

Mehr Volatilität mit neuen Regeln?

REVENUE RECOGNITION

Das International Accounting Standards Board (IASB) überarbeitet die Rechnungslegungsregeln zur Umsatzerfassung. Je nach gewähltem Modell wird dies zu volatileren Ergebnissen führen.

ROLAND RUPRECHT

Die Zeiten, als Rechnungslegungsstandards für längere Zeit Gültigkeit hatten, sind vorbei. Finanzverantwortliche, Aktionäre, Analysten oder Kreditgeber werden sich daran gewöhnen müssen, dass sich die Regeln laufend ändern und tendenziell komplexer werden. Das IASB fokussiert dabei insbesondere auf die Definition von Aktiven und Verbindlichkeiten (Asset und Liability Model), wobei die Marktwert-Bewertung laufend an Bedeutung gewinnt. Dies hat zur Folge, dass die Volatilität der Ergebnisse zunimmt, zusätzlich noch begünstigt durch Darstellungsvorschriften. So erlaubt der ab 2009 gültige revidierte International Accounting Standard IAS 1 die Offenlegung eines sogenannten Comprehensive Income innerhalb der Erfolgsrechnung. Damit wird die Summe des «normalen» Gewinns sowie aller Elemente von Erfolgen, die bisher lediglich im Eigenkapitalnachweis (z. B. Fremdwährungserfolge aus der Konsolidierung) erfasst wurden, bezeichnet.

Diskussionspapier

Das US-amerikanische Financial Accounting Standards Board (FASB) und das IASB entwickeln seit 2002 gemeinsam neue Regeln zur Umsatzerfassung. Mit dem nächsten Diskussionspapier wird im 2. Quartal dieses Jahres gerechnet. Es ist jedoch noch nicht bekannt, wann die neuen Regeln in Kraft treten. Der neue Standard löst die beiden bestehenden Standards (IAS 11 zu Fertigungsaufträgen und IAS 18 zu Revenue Recognition) ab. Während es unter Inter-



Die Lieferung einer neuen Maschine kann je nach Rechnungslegung ganz unterschiedlich verbucht werden.

national Financial Reporting Standards (IFRS) nur relativ wenig Vorschriften zur Umsatzerfassung gibt, wird diese unter US GAAP mit ca. 200 Standards und Interpretationen geregelt. Da es sich beim Umsatz zudem oft um die grösste Zahl innerhalb von Bilanz und Erfolgsrechnung handelt, ist dieses Projekt von zentraler Bedeutung.

Grund für die Ablösung der bestehenden Vorschriften ist der Umstand, dass der Umsatz heute erst erfasst wird, wenn bestimmte Ereignisse eingetreten sind (normalerweise Übergang von Nutzen und Schaden der verkauften Produkte). Dieses seit vielen Jahren gültige Konzept widerspricht jedoch dem Asset- und Liability-Modell. Zur Diskussion stehen nun gegenwärtig zwei Konzepte, das Measurement- und das Allocation-Modell.

Measurement-Modell

Umsatz wird in diesem Modell als Zunahme von Aktiven und als Abnahme von Verbindlichkeiten aus einem durchsetzbaren Vertrag definiert. Die Aktiven und Verbindlichkeiten werden als Ausstiegspreise (Exit Price) bemessen, also den Preis, den ein unabhängiger Dritter bezahlen würde respektive den an einen unabhängigen Drit-

FALLBEISPIEL

Measurement-Modell in der Praxis

Umsatz Unternehmung A unterzeichnet mit Unternehmung B einen Vertrag zur Lieferung einer Maschine für 1000 Fr. Der Fair Value der Verbindlichkeit zur Herstellung und Lieferung der Maschine beträgt 900 Fr. Dies bedeutet, dass bei der Vertragsunterzeichnung ein Umsatz von 100 Fr. gebucht würde. Ändern sich die Parameter während der Laufzeit der Vertragsunterzeichnung, führt dies zu einer Anpassung der bilanzierten Werte. Eine Anpassung, die nicht aus der normalen Vertragsabwicklung erfolgt (zum Beispiel Anstieg der Stahlpreise) würde nicht als Umsatz, sondern separat in der Erfolgsrechnung dargestellt.

ten bezahlt werden müsste. Problematisch an diesem Modell ist sicherlich die Tatsache, dass die geforderten Marktpreise in der Form von Ausstiegspreisen oft nicht vorhanden sind. In der Bilanz würde jeweils eine Nettoposition erfasst (Netto-Aktivum beziehungsweise Netto-Verbindlichkeit) und entsprechend als Umsatz ausgewiesen. Verbindlichkeiten können entstehen aus noch nicht geleisteten Arbeiten, aus Verlusten oder aus Garantiesprüchen (siehe Kasten).

Allocation-Modell

Während die wichtigsten Begriffe wie beim Measurement-Modell definiert werden, ist die praktische Anwendung im Allocation-Modell unterschiedlich. Die Rechte werden den einzelnen Leistungsverbindlichkeiten zugeordnet, womit sich bei der Vertragsunterzeichnung ein Wert von null ergibt. Der Vertrag wird in einzelne Elemente unterteilt, und jedes Element ergibt einen Anspruch auf Umsatz, sofern diese, einzeln betrachtet, einer im Vertrag definierten Lieferung oder Dienstleistung entsprechen.

Umsatzerfassung ist schon heute oft die Ursache von Fehlern in der Jahresrechnung, dies obwohl die wichtigsten Elemente (Ereignisse) gut identifizierbar sein sollten. Das Measurement-Modell beinhaltet viele praktische Schwierigkeiten, welche detailliert zu regeln wären: Bewertung der vertraglichen Rechte und Verbindlichkeiten in der Abwesenheit von Fair Values und Sonderfälle. Dieses Modell führt insbesondere bei langfristigen, profitablen Verträgen zu einer frühzeitigen Umsatzerfassung und somit auch zu Volatilität. Den beiden Modellen gemeinsam ist eine Aufteilung der Rechte und Verbindlichkeiten bei langfristigen Verträgen auf verschiedene Perioden, was ebenfalls mit praktischen Herausforderungen verbunden ist. Das Allocation-Modell liegt jedoch näher bei den heutigen Regeln und dürfte somit einfacher umzusetzen sein.

Roland Ruprecht, Partner Ernst & Young, Mitglied IFRS Desk Schweiz, Zürich.