

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

Deutsches Rechnungslegungs
Standards Committee e.V.
Frau Dr. Mareike Kühne
Zimmerstraße 30

10969 Berlin
info@drsc.de

23.10.2007

PAAinE Discussion Paper on Revenue Recognition – Effects on the Automotive Industry

Sehr geehrte Frau Kühne,

wir begrüßen die Initiative der Pro-Active Accounting Activities in Europe, die mit Ihrem Diskussionspapier einen Beitrag zu den aktuellen Überlegungen zur Umsatzrealisation leistet. Wir halten es für wichtig, in einer so zentralen Fragestellung wie der Realisation von Umsatzerlösen eine europäische Meinung zu finden und einen gemeinsamen Standpunkt zu vertreten. Allerdings hätten wir uns gewünscht, dass die Unternehmenspraxis bereits zu einem früheren Zeitpunkt in die Diskussion eingebunden worden wäre.

Wir haben das Diskussionspapier vor dem Hintergrund der gemachten Erfahrungen mit den geltenden Standards intensiv geprüft. Der Stellungnahme möchten wir zunächst einige allgemeine Anmerkungen voranstellen.

I. Allgemeine Anmerkungen

Wir begrüßen die Absicht, dass die Umsatzrealisierung durch klare und eindeutige Standards geregelt wird. Allerdings sehen wir keine Veranlassung dazu die bestehenden Konzepte zur Umsatzrealisierung insgesamt zu verwerfen und durch einen einzelnen neuen Standard zu ersetzen. Wir erachten es aufgrund unserer Prüfung als sinnvoll, an den bestehenden Konzepten festzuhalten und diese

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

hinsichtlich vereinzelt auftretender Themen, wie beispielsweise der Behandlung von Mehrkomponentenverträgen, zu ergänzen.

Wir möchten an dieser Stelle darauf hinweisen, dass aus dem Kreis der Unternehmen der Automobilindustrie die Umsatzerlöse weitestgehend aus dem Standardfall der Erlösrealisierung bei Gefahrenübergang aufgrund eines Fahrzeugverkaufs und nur zu unwesentlichen Teilen aus den so genannten Sonderfällen, wie bspw. dem Geschäft der Fahrzeugüberlassung an Autovermieter bzw. an Mitarbeiter sowie dem Verkauf mit Rückgabeoption, resultieren. Die weit überwiegende Anzahl der Geschäftsvorfälle kann daher zweifelsfrei den Regelungen der IAS 18 und IAS 11 subsumiert werden. Insofern stellt sich aus unserer Sicht nicht die Notwendigkeit einer grundlegenden Überarbeitung der bisherigen Konzepte.

Der im Diskussionspapier vorgestellte „continuous approach“ bedeutet für die fertige Industrie zwischen vertragsbezogenen und nicht vertragsbezogenen Vorräten unterscheiden zu müssen. Damit würden zukünftig zwei unterschiedliche Zeitpunkte für die Umsatzrealisierung existieren, was zu erheblich komplexeren Bilanzierungsprozessen führt und gegenüber der bisherigen Vorgehensweise eine deutliche Ausweitung der Ermessensspielräume mit sich bringt. Im Falle der vertragsbezogenen Fertigung müssten in einem erheblichen Umfang Annahmen für die Bemessung des Produktionsfortschritts, später eingeräumte Rückgaberechte und verkaufte Finanzdienstleistungen getroffen werden. Nachträgliche Änderungen in der Produktion oder den Abgabepreisen würden zu Umsatz- und Ergebnisanpassungen führen. Des Weiteren müsste derjenige Zeitpunkt im Produktionsprozess bestimmt werden, an dem die mit dem Vertrag verbundenen Aktivitäten beginnen. Dies setzt eine Vernetzung von Produktionsplanung und Bilanzierungsprozess voraus, die in der dafür notwendigen Form bislang nicht existiert. Es ist nicht nur zu bezweifeln, ob diese Aufwendungen durch ein theoretisch vielleicht konsistenteres Umsatz-Konzept

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

gerechtfertigt sind, sondern darüber hinaus ist fraglich, ob die Entscheidungsnützlichkeit der Abschlussinformationen dadurch tatsächlich gesteigert werden kann. Denn die Umsatzrealisierung würde zu einem wesentlichen Teil nicht mehr auf objektiv nachvollziehbar definierten Kriterien, sondern auf erheblichen Ermessensspielräumen basieren.

In der Gesamtschau vermissen wir im Diskussionspapier eine Gewichtung der diskutierten Problemfälle. Es bleibt leider vollkommen unberücksichtigt, wie häufig die einzelnen Fälle in der Praxis auftreten. Die Lösung vereinzelt auftretender Problemfälle darf nicht dazu führen, dass für die Masse der Geschäftsvorfälle bestehende tradierte und eindeutige Lösungen in Frage gestellt werden. Der Abbau einzelner Grauzonen darf nicht durch ein deutliches Mehr an neuen Zweifelsfällen erkauft werden. Prinzipienbasiertes Rechnungswesen darf nur ein Unterziel sein, das immer hinter dem Hauptziel der Entscheidungsnützlichkeit zurücktreten muss. Wir sehen daher keine Veranlassung zu einer grundlegenden Überarbeitung der bestehenden Konzepte zur Erlösrealisierung, da sich diese in der Praxis bis auf wenige Einzelfälle bewährt haben und alle diskutierten One-Principle-Ansätze zu einer Verschlechterung gegenüber dem Status Quo führen. Darüber hinaus ist zu bezweifeln, ob die meisten der zur Diskussion gestellten Konzepte im Hinblick auf die mit einer praktischen Umsetzung verbundenen erheblichen Mehrkosten ökonomisch überhaupt zu rechtfertigen wären. Auch dieser Kosten-Nutzen-Aspekt wird im Diskussionspapier nicht gewürdigt.

Außerdem möchten wir anmerken, dass zukünftige Diskussionspapiere für Unternehmen mit einer aussagefähigen Zusammenfassung beginnen sollten, da es schwierig ist, solche umfangreichen Ausarbeitungen in Gänze ausführlich zu würdigen. Ferner sollten die dazugehörigen Fragen zukünftig kürzer und prägnanter gefasst werden.

II. Beantwortung der gestellten Fragen

Q1 It is stated in the discussion paper (paragraphs 1.4 - 1.10 and Appendix II) that there are weaknesses in the IASB's existing revenue recognition standards, IAS 11 and IAS 18. In particular, the standards do not address certain types of transaction (for example they say little about multiple-element arrangements), they are based on different principles (which leads to inconsistencies and uncertainties and makes it difficult to know how to use the standards to fill the gaps) and there are internal inconsistencies within IAS 18. The paper goes on to say that these gaps, inconsistencies and uncertainties are causing real practical problems.

Do you think these comments about the existing standards are fair? (If you do not, could you please explain which comments you think are not fair and why.)

Nein. Wir halten das beschriebene Problem für nicht so gravierend, da für den überwiegenden Teil unserer Umsätze IAS 18 und in Ausnahmen IAS 11 anzuwenden sind und diese zu einem eindeutigen, gut nachvollziehbaren und allgemein anerkannten Ergebnis führen. Die Umsatzrealisation ist bisher weitestgehend frei von Ermessensspielräumen des Abschlusserstellers. Natürlich treten vereinzelt Probleme mit der Umsatzrealisation auf; die Lösung dieser Detailprobleme darf aber nicht die Grundlage für den Standardfall sein. Wir präferieren daher eine Vorgehensweise, die für identifizierte (Ausnahme-)fälle Inkonsistenzen beseitigt und Lücken schließt.

Do you have any additional concerns about existing standards? (If you do, please could you explain them.)

Nein.

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

Q2 Paragraph 1.20 states that the objective of the paper is to develop a framework within which to address revenue recognition issues in a consistent way. Paragraph 1.26 explains further that the ultimate objective of the revenue recognition debate should be to develop a set of principles that can be applied to all kinds of industries and business. In other words, rather than have different, competing principles like we do now, we would have a single principle or a single set of principles that apply generally and can be used to address any future gaps in standards.

(a) Do you believe this is an appropriate and realistic objective? (If you do not, please could you explain your reasoning and what you believe is an appropriate and realistic objective.)

Nein. Zwar halten wir die Entwicklung eines Rahmenkonzepts, das die Umsatzrealisierung auf klare und eindeutige Weise vornimmt grds. für sinnvoll. Da sich Umsätze aber ihrem Wesen nach deutlich unterscheiden können, ist fraglich, ob ein praxistaugliches Prinzip erarbeitet werden kann, das für alle Geschäftsvorfälle gleichermaßen entscheidungsnützliche Informationen liefert. Da wir dieses derzeit nicht sehen, muss die Zielsetzung sein, unterschiedliche Prinzipien der Umsatzerfassung beizubehalten, die jeweils der Art des Umsatzes angemessen sind. Der Versuch, eine übergeordnete Vorschrift für jede denkbare Ausprägung eines Umsatzes zu schaffen, schließt zwar vereinzelt bestehende Lücken, eröffnet dafür aber zwangsläufig erhebliche Ermessensspielräume beim Anwender. Ob hierdurch entscheidungsnützlichere Informationen bereitgestellt werden, ist zu bezweifeln.

Man sollte es daher dabei belassen, IAS 11, der einen Spezialfall regelt, als solchen zu definieren und die Regelung parallel zu IAS 18 bestehen zu lassen. Genauso sollte im Zweifel eine Regelung zu Mehrkomponentenverträgen als Ausnahmeregelung zu den bestehenden Vorschriften formuliert werden.

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

(b) Although the objective is to develop principles that can be applied to all kinds of industries and businesses, the paper does not explore sector-specific issues in any detail; the analysis and discussion is generic and not based on any particular sector. (For example, the paper's only reference to financial institutions is to note, in paragraph 1.26, that banks and insurers do not present a revenue number and to observe that it is outside the scope of the paper to consider whether such entities should present a revenue number and what such a number should represent were it to be provided.) Do you believe this approach is appropriate? If you do not, please could you explain which sectorspecific issues the paper should explore and why you think that would improve the quality of the analysis.

Nein. Eine Differenzierung sollte auf das Wesen des jeweiligen Umsatzes abstellen. Wenn die Prinzipien der Umsatzrealisation unterschiedliche Arten von Umsätzen berücksichtigen, ist u.E. eine Differenzierung nach Branchen nicht notwendig.

Q3 Chapter 2 of the paper discusses what revenue is. It does so by examining what the Framework says about revenue (paragraphs 2.5 - 2.13) and what other attributes revenue should have (paragraphs 2.14 - 2.33). It concludes that:

(a) Revenue is a particular type of increase in assets or decrease in liabilities.

(b) Revenue is a gross notion. In other words, if an entity sells an item for €10, making a profit of €2, it will be the €10 rather than the €2 that will be recognised as revenue.

(c) Revenue does not necessarily arise only from enforceable rights and obligations.

(d) Revenue is some sort of measure of activity undertaken pursuant to a contract with a customer. Therefore, without a contract there can be no revenue. Furthermore,

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

revenue will not arise simply from entering into the contract, because at that point there will have been no activity undertaken by the supplier pursuant to the contract.

(e) Revenue does not necessarily involve an exchange.

(f) Revenue is something that arises in the course of ordinary activities.

(g) On the basis of the conclusions summarised above, a working definition of revenue is that revenue is the gross inflow of economic benefits that arises as an entity carries out activities pursuant to a contract with a customer.

Do you agree with these conclusions? (If you do not, please could you state which conclusion you do not agree with and explain your reasoning.)

Nein. Wir stimmen den getroffenen Schlussfolgerungen sowie der in Punkt (g) zusammengefassten Definition nicht zu. Für den Ausweis von Erträgen im Abschluss ist es durchaus von Bedeutung, dass Umsatzerlöse aus dem Mittelzufluss aus dem Kerngeschäft stammen. Diese Klarstellung ist auch für die Auswertungen der Investoren zur Beurteilung der Geschäftsentwicklung relevant. Für die Praxis dürfte deshalb die in Paragraph 2.8 des Diskussionspapiers angegebene Definition, welche aus den im Framework getroffenen Aussagen abgeleitet wurde, den größten Erkenntniswert vermitteln. Diese Definition ist lediglich z.B. hinsichtlich einer Konkretisierung des Begriffs „ordinary activities“ anzupassen. Da wir die Ansicht vertreten, dass durchaus unterschiedliche Umsatzrealisationsprinzipien nebeneinander Bestand haben können, ist eine Definition, die von vornherein einzelne Tatbestände ausschließt, als zu eng anzusehen. Die in Bezug zu der in Kapitel 2 gestellten Frage „What is Revenue?“ getroffenen Aussagen, welche in Punkt (a) – (f) nochmals angeführt werden, stehen teilweise im inhaltlichen Widerspruch zueinander. Wir haben insbesondere bei folgenden Punkten eine andere Auffassung bzw. sehen Ergänzungsbedarf:

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

Ad (a) und (b): Der Umsatzprozess als solcher führt nicht zwangsläufig zu einer Erhöhung des Vermögens oder einer Verminderung der Verbindlichkeiten, da bspw. auch verlustbringende Geschäfte zur Umsatzerfassung führen. Insofern sind wir der Auffassung, dass die in Punkt (a) getroffene Aussage sehr eng verstanden werden kann und aufgrund der systemseitigen parallelen Erfassung von Umsatzerlösen sowie der damit verbundenen Umsatzkosten in keiner logischen Sekunde zwingend in dieser Weise zutreffend ist. Aufgrund dieser Erklärung stimmen wir der Aussage zu, dass Umsatzerlöse eine „Brutto“-Position darstellen.

Ad (c) und (d): Die Definition ist bei der von uns präferierten Beibehaltung der bisherigen Standards IAS 11 und IAS 18 nicht hilfreich. Generell lehnen wir die Erfassung von Umsatzerlösen aufgrund nicht durchsetzbarer Rechte und Verpflichtungen ab, da hieraus eine Verzerrung der Ertragslage entsteht. Zudem steht die unter Punkt (d) geforderte Bedingung der Existenz eines Vertrags zu der in (c) genannten Aussage im Widerspruch.

Ad (d) und (e): Die Definition kann zu einem Konflikt mit dem Grundsatz der wirtschaftlichen Betrachtung führen und sollte daher nicht aufgenommen werden. Die in (d) und (e) Satz 2 genannten Schlussfolgerungen, dass Umsatzerlöse zwar erst zu dem Zeitpunkt entstehen, wenn Handlungen zur Vertragserfüllung durchgeführt wurden, aber auf der anderen Seite zur Umsatzerfassung ein Austausch zwischen den Parteien nicht erforderlich ist, sind nach unserer Auffassung widersprüchlich. Außerdem scheint die Definition eindeutig auf die Rechtfertigung einzelner Konzepte abzielen, die eine Umsatzgenerierung in Abhängigkeit von der Leistungserbringung vorsehen.

Ad (f): De lege lata sind alle Aufwendungen und Erträge Ergebnis der „ordinary activities“. Das Kriterium ist folglich nicht hilfreich. Ggf. ist zu erwägen, die

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

Umsatzerlöse auf die „core activities“ i. S. d. gewöhnlichen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens zu beschränken. Dies setzt voraus, dass es gelingt „core activities“ möglichst präzise zu definieren.

Do you believe that revenue has some additional attributes that should have been referred to? (If you do, please could you describe those additional attributes and explain your reasoning.)

Nein.

Q4 As mentioned in Q3(d), revenue is some sort of measure of activity undertaken pursuant to a contract with a customer. However, the paper's analysis is not conclusive as to exactly what "sort of measure of activity" revenue measures; it could for example be a measure of completion activity (in other words, a measure of the things the supplier has completed) or a measure of activity towards completion (in other words, a measure of the things the supplier has done under the contract). This issue arises again and again in the paper and is the main issue that separates the critical event approaches discussed in Chapter 3 from the continuous approaches discussed in Chapter 4. The authors believe that a very important test of any proposed accounting solution is whether it is the most useful approach from a user perspective. Which activities do you believe the revenue number should measure: completion, or activity towards completion? Or are there other alternatives that need to be considered? (Please give your reasons for the answer you have given.)

Wir sind der Ansicht, dass bei der Realisierung von Umsatzerlösen auf die Erfüllung und nicht auf die Aktivitäten zur Erfüllung der Verpflichtung abgestellt werden sollte. Die überwiegende Zahl aller Güter ist kurzfristig herstellbar, weshalb der Umsatz zum Zeitpunkt der Erfüllung realisiert werden sollte. Ein ausschließliches Vorgehen

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

bei der Erfassung von Umsatzerlösen nach der POC-Methode würde ein Missverhältnis der Ertragslage sowie die Reduzierung der Verlässlichkeit und Nachprüfbarkeit der im Abschluss ausgewiesenen Werte herbeiführen. Die POC-Methode sollte daher die Ausnahme darstellen und dort angewendet werden, wo sie zu entscheidungsnützlicheren Ergebnissen führt, also im Wesentlichen bei der Langfristfertigung.

Q5 Chapter 3 discusses when revenue arises and, in doing so, introduces various critical event approaches to revenue recognition and explores three of them (Approaches A, B and C) in detail.

(a) Do you believe the discussion of Approaches A to C is fair and complete?

For example, do you believe that one of the approaches has some additional benefits or weaknesses that have not been mentioned? Or that some of the weaknesses mentioned are not weaknesses? (If you do, please could you explain what you think is unfair and incomplete about the discussion, together with your reasoning.)

Nein. Die Darstellung der unterschiedlichen Geschäftsvorfälle und die Ableitung differenzierter Ansätze sind sehr umfassend und sehr anschaulich. In unseren Augen zeigen die herausgearbeiteten Unterschiede jedoch, dass es durchaus zielführend sein kann, für Umsätze unterschiedlichen Charakters auch unterschiedliche Ansätze der Umsatzrealisation zu entwickeln.

(b) Do you believe there are any critical event approaches other than Approaches A to C that have merit and are worth exploring in greater detail? (If you do, please

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

could you describe those approaches and explain why you think they are worth exploring further.)

K.A.

Q6 Chapter 4 continues the discussion of when revenue arises by introducing and exploring another type of approach to revenue recognition: the continuous approach (Approach D). Again, do you believe the discussion is fair and complete? (If you do not, please could you explain what you think is unfair and incomplete about the discussion, together with your reasoning.)

Nein. Wir sehen einen großen Nachteil des Ansatz D darin, dass nachvollziehbare, eindeutige und weitestgehend objektivierbare Kriterien zur Umsatzrealisation zugunsten eines Ansatzes aufgegeben werden, der eine hohes Maß an Annahmen erfordert und Ermessensspielräume zulässt, die bei der praktischen Umsetzung nur sehr aufwändig zu operationalisieren sind. Diese praktische Schwierigkeit wird u.E. in der Diskussion nicht ausreichend gewürdigt. Für den deutlich überwiegenden Teil der Aufträge, die im Rahmen einer relativ kurzfristigen Fertigung realisiert werden, würde dies in Bezug auf den Nutzen und die Verlässlichkeit der Informationen für den Bilanzleser eine Verschlechterung des Status Quo bedeuten.

Q7 The discussion in the paper is about concepts and principles—and not at this stage practicalities—and the paper uses a variety of simple examples to illustrate the various approaches and various conceptual discussion points. The examples are set out in Appendix IV. Do you believe there are other examples that would illustrate or highlight issues of concept or principle that are not so far identified in the paper? If you do, what are those examples and what new aspect of the debate is it that you think they illustrate or highlight?

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

Die im Diskussionspapier dargestellten Beispiele stehen für eine Auswahl der (einfacheren) Geschäftsvorfälle, die zur Umsatzrealisierung führen können. Die dargestellten Geschäftsvorfälle können bereits heute angemessen über bisherige Regelungen abgedeckt werden. Probleme in der Umsatzrealisierung ergeben sich aber aus unserer Erfahrung insbesondere bei komplexen Vorfällen.

Q8 What are your views on the relative merits of the approaches discussed in the paper?

In unseren Augen zeigt die Arbeit auf, dass eine einheitliche, einem einzigen Prinzip folgende Regelung der Umsatzrealisation kein erstrebenswertes Ziel ist. Denn die Beseitigung vereinzelt bestehender Grauzonen wird durch die Schaffung einer Vielzahl an neuen Zweifelsfragen viel zu teuer erkaufte.

Do you believe that one approach is preferable to the others and could—perhaps after some further development work—be applied satisfactorily in all circumstances? (Please explain your reasoning.)

Nein. Wir sind überzeugt, dass keiner der Ansätze alleine zu einer Verbesserung der Entscheidungsnützlichkeit der Umsatzrealisation gegenüber dem Status Quo führt.

Q9 At various points in the paper the authors discuss the issue of perspective; from whose perspective or point of view (ie through whose eyes) should performance be assessed? The suppliers or the customers? For example:

(a) the issue is first mentioned in paragraphs 3.36-3.39, where it is explained that one perspective is not necessarily better than the other, although one may be better

GEFIU

GESELLSCHAFT FÜR FINANZWIRTSCHAFT IN DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG E.V.
GERMAN FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTE

suited (or even an inherent feature) of one particular approach, whilst another might be better suited or a feature of another approach;

(b) the issue is also discussed in paragraphs 4.4(c), 4.5(b) and 5.7(c), where it is explained that critical event approaches generally (but not necessarily always) apply a customer perspective whilst continuous approaches tend to apply a supplier perspective.

In your opinion is this discussion complete and sufficiently conclusive? If you think it is not, could you please explain what more you think should be said and why.

Wir sind generell der Auffassung, dass nur die unternehmensspezifische Sichtweise des Umsatzrealisierenden zu entscheidungsnützlichen Informationen führt. Wir verweisen hierbei nochmals ausdrücklich auf unsere voranstehenden Ausführungen.

Q10 Do you believe there are particular aspects of the revenue debate that have not been covered in this paper but are worthy of consideration. If you do, what are they and why do you believe they are worth exploring further?

K.A.

Stefan	Sengewald	BMW AG
Friedrich	Siener	Daimler AG
Holger	Pabst	MAN AG
Bernd	Lachmann	Volkswagen AG