQ 3.1.2 zur Verwendung des Expected Cash Flow Approach.

FAQ 3.1.6 - Ebene, auf der der Wertminderungstest durchgeführt wird

Als Folge eines Konflikts können Unternehmen Indikatoren für die Wertminderung von Vermögenswerten, zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) und Gruppen von CGUs haben. Die Vermögenswerte und CGUs werden dann gemäß IAS 36 auf Wertminderung geprüft. Diese CGUs können einen Geschäfts- oder Firmenwert enthalten, oder sie können Teil einer größeren Gruppe von CGUs sein, die einen Geschäfts- oder Firmenwert enthalten. Es stellt sich die Frage, welche Ebene ein Unternehmen zuerst auf Wertminderung prüft: den Geschäfts- oder Firmenwert und erst dann die zugrunde liegenden CGUs (d. h. „top down“) oder die CGUs und dann den zugehörigen Geschäfts- oder Firmenwert (d. h. „bottom up“).

IAS 36 verlangt einen „bottom-up“-Ansatz für die Wertminderungsprüfung. Der Wertminderungstest ist ein zweistufiger Prozess:

Schritt 1: Testen des einzelnen Vermögenswerts oder der CGU, zu der der Vermögenswert gehört, wenn der erzielbare Betrag für den einzelnen Vermögenswert nicht bestimmt werden kann. In diesem Schritt ist eine Wertminderung zu erfassen, sofern der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt. Die auf der Ebene der CGU durchgeführte Prüfung würde den Geschäfts- oder Firmenwert einschließen, soweit dieser auf dieser Ebene überwacht wird.

¹ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Schritt 2: Testen der CGU oder der Gruppe von CGUs einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts. In diesem Schritt wird der erzielbare Betrag mit dem (gegebenenfalls aufgrund von Schritt 1 angepassten) Buchwert verglichen.

Der zweistufige Ansatz stellt sicher, dass bei Vorliegen von Indikatoren für eine Wertminderung zunächst die Vermögenswerte und CGUs innerhalb einer Gruppe von CGUs separat auf Wertminderung geprüft werden, wobei jede Wertminderung erfasst wird, bevor die größere Gruppe einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts geprüft wird [IAS 36.98].

Aufgrund der unterschiedlichen Ebenen der erforderlichen Wertminderungstests ist es wichtig, dass die CGUs korrekt als kleinste Gruppe von Vermögenswerten identifiziert werden, die Mittelzuflüsse erzeugen, die weitgehend unabhängig voneinander sind. Wertminderungen sollten nicht durch die Einbeziehung zusätzlicher Vermögenswerte und Cashflows desselben Geschäftssegments verhindert werden.

Beispiel

Ein Unternehmen hat vor einigen Jahren eine Gruppe von Unternehmen erworben. Eines der Tochterunternehmen, Unternehmen A, befindet sich in einem sanktionierten Gebiet. Zum Ende des aktuellen Berichtszeitraums gibt es aufgrund des geopolitischen Konflikts und der Wirtschaftssanktionen einen Hinweis darauf, dass Unternehmen A wertgemindert sein könnte. A ist eine CGU. Der Nutzungswert ist höher als der beizulegende Zeitwert abzüglich der Veräußerungskosten für A und wird daher als erzielbarer Betrag angesetzt.

Szenario A - Erfassung einer Wertminderung, wenn der Geschäfts- oder Firmenwert der CGU zugeordnet wurde

Der Buchwert und erzielbare Betrag von A werden wie folgt verglichen, um den Wertminderungsaufwand zu bestimmen:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit	A
	Mio. GE
Der CGU zurechenbares Nettovermögen	220
Geschäfts- oder Firmenwert (zugewiesen und überwacht auf Ebene der CGU A)	40
Der CGU zurechenbares Nettovermögen insgesamt	260
Nutzungswert der CGU	200
Wertminderung	60

Wenn der Geschäfts- oder Firmenwert aus einem Unternehmenszusammenschluss den einzelnen CGUs zugeordnet wird, entsteht bei Unternehmen A ein Wertminderungsaufwand in Höhe von 60 Mio. GE, der den Buchwert des Nettovermögens und des Geschäfts- oder Firmenwerts auf 200 Mio. GE reduziert.

40 Mio. GE des Wertminderungsaufwands werden der vollständigen Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts zugeordnet und 20 Mio. GE werden dann anteilig den anderen Vermögenswerten im Anwendungsbereich des IAS 36 zugeordnet.

Die Buchwerte nach Berücksichtigung des Wertminderungsaufwands stellen sich wie folgt dar:

Buchwert nach Wertminderung A	A
	Mio. GE
Der CGU zurechenbares Nettovermögen	200
Geschäfts- oder Firmenwert	-
Der CGU zurechenbares Nettovermögen insgesamt	200

Szenario B - Erfassung einer Wertminderung, wenn der Geschäfts- oder Firmenwert einer Gruppe von CGUs zugeordnet wurde

In diesem Szenario wird der Geschäfts- oder Firmenwert auf einer Gruppe von CGUs überwacht, zu denen auch A gehört. Das Unternehmen berechnet zunächst den Wertminderungsaufwand (falls vorhanden) auf der Grundlage des Nettovermögens von A ohne den Geschäfts- oder Firmenwert und testet dann den Geschäfts- oder Firmenwert anhand der Gruppe von CGUs:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit A	A
	Mio. GE
Nettovermögen	220
Nutzungswert der CGU	200
Wertminderung	20

Das Nettovermögen von Unternehmen A wird um den Wertminderungsaufwand auf 200 Mio. GE reduziert (die Aufteilung des Wertminderungsaufwands erfolgt anteilig auf die Nettovermögenswerte).

Um den Geschäfts- oder Firmenwert zu testen, testet das Unternehmen dann die Gruppe der CGUs, die das Unternehmen A umfasst und der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde. Die Gruppe der CGUs besteht aus den Tätigkeiten der Unternehmen A und B zusammen. (Der Wertminderungstest für diese Gruppe von CGUs sollte jährlich zur gleichen Zeit durchgeführt werden, sowie zu jedem Berichtszeitpunkt, an dem es einen Hinweis auf eine Wertminderung gibt, da die CGU-Gruppe einen Geschäfts- oder Firmenwert enthält.) Der Wertminderungsbedarf wird wie folgt berechnet:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit	A	B	Geschäfts- oder Firmenwert	Aggregierte CGUs
	Mio. GE	Mio. GE	Mio. GE	Mio. GE
Nettovermögen (basierend auf Stufe 1 des Wertminderungstests)	200	110	80	390
Nutzungswert	200	180		380
Wertminderung	-	-	10	10

Buchwerte nach Wertminderung	A	B	Geschäfts- oder Firmenwert	Größere CGU
	Mio. GE	Mio. GE	Mio. GE	Mio. GE
Nettovermögen	200	110	70	380

Der gesamte Wertminderungsaufwand beläuft sich somit auf 30 Mio. GE, wobei 20 Mio. GE aus der ersten Stufe und 10 Mio. GE aus der zweiten Stufe stammen. Dies ist die Differenz zwischen dem Buchwert der Vermögenswerte von Unternehmen A in Höhe von 220 Mio. GE und ihrem berichtigten Buchwert in Höhe von 200 Mio. GE, zuzüglich der Differenz zwischen dem Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 80 Mio. GE und seinem berichtigten Buchwert in Höhe von 70 Mio. GE.

Wäre der Geschäfts- oder Firmenwert fälschlicherweise zuerst getestet worden, wäre die gesamte Wertminderung (30 Mio. GE) dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden (wodurch sich der Geschäfts- oder Firmenwert auf 50 Mio. GE verringert hätte), und die Vermögenswerte von Unternehmen A wären nicht wertgemindert worden. Da es jedoch einen Indikator für eine Wertminderung bei Unternehmen A gibt, würde der nachfolgende Test von Unternehmen A eine Wertminderung von 20 Mio. GE auf der Grundlage des Nutzungswerts von 200 Mio. GE ergeben, was zu einer Gesamtminderung von 50 Mio. GE und einem Nettovermögen von 360 Mio. GE (200 Mio. GE + 110 Mio. GE + 50 Mio. GE) führt, während die gesamten Cash-flows des Nutzungswerts 380 Mio. GE betragen.

FAQ 3.1.7 - Ist es einem Unternehmen gestattet, den Zeitpunkt des jährlichen Wertminderungstests des Geschäfts- oder Firmenwerts (Goodwill-Impairment-Test) als Reaktion auf ein wichtiges geopolitisches Ereignis zu ändern, wenn der Test in der Vergangenheit nicht zum Jahresende durchgeführt wurde?

Hintergrund

Viele Unternehmen werden aufgrund eines geopolitischen Konflikts entsprechende Wertminderungstests durchführen müssen. Der jährliche Wertminderungstest für (Gruppen von) CGUs, zu denen ein Geschäfts- oder Firmenwert

gehört, kann jederzeit während des Jahres durchgeführt werden, vorausgesetzt, der Test wird jedes Jahr zur gleichen Zeit durchgeführt [IAS 36.96]. So kann sich ein Unternehmen dafür entscheiden, den Wertminderungstest zu einem weniger stark frequentierten Zeitpunkt im Jahr durchzuführen (z. B. nicht am Jahresende).

Unternehmen könnten ggf. erwarten, dass sich die Auswirkungen eines Konflikts bis zum Ende des Berichtszeitraums verringert haben, da sich auch die Unsicherheit verringert haben könnte. Sie könnten daher ihren normalen Goodwill-Impairment-Test verschieben wollen, um dies zu berücksichtigen.

Unternehmen A hat in der Vergangenheit seinen jährlichen Goodwill-Impairment-Test zum 31. März und nicht zum Jahresende am 31. Dezember durchgeführt. Das Unternehmen erstellt keine IAS 34-konformen Zwischenberichte. Im Februar 20X2 begann ein größerer geopolitischer Konflikt und das Unternehmen stellt bei der Durchführung des jährlichen Wertminderungstests zum 31. März 20X2 eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts fest.

Unternehmen A ist der Ansicht, dass bis zum Ende des Geschäftsjahrs, das am 31. Dezember 20X2 endet, erhebliche Fortschritte bei der Lösung des Konflikts erzielt werden könnten und dass die Auswirkungen dieses Konflikts auf das Unternehmen in Zukunft erheblich reduziert werden könnten.

Frage

Ist es dem Unternehmen gestattet, den Zeitpunkt des jährlichen Goodwill-Impairment-Tests und der daraus folgenden Erfassung einer etwaigen Wertminderung auf das Jahresende zu verlegen, um den erzielbaren Betrag zum Jahresende zu berücksichtigen?

Antwort

Nein. Es ist nicht akzeptabel, den Zeitraum zwischen den jährlichen Tests über 12 Monate hinaus zu verlängern. Unternehmen A darf den Test nicht aufschieben, weil es glaubt, dass die Auswirkungen des Konflikts bis zum Jahresende abgeklungen sein werden.

Unternehmen A ist verpflichtet, seine jährliche Prüfung jedes Jahr zur gleichen Zeit durchzuführen, kann also den Test zum 31. März nicht vermeiden und muss jeden festgestellten Wertminderungsaufwand erfassen [IAS 36.96]. Unternehmen A wäre nicht in der Lage, Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts, die zum Zeitpunkt des jährlichen Geschäfts- oder Firmenwerttests erfasst wurden, rückgängig zu machen, aber es könnte in der Lage sein, Wertminderungen, die nicht den Geschäfts- oder Firmenwert betreffen (wie z. B. Sachanlagen), zu zukünftigen Berichtszeitpunkten rückgängig zu machen (siehe [FAQ 10.2.1](#)).

Bei der Durchführung des jährlichen Wertminderungstests bewertet Unternehmen A die verfügbaren Informationen über die Auswirkungen des Konflikts, der im

Februar 20X2 begann, und bezieht diese in seinen Wertminderungstest ein. Sowohl bei der Prüfung des „Nutzungswerts“ als auch bei der Prüfung des „beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten“ erfordert dies eine Beurteilung und eine Analyse der Fakten und Umstände. Bei der Überlegung, welche Informationen einzubeziehen sind, können die [FAQ 10.2.1](#) und [FAQ 10.2.2](#) zusätzliche Hinweise geben.

Unternehmen A könnte verpflichtet sein, den Test am Jahresende zu wiederholen, wenn in der Zwischenzeit zusätzliche Indikatoren für eine Wertminderung (oder eine Wertaufholung) aufgetreten sind.

Der jährliche Wertminderungstest für den Geschäfts- oder Firmenwert ist grundsätzlich auch dann durchzuführen, wenn ein Unternehmen bereits einen Wertminderungstest für frühere IAS 34-Zwischenberichte während des Jahres durchgeführt hat.

FAQ 3.1.8 - Wie werden die künftigen Cashflows ermittelt, wenn das Unternehmen beabsichtigt, seine Tätigkeit aufzugeben?

Unternehmen A mit Hauptsitz in den USA hat angekündigt, dass es seine Geschäftstätigkeit in einem sanktionierten Gebiet aufgeben wird. Bis Vermögenswerte tatsächlich aufgegeben werden (d. h. ihre Nutzung tatsächlich eingestellt wurde), werden sie als Vermögenswerte, die gehalten und genutzt werden, auf Wertminderung geprüft. Die Schätzungen der künftigen Cashflows, die zur Prüfung der Werthaltigkeit der Gruppe von Vermögenswerten verwendet werden, sollten nur die künftigen Cashflows einbeziehen, die direkt mit der Nutzung und der letztendlichen Veräußerung der Gruppe von Vermögenswerten verbunden sind und von denen erwartet wird, dass sie als direkte Folge davon entstehen. Da das Unternehmen die Vermögenswerte jedoch nicht veräußern wird, wird es keine Zahlungsmittelzuflüsse aus Veräußerung geben.

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint² finden weitere Hinweise in unserem PwC Manual of Accounting:

- [FAQ 5.28.1 „Determining a hypothetical market participant“](#)
- [EX 24.105.2 „Rates vary to reflect specific risk factors“](#)

² Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

3.2 Angaben zur Wertminderung

IAS 36 enthält umfangreiche Angabepflichten. Zu berücksichtigen sind insbesondere die Pflicht zur Angabe von Annahmen und Sensitivitäten im Zusammenhang mit der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts und immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer [IAS 36.134]. Auch wenn Wertminderungen oder -aufholungen erfasst werden, sind hierzu bestimmte erläuternde Angaben vorgeschrieben [IAS 36.130].

Zu beachten sind auch die Anforderungen des IAS 1, wonach die wichtigsten Quellen von Schätzungsunsicherheiten anzugeben sind, die ein erhebliches Risiko für eine wesentliche Anpassung des Abschlusses in einer späteren Periode mit sich bringen. Demnach kann es erforderlich sein, auch im Zusammenhang mit anlassbezogenen Asset-Impairment-Tests ggf. Angaben zu Annahmen und Sensitivitäten zu machen (und das ggf. auch dann, wenn hieraus letztendlich kein Wertminderungsbedarf resultiert) [IAS 1.125, 1.129].

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint² finden weitere Hinweise in unserem PwC Manual of Accounting, Kapitel 24, Tz. 166-171.

FAQ 3.2.1 - Welche Angaben zu Wertminderungen sind für die Nutzer von Abschlüssen in Zeiten geopolitischer Konflikte von besonderem Interesse?

Abschlussadressaten wie Investoren, Finanzanalysten und Regulierungsbehörden sind insbesondere in Zeiten von Marktturbulenzen in der Regel an detaillierten und aktuellen Informationen interessiert. Die relevanten Angaben zu Wertminderungen sind in IAS 36, IAS 1, IAS 10 und IAS 34 enthalten. Für börsennotierte Unternehmen könnten ferner auch die jeweiligen Aufsichtsbehörden spezifische Anforderungen stellen, die in den Abschluss integriert werden sollten, soweit diese den Lesern des Abschlusses aussagekräftige Informationen liefern und die Sichtweisen und Einschätzungen des Managements bei der Ermittlung der erzielbaren Beträge widerspiegeln.

Die kritischen Angaben für Zwischen- und Jahresabschlüsse sind insbesondere aussagekräftige Sensitivitätsanalysen (bezogen auf Schlüsselannahmen, für die ein erhebliches Risiko besteht, dass sie eine wesentliche Anpassung des Buchwerts von Vermögenswerten, einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts, verursachen). Diese Schlüsselannahmen sollten sich nicht auf Abzinsungssätze oder Wachstumsraten beschränken, sondern können auch erwartete Gewinnmargen und andere hochsensible Annahmen umfassen, die einen erheblichen Einfluss auf zukünftige Cashflows haben können. Weitere Angaben, die relevant sind, wenn eine nach vernünftigem Ermessen mögliche Änderung der Annahmen zu einem erhöhten Wertminderungsrisiko führen würde, umfassen:

- eine Beschreibung des zu prüfenden Vermögenswerts bzw. der zu prüfenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU),
- den Betrag, um den der erzielbare Betrag den Buchwert übersteigt,
- die Werte, die den in der Sensitivitätsanalyse verwendeten Schlüsselannahmen zugewiesen wurden,
- den Betrag, um den sich die wesentlichen Annahmen ändern müssten, damit der erzielbare Betrag dem Buchwert entspricht (so könnte ein Unternehmen beispielsweise angeben, dass eine Erhöhung des Abzinsungssatzes vor Steuern um 1 % den erzielbaren Betrag auf den Buchwert reduzieren würde), und
- den Gesamtbuchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer, der der bzw. den CGU(s) zugeordnet sind.

IAS 34 verlangt für Zwischenabschlüsse im Allgemeinen weniger Angaben als in einem Jahresabschluss erforderlich wären. Der Grundsatz von IAS 34 besteht jedoch darin, die Ereignisse und Veränderungen zu erläutern, die für das Verständnis der Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens seit dem Ende der letzten jährlichen Berichtsperiode von Bedeutung sind. Wenn geopolitische Ereignisse zu bedeutenden Entwicklungen seit dem letzten jährlichen Abschluss führen, würde der Zwischenabschluss eines Unternehmens wahrscheinlich entsprechend detaillierter und umfangreicher ausfallen als in den Vorjahren.

3.3 Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden

Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, sind gemäß IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ auf Wertminderung zu prüfen. Dem Management obliegt daher die Prüfung, ob ein geopolitischer Konflikt ein Indikator dafür ist, dass eine Wertminderung auf Anteile an assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen vorgenommen werden muss.

Gemäß IAS 28.41C ist ein signifikanter oder anhaltender Rückgang des beizulegenden Zeitwerts einer Investition in ein Eigenkapitalinstrument unter seine Anschaffungskosten ein objektiver Hinweis auf eine Wertminderung.

Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen, die in den Anwendungsbereich von IFRS 9 fallen, unterliegen den Wertminderungsrichtlinien dieses Standards. Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform

Viewpoint³ finden hierzu weitere Informationen im PwC Manual of Accounting Kapitel 45.

Internationale Sanktionen und lokale Gesetzgebung könnten Einfluss darauf nehmen, ob ein Investor weiterhin maßgeblichen Einfluss oder gemeinschaftliche Führung über ein Beteiligungsunternehmen ausübt. Lokale Gesetze und/oder Sanktionen könnten beispielsweise dazu führen, dass ein Investor seine Vorstandsmitglieder abberufen muss und möglicherweise rechtlich nicht in der Lage ist, in absehbarer Zeit neue Mitglieder zu ernennen. In diesem Fall ist es wahrscheinlich, dass der Investor maßgeblichen Einfluss verloren hat. In seltenen Fällen kann es jedoch vorkommen, dass ein Investor trotz dieser Umstände weiterhin maßgeblichen Einfluss bzw. gemeinschaftliche Führung ausübt - im Fall von assoziierten Unternehmen etwa unter Berücksichtigung der anderen Indikatoren für maßgeblichen Einfluss des IAS 28.6.

Entscheidungen globaler Unternehmen, Geschäfte in betroffenen Gebieten freiwillig aufzugeben und Vertreter aus den betroffenen Gebieten abzuziehen, wie z. B. entsendete Vorstandsmitglieder, könnten sich ebenfalls auf die Beurteilung, ob noch maßgeblicher Einfluss oder gemeinschaftliche Führung vorliegt, auswirken.

Die Equity-Bilanzierung endet, wenn der maßgebliche Einfluss oder die gemeinschaftliche Führung verloren geht. Ein Investor kann maßgeblichen Einfluss oder gemeinschaftliche Führung verlieren, aber eine Beteiligung an dem Unternehmen behalten.

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint³ finden weitere Überlegungen, wie der Verlust maßgeblichen Einflusses oder gemeinschaftlicher Führung zu bilanzieren ist, im PwC Manual of Accounting, Kapitel 31, Tz. 72 f.

FAQ 3.3.1 - Welche Auswirkungen hat der Beschluss des Managements, Mitglieder des Vorstands im Zusammenhang mit geopolitischen Konflikten abuberufen, auf die Beurteilung des maßgeblichen Einflusses eines Unternehmens?

Neben den von Regierungen auferlegten Beschränkungen könnten multinationale Unternehmen beschließen, sich aus ihren Geschäften in Gebieten, die mit Sanktionen belegt wurden oder anderweitig von einem geopolitischen Konflikt betroffen sind, zurückzuziehen. Als Teil dieses Prozesses könnte ein Rückzug von Vorstandsmitgliedern bei Beteiligungsunternehmen in den betroffenen Gebieten vollzogen werden. Wenn die Möglichkeit, an der Entscheidungsfindung des Beteiligungsunternehmens mitzuwirken, zuvor durch die Vertretung im Vorstand

³ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

begründet war, könnte die Abberufung von Vorstandsmitgliedern darauf hindeuten, dass kein maßgeblicher Einfluss mehr besteht.

Maßgeblicher Einfluss ist die Möglichkeit, an der Entscheidungsfindung mitzuwirken, aber nicht Beherrschung oder gemeinsame Beherrschung [IAS 28.3]. Zwar definiert IAS 28 den Begriff „Beherrschung“ nicht, IFRS 10 jedoch als „bestehende Rechte, welche die gegenwärtige Fähigkeit zur Lenkung der maßgeblichen Tätigkeiten verleihen“ [IFRS 10 Anhang A]. Zeitgleich mit der Veröffentlichung von IFRS 10 wurde auch IAS 28 geändert, jedoch wurden keine weiteren Regelungen zum maßgeblichen Einfluss aufgenommen. Da IAS 28 keine spezifischen Regelungen zur Auslegung des Begriffs „Beherrschung“ enthält und die Vorgaben von IFRS 10 in jüngerer Zeit veröffentlicht wurden, ist es u. E. akzeptabel, die Definition von Beherrschung des IFRS 10 auch im Kontext von IAS 28 zu verwenden. Ein Investor hätte demnach maßgeblichen Einfluss, wenn er über bestehende Rechte verfügt, die ihm die derzeitige Möglichkeit geben, an der Entscheidungsfindung mitzuwirken.

Die Abberufung von Mitgliedern aus dem Vorstand führt nicht zwangsläufig zu einem Verlust maßgeblichen Einflusses. Das Management müsste abwägen, ob es weiterhin das Recht hat, Mitglieder des Vorstands zu ernennen und somit an der Entscheidungsfindung des Unternehmens mitzuwirken. Diese Einschätzung könnte ein erhebliches Maß an Urteilsvermögen erfordern, und die betroffenen Unternehmen müssten möglicherweise ein Rechtsgutachten zu dieser Frage einholen.

Bezüglich des Verlusts der gemeinsamen Kontrolle verweisen wir auf [FAQ 3.8.2](#).

FAQ 3.3.2 - Welche Auswirkungen hat es auf die Beurteilung des maßgeblichen Einflusses eines Unternehmens, wenn es im Zusammenhang mit geopolitischen Konflikten Mitglieder aus dem Vorstand abberufen muss?

Als Folge staatlicher Gesetzgebung könnte ein Investor verpflichtet sein, seine Mitglieder aus dem Vorstand von Unternehmen in bestimmten Ländern abuberufen, und möglicherweise das Recht verlieren, neue Mitglieder zu ernennen.

Wenn die Befugnis des Investors, an der Entscheidungsfindung des Unternehmens mitzuwirken, durch die Vertretung im Vorstand begründet wurde, deutet der Wegfall von Vorstandsmitgliedern (und die mangelnde Befugnis, neue Vorstandsmitglieder zu ernennen) darauf hin, dass der Investor nicht mehr in der Lage ist, an der Entscheidungsfindung des Unternehmens mitzuwirken, solange die entsprechenden Rechtsvorschriften in Kraft bleiben. In diesem Fall würde der Entzug des Rechts des Investors auf Vertretung im Vorstand dazu führen, dass das

Unternehmen keinen maßgeblichen Einfluss mehr auf das Geschäft in dem betreffenden Gebiet hat.

Weitere Hinweise für Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint⁴ enthält [FAQ 31.51.2 „Should an investor make adjustments to its equity-accounted earnings for changes to its investee's earnings during the lag period?“](#) aus dem PwC Manual of Accounting.

3.4 Vorräte

Es wird notwendig sein, den Nettoveräußerungswert der Vorräte zu prüfen und in einigen Fällen die zum Bilanzstichtag vorhandenen Vorräte abzuschreiben. Gründe für notwendige Abschreibungen auf einen unter den Anschaffungs- oder Herstellungskosten liegenden niedrigeren Nettoveräußerungswert können sein:

- verminderte Umschlagshäufigkeiten,
- Unterbrechungen in den internationalen Lieferketten und damit einhergehende Kostenanstiege für Rohstoffe und Komponenten für die Produktion bis hin zur Unfähigkeit, benötigte Materialien zu beschaffen,
- die fehlende Möglichkeit, gestiegene Kosten an bestehende Kunden weiterzugeben, oder
- die Überalterung von Vorräten aufgrund geringerer als erwarteter Verkäufe.

Die Schätzung des Nettoveräußerungswerts zum Bilanzstichtag basiert auf den verlässlichsten Hinweisen, die verfügbar sind, einschließlich nach dem Bilanzstichtag eingetretener oder erwarteter Preis- oder Kostenänderungen. Allerdings dürfen Änderungen nach dem Bilanzstichtag nur dann berücksichtigt werden, wenn sie Verhältnisse aufhellen, die bereits am Ende der Berichtsperiode bestanden haben. Ereignisse wie z. B. staatliche Sanktionen oder der Wegfall eines Markts aufgrund eines geopolitischen Konflikts, die erst nach dem Bilanzstichtag eingetreten sind und zum Bilanzstichtag nicht vernünftig vorhersehbar waren (kein wertaufhellender Charakter), sind erst in der Folgeperiode in die Bestimmung möglicher Wertminderungen von Vorräten einzubeziehen [IAS 2.30].

Darüber hinaus schreibt IAS 2 vor, dass die fixen Produktionsgemeinkosten in die Herstellungskosten der Vorräte auf der Grundlage der normalen Produktionskapazität einbezogen werden müssen. Der auf eine einzelne Produktionseinheit entfallende Betrag fixer Produktionsgemeinkosten erhöht sich daher infolge einer verringerten Produktion nicht. Nicht zugerechnete fixe Produktionsgemeinkosten (Leerkosten) sind in der Periode ihres Anfalls aufwandswirksam zu erfassen [IAS 2.13].

⁴ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Zusätzlich ist zu prüfen, ob etwaig vorzunehmende Wertminderungen Angabepflichten nach IAS 1 oder IAS 2 auslösen [IAS 1.98(a), IAS 2.36(e)].

FAQ 3.4.1 – Wie werden Produktionsgemeinkosten in die Herstellungskosten der Vorräte einbezogen, wenn die Anzahl der produzierten Einheiten aufgrund geopolitischer Konflikte reduziert wird?

Geopolitische Konflikte können sich auf viele Arten auf Unternehmen auswirken. Produktionsstätten könnten geschlossen oder mit geringerer Kapazität betrieben werden, weil Regierungen Sanktionen und Beschränkungen verhängen, weil es nicht möglich ist, in bestimmten Regionen zu operieren oder weil sich das Verbraucherverhalten und die Nachfrage ändern. Diese Veränderungen können sich auf die Anzahl der produzierten Einheiten auswirken.

Nach IAS 2 sind fixe Produktionsgemeinkosten in die Herstellungskosten der Vorräte auf Grundlage der normalen Produktionskapazität einzubeziehen. Der Betrag der fixen Gemeinkosten, der den Vorräten zugeordnet wird, wird durch eine niedrige Produktion somit nicht erhöht. Folglich führt eine geringere Produktion zu nicht zugerechneten fixen Gemeinkosten (sog. Leerkosten), die in der Gewinn- und Verlustrechnung in der Periode ihres Anfalls zu erfassen sind.

Beispiel – Einbezug von Gemeinkosten in die Vorratsbewertung

Gegebenheiten:

- Die normale Kapazität beträgt 7.500 Arbeitsstunden pro Quartal.
- Die tatsächlichen Arbeitsstunden in Q1 belaufen sich auf 3.000 Stunden, da die Fabrik aufgrund von externen Sanktionen zur Hälfte des Q1 geschlossen wurde.
- Die gesamten fixen Produktionsgemeinkosten betragen 1.500 GE.
- Die gesamten variablen Produktionsgemeinkosten betragen 2.700 GE.
- Die Gesamtzahl der in Q1 produzierten Einheiten beträgt 3.000 Stück, da die Fabrik mit reduzierter Kapazität betrieben wurde.

Auf Basis der oben genannten Gegebenheiten sind die Gemeinkosten den produzierten Einheiten wie folgt zuzurechnen:

- fixe Produktionsgemeinkosten (fixe Produktionsgemeinkosten/Arbeitsstunden für normale Kapazität) $1.500 \text{ GE} / 7.500 = 0,2 \text{ GE pro Stunde}$ und
- variable Produktionsgemeinkosten (variable Produktionsgemeinkosten/Iststunden) $2.700 \text{ GE} / 3.000 = 0,9 \text{ GE pro Stunde}$.

Insgesamt werden somit fixe Produktionsgemeinkosten in Höhe von 600 GE ($3.000 \times 0,2 \text{ GE}$) auf die in Q1 produzierten 3.000 Einheiten (eine Einheit pro Stunde) zugeordnet. Die verbleibenden 900 GE ($1.500 \text{ GE} - 600 \text{ GE}$) der

angefallenen fixen Produktionsgemeinkosten, die nicht mit in die Herstellungskosten einbezogen werden dürfen, sind direkt als Aufwand zu erfassen.

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint⁵ finden weitere Informationen im PwC Manual of Accounting, FAQ 25.21.2 - What factors should be considered in determining the 'normal capacity' and abnormal cost for inventory capitalisation as a result of major events that impact the business such as a global crisis?

3.5 Sachanlagen

Geopolitische Konflikte, damit verbundene Sanktionen und Wirtschaftskrisen können dazu führen, dass Sachanlagen vorübergehend nicht oder nicht im gewöhnlichen Umfang genutzt werden oder dass Investitionsprojekte ausgesetzt werden. Beschädigte Vermögenswerte müssen möglicherweise abgeschrieben werden, oder ihre Nutzungsdauer muss überprüft werden. IAS 16 verlangt auch für vorübergehend ungenutzte Sachanlagen, dass die Abschreibung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wird. Die Aktivierung von Fremdkapitalkosten im Zusammenhang mit qualifizierten Vermögenswerten ist gemäß den Regelungen des IAS 23 jedoch auszusetzen, wenn die aktive Entwicklung dieses Vermögenswerts für einen längeren Zeitraum unterbrochen wird.

Ein langlebiges Wirtschaftsgut gilt nicht als aufgegeben, wenn es nur vorübergehend nicht genutzt wird. Wenn ein Unternehmen beispielsweise eine Produktionsanlage mit einer langen Restnutzungsdauer vorübergehend stilllegt, aber beabsichtigt, den Betrieb wieder aufzunehmen, sobald militärische Aktivitäten in einem Gebiet nachlassen, ist die Produktionsanlage nicht als aufgegeben anzusehen. Obwohl die vorübergehende Stilllegung eines langlebigen Vermögenswerts (einschließlich eines Nutzungsrechts) zu einer Wertminderung dieses Vermögenswerts (oder der Gruppe von Vermögenswerten, zu der er gehört) führen kann, hört ein Unternehmen nicht auf, den Vermögenswert abzuschreiben, während dieser ungenutzt ist [IAS 16.55].

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint⁵ finden weitere Informationen im PwC Manual of Accounting, FAQ 22.90.1 „Can an entity stop depreciating an asset if it is idle?“.

⁵ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

3.6 Bewertung von nicht-finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten (einschließlich als Finanzinvestition gehaltener Immobilien) zum beizulegenden Zeitwert

Die beizulegenden Zeitwerte können sich aufgrund von geopolitischen Konflikten erheblich ändern.

Typischerweise werden zur Ermittlung eines beizulegenden Zeitwerts mehrere Bewertungstechniken herangezogen. Ein Wechsel der Ermittlungsmethodik (z. B. von einem Marktmultiplikator-Ansatz zu einem Discounted-Cashflow-Ansatz) oder eine Änderung der Gewichtung, wenn mehrere Bewertungstechniken verwendet werden, ist denkbar. Beides ist angemessen, wenn die Änderung zu einer Bewertung führt, die den beizulegenden Zeitwert unter den gegebenen Umständen gleichermaßen oder besser abbildet. Diese Änderung würde als Änderung einer rechnungslegungsbezogenen Schätzung betrachtet werden [IFRS 13.65 f.].

Der Abzinsungssatz, der bei einer Discounted-Cashflow-Methode verwendet wird, umfasst eine Reihe von Marktdaten, einschließlich eines risikofreien Zinssatzes und eines Fremdkapitalkostensatzes. Als Auswirkung geopolitischer Krisen können Fremdkapitalkosten und mithin der Abzinsungssatz steigen. In der Folge verringert sich unter sonst gleichen Annahmen der beizulegende Zeitwert.

Bitte beachten Sie auch die Bewertungen von Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS 13 ([Abschnitt 4.6](#)).

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint⁶ finden weitere Informationen in unserem PwC Manual of Accounting:

- [FAQ 5.77.3 „Uncertainties in cash flows and change in valuation technique for Level 3 fair value measurement“](#)
- [FAQ 5.113.1 „Determining fair value where an entity might be forced to liquidate assets“](#)

3.7 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche

Tochterunternehmen, Geschäftsbetriebe und langfristige Vermögenswerte können auf unterschiedliche Weise abgehen. Die Art und Weise, mit der der Vermögenswert oder der Geschäftsbetrieb abgeht, bestimmt, ob der Abgang in den Anwendungsbereich von IFRS 5 fällt.

⁶ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Typische Varianten für den Abgang von Tochterunternehmen, Geschäftsbetrieben und langfristigen Vermögenswerten sind:

1. Veräußerung eines Geschäftsbetriebs (outright sale of a business)

Das Unternehmen veräußert einen Geschäftsbetrieb, was zum Verlust der Beherrschung führt, und erhält dafür eine Gegenleistung. Es ist der genaue Zeitpunkt zu ermitteln, an dem das Mutterunternehmen die Beherrschung über das Beteiligungsunternehmen verliert.

Ein vollständiger Verkauf fällt in den Anwendungsbereich von IFRS 5, sobald die Kriterien für „zur Veräußerung gehalten“ erfüllt sind. Dabei ist es unerheblich, ob die Gegenleistung ggf. 0 EUR beträgt oder der Kaufpreis gar negativ ist.

Wenn ein Unternehmen einen Verkaufsplan verfolgt, der den Verlust der Beherrschung eines Tochterunternehmens beinhaltet, sind alle Vermögenswerte und Schulden dieses Tochterunternehmens als zur Veräußerung gehalten zu klassifizieren, wenn die entsprechenden Kriterien erfüllt sind. Dies gilt unabhängig davon, ob es nach der Veräußerung eine nicht beherrschende Beteiligung an dem ehemaligen Tochterunternehmen behält (wie z. B. eine Beteiligung an einem assoziierten Unternehmen oder einem Gemeinschaftsunternehmen).

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint⁷ finden weitere Informationen in unserem PwC Manual of Accounting, Kapitel 30, Tz. 10-20.

Die Absicht, einen langfristigen Vermögenswert oder eine Abgangsgruppe im gegenwärtigen Umfeld zu veräußern, ist ein Indikator für eine Wertminderung. Daher ist der langfristige Vermögenswert oder die Abgangsgruppe gemäß IAS 36 auf Wertminderung zu prüfen, bevor er/sie als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wird. Darüber hinaus könnte die Anforderung, einen zur Veräußerung gehaltenen langfristigen Vermögenswert oder eine Abgangsgruppe mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten zu bewerten, bei einer Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten zu einer weiteren Wertminderung (Wertminderungsaufwand) und möglicherweise zu einer späteren Wertaufholung führen.

⁷ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint⁸ finden weitere Informationen in unserem PwC Manual of Accounting, Kapitel 30, Tz. 21-30.

2. Veräußerung einzelner Vermögenswerte und Schulden (piecemeal sale)

Bei einer nur teilweisen Veräußerung eines Geschäftsbetriebs werden die Vermögenswerte einzeln oder als Abgangsgruppe verkauft. Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind in Übereinstimmung mit dem entsprechenden Standard auszubuchen. Für nicht-finanzielle Vermögenswerte sind zum Beispiel IAS 16 oder IAS 38 relevant. Der Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung einzelner Vermögenswerte ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts zum Zeitpunkt der Veräußerung. Das Prinzip gilt für jede Veräußerung. IFRS 9 ist für finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten relevant. Alle Gewinne oder Verluste aus dem Verkauf oder der Abwicklung werden bei der Ausbuchung erfasst.

Bei einer teilweisen Veräußerung eines Geschäftsbetriebs muss der Veräußerungsplan analysiert werden, um festzustellen, ob die Veräußerungen als ein einziger Veräußerungsplan zu betrachten sind, bei dem alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten die Kriterien für „zur Veräußerung gehalten“ zum gleichen Zeitpunkt erfüllen. Wenn die Kriterien des IFRS 5 erfüllt sind, müssen die einzelnen Vermögenswerte oder Gruppen von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten vor dem Zeitpunkt der Veräußerung als zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte oder Abgangsgruppen klassifiziert werden. Vor der Klassifizierung als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte sind die Vermögenswerte gemäß den geltenden Standards zu bewerten. Die geplante Nutzungsänderung des Vermögenswerts (d. h. die Veräußerungsabsicht) ist ein Wertminderungsindikator, der eine Prüfung der Vermögenswerte auf Wertminderung gemäß IAS 36 erfordert.

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint⁸ finden weitere Informationen in unserem PwC Manual of Accounting, EX 30.39.8 „Piecemeal disposal of leisure division“ und EX 30.39.9 „Piecemeal disposal and discontinued operations“.

3. Aufgabe des Geschäftsbetriebs

Wenn Unternehmen nicht in der Lage sind, einen Geschäftsbetrieb oder bestimmte Vermögenswerte zu verkaufen, weil Sanktionen den Devisenverkehr einschränken oder weil die Wirtschaft infolge eines Konflikts geschwächt ist, können sie beschließen, das Geschäft aufzugeben oder die Vermögenswerte zu verschrotten. Dabei ist

⁸ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

zunächst zu prüfen, ob die Entscheidung zur Geschäftsaufgabe zu einem Verlust der Beherrschung des Tochterunternehmens führt (siehe Abschnitt 3.8).

Regelmäßig führt die Aufgabe eines Geschäftsbetriebs nicht zum Verlust der Beherrschung. In der Folge sind die Vermögenswerte und Schulden wie im Fall des „piecemeal sale“ einzeln zu betrachten.

FAQ 3.7.1 - Geschäftsaufgabe und aufgegebene Geschäftsbereiche

Ein aufzugebender Geschäftsbereich kann nicht als ein zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswert behandelt werden, bevor er tatsächlich aufgegeben wurde. Wenn der Bereich tatsächlich aufgegeben wurde, verlangt IFRS 5, dass die Ergebnisse und Cashflows des Geschäftsbereichs als aufgegebene Geschäftsbereiche dargestellt werden (vorausgesetzt, er erfüllt die in IFRS 5.32(a)-(c) genannten Kriterien für die Qualifikation als aufgegebener Geschäftsbereich). Die Ergebnisse für den Vergleichszeitraum sind anzupassen.

Ein aufzugebender Geschäftsbereich ist zwar für die Zwecke der Gewinn- und Verlustrechnung und der Cashflow-Rechnung als aufgegeben zu behandeln, aber eben erst mit erfolgter Aufgabe. Bis zu diesem Zeitpunkt werden die Ergebnisse in diesen Aufstellungen wie üblich ausgewiesen und die Aktiva und Passiva werden in den ursprünglichen Posten der Bilanz erfasst (da sie nicht als zur Veräußerung gehalten werden). Nach der Aufgabe ist der Ausweis in der Bilanz nicht mehr relevant, da die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ausgebucht wurden. Das Vorjahr wird in Bezug auf aufgegebene Geschäftsbereiche in der Bilanz nicht angepasst.

Selbst wenn ein Geschäftsbereich nicht die Definition eines aufgegebenen Geschäftsbereichs erfüllt (weil er aufgegeben wird, die Aufgabe aber noch nicht abgeschlossen ist), kann es einzelne langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen innerhalb dieses Geschäftsbereichs geben, die die Kriterien für eine Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten erfüllen. Wenn dies der Fall ist, sind sie entsprechend zu bewerten und auszuweisen.

FAQ 3.7.2 - Wie sollte der Wertminderungsaufwand einer Abgangsgruppe zugeordnet werden?

Die Regelungen in IFRS 5 zur Bestimmung der Höhe des Wertminderungsaufwands sind nicht eindeutig. Es gibt zwei verschiedene Ansätze, die verfolgt werden können.

Der erste mögliche Ansatz folgt IFRS 5.23. Demnach wird ein Wertminderungsaufwand für eine Abgangsgruppe den langfristigen Vermögenswerten im

Anwendungsbereich von IFRS 5 zugeordnet und ist auf den Buchwert dieser Vermögenswerte beschränkt. Andere Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden sowohl bei der Zugangs- als auch bei der Folgebewertung der Veräußerungsgruppe in Übereinstimmung mit den geltenden IFRS-Rechnungslegungsstandards bewertet. Infolgedessen wird jeder Wertminderungsaufwand, der über den Buchwert der langfristigen Vermögenswerte hinausgeht, bei Abgang erfasst.

Der zweite Ansatz besteht darin, den Wertminderungsaufwand allen Vermögenswerten innerhalb der Abgangsgruppe zuzuordnen, nicht nur den langfristigen Vermögenswerten. Diese Ansicht wird durch IFRS 5.15 unterstützt, der besagt, dass ein Unternehmen einen langfristigen Vermögenswert (oder eine Abgangsgruppe), der/die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wird, zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewerten sollte. Darüber hinaus legt der Standard fest, dass, wenn ein langfristiger Vermögenswert, der in den Anwendungsbereich der Bewertungsvorschriften von IFRS 5 fällt, Teil einer Abgangsgruppe ist, diese Bewertungsvorschriften für die Gruppe als Ganzes gelten, so dass die Gruppe mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet wird. Nach dieser Auffassung würde keine gesonderte Verbindlichkeit für eine Wertminderung ausgewiesen, die über diejenige hinausgeht, die allen Vermögenswerten der Veräußerungsgruppe zugeordnet werden kann, da die Definition einer Verbindlichkeit in IAS 37 nicht erfüllt ist.

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint⁹ finden weitere Informationen in unserem PwC Manual of Accounting, EX 30.23.1 „Treatment of lease penalty for costs to sell“.

3.8 Verlust der Beherrschung und Veräußerung von Beteiligungen an Tochterunternehmen

Je nach Umfang staatlicher Beschränkungen oder Sanktionen muss ein Unternehmen prüfen, ob es die Beherrschung über Tochterunternehmen in den betroffenen Regionen verloren hat. Diese Beurteilung kann mit erheblichem Ermessensspielraum behaftet sein.

Ein Investor beherrscht ein Beteiligungsunternehmen nur dann, wenn er alle nachfolgenden Eigenschaften besitzt:

1. die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen,

⁹ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

2. eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement in dem Beteiligungsunternehmen,
 3. die Fähigkeit, seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Höhe der Rendite des Beteiligungsunternehmens beeinflusst wird
- [IFRS 10.7(a)-(c)].

Ein Mutterunternehmen ist verpflichtet, kontinuierlich zu beurteilen, ob es die Beherrschung über seine Beteiligungsunternehmen hat. Wenn sich Änderungen einer oder mehrerer der o. g. Eigenschaften der Beherrschung einstellen, sollte ein Unternehmen die Beherrschung daher neu beurteilen. Der Verlust der Beherrschung lässt sich nur in Ausnahmefällen argumentieren und ist nachzuweisen.

Schwierigkeiten bei der Rückführung von Gewinnen und die Unsicherheit über den Wechselkurs reichen in der Regel nicht aus, um zu dem Schluss zu kommen, dass keine Anrechte auf schwankende Renditen mehr vorliegen. Wenn ein Unternehmen aufgrund staatlicher Beschränkungen gezwungen ist, seine Vertreter aus einer Tochtergesellschaft abzurufen, muss der Investor prüfen, ob er die Beherrschung über die Tochtergesellschaft verloren haben könnte. Wenn die Abberufung freiwillig ist, lesen Sie bitte die [FAQ 3.8.2](#).

Auch wenn die durch staatliche Sanktionen auferlegten Beschränkungen nur vorübergehend sind und zu einem vorübergehenden Verlust der Beherrschung führen, ist ein Mutterunternehmen verpflichtet, das Beteiligungsunternehmen ab dem Zeitpunkt zu endkonsolidieren, an dem es die Beherrschung verliert. Die Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens sind in den Konzernabschluss einzubeziehen, bis das Mutterunternehmen die Beherrschung über das Tochterunternehmen verliert.

Zum Zeitpunkt des Verlusts der Beherrschung eines Tochterunternehmens ist im Konzernabschluss ein Gewinn oder Verlust aus der Endkonsolidierung zu erfassen. Unternehmen müssen die in Bezug auf dieses Tochterunternehmen im sonstigen Ergebnis erfassten Beträge in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedern oder direkt in die Gewinnrücklagen übertragen, sofern dies in den einschlägigen Standards vorgeschrieben ist. Bitte beachten Sie [Abschnitt 13.3](#) für Hinweise zur Umgliederung des Ausgleichspostens aus der Währungsumrechnung. Ebenfalls zu berücksichtigen ist, dass verbleibende nicht beherrschende Anteile neu zu bewerten und im Gewinn oder Verlust aus der Endkonsolidierung zu berücksichtigen sind. Es ist zu beurteilen, ob es sich fortan um ein assoziiertes Unternehmen, ein Gemeinschaftsunternehmen oder eine Beteiligung handelt.

Unseres Erachtens sind ggf. auch Angaben zu machen, um die wesentlichen Ermessensentscheidungen und Annahmen zu erläutern, die bei der Beurteilung der Beherrschung getroffen wurden [IFRS 12.7]. Ein Unternehmen ist auch verpflichtet, wesentliche Beschränkungen seiner Fähigkeit, auf die Vermögenswerte des Konzerns zuzugreifen oder diese zu nutzen und die Verbindlichkeiten des Konzerns zu begleichen, anzugeben [IFRS 12.13].

FAQ 3.8.1 - Verliert ein Unternehmen die Beherrschung über Tochterunternehmen als Folge von Devisen- und Handelsbeschränkungen, die von Regierungen im Falle eines geopolitischen Konflikts auferlegt werden?

Zu den staatlichen Beschränkungen, die infolge eines geopolitischen Konflikts auferlegt werden, können ein Verbot der Zahlung von Dividenden an internationale Investoren und internationale Sanktionen gehören, die die Fähigkeit eines Unternehmens beeinträchtigen, mit den betroffenen Gebieten Handel zu treiben und/oder Gewinne aus diesen Gebieten zu überweisen. Dies könnte darauf hindeuten, dass ein Unternehmen die Beherrschung über sein ausländisches Tochterunternehmen verliert, da der Investor keinen Anspruch mehr auf Erträge aus seiner Beteiligung an dem Beteiligungsunternehmen hat.

Wenn ein Mutterunternehmen weiterhin die maßgeblichen Tätigkeiten seines Beteiligungsunternehmens in diesen Ländern steuert, würde es das Kriterium der Verfügungsgewalt erfüllen.

In IFRS 10.B83 heißt es: „Ein Investor, der Verfügungsgewalt über ein Beteiligungsunternehmen hat, [kann] die Beherrschung des Beteiligungsunternehmens verlieren, wenn er kein Anrecht auf den Empfang von Renditen oder keine Risikobelastung durch Verpflichtungen mehr hat.“ Ungewissheit über die Rückführung von Gewinnen und Devisenbeschränkungen allein bedeuten typischerweise nicht, dass ein Investor nicht mehr an schwankenden Renditen beteiligt ist. Der Investor hat vielmehr immer noch Anspruch auf die schwankenden Renditen und es bestehen Unsicherheiten, wie oder wann der Investor diese Renditen rückführen kann.

Bei der Beurteilung, ob Beherrschung verloren geht, kommt es auf die genauen Umstände des Einzelfalls an.

FAQ 3.8.2 - Welche Auswirkungen hat es auf die Beurteilung der Beherrschung, wenn ein Unternehmen im Zusammenhang mit einem geopolitischen Konflikt beschließt, seine Vertreter aus dem Leistungsgremium abuberufen?

Abgesehen von den von Regierungen auferlegten Beschränkungen könnten multinationale Unternehmen beschließen, sich aus bestimmten Geschäftsaktivitäten zurückzuziehen, die sie in Gebieten haben, die mit Sanktionen belegt wurden oder anderweitig von geopolitischen Konflikten betroffen sind. Als Teil dieses Prozesses könnten sie ihre Vertreter aus dem Leistungsgremium abuberufen.

Ein Investor hat Verfügungsgewalt über ein Beteiligungsunternehmen, wenn er über bestehende Rechte verfügt, die ihm die gegenwärtige Fähigkeit verleihen, die maßgeblichen Tätigkeiten des Beteiligungsunternehmens zu steuern [IFRS 10.10]. Auch wenn ein multinationales Unternehmen sich dafür entschieden hat, seine Vertreter aus dem Leitungsgremium eines Beteiligungsunternehmens abzurufen, hat es möglicherweise weiterhin das Recht, neue Vertreter zu ernennen oder die vorherigen Vertreter wieder zu ernennen. Es ist daher unwahrscheinlich, dass die Abberufung von Vertretern durch das Unternehmen allein dazu führt, dass das Unternehmen die Verfügungsgewalt und mithin die Beherrschung über ein Unternehmen verliert.

Bei der Beurteilung, ob Beherrschung verloren geht, kommt es auf die genauen Umstände des Einzelfalls an.

4. Finanzinstrumente

Bei der Bilanzierung eines Finanzinstruments im Rahmen von IFRS 9 gibt es, je nach den individuellen Fakten und Umständen, eine breite Palette möglicher Auswirkungen, die sich aus geopolitischen Konflikten ergeben können.

FAQ 4.1 - Welche Faktoren sind mit Hinblick auf die Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts bei der Bilanzierung eines bestehenden Finanzinstruments im Anwendungsbereich von IFRS 9 zu berücksichtigen?

Frage

Bei der Bilanzierung eines Finanzinstruments nach IFRS 9 gibt es eine Vielzahl möglicher Auswirkungen, die sich, je nach individuellen Fakten und Umständen, aus geopolitischen Konflikten und den damit verbundenen Reaktionen wie Sanktionen und anderen staatlichen Maßnahmen ergeben können. Welche Faktoren sollten beachtet werden, um die Auswirkungen zu identifizieren und anschließend bei der Bilanzierung des Finanzinstruments angemessen zu berücksichtigen?

Antwort

Da IFRS 9 ein vertragsbasierter Rechnungslegungsstandard ist, ist das Verständnis der Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts auf die Vertragsbedingungen eines Instruments ein grundlegender erster Schritt. Dies kann komplex sein und die Unterstützung von Rechtsexperten erfordern. Sobald diese vertraglichen Auswirkungen verstanden sind, können die entsprechenden Rechnungslegungsvorschriften angewandt werden, die sich auf Ansatz, Ausbuchung, Bewertung, Darstellung und/oder Angabepflichten erstrecken. Eine mögliche Vorgehensweise besteht darin, folgende Fragestellungen der Reihe nach zu prüfen:

1. Ein Verständnis des Vertrags erlangen:

- a) Welche direkten Auswirkungen hat der geopolitische Konflikt auf die bestehenden Vertragsbedingungen des Instruments?
- b) Welche indirekten Auswirkungen hat der geopolitische Konflikt auf die bestehenden Vertragsbedingungen des Instruments?
- c) Welche weiteren Auswirkungen gibt es auf die Vertragsbedingungen des Instruments?

2. Direkte Auswirkungen auf die Rechnungslegung identifizieren:

- a) Welche Auswirkungen gibt es auf den Ansatz bzw. die Ausbuchung des Finanzinstruments?
- b) Welche Auswirkungen auf die Bewertung des Finanzinstruments ergeben sich aus:
 - i. vertraglichen Änderungen, die in den Fragen 1.a)-1.c) oben aufgeführt wurden, oder
 - ii. anderen Faktoren?
- c) Welche Auswirkungen hat dies auf die Darstellung des Finanzinstruments?
- d) Welche Auswirkungen hat dies auf die Angabepflichten zu dem Finanzinstrument?

3. Indirekte Auswirkungen auf die Rechnungslegung identifizieren:

- a) Welche indirekten Auswirkungen auf die Rechnungslegung ergeben sich aus den direkten Auswirkungen auf die Rechnungslegung?

Jede dieser Fragen wird im Folgenden ausführlicher behandelt. Die angeführten Beispiele sollen jedoch nicht erschöpfend sein, sondern vielmehr mögliche Faktoren veranschaulichen, die bei der Analyse eines bestimmten Finanzinstruments oder einer Gruppe von Finanzinstrumenten zu berücksichtigen sind. Selbst wenn bestimmte Arten von Finanzinstrumenten, wie z. B. Kapitalbeteiligungen oder Finanzgarantien, nicht in den Beispielen enthalten sind, sollten sie dennoch auf mögliche Auswirkungen hin untersucht werden. Das gleiche gilt für mögliche weitere Auswirkungen auf die Rechnungslegung, die nicht in den Beispielen enthalten sind.

1.a) Welche direkten Auswirkungen hat der geopolitische Konflikt auf die bestehenden Vertragsbedingungen des Instruments?

Beispiele für direkte Auswirkungen auf die Vertragsbedingungen könnten sein:

- Die Vertragsbedingungen eines Darlehens könnten Bestimmungen enthalten, die die Verhängung von Sanktionen als Ausfallereignis behandeln. Daraus könnten sich die folgenden Konsequenzen ergeben:
 - alle nicht in Anspruch genommenen Kreditzusagen werden beendet,
 - Verzugszinsen, die höher sind als der normale Zinssatz,
 - der ausstehende Kapitalbetrag des in Anspruch genommenen Darlehens und alle aufgelaufenen, aber nicht gezahlten Zinsen werden automatisch sofort fällig und auf Verlangen zahlbar, und/oder

- der Kreditgeber hat die Möglichkeit, die sofortige Rückzahlung des ausstehenden Kapitalbetrags des in Anspruch genommenen Darlehens und aller aufgelaufenen, aber nicht gezahlten Zinsen zu verlangen oder auf den Verzugsfall zu verzichten.
- Die Vertragsbedingungen eines Darlehens könnten es ermöglichen, dass die Zahlungsverpflichtungen in US-Dollar (USD) durch die Lieferung eines entsprechenden Betrags in Fremdwährung erfüllt werden, der anhand des offiziellen USD/Fremdwährungskassakurses zum Zeitpunkt der Zahlung berechnet wird. In der Folge wäre das Darlehen vor Beginn des Konflikts im Gebiet der Fremdwährung als auf USD lautend angesehen worden. Wenn der offizielle USD/Fremdwährungskassakurs nicht mehr als Marktkurs angesehen wird oder nicht mehr zugänglich ist, könnte der Vertrag neuen Risiken ausgesetzt sein.

1.b) Welche indirekten Auswirkungen hat der geopolitische Konflikt auf die bestehenden Vertragsbedingungen des Instruments?

Beispiele für indirekte Auswirkungen auf die Vertragsbedingungen könnten sein:

- Die Vertragsbedingungen eines besicherten Derivats könnten die Nichterfüllung von Zahlungsansprüchen zur Erfüllung eines Margenausgleichs aufgrund von Sanktionen als Ausfallereignis behandeln. Dies könnte dazu führen, dass der Derivatkontrakt sofort beendet wird und eine Forderung oder Verbindlichkeit in Höhe des beizulegenden Zeitwerts des Derivats zum Zeitpunkt der Beendigung abzüglich des Werts der gehaltenen Barsicherheiten entsteht.
- Die Vertragsbedingungen einer Anleihe können Cross-Default-Klauseln enthalten, so dass bei einem Verzug anderer Verbindlichkeiten auch der Kapitalbetrag der Anleihe und alle aufgelaufenen, aber nicht gezahlten Zinsen automatisch sofort fällig und auf Verlangen zahlbar werden.

1.c) Welche weiteren Auswirkungen gibt es auf die Vertragsbedingungen des Instruments?

Es könnte beispielsweise ein neues Gesetz dazu führen, dass ein vertragliches Recht oder eine Verpflichtung in den Bedingungen eines Finanzinstruments erlischt oder geändert wird.

2.a) Welche Auswirkungen gibt es auf den Ansatz bzw. die Ausbuchung des Finanzinstruments?

Beispiele für Auswirkungen auf den Ansatz bzw. die Ausbuchung könnten sein:

- Wenn ein Unternehmen nach angemessener Einschätzung nicht davon ausgeht, ein Darlehen (entweder zum Teil oder den gesamten Betrag) zurückzuerhalten, sollte der entsprechende Betrag gemäß IFRS 9.5.4.4 abgeschrieben werden.
- Wenn die Einführung eines neuen Gesetzes das Erlöschen einer vertraglichen Zahlungsverpflichtung zur Folge hat, würde dies in der Regel gemäß IFRS 9.3.3.1 zu einer Ausbuchung der zugehörigen Verbindlichkeiten führen.

Die Interaktion der Vertragsbedingungen eines Finanzinstruments mit weiter gefassten Gesetzen und Vorschriften kann jedoch komplex sein.

- Wenn die Nichterfüllung einer Nachschussforderung dazu führt, dass ein besichertes Derivat sofort beendet wird und eine Forderung oder Verbindlichkeit aus dem Vertrag in Höhe des beizulegenden Zeitwerts des Derivats zum Zeitpunkt der Beendigung abzüglich des Werts der gehaltenen Barsicherheiten entsteht, sollte der derivative finanzielle Vermögenswert/die Verbindlichkeit ausgebucht und eine nicht-derivative finanzielle Forderung/Verbindlichkeit erfasst werden. Das Derivat könnte eine Neubewertung des beizulegenden Zeitwerts bis zum Zeitpunkt der Beendigung erfordern. Jede erfasste finanzielle Forderung müsste anfänglich zum beizulegenden Zeitwert unter Einbeziehung des Kreditrisikos bewertet und möglicherweise als finanzieller Vermögenswert mit bereits bei Erwerb oder Ausreichung beeinträchtigter Bonität (POCI) eingestuft werden.

2.b) Welche Auswirkungen gibt es auf die Bewertung des Finanzinstruments?

Diese Frage sollte in Bezug auf die Bewertung von Änderungen der vertraglichen Cashflows, die durch die Fragen 1.a)-1.c) identifiziert wurden und andere Auswirkungen, die sich ergeben, wenn die vertraglichen Cashflows selbst unverändert bleiben, beantwortet werden.

Beispiele für Auswirkungen auf die Bewertung könnten sein:

- Wenn ein Kredit auf Verlangen sofort zahlbar wird, sollten die geschätzten vertraglichen Cashflows gemäß IFRS 9.B5.4.6 neu bewertet werden, wobei der daraus resultierende Gewinn oder Verlust sofort in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst wird.
- Wenn ein Darlehen, das zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet wird, Vertragsbedingungen enthält, die eine Erfüllung in einer anderen Währung als der Währung des Darlehens ermöglichen, würden Änderungen der geschätzten Cashflows, infolge dieser Bedingungen, zu einer Neubewertung gemäß IFRS 9.B5.4.6 führen. Im Falle einer finanziellen Verbindlichkeit gilt dies unter der Annahme, dass sie nicht als nicht eng verbundenes eingebettetes Derivat abgespalten werden.
- Wenn Sanktionen und sich daraus ergebende geschäftliche Auswirkungen einen Kreditnehmer daran hindern, Zahlungen für eine Anleihe zu leisten, die vom Inhaber als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet (FVOCI) klassifiziert wurde, müssten die Auswirkungen dieser Einschränkungen vom Inhaber bei der Bewertung der erwarteten Kreditverluste (einschließlich der potenziellen Übertragung in „Stufe 3“ als in der Bonität beeinträchtigter Vermögenswert) sowie der Ermittlung des beizulegenden Zeitwert der Anleihe berücksichtigt werden.

Es ist anzumerken, dass das Zahlungsstromkriterium (SPPI) für finanzielle Vermögenswerte nur beim erstmaligen Ansatz beurteilt wird und diese Beurteilung

später nicht erneut überprüft wird, es sei denn, ein Instrument wird ausgebucht und für Rechnungslegungszwecke erneut erfasst. Bei finanziellen Verbindlichkeiten und nicht-finanziellen Basisverträgen wird die Beurteilung, ob ein eingebettetes Derivat abgespalten werden muss, ebenfalls nicht neu bewertet, es sei denn, die Anforderung in IFRS 9.B4.3.11 ist erfüllt.

2.c) Welche Auswirkungen gibt es auf die Darstellung des Finanzinstruments?

Beispiele für Auswirkungen auf die Darstellung könnten sein:

- Beträge, die bisher als „Zahlungsmitteläquivalente“ ausgewiesen werden, müssen möglicherweise künftig als Forderungen oder ähnliche Posten ausgewiesen werden, wenn (unter der Annahme, dass weiterhin ein Vermögenswert vorhanden ist) diese Beträge nicht mehr die Definition von „Zahlungsmitteläquivalenten“ nach IAS 7 erfüllen. Dies könnte zum Beispiel aufgrund erheblicher Beschränkungen beim Zugriff auf die entsprechenden Mittel der Fall sein.
- Darlehensverbindlichkeiten, die bisher gemäß IAS 1 als langfristig ausgewiesen wurden, müssen als kurzfristig ausgewiesen werden, wenn sie vertraglich sofort rückzahlbar geworden sind.

2.d) Welche Auswirkungen gibt es auf die Angabepflichten des Finanzinstruments?

Beispiele für Auswirkungen auf die Angabepflichten sind:

- Eine Darlehensverbindlichkeit mit einer Laufzeit von sechs Jahren, die bisher in der von IFRS 7.39 geforderten Analyse der vertraglichen Fälligkeit als „Zahlbar in fünf oder mehr Jahren“ ausgewiesen wurde, muss als „Zahlbar spätestens in einem Monat“ oder „Zahlbar auf Verlangen“ ausgewiesen werden, wenn das Ausbleiben einer geforderten Zinszahlung oder eine Cross-Default-Klausel ein Ausfallereignis auslöst, so dass das Darlehen sofort in voller Höhe rückzahlbar ist.
- Neue Barverbindlichkeiten müssen möglicherweise in die von IFRS 7.39 geforderte Analyse einbezogen werden, wenn die Verbindlichkeiten zwar grundsätzlich in Aktien oder physisch in einer Ware erfüllt werden können, dies jedoch aufgrund von Sanktionen, Handelsverboten oder neuen rechtlichen Beschränkungen nicht mehr möglich ist, so dass stattdessen Zahlungsmittel geliefert werden müssen.

Indirekte Auswirkungen auf die Rechnungslegung

3.a) Welche indirekten Auswirkungen auf die Rechnungslegung ergeben sich aus den direkten Auswirkungen auf die Rechnungslegung?

Beispiele für indirekte Auswirkungen könnten sein:

- Die Beendigung eines in einer Sicherungsbeziehung designierten Derivats aufgrund seines Ausfalls bei Nichterfüllung eines Margenausgleichs würde im Allgemeinen zur Beendigung der Sicherungsbeziehung gemäß IFRS 9.6.5.6 oder IAS 39.91(a) oder .101 führen.

- Gemäß IAS 12 können sich aus der Neubewertung oder Ausbuchung eines Finanzinstruments tatsächliche und latente Steuerauswirkungen ergeben.

4.1 Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten nach IFRS 9

Nach IFRS 9 hängt die Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten, bei denen es sich um Schuldinstrumente handelt, sowohl vom Geschäftsmodell des Unternehmens zur Steuerung der finanziellen Vermögenswerte als auch davon ab, ob die vertraglichen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen [IFRS 9.4.1.1].

Etwaige Auswirkungen geopolitischer Konflikte auf die Klassifizierung bestehender und neuer Vermögenswerte sollten untersucht werden, da sich beispielsweise infolgedessen das Geschäftsmodell des Unternehmens zur Steuerung von finanziellen Vermögenswerten geändert haben könnte.

Darüber hinaus sollten etwaige Auswirkungen von Änderungen der Bedingungen eines Darlehensvertrags, z. B. infolge von Sanktionen oder der Neuverhandlung von Bedingungen analysiert werden. Dies gilt gleichermaßen für Kreditgeber und Kreditnehmer, da Änderungen der Bedingungen u. a. zu einer Ausbuchung der finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten oder der Erfassung eines Gewinns oder Verlusts aus der Modifikation führen könnten.

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹⁰ finden im PwC Manual of Accounting:

Einschlägige Hinweise für Kreditgeber:

- FAQ 42.59.2 „How are the criteria for reclassification of financial assets and the timing of reclassification assessed?“
- FAQ 42.121.1 „How should an entity account for changes to the cash flows on a debt instrument measured at amortised cost or fair value through other comprehensive income (FVOCI)?“
- EX 44.27.2 „De-recognition of financial assets“
- EX 44.27.3 „De-recognition of financial asset due to modification of cash flows“

Einschlägige Hinweise für Kreditnehmer:

- FAQ 44.110.1 „What qualitative and/or quantitative tests are required to determine whether terms are „substantially different“?“

¹⁰ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

4.2 Wertminderung gemäß IFRS 9

Verfügt ein Unternehmen über Finanzinstrumente, die in den Anwendungsbereich des Modells der erwarteten Kreditverluste (expected credit loss, ECL) von IFRS 9 fallen, sollten die Auswirkungen geopolitischer Konflikte auf die erwarteten Kreditverluste berücksichtigt werden. Zu den betroffenen Instrumenten gehören:

- Darlehen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen,
- Schuldinstrumente, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden,
- Vertragsvermögenswerte,
- Leasingforderungen,
- finanzielle Garantien, und
- Kreditzusagen

[IFRS 9.5.5.1].

Bei der Analyse sollten folgende Punkte berücksichtigt werden:

- Ob die Wertberichtigung in Höhe des erwarteten 12-Monats-Kreditverlusts (12-month ECL) oder der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste (lifetime ECL) bemessen wird. Wenn sich bei einem Finanzinstrument das Ausfallrisiko seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat, ist die Wertberichtigung mit den über die Laufzeit erwarteten Kreditverlusten zu bemessen. Ausgenommen hiervon sind Vermögenswerte, für die die vereinfachte Vorgehensweise (simplified approach) angewendet wird (z. B. kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögenswerte), für diese Vermögenswerte wird die Wertberichtigung stets in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste bemessen.
- Ob die Bonität des Finanzinstruments beeinträchtigt ist. Dies kann durch erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Kreditnehmers, Vertragsbruch, wie z. B. einen Zahlungsausfall, oder die Wahrscheinlichkeit, dass der Kreditnehmer Insolvenz anmeldet oder eine andere finanzielle Umstrukturierung vornimmt, belegt werden. Allgemeiner ausgedrückt, ist die Bonität eines Vermögenswerts beeinträchtigt, wenn ein oder mehrere Ereignisse mit nachteiligen Auswirkungen auf die erwarteten künftigen Cashflows dieses Vermögenswerts eingetreten sind. Dies kann selbst dann der Fall sein, wenn der Kreditnehmer selbst kreditwürdig ist, aber aufgrund von Sanktionen oder anderen staatlichen Beschränkungen nicht in der Lage ist, seine vertraglichen Zahlungen zu leisten.
- Die Schätzung der Wertminderung. Dazu gehören:
 - das Kreditrisiko (Ausfallrisiko), das sich beispielsweise erhöhen kann, wenn das Geschäft des Schuldners durch einen Konflikt beeinträchtigt wird,
 - der Darlehensbetrag, wenn der Schuldner ausfällt (exposure at default). Beispielsweise könnten Schuldner, die von einem Konflikt betroffen sind, bestehende, nicht genutzte Kreditfazilitäten in Anspruch nehmen, ihre diskretionären Überzahlungen einstellen oder länger als üblich mit ihren Zahlungen warten, was zu einem höheren Darlehensbetrag führt, und

- der geschätzte Verlust infolge eines Ausfalls (loss given default), der sich beispielsweise erhöhen könnte, wenn ein Konflikt zu einem Rückgang des beizulegenden Zeitwerts eines als Sicherheit verpfändeten nicht-finanziellen Vermögenswerts führt. Die Durchsetzbarkeit von integralen Garantien sollte ebenfalls berücksichtigt werden.

Weitere Informationen zum Wertminderungsmodell nach IFRS 9 finden Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹¹ in unserem PwC Manual of Accounting, Kapitel 45 Tz. 1ff.

Wenn sich die vertraglichen Zahlungstermine verlängern oder Beträge später als zum Zeitpunkt der vertraglichen Fälligkeit erwartet werden, kann dies zu einer Wertberichtigung führen, es sei denn, das Unternehmen erhält eine zusätzliche Entschädigung für den verlorenen Zeitwert des Geldes oder der effektive Zinssatz beträgt 0 %.

IFRS 9 verlangt, dass zukunftsgerichtete Informationen (einschließlich makroökonomischer Informationen) sowohl bei der Beurteilung, ob ein signifikanter Anstieg des Kreditrisikos eingetreten ist, als auch bei der Bewertung der erwarteten Kreditverluste berücksichtigt werden. Dies könnte durch die Hinzufügung eines oder mehrerer zusätzlicher Szenarien in Bezug auf die Eskalation eines Konflikts, durch die Änderung bestehender Szenarien und/oder die Erhöhung ihrer Gewichtung oder durch die Verwendung eines „Overlay“ erreicht werden [IFRS 9.B5.5.2].

Es sollte geprüft werden, ob die Auswirkungen eines Konflikts auf die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten angegeben werden müssen. Zum Beispiel können folgende von IFRS 7 geforderte Angaben betroffen sein:

- Angaben, wie die Auswirkungen von zukunftsgerichteten Informationen in die ECL-Schätzung einbezogen wurden,
- Einzelheiten zu wesentlichen Änderungen der Annahmen im Berichtszeitraum, und
- Änderungen der erwarteten Kreditverluste, die sich aus dem Wechsel von Vermögenswerten von Stufe 1 zu Stufe 2 und zu Stufe 3 ergeben.

¹¹ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

FAQ 4.2.1 - Sind Staatsanleihen, die von einem sanktionierten Land emittiert wurden, aber auf eine Fremdwährung lauten und von ausländischen Investoren gehalten werden, die von den Sanktionen betroffen sind, nach IFRS 9 in der Bonität beeinträchtigt?

Hintergrund

Ein sanktioniertes Land hat in der Vergangenheit auf EUR oder USD lautende Staatsanleihen ausgegeben und diese Anleihen werden von ausländischen Anlegern gehalten, die von den gegen den Emittenten verhängten Sanktionen (und damit verbundenen Gegensanktionen) betroffen sind.

Frage

Sind diese Staatsanleihen gemäß IFRS 9 in der Bonität beeinträchtigt (d. h. Stufe 3)?

Antwort

Ja, unserer Ansicht nach gilt die Bonität dieser Staatsanleihen grundsätzlich als beeinträchtigt.

Stufe 3 umfasst finanzielle Vermögenswerte, bei denen zum Berichtszeitpunkt objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen. Bei diesen Vermögenswerten werden Wertberichtigungen in Höhe der über die Laufzeit erwarteten Kreditverluste erfasst und die Effektivzinsmethode auf den Nettobuchwert (d. h. abzüglich der Wertberichtigung) angewendet.

Ein Unternehmen sollte in Übereinstimmung mit seinen bestehenden Rechnungslegungsgrundsätzen beurteilen, ob ein Vermögenswert in der Bonität beeinträchtigt ist. Aus unserer Sicht können dabei die folgenden Indikatoren unterstützen:

Erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Emittenten: Große Rating-Agenturen könnten ihre Ratings zurückziehen, um Sanktionen zu erfüllen, so dass Anleihen „ohne Rating“ verbleiben. Unter bestimmten Umständen können diese Rating-Agenturen jedoch auch weiterhin Warnungen vor einem Ausfall oder einem drohenden Ausfall aussprechen.

Erhebliche Einschränkungen und Sanktionen oder eine große Anzahl von Unternehmen, die ihre Tätigkeit in einem bestimmten Gebiet einstellen, sind ebenfalls Indikatoren für erhebliche finanzielle Schwierigkeiten.

Das Verschwinden eines aktiven Markts aufgrund von finanziellen Schwierigkeiten: Das Verschwinden eines aktiven Marktes, weil die Finanzinstrumente eines Unternehmens nicht mehr öffentlich gehandelt werden, ist nicht notwendigerweise ein Hinweis auf eine Wertminderung. Das Verschwinden eines aktiven

Markts aufgrund von Beschränkungen und Sanktionen könnte jedoch ein Hinweis auf finanzielle Schwierigkeiten sein.

Vertragsbruch, wie z. B. Eintritt eines Ausfallereignisses: Gemäß IFRS 9.B5.5.37 wendet ein Unternehmen eine Definition des Begriffs „Ausfall“ an, die mit der Definition übereinstimmt, die für interne Zwecke des Kreditrisikomanagements für das betreffende Finanzinstrument verwendet wird. Dabei können gegebenenfalls qualitative Indikatoren (z. B. finanzielle Zusicherungen) berücksichtigt werden. Da die buchhalterische Definition des Begriffs „Ausfall“ jedoch nicht notwendigerweise mit der rechtlichen oder aufsichtsrechtlichen Definition des Begriffs „Ausfall“ übereinstimmt, könnte ein Unternehmen auf der Grundlage seiner internen Definition für das Kreditrisikomanagement zu dem Schluss kommen, dass ein ausländischer Staat ausgefallen ist, auch wenn kein rechtliches Ausfallereignis vorliegt.

Zu den zu berücksichtigenden qualitativen Faktoren gehören die folgenden:

- Beschränkungen und Sanktionen, die unter anderem bedeuten können, dass die Regierung eines Gebiets in ihrer Fähigkeit eingeschränkt wird, neue Schulden aufzunehmen. Daher könnte die Rückzahlung des Kapitals und der Zinsen auf ihre Anleihen einem erheblichen Ausfallrisiko unterliegen.
- Schwankungen des Werts der lokalen Währung und Beschränkungen des Zugangs der Zentralbank zu Währungsreserven könnten zu Unsicherheiten hinsichtlich der Fähigkeit der Regierung führen, auf Fremdwährung lautende Anleihen in einer nicht lokalen Währung, wie dem USD oder dem Euro, zurückzahlen.
- Ein deutlicher Rückgang des Marktwerts von auf USD und Euro lautenden ausländischen Anleihen.
- Ein wirtschaftlicher Abschwung in der betroffenen Jurisdiktion.
-

Vertragliche Bedingungen: Die Laufzeit der Anleihen könnte die Wahrscheinlichkeit einer Zahlung beeinflussen. Als Folge der verhängten Beschränkungen und Sanktionen sowie eines wirtschaftlichen Abschwungs könnten längerfristige Zahlungen unsicherer sein als kurzfristig fällige (z. B. weil die Devisenreserven, auf die das Land Zugriff hat, weiter abnehmen könnten).

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹² finden weitere Informationen im PwC Manual of Accounting:

- FAQ 45.66.1 „In the context of high economic uncertainty and ECL, what information is ‘reasonable and supportable’?

¹² Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

- FAQ 45.64.2 „To what extent should additional information after the reporting date be included in the ECL estimate?“

4.3 Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts auf bestehende Sicherungsbeziehungen sollten berücksichtigt werden. Dabei stellt sich insbesondere die Frage, ob diese weiterhin die Kriterien für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen erfüllen. Wenn zum Beispiel der Eintritt einer abgesicherten erwarteten Transaktion nicht mehr hochwahrscheinlich ist, wird die Bilanzierung der Sicherungsbeziehung beendet. Aus ähnlichen Gründen sollten auch die Auswirkungen auf neu zu designierende Sicherungsbeziehungen geprüft werden [IFRS 9.App B B6.5.27(b), IAS 39.101(c)].

FAQ 4.3.1 - Welche Faktoren sollten bei der Bewertung des Kriteriums „hochwahrscheinlich“ für Cashflow-Hedges von prognostizierten Käufen oder Verkäufen angesichts von Unterbrechungen der Lieferkette oder des Verkaufsprozesses als Folge eines geopolitischen Konflikts berücksichtigt werden?

Unternehmen sichern häufig Risikopositionen ab, die sich aus geplanten Transaktionen ergeben (d. h. erwartete Transaktionen, für die es noch keine feste Verpflichtung gibt). Um sich für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen zu qualifizieren, verlangt IFRS 9 unter anderem, dass die erwartete Transaktion höchstwahrscheinlich ist.

Bei der Bewertung der Wahrscheinlichkeit, ob eine Transaktion angesichts eines Konflikts zustande kommt, gibt es eine Reihe von Faktoren, die abhängig von den jeweiligen Fakten und Umständen relevant sein können. Dazu gehören unter anderem die folgenden:

- die finanzielle und operative Fähigkeit des Unternehmens, die Transaktion durchzuführen, einschließlich der Erwägungen zu etwaigen finanziellen Sanktionen (z. B. Lieferunterbrechungen, die zu einem Rückgang der Verkaufs- oder Einkaufsmengen führen),
- die geänderten Geschäftspläne des Unternehmens als Folge des Konflikts sowie erhebliche Unterbrechungen bestimmter Aktivitäten, und
- die Wahrscheinlichkeit, dass Transaktionen mit wesentlich unterschiedlichen Merkmalen verwendet werden, um denselben Geschäftszweck zu erreichen (z. B. wechselnde Liefermethoden für Waren oder Dienstleistungen).

Die obige Liste ist nicht erschöpfend, und es sollte eine ganzheitliche Analyse durchgeführt werden, die auf die Umstände des Unternehmens zugeschnitten ist.

Die Zeitspanne bis zum voraussichtlichen Eintreten einer Transaktion ist ebenfalls ein Faktor bei der Bestimmung der Wahrscheinlichkeit. In der Regel gilt: Je weiter eine erwartete Transaktion in der Zukunft liegt, desto unwahrscheinlicher ist es, dass die Transaktion als hochwahrscheinlich angesehen wird. In manchen Situationen kann jedoch auch das Gegenteil der Fall sein (d. h. bestimmte kurzfristige Transaktionen sind möglicherweise nicht mehr hochwahrscheinlich, während längerfristige Transaktionen immer noch hochwahrscheinlich sind), je nachdem, wie das Unternehmen die prognostizierte Dauer des Konflikts einschätzt.

Wenn eine erwartete Transaktion nicht mehr höchstwahrscheinlich ist, muss die Bilanzierung der Sicherungsbeziehung beendet werden. Die angemessene Behandlung des kumulierten sonstigen Ergebnisses im Zusammenhang mit solchen beendeten Sicherungsbeziehungen hängt davon ab, ob der Eintritt der Transaktion noch erwartet wird.

Die folgende Tabelle enthält weitere Überlegungen zur Bilanzierung der Beendigung von Cashflow-Hedges:

Beendigung von Cashflow-Hedges				
	Sicherungsinstrument			Gesichertes Grundgeschäft
Beendigung von Sicherungsbeziehungen	Fortsetzung der Mark-to-Market-Bilanzierung	Aus der Bilanz ausbuchen	Umgliederung in GuV	Beträge verbleiben im Eigenkapital
	Anmerkung 1			Anmerkung 2
Das Sicherungsinstrument existiert nicht mehr (d. h. es wurde verkauft, gekündigt, gelöscht, ausgeübt oder ist ausgelaufen)		✓		✓
Die Absicherung erfüllt nicht mehr die Effektivitätskriterien für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen (obwohl der Eintritt des Grundgeschäfts weiterhin erwartet wird)	✓			✓
Das Unternehmen ändert sein Risikomanagementziel	✓			✓
Die abgesicherten zukünftigen Cashflows sind nicht mehr hochwahrscheinlich, werden aber immer noch erwartet	✓			✓
Die abgesicherten zukünftigen Cashflows werden nicht mehr erwartet	✓		✓	
Die Variabilität des Cashflows ist nicht mehr gegeben (z. B. wird die erwartete Transaktion zu einer festen Verpflichtung)	✓			✓

FAQ 4.3.2 - Wiedereinbringlichkeitstest für Hedge-Rücklagen

Frage

Globale Konflikte können zu einer Volatilität der Rohstoffpreise, Wechselkurse und anderer Marktpreise führen. Dies könnte dazu führen, dass einige Unternehmen erhebliche Verluste bei Sicherungsinstrumenten im Rahmen von Cashflow-Hedges erleiden, was dazu führt, dass Sollsalden (Verluste) in die Cashflow-Hedge-Rücklage aufgenommen werden. Müssen diese Sollsalden nach IFRS 9 darauf hin geprüft werden, ob sie in künftigen Perioden ausgeglichen werden können?

Antwort

Ja. IFRS 9.6.5.11(d)(iii) verlangt, dass der zukünftige Ausgleich von Verlusten in Cashflow-Hedge-Rücklagen geprüft wird (d. h. wenn die kumulierten Beträge eine Verlustposition darstellen). Wenn ein Unternehmen erwartet, dass alle oder ein Teil dieser Verluste in einer oder mehreren zukünftigen Perioden nicht wieder ausgeglichen werden können, sollte dieser Anteil sofort in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden.

IFRS 9 enthält keine spezifischen Leitlinien dazu, wie der Test umzusetzen ist und die Unternehmen sollten bei der Beurteilung ihre bestehenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden anwenden. Wenn solche Sollsalden signifikant sind, sollte ein Unternehmen außerdem prüfen, ob Angaben zu den Rechnungslegungsgrundsätzen – und zu wesentlichen Ermessensentscheidungen bei der Anwendung dieser Grundsätze – in Übereinstimmung mit IAS 1.122 erforderlich sind.

Wenn die Rohstoffpreise gestiegen sind und ein Unternehmen die Verkäufe der Rohstoffproduktion abgesichert hat (z. B. durch den Abschluss eines Festpreis-Terminkontrakts), ist es weniger wahrscheinlich, dass eine Umgliederung erforderlich ist, da der Verlust des Unternehmens aus dem Derivat wirtschaftlich durch den Anstieg des Verkaufspreises des Rohstoffs ausgeglichen wird.

Vor der Beurteilung eines Ausgleichs solcher Sollsalden sollte das Unternehmen jedoch prüfen, ob eine Umgliederung (Recycling) solcher Salden aus anderen Gründen erforderlich ist (z. B. wenn eine erwartete Transaktion nicht länger erwartet wird).

4.4 Vertrag nach Maßgabe der erwarteten Einkaufs-, Verkaufs- oder Nutzungsbedarfe des Unternehmens (own use) gemäß IFRS 9

Nach IFRS 9 fallen Verträge zum Kauf oder Verkauf eines nicht-finanziellen Postens, die durch einen Nettoausgleich in bar erfüllt werden können, in den Anwendungsbereich des Standards. Das Ergebnis ist, dass diese typischerweise als Derivate bilanziert werden. Anderes gilt jedoch, wenn die Verträge zum Zweck des Empfangs oder der Lieferung nicht-finanzieller Posten zur Deckung des erwarteten Einkaufs-, Verkaufs- oder Nutzungsbedarfs des Unternehmens abgeschlossen und weiterhin zu diesem Zweck gehalten werden. Geopolitische Konflikte können sich darauf auswirken, ob einige Verträge diese Anforderungen an den Eigenbedarf erfüllen. Beispielsweise könnte eine Unterbrechung der Lieferkette eines Unternehmens dazu führen, dass bestimmte Rohstoffkontrakte durch einen Nettoausgleich in bar und nicht durch physische Lieferung abgewickelt werden. Darüber hinaus können sich weitreichende Auswirkungen auf die Versorgung mit Rohstoffen (z. B. Energie oder seltene Erdmetalle) und anderen Inputs/Materialien, Transportunterbrechungen (z. B. Flugrouten) und Exportkontrollbeschränkungen auf die Beurteilung der Eigennutzung auswirken [IFRS 9.2.4].

4.5 Angaben nach IFRS 7 (Finanz-, Markt- und Zinsänderungsrisiken)

Um Risiken im Zusammenhang mit einem geopolitischen Konflikt widerzuspiegeln, könnten zusätzliche Anhangangaben erforderlich sein. IFRS 7 verlangt unter anderem die Offenlegung von Ausfällen von Darlehensverbindlichkeiten, Gewinnen und Verlusten, die sich aus der Ausbuchung oder Modifizierung ergeben, sowie von Umgliederungen aus der Cashflow-Hedge-Rücklage, die sich daraus ergeben, dass der Eintritt der abgesicherten künftigen Cashflows nicht mehr erwartet wird [IFRS 7.18, IFRS 7.20, IFRS 7.20A, IFRS 7.23F].

Unternehmen müssen alle Änderungen ihrer finanziellen Risiken (wie Kredit-, Liquiditäts-, Währungs- und sonstige Preisrisiken) oder ihrer Ziele, Strategien und Prozesse zur Steuerung dieser Risiken angeben. Insbesondere könnten zusätzliche Angaben zum Liquiditätsrisiko erforderlich sein, wenn ein geopolitischer Konflikt das normale Niveau der Mittelzuflüsse aus dem operativen Geschäft eines Unternehmens oder seine Fähigkeit, auf andere Weise auf Barmittel zuzugreifen (z. B. durch Factoring oder Lieferantenfinanzierungen), beeinträchtigt hat [IFRS 7 Anhang A].

Erweiterte Angaben zu Risikokonzentrationen könnten notwendig sein, um das Ausmaß anzugeben, in dem verschiedene finanzielle Risiken in Gebieten konzentriert sind, die von einem geopolitischen Konflikt betroffen sind.

Die Ebene der Fair-Value-Hierarchie von Anlagen in Aktien oder Finanzinstrumente, die auf sanktionierten Märkten gehandelt werden, könnte betroffen sein,

wenn aktive Märkte nicht mehr zugänglich oder beobachtbar sind. Siehe Abchnitt 4.6 für weitere Informationen.

Die Volatilität an den Rohstoff- oder Devisenmärkten könnte dazu führen, dass bestimmte Derivate eine erhebliche Verbindlichkeitsposition darstellen. Daher müssen Unternehmen die für das Liquiditätsrisiko relevanten Angaben berücksichtigen, einschließlich der Tatsache, dass IFRS 7.B11F(g) Angaben zu Derivaten verlangt, die die Stellung von Sicherheiten erfordern könnten (z. B. Nachschussforderungen für Derivate).

Unternehmen müssen zudem überlegen, ob es Verbindlichkeiten gibt, die aufgrund von Sanktionen nicht bezahlt werden können und ob diese als ausgefallen gelten. Auch die Auswirkungen von Cross-Default-Klauseln sollten berücksichtigt werden. In Abschnitt 11.2 finden Sie weitere Hinweise zur Verletzung von Kreditvereinbarungen (covenants).

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹³ finden weitere Informationen im PwC Manual of Accounting, FAQ 47.92.1 „What are examples of concentrations of risk?“.

4.6 Beizulegender Zeitwert finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit zum Bilanzstichtag ist in Übereinstimmung mit den geltenden IFRS-Rechnungslegungsstandards zu ermitteln. Wenn der beizulegende Zeitwert auf einem beobachtbaren Marktpreis basiert, ist der notierte Preis zum Bilanzstichtag zu verwenden. Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts spiegelt eine hypothetische Exit-Transaktion zum Bilanzstichtag wider. Änderungen der Marktpreise nach dem Bilanzstichtag werden daher bei der Bewertung des Vermögenswerts nicht berücksichtigt [IFRS 13.24].

Die Volatilität der Preise auf verschiedenen Märkten kann infolge eines geopolitischen Konflikts zunehmen. Dies wirkt sich entweder direkt auf die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert aus - wenn der beizulegende Zeitwert auf der Grundlage von Marktpreisen bestimmt wird (z. B. im Falle von Aktien oder Schuldtiteln, die an einem sanktionierten Markt gehandelt werden) - oder indirekt (z. B. wenn ein Bewertungsverfahren auf Daten basiert, die von volatilen Märkten abgeleitet werden).

¹³ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Das Kreditrisiko der Gegenpartei und der Kredit-Spread, der zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts herangezogen wird, könnten sich ebenfalls erhöhen, insbesondere als Folge der verschärften Sanktionen.

Eine Änderung der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert wirkt sich auf die in IFRS 13 geforderten Angaben aus, wonach Unternehmen die Bewertungstechniken und die bei der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert verwendeten Inputs sowie die Sensitivität der Bewertung gegenüber Änderungen der Annahmen angeben müssen. Dies könnte sich auch auf die Sensitivitätsanalyse auswirken, die für wiederkehrende Bewertungen des beizulegenden Zeitwerts erforderlich ist, die in Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie eingestuft sind. Darüber hinaus könnte sich auch die Anzahl der Instrumente in Stufe 3 erhöhen [IFRS 13.91].

FAQ 4.6.1 – Welche Faktoren sollten bei der Feststellung, ob ein Markt noch aktiv ist, berücksichtigt werden?

IFRS 13.B37 enthält eine Liste von Faktoren, die zu berücksichtigen sind, um festzustellen, ob ein erheblicher Rückgang des Volumens oder des Niveaus der Aktivität im Vergleich zur normalen Marktaktivität stattgefunden hat.

Zu den Faktoren, die ein Unternehmen bewerten sollte, gehören unter anderem die folgenden:

1. Es gibt einen signifikanten Rückgang der Aktivität oder das Fehlen eines Markts für Neuemissionen (d. h. eines Hauptmarkts) für den Vermögenswert oder die Schuld oder ähnliche Vermögenswerte oder Schulden.
2. In jüngster Zeit fanden wenig Geschäftsvorfälle statt.
3. Die Preisnotierungen werden nicht auf der Grundlage aktueller Informationen entwickelt.
4. Die Preisnotierungen schwanken erheblich, entweder im Laufe der Zeit oder unter den Brokern.
5. Indizes, die zuvor stark mit den beizulegenden Zeitwerten des Vermögenswerts oder der Verbindlichkeit korreliert waren, haben nachweislich keinen Bezug zu neuesten Anhaltspunkten für den beizulegenden Zeitwert dieses Vermögenswerts oder dieser Schuld.
6. Im Vergleich zur Schätzung des Unternehmens über erwartete Cashflows unter Berücksichtigung aller verfügbaren Marktdaten über das Kreditrisiko und andere Nichterfüllungsereignisse für den Vermögenswert oder die Schuld ist bei beobachtbaren Geschäftsvorfällen oder Marktpreisnotierungen ein erheblicher Anstieg bei den impliziten Liquiditätsrisikoaufschlägen, Renditen oder Leistungsindikatoren (z. B. Säumnisraten oder Schweregrad der Verluste) eingetreten.
7. Es besteht eine große Geld-Brief-Spanne oder die Geld-Brief-Spanne hat sich erheblich vergrößert.

8. Nur wenige Informationen sind öffentlich zugänglich (z. B. über Geschäftsvorfälle, die in einem Direktmarkt stattfinden).

Wenn ein Unternehmen zu dem Schluss kommt, dass das Volumen oder der Umfang der Aktivitäten auf dem Markt für einen Vermögenswert oder eine Schuld erheblich zurückgegangen ist, sollte das Unternehmen eine weitere Analyse der auf diesem Markt beobachteten Geschäftsvorfälle oder notierten Preise durchführen. Ein erheblicher Rückgang der Aktivitäten allein ist kein Hinweis darauf, dass die beobachteten Transaktionspreise nicht dem beizulegenden Zeitwert entsprechen. Dennoch ist eine weitere Analyse erforderlich, da die Geschäftsvorfälle oder notierten Preise möglicherweise für den beizulegenden Zeitwert nicht bestimmend sind und in diesem Fall Anpassungen bei der Verwendung der Informationen zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts erforderlich sein könnten.

FAQ 4.6.2 - Bewertung von Preisen auf inaktiven Märkten

Frage

Kann ein Unternehmen bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts eines finanziellen Vermögenswerts die Marktpreise von finanziellen Vermögenswerten auf einem inaktiven Markt in Zeiten von Marktvolatilität außer Acht lassen?

Antwort

IFRS 13.B44 enthält Leitlinien, die bei der Bewertung von beobachtbaren Transaktionspreisen unter verschiedenen Umständen zu berücksichtigen sind:

- Der Geschäftsvorfall ist nicht gewöhnlich (not orderly) - Wenn die Nachweise darauf hindeuten, dass der Geschäftsvorfall nicht gewöhnlich ist, darf ein Unternehmen diesem beobachtbaren Transaktionspreis bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts (im Vergleich zu anderen Anhaltspunkten auf den beizulegenden Zeitwert), wenn überhaupt, nur wenig Gewicht beimessen.
- Der Geschäftsvorfall ist gewöhnlich - Wenn die Nachweise darauf hindeuten, dass der Geschäftsvorfall gewöhnlich ist, muss ein Unternehmen diesen Transaktionspreis bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigen. Das Gewicht, das diesem Transaktionspreis (im Vergleich zu anderen Anhaltspunkten für den beizulegenden Zeitwert) beigemessen wird, hängt von den Fakten und Umständen des Geschäftsvorfalles sowie von der Art und Qualität anderer verfügbarer Inputs ab.

FAQ 4.6.3 befasst sich mit der Frage, wie festgestellt werden kann, ob ein Geschäftsvorfall gewöhnlich ist. Diese Beurteilung ist schwieriger, wenn das Volumen und der Umfang der Aktivitäten für den Vermögenswert oder die Schuld erheblich zurückgegangen sind.

IFRS 13 schreibt keine Methode vor, um bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts auf inaktiven Märkten signifikante Anpassungen an Transaktionspreisen oder notierten Preisen vorzunehmen. Anstatt einen präskriptiven Ansatz anzuwenden, sollte das Management Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert abwägen.

FAQ 4.6.3 – Wann gelten Geschäftsvorfälle als gewöhnlich?

IFRS 13.B43 enthält eine Liste von Umständen, die darauf hindeuten können, dass ein Geschäftsvorfall nicht gewöhnlich verlaufen ist, einschließlich (aber nicht beschränkt auf) der folgenden:

- In einem Zeitraum vor dem Bewertungsstichtag gab es keine angemessene Marktpräsenz, um Vermarktungsaktivitäten zu ermöglichen, die für Geschäftsvorfälle mit einem solchen Vermögenswert oder einer solchen Schuld üblich sind.
- Es gab einen allgemein üblichen Vermarktungszeitraum, aber der Verkäufer hat den Vermögenswert oder die Schuld an einen einzigen Marktteilnehmer vermarktet.
- Der Verkäufer befindet sich in oder kurz vor der Insolvenz oder der Zwangsverwaltung (d. h. in einer Notlage) oder der Verkäufer wurde zum Verkauf gezwungen, um regulatorische oder gesetzliche Anforderungen zu erfüllen. Allerdings führen nicht alle Veräußerungsauflagen zu einem erzwungenen Verkauf, da viele Veräußerungsauflagen unter Umständen erfolgen, die genügend Zeit und Vermarktungsaktivitäten für eine geordnete Veräußerung zulassen.
- Der Transaktionspreis ist ein Ausreißer im Vergleich zu anderen Geschäftsvorfällen jüngster Zeit für denselben (oder einen ähnlichen) Vermögenswert oder die gleiche Schuld.

Obwohl IFRS 13 eine Liste von Faktoren enthält, die darauf hindeuten könnten, dass ein Geschäftsvorfall nicht gewöhnlich verlaufen ist, sind wir der Meinung, dass es eine implizite widerlegbare Vermutung gibt, dass beobachtbare Geschäftsvorfälle zwischen nicht verbundenen Parteien gewöhnlich verlaufen sind. Daher sollten eindeutige Beweise vorliegen, um zu dem Schluss zu kommen, dass ein beobachtbarer Geschäftsvorfall zwischen nicht verbundenen Parteien nicht gewöhnlich verlaufen ist.

FAQ 4.6.4 - Verzögerungen bei der Verfügbarkeit von Informationen als Folge eines geopolitischen Konflikts

Frage

Geopolitische Konflikte können zu Verzögerungen bei der Verfügbarkeit von Informationen führen, die zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts verwendet werden. Wenn ein Unternehmen bei seiner ersten Bewertung Schätzungen solcher Informationen verwendet, wie sollte es dann aktualisierte Informationen berücksichtigen, die vor der Veröffentlichung seines Abschlusses verfügbar werden?

Antwort

Anfängliche Schätzungen, die in Modellen zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts verwendet werden, sollten aktualisiert werden, wenn spätere Informationen vor der Veröffentlichung des Abschlusses des Unternehmens verfügbar werden. Dies gilt jedoch nur dann, wenn die Informationen zusätzliche Erkenntnisse über bekannte oder erkennbare Bedingungen liefern, die zum Bewertungszeitpunkt bestanden.

FAQ 4.6.5 - Wie sollten Unsicherheiten im Zusammenhang mit einem geopolitischen Konflikt bei der Bewertung von Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert berücksichtigt werden?

Geopolitische Konflikte sind mit vielen Unwägbarkeiten verbunden. Dazu gehören die Dauer des Konflikts und Schwere der Auswirkungen sowie die Wirksamkeit möglicher Maßnahmen zur Bewältigung der Auswirkungen.

Solche Ereignisse können die Unsicherheiten in Bezug auf den Betrag und den Zeitpunkt der Cashflows von Finanzinstrumenten erheblich erhöhen. Die Auswirkungen sind dabei nicht unbedingt auf das Kreditrisiko von Finanzinstrumenten beschränkt, da die Höhe und der Zeitpunkt der Cashflows von Darlehen beispielsweise infolge von Sanktionen unsicherer werden könnten. Bei Investitionen in Eigenkapitalinstrumente können die Auswirkungen eines Konflikts zu einer größeren Unsicherheit hinsichtlich der Höhe und des Zeitpunkts der Cashflows der Investition führen (z. B. wenn die lokale Regierung Beschränkungen für die Zahlung von Dividenden an internationale Investoren verhängt hat).

Die Auswirkungen geopolitischer Konflikte lassen sich oft nur schwer vorhersagen. Daher ist es für Unternehmen möglicherweise nicht möglich, alle Unwägbarkeiten in einem einzigen Modell von Cashflow-Prognosen zu berücksichtigen. Vielmehr könnte es eine Reihe potenzieller Ergebnisse geben, die als verschiedene Szenarien berücksichtigt werden müssen, wobei jedes Szenario angemessen zu gewichten ist. Die Grundlagen für die Auswahl der Faktoren der jeweiligen

Szenarien sowie für die Wahrscheinlichkeitsgewichtungen sollten angemessen dokumentiert werden.

Bei der Bewertung eines Finanzinstruments auf der Grundlage seiner künftigen Cashflows bestimmen die Unternehmen in der Regel die künftigen Cashflows unter jedem Szenario und die damit verbundene Wahrscheinlichkeit. Der beizulegende Zeitwert des Finanzinstruments wäre dann der Barwert der wahrscheinlichkeitsgewichteten Summe aller Szenarien. Konzeptionell würden Unternehmen bei der Anwendung dieser Technik im Allgemeinen die Auswirkungen aller verschiedenen Risiken auf die Cashflows in jedem Szenario berücksichtigen, was zu einem wahrscheinlichkeitsgewichteten, risikoadjustierten Cashflow für jedes Szenario führt. Der Cashflow jedes Szenarios wird dann mit dem risikofreien Zinssatz abgezinst und die Ergebnisse werden addiert, um den beizulegenden Zeitwert des Finanzinstruments zu ermitteln. Dies entspricht der Methode der risikoberichtigten erwarteten Zahlungsströme (risk-adjusted expected cash flows), die als „Methode 1“ in IFRS 13.B25 beschrieben wird. Beispielsweise könnte ein Unternehmen bei einem Kredit die Auswirkungen der verschiedenen erwarteten Zahlungsoptionen und deren geschätzte „Ausfallwahrscheinlichkeit“ und den „Verlust bei Ausfall“ in verschiedenen Szenarien berücksichtigen, wobei jedes Szenario mit einer Wahrscheinlichkeitsgewichtung versehen wird. Alle Parameter zur Schätzung der Cashflows sollten so weit wie möglich auf am Markt beobachtbaren Daten beruhen und müssen anhand der Annahmen ermittelt werden, die die Marktteilnehmer zugrunde legen würden.

Alternativ könnten die Unternehmen die Auswirkungen des Kreditrisikos bei der Schätzung der künftigen Cashflows für jedes Szenario ausschließen und stattdessen in den Abzinsungssatz einbeziehen. Dieser gemischte Ansatz kann in der Praxis angewandt werden, da der Kredit-Spread häufig beobachtbar ist oder auf der Grundlage von Kreditratings und dem Vergleich mit anderen ähnlich bewerteten Instrumenten abgeleitet werden kann.

Das übergeordnete Prinzip ist, dass in dem Maße, in dem die Cashflows in den Szenarien um einen bestimmten Risikofaktor angepasst wurden, derselbe Risikofaktor nicht als Anpassung des Abzinsungssatzes berücksichtigt werden sollte. Wenn umgekehrt ein Risikofaktor nicht in die risikobereinigten Cashflows in den Szenarien einbezogen wurde, sollte der Abzinsungssatz diesen speziellen Risikofaktor als Anpassung des risikofreien Zinssatzes enthalten. Die Einbeziehung von Risikofaktoren in den Abzinsungssatz ist jedoch oft subjektiver und schwieriger als die Einbeziehung solcher Faktoren in verschiedene Szenarien.

Darüber hinaus befasst sich IFRS 13 mit der Unsicherheit in Bezug auf Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert der Stufe 3, indem angemessene Angaben gefordert werden. Dazu gehören eine Beschreibung der verwendeten Bewertungstechniken, die Art und Weise, wie Entscheidungen in Bezug auf

Bewertungsverfahren getroffen werden, und bei wiederkehrenden Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert die Sensitivität der Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert in Bezug auf wesentliche nicht beobachtbare Parameter.

FAQ 4.6.6 - Welche Auswirkungen haben ein Konflikt oder Sanktionen in einem Gebiet auf die Bewertung von Anleihen, die außerhalb dieses Gebiets ausgegeben und zum beizulegenden Zeitwert gehalten werden?

IFRS 13 definiert den beizulegenden Zeitwert als den Preis, der in einem gewöhnlichen Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bewertungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde.

Um die Auswirkungen von Sanktionen auf die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts der oben genannten Anleihen zu berücksichtigen, sollten folgende Punkte berücksichtigt werden:

Preis

Die in den Modellen für den beizulegenden Zeitwert verwendeten Informationen, bei denen es sich nicht um am Markt beobachtbare Preise handelt, sollten alle Informationen umfassen, die den Marktteilnehmern zum Bewertungsstichtag bekannt sind oder bekannt sein können, unabhängig davon, ob diese Informationen vor oder nach dem Bilanzstichtag gewonnen wurden. Bei Ereignissen, die nach dem Bewertungsstichtag eintreten und Informationen über Fakten liefern, die am Bewertungsstichtag noch nicht existierten, einschließlich Marktpreisbewegungen, könnten die Art und Bedeutung des Ereignisses eine Angabe rechtfertigen. Diese Beurteilung ist ermessensbehaftet und sollte auf der Grundlage der individuellen Fakten und Umstände in Bezug auf die bewerteten Anleihen erfolgen.

Soweit die erwarteten Preise auf der Grundlage von Discounted-Cashflow-Analysen und ähnlichen Bewertungsmethoden bestimmt werden, sollten die wesentlichen Ermessensentscheidungen in Bezug auf diese Cashflows und die damit verbundenen Unsicherheiten dokumentiert werden, einschließlich der Berücksichtigung verschiedener Szenarien und der angewandten Bewertungsmethode. Dabei sind auch wesentliche Unsicherheiten in Bezug auf Inputs wie Zinssätze und Wechselkurse zu berücksichtigen.

Hauptmarkt oder vorteilhaftester Markt

IFRS 13 definiert den Hauptmarkt als den Markt mit dem größten Volumen und dem höchsten Aktivitätsgrad für den Vermögenswert oder die Schuld. Wenn es keinen Hauptmarkt gibt, ist der vorteilhafteste Markt zu verwenden. Der vorteilhafteste Markt ist der Markt, der den nach Berücksichtigung von Transaktions- und Transportkosten beim Verkauf des Vermögenswerts einzunehmenden Betrag

maximieren oder den bei Übertragung der Schuld zu zahlenden Betrag minimieren würde.

Bei der Beurteilung des Hauptmarkts oder des vorteilhaftesten Markts schränkt IFRS 13.19 die in Frage kommenden Märkte auf diejenigen ein, zu denen das Unternehmen am Bewertungsstichtag Zugang hat.

Größere geopolitische Ereignisse könnten zu erheblichen Störungen bestimmter Märkte und der Fähigkeit, beobachtbare Inputs/Preise zu erhalten, führen.

Unternehmen müssen daher sorgfältig prüfen, ob sie Zugang zu Märkten haben, an denen notierte Preise verfügbar sind (z. B. Handel innerhalb eines sanktionierten Gebiets). Selbst wenn ein solcher Zugang für ausländische Unternehmen grundsätzlich möglich ist, müssen die Unternehmen die Auswirkungen von Sanktionen oder anderen Beschränkungen berücksichtigen, die diesen Zugang in der Praxis verhindern könnten. Die Zugangsbeschränkungen können von Land zu Land unterschiedlich sein.

Marktteilnehmer

In der Definition des beizulegenden Zeitwerts nach IFRS 13 wird in Ermangelung einer marktbasierten Preisbildung der Schwerpunkt auf die Bestimmung von geeigneten Marktteilnehmer gelegt, mit denen das Unternehmen Geschäfte tätigen würde. Das Ausmaß der globalen Sanktionen könnte dazu führen, dass die historisch angewandten Annahmen nicht mehr gültig sind und möglicherweise überdacht werden müssen. Das Management wird beurteilen müssen, wer die relevanten Marktteilnehmer sind und wie sich dies auf den Preis oder andere Aspekte der Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts auswirken könnte.

Wenn dem Unternehmen kein Markt zur Verfügung steht, muss es möglicherweise die Merkmale eines Marktteilnehmers bestimmen, an den es die Anleihe hypothetisch verkaufen würde, wenn es dies wollte. Sobald die Merkmale der Marktteilnehmer bestimmt sind, würde das Unternehmen die Annahmen ermitteln, die diese Marktteilnehmer bei der Preisfindung für den Vermögenswert berücksichtigen würden. Das Unternehmen sollte einen hypothetischen oder „wahrscheinlichsten“ Markt für den Vermögenswert konstruieren, der auf seinen eigenen Annahmen darüber beruht, was die Marktteilnehmer bei den Verhandlungen über den Verkauf der Anleihe berücksichtigen würden. Selbst wenn solche Anleihen rechtlich nicht übertragen werden können, könnten andere hypothetische Alternativen zur Übertragung der Cashflows einer Anleihe in Betracht gezogen werden (z. B. besicherte Total Return Swaps), wenn solche Transaktionen zulässig sind.

Auch wenn die Bewertung schwierig sein könnte, wäre der beizulegende Zeitwert nur dann gleich null, wenn es einem hypothetischen Marktteilnehmer gleichgültig

wäre, ob er die mit diesen Vermögenswerten verbundenen Rechte halten oder nicht halten würde, d. h. bei möglichen positiven Szenarien würde eine solche Gleichgültigkeit nicht bestehen. Der beizulegende Zeitwert könnte jedoch als unwesentlich angesehen werden, wenn die Wahrscheinlichkeit solcher positiven Szenarien begrenzt ist. Dies hängt jedoch von den Fakten und Umständen und der Beurteilung der Wesentlichkeit ab.

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹⁴ finden weitere Informationen im PwC Manual of Accounting:

- [FAQ 5.22.3 „Should possible future modifications be considered when determining the fair value of a debt instrument?“](#)
- [FAQ 5.53.1.2 „Consideration of fair value where an entity has breached a debt covenant“](#)
- [FAQ 5.94.2 „Adjustments to the quoted price in an active market in times of significant market volatility“](#)
- [FAQ 5.94.4 „Post market closure events“](#)

4.7 Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Tochtergesellschaften, assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Der beizulegende Zeitwert von Beteiligungen an Tochtergesellschaften, assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen kann durch die Volatilität der Aktienmärkte beeinflusst werden. Ausgangspunkt für die Bewertung eines börsennotierten Unternehmens sind die Marktpreise am Bilanzstichtag.

Unternehmen sind verpflichtet, Änderungen der geschäftlichen oder wirtschaftlichen Umstände anzugeben, die sich auf den beizulegenden Zeitwert von Investmentgesellschaften oder Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen auswirken, die gemäß IFRS 9 zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

5. Leasingverträge

Ein Leasinggeber und ein Leasingnehmer könnten die Bedingungen eines Leasingvertrags infolge eines geopolitischen Konflikts neu verhandeln. In einigen Fällen könnte ein Leasinggeber erhebliche Bedenken hinsichtlich der Einbringlichkeit von Leasingforderungen gegenüber den betroffenen Unternehmen haben, insbesondere wenn es zu erheblichen Sanktionen kommt. Sowohl Leasinggeber als auch

¹⁴ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Leasingnehmer müssen die Anforderungen von IFRS 16 berücksichtigen und prüfen, ob eine etwaige Einräumung von Zugeständnissen als eine Änderung des Leasingverhältnisses bilanziert und über die verbleibende Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt werden sollte.

FAQ 5.1 - Welche Auswirkungen hat eine Klausel über höhere Gewalt (force majeure) in einem Leasingvertrag im Kontext eines geopolitischen Konflikts auf die Rechnungslegung?

Hintergrund

Einige Leasingverträge enthalten Klauseln über höhere Gewalt, die im Falle schwerwiegender unvorhersehbarer Umstände, die sich der Kontrolle der Vertragsparteien entziehen, gelten. Maßnahmen von Regierungen, die als Reaktion auf geopolitische Konflikte ergriffen werden (z. B. Sanktionen und Beschränkungen gegen Länder, die sich im Krieg befinden), können in ähnlicher Weise wie einige Klauseln über höhere Gewalt berücksichtigt werden. Die Art solcher Klauseln kann unterschiedlich sein. In einigen Fällen kann die Klausel beispielsweise die von höherer Gewalt betroffene Partei von allen oder bestimmten vertraglichen Verpflichtungen entbinden, wenn ausdrücklich bestimmte Umstände vorliegen, zu denen auch die Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts gehören. In anderen Fällen könnte es unklar sein, welche Rechte im Falle eines geopolitischen Konflikts begründet werden und ob die Klausel für alle Umstände gilt, die durch den Konflikt entstanden sind.

Frage

Welche Auswirkungen haben solche Klauseln über höhere Gewalt auf die Rechnungslegung?

Antwort

Es kommt darauf an. Unternehmen sollten versuchen zu verstehen, wie solche Klauseln im Kontext eines geopolitischen Konflikts anzuwenden sind und dabei sowohl den Wortlaut der Klausel als auch die einschlägigen Gesetze und Vorschriften berücksichtigen. Darüber hinaus können Maßnahmen von Regierungen, die als Reaktion auf den Konflikt ergriffen werden, in ähnlicher Weise berücksichtigt werden wie einige Klauseln über höhere Gewalt. In einigen Fällen kann eine rechtliche Beratung erforderlich sein.

Wenn festgestellt wird, dass die Klausel spezifische Rechte und Pflichten festlegt, die in der jeweiligen Situation gelten (z. B. Mietminderungen in bestimmter Höhe oder für einen bestimmten Zeitraum), sind diese Beträge als negative variable Leasingzahlungen zu behandeln, die nicht von einem Index oder Zinssatz abhängig sind. Infolgedessen wird gemäß IFRS 16.38(b) der Nutzen aus einer Reduzierung der Zahlungen in der Periode erfasst, in der das Ereignis oder die Bedingung eintritt, die die reduzierten Zahlungen auslöst. Obwohl diese Regelung speziell für Leasingnehmer gilt, sind wir der Meinung, dass sie gleichermaßen auf

Leasinggeber anwendbar wäre, da die allgemeine Definition von variablen Leasingzahlungen in IFRS 16 sowohl für Leasingnehmer als auch für Leasinggeber gilt.

Wird hingegen festgestellt, dass die Klausel der von der höheren Gewalt betroffenen Partei nur erlaubt, mit der anderen Partei in Verhandlungen zu treten, gelten andere Überlegungen, da die in den Verhandlungen vereinbarten Änderungen nicht als Teil des ursprünglichen Vertrags angesehen werden.

In jedem Fall müssen die Unternehmen in den Fällen, in denen solche Klauseln ausgelöst werden, überlegen, welche Angaben erforderlich sind, damit die Nutzer die Auswirkungen auf die Rechnungslegung und die getroffenen Ermessensentscheidungen verstehen können.

FAQ 5.2 - Sollte ein Leasinggeber bei einem Operating-Leasingverhältnis weiterhin Leasingerträge erfassen, wenn die Einbringlichkeit aufgrund eines geopolitischen Konflikts unsicher ist?

Frage

Infolge eines geopolitischen Konflikts könnte die Einbringlichkeit von Mieten aus einigen Operating-Leasingverhältnissen zunehmend unsicherer werden (z. B. wenn der Leasingnehmer ein Unternehmen mit Sitz in einem Gebiet ist, das finanziellen Beschränkungen unterliegt). Wenn ein Leasinggeber Mieten aus einem Operating-Leasingverhältnis als uneinbringlich einstuft, sollte er dann die entsprechenden Leasingerträge weiterhin erfassen?

Antwort

Nach IFRS 16.81 muss ein Leasinggeber Leasingzahlungen aus Operating-Leasingverhältnissen entweder linear oder auf einer anderen systematischen Grundlage als Ertrag erfassen. IFRS 16 legt kein Einbringlichkeitskriterium fest, das erfüllt sein muss, damit ein Leasinggeber Erträge aus Operating-Leasingverhältnissen erfassen kann. Ein Leasinggeber kann daher weiterhin Erträge aus Operating-Leasingverhältnissen erfassen. Allerdings müssen die Wertminderungsvorschriften von IFRS 9 auf Leasingforderungen angewendet werden. Daraus entstehende Wertminderungsverluste sind separat als Aufwand zu erfassen.

Hinweis: Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹⁵ finden weitere Informationen im PwC Manual of Accounting:

¹⁵ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

- FAQ 15.136.4 „How should such a forgiveness of the lease receivable be accounted for by the lessor where the rent concession changes the original terms and conditions of a lease contracts classified by the lessor as an operating lease?“
- FAQ 45.54.2 „What are the expected credit loss requirements for an operating lease receivable?“

6. Versicherungsverträge

6.1 Hinweise für Versicherungsnehmer

Unternehmen sollten prüfen, ob Verluste, die durch geopolitische Konflikte entstehen, durch ihre Versicherungsverträge abgedeckt sind. Beispielsweise könnte die Schließung von Geschäften in den betroffenen Gebieten zu Ansprüchen im Rahmen einer Betriebsunterbrechungsversicherung führen. Durch einen geopolitischen Konflikt beschädigtes oder zerstörtes Eigentum könnte zu Ansprüchen im Rahmen einer Sach- und Haftpflichtversicherung führen. Ein Unternehmen, das Versicherungsverträge für Betriebsunterbrechungen abschließt, kann möglicherweise einen Vermögenswert aus einem Versicherungsvertrag erfassen. Siehe Abschnitt 9.3 für weitere Informationen.

6.2 Rechnungslegung des Versicherers

Ein Versicherer, der Versicherungsschutz in Gebieten anbietet, die von einem geopolitischen Konflikt betroffen sind, sollte prüfen, ob die Schätzung der Schadensfälle revidiert werden muss und ob belastende Verträge vorliegen.

Nach IFRS 17 muss ein Unternehmen die Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen auf der Grundlage der aktuellen Erwartungen zum Bewertungszeitpunkt, einschließlich der Annahmen über die Zukunft, auf einer wahrscheinlichkeitsgewichteten, barwertigen und risikoadjustierten Basis bewerten. Änderungen der Annahmen über die erwarteten zukünftigen Cashflows passen die Gewinnmarge an. Wenn Änderungen der Annahmen dazu führen, dass eine Gruppe von Versicherungsverträgen nachteilig wird (d. h. das Unternehmen erwartet Nettomittelabflüsse), ist das Unternehmen verpflichtet, den Verlust sofort erfolgswirksam zu erfassen [IFRS 17.32, IFRS 17.33, IFRS 17.48].

Unternehmen, die Versicherungsverträge ausgeben, müssen zudem berücksichtigen, wie sich ein geopolitischer Konflikt auf die Anhangangaben auswirkt, insbesondere in Bezug auf Änderungen bei wesentlichen Einschätzungen und die Risikoposition sowie das Management dieser Risiken [IFRS 17.117, IFRS 17.123, IFRS 17.124].

7. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

IAS 7 definiert Zahlungsmitteläquivalente als kurzfristige, hochliquide Finanzinvestitionen, die jederzeit in festgelegte Zahlungsmittelbeträge umgewandelt werden können und nur unwesentlichen Wertschwankungsrisiken unterliegen [IAS 7.6]. Gegen Zentralbanken verhängte Sanktionen könnten den Zugang der betroffenen Gebiete zu Devisenreserven einschränken, mit der Folge, dass betroffene Zentralbanken nur begrenzt die Möglichkeiten haben könnten, auf dem Devisenmarkt zu intervenieren, wovon die Liquidität/die Umtauschbarkeit der Währung stark beeinträchtigt werden könnte. Weitere Informationen über die mangelnde Umtauschbarkeit von Fremdwährungen finden Sie in [Abschnitt 13](#).

Unternehmen könnten außerdem nur eingeschränkten Zugriff auf Einlagen bei beeinträchtigten Banken haben. Deshalb sollte das Management prüfen, ob Investitionen, die zuvor als Zahlungsmitteläquivalente eingestuft wurden, angesichts des gestiegenen Kreditrisikos und/oder Restriktionen bei der Rückzahlung weiterhin der o. g. Definition entsprechen. Möglicherweise müssen Anlagen aus den Zahlungsmitteläquivalenten umklassifiziert werden und/oder Zahlungsmittel müssen als beschränkt bzw. „restricted“ ausgewiesen werden.

7.1 Barmittel mit Verfügungsbeschränkung

Barmittel können von Tochtergesellschaften gehalten werden, für die Sanktionen und Beschränkungen gelten, so dass diese nicht frei innerhalb des Konzerns transferiert werden können. Wenn erhebliche Beträge an Barmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten nicht zur Verwendung durch den Konzern zur Verfügung stehen, sind diese – in Verbindung mit einer Stellungnahme des Managements – anzugeben [IAS 7.48].

FAQ 7.1.1 - Wie wirken sich Beschränkungen bei der Überweisung von Zahlungsmitteln auf die Darstellung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente aus?

Frage

Eine Tochtergesellschaft hat Bareinlagen bei inländischen Banken im Gebiet T. Aufgrund von Sanktionen, die die Regierung des Gebiets T verhängt hat, ist die Überweisung von Barmitteln ins Ausland an andere Tochtergesellschaften und an die Muttergesellschaft eingeschränkt. Sind die betreffenden Barmittel in der konsolidierten Kapitalflussrechnung als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auszuweisen?

Antwort

Die Restriktion führt wahrscheinlich nicht dazu, dass die Einlagen des Tochterunternehmens nicht mehr als Zahlungsmittel bzw. Zahlungsmitteläquivalente zu klassifizieren sind. Nichtsdestotrotz ist die Restriktion anzugeben.

FAQ 7.1.2 - Wie sind Sichteinlagen, die einer Beschränkung unterliegen, in der Kapitalflussrechnung und der Bilanz zu klassifizieren?**Hintergrund**

Ein Unternehmen hat Sichteinlagen bei einer Bank in der Jurisdiktion T. Die gegen den Bankensektor des Territoriums T verhängten Sanktionen hindern das Unternehmen daran, die Sichteinlage an Banken außerhalb der Jurisdiktion T zu transferieren, innerhalb der Jurisdiktion erhält das Unternehmen angefragte Beträge aber auf Anforderung.

Frage

Wie sind die o. g. Zahlungsmittel (d. h. Sichteinlagen), die Beschränkungen unterliegen, in Bilanz und Kapitalflussrechnung zu klassifizieren?

AntwortDarstellung in der Kapitalflussrechnung

In IAS 7.6 wird der Begriff „Zahlungsmittel“ wie folgt definiert: „Zahlungsmittel umfassen Barmittel und Sichteinlagen“. Darüber hinaus enthält IAS 7 keine weiteren Regelungen.

IAS 7 und IAS 1 unterstellen, dass Beträge, die Teil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sind, Beschränkungen unterliegen können. So verlangt IAS 7.48, dass „ein Unternehmen [...] in Verbindung mit einer Stellungnahme des Managements den Betrag an wesentlichen Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten anzugeben [hat], die vom Unternehmen gehalten werden und über die der Konzern nicht verfügen kann“. Zusätzlich verlangt IAS 1.66(d), dass ein Unternehmen einen Vermögenswert, bei dem es sich um Zahlungsmittel oder ein Zahlungsmitteläquivalent i. S. d. IAS 7 handelt, als kurzfristig einzustufen hat, „es sei denn, der Tausch oder die Nutzung des Vermögenswerts zur Erfüllung einer Verpflichtung sind für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag eingeschränkt“.

Dementsprechend führen die Beschränkungen i. Z. m. Sichteinlagen nicht dazu, dass die Einlage nicht mehr als Zahlungsmittel einzustufen ist, es sei denn, diese Beschränkungen ändern die Art der Einlage in einer Weise, dass sie nicht mehr der Definition von Zahlungsmitteln in IAS 7 entspricht. Die Sichteinlagen sind also Teil der „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“.

Darstellung in der Bilanz

IAS 1.54(i) verlangt den separaten Ausweis von „Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten“ in der Bilanz. Gemäß IAS 1.55 hat „ein Unternehmen [...] zusätzliche Posten (gegebenenfalls durch Disaggregation der unter IAS 1.54 aufgeführten Posten)“ in der Bilanz darzustellen, „wenn eine solche Darstellung für das Verständnis der Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens relevant ist“.

Daher sollte das Unternehmen Sichteinlagen, die Beschränkungen unterliegen, als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in der Bilanz ausweisen.

Wenn es für das Verständnis seiner Finanzlage relevant ist, hat das Unternehmen den Posten „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ weiter aufzuschlüsseln und die Sichteinlage, die Beschränkungen unterliegt, separat in einem eigenständigen Posten auszuweisen. Wenn das Unternehmen Vermögenswerte als kurz- oder langfristig ausweist, hat es darüber hinaus unter Anwendung von IAS 1.66(d) die Sichteinlage als kurzfristig zu klassifizieren, es sei denn, „der Tausch oder die Nutzung [der Einlage] zur Erfüllung einer Verpflichtung sind für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag eingeschränkt“.

Angabepflichten

IAS 7.45 besagt, dass „ein Unternehmen [...] die Bestandteile der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente anzugeben [hat]“, d. h. auch die Sichteinlage, die Beschränkungen unterliegt, ist als Bestandteil der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente anzugeben.

Darüber hinaus könnten zusätzliche Angaben gemacht werden:

- als Teil der Angaben des IFRS 7 zum Liquiditätsrisiko, das sich aus Finanzinstrumenten ergibt, und wie ein Unternehmen dieses Risiko steuert, und
- wenn die Informationen, die es unter Anwendung der Angabepflichten in IAS 7 und IFRS 7 bereitstellt, nicht ausreichen, um die Abschlussadressaten in die Lage zu versetzen, die Auswirkungen der Beschränkungen auf die Finanzlage des Unternehmens zu verstehen [IAS 1.31].

Beachten Sie, dass die Einschätzung von Beschränkungen i. Z. m. Zahlungsmitteläquivalenten eine andere sein kann. Für Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹⁶ steht hierzu noch FAQ 7.46.1 „Should restricted funds be classified in the cash flow statement as part of „cash and cash equivalents“?“ aus dem PwC Manual of Accounting zur Verfügung.

¹⁶ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

8. Umsatzrealisierung

Globale Konflikte könnten die Fähigkeit einiger Unternehmen beeinträchtigen, Waren und Dienstleistungen zu verkaufen oder zu erhalten.

Die Umsätze und Erträge eines Unternehmens können infolge der verringerten wirtschaftlichen Aktivität nach verhängten Sanktionen, Unterbrechungen der Lieferkette oder der Volatilität der Finanzmärkte zurückgehen. Der Umsatzrückgang und die sich daraus ergebenden Auswirkungen auf die Erlöse werden berücksichtigt, wenn er eintritt.

Es könnte jedoch auch Auswirkungen auf die Annahmen haben, die das Management bei der Bewertung der Erlöse aus bereits gelieferten Waren oder erbrachten Dienstleistungen und insbesondere bei der Bewertung von variablen Gegenleistungen trifft. Zum Beispiel könnte eine geringere Nachfrage zu zusätzlichen Preiszugeständnissen, geringeren Mengenrabatten, Vertragsstrafen für verspätete Abnahmen oder einer Verringerung der Preise, die ein Kunde erzielen kann, führen. Gemäß IFRS 15 sind variable Gegenleistungen nur dann zu erfassen, wenn es hochwahrscheinlich ist, dass es bei den erfassten Beträgen nicht zu einer erheblichen Stornierung kommt, wenn die Unsicherheit beseitigt ist [IFRS 15.56].

Das Management sollte sowohl seine Schätzung der variablen Gegenleistung als auch die Frage, ob die vorstehend genannte Erfassungsschwelle erreicht ist, überdenken.

IFRS 15 wird nur auf solche Verträge angewandt, bei denen das Management erwartet, dass der Kunde seine Verpflichtungen bei Fälligkeit erfüllt. Das Management kann sich dafür entscheiden, einen Kunden auch dann weiter zu beliefern, wenn es weiß, dass der Kunde möglicherweise nicht in der Lage ist, einige oder alle gelieferten Waren zu bezahlen. Unter diesen Umständen werden Erträge nur dann erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der Kunde den Transaktionspreis bei Fälligkeit zahlen wird, abzüglich aller Preisnachlässe [IFRS 15.57].

IFRS 15 verlangt die Angabe von Informationen, die es den Nutzern ermöglichen, die Art, die Höhe, den Zeitpunkt und die Unsicherheit der Cashflows aus den Umsatzerlösen zu verstehen. Dies könnte beispielsweise auch Informationen zur Berücksichtigung von Unsicherheiten, die sich aus geopolitischen Konflikten ergeben, der angewandten wesentlichen Ermessensentscheidungen (z. B. zur Zahlungsfähigkeit eines Kunden) und der vorgenommenen wesentlichen Schätzungen (z. B. im Zusammenhang mit variablen Gegenleistungen) erfordern [IFRS 15.110].

FAQ 8.1 - Wie könnte die Umsatzrealisierung beeinflusst werden, wenn ein Kunde aufgrund der durch einen geopolitischen Konflikt verursachten Störung keine Zahlungen leisten kann?

Wenn ein Unternehmen zu dem Schluss kommt, dass die Vereinnahmung der Gegenleistung für einen neuen Vertrag mit einem Kunden nicht wahrscheinlich ist, kann es keine Umsatzerlöse erfassen. Das Unternehmen sollte dies in jeder Berichtsperiode neu beurteilen, da die Vereinnahmung zu einem späteren Zeitpunkt wahrscheinlich werden könnte [IFRS 15.9(e), IFRS 15.14].

Bei laufenden Verträgen wäre eine signifikante Änderung der Umstände (wie z. B. eine signifikante Verschlechterung der Zahlungsfähigkeit eines Kunden oder eine Forderung nach verlängerten Zahlungszielen) ein Indikator für eine notwendige Neubeurteilung, ob es wahrscheinlich ist, dass es die verbleibende Gegenleistung aus dem Vertrag für zukünftige Güter und Dienstleistungen erhalten wird.

Die Fähigkeit oder Absicht eines Kunden, die Gegenleistung zu erbringen, könnte durch eine Unterbrechung des Geschäftsbetriebs oder durch Sanktionen beeinträchtigt werden. Zum Beispiel könnte eine Einschränkung des SWIFT-Systems bedeuten, dass alternative Zahlungsmechanismen verwendet werden müssen, um Gelder innerhalb des Bankensystems zu überweisen. Dies könnte die Fähigkeit der Kunden einschränken, Kredite zu zahlen, Forderungen zu begleichen oder Gelder zu erhalten, und sich somit auf den Cashflow oder die Liquidität des Kunden auswirken.

Wenn ein Unternehmen weiterhin Produkte und Dienstleistungen an einen Kunden verkauft, obwohl es unsicher ist, ob die Entgeltvereinnahmung wahrscheinlich ist, stellt sich die Frage, ob bei neuen Transaktionen mit diesem Kunden Umsatzerlöse erfasst werden können. Nach IFRS 15.9(e) muss ein Unternehmen zunächst alle potenziellen (transaktionspreismindernden) Preiszugeständnisse berücksichtigen, die es voraussichtlich gewähren wird, bevor es die Einbringlichkeit beurteilt. Darüber hinaus ist zu prüfen, ob es die Fähigkeit und die Absicht hat, die Leistungserbringung einzustellen, falls der Kunde nicht zahlt. Wichtig ist, dass Verträge mit und Forderungen gegenüber Kunden aus oder mit erheblichem Engagement in Regionen, die von geopolitischen Konflikten betroffen sind, neu und sorgfältig geprüft werden müssen, selbst wenn der Kunde grundsätzlich eine gute Zahlungsmoral aufweist.

Unternehmen sollten nicht nur die direkten Auswirkungen des Konflikts auf ihre Geschäftspartner berücksichtigen, sondern auch die unterschiedlichen Auswirkungen von Sanktionsregelungen. Ein Unternehmen könnte zum Beispiel annehmen, dass es von einem Konflikt im Nahen Osten nicht betroffen ist, weil seine Kunden alle in den USA und Westeuropa ansässig sind und dabei übersehen,

dass deren Einnahmen zu einem erheblichen Teil aus dem Nahen Osten stammen, und zwar mit Produkten, die möglicherweise Sanktionen unterliegen.

Ist die Vereinnahmung des Entgelts für künftige Güter und Dienstleistungen im Rahmen des Vertrags aufgrund der geänderten Umstände nicht wahrscheinlich, bilanziert das Unternehmen den Rest des Vertrags so, als ob die Kriterien für einen Vertrag nicht erfüllt wären. Diese Beurteilung wirkt sich nicht auf Vermögenswerte und Erträge aus bereits erfüllten Leistungsverpflichtungen aus. Solche Vermögenswerte werden gemäß dem entsprechenden Standard für Finanzinstrumente auf Wertminderung geprüft.

FAQ 8.2 - Negative Umsatzerlöse: Änderung eines „hochwahrscheinlichen“ variablen Transaktionspreises aufgrund eines geopolitischen Konflikts

Hintergrund

Im Jahr 20X1 verkaufte Unternehmen A, ein Reisebüro, Urlaubsreisen (z. B. Flugtickets und Unterkünfte) an Reisende. In Übereinstimmung mit IFRS 15 hat Unternehmen A diese Verkäufe als Agent verbucht [IFRS 15.B36]. Im Vertrag mit dem Kunden (in diesem Fall ein Reiseveranstalter) verdient Unternehmen A eine Gebühr, es sei denn, der Reisende tritt die Reise nicht an – zum Beispiel, wenn der Reisende den Reisevertrag in bestimmten Situationen storniert oder die Reise aufgrund anderer Umstände (einschließlich höherer Gewalt) nicht antreten kann. Bei der Beurteilung der Umsatzrealisierung geht Unternehmen A davon aus, dass 80 % der Umsatzerlöse den Schwellenwert „hochwahrscheinlich“ der IFRS 15-Vorgaben zu variablen Gegenleistungen erfüllen würden [IFRS 15.56 f.]. Bei der Schätzung des erwarteten Erstattungsbetrags berücksichtigt Unternehmen A Erfahrungen aus der Vergangenheit in Bezug auf die Höhe und die Wahrscheinlichkeit von Ereignissen (und andere in IFRS 15.57 genannte Faktoren), die zum Ansatz einer Erstattungsverbindlichkeit führen.

In Q1 20X2 beginnt ein großer geopolitischer Konflikt. Infolgedessen wurden viele Urlaubsreisen in bestimmte Länder gestrichen, da die lokalen Regierungen Reisebeschränkungen verhängten und die Reisenden sich scheuten, in die betroffenen Gebiete zu reisen. Unternehmen A muss 30 % der Erlöse, die es in dem Jahr bis zum 31. Dezember 20X1 verbucht hat, zurückerstatten.

Frage

Wie sollte Unternehmen A die negativen Anpassungen der Umsatzerlöse in 20X2 darstellen, die sich auf Umsatztransaktionen in 20X1 beziehen?

Überlegungen

Die Minderung der Einnahmen bezieht sich auf eine Änderung der Schätzung der variablen Gegenleistung für eine Leistungsverpflichtung, die im Jahr 20X1 erfüllt wurde. Die Verringerung der Umsatzerlöse muss jedoch in 20X2 erfasst werden, wenn sich der Transaktionspreis ändert [IFRS 15.88].

Bei bestimmten Verträgen mit Kunden könnten die Umsatzerlöse für 20X2 als Folge der Rückerstattung im Zusammenhang mit den in 20X1 erfüllten Leistungsverpflichtungen negativ werden. Unternehmen A sollte sicherstellen, dass es in seinem Abschluss für 20X2 die Aktualisierung seiner Schätzung der variablen Gegenleistung als negative Anpassung der Umsatzerlöse in 20X2 ausweist [IFRS 15.59, IFRS 15.87]. Dies würde auch dann gelten, wenn die gesamten Umsatzerlöse von Unternehmen A im Jahr 20X2 infolge dieser Anpassung negativ werden würden. In diesem Fall würde in der Gewinn- und Verlustrechnung/Gesamtergebnisrechnung ein Posten „Umsatzerlöse“ ausgewiesen, der negativ ist.

FAQ 8.3 – Sind bei Unternehmen, die für die Umsatzrealisierung die Cost-to-Cost-Input-Methode verwenden, zusätzliche Kosten, die durch einen geopolitischen Konflikt entstehen, in die Messung des Fortschritts einzubeziehen?

Hintergrund

Infolge eines geopolitischen Konflikts können zusätzliche Kosten (wie zusätzliche Transporte, teurere Rohstoffe und Transportkosten) erforderlich sein, um langfristige Bauaufträge zu erfüllen. Solche Kosten waren vor dem Konflikt wahrscheinlich nicht absehbar und entsprechend nicht im Preis des Vertrags kalkuliert.

Frage

Sind bei Unternehmen mit langfristigen Bauverträgen, die vor dem Auftreten eines geopolitischen Konflikts ausgehandelt wurden, solche zusätzlichen Kosten in die Methode zur Bestimmung des Fortschrittsgrads für die Umsatzrealisierung einzubeziehen?

Antwort

Für die Fortschrittsmessung sollte die Methode gewählt werden, die den Übergang der Verfügungsgewalt über Güter oder Dienstleistungen am besten abbildet [IFRS 15.39 ff.]. Wird die Cost-to-Cost-Methode (d. h. die angefallenen Kosten im Verhältnis zu den geschätzten Gesamtkosten) als geeignete Methode angesehen, sollte sie konsequent auf ähnliche Leistungsverpflichtungen unter ähnlichen Umständen angewendet werden [IFRS 15.40].

Kosten, die zur Leistungserfüllung führen, sind sowohl in den angefallenen Kosten als auch in den geschätzten Gesamtkosten der Cost-to-Cost-Methode

enthalten, unabhängig davon, ob diese Kosten im Vertragspreis vorgesehen waren. Kosten, die zu keinem Leistungsfortschritt beitragen wie z. B. verschwendete Materialien oder Arbeitszeiten und andere Ressourcen, die Ineffizienzen in der Leistung des Unternehmens darstellen, sind von der Cost-to-Cost-Methode ausgeschlossen. Ob die Kosten zum Leistungsfortschritt beitragen, ist auf der Grundlage der spezifischen Umstände zu beurteilen.

Anwendungsbeispiel

Aufgrund des Auftretens eines Konflikts in einem bestimmten Gebiet erwartet Unternehmen A aufgrund gestiegener Bezugspreise höhere Rohstoffkosten für die Erfüllung eines Auftrags als vor Beginn des Konflikts erwartet wurden. Der vor dem Konflikt ausgehandelte Vertragspreis wurde nicht geändert.

Infolge des Konflikts muss Unternehmen A diese zusätzlichen Kosten auf sich nehmen, um seine Leistungsverpflichtung zu erfüllen. Daher stellen diese Mehrkosten keine Verschwendung oder Ineffizienz dar, sondern tragen zur Leistungserfüllung (Übergang der Kontrolle über das Bauwerk während der Bauzeit auf den Kunden) bei. Unternehmen A hat daher die zusätzlichen Rohstoffkosten bei der Cost-to-Cost-Methode zu berücksichtigen.

FAQ 8.4 - Was sollten Unternehmen bei der Änderung von Verträgen oder der Beendigung von Beziehungen mit Kunden in sanktionierten Ländern beachten?

Verträge mit Kunden können modifiziert oder gekündigt werden, wenn die Entscheidung getroffen wird, die Geschäftstätigkeit in einem sanktionierten Land einzustellen. Eine Modifikation ist eine Änderung des Vertragsumfangs, des Vertragspreises oder von beidem. Eine Änderung wird nur dann als separater Vertrag bilanziert, wenn dem Vertrag eigenständig abgrenzbare Waren oder Dienstleistungen zu einem Preis hinzugefügt werden, der dem eigenständigen Verkaufspreis entspricht (angepasst an vertragsspezifische Umstände).

Die Bilanzierung einer Änderung, die nicht als separater Vertrag behandelt wird, hängt davon ab, ob die noch ausstehenden Güter oder Dienstleistungen von den vor der Änderung übertragenen Gütern oder Dienstleistungen eigenständig abgrenzbar sind. Ist dies der Fall (einschließlich der Güter oder Dienstleistungen, die Teil einer Serie sind), wird die Änderung in der Weise prospektiv bilanziert, als ob sie eine Beendigung des bestehenden Vertrags und die Begründung eines neuen Vertrags wäre. Die Summe aus (a) der noch nicht erfassten Gegenleistung aus dem ursprünglichen Vertrag und (b) der zusätzlich vereinbarten Gegenleistung im Rahmen der Vertragsänderung wird den noch zu erbringenden Waren oder Dienstleistungen auf der Grundlage der relativen Einzelveräußerungspreise zum Zeitpunkt der Änderung zugeordnet. Sind die ausstehenden Güter oder

Dienstleistungen hingegen nicht eigenständig abgrenzbar (z. B. wenn eine einzelne Leistungsverpflichtung geändert wird), wird die Änderung so bilanziert, als wäre sie Bestandteil des bestehenden Vertrags. Die Schätzungen des Transaktionspreises und des Fortschrittsgrads sind demnach zu aktualisieren und die erfassten Erträge entsprechend auf kumulierter Basis anzupassen (zu erhöhen oder zu verringern).

Die teilweise oder vollständige Beendigung eines Vertrags wird in der Regel ebenfalls als Modifikation verbucht, da es sich um eine Änderung des Umfangs und des Preises des Vertrags handelt.

Im Rahmen der Vertragskündigung kann ein Unternehmen die Zusage geben, Waren oder Dienstleistungen in Zukunft zu einem im Verhältnis zum Einzelverkaufspreis reduzierten Preis zu liefern. Wenn dieser Preisnachlass nicht allen Kunden gewährt wird, die die Waren oder Dienstleistungen in der Zukunft erwerben, könnte diese Zusage ein wesentliches Recht darstellen. Ein Teil der nicht erfassten Gegenleistung muss in diesem Fall einer separaten Leistungsverpflichtung in Form dieses wesentlichen Rechts zugewiesen werden und wäre als Vertragsverbindlichkeit abzugrenzen. Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹⁷ finden weitere Informationen im PwC Manual of Accounting Kapitel 11, Tz. 198 ff.

Unternehmen sollten auch beurteilen, in welcher Periode Vertragsverbindlichkeiten im Zusammenhang mit einem beendeten Vertrag durch Erfüllung erfüllt wurden oder anderweitig erloschen sind. Es kann eine Beurteilung erforderlich sein, wann solche Beträge erfasst werden können und ob sie zusätzliche Einnahmen aus dem Vertrag oder andere Einnahmen darstellen.

Unternehmen sollten alle Strafen, Erstattungen oder andere Zahlungen in Betracht ziehen, für die sie bei Vertragsbeendigung haftbar gemacht werden können, insbesondere wenn ein Unternehmen einseitig die Leistung einstellt, was einen Vertragsbruch darstellen könnte. Dies ist häufig eine juristische Entscheidung und erfordert eine Beurteilung von Vertragskündigungsrechten, Klauseln über höhere Gewalt und vertraglichen Rechtsmitteln bei Vertragsbruch. An einen Kunden geleistete Zahlungen werden gemäß IFRS 15.70 als Minderung der Umsatzerlöse ausgewiesen, es sei denn, die Zahlung erfolgt im Austausch für ein eigenständiges Gut oder eine eigenständige Dienstleistung, die der Kunde erhalten hat. Betrachten Sie hierzu die folgende Situation:

¹⁷ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Anwendungsbeispiel

Im Januar 20X2 schloss Unternehmen B einen Vertrag mit einem Kunden im Gebiet T über die Lieferung von zwei Spezialgeräten, die von Unternehmen B hergestellt wurden. Der Gesamtvertragspreis beträgt 1.000 GE (500 GE pro Stück), der Kunde ist verpflichtet, jedes Stück bei Lieferung zu bezahlen. Die Lieferung jedes einzelnen Geräts ist eine separate Leistungsverpflichtung. Der Umsatz wird zu dem Zeitpunkt erfasst, an dem die Kontrolle über das jeweilige Gerät auf den Kunden übergeht (d. h. bei physischer Lieferung und Abnahme durch den Kunden). Das erste Gerät wurde in Q1 20X2 geliefert, während die Lieferung des zweiten Geräts für Q3 20X2 geplant war.

Aufgrund der im März 20X2 verhängten Sanktionen gegen das Land T hat Unternehmen B beschlossen, diesen Vertrag im März 20X2 zu kündigen und das zweite Gerät nicht an den Kunden zu liefern. Laut Vertrag muss Unternehmen B eine Vertragsstrafe in Höhe von 20% des gesamten Vertragspreises zahlen, wenn es den Vertrag einseitig kündigt, bevor die vertraglichen Verpflichtungen vollständig erfüllt sind. Bei Vertragsbeginn kam Unternehmen B zu dem Schluss, dass das Ereignis der vorzeitigen Vertragsbeendigung höchst unwahrscheinlich war und schränkte daher die Erlöserfassung nicht ein, stattdessen erfasste es in Q1 20X2 Umsatzerlöse in Höhe von 500 GE.

Klauseln, die Barzahlungen an den Kunden bei Nichterfüllung der Vertragsbedingungen vorsehen (z. B. Vertragsstrafen), sollten im Allgemeinen als variable Gegenleistung bilanziert werden [IFRS 15.51]. Unternehmen B hat den Transaktionspreis bei Vertragsbeginn nicht um die Vertragsstrafe in Höhe von 200 GE angepasst, da es die Kündigung des Vertrags und die Zahlung der Vertragsstrafe gemäß IFRS 15.56 und 15.57 für sehr unwahrscheinlich hielt. Nach der Entscheidung, den Vertrag im März 20X2 vorzeitig zu beenden, muss Unternehmen B seine Beurteilung, ob eine Schätzung der variablen Gegenleistung einzuschränken ist, wie in IFRS 15.59 gefordert, aktualisieren. Unternehmen B kommt zu dem Schluss, dass der für die Lieferung des ersten Geräts erfasste Umsatz 300 GE betragen muss, um die Änderungen der Umstände im März 20X2 getreu abzubilden, was bedeutet, dass er um den Betrag der Vertragsstrafe von 200 GE anzupassen ist. Die gesamte Vertragsstrafe wird dem ersten Gerät zugewiesen, da Unternehmen B das zweite Gerät nicht liefern wird und diesbezüglich keinen Vergütungsanspruch hat. Siehe auch [FAQ 8.2](#).

Der Kunde hat bereits 500 GE an Unternehmen B für das erste gelieferte Gerät in Q1 20X2 gezahlt. Dementsprechend wird die an den Kunden zu zahlende Vertragsstrafe in Höhe von 200 GE als Verbindlichkeit erfasst

9. Nicht-finanzielle Verpflichtungen

9.1 Rückstellungen

IAS 37 „Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen“ schreibt vor, dass eine Rückstellung nur dann zu bilden ist, wenn

- ein Unternehmen eine gegenwärtige Verpflichtung hat,
 - es wahrscheinlich ist, dass ein Abfluss von Ressourcen erforderlich ist, um die Verpflichtung zu erfüllen, und
 - eine verlässliche Schätzung vorgenommen werden kann
- [IAS 37.14].

Maßnahmen des Managements aufgrund geopolitischer Konflikte sind nur in dem Maße als Rückstellung anzusetzen, in dem eine gegenwärtige Verpflichtung besteht, für die der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen wahrscheinlich ist und zuverlässig geschätzt werden kann. Eine Rückstellung für eine Restrukturierung ist beispielsweise nur dann anzusetzen, wenn es einen detaillierten formalen Plan für die Restrukturierung gibt und das Management bei den Betroffenen eine gerechtfertigte Erwartung geweckt hat, dass der Plan umgesetzt wird.

IAS 37 lässt keine Rückstellungen für künftige Betriebskosten oder künftige Kosten der Geschäftsbelegung zu (Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹⁸ finden hierzu weitere Informationen im PwC Manual of Accounting FAQ 16.22.1 „Does provision need to be made for costs arising from future operations?“).

Nach IAS 37 muss ein Unternehmen die Art der Verpflichtung und den erwarteten Zeitpunkt des Abflusses des wirtschaftlichen Nutzens angeben [IAS 37.85].

FAQ 9.1.1 - Fallen Vertragsstrafen aus der Beendigung eines Vertrags in den Anwendungsbereich von IAS 37 oder IFRS 9?

Hintergrund

Infolge eines geopolitischen Konflikts könnten einige Unternehmen beschließen, ihre Geschäftstätigkeit in bestimmten Gebieten einzustellen oder aufzugeben. In solchen Fällen können z. B. Beschaffungsverträge mit Vertragspartnern in diesen Gebieten vorzeitig beendet werden. Um die entsprechenden Auswirkungen auf die Rechnungslegung zu bestimmen, ist es wichtig, die spezifischen Vertragsbedingungen zu verstehen.

¹⁸ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Gemäß IAS 37.10 ist „eine Rückstellung [...] eine Schuld, die bezüglich ihrer Fälligkeit oder ihrer Höhe ungewiss ist“ und sollte von anderen Verbindlichkeiten unterschieden werden, die in Übereinstimmung mit anderen Standards, wie z. B. IFRS 9, bilanziert werden. Bevor die Leitlinien von IAS 37 angewendet werden, sollte ein Unternehmen prüfen, ob die Verbindlichkeit in den Anwendungsbereich eines anderen Standards fällt.

Wenn ein Unternehmen einen Beschaffungsvertrag storniert und das vertragsbrüchige Unternehmen gemäß den Vertragsbedingungen zur Zahlung einer Vertragsstrafe verpflichtet ist, würde das Unternehmen die Vertragsstrafe als finanzielle Verbindlichkeit im Anwendungsbereich von IFRS 9 abgrenzen. Wird jedoch erwartet, dass eine Vertragsstrafe fällig wird, die jedoch noch nicht vertraglich ausgelöst wurde, müsste das Unternehmen die Leitlinien in IAS 37 in Bezug auf belastende Verträge berücksichtigen, bevor die Vertragsstrafe fällig wird, und könnte ggf. eine Rückstellung für einen belastenden Vertrag ansetzen.

Die folgenden Anwendungsbeispiele veranschaulichen die Grundsätze der Bilanzierung von Vertragsstrafen, die bei Beendigung oder Verletzung eines Vertrags zu zahlen sind. Bezüglich der Darstellung möglicher Auswirkungen auf den Umsatz bei zu zahlenden Vertragsstrafen siehe [FAQ 8.4](#).

Anwendungsbeispiel 1 - Vertragliche Schuld

Unternehmen A hat einen Vertrag mit einem Drittanbieter. Unternehmen A beschließt, diesen Vertrag in Q1 20X2 zu kündigen, obwohl die verbleibende Laufzeit des Vertrags zu diesem Zeitpunkt noch zwei Jahre beträgt. Gemäß den Vertragsbedingungen ist A zur Zahlung einer Vertragsstrafe verpflichtet, wenn es den Vertrag vor Ablauf der Vertragslaufzeit einseitig kündigt. Die Vertragsstrafe entspricht 10 % des Preises der Waren, die bis zum Ende des Kalenderjahrs, in dem der Vertrag gekündigt wird, geliefert werden sollten.

Am Ende des Q1 20X2 erfüllt die vertragliche Verpflichtung von Unternehmen A zur Zahlung der Vertragsstrafe die Definition einer finanziellen Verbindlichkeit i. S. d. IAS 32.11. Die Bilanzierung der Verpflichtung erfolgt in Übereinstimmung mit IFRS 9. Danach ist die finanzielle Verpflichtung bei Erstansatz mit dem beizulegenden Zeitwert zu erfassen, ggf. abzüglich Transaktionskosten, sofern sie nicht in der Folge erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird (FVTPL).

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint¹⁹ finden ausführliche Erläuterungen zum Konzept des beizulegenden Zeitwerts und den Anforderungen an die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten in Kapitel 5 des PwC Manual of Accounting.

Anwendungsbeispiel 2 - Schuld in unbestimmter Höhe

Unternehmen C hat einen Vertrag mit einem Drittanbieter. Unternehmen C hat beschlossen, diesen Vertrag im 1. Quartal 20X2 zu kündigen, obwohl der Vertrag noch fünf Jahre läuft. Der Vertrag sagt nichts darüber aus, was im Falle einer vorzeitigen Kündigung geschieht. Daher werden alle Streitigkeiten, die sich aus dem Vertragsbruch ergeben, durch ein Gerichtsverfahren gelöst werden.

In diesem Fall fällt die Schuld nicht in den Anwendungsbereich von IFRS 9, da sie nicht vertraglich geregelt ist (weitere Informationen finden Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint im PwC Manual of Accounting FAQ 40.21.1 „Are contingent events which might require the payment of cash but not yet contractual, classified as financial instruments?“). Unternehmen C würde bei der Entscheidung, ob eine Rückstellung angesetzt werden sollte, IAS 37 berücksichtigen.

Anwendungsbeispiel 3 - Erwartete Beendigung

Unternehmen D hat sich vertraglich verpflichtet, Waren von einem Lieferanten in einem sanktionierten Gebiet zu kaufen. Der Vertrag sieht vor, dass Unternehmen D über zwei Jahre hinweg jeden Monat Waren abnimmt. Wenn Unternehmen D sich weigert, zwei aufeinanderfolgende Monatslieferungen anzunehmen, gerät es in Verzug, und es wird eine Vertragsstrafe für den Vertragsbruch fällig und der Vertrag wird gekündigt. Unternehmen D ist rechtlich immer noch befugt, Lieferungen des Lieferanten gemäß den Sanktionsregeln anzunehmen, hat aber eine geschäftliche Entscheidung getroffen, dies nicht mehr zu tun.

Unternehmen D hat die letzte Lieferung des Lieferanten im Februar 20X2 angenommen. Unternehmen D hat im März 20X2 keine Lieferung angenommen. Zum 31. März 20X2 liegt noch kein vertraglicher Verzug vor, da das Unternehmen noch nicht zwei Monate hintereinander keine Waren bestellt hat. Unternehmen D geht jedoch davon aus, dass es auch zukünftig keine Lieferungen im Rahmen des Vertrags annehmen wird. Sollte Unternehmen D die erwartete Vertragsstrafe zum 31. März 20X2 als finanzielle Verbindlichkeit ausweisen?

Nein, Unternehmen D sollte keine finanzielle Verbindlichkeit für die erwartete Vertragsstrafe erfassen, da diese zum 31. März 20X2 vertraglich noch nicht

¹⁹ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

entstanden ist. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird im April 20X2 verbucht, wenn Unternehmen D den Vertrag bricht und eine Vertragsstrafe entstanden ist.

9.2 Belastende Verträge

Belastende Verträge sind Verträge, bei denen die unvermeidbaren Kosten für die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen höher sind als der erwartete wirtschaftliche Nutzen aus dem Vertrag. Unvermeidbare Kosten im Rahmen eines Vertrags sind die geringsten Nettokosten für die Beendigung des Vertrags (d. h. der niedrigere Wert aus den Kosten für die Beendigung oder den Bruch des Vertrags und den Kosten für die Vertragserfüllung). Zu solchen Verträgen können zum Beispiel Lieferverträge gehören, die das Unternehmen aufgrund eines Konflikts in einem bestimmten Gebiet nur mit Verlusten erfüllen kann [IAS 37.68].

FAQ 9.2.1 - Wie sollten Zahlungen im Zusammenhang mit der Beendigung von Verträgen in den Abschlüssen behandelt werden?

Hintergrund

Ein Unternehmen hat einen Vertrag mit einem Drittanbieter, der in einem geopolitischen Konfliktgebiet ansässig ist. Das Unternehmen möchte diesen Vertrag im 2. Quartal 20X2 kündigen, obwohl der Vertrag noch zwei Jahre laufen wird. Für die vorzeitige Kündigung wird das Unternehmen eine Gebühr zahlen müssen.

Frage

Muss das Unternehmen in Q1 20X2 eine Rückstellung für den Vertrag bilden, aus dem es in Q2 20X2 aussteigen will?

Antwort

Eine Rückstellung sollte nur erfasst werden, wenn der Vertrag belastend ist. Wenn die im Rahmen des Liefervertrags erhaltenen Waren vom Unternehmen mit Gewinn verkauft werden, ist der Vertrag nicht belastend und eine Rückstellung sollte in Q1 20X2 nicht erfasst werden. Die Kosten für die Beendigung des Vertrags sollten bei der Beendigung des Vertrags in Q2 20X2 erfasst werden.

9.3 Kostenerstattung

Als Reaktion auf globale Konflikte könnten einige Unternehmen beschließen, ihre Geschäfte in den betroffenen Gebieten vorübergehend zu schließen. Ein Unternehmen könnte möglicherweise aufgrund einer Betriebsunterbrechungsversicherung in der Lage sein, die Kosten für die Schließung ganz oder teilweise erstattet zu bekommen. Das Management sollte prüfen, ob die Verluste, die durch die Schließung von Geschäftsbereichen entstehen, durch die Versicherungspolicen abgedeckt sind. Der wirtschaftliche Nutzen aus einer qualifizierten Versicherungserstattung wird in der Regel erst dann erfasst, wenn der Versicherer den Anspruch anerkannt hat und das Management davon überzeugt ist, dass der Versicherer seinen

Verpflichtungen nachkommen kann. Die Anerkennung des Anspruchs durch den Versicherer wird in vielen Fällen entscheidend sein, da viele Versicherungsverträge Bestimmungen enthalten, die den Begünstigten nicht für Verluste infolge von Kriegshandlungen decken.

Der wirtschaftliche Nutzen einer Versicherung wird oft später erfasst als die Kosten, für die sie entschädigt.

Ebenso werden erst alle Versicherungsansprüche für beschädigtes oder zerstörtes Eigentum erfasst, wenn die Entschädigung fällig wird [IAS 16.65, IAS 37.33].

9.4 Leistungen an Arbeitnehmer und anteilsbasierte Vergütungen

Das Management sollte prüfen, inwiefern die Annahmen, die bei der Bewertung von Leistungen an Arbeitnehmer und/oder anteilsbasierten Vergütungen verwendet werden, angepasst werden müssen. So könnte sich beispielsweise die Rendite hochwertiger Anleihen, der risikofreie Zinssatz in den betroffenen Gebieten oder die Wahrscheinlichkeit, dass ein Mitarbeitender die Ausübungsbedingungen für einen Bonus oder eine anteilsbasierte Vergütung erfüllt, geändert haben.

Um den Auswirkungen des wirtschaftlichen Umfelds Rechnung zu tragen, könnte es beispielsweise dazu kommen, dass die Bedingungen einer anteilsbasierten Vergütungszusage mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente geändert werden. Sofern solche Änderungen für den Mitarbeitenden von Vorteil sind, könnte es sich um eine Modifikation der Zusage handeln, für die ein zusätzlicher Aufwand zu erfassen ist [IFRS 2.27]. Das Management sollte zudem beachten, dass die Annullierung („cancellation“) einer anteilsbasierten Vergütungszusage mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, zur sofortigen Erfassung des verbleibenden Aufwands führt, auch wenn die Ausübungsbedingungen wahrscheinlich nicht erfüllt werden, [IFRS 2.28(a)].

Das Management sollte auch prüfen, ob das Unternehmen im Zusammenhang mit einem geopolitischen Konflikt eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber seinen Mitarbeitenden hat (z. B. die Gewährung zusätzlicher Urlaubstage oder zusätzliche finanzielle oder sonstige Unterstützung), für die nach IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ eine Verbindlichkeit anzusetzen ist [IAS 19.4].

Das Management könnte aufgrund eines geopolitischen Konflikts weiterhin einen Personalabbau in Betracht ziehen. IAS 19 schreibt vor, dass eine Verbindlichkeit aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses nur dann zu erfassen ist, wenn das Unternehmen das Angebot dieser Leistungen nicht mehr zurückziehen kann oder wenn die Kosten einer damit verbundenen Restrukturierung gemäß IAS 37 erfasst werden [IAS 19.165].

IFRS 2 verlangt im Fall der Modifikation einer Zusage, dass Unternehmen die Änderungen an anteilsbasierten Vergütungszusagen, einen ggf. zusätzlich gewährten beizulegenden Zeitwert sowie Informationen darüber, wie der zusätzliche beizulegende Zeitwert ermittelt wurde, erläutern [IFRS 2.47].

IAS 19 verlangt eine umfassende Offenlegung der Annahmen, die zur Schätzung der Verbindlichkeiten für Leistungen an Arbeitnehmer verwendet werden, zusammen mit den Sensitivitäten und Änderungen dieser Annahmen (weitere Informationen hierzu für Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint²⁰ im PwC Manual of Accounting, Kapitel 19 Tz. 143-154).

Für Informationen zur Ermittlung der leistungsorientierten Verpflichtung und des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens sowie des damit verbundenen Aufwands für Zwischenperioden gemäß IAS 34 „Zwischenberichterstattung“, verweisen wir auf FAQ 12.3 und FAQ 12.4.

FAQ 9.4.1 - Welche Auswirkung hat die Änderung der Erfüllungsmethode einer anteilsbasierten Vergütungszusage mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente an Mitarbeitende aus einem sanktionierten Land?

Hintergrund

Ein multinationaler Konzern, dessen Holdinggesellschaft ihren Sitz in Europa hat, ist in verschiedenen Ländern tätig, darunter auch in einem Land, das mit Sanktionen belegt ist. Der Konzern hat einen bestehenden langfristigen Bonusplan, nach dem Mitarbeitende der Konzernunternehmen nach einer bestimmten Dienstzeit Aktien der börsennotierten Holdinggesellschaft erhalten. Der Plan wurde in der Vergangenheit von der Gruppe als anteilsbasierte Vergütungszusage mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert.

Die von der Regierung des sanktionierten Landes auferlegten Beschränkungen verbieten die Übertragung von Aktien zwischen den dort ansässigen Personen und Unternehmen, die in Ländern tätig sind, die Sanktionen gegen sie verhängt haben. Infolgedessen ist die Holdinggesellschaft nicht in der Lage, den Bonus für diese Mitarbeitenden in Aktien auszuzahlen. Die Holdinggesellschaft hat stattdessen ihre Tochtergesellschaft in dem Land angewiesen, den betroffenen Mitarbeitenden Barzahlungen zu leisten, die auf dem Wert der Aktien basieren, wenn die Prämien ausübbar werden.

²⁰ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Frage

Wie wirkt sich die Barabfindung der betroffenen Mitarbeitenden in dem sanktionierten Land auf (i) die Zusage für die betroffenen Mitarbeitenden und (ii) die Klassifizierung der Zusage insgesamt aus?

AntwortAuswirkung der Barabfindung auf die Zusage der betroffenen Mitarbeitenden

Die von der Regierung auferlegten Beschränkungen haben dazu geführt, dass das Unternehmen die Erfüllungsmethode der Zusage in dem betroffenen Gebiet geändert hat.

Ändert ein Unternehmen eine anteilsbasierte Vergütungszusage so, dass sie in bar statt in Aktien erfüllt wird, bewertet das Unternehmen die Schuld anhand des beizulegenden Zeitwerts der anteilsbasierten Vergütung am Änderungsdatum, basierend auf dem bereits erdienten Anteil der Zusage. Dieser Betrag wird als Schuld gegen Eigenkapital erfasst (in Analogie zu IFRS 2.29, nach dem der Rückkauf von ausübbaaren Eigenkapitalinstrumenten als Abzug vom Eigenkapital zu bilanzieren ist).

Das Unternehmen bewertet die Schuld zum Zeitpunkt der Änderung und zu jedem nachfolgenden Stichtag neu und erfasst alle zusätzlichen Veränderungen erfolgswirksam.

Auswirkungen auf die Gesamtklassifizierung der Zusage

Da für die Klassifizierung anteilsbasierter Vergütungszusagen die individuelle Zusage an die Teilnehmer ausschlaggebend ist, wirkt sich die Änderung der Erfüllungsmethode für eine einzelne Gruppe von Mitarbeitenden nicht automatisch auf die Klassifizierung aller im Rahmen eines Programms gewährten Zusagen aus. Es muss allerdings beurteilt werden, ob die Entscheidung, die Zusage für diese Mitarbeitenden in bar zu begleichen, eine faktische Verpflichtung zur Barzahlung an alle Mitarbeitenden im Rahmen des Programms begründet [IFRS 2.41].

In diesem Szenario sind die Gründe, die eine Barabfindung erforderlich machen, nur bei den Arbeitnehmern in den betroffenen Ländern gegeben und ergeben sich aus den spezifischen Einschränkungen, die von der Regierung auferlegt wurden. Die Gruppe der Mitarbeitenden, die eine Barabfindung erhalten werden, und die Gründe, die einen Wechsel zur Barabfindung erforderlich machen, sind genau definiert. Wenn keine anderen Faktoren vorliegen, ist es unwahrscheinlich, dass die Entscheidung, die Ansprüche dieser Mitarbeitenden in bar abzugelten, bei anderen Mitarbeitenden die Erwartung weckt, dass sie eine Barzahlung erhalten. In diesem Fall gibt es keine Anhaltspunkte, dass eine Verpflichtung (weder rechtlich noch faktisch) zum Barausgleich an andere Mitarbeitende entstanden ist, so dass die Gesamtzusage weiterhin als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich in Eigenkapitalinstrumenten zu klassifizieren ist.

Bei dieser Beurteilung besteht regelmäßig ein Ermessensspielraum, sodass alle Umstände und Fakten, die für die Vereinbarung und das Unternehmen spezifisch sind, zu berücksichtigen sind.

FAQ 9.4.2 - Wenn ein Unternehmen beschließt, Löhne und Gehälter an arbeitsunfähige Arbeitnehmer zu zahlen, wann sollte der mit diesen Zahlungen verbundene Aufwand erfasst werden?

Frage

Unternehmen können sich dafür entscheiden, Gehälter und Leistungen an Mitarbeitende weiter zu zahlen, auch wenn diese aufgrund der vorübergehenden Schließung von Betrieben oder der physischen Umsiedlung nicht arbeiten können. Wenn man bedenkt, dass die Mitarbeitenden während dieser Zeit keine Leistungen erbringen, stellt sich die Frage, wann der Aufwand für diese Zahlungen zu erfassen ist?

Antwort

Bezahlte Abwesenheiten sind Zeiträume, in denen ein Arbeitnehmer keine Leistungen für den Arbeitgeber erbringt, aber die Leistungen an den Arbeitnehmer weiter gezahlt werden. Zahlungen an Arbeitnehmer während des Zeitraums der Betriebsschließung oder ihrer Versetzung sind wahrscheinlich als nicht ansammelbare Ansprüche auf vergütete Abwesenheiten zu bilanzieren. Diese zeichnen sich dadurch aus, dass sie verfallen, soweit die Ansprüche in der aktuellen Berichtsperiode nicht vollständig genutzt werden, und berechtigen Arbeitnehmer auch nicht zum Erhalt eines Barausgleichs für ungenutzte Ansprüche bei Ausscheiden aus dem Unternehmen [IAS 19.18].

Im Falle von nicht ansammelbaren bezahlten Abwesenheiten sollte ein Unternehmen die erwarteten Kosten der kurzfristig fälligen Leistungen an Arbeitnehmer bei Eintritt der Abwesenheit erfassen [IAS 19.13]. Zahlungen an Arbeitnehmer während des Zeitraums, in dem sie aufgrund der Schließung des Unternehmens oder ihrer Versetzung nicht arbeiten können, würden daher typischerweise über den Zeitraum der Abwesenheit als Aufwand erfasst werden.

Besondere Vereinbarungen und ihre Bedingungen sollten in ihrer Gesamtheit betrachtet werden. Es könnte Fälle geben, in denen separate rechtliche oder faktische Verpflichtungen entstehen, für die eine Verbindlichkeit angesetzt werden sollte.

9.5 Ertragsteuern

Globale Konflikte könnten zukünftige Gewinne aufgrund direkter und indirekter Faktoren (einschließlich Auswirkungen auf Kunden, Lieferanten und Dienstleister)

beeinträchtigen. Eine Wertminderung von Vermögenswerten könnte auch den Betrag der latenten Steuerverbindlichkeiten verringern und/oder zusätzliche abzugsfähige temporäre Differenzen schaffen. Unternehmen mit aktiven latenten Steuern sollten die prognostizierten Gewinne und die Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern gemäß IAS 12 „Ertragsteuern“ unter Berücksichtigung der zusätzlichen Unsicherheit und der zu ihrer Eindämmung getroffenen Maßnahmen neu beurteilen [IAS 12.56].

Das Management könnte auch in Betracht ziehen, ob die Auswirkungen geopolitischer Konflikte ihre Pläne und ihre Fähigkeit zur Ausschüttung von Gewinnen aus Tochtergesellschaften beeinträchtigen und ob es daher den Ansatz von latenten Steuerverbindlichkeiten in Verbindung mit nicht ausgeschütteten Gewinnen überdenken muss. Auch die Entscheidung des Managements, sich aus bestimmten Märkten zurückzuziehen, muss in diesem Zusammenhang möglicherweise berücksichtigt werden.

Das Management sollte alle wesentlichen Ermessensentscheidungen und Schätzungen, die bei der Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern getroffen wurden, gemäß IAS 1 angeben.

FAQ 9.5.1 - Was sollte ein Unternehmen bei der Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern in Zeiten geopolitischer Konflikte beachten?

Gemäß IAS 12.56 hat ein Unternehmen den Buchwert eines latenten Steueranspruchs in dem Maße zu vermindern, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um den Vorteil eines Teils oder des gesamten latenten Steueranspruchs nutzen zu können.

Besondere Aufmerksamkeit sollte der Werthaltigkeit eines latenten Steueranspruchs von Unternehmen gewidmet werden, die von einem geopolitischen Konflikt betroffen sind, da sich das Verhältnis von günstigen und ungünstigen Anhaltspunkten im Vergleich zur vorherigen Beurteilung geändert haben könnte. Das Management sollte sicherstellen, dass die Planungen, auf denen solche Beurteilungen beruhen, weitgehend mit den Annahmen über die Zukunft übereinstimmen, die im Zusammenhang mit anderen Aspekten der Rechnungslegung (z. B. der Prüfung auf Wertminderung) getroffen werden, es sei denn, die einschlägigen Standards schreiben eine andere Behandlung vor. Der Betrag der steuerpflichtigen Gewinne, der für jede Periode als eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich angesehen wird, wird beurteilt. Das Management sollte alle zeitlichen Beschränkungen für den Vortrag von steuerlichen Verlusten berücksichtigen. Die Höhe des zu versteuernden Gewinns kann umso schwieriger vorherzusagen sein, je weiter in der Zukunft eine Einschätzung erforderlich ist, aber es sollte keine willkürliche Abgrenzung des Zeitraums geben, über den eine solche Einschätzung vorgenommen wird.

FAQ 9.5.2 - Welche anderen potenziellen Auswirkungen auf die Bilanzierung von Ertragsteuern können sich für Unternehmen infolge eines geopolitischen Konflikts ergeben?

Geopolitische Konflikte können eine Reihe von „vor-Steuer“ Auswirkungen haben, die auch Einfluss auf Ertragsteuern haben können: Zum Beispiel könnte die Wertminderung von materiellen und immateriellen Vermögenswerten Auswirkungen auf die latenten Steuern eines Unternehmens haben.

Außerdem können sich Auswirkungen in Bezug auf die Bilanzierung latenter Steuern auf Outside-Basis-Differences ergeben: Sanktionen könnten bspw. die Fähigkeit eines Unternehmens einschränken, Barmittel zu entnehmen, was sich wiederum auf die Entscheidung auswirken könnte, ob die Geschäftstätigkeit in bestimmten Märkten aufgegeben werden soll. Gemäß IAS 12.39 sind passive latente Steuern für alle zu versteuernden temporären Differenzen in Verbindung mit Investitionen in Tochtergesellschaften, Zweigniederlassungen und assoziierten Unternehmen sowie Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen anzusetzen, es sei denn, beide der folgenden Bedingungen sind erfüllt:

- a) Das Mutterunternehmen, der Investor, das Partnerunternehmen oder der gemeinschaftlich Tätige ist in der Lage, den zeitlichen Verlauf der Auflösung der temporären Differenz zu steuern, und
- b) Es ist wahrscheinlich, dass sich die temporäre Differenz in absehbarer Zeit nicht auflösen wird.

Werden die Bedingungen nicht erfüllt, ist eine passive latente Steuer anzusetzen.

10. Unternehmensfortführung und Ereignisse nach der Berichtsperiode

10.1 Unternehmensfortführung

Das Management hat mögliche Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts und die als Reaktion darauf ergriffenen Maßnahmen zu berücksichtigen, wenn es die Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung des Geschäftsbetriebs beurteilt. Ein Unternehmen ist nicht mehr fortführungsfähig, wenn das Management entweder beabsichtigt, das Unternehmen zu liquidieren oder den Geschäftsbetrieb einzustellen, oder wenn es keine realistische Alternative dazu hat. Das Management sollte bei seiner Einschätzung zur Unternehmensfortführung die Auswirkungen von Maßnahmen berücksichtigen, die von globalen Organisationen, Regierungen und globalen Zahlungssystemen ergriffen werden, sowie die Auswirkungen von Lieferkettenunterbrechungen und den Zugang zu Absatz- und Beschaffungsmärkten. Das Management sollte hierbei auch bedenken, dass es sich bei Ereignissen nach dem Abschlussstichtag, die darauf hindeuten, dass ein Unternehmen nicht mehr fortgeführt werden kann, stets um berücksichtigungspflichtige Ereignisse handelt [IAS 1.25].

Wesentliche Unsicherheiten, die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit eines Unternehmens zur Fortführung des Geschäftsbetriebs aufwerfen, sind gemäß IAS 1 anzugeben [IAS 1.122].

FAQ 10.1.1 - Welchen Zeitrahmen sollte das Management bei der Beurteilung der Unternehmensfortführung berücksichtigen?

Gemäß IAS 1.25 ist das Management verpflichtet, bei der Aufstellung des Abschlusses die Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Diese Beurteilung sollte Informationen berücksichtigen, die für mindestens 12 Monate nach dem Ende des Berichtszeitraums bekannt sind und vernünftigerweise bekannt sein können. Der 12-Monats-Zeitraum stellt eine Mindestanforderung dar: Ein Unternehmen kann seinen Abschluss beispielsweise nicht auf der Grundlage der Unternehmensfortführung aufstellen, wenn es beabsichtigt, die Geschäftstätigkeit 18 Monate nach Beendigung des Berichtszeitraums einzustellen. Dies bedeutet, dass bei der Beurteilung die aktuellsten Informationen berücksichtigt werden sollten, die vor der Veröffentlichung des Abschlusses zur Verfügung stehen. Unternehmen müssen daher alle relevanten Ereignisse nach dem Abschlussstichtag berücksichtigen.

FAQ 10.1.2 - Wie sind die Anforderungen in IAS 1 bezüglich der Annahme der Unternehmensfortführung anzuwenden?

Es gibt mehrere Szenarien über die möglichen Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts auf ein Unternehmen wie z. B.:

Szenario 1: Keine wesentlichen Zweifel an der Unternehmensfortführung

- Es wird nicht erwartet, dass der Konflikt erhebliche Auswirkungen auf das Unternehmen haben wird. Das Management hat festgestellt, dass keine wesentliche Unsicherheit besteht, die Zweifel an der Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung der Geschäftstätigkeit aufwirft.
- Das Management geht davon aus, dass der Konflikt gewisse, aber nicht wesentliche Auswirkungen haben könnte (bspw. auf die erwartete zukünftige Performance oder die zukünftigen Bewertungen von bestimmten Vermögenswerten).
- Ein Unternehmen ist profitabel und hat keine Liquiditätsprobleme, daher bestehen keine wesentlichen Zweifel an der Fortführungsfähigkeit.
- Abgesehen von der Notwendigkeit, die Grundlagen der Aufstellung des Abschlusses zu beschreiben, gibt es keine spezifischen Angabepflichten in Bezug auf die Unternehmensfortführung.
- Es ist wenig wahrscheinlich, dass wesentliche Ermessensentscheidungen getroffen wurden, um zu der Schlussfolgerung zu gelangen, dass der Abschluss auf der Grundlage der Unternehmensfortführung erstellt wurde.

Szenario 2: Erhebliche Zweifel, aber Abhilfemaßnahmen ausreichend, damit die Annahme der Unternehmensfortführung als angemessen anzusehen ist. Es verbleiben keine wesentlichen Unsicherheiten.

- Die Auswirkungen des Konflikts auf die künftige Leistungsfähigkeit des Unternehmens könnten erheblich sein: Das Unternehmen macht Verluste, die Nachfrage nach seinen Waren oder Dienstleistungen ist stark zurückgegangen und seine Finanzierungsmöglichkeiten laufen in den nächsten 12 Monaten aus.
- Nach Prüfung der Wirksamkeit der geplanten Maßnahmen kommt das Management zu dem Schluss, dass die wesentlichen Unsicherheiten voraussichtlich gemindert werden können. Das Management hat mit der Umsetzung einer Turnaround-Strategie begonnen, die hinreichende Anzeichen für einen Erfolg aufweist, einschließlich der Erschließung alternativer Finanzierungsquellen.
- Nach Abwägung der geplanten Abhilfemaßnahmen kommt das Management zu dem Schluss, dass keine wesentlichen Unsicherheiten bestehen.
- Diese Schlussfolgerung ist mit einer erheblichen Ermessensausübung verbunden. Angemessene Angaben zu den Ermessensentscheidungen, die bei der Schlussfolgerung, dass keine wesentlichen Unsicherheiten verbleiben, getroffen wurden, sind auf der Grundlage der Anforderung von IAS 1.22 erforderlich.

Szenario 3: Erhebliche Zweifel, aber Abhilfemaßnahmen ausreichend, um die Unternehmensfortführung als angemessen anzusehen. Es verbleiben wesentliche Unsicherheiten.

- Es bestehen wesentliche Unsicherheiten in Bezug auf Ereignisse oder Bedingungen (die Folgen des Konflikts), die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit des Unternehmens zur Fortführung der Geschäftstätigkeit aufwerfen könnten. Die Folgen des Konflikts können zusammen mit anderen Ereignissen oder Bedingungen zu einer wesentlichen Unsicherheit führen.
- Das Unternehmen macht Verluste, die Nachfrage nach seinen Waren oder Dienstleistungen ist stark zurückgegangen und seine Finanzierungsmöglichkeiten laufen in den nächsten 12 Monaten aus.
- Es besteht erhebliche Unsicherheit darüber, ob das Management in der Lage sein wird, seine Turnaround-Strategie umzusetzen, um der gesunkenen Nachfrage entgegenzuwirken und die Finanzierung zu erneuern oder zu ersetzen.
- IAS 1.25 verlangt, dass ein Unternehmen die wesentlichen Unsicherheiten in Bezug auf seine Fähigkeit zur Fortführung des Geschäftsbetriebs angibt.
- Die Entscheidung, den Abschluss auf Basis der Annahme der Unternehmensfortführung zu erstellen, ist wahrscheinlich mit einer wesentlichen Ermessensentscheidung verbunden. In diesem Fall ist das Unternehmen gemäß IAS 1.122 auch verpflichtet, zu dieser Ermessensentscheidung Angaben zu machen.

Szenario 4: Bestehende Absicht zur Liquidation oder Einstellung der Geschäftstätigkeit oder keine realistische Alternative, dies nicht zu tun.

- Infolge des Konflikts beabsichtigt das Management, das Unternehmen zu liquidieren, die Geschäftstätigkeit einzustellen oder es besteht keine realistische Alternative dazu.
- Die Annahme der Unternehmensfortführung ist daher nicht mehr angemessen. IAS 1 erlaubt es einem Unternehmen, bei dem nicht mehr von einer Unternehmensfortführung ausgegangen wird, seine Abschlüsse auf einer anderen Grundlage, aber immer noch in Übereinstimmung mit den IFRS-Rechnungslegungsstandards zu erstellen.
- IAS 1 legt keine alternative Grundlage für die Erstellung von Abschlüssen fest, wenn das Unternehmen nicht mehr fortgeführt wird.
- IAS 1.25 verlangt die Angabe der Tatsache, dass der Abschluss nicht auf der Grundlage der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt wurde, sowie die Angabe der Gründe, warum von einer Fortführung des Unternehmens nicht mehr ausgegangen wird, und die Angabe der Grundlage, auf welcher der Abschluss basiert.

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint²¹ finden weitere Hinweise im PwC Manual of Accounting, [FAQ 4.30.1 „What is the basis of accounting for an entity that is not a going concern?“](#).

10.2 Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

Geopolitische Situationen entwickeln sich oft schnell. Das Management hat die Anforderungen des IAS 10 zu berücksichtigen und insbesondere zu prüfen, ob die jüngsten Entwicklungen weitere Informationen über die zum Bilanzstichtag vorliegenden Umstände liefern. Ereignisse, die weitere Informationen über die Eskalation eines Konflikts liefern, könnten berücksichtigungspflichtige Ereignisse sein. Klare Angaben zu den vorgenommenen Anpassungen und den nicht-berücksichtigungspflichtigen Ereignissen sind erforderlich, wenn dies für den Abschluss wesentlich ist [IAS 10.21].

²¹ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

FAQ 10.2.1 - Berücksichtigungspflichtige Ereignisse nach dem Abschlussstichtag, die sich auf die Berechnungen von Wertminderungen nicht-finanzieller Vermögenswerte mit einer anderen Bewertungsgrundlage als dem beizulegenden Zeitwert auswirken.

Bei einigen nicht-finanziellen Vermögenswerten wird im Rahmen der Wertminderung nicht (zwingend) auf das Bewertungskonzept des beizulegenden Zeitwerts abgestellt. Dies sind beispielsweise Vermögenswerte, die gemäß IAS 36 mit dem „Nutzungswert“ oder gemäß IAS 2 mit dem „Nettoveräußerungswert“ bewertet werden.

Wenn das Management zu dem Schluss gekommen ist, dass die Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts am Bilanzstichtag bestanden, sollten diese Auswirkungen in die Bewertung der Vermögenswerte und Schulden am Bilanzstichtag einbezogen werden. Ein Unternehmen hat zu bestimmen, ob Entwicklungen nach dem Bilanzstichtag dem Management bessere Informationen über Gegebenheiten liefern, die bereits am Bilanzstichtag vorgelegen haben [IAS 10.3]. Dies erfordert Urteilsvermögen und eine Analyse der Fakten und Umstände, um zwischen berücksichtigungspflichtigen und nicht berücksichtigungspflichtigen Informationen bzw. Ereignissen zu unterscheiden. Der Wertminderungstest ist nach dem Bilanzstichtag zu aktualisieren, wenn wesentliche Entwicklungen bessere Informationen über die vernünftigerweise zu erwartenden Auswirkungen des bereits am Bilanzstichtag bestehenden Konflikts liefern.

Eine Fortsetzung eines zuvor beobachteten Trends rechtfertigt in der Regel keine weitere Anpassung, da der Trend bereits in die jüngste Berechnung der Wertminderung eingeflossen sein sollte. Wesentliche Entwicklungen nach dem Bilanzstichtag im Zusammenhang mit dem Konflikt, die bessere Informationen über die bereits am Bilanzstichtag bestehenden Gegebenheiten liefern, könnten jedoch eine Aktualisierung der Annahmen des Managements erfordern, die bei den Berechnungen der Wertminderung berücksichtigt werden.

Ein Unternehmen könnte zum Beispiel die folgenden Einschätzungen vornehmen:

1. Ein Unternehmen mit dem Bilanzstichtag 28. Februar 20X2 hatte in seiner Cashflow-Prognose wesentliche Sanktionen im Zusammenhang mit einem geopolitischen Konflikt nicht als eines der möglichen Szenarien vorgesehen. In der Zeit nach dem Bilanzstichtag, aber vor der Genehmigung des Abschlusses zur Veröffentlichung, hat die Regierung dann wesentliche Sanktionen verhängt. Das Management ist der Ansicht, dass die staatlichen Sanktionen eine wesentliche Entwicklung darstellen, die zum Berichtszeitpunkt vernünftigerweise erwartet werden konnte. Diese Entwicklung liefert zusätzliche Informationen über eine Gegebenheit (d. h. die vernünftigerweise erwartete Auswirkung des Konflikts), die zum Berichtszeitpunkt bereits bestand. Daher

aktualisiert das Management das Cashflow-Modell, um das Szenario mit einer angemessenen Wahrscheinlichkeitsgewichtung einzubeziehen.

2. Ein Unternehmen mit einem Bilanzstichtag am 28. Februar 20X2 hat einen Expected Cash Flow Approach in seinem „Nutzungswert“-Modell mit drei Szenarien verwendet. Eines dieser Szenarien beinhaltet ein Handelsverbot, die beiden anderen hingegen nicht. Nach dem Ende des Berichtszeitraums, aber bevor der Abschluss zur Veröffentlichung freigegeben wird, verhängt die Regierung das Handelsverbot. Das Unternehmen könnte erwägen, seine Szenarien zu aktualisieren, um die höhere Wahrscheinlichkeit der Sanktion zu berücksichtigen.

FAQ 10.2.2 - Berücksichtigungspflichtige Ereignisse nach dem Abschlussstichtag, die sich auf die Ermittlung von Neubewertungen/Wertminderungen von zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten auswirken

Einige Vermögenswerte werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, entweder durch Neubewertung (als Finanzinvestition gehaltene Immobilien) oder durch Wertminderung (beizulegender Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten).

Die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert basiert auf den zum Bewertungszeitpunkt verfügbaren Informationen [IFRS 13.15]. Ein Unternehmen sollte keine Anpassungen für Ereignisse nach dem Abschlussstichtag vornehmen, wenn der beizulegende Zeitwert ausschließlich auf Inputfaktoren der Stufe 1 oder Stufe 2 basiert. Die Verwendung von Inputfaktoren der Stufe 1 oder Stufe 2 bedeutet, dass das Unternehmen bereits alle Informationen berücksichtigt hat, die ein Marktteilnehmer zum Bewertungszeitpunkt in Betracht gezogen hätte.

Selbst wenn Inputfaktoren der Stufe 3 zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts verwendet werden, bleibt das Ziel der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts unverändert (d. h. die Schätzung eines Abgangspreises am Bewertungsstichtag aus der Sicht eines Marktteilnehmers, der den Vermögenswert hält oder die Verbindlichkeit schuldet). Daher sollten die nicht beobachtbaren Inputfaktoren die Annahmen widerspiegeln, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit verwenden würden, einschließlich der Annahmen über Risiken [IFRS 13.87]. Die Inputfaktoren der Stufe 3 sollten unter Verwendung der unter den gegebenen Umständen verfügbaren besten Informationen entwickelt werden, evtl. unter Einschluss unternehmenseigener Daten. Die unternehmenseigenen Daten sollten dann angepasst werden, wenn bei vertretbarem Aufwand verfügbare Informationen darauf hinweisen, dass andere Marktteilnehmer andere Daten verwenden würden. Informationen, die nach dem Bewertungsstichtag bekannt werden, sind nur dann zu berücksichtigen, wenn eine

angemessene und übliche Due-Diligence-Prüfung die zusätzlichen Informationen zum Bewertungsstichtag hätte ermitteln können.

Ein Unternehmen könnte zum Beispiel die folgenden Einschätzungen vornehmen:

1. Ein Unternehmen mit einem Bilanzstichtag am 28. Februar 20X2 hatte eine wesentliche staatliche Sanktion nicht als eines der möglichen Szenarien in einem Discounted-Cashflow-Modell der Stufe 3 im Rahmen des Abschlusserstellungsprozesses antizipiert. Nach dem Bewertungsstichtag, aber vor Genehmigung des Abschlusses zur Veröffentlichung, verhängt die Regierung jedoch eine wesentliche Sanktion. Das Management sollte diese Information berücksichtigen, um zu bestimmen, ob ein Marktteilnehmer die Erwartung einer wesentlichen Sanktion in seine Modellierung der diskontierten Cashflows einbezogen hätte. Die Tatsache, dass die Regierung eine Sanktion verhängt hat, bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass ein Marktteilnehmer dies als mögliches Szenario berücksichtigt hätte. Das Unternehmen sollte dieses Szenario nicht im Nachhinein mit 100 % gewichten, sondern die Wahrscheinlichkeit der Verhängung einer staatlichen Sanktion so einschätzen, wie es ein Marktteilnehmer zum Bewertungszeitpunkt angenommen hätte.
2. Ein Unternehmen mit einem Bilanzstichtag am 28. Februar 20X2, hat einen einkommensbasierten Ansatz zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts verwendet. Das Modell umfasst drei Szenarien, die Inputfaktoren der Stufe 3 verwenden. Eines der Szenarien beinhaltet ein staatliches Verbot von Transaktionen mit einem bestimmten Gebiet, die beiden anderen nicht. Nach dem Bilanzstichtag, aber vor Genehmigung des Abschlusses zur Veröffentlichung, verhängt die Regierung ein Handelsverbot. Zum Bewertungszeitpunkt hätte ein Marktteilnehmer nicht die Gewissheit gehabt, dass ein Handelsverbot verhängt werden wird, daher sollte das Unternehmen sein Modell nicht so anpassen, dass das Szenario eines Handelsverbots mit 100% gewichtet wird.

11. Ausweis und Angaben

11.1 Darstellung

Ein Unternehmen kann mehrere Darstellungsalternativen innerhalb des Abschlusses in Betracht ziehen, um relevante Informationen in Bezug auf geopolitische Konflikte zu liefern. Unternehmen sollten sicherstellen, dass jede Darstellungsalternative mit den Anforderungen von IAS 1 übereinstimmt. In einigen Fällen ist eine Erläuterung der Auswirkungen im Anhang hilfreich.

FAQ 11.1.1 - Darstellung der Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts in der Gewinn- und Verlustrechnung

Als Folge eines geopolitischen Konflikts möchten Unternehmen möglicherweise Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung so darstellen, dass die Aufmerksamkeit auf die Auswirkungen des Konflikts gelenkt wird.

IAS 1 verlangt jedoch von Unternehmen, dass sie Informationen in einer Art und Weise darstellen, die relevant, zuverlässig, vergleichbar und verständlich sind.

Ist es zulässig, in der Gewinn- und Verlustrechnung Zwischensummen und zusätzliche Rubriken anzugeben?

IAS 1.85 erlaubt eine Disaggregation in der Gewinn- und Verlustrechnung, wenn eine solche Darstellung für das Verständnis der Ertragslage des Unternehmens relevant ist. Darüber hinaus verlangen die Anforderungen in IAS 1.97-98 die gesonderte Angabe wesentlicher Ertrags- und Aufwandsposten, was die Darstellung in der Gewinn- und Verlustrechnung einschließen könnte. Folglich können zusätzliche Posten, Zwischensummen oder Überschriften, welche die zusätzlichen Kosten infolge eines Konflikts und die damit verbundenen Sanktionen darstellen, akzeptabel sein, sofern hierdurch verständlichere Informationen geliefert werden und andere wesentliche Informationen nicht verdeckt werden.

Wie sollten zusätzliche Informationen präsentiert werden?

IAS 1 erlaubt nicht, dass Pro-Forma-Beträge¹ in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden. IAS 1 erlaubt es einem Unternehmen jedoch, eine wesentliche Wertminderung, die gemäß IAS 36 als direkte Folge des Konflikts erfasst wurde, gesondert auszuweisen.

Weitere Beispiele für wesentliche Sachverhalte, auf die im Zusammenhang mit geopolitischen Konflikten aufmerksam gemacht werden kann, sind:

- an Lieferanten gezahlte Kündigungsentschädigungen,
- Aufwendungen für Darlehensanpassungen (die weiterhin als Teil der Finanzierungskosten ausgewiesen werden müssten),
- Wertminderung von finanziellen und nicht-finanziellen Vermögenswerten,
- Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert,
- Fremdwährungsdifferenzen im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit,
- Einstellung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften, und
- Abschreibung von latenten Steueransprüchen, die sich aus der geringeren Erwartung von steuerpflichtigen Gewinnen ergeben.

Der Werteverzehr von vorhandenen Vermögenswerten, die aufgrund des Konflikts keine Erträge generieren konnten, wird in der Regel nicht innerhalb eines zusätzlichen Postens dargestellt. Dies liegt daran, dass der Konflikt als außergewöhnliches Ereignis nur für die entgangenen Erträge verantwortlich ist, nicht

jedoch für sog. „sunk costs“. Hierbei handelt es sich um Aufwendungen, die auch ohne den Konflikt angefallen wären. Beispiele für solche versunkenen Kosten könnten sein:

- normale Gehaltskosten von Mitarbeitenden, deren Produktivität beeinträchtigt wurde,
- Abschreibungen und andere Kosten für Einrichtungen.

Die Aufsichtsbehörden hinterfragen regelmäßig die Angemessenheit der Verwendung zusätzlicher Posten und Pro-Forma-Informationen. Daher sollten regulierte Unternehmen vorsichtig sein, wenn sie von einer „Standard“-Darstellung abweichen.

Einige Unternehmen könnten sich dafür entscheiden, die etablierte Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung beizubehalten, aber spezifische Informationen über die Auswirkungen des Konflikts und seine Folgen im Anhang zum Abschluss offenzulegen [IAS 1.112(c)]. Unabhängig davon, welcher Ansatz gewählt wird, könnten weitere Angaben im Anhang erforderlich sein, um anderen IFRS-Anforderungen zu entsprechen.

Andere zu berücksichtigende Faktoren

Unterschiedliche Faktoren könnten sich auf die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens auswirken und somit könnte es in einigen Fällen schwierig sein, die Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts von anderen externen Faktoren zu trennen (zum Beispiel die Auswirkungen eines Anstiegs der Rohstoffpreise). In solchen Situationen liegt die Einschätzung möglicherweise im Ermessen des Managements. Das Management muss möglicherweise auch klar erklären, warum eine bestimmte Ertrags- oder Aufwandsdarstellung in erster Linie auf den Konflikt zurückzuführen ist.

¹ Pro-forma-Beträge stellen Ertrags- und Aufwandsposten dar, die keine nach den IFRS Accounting Standards ermittelten Beträge darstellen. Pro-forma-Umsätze wären zum Beispiel die Umsätze, die das Unternehmen erzielt hätte, wenn es keine negativen Auswirkungen des geopolitischen Ereignisses gegeben hätte.

11.2 Verletzung von Kreditvereinbarungen (covenants)

Unternehmen können infolge geopolitischer Konflikte erhebliche Liquiditätsprobleme oder Veränderungen des Verschuldungsgrads und anderer Finanzkennzahlen erfahren. Jegliche finanzielle Auswirkung, Sanktion oder eine daraus resultierende Wirtschaftskrise können dazu führen, dass Unternehmen ihre Kreditvereinbarungen brechen oder Klauseln über wesentliche nachteilige Vertragsanpassungen ausgelöst werden. Darüber hinaus könnten für Kredite besicherte Vermögenswerte zerstört oder beschädigt worden sein.

Dies kann dazu führen, dass sich die Rückzahlungsbedingungen von Darlehen ändern und diese entsprechend auf Verlangen des Darlehensgebers rückzahlbar werden. Es sollte daher überprüft werden, ob die Klassifizierung von Darlehen und

anderen Finanzierungsverbindlichkeiten als lang- und kurzfristig betroffen ist und (in extremen Situationen) ob das Unternehmen fortgeführt werden kann. Dabei sollten insbesondere auch die Auswirkungen von Cross-Default-Klauseln berücksichtigt werden, d. h. Auswirkungen können sich auch aus Verträgen mit anderen Gläubigern ergeben, da in diesen Fällen Vertragsstörungen bereits dann eintreten, wenn das Unternehmen im Verhältnis zu Dritten vertragsbrüchig wird.

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint²² finden weitere Hinweise im PwC Manual of Accounting:

- FAQ 4.85.1.2 „How should loans with material adverse change and subjective acceleration clauses be classified?“
- FAQ 4.85.1.3 „How should a loan balance be classified where the entity has a covenant breach before the end of the reporting period that is only reported after the period end?“

11.3 Allgemeine Angaben

Das Management sollte die spezifischen Anforderungen in IAS 1 zur Offenlegung folgender Informationen berücksichtigen:

- wesentliche Angaben zu Rechnungslegungsmethoden,
- die wichtigsten Ermessensentscheidungen, die bei der Anwendung dieser Rechnungslegungsmethoden getroffen wurden, und
- die Schätzungen, die höchstwahrscheinlich zu einer Anpassung der Ergebnisse in zukünftigen Perioden führen werden.

All diese Angaben könnten aufgrund geopolitischer Konflikte betroffen sein. Der Umfang der Angaben zu Schätzungsunsicherheiten muss möglicherweise erhöht werden. Zum Beispiel könnte der Buchwert von mehreren Bilanzposten innerhalb des nächsten Jahres einer wesentlichen Änderung unterliegen.

Es können auch unternehmensindividuelle Auswirkungen vorliegen - zum Beispiel wesentliche Aufwendungen wie eine Wertminderung. Zusätzlich zu den Angabepflichten einzelner Standards verlangt IAS 1 von einem Unternehmen, wesentliche Ertrags- oder Aufwandsposten in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang gesondert darzustellen. Ein Unternehmen kann auch zusätzliche Posten oder Zwischensummen in der Gewinn- und Verlustrechnung angeben, wenn dies für das Verständnis der Ertragslage erforderlich ist. Das Management sollte die spezifischen Anforderungen von IAS 1 berücksichtigen, wenn es zusätzliche Zwischensummen angibt (siehe FAQ 11.1.1). IAS 1 schreibt auch die Angabe von

²² Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Informationen vor, die nicht in anderen Abschlussbestandteilen ausgewiesen werden, für das Verständnis derselben jedoch relevant sind.

11.4 Offenlegung außerhalb des Abschlusses

Die Stakeholder eines Unternehmens werden an den Auswirkungen wichtiger geopolitischer Ereignisse auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens interessiert sein. Einige der Bedürfnisse dieser Stakeholder könnten durch eine Kommunikation außerhalb des Abschlusses angemessener oder zeitnaher erfüllt werden. Das Management könnte zum Beispiel in Erwägung ziehen, ihre Analyse der wichtigsten Risiken und Unsicherheiten zu aktualisieren. Das Management sollte auch alle spezifischen lokalen Offenlegungsanforderungen berücksichtigen, wie z. B. die von einer lokalen Wertpapieraufsichtsbehörde erlassenen Vorschriften.

Unabhängig vom Grund für die Bereitstellung zusätzlicher Informationen außerhalb des Abschlusses sollten die Unternehmen sicherstellen, dass die innerhalb und außerhalb des Abschlusses bereitgestellten Informationen konsistent sind.

12. Zwischenberichte

Viele Unternehmen müssen die Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts möglicherweise erstmals in einem Zwischenbericht berücksichtigen. Die oben beschriebenen Ansatz- und Bewertungsvorschriften gelten auch für Zwischenberichte. Für die Zwischenberichterstattung gibt es in der Regel keine Ausnahmen für den Ansatz oder die Bewertung, wobei das Management unter Umständen prüfen muss, wie sich solche Ereignisse auf die Berechnung des erwarteten effektiven Steuersatzes auswirken. IAS 34 besagt, dass in Zwischenberichten in größerem Umfang auf Schätzungen zurückgegriffen werden kann, verlangt aber, dass die Informationen verlässlich sind und alle relevanten Informationen angemessen angegeben werden [IAS 34.41].

Zwischenfinanzinformationen aktualisieren in der Regel die Informationen des Abschlusses zum Ende der vorangegangenen Berichtsperiode. IAS 34 verlangt zudem, dass ein Unternehmen in seinem Zwischenbericht eine Erläuterung von Ereignissen und Geschäftsvorfällen aufnimmt, die für ein Verständnis der Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens seit dem Ende der letzten jährlichen Berichtsperiode von Bedeutung sind. Dies bedeutet, dass zusätzliche Angaben zu den finanziellen Auswirkungen geopolitischer Konflikte gemacht werden müssen. Diese Angaben sollten unternehmensspezifisch sein und die Umstände des jeweiligen Unternehmens widerspiegeln [IAS 34.15].

Sofern wesentlich, sollten die in IAS 34.15B geforderten Angaben die folgenden Informationen beinhalten:

- die Auswirkungen auf das Ergebnis, die Bilanz und die Cashflows des Unternehmens,

- signifikante Ermessensentscheidungen, die vorher nicht erforderlich waren (z. B. im Zusammenhang mit erwarteten Kreditverlusten),
- Aktualisierungen der Angaben zu wesentlichen Schätzungen, und
- Ereignisse seit dem Ende des Zwischenzeitraums.

FAQ 12.1 - Wie wirkt es sich auf die Wertminderungsprüfung nach IAS 36 aus, wenn Finanzinformationen (z. B. eine Quartalsmitteilung) während des Jahres bereitgestellt werden, die nicht in Übereinstimmung mit IAS 34 erstellt werden?

Hintergrund

Unabhängig davon, ob ein geopolitischer Konflikt besteht, veröffentlichen viele Unternehmen Zwischenfinanzinformationen. Einige Unternehmen stellen unterjährige Finanzinformationen zur Verfügung (z. B. Quartalsmitteilungen), die keinen Zwischenbericht gemäß IAS 34 darstellen. Die ergänzenden Finanzinformationen können Wertminderungen beinhalten.

Frage

Wenn ein Unternehmen eine Wertminderung in einer Zwischenberichterstattung erfasst hat, die nicht mit IAS 34 übereinstimmt, muss es dann die gleiche Wertminderung erfassen, wenn es gemäß den IFRS-Rechnungslegungsstandards berichtet?

Antwort

Nein. Der Zwischenbericht entspricht nicht den IFRS-Rechnungslegungsstandards (IAS 34), so dass die Grundsätze von IAS 36 nicht unbedingt befolgt wurden. Am nächsten Stichtag, an dem ein IFRS-konformer Abschluss erstellt wird (entweder zum Halbjahr oder zum Jahresende), sind die Grundsätze von IAS 36 zu befolgen. Wenn eine Wertminderung in diesem Abschluss erfasst wird, könnte der Betrag von dem Betrag abweichen, der in den Zwischenfinanzinformationen erfasst oder angegeben wurde.

Beispiel

Ein Unternehmen veröffentlicht Q1-Finanzinformationen zum 31. März 20X2. Hierbei handelt es sich nicht um einen Zwischenbericht in Übereinstimmung mit IAS 34. Das Management hat in den Q1-Informationen darauf hingewiesen, dass im derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts wahrscheinlich ist, und es hat eine Bandbreite angegeben. Hätte das Unternehmen einen IAS 34-konformen Zwischenbericht erstellt, hätte es eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts erfasst.

Anschließend erstellt das Unternehmen einen Zwischenbericht für die sechs Monate bis zum 30. Juni 20X2 in Übereinstimmung mit IAS 34. Das Unternehmen prüft, ob es zum Berichtszeitpunkt (d. h. zum 30. Juni 20X2) Anzeichen für eine

Wertminderung gibt [IAS 36.12]. Falls es Anzeichen gibt, würde das Unternehmen einen Wertminderungstest durchführen. Falls die Ergebnisse dieses Tests zeigen, dass eine Wertminderung vorliegt, würde das Unternehmen diesen Betrag in seinem Zwischenbericht erfassen. Falls jedoch der erzielbare Wert höher ist als der Buchwert, würde das Unternehmen keinen Wertminderungsaufwand erfassen, obwohl es im Q1 vorläufig zu einem anderen Ergebnis gekommen ist. Außerdem führt das Unternehmen den jährlichen Test des Geschäfts- oder Firmenwerts zum Zeitpunkt des üblichen jährlichen Tests durch.

FAQ 12.2 - Wie sollte ein Unternehmen den gewichteten durchschnittlichen jährlichen effektiven Ertragsteuersatz schätzen?

Hintergrund

Da die Besteuerung auf der Grundlage des Jahresergebnisses erfolgt, beinhaltet die Ermittlung des Steueraufwands für eine Zwischenperiode eine Schätzung des wahrscheinlichen effektiven Steuersatzes für das Jahr [IAS 34.30(c)].

Der Steueraufwand oder der Steuervorteil kann erst am Ende des Geschäftsjahrs (oder, falls abweichend, des Steuerjahrs) richtig bestimmt werden, wenn alle Freibeträge und steuerpflichtigen Posten bekannt sind. Eine isolierte Steuerberechnung auf der Grundlage der Ergebnisse der Zwischenberichtsperiode könnte dazu führen, dass ein Steuerbetrag ausgewiesen wird, der nicht mit der Art und Weise übereinstimmt, in der die Steuern vom Unternehmen getragen werden. Daher sollte die Berechnung des effektiven Steuersatzes auf einer Schätzung des Steueraufwands oder -ertrags für das Jahr beruhen, ausgedrückt als Prozentsatz des erwarteten Jahresergebnisses. Dieser Prozentsatz wird dann auf das Zwischenergebnis angewandt, und die Steuer wird gleichmäßig über das gesamte Jahr verteilt ausgewiesen [IAS 34.B12].

Soweit durchführbar, wird für jede Steuerjurisdiktion ein separater geschätzter durchschnittlicher jährlicher effektiver Ertragsteuersatz ermittelt und individuell auf das Vorsteuerergebnis jeder Steuerjurisdiktion angewendet. Obwohl dieses Maß an Präzision wünschenswert ist, ist es in der Praxis wohl nicht immer erreichbar. Daher wird ein gewichteter Durchschnitt der Steuersätze aus den verschiedenen Jurisdiktionen verwendet, wenn dies eine angemessene Annäherung an die Auswirkungen der Verwendung spezifischerer Steuersätze darstellt [IAS 34 Anhang B.B14].

Der Steuereffekt von „einmaligen“ Posten (one-off items) sollte nicht in den voraussichtlichen effektiven jährlichen Steuersatz einbezogen werden, sondern in derselben Periode wie der betreffende „einmalige“ Posten erfasst werden. Der geschätzte jährliche effektive Steuersatz (ohne „einmalige“ Posten) wird in diesem Fall auf den Zwischengewinn oder -verlust ohne die „einmaligen“ Posten angewendet [IAS 34.B19].

Wenn ein Konzern in mehreren Gebieten tätig ist, ist es nicht immer einfach, den gewichteten durchschnittlichen effektiven Ertragsteuersatz für das gesamte Geschäftsjahr zu schätzen. Die Schätzungen, die erforderlich sind, um die erwarteten steuerpflichtigen Gewinne und Verluste für das gesamte Geschäftsjahr nach Jurisdiktionen zu bestimmen und damit den Steuersatz, der auf die erwarteten jährlichen Gesamteinnahmen anwendbar ist, könnten aufgrund globaler Konflikte mit einem höheren Maß an Unsicherheit behaftet sein.

Frage

Wie sollte ein Unternehmen den gewichteten durchschnittlichen jährlichen effektiven Ertragsteuersatz schätzen?

Antwort

In manchen Fällen kann der tatsächliche Steuersatz für die Zwischenberichtsperiode, ohne die Auswirkungen von Einmaleffekten, eine vernünftige Schätzung des gewichteten durchschnittlichen jährlichen effektiven Steuersatzes für das gesamte Geschäftsjahr sein.

Die Informationen, die zur Schätzung des durchschnittlichen effektiven Steuersatzes verwendet werden, sollten mit den Informationen übereinstimmen, die für andere Schätzungen im Abschluss verwendet werden (z. B. die Prognosen und Budgets, die für Wertminderungs-, Rentabilitäts- und Going-Concern-Bewertungen verwendet werden). Diese Prognosen werden jedoch nicht immer mit dem Ziel erstellt, die Ergebnisse vor Steuern so genau zu prognostizieren, wie es für die Berechnung der erwarteten Steuerbelastung in jedem Gebiet erforderlich ist. Die Herausforderungen und Unsicherheiten, die sich aus geopolitischen Konflikten ergeben, können die Schätzung des jährlichen effektiven Steuersatzes erschweren. Bei der Schätzung für jede einzelne Jurisdiktion müssen auch Anpassungen wie Zinsbeschränkungen und Mindeststeuerbeträge berücksichtigt werden. Möglicherweise muss auch berücksichtigt werden, inwieweit steuerliche Verluste geltend gemacht werden können. All diese Faktoren können sich unverhältnismäßig stark auf den effektiven Steuersatz auswirken, so dass die geografischen Gewinnannahmen und -schätzungen viel sensibler sind.

Wenn geopolitische Ereignisse zu Unsicherheiten geführt haben, sollten Unternehmen ihre Angaben aktualisieren, um die Annahmen zu erläutern, die bei der Schätzung des gewichteten durchschnittlichen jährlichen effektiven Steuersatzes zugrunde gelegt wurden, einschließlich einer entsprechenden Sensitivitätsanalyse.

Zum Zeitpunkt jedes Zwischenberichts sollte ein Unternehmen seinen effektiven jährlichen Steuersatz neu schätzen und diesen auf die bis dahin erzielten Gewinne anwenden. Etwaige Schätzungsänderungen führen nicht zur Anpassung

vergänger Perioden, aber es sind Angaben zur Art und zu den Auswirkungen der Änderung erforderlich, sofern diese wesentlich sind [IAS 34 Anhang B.B13].

FAQ 12.3 - Was sind die möglichen Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts auf die leistungsorientierte Nettopensionsverpflichtung bei der Berichterstattung nach IAS 34?

Die leistungsorientierte Nettopensionsverpflichtung ist die Differenz zwischen dem Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung (DBO) und dem beizulegenden Zeitwert des Planvermögens. IAS 19.58 verlangt, dass die leistungsorientierte Nettopensionsverpflichtung so regelmäßig bestimmt wird, dass sichergestellt ist, dass die im Abschluss angesetzten Beträge nicht wesentlich von den Beträgen abweichen, die am Ende des Berichtszeitraums ermittelt werden würden. IAS 34.C4 besagt, dass gemäß IAS 19 der Barwert der DBO und der beizulegende Zeitwert des Planvermögens zu jedem Berichtszeitpunkt zu bestimmen sind. Die potenzielle Ungewissheit und Volatilität, die sich aus einem geopolitischen Konflikt ergeben, können dazu führen, dass das Management zu jedem Zwischenberichtszeitpunkt aktuelle Informationen einholen muss, um die leistungsorientierte Nettopensionsverpflichtung zu bestimmen.

Planvermögen:

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens wird zum Berichtszeitpunkt ermittelt, wobei etwaige Marktbewegungen nach dem Berichtszeitpunkt nicht berücksichtigungspflichtige Ereignisse nach dem Bilanzstichtag darstellen. Der Berichtszeitpunkt für einen Zwischenbericht ist das Datum am Ende des Berichtszeitraums. Wenn während des Zwischenberichtszeitraums Änderungen des beizulegenden Zeitwerts auftreten, werden diese Anpassungen in der Regel im sonstigen Ergebnis ausgewiesen und wirken sich nicht auf den Gewinn oder Verlust aus. Siehe [FAQ 10.2.2](#) für weitere Hinweise.

DBO:

Das Management sollte die folgenden Annahmen hinsichtlich einer wesentlichen Änderung zu jedem Zwischenberichtszeitpunkt überprüfen, um festzustellen, ob diesbezüglich eine Anpassung der DBO erforderlich ist:

- den Diskontierungssatz,
- die Auswirkungen von möglichen bedingten Erhöhungen der Rentenzahlungen, und
- den Gehalts- und den Rententrend.

Die Auswirkungen auf die DBO hängen von den spezifischen Fakten und Umständen der einzelnen Unternehmen ab.

Eine Anpassung der leistungsorientierten Verpflichtung infolge von Änderungen der zur Bewertung der DBO verwendeten Annahmen wird im sonstigen Ergebnis erfasst.

FAQ 12.4 - Was sind die möglichen Auswirkungen eines geopolitischen Konflikts auf den Pensionsaufwand bei der Berichterstattung nach IAS 34?

IAS 34.B9 besagt, dass der Pensionsaufwand für eine Zwischenberichtsperiode unter Verwendung des versicherungsmathematisch ermittelten Pensionskostensatzes zum Ende der vorangegangenen Berichtsperiode berechnet wird.

IAS 19.122A und .123A verlangen, dass bei einer Planänderung, -kürzung oder -abgeltung der laufende Dienstzeitaufwand und der Nettozinsaufwand für den Rest des Geschäftsjahres unter Verwendung der Annahmen ermittelt werden, die zur Neubewertung der leistungsorientierten Nettopensionsverpflichtung im Zeitpunkt des Eingriffs verwendet wurden. Die zu Beginn der Periode festgelegten Annahmen werden daher in den Zwischenberichten aktualisiert, um die zum Zeitpunkt dieser Ereignisse aktuellen Annahmen widerzuspiegeln. Diese revidierten Annahmen werden dann zur Bestimmung des laufenden Dienstzeitaufwands und des Nettozinsaufwands für den Rest der Berichtsperiode verwendet.

IAS 34.B9 gibt auch vor, dass die Pensionskosten um signifikante Marktschwankungen angepasst werden. Eine Anpassung um signifikante Marktschwankungen in einer Zwischenperiode kann die Pensionskosten für den Rest des Jahres beeinflussen. Dies wäre unvereinbar mit dem Grundsatz in IAS 34.28, dass die Häufigkeit der Zwischenberichterstattung keinen Einfluss auf die Höhe des Jahresergebnisses haben darf. Wir sind der Ansicht, dass aufgrund dieser Inkonsistenz ein Wahlrecht bei der Darstellung der Auswirkungen von signifikanten Marktschwankungen besteht:

- die Veränderungen nach der erheblichen Marktschwankung in der Gewinn- und Verlustrechnung auszuweisen, d. h. entsprechend den laufenden Dienstzeitaufwand und den Nettozinsaufwand anzupassen, oder
- die Änderungen im sonstigen Ergebnis auszuweisen (unter der Annahme, dass es keine Planänderung, -kürzung oder -abgeltung gibt).

Die gewählte Methode sollte stetig angewandt und angegeben werden, wenn sie wesentlich ist.

13. Die Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse

Unternehmen tätigen Geschäfte mit ausländischen Ländern auf zwei Arten. Zum einen können Unternehmen Transaktionen in Fremdwährungen abwickeln (z. B. den Kauf von Waren und Dienstleistungen von ausländischen Lieferanten und den Verkauf an Kunden im Ausland). Zum anderen können sie ihre Geschäfte über ausländische Tochtergesellschaften, Niederlassungen und gemeinsame Vereinbarungen abwickeln. Darüber hinaus kann ein Unternehmen seine Abschlüsse in einer Fremdwährung aufstellen. IAS 21 legt die Anforderungen für jeden der oben genannten Punkte fest.

Unternehmen, die Beteiligungen oder Kunden und Lieferanten in einer sanktionierten Jurisdiktion haben, werden wahrscheinlich am stärksten von Sanktionen betroffen sein, was wiederum Auswirkungen auf die Rechnungslegung nach IAS 21 haben könnte. Unternehmen sollten die Auswirkungen der einzelnen Sanktionen und Beschränkungen auf ihre finanzielle und operative Leistung berücksichtigen.

13.1 Fremdwährungstransaktionen

Die Einführung von Sanktionen und Beschränkungen führt in der Regel zu einer erheblichen Volatilität der Wechselkurse für die Währung des sanktionierten Gebiets. Insbesondere Restriktionen gegen eine Zentralbank schränken wahrscheinlich die Fähigkeit eines Landes ein, den Wechselkurs seiner Währung zu stabilisieren, und wirken sich in der Regel auf die Fähigkeit aus, die eigene Währung in andere Währungen zu tauschen.

Die Volatilität der Wechselkurse wirkt sich auf die Wechselkurse aus, die für die Umrechnung der Beträge der Gewinn- und Verlustrechnung verwendet werden dürfen. So ist hierfür grds. der am jeweiligen Tag des Geschäftsvorfalles gültige Kassakurs zu verwenden, aus praktischen Erwägungen darf jedoch auch ein Durchschnittskurs verwendet werden, sofern dieser einen Näherungswert für den aktuellen Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles darstellt. Bei stark schwankenden Wechselkursen kann die Verwendung von Durchschnittskursen daher nicht mehr angemessen sein [IAS 21.21, IAS 21.22].

Bei den Stichtagskursen muss es sich um die Kassakurse am Bilanzstichtag handeln, und alle Veränderungen dieser Kurse nach dem Bilanzstichtag werden als nicht zu berücksichtigende Ereignisse betrachtet [IAS 21.23, IAS 21.8].

IAS 21 verlangt die Verwendung von Stichtagskursen. Bei der Bestimmung, ob ein Kurs ein Stichtagskurs ist, sollte ein Unternehmen berücksichtigen, ob die Währung zu einem offiziell notierten Kurs getauscht werden kann und ob zu diesem Kurs eine sofortige Abwicklung möglich ist. In der Praxis wäre eine normale administrative Verzögerung bei der Beschaffung der Fremdwährung akzeptabel.

Im August 2023 änderte der IASB IAS 21, um Anforderungen hinzuzufügen, die Unternehmen dabei helfen sollen, zu bestimmen, ob eine Währung in eine andere Währung umtauschbar ist und welcher Kassakurs zu verwenden wäre, wenn dies nicht der Fall ist. Diese neuen Anforderungen gelten für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2025 beginnen, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig ist. Die neuen Anforderungen ersetzen die bisherigen Vorschriften zur vorübergehenden mangelnden Umtauschbarkeit und gelten nach ihrer Annahme für jede mangelnde Umtauschbarkeit, unabhängig von ihrer Dauer.

Darüber hinaus müssen Unternehmen in Abhängigkeit der Volatilität der Wechselkurse möglicherweise eine potenzielle Wertminderung bei der Umrechnung von nicht monetären Posten in Betracht ziehen. Bei der Berechnung des Nutzungswerts werden die künftigen Cashflows in der Währung geschätzt, in der sie generiert werden, und dann mit einem für diese Währung geeigneten Abzinsungssatz abgezinst. Ein Unternehmen rechnet dann den Barwert mit dem am Tag der Berechnung des Nutzungswerts geltenden Devisenkassakurses um [IAS 36.54].

13.2 Ausländische Geschäftsbetriebe und Konzernabschlüsse

Wenn Aktivitäten durch ausländische Geschäftsbetriebe durchgeführt werden, sind die Abschlüsse dieser ausländischen Geschäftsbetriebe für Zwecke der Einbeziehung in den Konzernabschluss (Konsolidierung oder Einbezug nach der Equity-Methode) in die Berichtswährung des Konzerns umzurechnen. Es sind geeignete Wechselkurse, die für die Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz des ausländischen Geschäftsbetriebs zu verwenden und die finanziellen Auswirkungen der Wechselkursänderungen im Abschluss des berichtenden Unternehmens zu erfassen.

Muttergesellschaften verwenden in der Regel den Kurs, der sich bei einer Dividendenausschüttung zum Bilanzstichtag ergeben würde, um das Nettovermögen eines ausländischen Geschäftsbetriebs umzurechnen, da dies in der Regel der Kurs ist, der gelten würde, wenn die Mittel aus dem ausländischen Geschäftsbetrieb zum Bilanzstichtag an die Muttergesellschaft überwiesen würden. Die Möglichkeit, Fremdwährungen zu tauschen, kann sich jedoch auf den zu verwendenden Wechselkurs auswirken.

Alle wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und Ermessensentscheidungen, die bei der Bestimmung des Währungskurses getroffen wurden, sollten in Übereinstimmung mit den Anforderungen in IAS 1.117-124 angegeben werden.

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint²³ finden weitere Hinweise im PwC Manual of Accounting, [FAQ 49.44.2 „When would it be inappropriate to use an average exchange rate to translate a foreign subsidiary?“](#).

13.3 Wertminderung und Veräußerung von ausländischen Geschäftsbetrieben, Vermögenswerten und Verbindlichkeiten

Geopolitische Konflikte könnten zu einer Endkonsolidierung, Veräußerung oder Aufgabe ausländischer Geschäftsbetriebe führen, was wiederum den Ausweis möglicher aufgegebenen ausländischer Geschäftsbetriebe oder zur Veräußerung gehaltener ausländischer Vermögenswerte gemäß IFRS 5 zur Folge haben könnte (siehe [Abschnitt 3.7](#) und [Abschnitt 3.8](#)). Die Veräußerung oder Aufgabe eines ausländischen Geschäftsbetriebs könnte zu einer Wertminderung der zugrunde liegenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im Konzernabschluss führen (siehe [Abschnitt 3.1](#)).

Die Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs würde zu einer Umgliederung („recycling“) der kumulierten Währungsumrechnungsdifferenzen (CTA) führen, die im Eigenkapital in Bezug auf die betreffende Tochtergesellschaft erfasst wurden. Ein Abgang kann entweder durch Verkauf, Liquidation, Rückzahlung des Aktienkapitals oder eines eigenkapitalähnlichen Darlehens oder durch Aufgabe des gesamten Unternehmens (oder eines Teils davon) erfolgen. Ein teilweiser Abgang ist eine Verringerung der „Beteiligung“ (ownership interest) eines Unternehmens an einem ausländischen Geschäftsbetrieb, mit Ausnahme des Verlusts der Beherrschung, des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinsamen Beherrschung [IAS 21.32].

Die Wertminderung des Buchwerts eines ausländischen Geschäftsbetriebs, die sich im Zusammenhang mit einer Liquidation oder Aufgabe ergeben könnte, stellt jedoch keine teilweise Veräußerung dar. Die kumulierten Währungsumrechnungsdifferenzen (CTA) werden zum Zeitpunkt der Wertminderung nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert [IAS 21.49].

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint²³ finden weitere Hinweise in unserem PwC Manual of Accounting:

- [EX 49.60.1 „Summary of disposals, partial disposals and effect on cumulative translation adjustment“](#)
- [FAQ 49.29.1 „Will an impairment loss arise in an entity's functional currency if there is an impairment loss on a foreign currency asset when measured in the foreign currency?“](#)

²³ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

- EX 49.37.1 „Translation of an impaired foreign asset“

13.4 Angaben in den Finanzberichten

Gemäß IFRS 7 haben Unternehmen ihre Sensitivität in Bezug auf Marktrisiken anzugeben, wozu auch das Währungsrisiko gehört. Die Sensitivitätsanalyse sollte die Auswirkungen von Änderungen der Wechselkurse über den Zeitraum bis zur nächsten Veröffentlichung dieser Angaben durch das Unternehmen aufzeigen, was in der Regel sein nächster Jahres- bzw. Konzernabschluss ist. Diese Angaben basieren auf vernünftigerweise möglichen Änderungen und nicht auf einem „Worst-Case-Szenario“ oder einem „Stresstest“.

Darüber hinaus sind die Methoden und Annahmen, die bei der Erstellung der Sensitivitätsanalyse verwendet wurden, sowie Änderungen der verwendeten Methoden und Annahmen gegenüber der vorangegangenen Periode und die Gründe für solche Änderungen anzugeben [IFRS 7 Anhang A].

Abonnenten unserer internationalen Rechercheplattform Viewpoint²⁴ finden weitere Hinweise in unserem PwC Manual of Accounting, FAQ 47.111.2 „Should prior year disclosures be restated if the magnitude of reasonably possible change is different?“

14. Aufsichtsbehörden

Sofern Aufsichtsbehörden Leitlinien zur Berücksichtigung der Auswirkungen geopolitischer Ereignisse auf die Rechnungslegung herausgegeben haben, sollten diese von betroffenen Unternehmen beachtet werden.

So hatte beispielsweise die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde („ESMA“) am 13. Mai 2022 die Verlautbarung „Implications of Russia's invasion of Ukraine on half-yearly financial reports“ veröffentlicht, die ihre Erwartungen an Zwischenberichte nach IAS 34 und Zwischenlageberichte vor dem Hintergrund der russischen Invasion in die Ukraine aufzeigte.

Hinweis: Die englische Originalfassung, auf der diese Publikation beruht, finden Sie unter folgendem Link²⁴.

²⁴ Bei der angebotenen Leistung handelt es sich um ein Angebot der PricewaterhouseCoopers LLP (1 Embankment Place, London WC2N 6RH, United Kingdom). Leistungserbringung und Datenverarbeitung erfolgen nach britischem Recht.

Über uns

Kontakt

Andreas Bödecker

Tel.: +49 170 8166560

andreas.boedecker@pwc.com

Redaktion

Für Ihre Fragen, Hinweise und Anmerkungen zum Newsletter steht Ihnen unser Redaktionsteam gern zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihr Feedback.

Andreas Bödecker

Tel.: +49 170 8166560

andreas.boedecker@pwc.com

Bettina Holland

Tel.: +49 171 5667437

bettina.holland@pwc.com

Bestellung

Wenn Sie den PDF-Newsletter „IFRS für die Praxis“ bestellen möchten, können Sie dies über folgenden Link tun: www.pwc.de/nqn-corporate-reporting

Sind Sie darüber hinaus an unserer Webcast-Reihe „PwC Accounting and Reporting Talks“ interessiert, können Sie diese über folgenden Link abonnieren: www.pwc.de/ARTalks

IAS, IASB, IFRIC, IFRS, IFRS for SMEs, IFRS Foundation, International Accounting Standards, International Financial Reporting Standards, ISSB, SASB und SIC sind eingetragene Kennzeichen der IFRS Foundation.

Die Beiträge dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der jeweiligen Autorenschaft wieder.

© November 2024 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.