

Lorenz Fleischhauer/Jürgen Grabe



Umsatzrealisierung und Erlösabgrenzung nach IFRS 15, IAS 11 und HGB

Grundlagen der Umsatzrealisierung unter IAS 11 sowie HGB

Praxisorientierte Anwendung einer Fallstudie auf IAS 18, IAS 11 sowie HGB (Buchungslogik)

Grundlagen zur Umsatzrealisierung unter IFRS 15

Anwendung der Fallstudie auf IFRS 15
(5-Stufenmodell und Buchungslogik)

Subsumtion der Umsatzrealisierung unter BilRUG

Lorenz Fleischhauer/Jürgen Grabe

**Umsatzrealisierung und
Erlösabgrenzung nach
IFRS 15, IAS 11 und HGB**

2017

**HDS-Verlag
Weil im Schönbuch**

HDS
 **erlag**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar

ISBN E-Book: 978-3-95554-320-4

ISBN Print: 978-3-95554-285-6

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2017 HDS-Verlag

www.hds-verlag.de

info@hds-verlag.de

HDS-Verlag Weil im Schönbuch

Die Autoren

Lorenz Fleischhauer, Manager Finance Transformation, DV-Kaufmann (IHK), Diplom-Kaufmann (FH), war von 1998-2010 als Unternehmensberater international operierender Management- und IT-Beratungen tätig. Seit 2011 ist er in gleicher Funktion im Inhouse-Bereich für die Reorganisation und Optimierung von Strukturen und Prozessen im interdisziplinären Umfeld des Financial Accounting und Controlling tätig.

Jürgen Grabe, Prof., Diplom-Volkswirt, Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Rechnungswesen und Steuerlehre an der Fachhochschule Kiel. Forschungsschwerpunkte: Plankostenrechnung, Prozesskostenrechnung, Bilanzpolitik und Bilanzanalyse.

Vorwort

IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden) ersetzt die beiden Standards IAS 11 und IAS 18 und entfaltet somit praktische Relevanz für sämtliche nach IFRS bilanzierende Unternehmen. Nicht alle Erträge stellen Erlöse dar. Bei Erlösen nach IFRS 15 handelt es sich um Erträge, die sich aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Unternehmens ergeben. Durch die Neuformulierung der „gewöhnlichen Geschäftstätigkeit“ ergeben sich wesentliche Änderungen in der Bilanzierungspraxis von nach IFRS bilanzierenden Unternehmen. Materieller Anpassungsbedarf gegenüber IAS 11 und IAS 18 besteht vor allem im Rahmen der Bilanzierung von aus mehreren Leistungsverpflichtungen bestehenden Mehrkomponentenverträgen sowie bei der Allokation des Transaktionspreises. Weiterhin sind die Änderungen der Methode der Umsatzrealisation (zeitpunkt- versus zeitraumbezogen) zu beachten und es ergeben sich wesentliche Änderungen bei den Anhangangaben sowie bei vielen Einzelproblemen (u.a. bei Gewährleistungen und Garantien, Rückgaberechten, Rückkaufoptionen usw.).

Grundsätzlich eröffnen die IFRS die Chance einer Annäherung oder gar Vereinheitlichung des externen und internen Rechnungswesens und damit die Aussicht auf einheitliche Kennzahlen, Vereinfachung des Controllings, Kosteneinsparungen sowie eine Verbesserung der internationalen Verständlichkeit und Steuerung. Es stellt sich die Frage, ob durch IFRS 15 diese Annäherung erfolgt ist. Die ausführliche Fallstudie in diesem Buch zeigt, dass man vor der Einführung von IFRS 15 dem Gedanken der Vereinheitlichung möglicherweise näher war als nach der Einführung des neuen Standards, denn durch IFRS 15 entsteht eine Diskrepanz zwischen den Daten, die aus dem externen Rechnungswesen geliefert und den Daten, die hieraus für das Controlling abgeleitet werden. Ohne eine entsprechende Transformation im Sinne eines Zweirechnungskreises wird diese Divergenz wohl nicht korrigiert werden können. Das konkrete Anwendungsbeispiel lässt die komplexe Problematik leichter erschließen.

Das vorliegende Buch wendet sich an Praktiker, die in ihrem Unternehmen mit der Umstellung von IAS 11 und IAS 18 auf IFRS 15 befasst sind, aber auch an Studierende, die z.B. mit ihrer Abschlussarbeit ein praktisches Problem in diesem Aufgabenfeld zu lösen haben.

Lorenz Fleischhauer
Jürgen Grabe

Inhaltsverzeichnis

Die Autoren	V
Vorwort	VI
Abkürzungsverzeichnis	XI
1. Einleitung	1
1.1 Einordnung der Umsatzerlöse	1
1.2 Aufbau des Buches	3
2. Fallstudie	5
2.1 Rahmenbedingungen	5
2.2 Vertragswesen und Fakturierung	6
2.2.1 ITC-Standardvertrag	6
2.2.2 Leistungserbringung	8
2.2.3 Fakturierung	10
2.2.4 Zusammenfassender Überblick	11
2.3 MEA-Verträge bei ITC	12
3. Umsatzrealisierung nach IAS 11	14
3.1 Theoretische Grundlagen des PoC	14
3.2 Formeln und Buchungssätze des PoC	17
3.3 Zero-Profit-Methode	20
3.4 Kritik	20
4. Bisherige Umsatzrealisierung der ITC unter IAS 11	22
4.1 Beschreibung des Beispiel-Szenarios	22
4.2 Ableitung der Buchungslogik	30
4.2.1 Buchungsüberblick	30
4.2.2 Erläuterungen des Buchungsstoffs	42
4.3 Kritik aus der Praxis	51
5. Theorie der Umsatzrealisierung nach IFRS 15	52
5.1 Allgemeine theoretische Grundlagen des IFRS 15	52
5.2 Projektsituation	62
5.3 Buchungssätze IFRS 15	64

5.4	Kritik	65
6.	Implementierung von IFRS 15 bei ITC	74
6.1	Anwendung des 5-Stufen-Konzeptes bei ITC	74
6.1.1	Schritt 1: Identifikation des Kundenvertrages	75
6.1.1.1	Determination des Kunden	75
6.1.1.2	Determination des Vertrages	76
6.1.1.3	Zusammenfassung von Verträgen	79
6.1.2	Schritt 2: Identifikation separater LVP	83
6.1.3	Schritt 3: Ermittlung Transaktionspreis	88
6.1.3.1	Vertragliche Finanzierungskomponenten	89
6.1.3.2	Zahlung an Kunden	90
6.1.4	Schritt 4: Allokation TAP auf LVP	91
6.1.4.1	Keine Aufteilung des TAP auf einzelne LVP	93
6.1.4.2	Aufteilung des TAP auf einzelne LVP	94
6.1.5	Schritt 5: Umsatzerfassung	96
6.1.5.1	Zeitraumbezogene Umsatzerfassung	97
6.1.5.2	Zeitpunktbezogene Umsatzerfassung	98
6.1.5.3	Applikation	100
6.2	Buchhalterische Umsetzung von IFRS 15 bei ITC	101
6.2.1	Beschreibung des Beispielszenarios	101
6.2.1.1	Novellierung der Fakturierungsmodalitäten	102
6.2.1.2	Zuordnung von LVS zu LVP, Methodik	102
6.2.1.3	Zuordnung von LVS zu LVP, Anwendung	104
6.2.2	Mieterlösrealisierung unter IFRS 15	110
6.2.3	Ableitung der Buchungslogik	112
6.2.3.1	Buchungsüberblick	113
6.2.3.2	T-Konten	123
6.2.3.3	Erläuterung des Buchungsstoffs	131
6.3	Kritik aus der Praxis	147
7.	Exkurs: Umsatzdefinitionen IFRS 15 und BilRUG	151
8.	Exkurs: Berechnung des Shareholder-Values	153
9.	Fazit und Ausblick	160

10. Literaturverzeichnis	166
---------------------------------	-----

Stichwortverzeichnis	173
-----------------------------	-----

Abkürzungsverzeichnis

AB	Anfangsbestand
Abs.	Absatz
adh.Opt.	ad hoc-Optimierung
AG	Aktiengesellschaft
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AnzRg	Anzahlungsrechnung
BFH	Bundesfinanzhof
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BilRUG	Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz
bRW	Barwert des Residualwerts
Bsp.	Beispiel
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
CA	Contract-Assets
CCM	Completed-Contract-Methode
CL	Contract-Liabilities
DB	Der Betrieb (Zeitschrift)
dfCF	diskontierter freier Cashflow
d.h.	das heißt
DRS	Deutsche Rechnungslegungsstandards
ERP	Enterprise-Resource-Planning
EU	Europäische Union
EVP	Einzelveräußerungspreis
f.	folgend
FASB	Financial Accounting Standard Board
fCF	freier Cashflow
ff.	fort folgende
gem.	gemäß

gg.	gegenüber
ggf.	gegebenenfalls
GKi	Gesamtkapitalsatz
GKV	Gesamtkostenverfahren
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
GW	Gewährleistungen
HGB	Handelsgesetzbuch
HW	Hardware
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im engeren Sinne
i.S.d.	im Sinne des
i.S.v.	im Sinne von
i.V.m.	in Verbindung mit
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
JA	Jahresabschluss
k.A.	keine Angabe
KoR	Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung
kum.	kumuliert
LE	Leistungseinbringung
lSt	latente Steuern
LuL	Lieferungen und Leistungen
LVP	Leistungsverpflichtung
LVS	Leistungsversprechen
ME	Mengeneinheit

MEA	Multiple-Element-Arrangements
MP	Marktpreis
MwSt	Mehrwertsteuer
Nr.	Nummer
NWB	Neue Wirtschafts-Briefe
o.ä.	oder ähnlich/es
oCF	Operating Cashflow
o.g.	oben genannte/n/r
Opt.	Optimierung
p.a.	per anno
PIR	Praxis des internationalen Steuerrechts (Zeitschrift)
PK	Prozesskosten
PKC	Permanente Konsistenz-Checks
PoC	Percentage-of-Completion-Methode
Pos.	Position
PRAP	Passiver Rechnungsabgrenzungsposten
ReKo	Rechnungskorrekturen
ReWe	Rechnungswesen
Rg.	Rechnung
S.	Satz/Seite
s.	siehe
SB	Schlussbestand
SIC	Standing Interpretations Committee
SoFo	Sonstige Forderungen
sog.	sogenannt(e)
ST	Stück
StB	Steuerbilanz
Std.	Stunde
SV	Shareholder Value
SW	Software
TAP	Transaktionspreis

u.a.	unter anderem
UKV	Umsatzkostenverfahren
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
USt	Umsatzsteuer
UStG	Umsatzsteuergesetz
UÜR	Umsatzüberschussrate
UV	Umlaufvermögen
UWR	Umsatzwachstumsrate
v.a.	vor allem
vgl.	vergleiche
VLZ	Vertragslaufzeiten
VmW	Vermögenswert
VSt	Vorsteuer
ZA	Zahlungsausgang
z.B.	zum Beispiel
ZI	Zusatzinvestitionen
ZPM	Zero-Profit-Methode

1. Einleitung

1.1 Einordnung der Umsatzerlöse

Es gibt eine Vielzahl an Kennzahlen, die den Status quo eines Unternehmens beschreiben; hierbei nehmen solche eine herausragende Stellung ein, die einen **verfälschungssicheren Eindruck über die nachhaltige:**

1. **Vermögens-,**
2. **Ertrags- und**
3. **Finanzlage**

vermitteln¹. Gem. IAS 1.9 ist der IFRS-Abschluss zu deren Zustandsbeschreibung auch verpflichtet, indem hier wahrheitsgemäße bzw. entscheidungsrelevante Informationen bereitgestellt werden sollen.

Die **Finanzlage** genießt hierbei einen hohen Stellenwert; denn ein Unternehmen, das ein an sich gutes Geschäftsmodell verfolgt, ist ohne Liquidität insolvent. Umgekehrt kann ein solventes Unternehmen mit einem schlechten Geschäftsmodell dennoch solange existieren, wie es die Finanzsituation ermöglicht.

Ob ein Unternehmen langfristig **liquide** sein wird, hängt:

1. von der Kapitalbereitstellung (Eigen- und Fremdkapital) ab, sowie
2. von der Selbstfinanzierung bzw. der Generierung von kostenübersteigenden Erträgen².

Kapitalgeber werden nur entsprechende Mittel bereitstellen, wenn das Unternehmen sowohl in der Lage sein wird, seine **Schulden zurückzuzahlen** (Fremdkapital) oder sich **langfristig als attraktive Investition** i.S.v. Dividenden oder Kurssteigerungen herausstellt (Eigenkapital).

Damit ein Unternehmen über eine entsprechende Bonität³ oder **Attraktivität gegenüber Fremd- oder Eigenkapitalgebern** verfügt, oder auch um unabhängig von Außenfinanzierung zu sein, ist die Generierung von Zahlungsüberschüssen nötig.

Als wesentliche Säule dient hierbei der **Ertrag aus der betrieblichen Tätigkeit**, weswegen in- wie externe Bilanzanalysten zur Beurteilung des Unternehmens v.a. die Ertragsstärke des Unternehmens heranziehen.

1 Vgl. COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2016), S. 1031 ff.

2 Vgl. THOMMEN/ACHLEITNER (2009), S. 569 ff.

3 Vgl. OBERMANN (2011), S. 72 ff.

Viele Kennzahlen zur Erfolgsmessung, wie Rentabilität, Gewinn, ROI o.ä., unterliegen der **Manipulierbarkeit**, v.a. durch Bilanzpolitik, weswegen alternative Konzepte zur **Bemessung des Unternehmenserfolges** entwickelt worden sind⁴. Das populärste ist das **Shareholder-Value-Konzept**.⁵ Trotz der mittlerweile vorherrschenden Kritik an diesem Konzept ist jedoch festzustellen, dass es, wie auch andere, auf der wesentlichen Kennzahl „Umsatzerlöse“ aufbaut und damit dem Hauptkritikpunkt der durch Bilanzpolitik manipulierten Größe „Gewinn“ klassischer Messkonzepte entgegenwirkt⁶.

Die **Umsatzerlöse** stellen gemeinhin⁷ den Ertrag aus der **betrieblichen Leistungserbringung** (kurz LE) bzw. der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit dar und drücken mithin die Kraft des Unternehmens aus, aus seiner Kernleistung Ertrag zu generieren.

Da die höchste Kompetenz eines jeden Unternehmen mutmaßlich⁸ die betriebliche Leistungserstellung ist, sind die Umsatzerlöse die zentrale Kennzahl eines jeden Unternehmens.⁹ Die Umsatzerlöse haben deswegen großen Einfluss auf Covenant-Klauseln und Vergütungsmodelle.¹⁰

Prinzipiell ist die Kennzahl „Umsatzerlöse“ **relativ frei** von bilanzpolitischen Verzerrungen, dennoch ist sie nicht unkritisch zu sehen, da die Einordnung von Erträgen in die Kategorie „Umsatzerlöse“ oder in die Kategorie „sonstige betriebliche Erträge“ den jeweiligen wirtschaftspolitischen Erwägungen und **Lobbyein-**

4 Vgl. WELGE/AL-LAHAM (2012), S. 220 ff.

5 Details zum Shareholder Value-Konzept unter Herausstellung der Einflussgröße „Umsatzerlöse“ befinden sich in Kapitel 8.

6 Vgl. LOHSE/SCHACKMANN (2011), S. 27 ff. und FINK (2009), S. 138 ff.

7 IAS 18: „Umsatzerlöse sind Erträge, die im Rahmen der gewöhnlichen Tätigkeit eines Unternehmens anfallen“ (HOFFMANN/LÜDENBACH (2014), S. 165)/IFRS 15: Erlöse sind „Erträge, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens anfallen“ (IASplus (2016), Definition von „Erlösen“)/§ 277 HGB (**vor** BilRUG): Umsatzerlöse sind „Erlöse aus dem Verkauf und der Vermietung [...] für die gewöhnliche Geschäftstätigkeit“ (BREIDENBACH (2015), S. 864).

8 Um diese Allgemeinaussage nicht alleine stehen zu lassen, sei erwähnt, dass neben dem Betriebsergebnis in vielen Unternehmen auch das Finanzergebnis eine wesentliche Rolle spielen kann: 1) „So wurde beispielsweise der Siemens AG bis zum Beginn der neunziger Jahre vorgeworfen, eine «Bank mit angeschlossener Elektroabteilung» zu sein, weil das Finanzergebnis des Unternehmens das Betriebsergebnis in der Regel deutlich übertroffen hat“ (HUNGENBERG (2008), S. 443), 2) Auch KÜTING/WEBER konkludieren, dass regelmäßige Finanztransaktionen „als integrierter Bestandteil der betrieblichen Unternehmenstätigkeit gesehen [werden müssen].“ (KÜTING/WEBER (2012), S. 267).

9 Vgl. LOMBRISER/ABPLANALP (2005), S. 26 ff. sowie BREIDENBACH (2014), S. 631.

10 Vgl. FINK/PILHOFFER/KETTERLE (2015), S. 333.

flüssen auf die Rechnungslegung unterworfen ist.¹¹ Dies ist auch jüngst durch die neue Umsatzdefinition des BilRUG in Deutschland zu konstatieren.¹²

1.2 Aufbau des Buches

Wie bereits dargestellt, handelt es sich bei den „Umsatzerlösen“ um eine der **zentralen Kennzahl** zur Beurteilung des Zustands eines Unternehmens. Aus diesem Grunde beschäftigt sich dieses Buch mit der signifikanten Änderung, welche sich aus der Neudefinition der **Umsatzrealisierung** durch die IFRS 15 ergeben.

Neben **allgemeinen Theorien** des neuen Standards und Auswirkungen, welche sich aus dessen Anwendung ergeben können, erläutert diese Arbeit insbesondere, wie sich die Realisierung von Umsatzerlösen im Konkreten anhand eines **fiktiven IT-Dienstleistungsunternehmens** „IT-Consult GmbH“ (im Folgenden kurz ITC) durch die **IFRS 15** verändert.

Neben diesem Fokus wird auch die gegenwärtige Form der Umsatzrealisierung unter **IAS 11** dargestellt und ebenfalls auf ITC konkret angewendet.

Der Umsatzrealisierung unter IFRS 15/IAS 11 wird jeweils auch die **handels- und steuerrechtliche Umsatzerfassung** in angemessenem Umfang, aber nicht voll umfänglich, erläutert.

Durch diese umfassende Darstellung von unterschiedlichen Arten der Umsatzrealisierung werden die **Gemeinsamkeiten und Unterschiede** zwischen:

1. den **Standards** und auch
2. dem **Rechnungslegungssystem** herausgearbeitet.

Da sich das Handelsrecht in den letzten Jahren im Zuge der Konvergenzbestrebungen an die IFRS fundamental v.a. durch BilMoG und jüngst BilRUG verändert hat, werden punktuelle **Veränderungen durch IFRS 15** kurz auch **im Kontext von BilRUG** beleuchtet und hier augenfällige Parallelen und Divergenzen erläutert.

11 Vgl. „Regulierung als politischer Prozess“: WAGENHOFER/EWERT (2015), S. 34 ff.

12 Siehe hierzu auch die Kritik von BREIDENBACH (2015), S. 868 f.: „Im Rahmen der Jahresabschlussanalyse büßen die Umsatzerlöse als Kennzahl für die Ertragskraft des Unternehmens insbesondere durch den Einbezug auch außerordentlicher Erlöse an Aussagefähigkeit ein“ sowie Kapitel 7 (Exkurs: Umsatzdefinitionen IFRS 15 und BilRUG).

Das Buch verfolgt folgende **Ziele**:

1. Erläuterung der Theorien der **bisherigen** Umsatzrealisierung unter IAS 11/18 im Vergleich zum HGB,
2. konkrete Anwendung der **bisherigen** Umsatzrealisierung und Erlösabgrenzung am Beispiel der ITC und deren speziellen Service „Langfrist IT-Optimierung“, welche speziell für IT-Systeme im Hochfrequenzhandel von Wertpapieren eingesetzt werden;
3. Darstellung der allgemeinen Theorien von IFRS 15 und Vermittlung des sog. 5-Stufen-Konzeptes,
4. detaillierte Analyse der **neuen** automatisierten Umsatzrealisierung und Erlösabgrenzung unter IFRS 15 und HGB anhand des Services „Langfrist IT-Optimierung“ unter Fortentwicklung eines zuvor verwendeten Beispiels unter IAS 11/HGB,
5. Selektive Betrachtung der Neudefinition von Umsatzerlösen durch das BilRUG im Vergleich zu der Definition unter IAS 11/18 und IFRS 15 sowie
6. Herausstellen der Bedeutung von Umsatzerlösen im Shareholder Value-Konzept und abschließend
7. Fazit und Ausblick.

2. Fallstudie

Um die Neuerungen der IFRS 15 möglichst praxisnah zu erläutern und den Unterschied zu den bestehenden IAS 11/18 sowie der Bilanzierung unter dem HGB zu beschreiben, wird eine Fallstudie herangezogen und konsequent weiterentwickelt.

Bei der hier dargestellten Fallstudie wird unterstellt, dass eine enge Zusammenarbeit verschiedener **Unternehmensbereiche**, wie Corporate-Financial Accounting, Regional-Controlling und Financial Accounting erfolgt ist, um zu den nachfolgenden Erkenntnissen zu gelangen.

In den folgenden Kapiteln wird die Fallstudie einleitend erläutert und dann in den Folgekapiteln konsequent ausgearbeitet.

2.1 Rahmenbedingungen

Die **IT-Consult GmbH** (kurz ITC) erbringt spezifische IT-Services für die hochkomplexen IT-Systeme in der Finanzindustrie im Bereich des Hochfrequenzhandels.

ITC ist eine Tochtergesellschaft der FinSpeed AG (kurz FSA), welche wiederum Marktführer von IT-Handelssystemen von Wertpapieren ist. Die FSA hat Wettbewerber, die vergleichbare Systeme einsetzen.

Die Leistungen der ITC können prinzipiell auch durch andere Dienstleister erbracht werden, zumal ITC mit externen IT-Experten zusammenarbeitet.

Das **Kerngeschäft** der ITC ist:

1. die zyklische Durchführung einer Vielzahl von **IT-Analysen** im Hardware- und Software-Umfeld in der Finanzindustrie, welche IT-Systeme von FSA einsetzen; allerdings werden auch Kunden von Konkurrenten bedient, welche auch FSA-Konkurrenz-Systeme im Einsatz hat. Bei den Analysen werden v.a. die Geschwindigkeit zur Durchführung von Trading-Analysen und darauf aufbauenden Trading-Aktivitäten gemessen, sowie Umfang und Genauigkeit bei der Einbeziehung von Big Data (Trading-Aktivitäten, Marktlage, Branchenstruktur, politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen etc.).
2. die Erstellung von **Optimierungsberichten** und fallweise auch die Optimierung, welche sich aus den IT-Analysen ergeben. Unterschieden werden zwei im Weiteren betrachtete ähnliche Services: