

Lösungen zu Kapitel 7: Umsatzrealisation

Die FurNicheUr AG ist ein weltweit agierender Hersteller mit weitgehendem Direktvertrieb von hochwertigen Designer-Möbeln und Luxus-Editionen bestimmter Möbel-Varianten. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Frankfurt a.M. und ist auch an der Frankfurter Wertpapierbörse im Prime Standard gelistet.

Um den derzeit leicht schwächelnden Möbelabsatz wieder anzukurbeln, hat sich das Unternehmen aufgrund der durch die Niedrigzinsphase bedingten äußerst günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten vor Kurzem dazu entschlossen, speziell den Kunden der sehr teuren Luxus-Möbeleditionen künftig umfassende Finanzierungsangebote bereitzustellen. Speziell in Bezug auf das Wohnzimmer Premium-Komplettpaket „THE-ART-OF-LIVING(ROOM)“ wurden drei Verträge entwickelt, die für die FurNicheUr AG unter ökonomischen Gesichtspunkten gleich vorteilhaft sein sollen. Die erste Variante ist die einfache Barzahlung von 300 T€ beim Kauf. Alternativ kann auch nach einem Jahr ein Preis in Höhe von 315 T€ bezahlt werden. Die dritte Variante ist eine Finanzierung über vier Jahre, bei der jeweils am Jahresende gleich hohe Zahlungen fällig werden.

Andere Möbelhersteller bzw. Einrichtungshäuser verwenden bei vergleichbaren Transaktionen pauschale Finanzierungszinssätze in Höhe von derzeit rund 5 %. Infolge der Luxus-Ausführungen, die wohlhabendere Kunden anspricht, kalkuliert die FurNicheUr AG für diese Kundengruppe bonitätsbedingt geringere Zinssätze von 1,5 %.

Zum 01.01.2017 werden drei Premium-Komplettpakete an drei verschiedene Kunden verkauft, wobei jeder dieser Kunden eine andere der drei Vertragsvarianten wählt.

- Wie sind diese drei Verkäufe in 2017 und in den Folgejahren nach IAS 18 bzw. IAS 11 zu buchen?
- Wie wären die drei Verträge künftig nach IFRS 15 zu bilanzieren?

LÖSUNG:

Alle Ausführungen beziehen sich lediglich auf die Umsatzrealisation nach IFRS. Bestandsveränderungen und Herstellung sind nicht berücksichtigt. Ebenso wird auf den Ausweis der Umsatzsteuer und auf latente Steuern verzichtet.

Modell 1:

Lösung gem. IAS 18 und IFRS 15:

Der Barpreis ist in der Aufgabenstellung unmittelbar gegeben und beträgt 300.000 €. Da es sich darüber hinaus um eine zeitpunktbezogen zu erfüllende Leistungsverpflichtung i.S.v. IFRS 15 handelt, sind Umsatzrealisationszeitpunkt und -höhe hier nach IFRS 15 und IAS 18 für diesen Vertrag identisch. Zu buchen wäre dann in 2017 sowohl nach IAS 18 als auch nach IFRS 15 ein Umsatzerlös in Höhe des unmittelbaren Zahlungseingangs des vollständigen Kaufpreises, wobei die Lieferung des Premium-Komplettpakets hier annahmegemäß mit dessen Kauf erfolgt:

2017: Bank an Umsatzerlöse 300.000 €

Modell 2:

Lösung gem. IAS 18:

Nach IAS 18.11 sind künftige Einnahmen bei einer Vereinbarung, die einen Finanzierungsvorgang darstellt, mit einem kalkulatorischen Zinssatz abzuzinsen. Dieser ergibt sich hierbei laut Standardvorgaben als der verlässlichere der folgenden beiden Zinssätze:

„der für eine vergleichbare Finanzierung bei vergleichbarer Bonität des Schuldners geltende Zinssatz“ oder

„der Zinssatz, mit dem der Nominalbetrag der Einnahmen auf den gegenwärtigen Barzahlungspreis für die verkauften Erzeugnisse, Waren oder Dienstleistungen des Basisgeschäfts diskontiert wird.“

Wird die Zahlung wie im vorliegenden Fall also um ein Jahr gestundet, so ist die Zinskomponente zwingend gesondert zu berücksichtigen. Fraglich ist im vorliegenden Fall allenfalls, welcher der beiden vorausgehend genannten Zinssätze der verlässlicher bestimmbare Zinssatz ist. Intern wird regulär mit einem Zinssatz von 1,5 % für die hier relevanten Kunden hoher Bonität kalkuliert. Allerdings lässt sich auch der zweite der beiden genannten Zinssätze ohne Weiteres verlässlich bestimmen, da sowohl der Zielverkaufspreis als auch der Barverkaufspreis eindeutig bekannt sind. Entsprechend ergibt sich auf dieser Grundlage ein Zinssatz in Höhe von $[(315.000 - 300.000) / 300.000 =] 5 \%$. Wird von diesem sehr verlässlich bestimmbaren Zinssatz ausgegangen, wird zunächst der Barpreis zum 01.01.2017 als Umsatz erfasst. Die Differenz zwischen dem Barpreis und dem Zielverkaufspreis wird als Zinskomponente zum regulären Zahlungszeitpunkt, dem 31.12.2017, als Zinsertrag in der GuV erfasst. Es ergeben sich folgende Buchungssätze:

01.01.2017: Forderung an Umsatzerlöse 300.000 €

31.12.2017: Forderungen an Zinsertrag 15.000 €

Bank an Forderungen 315.000 €

Lösung gem. IFRS 15:

Gegenüber der vorausgehend beschriebenen Lösungsalternative nach IAS 18 ergäbe sich bei einer Umstellung auf IFRS 15 nachfolgender Unterschied:

Zunächst sollen die realisierten Umsatzerlöse auch nach IFRS 15 grundsätzlich den Barverkaufspreis der Leistungen zum Übertragungszeitpunkt widerspiegeln, so dass der Transaktionspreis entsprechend um potenzielle Finanzierungs- bzw. Zinskomponenten zu bereinigen ist. Sofern also eine wesentliche Finanzierungs Komponente vorliegt, ist der Transaktionspreis unter Anwendung eines laufzeit- und (kredit)risikoäquivalenten Zinssatzes zu adjustieren. Dieser Zinssatz entspricht demjenigen Zins, der zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses für ein separates Finanzierungsgeschäft zwischen den Vertragsparteien herangezogen würde (IFRS 15.61 i.V.m. IFRS 15.64). Sofern vor diesem Hintergrund eine deutliche Abweichung zwischen demjenigen Zins, der Äquivalenz zwischen einer Barzahlung

und dem Zielkauf herstellt, und dem individuellen Grenzfremdkapitalzins vorliegt, ist nach IFRS 15.64 letzterer zur Bemessung einer risikoadäquaten Finanzierungskomponente heranzuziehen. Dieser liegt im vorliegenden Fall aber nicht bei 5 %, sondern beträgt laut Aufgabenstellung aufgrund der speziellen bonitätsstarken Kundengruppe lediglich 1,5 %. Auf Basis des Zielverkaufspreises in Höhe von 315.000 € wären daher zum Zeitpunkt des Kaufs (= Lieferung) Umsatzerlöse in Höhe von 310.345 € (= 315.000 € / 1,015) zu realisieren. Die verbleibende Differenz in Höhe von 4.655 € ist schließlich zum 31.12.2017 als Zinsertrag GuV-wirksam zu erfassen.

01.01.2017: Forderung an Umsatzerlöse 310.345 €

31.12.2017: Forderungen an Zinsertrag 4.655 €

Bank an Forderungen 315.000 €

Modell 3:

Lösung gem. IAS 18 und IFRS 15:

Bei Modell 3 sind zunächst die jährlichen Zahlungen mit Hilfe des Annuitätenfaktors¹ zu bestimmen. Für einen bonitätsabhängigen Zins von 1,5 % und einer Laufzeit von vier Jahren ergeben sich jährliche Zahlungen in Höhe von [300.000 € * 0,25944 =] 77.833,44 €. Diese Zahlungen enthalten sowohl Zins-, als auch Tilgungskomponenten, die in der folgenden Tabelle dargestellt werden.

Schuld am Anfang der Periode	Tilgungskomponente	Zinskomponente	Restschuld
300.000,00 €	73.333,44 €	4.500,00 €	226.666,56 €
226.666,56 €	74.478,21 €	3.400,00 €	152.233,12 €
152.233,12 €	75.549,94 €	2.283,50 €	76.548,86 €
76.683,18 €	76.683,18 €	1.150,25 €	0,00 €

¹ $(i \cdot (1+i)^n) / ((1+i)^n - 1)$

Anhand dieser Darstellung ist in den Jahren 2017 bis 2020 wie folgt zu buchen:

2017, bei Verkauf:	Forderung	300.000 €	an	Umsatzerlöse	300.000 €
2017, bei Zahlung:	Bank	77.833,44 €	an	Forderung	73.333,44 €
				Zinsertrag	4.500,00 €
2018, bei Zahlung:	Bank	77.833,44 €	an	Forderung	74.478,21 €
				Zinsertrag	3.400,00 €
2019, bei Zahlung:	Bank	77.833,44 €	an	Forderung	75.549,94 €
				Zinsertrag	2.283,50 €
2020, bei Zahlung:	Bank	77.833,44 €	an	Forderung	76.683,18 €
				Zinsertrag	1.150,25 €

Neben dem ausschließlichen Direktvertrieb der Luxus-Möbeleditionen verkauft die FurNicheUr AG auch regelmäßig Möbel an ausgewählte Möbelhäuser. Mit diesen Exklusiv-Häusern wurde vereinbart, dass die gelieferte Ware erst bei Weiterverkauf an den Endkunden bezahlt werden muss. Darüber hinaus behält sich die FurNicheUr AG bei Neukunden sowohl der hochwertigen Designer-Möbel als auch der Luxus-Varianten das Eigentum an der Ware bis zur Zahlung vor.

- Wie sind solche Vorfälle sowohl nach IFRS 15 als auch nach IAS 18 bzw. IAS 11 im IFRS-Abschluss der FurNicheUr AG zu berücksichtigen, wenn noch kein Weiterverkauf bzw. keine Zahlung erfolgte?

LÖSUNG:

Lösung gem. IAS 18 bzw. IAS 11:

Wird vereinbart, dass die Ware vom Käufer erst bei Weiterverkauf bezahlt werden muss, also ein Kommissionsgeschäft abgeschlossen wurde, hängt der Ertrag vom Weiterverkauf an den Konsumenten ab. Nach IAS 18.16 (b) ist in diesem Fall beim Verkauf kein Ertrag zu vereinnahmen. Dieser wird erst realisiert, wenn der Weiterverkauf erfolgt ist. Die guten Geschäftsbeziehungen spielen in diesem Fall keine Rolle.

Die Tatsache, dass sich die FurNicheUr AG das Eigentum an der Ware bis zur Bezahlung regelmäßig vorbehält, ist indes für die Umsatzrealisation unschädlich, da die in IAS 18.14 (b) kodifizierten Kriterien nach wirtschaftlicher Substanz und nicht nach juristischer Form zu prüfen sind. Da im Regelfall davon auszugehen ist, dass insbesondere die bonitätsstarken Neukunden ihre Rechnungen begleichen werden, liegt hier nur ein sehr geringes und insoweit gut abschätzbares Zahlungsausfallrisiko vor. Daher ist ein Eigentumsvorbehalt im

vorliegenden Fall grundsätzlich unproblematisch, so dass nach IAS 18.17 bei Lieferung der Ware ein Umsatz zu buchen ist.

Lösung gem. IFRS 15:

Auch IFRS 15 führt im Ergebnis dazu, dass bei Kommissionsgeschäften, bei denen zwar der physische Besitz über einen Vermögenswert auf den Kunden (Zwischenhändler bzw. Kommissionär) übertragen wird, sich das Unternehmen jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert vorbehält, noch kein Umsatz realisiert werden darf. Denn das Verfügungsmachtkriterium bildet nach IFRS 15 eine zentrale Voraussetzung für die Umsatzrealisation und ist im genannten Kontext nicht bereits mit dem Zeitpunkt der Lieferung des Vermögenswerts an den Zwischenhändler erfüllt, sondern erst im Zeitpunkt des Weiterverkaufs durch den Zwischenhändler an den Endkunden (IFRS 15.B77).

Darüber hinaus steht auch nach IFRS 15.38 ein Eigentumsvorbehalt zur Absicherung gegen einen möglichen Zahlungsausfall dem Übergang der Kontrolle über einen Vermögenswert auf einen Kunden grundsätzlich nicht entgegen, so dass die Beurteilung im Vergleich zu IAS 18 i.V.m. IAS 11 identisch ausfällt.

Schließlich erhält die FurNicheUr AG Anfang 2017 von einem Immobilien-Magnaten aus Dubai erstmalig einen besonderen Auftrag auf Werkvertragsbasis zur kundenspezifischen Möbelausstattung einer Luxusvilla bis Ende 2019. Das Besondere an diesem Auftrag ist, dass die Möbel so zu gestalten und aufeinander abzustimmen sind, dass sie zusammen in der richtigen Positionierung von oben betrachtet die Silhouette eines mit Gold und Edelsteinen verzierten Scheichs ergeben. Der hierfür vereinbarte Festpreis liegt angesichts der zu verwendenden Materialien und des besonderen Kundenwunschs bei 25 Mio. €. Eine Abnahme von Teilleistungen im Sinne einzelner Möbelstücke ist hierbei nicht vorgesehen. Die FurNicheUr AG trägt bis zur Übergabe der Möbel-Kombination das korrespondierende Gesamtfunktionsrisiko. Darüber hinaus wurden zur Zwischenfinanzierung rechtlich nicht einklagbare Abschlagszahlungen vereinbart. Der Steuersatz beträgt 30 %. Das Ergebnis des Fertigungsauftrags kann verlässlich geschätzt werden, wobei dem Auftrag die folgenden Daten zugrunde liegen:

alle Angaben in Mio. €	2017	2018	2019	Summe
Herstellungskosten im lfd. Geschäftsjahr zu Vollkosten	5.000	7.000	8.000	20.000
Noch erwartete Herstellungskosten bis zur Fertigstellung	15.000	9.000	—	
Insgesamt erwartete Kosten (Stichtagsschätzung)	20.000	21.000	20.000	
Eingeforderte Abschlagszahlungen	4.000	6.000	7.000	17.000
Zahlungseingänge	3.000	6.000	6.000	15.000

- Wie ist dieser Sachverhalt buchungstechnisch im Einzelabschluss nach HGB und im IFRS-Konzernabschluss abzubilden?
- Welche konzeptionellen Unterschiede werden sich in Bezug auf den Sachverhalt künftig nach IFRS 15 ergeben?

Lösung nach HGB

Nach HGB ist die sog. Completed-Contract-Methode anzuwenden. Dementsprechend ergibt sich keine Teilgewinnrealisierung:

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>
<i>Unfertige Erzeugnisse</i>	5.000	7.000	8.000
<i>an diverse Aufwendungen</i>	5.000	7.000	8.000
<i>Bank</i>	3.000	6.000	6.000
<i>an Erhalt. Anzahl.</i>	3.000	6.000	6.000
<i>Erhalt. Anzahl.</i>			15.000
<i>Forderungen</i>			10.000
<i>an Umsatzerlöse</i>			25.000
<i>HK des Umsatzes</i>			20.000
<i>an Unfertige Erzeugnisse</i>			20.000

Lösung nach IAS 11

Es liegt aufgrund der mehrperiodischen, kundenspezifischen Herstellung ein langfristiger Fertigungsauftrag im Sinne von IAS 11 vor, dessen Gesamterlöse und -kosten verlässlich schätzbar ist. Entsprechend findet eine Bilanzierung auf Basis der Percentage-of-Completion-Methode statt. Da hier eine Teilgewinnrealisierung erfolgt, muss vor der Verbuchung zunächst der Fertigstellungsgrad ermittelt werden.

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>
geschätzter Gewinn	5.000	4.000	5.000
bisher angefallene Kosten	5.000	12.000	20.000
insgesamt erwartete Kosten	20.000	21.000	20.000
Fertigstellungsgrad	25%	57%	100%
zu realisierender Teilgewinn	1.250	1.036	2.714
(= bisher angefallene Kosten / insgesamt erwartete Kosten · geschätzter Gewinn abzgl. des bereits vereinnahmten Gewinns)			

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>
<i>Unfertige Erzeugnisse</i>	<i>5.000</i>	<i>7.000</i>	<i>8.000</i>
<i>an diverse Aufwendungen</i>	<i>5.000</i>	<i>7.000</i>	<i>8.000</i>
<i>Bank</i>	<i>3.000</i>	<i>6.000</i>	<i>6.000</i>
<i>an Erhalt. Anzahl.</i>	<i>3.000</i>	<i>6.000</i>	<i>6.000</i>
<i>HK des Umsatzes</i>	<i>5.000</i>	<i>7.000</i>	<i>8.000</i>
<i>an Unfertige Erzeugnisse</i>	<i>5.000</i>	<i>7.000</i>	<i>8.000</i>
<i>Fertigungsaufträge</i>	<i>6.250</i>	<i>8.036</i>	<i>10.714</i>
<i>an Umsatz</i>	<i>6.250</i>	<i>8.036</i>	<i>10.714</i>
<i>(Latenter) Steueraufwand</i>	<i>375</i>	<i>311</i>	<i>814</i>
<i>an Passive latente Steuern</i>	<i>375</i>	<i>311</i>	<i>814</i>
<i>Bank</i>			<i>10.000</i>
<i>Forderungen</i>			<i>15.000</i>
<i>an Fertigungsaufträge</i>			<i>25.000</i>
<i>Passive latente Steuern</i>			<i>1.500</i>
<i>an (latenter) Steuerertrag</i>			<i>1.500</i>

Lösung nach IFRS 15

Während der vorliegende Sachverhalt nach den Regelungen eine periodenübergreifende Realisierung von Teilgewinnen auf Basis des Fertigstellungsgrads nach der Percentage-of-Completion-Methode erfolgt, müsste für diese Vorgehensweise nach IFRS 15 eine zeitraumbezogene Leistungsverpflichtung und -erfüllung vorliegen. Hierzu müsste mindestens eines der folgenden Kriterien des IFRS 15.35 erfüllt sein:

1. Der Kunde erhält und verbraucht zeitgleich mit der Leistungserfüllung den Nutzen aus der erbrachten (Dienst)Leistung.
2. Das Unternehmen erstellt oder verbessert einen Vermögenswert, über den der Kunde die Verfügungsmacht bereits während des Erstellungs- bzw. Verbesserungsprozesses besitzt.
3. Der vom Unternehmen erstellte Vermögenswert lässt sich aufgrund seiner Beschaffenheit und/oder seiner spezifischen Eigenschaften nicht bzw. nur unter Inkaufnahme erheblicher Kosten anderweitig nutzen. Darüber hinaus hat das Unternehmen einen durchsetzbaren Zahlungsanspruch in Bezug auf die bisher erbrachten Leistungen.

Die ersten beiden Kriterien sind im vorliegenden Sachverhalt offensichtlich nicht erfüllt, da (1) das Nutzenpotential aus und (2) die Verfügungsgewalt über die Möbelausstattung erst bei finaler Übergabe – und nicht bereits während des Fertigstellungsprozesses – auf den Kunden übergeht. Das dritte Kriterium scheint dagegen schon eher zuzutreffen, da sich die Möbelausstattung aufgrund der kundenspezifischen Anfertigung kaum bzw. wenn überhaupt nur unter Inkaufnahme erheblicher Kosten an einen anderen Kunden verkaufen lässt. Da die vereinbarten Abschlagszahlungen jedoch rechtlich nicht einklagbar sind, fehlt es während des Fertigungsprozesses an einem durchsetzbaren Zahlungsanspruch für bereits erbrachte Leistungen. Aus diesem Grund ist auch das dritte Kriterium nicht erfüllt, weshalb durch die Negativabgrenzung des IFRS 15 automatisch eine zeitpunktbezogene Umsatzrealisation vorzunehmen ist. Dementsprechend kommt eine Teilgewinnrealisierung auf Basis der Percentage-of-Completion-Methode nicht infrage. Vielmehr ist der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Möbelausstattung bzw. zum Zeitpunkt der Übertragung der Verfügungsgewalt auf den Kunden zu realisieren.

	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>
<i>Unfertige Erzeugnisse</i>	5.000	7.000	8.000
<i>an diverse Aufwendungen</i>	8.000	7.000	8.000
<i>Bank</i>	3.000	6.000	6.000
<i>an Erhalt. Anzahl.</i>	3.000	6.000	6.000
<i>Erhalt. Anzahl.</i>			15.000
<i>Bank</i>			10.000
<i>an Umsatzerlöse</i>			25.000

<i>HK des Umsatzes</i>	<i>20.000</i>
<i>an Unfertige Erzeugnisse</i>	<i>20.000</i>

- Wie sind die Bilanzierungsmethoden nach HGB und IFRS vor dem Hintergrund der Kriterien der Relevanz (relevance) und der Verlässlichkeit (reliability) der vermittelten Informationen einzuschätzen und hinsichtlich der bilanztheoretischen Ausrichtung (statische Bilanztheorie und dynamische Bilanztheorie) einzuordnen?

HGB:

- Die Möglichkeit zur vorzeitigen Gewinnrealisierung ist grundsätzlich nicht gegeben, so dass die Gewinnrealisierung erst bei Übergang des Gesamtfunktionsrisikos erfolgt.
- Diese Form der Bilanzierung beruht am ehesten auf dem Grundsatz der Verlässlichkeit und ist somit Ausdruck des Gläubigerschutz- und (bilanziellen) Kapitalerhaltungskonzeptes, das eine Ausschüttung unrealisierter Gewinne verhindern soll.

IFRS:

- Die Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode ist grundsätzlich für die zeitraumbezogene Leistungserfüllung vorgesehen und erlaubt eine Gewinnrealisation bevor Entstehung eines rechtlichen Anspruchs.
- Im Vordergrund steht die korrekte Darstellung der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens, da der IFRS-Abschluss das Ziel der Informationsvermittlung verfolgt.
- Dennoch wird auch dem Grundsatz der Verlässlichkeit in gewissem Maße Rechnung getragen, da eine zeitraumbezogene Leistungserfüllung und somit auch die Anwendung der Percentage-of-Completion-Methode an enge Kriterien gebunden, die auf einen durchsetzbaren Zahlungsanspruch abzielen.
- Somit steht zwar eher der Grundsatz der Relevanz im Zentrum dieser Bilanzierungsvorschrift, der Grundsatz der Verlässlichkeit spielt aber dennoch eine wesentliche Rolle.
- Hinsichtlich der bilanztheoretischen Ausrichtung bewegen sich die Regelungen nach IFRS durch die Ablösung des IAS 11 mit dem neuen IFRS 15 hin zum asset-liability-Ansatz, der auf einer statischen bilanztheoretischen Konzeption basiert.