

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	III
Verzeichnis der Bearbeiterinnen und Bearbeiter .....	XI
Abkürzungsverzeichnis .....	XIII
Literaturverzeichnis .....	XVII

## I. Allgemeiner Teil

<b>A. Einführung</b> .....	1
1. Entstehungsgeschichte des Standards .....	1
2. Regelungshintergrund und wesentliche Änderungen zu den bisherigen Bestimmungen .....	1
3. Verhältnis zu US GAAP .....	2
4. Rolle der <i>Joint Transition Resource Group</i> .....	3
5. Bestandteile des Standards .....	3
6. Anwendungsbereich .....	3
7. Inkrafttreten und Übergangsvorschriften .....	4
<b>B. Das Fünf-Schritte-Modell zur Umsatzrealisierung</b> .....	9
<b>C. Identifikation von Kundenverträgen</b> .....	15
1. Definition eines Vertrags .....	15
2. Abschluss eines gültigen Vertrags .....	16
a) Vertragsform .....	17
b) Durchsetzbare Rechte und Pflichten .....	17
c) Vertrag mit aufschiebender Bedingung .....	18
d) Kündbare Verträge .....	18
e) Revolvierende Verträge .....	19
f) Rahmenverträge .....	20
g) Leistungserbringung vor Vertragsabschluss .....	20
3. Identifizierbarkeit der Rechte sowie der Zahlungsbedingungen .....	20
4. Wirtschaftlicher Gehalt des Vertrags .....	21
5. Erhalt des Entgeltes ist wahrscheinlich .....	21
Zeitpunkt der Beurteilung der Zahlungsfähigkeit und Änderungen im Zeitverlauf .....	22
6. Zusammenfassung von Verträgen .....	23
7. Vertragsänderungen .....	24
a) Separater Vertrag .....	25

Töglhofer/Winkler-Janovsky (Hrsg), IFRS 15

V

b) Beendigung des ursprünglichen Vertrags und Entstehung eines neuen Vertrags .....	26
c) Anpassung des ursprünglichen Vertrags .....	26
<b>D. Identifizierung der Leistungsverpflichtungen .....</b>	<b>28</b>
1. Definition einer Leistungsverpflichtung .....	28
2. Zusagen in Verträgen .....	31
3. Eigenständig abgrenzbare Güter und Dienstleistungen .....	33
4. Kriterien zur eigenständigen Abgrenzung .....	34
<b>E. Ermittlung des Transaktionspreises .....</b>	<b>39</b>
1. Bestimmung des Transaktionspreises bei vollständiger Leistungserfüllung	39
2. Bestimmung des Transaktionspreises bei variabler Gegenleistung .....	40
3. Bestimmung des Transaktionspreises bei Verträgen mit wesentlicher Finanzierungskomponente .....	45
4. Bestimmung des Transaktionspreises bei Verträgen mit nicht zahlungswirksamen Gegenleistungen .....	48
5. Bestimmung des Transaktionspreises mit an einen Kunden zu zahlenden Gegenleistungen .....	49
6. Nachträgliche Änderungen des Transaktionspreises nach Vertragsabschluss .....	51
7. Nachträgliche Änderungen des Transaktionspreises aufgrund einer Vertragsänderung .....	53
<b>F. Aufteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen .....</b>	<b>54</b>
1. Ziel der Aufteilung .....	54
2. Aufteilungsmethoden .....	54
3. Zuordnung von Preisnachlässen .....	60
4. Zuordnung variabler Gegenleistungen .....	61
<b>G. Umsatzrealisierung .....</b>	<b>64</b>
1. Einleitung .....	64
2. Übergang der Verfügungsgewalt .....	64
3. Zeitraumbezogene Verpflichtungen .....	65
a) Kriterien für zeitraumbezogene Umsatzerfassung .....	66
b) Messung des Leistungsfortschrittes .....	69
4. Zeitpunktbezogene Umsatzerfassung .....	71
5. Änderungen gegenüber IAS 18 und IAS 11 .....	72
<b>H. Anhangangaben .....</b>	<b>75</b>
1. Anhangangaben gemäß IFRS 15.110 ff .....	75
a) Allgemein .....	75
b) Verträge mit Kunden .....	76

c) Signifikante Ermessensentscheidungen bei der Anwendung von IFRS 15 .....	83
d) Angaben zu aktivierten Kosten der Vertragsanbahnung und Kosten der Vertragserfüllung .....	84
e) Praktische Behelfe .....	85
f) Praktische Beispiele .....	85
<i>General Dynamics Corp</i> (Quartalsabschluss zum 2. April 2017) .....	86
g) Ausblick .....	88
2. Anhangangaben bei erstmaliger Anwendung von IFRS 15 .....	88
a) Anhangangaben bei vollständiger retrospektiver Erstanwendung .....	88
b) Anhangangaben bei modifizierter retrospektiver Erstanwendung .....	91

## II. Besonderer Teil

<b>A. Umsatzrealisierung im Telekommunikations- und Softwarebereich .....</b>	<b>93</b>
1. Mehrkomponentenverträge .....	93
2. Softwareindustrie .....	95
Fünf-Schritte-Modell .....	95
3. Anwendungsfragen in der Softwareindustrie .....	98
Auftragsfertigung ( <i>Customizing</i> ) .....	98
4. Telekommunikation .....	106
a) Anwendung des <i>Portfolio Approach</i> .....	108
b) Nicht refundierbare Einmalgebühren (Aktivierungsentgelte, Einschreibgebühren etc, B48–51) .....	110
c) Berücksichtigung von Finanzierungskomponenten .....	111
d) Prinzipal-Agent-Transaktionen .....	111
e) Kosten der Vertragserlangung .....	111
f) Verkauf identischer Dienstleistungsverträge mittels verschiedener Vertriebskanäle .....	112
g) Bestimmung der Vertragslaufzeit bei Vertragsverlängerungsoptionen ..	114
<b>B. Umsatzrealisierung im Industriebereich .....</b>	<b>116</b>
1. Einleitung .....	116
2. Definition eines Vertrags .....	116
3. Umsatzrealisierung beim reinen Liefergeschäft .....	117
4. Serienfertigung und Sukzessivlieferungsverträge .....	121
5. Zusatzleistungen .....	129
6. Kundenspezifische Werkzeuge .....	132
7. Konsignationslager .....	135
8. Vertragskosten und Vertragserfüllungskosten .....	136
9. Rabattvereinbarungen und Mindestabnahmeverpflichtungen .....	139

<b>C. Umsatzrealisierung im Anlagenbau</b> .....	142
1. Einleitung .....	142
2. Zeitraumbezogene Umsatzrealisierung .....	143
a) Anwendungsbereich im Anlagenbau .....	143
b) Methoden zur Bestimmung des Leistungsfortschritts .....	145
c) Auswahl des angemessenen Verfahrens .....	145
3. Sonderfragen des Anlagenbaus .....	148
a) Behandlung von Anzahlungen/Sicherheitseinbehalte .....	148
b) Vertragsstrafen .....	150
c) Drohverluste .....	151
d) Revidierte Einschätzung des Leistungsfortschritts .....	153
e) Bedeutung der Kundenabnahme (IFRS 15.B83–86) .....	154
4. Praxisbeispiel „Gebäudebau“ .....	156
a) Sachverhalt .....	156
b) Analyse und Lösungen .....	157
c) Variante .....	162
d) Lösungen .....	163
<b>D. Umsatzrealisierung im Groß- und Einzelhandel</b> .....	167
1. Einleitung .....	167
2. <i>Bill-and-Hold</i> -Vereinbarungen .....	167
3. Rückgaberecht des Kunden .....	168
4. Garantien .....	170
a) Erweiterte Garantien .....	170
b) Preisgarantien .....	170
5. Werbekostenzuschüsse, Listungs- und Platzierungsgebühren .....	171
6. Preisnachlässe .....	172
7. Optionen des Kunden zum Erwerb zusätzlicher Güter oder Dienstleistungen .....	173
8. Kundenbindungsprogramme .....	174
9. Geschenkgutscheine .....	177
10. Verträge mit wesentlichen Finanzierungskomponenten .....	178
<b>E. Umsatzrealisierung im (Print-) Medienbereich</b> .....	181
1. Einleitung .....	181
2. Barter-Transaktionen .....	181
3. Mehrkomponentenverträge .....	183
<b>F. Sonderthema: Unterschiede und Überleitungen von UGB auf IFRS im Bereich der Umsatzerlöse</b> .....	186
1. Grundsätze der Umsatzrealisierung nach UGB .....	186

2. Besonderheiten der Umsatzrealisierung nach UGB im Vergleich zu IFRS 15 .....	187
a) Fragen der Gewinnrealisierung bei Leistungsbündeln .....	187
b) Langfristige Kundenaufträge .....	189
3. Darstellung im Jahresabschluss nach UGB und erforderliche Überleitungen auf IFRS 15 .....	191
<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	195