

Corporate Treasury News

Aktuelle Entwicklungen und Trends im Bereich Treasury kompakt zusammengefasst

Ausgabe 98 | Januar/Februar 2020



Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns, Ihnen die neueste Ausgabe unserer Corporate Treasury News präsentieren zu können.

Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu Themen haben, die hier kurz behandelt werden sollen, dann schreiben Sie uns: de-corporate-treasury@kpmg.com

Aktuelle Meldungen rund um das Finanz- & Treasury-Management finden Sie bei uns im [Internet](#) oder über [Twitter](#).

Mit besten Grüßen

Prof. Dr. Christian Debus, Ralph Schilling, Nils Bothe, Michael Gerhards, Börries Többens

Einladung: 4. Digital Treasury Summit am 21. April 2020 in Frankfurt am Main



Zum 4. #DTRS am 21. April in Frankfurt laden wir herzlich ein, diesmal unter dem Motto „Corporate Treasurer berichten aus der Praxis“. Freuen Sie sich auf verschiedene Workshops zur Umsetzung von Digitalisierung in Treasury-Abteilungen sowie auf Heiner Brand, Weltmeister als Spieler und Trainer der Handball-Nationalmannschaft, der darstellen wird, wie Teams motiviert werden und Erfolg durch stetige Veränderungen entsteht!

Wir freuen uns auf Ihre [Anmeldung!](#)

Inhalt

SWIFT Customer Security Programme (CSP) 2020 – ein schlafender Riese erwacht
Seite 2

Moderne Liquiditätsplanungsansätze unter der Lupe – Welcher Planungstyp sind Sie?
Seite 4

Nutzung der Fair Value Option: Accounting Mismatch bei Energieversorgern
Seite 5

SWIFT Customer Security Programme (CSP) 2020 — ein schlafender Riese erwacht



Alle Unternehmen, die am SWIFT-Netzwerk zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs teilnehmen, sprich einen eigenen SWIFT BIC besitzen, müssen die Sicherheitsanforderungen des SWIFT-eigenen Security-Standards CSP (Customer Security Programme) erfüllen. Diese Anforderungen sind erstmals 2016 veröffentlicht worden. 2017 hatten wir hierzu einen entsprechenden [Artikel](#) veröffentlicht. Aus unseren Gesprächen und Projekten mit den Zahlungsverkehrs- und Treasury-Abteilungen in deutschen und internationalen Unternehmen wissen wir, dass die Erfordernis entsprechende Sicherheitsmaßnahmen umzusetzen, bei den betroffenen Unternehmen inzwischen angekommen ist. Gleichwohl lässt der Grad der Umsetzung immer noch sehr zu wünschen übrig. Und auch auf die Änderungen am CSP, das zwischenzeitlich mehrere Updates erfahren hat, reagieren viele Unternehmen nur zaghaft. Da in 2020 eine Überprüfung der Einhaltung des Standards durch unabhängige Audits zur Pflicht wird, ist es Zeit, einen klaren und unverstellten Blick auf den Status Quo zu werfen, damit es keine unliebsamen Überraschungen gibt.

Die Anforderungen an die Sicherheit steigen

Der Standard hat mit den Versionen v2019 und v2020 in den letzten beiden Jahren graduelle Änderungen erfahren. Tendenz: die Anzahl der Kontrollen steigt. Waren beispielsweise für den Architekturtyp A1, bei dem das Unternehmen eine lokale SWIFT-Infrastruktur besitzt, ursprünglich (2017) 16 Kontrollen verpflichtend umzusetzen, sind es 2020 schon 21.

Ähnliches gilt vergleichbar auch für alle anderen Architekturtypen.

Ein Trend ist deutlich abzusehen: SWIFT zieht die Daumenschrauben der IT-Sicherheit merklich an. Dabei werden zunächst Kontrollen, die in der Vergangenheit optional, de facto also freiwillig waren, zu verpflichtenden Kontrollen aufgewertet. Zusätzlich werden neue Kontrollen eingeführt, die zunächst lediglich optional sind; bei denen jedoch schon heute klar absehbar ist, dass sie zukünftig ebenfalls zu verpflichtenden Kontrollen aufgewertet werden. Als Beispiel sei hier die Kontrolle 2.10 genannt, die die sicherheitstechnische „Härtung“ der Zahlungsverkehrs-Anwendung beschreibt. Dies bedeutet die Absicherung der SWIFT Alliance-Software oder vergleichbarer Produkte von Drittanbietern, indem etwa Standardpasswörter geändert und nicht benötigte Useraccounts gelöscht werden. Sie wurde erst mit Version 2019 als optionale Kontrolle eingeführt – in Version 2020 ist sie bereits verpflichtend.

Welcher (Architektur-) Typ sind Sie?

Gerade viele mittelständische Unternehmen haben in der Vergangenheit gern die Architektur-Variante A gewählt, bei der im eigenen Haus SWIFT-Anwendungen, teilweise inklusive spezieller SWIFT-VPN-Boxen¹ betrieben werden. Dies ist kostenmäßig betrachtet in vielen Fällen weitaus günstiger als die Dienste eines Service Bureaus. Durch die CSP-Brille betrachtet sind es aber gerade die Typ A-Architekturen, die eben durch die speziellen Systeme und Infrastruktur-Komponenten einen erheblichen Mehraufwand bei der Umsetzung des CSP bringen. Nicht nur die Anzahl der Kontrollen ist hier höher (14 im Vergleich zu 20 bzw. 21), auch Art und Umfang der zusätzlichen Kontrollen sind teilweise deutlich komplexer.

Während Banken und Versicherungen einen hohen Aufwand bei der Absicherung von IT-Systemen üblicherweise gewohnt sind, stellt die Umsetzung von CSP gerade mittelständische Unternehmen, aber auch viele internationale Konzerne vor erhebliche Herausforderungen. Denn der geforderte Maßnahmenkatalog ist lang und komplex. Andererseits muss fairerweise konstatiert werden: es geht um nichts weniger als die Absicherung der Geldströme aus den Unternehmen heraus. State-of-the-Art Cyber Security ist hier kein „Kann“, sondern ein „Muss“. Dies belegen zahlreiche Studien klar und deutlich, wie zum

¹ SWIFT-VPN-Box: Hardware, die eine direkte Verbindung zum SWIFT-Netzwerk herstellt

Beispiel das [Consumer Loss Barometer](#) oder die Studie über „[Computerkriminalität in der deutschen Wirtschaft 2019](#)“.

Von der Self-Attestation zum Audit

Bislang reichte zum Nachweis der Compliance mit dem CSP ein vom Unternehmen selbst durchgeführtes Self-Assessment. Wenngleich die Vielzahl der Anwender eine ehrliche Sicht auf den tatsächlichen Erfüllungsgrad geworfen und diesen auch wahrheitsgemäß an SWIFT berichtet hat, waren einige Self-Assessments offenbar weniger glaubwürdig. Damit soll nun Schluss sein. Bereits in 2019 wurden von SWIFT vereinzelt und stichprobenartig Pflichtprüfungen (sogenannte „mandated audits“) angesetzt. Ab 2020 wird eine solche Prüfung durch unabhängige Dritte nun Pflicht.

Als unabhängige Dritte gelten im CSP übrigens sowohl externe Auditoren als auch intern unabhängige Personen, die jedoch selbstverständlich die entsprechende Expertise besitzen müssen. So kommen insbesondere speziell geschulte IT-Security-Revisoren in Frage, die auch formal unabhängig im Unternehmen agieren.

Unsere KPMG-Spezialisten von „Cyber Security“ nehmen momentan eine stark gestiegene Nachfrage nach entsprechenden Prüfkapazitäten wahr. Denn eines ist schon heute klar: es gibt erheblich mehr Prüfbedarf als fachlich geeignete Kapazitäten am Markt.

Unternehmen, die bislang noch keine Zweitmeinung zum Umsetzungsstand eingeholt haben und die mit Audits in diesem Bereich noch keine Erfahrung haben, laufen Gefahr, im komplexen CSP-Regelwerk Details zu übersehen. Der Auditor kommt dann möglicherweise zum Urteil, dass Kontrollen, die bislang für erfüllt gehalten wurden, gar nicht wirksam sind. Um diesem Risiko vorzubeugen, ist es sinnvoll, vorab ein simuliertes Audit oder einen „dry run“ durchzuführen. So können mögliche „show stopper“ noch rechtzeitig erkannt und abgestellt werden. Es sollte aber zügig gehandelt werden – denn schließlich müssen alle Auditergebnisse bis zum 31. Dezember 2020 bei SWIFT eingereicht worden sein.

Alles im Blick?

Unsere Praxistipps:

- Alle Beteiligten müssen für dieses Projekt zusammenarbeiten: Fachabteilung, IT und alle relevanten Dienstleister wie beispielsweise Hostingpartner und Softwarelieferanten
- Wenn es bislang noch kein Assessment eines unabhängigen Dritten gab – führen Sie ein Test-Assessment vor dem eigentlichen Audit durch, damit noch Zeit bleibt, eventuelle Lücken zu schließen
- Kontrollen sind optional – eine Meldung im Rahmen des KYC ist nicht erforderlich. Aber behalten Sie diese im Blick, demnächst werden sie vielleicht verpflichtend
- Rechtzeitig geeignete Prüfer reservieren – in-house oder externe Auditoren. Achten Sie besonders auf die bisherige SWIFT-Erfahrung der Prüfer und ein Listing bei SWIFT²
- Verfolgen Sie die Entwicklungen bei SWIFT regelmäßig – abonnieren Sie zum Beispiel den Newsletter³, damit Sie von Änderungen nicht überrascht werden.

² <https://www.swift.com/myswift/customer-security-programme-csp/community-engagement/cyber-firms-directory>

³ Der Newsletter ist nur für registrierte Benutzer erhältlich. Dazu wählen Sie im SWIFT-Portal My tools – My profile and account – Personal Info – Newsletters und setzen einen Haken bei „Security“ bzw. „Security Notification“

Moderne Liquiditätsplanungsansätze unter der Lupe – Welcher Planungstyp sind Sie?



Die Liquiditätsplanung in Unternehmen lässt sich über verschiedenste Ansätze abbilden – doch welcher ist der Beste? Grundlegend unterscheiden sich die Ansätze zwischen der indirekten und der direkten Liquiditätsplanung. Bei der Planung nach der indirekten Methode wird das Unternehmensergebnis um nicht-zahlungsrelevante Größen (beispielsweise Abschreibungen) korrigiert, um den Operativen Cash Flow abzuleiten. Häufig ist diese Größe nicht hinreichend detailliert, weil die zugrundeliegenden Größen Plan-GuV und Plan-Bilanz nur zu selten und zu grob vorliegen. Ist dies der Fall, entscheidet sich der Finanzbereich regelmäßig für eine direkte Planung. Doch hier stehen viele Unternehmen vor der Herausforderung, die Planwerte sinnvoll, effizient und in angemessener Qualität zu ermitteln.

Eine Planung basierend auf Erfahrungswerten, einfachen Extrapolationen vergangener Werte, integrierter Planansätzen oder ganz anderen Methoden? Welche Rolle spielen hierbei technologische Entwicklungen wie Predictive Analytics?

Bei der Vielzahl an Möglichkeiten gerät eine entscheidende Frage zunehmend in den Hintergrund – welcher Ansatz ist der passende für mein Unternehmen? Denn es geht nicht darum, den „besten“ Ansatz zu finden, sondern viel mehr den „passenden“. Wie so oft stellt sich die Frage, wieviel Aufwand in einen robusten Liquiditätsplanungsprozess zu investieren ist. Die Auswahl des Planungsansatzes ist dabei von vielen Faktoren abhängig: der Finanzierungssituation des Unternehmens, dem Aufbau und der Ablauforganisation der Treasury-Abteilung, der Systemlandschaft, dem Geschäftsmodell usw. In der Praxis ist nicht selten zu beobachten, dass sich Unternehmen mit Großprojekten, technisch aufwendigen und teuren Tools übernehmen und das alles nur, um am Ende wieder zu Excel zurückzukehren.

Herausforderungen klassischer Liquiditätsplanungsansätze

Zunächst ist zu klären, ob die gängigen Liquiditätsplanungsansätze heutzutage noch den gewünschten Standards entsprechen und den Liquiditätsbedarf von Unternehmen in der geforderten Qualität und Genauigkeit abbilden können. Denn in der betrieblichen Praxis stellt sich heraus, dass sich viele Treasurer mit ungenauen Planwerten zufriedengeben. Die Gründe hierfür können vielfältig sein. Neben einer inkonsistenten Datenbasis sind häufig die Planungsansätze selbst die Ursache für eine ungenaue Planung:

- Identifikation und zukunftsorientierte Modellierung von Cash Flow Treibern
- Geringe Transparenz bezüglich Planungsdetails und -annahmen
- Mangelnde Integration der Funktions- und Fachbereiche sowie der Daten (zum Beispiel Controlling)
- Planungsfaktoren spiegeln lediglich die Vergangenheit wider; Zukunftsannahmen sind häufig nicht vorhanden
- Mangelnde Nachvollziehbarkeit von statistischen Hochrechnungsmodellen (Predictive Ansätze)

Vor dem Hintergrund der Herausforderungen und Mängel der klassischen Planungsansätze aber auch aktueller technologischer Entwicklungen finden zunehmend neue bzw. erweiterte Liquiditätsplanungsansätze Einzug in Treasury Abteilungen. Wie diese Ansätze konkret aussehen können und für wen sich welche Ansätze am besten eignen, wird im Folgenden erläutert.

Integrierte Liquiditätsplanung

Die integrierte Liquiditätsplanung beruht auf der Ableitung von liquiditätsrelevanten Vorgängen auf Basis der Controlling-Planung. Dabei werden durch das Controlling zugrundeliegende Annahmen getroffen, wie etwa das zukünftige Wachstum, bereinigt um eine manuelle Korrektur von Sondereffekten wie beispielsweise durch Normalisierung. Die integrierte Planung bedient sich methodisch dem direkten Ansatz, basiert aber auf der erfolgsorientierten Finanzplanung. Ziel ist es, die Abweichungen zur indirekten Kapitalflussrechnung zu reduzieren und gleichzeitig manuellen Planungsaufwand zu eliminieren. Dadurch wird eine Harmonisierung der Gliederung der Business Planung (Controlling) und der Cashflow Planung (Treasury) erreicht. Idealerweise lassen sich auch die Prozesse in Hinblick auf Frequenz, Planhorizont und Zeitscheiben harmonisieren.

Die Planungsgrundlage besteht aus zwei Elementen: Der Business Planung sowie Daten der Accounts Payables (AP) und Accounts Receivables (AR). Aus

den historischen AP/AR Informationen lassen sich approximativ die Days-Sales-Outstanding und Days-Payable-Outstanding ableiten, das heißt es wird empirisch der Verzug zwischen Ergebniswirksamkeit und Zahlung approximativ ermittelt. Entweder wird eine einzige Version (most-likely) oder verschiedene Versionen für die Business-Planung und Treasury-Planung ermittelt. Als Ergebnis steht die Ermittlung der Zahlungsdaten auf der Inflow- und Outflow-Seite auf Basis der Business Planung. Es erfolgt eine Harmonisierung der Positionen der Business Planung zu den jeweiligen Liquiditätspositionen (Kategorien), so dass ein größtmögliche Wirkungszusammenhang zwischen Business- und Liquiditätsplanung erzielt wird.

Treiberbasierte Liquiditätsplanung

Die treiberbasierte Liquiditätsplanung beruht auf Treibermodellen zur (teil)automatisierten Hochrechnung von Vergangenheitsdaten. Auch hier steht unter anderem die Harmonisierung von Business Planung und Treasury Forecast im Vordergrund. Hierzu werden dieselben Treiber als Veränderungsfaktor zugrundegelegt. Als Datengrundlage werden die Ist-Daten idealerweise als kategorisierte Ist-Cashflows (zum Beispiel Einzahlungen aus Umsätzen, Personalzahlungen, Steuern, etc.) herangezogen. Zur Hochrechnung in die Zukunft werden die Treiber mit den Ist-Daten verknüpft. Der Planhorizont kann dadurch verlängert werden.

Zunächst ist eine Identifikation von wesentlichen Cashflow-Treibern (zum Beispiel Leasingverträge, Bestellungen usw.) und Events (zum Beispiel Feiertage) notwendig. Hieraus lässt sich eine Ableitung von Trends und Entwicklungen der gewählten Treiber aus verschiedenen Datenquellen vornehmen. Daraufhin erfolgt eine Applikation der Treibertrends auf granulare Ist-Cashflows zur gezielten Extrapolation im Zuge der Plandatenermittlung. Zusätzlich ist eine manuelle Plausibilisierung und Modifikation der Planwerte zur Abbildung von Sondereffekten (zum Beispiel wesentlichen Investitionen) sinnvoll. Als Qualitätssicherung des Planungsansatzes kann ex-ante ein Backtesting zur Kalibrierung des Ansatzes durchgeführt werden. Die wesentliche Voraussetzung hierfür ist die Bereitstellung von historischen Cashflows über den entsprechenden Zeitraum.

Die treiberbasierte Cashflow-Prognose lässt sich wie folgt schematisch darstellen:

$X = Y \times A / B$, wobei:

X = Cash Forecast

Y = Cashflow Historie

A = Business Planung

B = Historische Controlling-Daten (Treiber)

Der maßgebliche Unterschied zwischen der integrierten Liquiditätsplanung und der treiberbasierten Planung ist, dass die integrierte Liquiditätsplanung sehr stark von Frequenz, Horizont und zeitlicher Granularität der Business Planung abhängig ist. Die treiberbasierte Planung hingegen ist eigenständiger, weil sie in erster Linie auf historischen Cashflows basiert.

Predictive Cash Forecasting

Das Predictive Cash Forecasting basiert auf Prognosewertermittlungen durch analytische Hochrechnung der Historie mittels statistischer Regressionsmethoden. Durch die Anwendung von Predictive Analytics Methoden ist (im Gegensatz zu anderen Planmethoden, die mehr auf Businessintuition basieren) eine datengetriebene Vorhersage von Cashflows unter Berücksichtigung von internen und externen Einflussfaktoren möglich. Hierbei betrachtet und erlernt das Modell diverse Faktoren und ihren Effekt in der Vergangenheit auf den zu planenden Cashflow. Das Modell kalibriert seine Parameter auf Basis der Parameterkombination mit der geringsten Abweichung zwischen Forecast und Ist-Wert. Das Modell ist dann im Stande, zukünftige Cashflows vorherzusagen. Ändert sich die Einflussfaktorendynamik muss das Modell entsprechend nachtrainiert werden. Komplexe und interdependente Zusammenhänge in der Cashflow-Planung lassen sich so im Datenmodell abbilden und liefern eine automatisierte Plandatengenerierung.

Das konkrete Vorgehen lässt sich wie folgt skizzieren: Ziel ist die Berechnung eines tagesgenauen Cashflow Forecasts anhand von historischen Daten mittels eines eigens entwickelten Frameworks. Die Modellierung und Optimierung verschiedener Modelle (zum Beispiel ARIMA, Add. Regression etc.) erfolgt durch automatisierte Parameterauswahl. Entscheidend ist neben der Integration von Treibern und Events auch die Integration von Vorhersageintervallen zur Risikoabschätzung. Weitere Komponenten des Predictive Analytics Ansatzes sind eine automatisierte Auswahl der optimalen Datengranularität sowie eine Zeitreihen-Dekomposition in Saisonalität, Trend und sonstige Anteile. Die quantitative Auswertung erfolgt schließlich mittels problemspezifischer definierter Fehlermetriken (zum Beispiel MAE, SMAPE), welche für die Qualität eines Modells ausschlaggebend sind.

Abschließende Würdigung der Planungsansätze

Wie eingangs erwähnt gibt es nicht den optimalen Ansatz für die Liquiditätsplanung für alle Unternehmen. Jedoch lässt sich anstatt des „besten“ Ansatzes sehr wohl der „passende“ Ansatz für ein Unternehmen identifizieren – das schließt unter

Umständen auch Hybride aus den oben genannten Ansätzen nicht aus.

Die integrierte Planung weist eine direkte Abhängigkeit von der Qualität der Business Planung auf, welche oftmals unter geschäftspolitischem Einfluss steht, während die Liquiditätsplanung versucht möglichst realistisch zu planen. Dafür ist der Ansatz durch einen geringen Implementierungsaufwand durch die Verwendung bereits vorhandener Datenquellen gekennzeichnet. Ebenso hält sich der operative Aufwand durch hohe Prozesseffizienz und starkes Automatisierungspotenzial in Grenzen. Der Abstimmungsaufwand ist grundsätzlich gering durch die Integration in die Business Planung.

Die treiberbasierte Planung dagegen weist eine hohe Planungsqualität durch eine prospektive Abbildung des Business Modells sowie durch Verwendung von kategorisierten Ist-Cashflows als Planungsgrundlage auf. Lediglich die Treiber müssen entsprechend der Geschäftsentwicklung gegebenenfalls angepasst werden. Implementierungsaufwand entsteht bei der Verwendung von Tools zur Ermittlung kategorisierter Ist-Cashflows. Insgesamt ist der Aufwand der Implementierung abhängig von der Komplexität des Geschäftsmodells. Hinsichtlich des operativen Aufwands sind laufende Lizenzkosten und Wartungsaufwand bei der Verwendung von Tools zur Ermittlung kategorisierter Ist-Cashflows zu erwarten. Ebenso sind Anpassungen der Treiber bei geänderten Rahmenbedingungen vorzunehmen. Letztlich erfordert die treiberbasierte Planung im Vergleich zur integrierten Planung einen höheren Abstimmungsaufwand, da keine Harmonisierung mit der Business Planung stattfindet.

Predictive Analytics Methoden sind durch automatische, empirische Plandatenermittlungen gekennzeichnet. Sie weisen ebenso wie die treiberbasierte Planung eine hohe Plandatenqualität bei Verwendung kategorisierter historischer Ist-Cashflows als Planungsgrundlage auf. Die dafür notwendigen Tools erfordern wiederum einen erhöhten Implementierungsaufwand. Zudem gestaltet sich die Parameterkonfiguration unter Berücksichtigung verschiedenster Einflussfaktoren als komplex und aufwendig. Neben den laufenden Lizenzkosten und Wartungsaufwand für Tools kategorisierter Ist-Cashflows sind auch Anpassungen des Datenmodells bei geänderten Rahmenbedingungen erforderlich. Abschließend ist wieder ein gewisses Maß an Abstimmungsaufwand notwendig, da wie bei der treiberbasierten Planung keine Harmonisierung mit der Business Planung stattfindet.

Aus diesem Fundus an Kriterien lässt sich für jedes Unternehmen, je nach Größe, Geschäftsmodell, Komplexität, Verfügbarkeit der Daten, Ressourcen und Zielbild schnell ableiten, welcher Liquiditätsplanungsansatz am besten geeignet ist. Der Weg zum Ziel kann dabei von einer „einfachen“ integrierten Planung bis hin zu den neusten Möglichkeiten von Predictive Analytics Methoden im Rahmen der Liquiditätsplanung erfolgen.

Nutzung der Fair Value Option: Accounting Mismatch bei Energieversorgern



Beschaffungsstrategie im Energiehandel

Der Vertrieb und die Beschaffung von Terminkontrakten für Energie und Rohstoffe sowie Fahrplänen erfolgt bei den meisten Energieversorgungsunternehmen über den liquiden Zeitraum von bis zu drei Jahren vor der eigentlichen physischen Belieferung. Eine der wichtigsten Kennzahlen und Steuerungsgrößen für die in diesem Zeitraum bestehenden offenen Handelsmengen ist der „Profit and Loss“ (P&L) bzw. der Zeitwert/Fair Value eines Vertrages oder eines Portfolios, also die Wertveränderung zu einem bestimmten Zeitpunkt im Vergleich zum Handelszeitpunkt in Abhängigkeit der Wertänderung eines oder mehrerer Basiswerte (Underlyings).

Sofern diese Verträge die Kriterien für Derivate⁴ im Sinne des IFRS, aber gleichzeitig die Kriterien der Own Use Exemption⁵ erfüllen, werden sie entgegen der üblichen Bilanzierung für Derivate und der Steuerungsgröße des Handels nicht zum Fair Value bilanziert. Sie werden erst bei Erfüllung bzw. Abwicklung bilanziell erfasst. Gemäß IFRS 9 und IDW RS HFA 48 erfüllen diejenigen Verträge die Own Use Exemption, die „zum Zweck des Empfangs oder der Lieferung von nicht-finanziellen Posten gemäß dem erwarteten Einkaufs-, Verkaufs- oder Nutzungsbedarf des Unternehmens geschlossen wurden und diese Verträge zu diesem Zweck weiterhin gehalten werden“.

Auswirkungen der Own Use Exemption in der Praxis

Da der überwiegende Teil von Verträgen bei einem Energieversorgungsunternehmen Beschaffungs-, Vertriebs- oder Produktionsgeschäfte darstellen, erfüllen diese Verträge die Own Use Kriterien. Dadurch finden sich in der Regel die Steuerungsgrößen aus

dem Handel bzw. dem Kerngeschäft des Unternehmens nicht mehr direkt in den bilanziell erfassten Werten wieder – so wird bei einem erfolgreichen Unternehmen eine durchgehend hohe P&L im Handel aufgrund der Own Use Exemption nicht im Abschluss wiedergespiegelt. Own Use Verträge müssen bei Abschluss als solche gekennzeichnet und einem eigenen Buch der Portfoliostruktur zugeordnet werden. Hieraus ergibt sich im Handel meist eine zweigeteilte Buchstruktur aus Fair Value- und Own Use Büchern. Die Zuordnung von Geschäften nach dieser Struktur birgt eine operative Einschränkung des Handels. Beispielsweise dürfen Geschäfte in einem Own Use Buch dem Grunde nach nur aus Käufen oder Verkäufen bestehen. Geschäfte in die Gegenrichtung sind ohne Verletzung der Durchhalteabsicht (und damit der Verletzung der Own Use Exemption) nicht ohne weiteres möglich. Dadurch verliert das Unternehmen für seine Own Use Bücher die Möglichkeit, die Bücher in Abhängigkeit aktueller oder erwarteter Marktpreise zu bewirtschaften und zu steuern (zum Beispiel Positionsabbau durch Nettoausgleich in bar).

Anwendung der Fair Value Option im Falle eines Accounting Mismatch

Seit 2018 besteht nach IFRS 9 die Möglichkeit, die Fair Value Option auf bisher als Own Use klassifizierte Geschäfte anzuwenden. Durch diese Option wird ein Unternehmen in die Lage versetzt, seine Own Use Kontrakte (im besten Fall können darunter auch Fahrpläne fallen) bei Vertragsbeginn erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu designieren. Allerdings sind vor der Anwendung der Fair Value Option einige Voraussetzungen zu prüfen. Insbesondere muss sichergestellt sein, dass die betrachteten Verträge die grundsätzlichen Kriterien für Derivate im Sinne des IFRS erfüllen und dass durch eine Own Use Bilanzierung ein sogenannter „Accounting Mismatch“⁶ vorliegt. Dies wäre beispielsweise dann der Fall, wenn Beschaffungsgeschäfte zum Fair Value auf der Passivseite der Bilanz ausgewiesen werden, gleichzeitig etwaige positive Marktwerte aus Vertriebsgeschäften, die durch die Anwendung der Own Use Exemption, nicht auf der Aktivseite zum Fair Value gezeigt werden.

Ob die Voraussetzungen für die Anwendung der Fair Value Option erfüllt sind, kann nur durch eine Einzelfallprüfung der vorliegenden Verträge und Bücher

⁴ IFRS 9 (2.4. ff)

⁵ IDW RS HFA 48, IFRS 9.2.4

⁶ gem. IFRS 9.2.5.

festgestellt werden. Abschließend sollte eine Abstimmung der Vorgehensweise mit dem externen Wirtschaftsprüfer erfolgen.

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
THE SQUAIRE, Am Flughafen
60549 Frankfurt

Redaktion

Prof. Dr. Christian Debus (V.i.S.d.P.)

Partner, Finance Advisory
T + 49 69 9587-4264
cdebus@kpmg.com

Ralph Schilling

Partner, Finance Advisory
T + 49 69 9587-3552
rschilling@kpmg.com

Nils Bothe

Partner, Finance Advisory
T +49 711 9060-41238
nbothe@kpmg.com

Michael Gerhards

Partner, Finance Advisory
T +49 221 2073-6891
mgerhards@kpmg.com

Börries Többens

Partner, Finance Advisory
T +49 221 2073-1206
btöbbens@kpmg.com

[Newsletter kostenlos
abonnieren](#)

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Unsere Leistungen erbringen wir vorbehaltlich der berufsrechtlichen Prüfung der Zulässigkeit in jedem Einzelfall.

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.