



Actualia

Opbrengstverantwoording

23 juni 2021



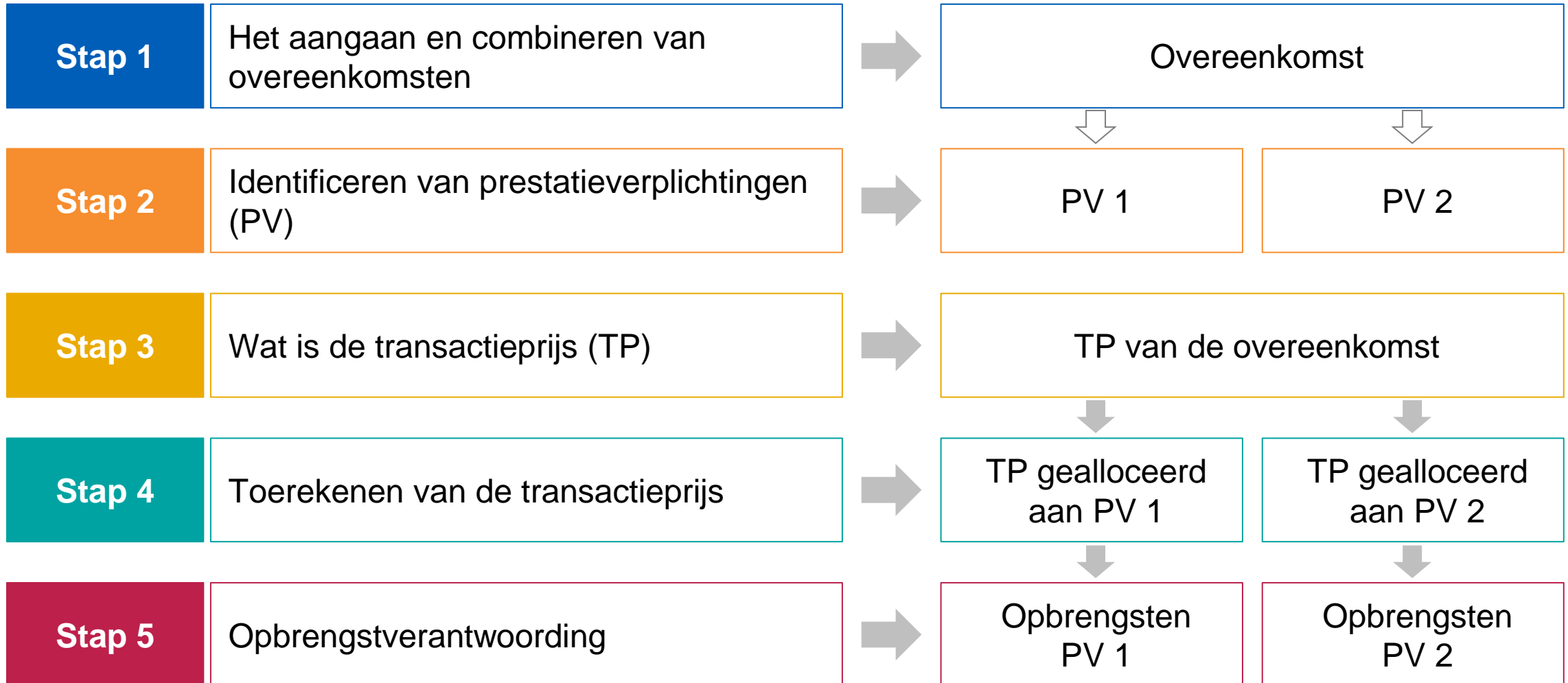
Agenda





Recap webinar 23 maart

Toepassing nieuwe Richtlijnen



Impact nieuwe Richtlijnen

Prestatieverplichtingen	Opties	Toelichting
Garanties	Wijzigingen van overeenkomsten	Overgangsbepalingen
Opbrengsten uit licenties	Niet door afnemers uitgeoefende rechten	Belangrijke financieringscomponent
Retouren	Niet-terugbetaalbare vergoedingen	Vergoedingen aan afnemers
Variabele vergoedingen	Presentatie onderhanden projecten	Agent/principaal

De praktijkvoorbeelden



Praktijkvoorbeelden

1. E-bike casus (prestatieverplichtingen en garanties)
2. Office pakket (licenties en opties)
3. Webwinkel (retouren)
4. Flexibel Vliegen B.V. (niet uitgeoefende rechten)
5. Koffiemachines en wegenbouw (contractwijzigingen)



Sector

- Retail, productie
- Services, life sciences en media
- Retail, productie
- Retail, transport en dienstverlening
- Alle sectoren



Praktijkvoorbeelden

Praktijkvoorbeeld 1 - E-bike



Casus

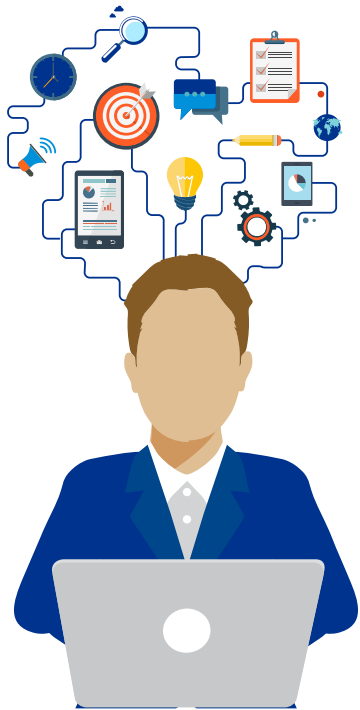
- Elektro Bike B.V. verkoopt e-bikes met 3 jaar gratis onderhoud
- Bij de fiets zit een 3-jarige garantie (wettelijke garantietermijn is 1 jaar)
- Consument betaalt in totaal EUR 1.500
- Tijds waarde van geld wordt buiten beschouwing gelaten



Vraag: Welke prestatieverplichtingen zijn te identificeren?



Welke prestatieverplichtingen zijn te identificeren?



A

De e-bike en het onderhoud zijn afzonderlijke prestatieverplichtingen

B

De (i) e-bike; (ii) het onderhoud; en (iii) 3-jaar garantietermijn zijn afzonderlijke prestatieverplichtingen.

C

De (i) e-bike; (ii) het onderhoud; en (iii) 2-jaar garantietermijn zijn afzonderlijke prestatieverplichtingen.

D

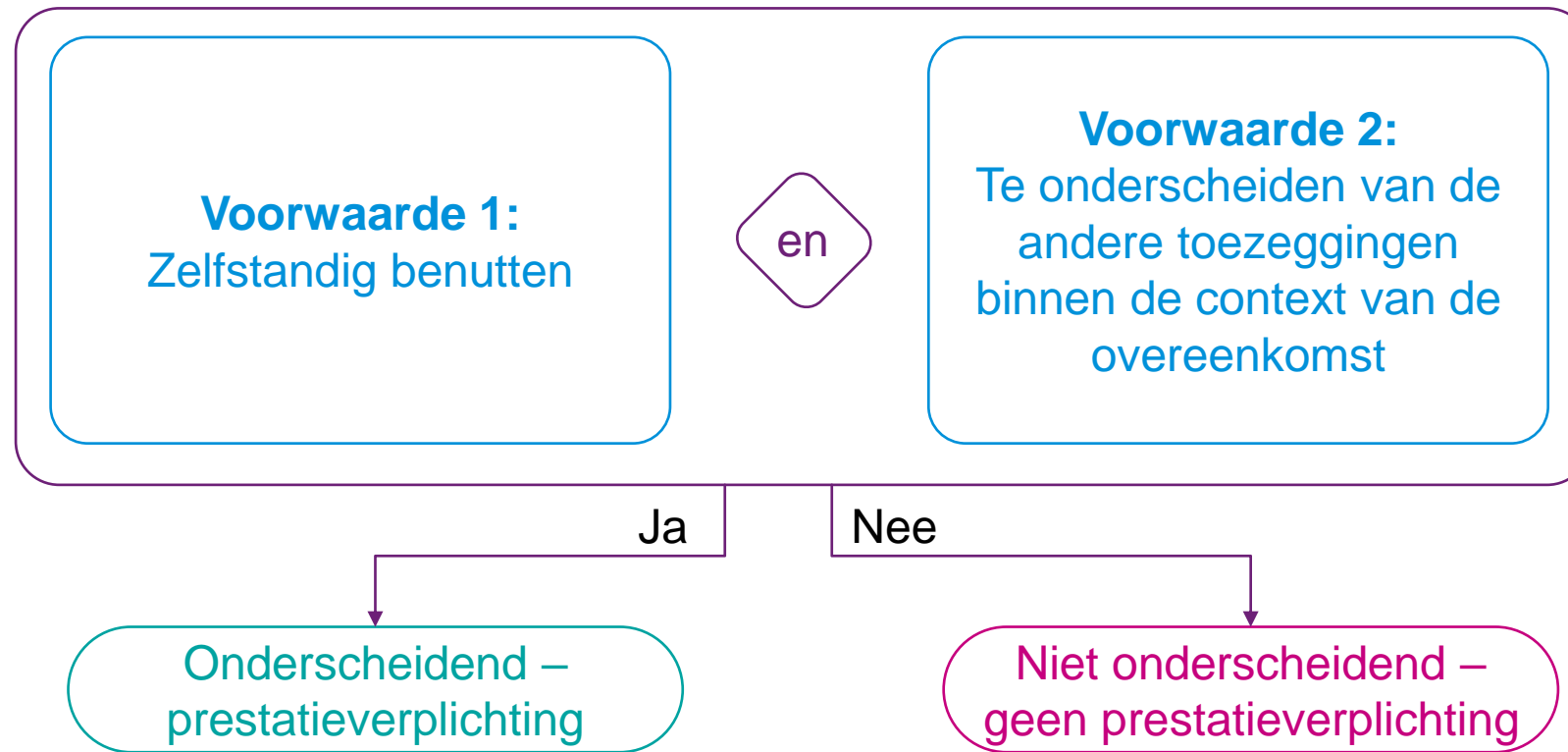
Er is sprake van een enkele prestatieverplichting

Identificeren van prestatieverplichtingen

Prestatieverplichtingen

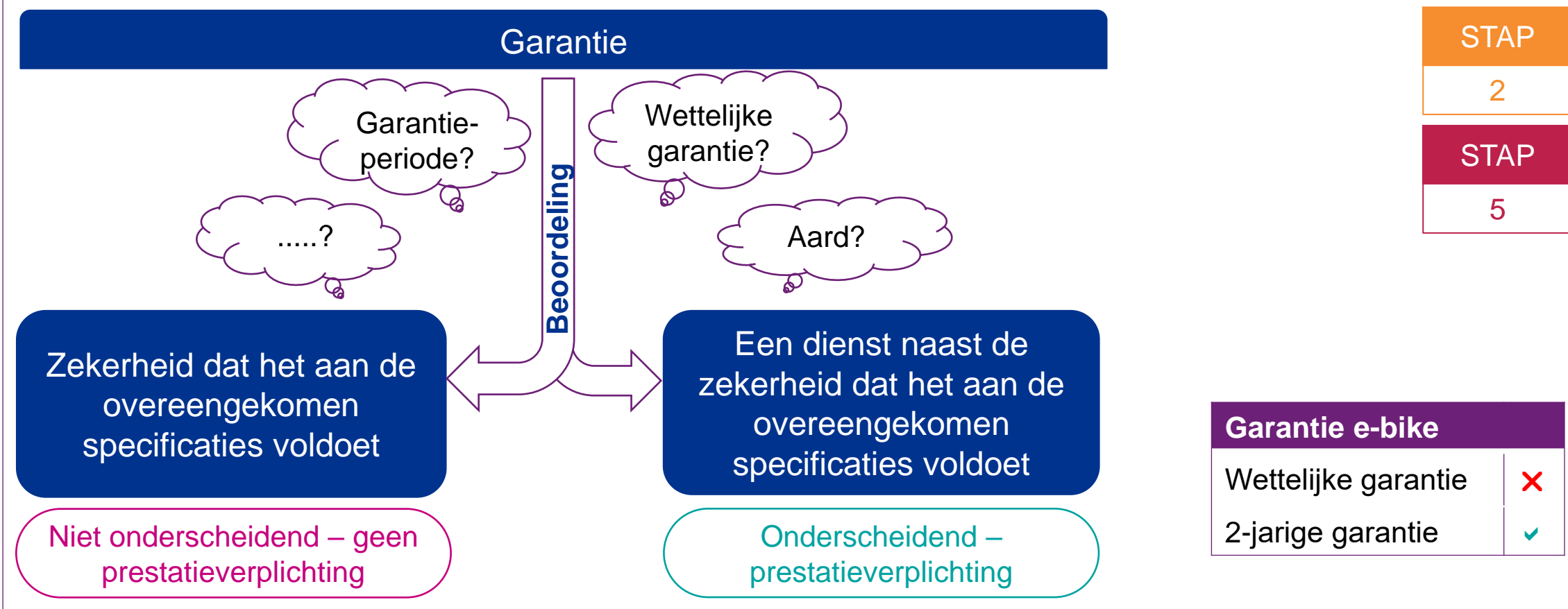
STAP

2



Garanties

Verwerking van garanties



Praktijkvoorbeeld 1 - E-bike



Uitwerking



De (i) e-bike; (ii) het onderhoud; en (iii) 2-jaar garantietermijn zijn afzonderlijke prestatieverplichtingen.

Prestatieverplichting	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
PV 1: E-bike	✓		
PV 2: Onderhoud	✓	✓	✓
PV 3: 2-jaar garantie		✓	✓

Prestatieverplichting	Transactie-prijs	Zelfstandige verkoopprijs	Transactie-prijsratio	Allocatie
PV 1: E-bike		1.400	80%	1.200
PV 2: Onderhoud		210	12%	180
PV 3: 2-jaar garantie		140	8%	120
Total		1.500	100%	1.500

STAP

2

STAP

4

STAP

5

Praktijkvoorbeeld 2 - Office pakket



Casus

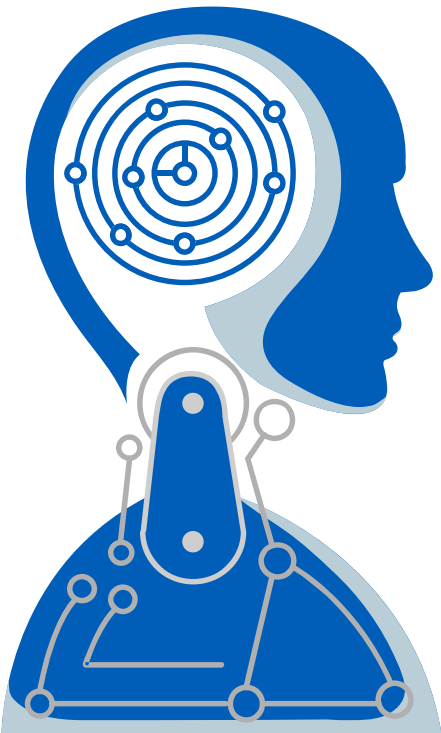
- Onderneming verkoopt een office pakket voor 100.000 per jaar gedurende 5 jaar.
 - Gebruik van software door alle medewerkers
 - Up-to-date houden van software
 - Optie levering 'hardware' voor 200.000
- Er wordt 50.000 (25%) korting gegeven op de optionele hardware, 50% kans dat deze optie wordt uitgeoefend
- Tijds waarde van geld wordt buiten beschouwing gelaten



Vraag: Hoe wordt de kortingsoptie verwerkt?



Hoe wordt de kortingsoptie verwerkt?



A

De korting bij de optie wordt alleen gealloceerd aan de hardware

B

De nominale waarde van de korting bij de optie wordt deels toegerekend aan het office pakket

C

De reële waarde van de korting bij de optie wordt deels toegerekend aan het office pakket

D

De korting bij de optie wordt alleen gealloceerd aan het office pakket

Kortingsopties van afnemers

Kortingsopties



Licenties

Opbrengstverantwoording uit licenties

STAP

5

Verkoop van een goed

Recht om gebruik te maken van het intellectuele eigendom van de onderneming zoals dat bestaat om het moment waarop de licentie wordt verleend.

Verlenen van een dienst

Recht om toegang te hebben tot het intellectuele eigendom van de onderneming zoals dat de hele duur van de licentie bestaat.

Praktijkvoorbeeld 2 - Office pakket



Uitwerking



De reële waarde van de korting op de hardware wordt toegerekend aan het office pakket en de hardware

Prestatieverplichting	Reële waarde	Transactie- prijs	Verkoop- prijs	Allocatie
PV 1: Office pakket	500.000	-	476.000	(500/525)
PV 2: De kortingsoptie	25.000	-	24.000	(25/525)
Total	525.000	500.000	500.000	

Reële waarde kortingsoptie: $25\% \times 200.000 \times 50\%$

Praktijkvoorbeeld 2 - Office pakket



Uitwerking

Journaalpost	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5	Totaal
Bank	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	500.000
Opbrengsten	95.200	95.200	95.200	95.200	95.200	476.000
Overlopende passiva (optie)	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	24.000

Praktijkvoorbeeld 2 - Office pakket

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5	Totaal
Bank	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	500.000
Opbrengsten	95.200	95.200	95.200	95.200	95.200	476.000
Overlopende passiva (optie)	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	24.000

	Debet	Credit
Bank	150.000	200.000 x 75%
Omzet		150.000
Overlopende passiva	9.600	Vrijval kortingsoptie
Overlopende activa	14.400	Nog te ontvangen
Omzet		24.000

Praktijkvoorbeeld 3 - Webwinkel



Casus

- Webwinkel B.V. verkoopt in een dag 1.000 kledingstukken á 100 per stuk (kostprijs 60)
- Afnemers betalen vooraf en hebben 30 dagen retourrecht
- Herstelkosten van de retourleveringen zijn verwaarloosbaar
- Geretourneerde kledingstukken kunnen met een positieve marge verkocht worden
- Gemiddeld wordt 5% van de producten geretourneerd



Vraag: Hoe worden de opbrengsten en retouren verantwoord?



Hoe worden de opbrengsten en retouren verantwoord?



A

Na verloop retourrecht (30 dagen) alle omzet verantwoorden

B

Direct 100% van de omzet verantwoorden EN 5% als een voorziening (kosten)

C

Direct 95% van de omzet verantwoorden EN 5% als een voorziening (kosten)

D

Direct 95% van de omzet verantwoorden EN recht op retouren alsmede retourverplichting voor de resterende 5%

Retouren

Verwerking van retouren

Opbrengsten

...Alleen opbrengsten worden verwerkt waarvan de kans klein is dat ze later teruggenomen moeten worden.

Actief

...Recht op ontvangst retouren tegen kostprijs*.

Passief

...Retourverplichting van het terug te betalen verkoopbedrag, inclusief marge.

STAP

3

STAP

5

..... Actualiseren omvang van de geschatte retouren

Praktijkvoorbeeld 3 - Webwinkel



Uitwerking



Direct 95% van de omzet verantwoordEN EN recht op retourneren alsmede retourverplichting voor de resterende 5%

	Debet	Credit
Bank	100.000	
Omzet		95.000
Retourverplichting (5%)		5.000
Kostprijs verkopen	57.000	
Recht op retourneren (5%)	3.000	
Voorraad		60.000

Praktijkvoorbeeld 4 – Flexibel vliegen



Casus

- Flexibel vliegen B.V. verkoopt niet-terugbetaalbare flextickets voor EUR 1.000
- De flextickets moeten binnen 1 maand worden gebruikt
- Voor de vlucht Amsterdam naar Kaapstad op 30 juni worden 100 reserveringen gemaakt
- Verwachtingen:
 - 5 van de passagiers komt niet voor de vlucht van 30 juni
 - 1 van deze passagiers wordt boekt een alternatieve vlucht
 - 4 van deze passagiers maken geen gebruik hun recht



Vraag: Hoe worden de niet uitgeoefende rechten verwerkt?



Hoe worden de niet uitgeoefende tickets verwerkt?



A

Alle niet uitgeoefende flextickets worden verwerkt op 30 juni

B

De niet uitgeoefende flextickets worden verwerkt na verstrijken van de 1-maands periode

C

De niet uitgeoefende flextickets worden deels gealloceerd aan de vlucht van 30 juni en deels aan de alternatieve vlucht

Niet door afnemers uitgeoefende rechten



Praktijkvoorbeeld 4 – Flexibel vliegen



Uitwerking



De verwachte niet gebruikte tickets worden deels gealloceerd aan de vlucht naar Kaapstad

Waarde niet uitgeoefende rechten: 4.000 (4 x 1.000)

	Waarde niet uitgeoefende rechten	Patroon opbrengsten	Allocatie	Transactie-prijsratio
De vlucht van 30 juni		95.000	3.958	99%
Alternatieve vlucht		1.000	42	1%
Totaal	4.000	96.000	4.000	

Praktijkvoorbeeld 5 - koffiemachine



Casus

- Twee koffiemachines zijn verkocht
- Nadien wordt overeengekomen om een derde koffiemachine te leveren door de overeenkomst aan te passen
- Tegen dezelfde prijs en voorwaarden alleen op een ander leveringsmoment



Vraag: Hoe wordt de contractwijziging verwerkt?



Hoe wordt de contractwijziging verwerkt?



A

Afzonderlijke overeenkomst

B

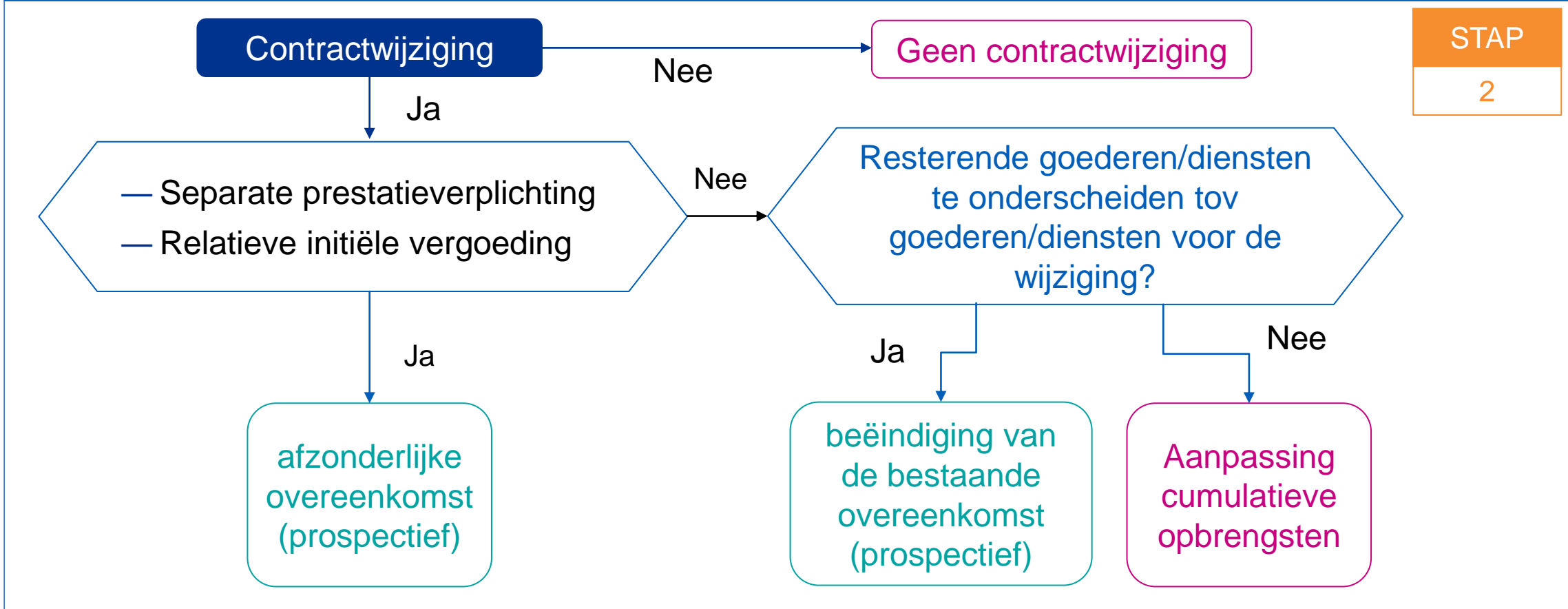
Beëindiging huidige en aangaan van een nieuwe overeenkomst

C

Aanpassing huidige overeenkomst

Praktijkvoorbeeld 5 - Casus koffiemachines

Wijzigingen van overeenkomsten



Praktijkvoorbeeld 6 - Wegenbouw



Casus

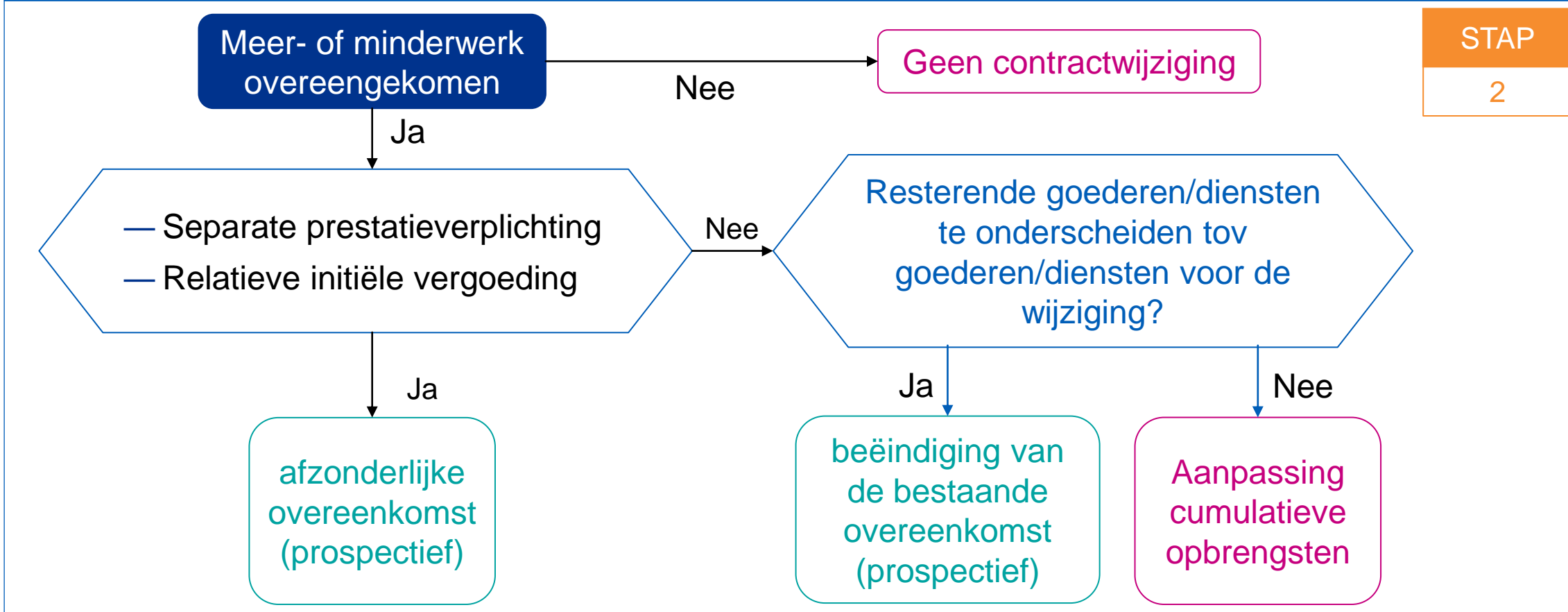
- Bouwonderneming sluit een overeenkomst met de overheid voor het bouwen van een weg
- De verkoopprijs is 1 miljoen, kostprijs 800.000 en bouwtijd is 4 jaar
- Eind jaar 2 verzoekt de overheid om een deel van de weg uit te breiden naar een tweebaansweg
- Transactieprijs neemt toe met 300.000 en de kostprijs met 200.000
- Na het overeenkomen van het meerwerk is de projectvoortgang 50% (400.000 aan kosten gemaakt)



Vraag: Wat is het resultaat aan het eind van jaar 2?

Casus - Wegenbouw

Wijzigingen van overeenkomsten



Casus - Wegenbouw



Uitwerking

STAP

5

Jaar	1	2	3	4	Cum
Projectopbrengsten	250.000	250.000	-	-	500.000
Projectkosten	-200.000	-200.000	-	-	-400.000
Resultaat	50.000	50.000	-	-	100.000

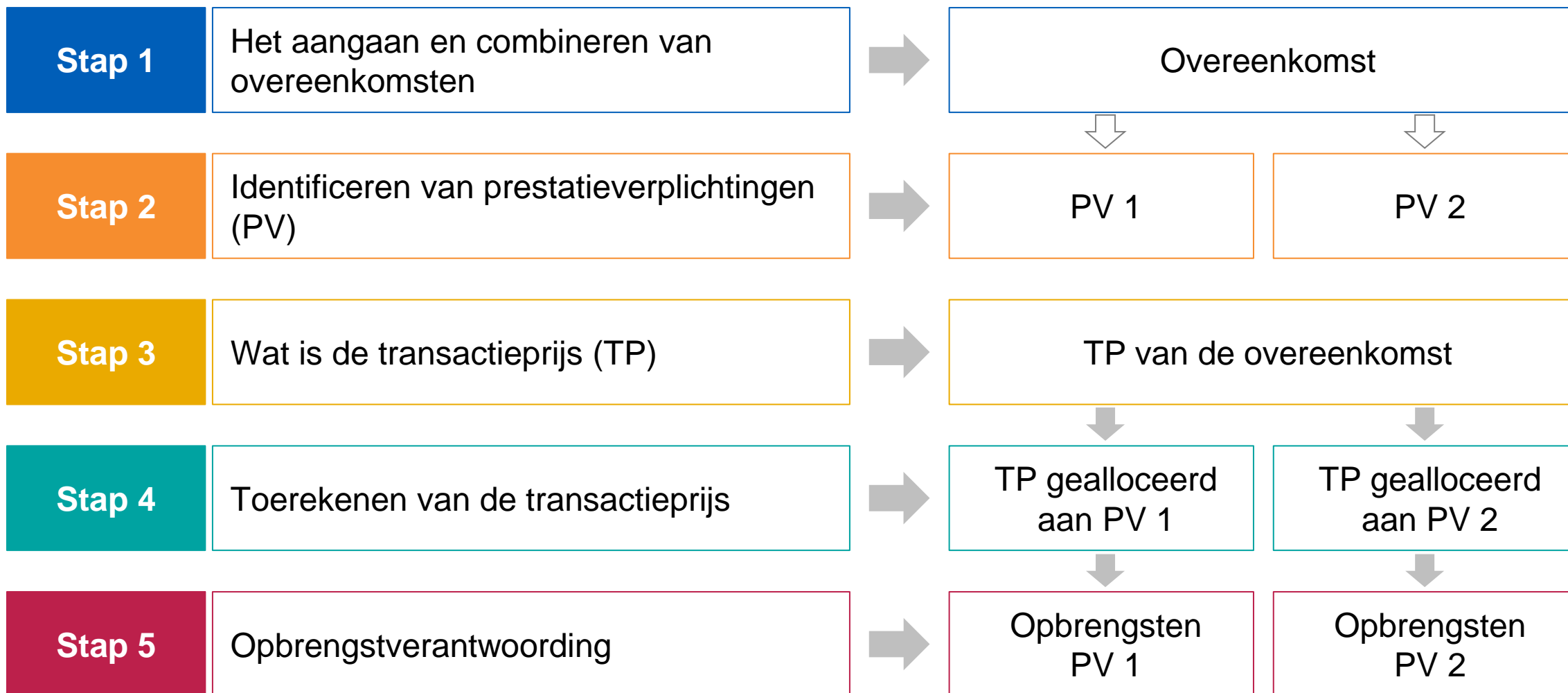
.... Nieuwe voortgangsperscentage: $400/1.000 = 40\%$.

40% van 1.300.000 = 520.000 \implies 20.000 direct als opbrengsten
(en resultaat)



Wrap-up

Toepassing nieuwe Richtlijnen



Impact nieuwe Richtlijnen

Prestatieverplichtingen	Opties	Toelichting
Garanties	Wijzigingen van overeenkomsten	Overgangsbepalingen
Opbrengsten uit licenties	Niet door afnemers uitgeoefende rechten	Belangrijke financieringscomponent
Retouren	Niet-terugbetaalbare vergoedingen	Vergoedingen aan afnemers
Variabele vergoedingen	Presentatie onderhanden projecten	Agent/principaal

Meer verdieping en achtergrond....

De publicatie
'Verslaggeving van
opbrengsten', wordt
vertaald in het
Engels...

Terugluisteren
webinar 23 maart
2021 over de
wijzigingen van de
Richtlijnen en
leerervaringen
implementatie...





KPMG on social media



KPMG app

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2021 KPMG Accountants N.V., a Dutch limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.