

© DRSC e.V	Zimmerstr. 30	10969 Berlin	Tel.: (030) 20 64 12 - 0	Fax: (030) 20 64 12 - 15
	Internet: www.drsc.de		E-Mail: info@drsc.de	
Diese Sitzungsunterlage wird der Öffentlichkeit für die FA-Sitzung zur Verfügung gestellt, so dass dem Verlauf der Sitzung gefolgt werden kann. Die Unterlage gibt keine offiziellen Standpunkte des FA wieder. Die Standpunkte des FA werden in den Deutschen Rechnungslegungs Standards sowie in seinen Stellungnahmen (Comment Letters) ausgeführt. Diese Unterlage wurde von einem Mitarbeiter des DRSC für die FA-Sitzung erstellt.				

## IFRS-FA – öffentliche SITZUNGSUNTERLAGE

<b>Sitzung:</b>	<b>74. IFRS-FA / 25.04.2019 / 13:00 – 15:00 Uhr</b>
<b>TOP:</b>	<b>02 – Interpretationsaktivitäten</b>
<b>Thema:</b>	<b>Berichterstattung über die IFRS IC-Sitzung im März 2019</b>
<b>Unterlage:</b>	<b>74_02_IFRS-FA_Interpret_CN</b>

### 1 Sitzungsunterlagen für diesen TOP

- 1 Für diesen Tagesordnungspunkt (TOP) der Sitzung liegen folgende Unterlagen vor:

Nummer	Titel	Gegenstand
74_02	74_02_IFRS-FA_Interpret_CN	Cover Note
74_02a	74_02a_IFRS-FA_Interpret_Update	IFRIC-Update März 2019 <b>Unterlage öffentlich verfügbar: <a href="http://www.ifrs.org">www.ifrs.org</a></b>

Stand der Informationen: 09.04.2018.

### 2 Ziel der Sitzung

- 2 Der IFRS-FA soll über Themen und Ergebnisse der IFRS IC-Sitzung im März 2019 informiert werden. Zwölf Themen standen auf der Tagesordnung. Es wurden vier vorläufige Agenda-Entscheidungen und acht endgültige Agenda-Entscheidungen getroffen.
- 3 Die vorläufigen Agenda-Entscheidungen stehen bis 15. Mai 2019 zur Kommentierung. Daher wird der IFRS-FA gebeten, über eine DRSC-Stellungnahme zu entscheiden.

### 3 Informationen zur IFRS IC-Sitzung im September 2018

#### 3.1 Vom IFRS IC behandelte Themen und getroffene Entscheidungen

Thema	Status	Entscheidung	Nächste Schritte
IFRS 9 – Highly probable requirement for hedge accounting	TAD to finalise	AD	keine
<b>IFRS 9 – Physical settlement of contracts to buy/sell non-financial items</b>	TAD to finalise	AD	keine
IFRS 9 – Credit Enhancements in the ECL measurement	TAD to finalise	AD	keine
IFRS 9 – Curing of credit-impaired financial assets	TAD to finalise	AD	keine
IFRS 11 – Sale of output by a joint operator	TAD to finalise	AD	keine
IFRS 11 – (Lease) Liabilities relating to a joint operator's interest	TAD to finalise	AD	keine
IAS 23 – Over time transfer of constructed goods	TAD to finalise	AD	keine
<b>IAS 38 – Right to receive access to supplier's software hosted on the cloud</b>	TAD to finalise	AD	keine
Holdings of crypto currencies	Continued	TAD	<b>Kommentierung bis 15.05.2019</b>
IFRS 15 – Costs to fulfil a contract	New issue	TAD	<b>Kommentierung bis 15.05.2019</b>
IFRS 16 – Subsurface rights	New issue	TAD	<b>Kommentierung bis 15.05.2019</b>
IAS 19 – Effect of a potential discount on plan classification	New issue	TAD	<b>Kommentierung bis 15.05.2019</b>

- 4 Dem IFRIC-Update (Unterlage **74\_02a**) sind weitere Details zu entnehmen.
- 5 Ferner sind in den nachfolgenden Abschnitten Informationen zur Historie enthalten. Insb. zu den beiden vom IFRS-FA bzw. dem DRSC kritisierten Entscheidungen (oben orange markiert) werden Details aller früheren Diskussionen und Äußerungen vollständig wiedergegeben.



## 3.2 Detailinformationen zu endgültigen Agenda-Entscheidungen

### 3.2.1 Zu IFRS 9 – Highly probable requirement for hedge accounting

6 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).

7 Ursprüngliche Eingabe:

- Thema: Anwendung des „highly probable“-Kriteriums für Zwecke des Hedge Accounting, wenn ein sog. „load following swap“ als Sicherungsinstrument designiert werden soll.
- Hintergrund: Ein „load following swap“ ist ein Tauschgeschäft, bei dem für eine nicht definierte Menge einer künftigen Transaktion das variable Entgelt gegen ein fixes getauscht wird. Beim abgesicherten (und zu designierenden) Grundgeschäft wird ein künftiger Stromertrag verkauft/vergütet – wobei Zeitpunkt und Volumen der Erträge nicht feststeht.
- Fragestellung: Muss lediglich der grundsätzliche Eintritt der Transaktion hochwahrscheinlich oder müssen Zeitpunkt und Höhe der Zahlungen konkretisierbar sein?

8 Outreach Request im November 2017, die DRSC-Antwort am 18.11.2017 lautete wie folgt:

*Such instruments are not used in our jurisdiction at all, which is the case for the following reason: In Germany, any company (or person) selling electricity that produced in solar energy or wind parks, will be paid a fixed consideration for each unit of electricity. The consideration paid to the "producer" or "seller" is fixed by law. Hence, there is no need for a producing company to enter into any such swap contract. From a theoretical perspective, we deem it difficult to determine what the hedged item (ie. the designated hedged quantity) is. Further, we see differences in the accounting treatment under IFRS 9 (that allows for designating a proportion of a non-financial item) versus IAS 39 (that does not allow for such designation).*

9 Bisherige IFRS IC-Diskussion:

- 03/2018: Feststellung, dass der Sachverhalt sehr spezifisch ist. Keine klarstellende Aussage, ob Hedge Accounting für diese Transaktion unter IAS 39 bzw. unter IFRS 9 anwendbar wäre. **Vorläufige Entscheidung (TAD), das Thema nicht weiter zu behandeln.**
- 09/2018 (jüngste Sitzung): Diesmal ausführliche inhaltliche Diskussion. Dabei wurde zweierlei festgestellt: 1. Frage der hohen Eintrittswahrscheinlichkeit der geplanten Transaktion betrifft sowohl den Zeitpunkt als auch die Höhe (vgl. IFRS 9.IG F3.7 ff.). 2. Die Wahrscheinlichkeitsprüfung bezieht sich auf das Grundgeschäft. Folgerung: Ob die geplante Transaktion als Grundgeschäft designiert werden kann, hängt davon ab, für welchen Zeitraum/in welcher Höhe das Grundgeschäft erwartet und entsprechend als gesichert designiert wird. Eine Unsicherheit bzgl. Zahlungszeitpunkt und -höhe aus dem Sicherungsderivat beeinflusst nicht die Eintrittswahrscheinlichkeit des Grundgeschäfts selbst. Fazit: **Erneute vorläufige Entscheidung (TAD)**, das Thema nicht weiter zu behandeln, aber mit **geänderter und ausführlicherer Begründung** (Auslegung lässt sich aus IFRS 9 hinreichend klar ableiten).
- 03/2019 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Entscheidung** (Wortlaut nahezu unverändert).



---

10 Bisherige IFRS-FA-Diskussion:

- 04/2018: Diskussion ursprüngliche TAD. Keine Anmerkungen.
- 09/2018: Diskussion der erneuten TAD mit ausführlicherer Begründung. Der IFRS-FA merkt an, dass die erläuternden Aussagen des IFRS IC nicht hinreichend klar machten, bei welchen Varianten der Hedge-Designation das Kriterium erfüllt wäre und bei welchen nicht. Ökonomisch sei darüber hinaus nicht nachvollziehbar, warum eine Absicherung, bei der das Sicherungsinstrument stets exakt auf das Volumen des Grundgeschäfts zugeschnitten ist, die *highly probable*-Voraussetzung überhaupt verletzen können soll.

11 Daraufhin DRSC-Stellungnahme vom 30.10.2018 mit folgendem Wortlaut zu diesem Thema:

*We basically agree with the main conclusions as to when the highly probable requirement applies, that uncertainty comprises timing and magnitude, and – most notably – that it depends on what was precisely designated/documentated as the hedged (part of the) forecast transaction.*

*However, we do not fully understand the principle of whether (and to what extent) in a partial designation the hedged forecast transaction can be identified when being sold. More precisely, we are not fully clear about the IFRS IC's view on which designations would lead to the hedged forecast transaction being identified and which would not. From the wording in the IFRIC Update (incl. the reference to IAS 39.IG F.3.10 et seq.) we infer that:*

- *designating the first 15,000 sales units of the forecast transaction (i.e. "a bottom layer") would be admissible (see IG F.3.10);*
- *designating the last 15,000 sales units of the forecast transaction (i.e. "a top layer") would be detrimental (see IG F.3.10);*
- *designating a percentage of the forecast transaction would be detrimental (see IG F.3.10 and IFRIC Update wording).*

*Provided our reading is correct, we wonder whether designating a percentage of 100% of the forecast transaction – which is the case in a load-following swap – would not meet the requirement. This would look odd to us, as, economically speaking, the hedge would be perfect but fail for accounting purposes.*

*If one agrees that designating 100% of a forecast transaction should and would qualify as a hedged item, the question arises whether a hedge of designating any unspecified percentage below 100% (say 95% in order to avoid entering into materiality discussions) would then not meet the criterion. Whilst we do understand the conceptual argument of the hedged item not being entirely specified, again, from an economic perspective, it looks odd that something that is generally perceived as being close to perfect will be deemed a miss.*



### 3.2.2 Zu IFRS 9 – Physical settlement of contracts to buy/sell non-financial items

12 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).

13 Ursprüngliche Eingabe:

- Thema / Sachverhalt: Beurteilung, ob/wie Verträge über den Terminkauf/-verkauf nicht-finanzieller Gegenstände gemäß IFRS 9 zu bilanzieren sind, wenn diese gegen Geldausgleich glattgestellt werden können und dies auch üblicherweise erfolgt, im besagten Fall aber dennoch eine physische Auslieferung stattfindet.
- Fragestellung: Da die Beurteilung bei Erstansatz stattfindet, wird regelmäßig vom Geldausgleich ausgegangen, also der Vertrag nach IFRS 9 *at FV* bilanziert. Nun stellt sich die Frage, ob wegen der tatsächlichen Lieferung die aufgelaufene Bewertungsdifferenz mit dem Liefergeschäft zu verrechnen ist (bei Kauf Verrechnung z.B. mit Vorräten, bei Verkauf Korrektur der Erlöse) - was einer Korrekturbuchung entspricht, die in der Konsequenz die Bilanzierung so anpasst, als wäre der Vertrag von Beginn als *own-use*-Vertrag bilanziert worden.

14 Outreach Request im Sep. 2018, die DRSC-Antwort am 12.10.2018 lautete wie folgt:

*Both contracts for purchases and contracts for sales are common, which is predominantly the case in the energy sector. From our perception, sales contracts have recently been in the focus of many discussions due to transition to IFRS 15.*

*We have observed diversity in practice in respect of accounting for sales contracts. Both ways of accounting (as in Example 1 of the submission), i.e. (i) reversing gains/losses while adjusting revenue or (ii) not reversing gains/losses and not adjusting revenue, appear to be equally common.*

15 Bisherige IFRS IC-Diskussion:

- 11/2018: Erstdiskussion. Feststellung, dass eine solche Anpassung nicht in Einklang mit IFRS 9 ist. Erstens würden dadurch Aufwendungen oder Erträge erfasst, die nicht aus dem physisch erfüllten Vertrag resultieren; zweitens würde die Anwendung der Regelung zur (Nicht-)Klassifizierung des Vertrags als *own-use*-Kontrakt konterkariert. Daher **vorläufige Agenda-Entscheidung**, den Sachverhalt nicht weiter zu behandeln.
- 03/2019 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Entscheidung**, jedoch mit geändertem Wortlaut der Begründung: Die Argumentation in Bezug auf den unzulässigen Ausweis verweist nicht mehr auf IFRS 9, sondern lediglich auf IAS 1. Zudem wird die Ablehnung konkret auf die – unverändert als unzuverlässig erachtete – Korrekturbuchung eingeeengt. Somit scheint bei Verkaufsverträgen (implizit!) eine Erlöserfassung zum Terminpreis zulässig, im Umkehrfall/Kaufverträge eine Einbuchung von Vermögenswerten (z.B. Vorräten) zum Terminpreis hingegen wohl nicht.



---

16 Bisherige IFRS-FA-Diskussion:

- 01/2019 (Sitzung und ergänzende Telko): Diskussion der TAD mit folgenden Erkenntnissen:
  - Der IFRS-FA sieht in der IFRS IC-Entscheidung und dem Wortlaut der Begründung zwar eine Antwort auf die konkrete Fragestellung, jedoch strahlt diese auch auf andere Anwendungsfälle – insb. im Energiesektor – aus.
  - Die Fragestellung des IFRS IC wurde zweigeteilt diskutiert; während der erste Aspekt (Abgrenzung *own-use*-Verträge vs. Derivat) im Ergebnis einvernehmlich beantwortet scheint, ist die Schlussfolgerung zum zweiten Aspekt (Höhe der zu erfassenden Erlöse/Anschaffungskosten bei Erfüllung) diskutabel. Insb. ergebe sich das Ergebnis, die Erfassung der Erlöse auf Basis der Terminpreise bei Terminverkäufen bzw. Anschaffungskosten bei Terminkäufen mit physischer Erfüllung sei wegen der IFRS 9-Regel zur Bilanzierung von Termingeschäften, die nicht die *own-use*-Kriterien erfüllen, verboten, nicht unmittelbar aus dem Regelwerk. Vielmehr stellt eine terminpreisbasierte Berichterstattung der Umsatzerlöse für physisch erfüllte Termingeschäfte auch im Anwendungsbereich des IFRS 9 zumindest in der Energiewirtschaft eine langjährige, europaweit in der Branche weitgehend einheitliche, testierte, von den Regulatoren geprüfte und nicht beanstandete sowie vom Kapitalmarkt verstandene Ausweispraxis dar.
  - Unabhängig davon stellt der FA fest, dass die im Beispiel diskutierte „Korrekturbuchung“ eine für den FA eher unübliche Vorgehensweise darstellt (praxisüblich: direkte Erfassung der Umsätze anhand der terminpreisbasierten Rechnungen und Ausbuchung etwaiger noch bilanzierter zugehöriger Marktwerte durch das sonstige betriebliche Ergebnis), was jedoch auf die dahinterstehende Ausweisfrage materiell ohne Auswirkung ist.
  - In der ergänzenden Telko wurde diskutiert und bestätigt, dass es sich hierbei um eine Ausweisfrage handelt, die von IFRS 9 gar nicht adressiert und daher nicht mit Verweis auf IFRS 9 beantwortet werden kann.

17 Daraufhin DRSC-Stellungnahme vom 6.2.2019 mit folgendem Wortlaut zu diesem Thema:

*Whilst we acknowledge that the TAD is one possible conclusion for the issue submitted, in the absence of specific presentation requirements we do not agree that it is the only conclusion possible and that other views may be equally appropriate. We therefore disagree with the tentative decision and with the robust way it is formulated. As we see it, there are two issues that, whilst interrelated, we believe be better addressed separately:*

- (a) the question of how the amount of revenue from contracts with customers is to be determined in cases where the delivery mechanism occurs in such a way that the promise is treated as a derivative financial instrument because of explicit or de facto net settlement options per IFRS 9.2.6, yet the contracts are never settled net, but are settled physically at the amount specified in the contract with the customer; and*
- (b) whether or not the specific journal entries enquired by the submitter are appropriate or at least allowable.*



*On the first issue, treating a commodity contract for the delivery of goods and services as a financial instrument rather than under the revenue recognition literature seems entirely appropriate where such a contract is settled net in cash rather than through physical delivery. The core idea behind the provisions in IFRS 9 (and IAS 39 before) was to scope in contracts that, while taking the legal form of a commodity contract, are, in substance, financial contracts that are referenced to a commodity price. And that idea is clearly appropriate as long as the commodity contracts are settled net in cash.*

*The issue becomes more complicated as soon as the contract – whilst allowing for net settlement – is actually settled physically for the stated quantity in exchange for the contracted amount (and even more so for contracts that mandatorily foresee physical delivery). Where we do agree with the Committee is that an entity first has to judge whether or not the contract meets the own use exemption. If that is not the case, the contract is deemed a derivative financial instrument and treated as such per IFRS 9. However, IFRS 9 is a standard on recognition and measurement and is almost completely silent on presentation: Whilst we acknowledge that the entity has to mark the contract to fair value and record changes in fair value in profit or loss over the term of the contract, we fail to see anything in the literature that would require entities to derecognize the final derivative balance against the top line in the income statement (or prohibit them from doing so).*

*We would even go a step further: The seller has a contract with a customer for a specific quantity of goods and services at a specified amount; the seller has not contracted a derivative financial instrument and neither has the other party to the contract. We believe that the substance of the transaction could be misrepresented if the derivative treatment impacted the presentation of revenue to be recognised from the contract with the customer – which the tentative agenda decision seems to suggest when requiring that the revenue amount be presented at the spot price rather than the contracted forward price (effectively a net presentation). Clearly, upon settlement of the contract the entity needs to derecognise the derivative and to recognise the cash received as well as the revenue earned. However, if revenue were to be presented at the spot rather than the forward price, there would be an implicit assumption that the cash coming from the customer would be received for settling a derivative with the customer – which is not the case. The cash is received for providing goods and services, as specified in the contract with the customer. Hence, and in the absence of any specific requirement in IAS 1, IAS 32, IFRS 9 and IFRS 15, we see no basis for not allowing entities to present the difference between the spot and the forward price outside of the revenue line (a gross presentation).*

*If one follows our line of thinking, the second issue would become void, as there simply would be no reversals that would have to be recorded: Measurement of the derivative and presentation of its fair value changes would be kept separate from the accounting for the contract with the customer. Whilst this might be perceived odd from proponents of the financial instruments' literature, we reiterate our point that provisions around derivative accounting in IFRS 9 and IAS 39 had been drafted with a different scenario in mind, being net settled contracts. For contracts that are not settled net but settled physically there is a gap in the literature as to what the appropriate presentation would be, as IFRS 9 and IAS 39 are silent on this issue. We therefore believe that entities are required to determine an appropriate basis of accounting (including presentation) and apply that basis consistently following IAS 8.*

*From outreach conducted we understand that both a net and a gross settlement treatment exist, though generally not within a specific industry. For instance, we are aware of the fact that the energy sector in Germany (and Europe) applies the gross treatment presentation mentioned above and, to our knowledge,*



---

*have never been scrutinized by their auditors or enforcement bodies for doing so. We therefore believe that the agenda decision unduly emphasises one possible view without appropriately considering the other line of argument. In this regard we note that the wording in the tentative agenda decision seems to suggest that those entities who have followed a different line of thinking are not complying with the requirements in IFRS 9 – which we find an inappropriate conclusion: If the Committee acknowledges existing diversity, it should refrain from assuming that entities are consciously taking decisions against the literature. If the literature is not entirely clear and can be interpreted in different ways, some of which the Committee deems unacceptable, we believe that an agenda decision is the wrong means to address this behavior.*

*Hence, we request the Committee reconsider their tentative decision and either change their wording or take the issue onto its agenda and deal with it with the normal due process in place. If the Committee came to the conclusion that they would like to see further facts to better understand how the other view is applied in practice, we stand ready to assist the Committee and staff and share our evidence.*



### 3.2.3 Zu IFRS 9 – Credit Enhancements in the ECL measurement

- 19 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).
- 20 Ursprüngliche Eingabe:
- Thema: Anwendung der IFRS 9-Impairmentregelungen, insb. Ermittlung von erwarteten Kreditverlusten (ECL), wenn Zahlungen aus Kreditsicherheiten (Finanzgarantien, *collaterals*) zu erwarten sind.
  - Hintergrund: Die ITG hatte 2015 folgende konkrete Fragestellung erörtert: Sind erwartete Zahlungen aus Kreditsicherheiten bei der ECL-Ermittlung zu berücksichtigen? Die ITG folgte, dass dies (nur) dann der Fall ist, wenn die Kreditsicherheit **nicht separat** bilanziell angesetzt wurde und zudem **integraler** Bestandteil des Vertrags ist.
  - Fragestellung: Nun wurde dem IFRS IC eine Folge- oder Gegenfrage vorgelegt: Sind Zahlungen aus einer Finanzgarantie, die integraler Vertragsbestandteil ist, trotzdem zu berücksichtigen - und ist die Finanzgarantie deshalb gerade nicht separat zu bilanzieren?
- 21 Outreach Request: keiner.
- 22 Bisherige IFRS IC-Diskussion:
- 11/2018: Erstdiskussion. Korrektur der Fragestellung, nämlich: Da die Kreditsicherheit separat bilanziell angesetzt wird, sind Zahlungen daraus nicht in der ECL-Ermittlung des Kredits zu berücksichtigen, auch wenn diese Sicherheit integraler (Kredit-) Vertragsbestandteil ist - aber nicht umgekehrt. Daher **vorläufige Agenda-Entscheidung**, den Sachverhalt nicht weiter zu behandeln, da die IFRS 9-Regeln hinreichend klar sind.
  - 03/2019 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Entscheidung** (Wortlaut unverändert).
- 23 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: 01/2019: Diskussion der TAD. Keine Anmerkungen.



### 3.2.4 Zu IFRS 9 – Curing of credit-impaired financial assets

- 24 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).
- 25 Ursprüngliche Eingabe:
- Thema / Sachverhalt: Anwendung der IFRS 9-Impairmentregelungen, hier im Fall eines Finanzinstruments, dass nach erstmaliger Erfassung als "beeinträchtigt" gilt (in die sog. Stufe 3 wechselt), später aber durch Besserung diesen Status (resp. Stufe 3) wieder verlässt. Dies bedingt, dass während der "Beeinträchtigung" die Ermittlung des Effektivzinses bzw. eine etwaige Amortisierung auf Basis des Nettobuchwerts erfolgt - damit von der Effektivzinsermittlung auf Basis des Bruttobuchwerts abweicht.
  - Fragestellung: Ist im Fall der Besserung diese Differenz (quasi "Discount") als nachträglicher Zinsertrag oder als Teil der Umkehr/Aufholung von Wertminderungen zu erfassen?
- 26 Outreach Request: keiner.
- 27 Bisherige IFRS IC-Diskussion:
- 11/2018: Erstdiskussion. Feststellung, dass die Differenz zwischen Brutto- und Nettobuchwert über die Restlaufzeit zu amortisieren ist. Da die Differenz als Wertminderung erfasst wurde, ist deren Aufholung/Umkehr als Wertaufholung zu verstehen und auszuweisen. Bei Aufhebung des Status "beeinträchtigt" kann dies sogar dazu führen, dass die Wertaufholung höher ist als die vorangegangene Wertminderung selbst. Dies alles ergibt sich hinreichend klar aus IFRS 9.5.5.8 sowie den relevanten Definitionen in App. A. Daher **vorläufige Agenda-Entscheidung**, den Sachverhalt nicht weiter zu behandeln.
  - 03/2019 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Entscheidung** (Wortlaut unverändert).
- 28 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: 01/2019: Diskussion der TAD. Keine Anmerkungen.



### 3.2.5 Zu IFRS 11 – Sale of output by a joint operator

- 30 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).
- 31 Ursprüngliche Eingabe:
- Thema / Sachverhalt: Anwendung von IFRS 11 im Fall einer *joint operation*, wenn die *joint operators* eine Vereinbarung zur prozentualen Aufteilung des *output* sowie der Kosten getroffen haben; zudem haben die *joint operators* Kundenverträge zum direkten Weiterverkauf des erhaltenen Outputs. Der tatsächliche *output*, den ein *joint operator* in einer bestimmten Periode erhält, kann aber durchführungsbedingt vom vertraglichen Anteil (und damit auch vom Kostenanteil) abweichen. Für diese Abweichung (Mehr- oder Mindermenge) gibt es keinen Geldausgleich, sondern einen "physischen Ausgleich", indem in der Folgeperiode die Mehr- oder Mindermenge durch entsprechende Lieferung ausgeglichen wird.
  - Fragestellungen: Ist die tatsächlich erhaltene oder die vertraglich vereinbarte *output*-Menge als Erlös der Periode zu erfassen? Wie ist ggf. die Differenzmenge zu bilanzieren?
- 32 Outreach Request im Sep. 2018, die DRSC-Antwort am 12.10.2018 lautete wie folgt:  
*No, the issue is not common in our jurisdiction.*
- 33 Bisherige IFRS IC-Diskussion:
- 11/2018: Erstdiskussion. Feststellung, dass die Anwendung von IFRS 11.20 zu prüfen ist. Da der *output* von der *joint operation* stammt, diese den *output* aber nicht selbst veräußert, ist Tz. 20(c) einschlägig, nicht aber Tz. 20(d) - d.h. die **erhaltene** Menge wurde tatsächlich verkauft und ist als Erlös zu erfassen. Im Übrigen – also bzgl. der Differenzmenge – sei IFRS 11.21 maßgeblich. Daher **vorläufige Agenda-Entscheidung**, den Sachverhalt nicht weiter zu behandeln, da die IFRS 11-Regeln hinreichend klar sind.
  - 03/2019 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Entscheidung** (Wortlaut nahezu unverändert).
- 34 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: 01/2019: Diskussion der TAD. Keine Anmerkungen.



### 3.2.6 Zu IFRS 11 – (Lease) Liabilities relating to a joint operator's interest

- 35 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).
- 36 Ursprüngliche Eingabe:
- Thema: Bilanzierung von Schulden eines einzelnen *joint operator* gem. IFRS 11, insb. wenn Schulden aus einem (externen) Vertrag von allen *joint operators* gemeinsam zu tragen sind.
  - Hintergrund: Einer der *joint operators* unterzeichnet allein einen Leasingvertrag (sog. *lead operator*); er hat einen Anspruch gegenüber den anderen *joint operators* auf Beteiligung an den Leasingraten. Der Leasinggegenstand ist Teil der Aktivitäten der *joint operation* und wird in diesem Rahmen genutzt wird (also faktisch von allen beteiligten *joint operators*).
  - Fragestellung: Wer schuldet die Leasingraten? D.h.: Muss der *lead operator* die gesamten Leasingverbindlichkeiten passivieren (und zugleich einen Anspruch auf Teilerstattung gegenüber den anderen *joint operators*) oder nur seinen Anteil?
- 37 Outreach Request: keiner.
- 38 Bisherige IFRS IC-Diskussion:
- 09/2018 (jüngste Sitzung): Erstdiskussion. Feststellung, dass der *lead operator* seine eigenen sowie anteilige gemeinsame Verpflichtungen zu passivieren hat. Allgemein wird klargestellt, dass es stets auf die vertraglichen Details ankommt, und speziell für diesen Sachverhalt wird (nur) klargestellt, dass der *lead operator* diejenigen Schulden passivieren muss, für die er *primary responsibility* hat. Faktisch gibt es keine klare Antwort für den konkreten Sachverhalt. Daher **vorläufige Agenda-Entscheidung**, den Sachverhalt nicht weiter zu behandeln, da die IFRS 11-Regeln hinreichend klar sind.
  - 03/2019 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Entscheidung** (Wortlaut nahezu unverändert).
- 39 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: 10/2018: Diskussion der TAD. Keine Anmerkungen.



### 3.2.7 Zu IAS 23 – Over time transfer of constructed good

- 40 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).
- 41 Ursprüngliche Eingabe:
- Thema / Sachverhalt: Kapitalisierung von FK-Zinsen, d.h. Anwendung von IAS 23, im Fall einer Errichtung eines Wohngebäudes mit mehreren (separat) verkauften Wohneinheiten, für die spezifische Fremdmittel aufgenommen wurden. Im Sachverhalt werden Erlöse wegen IFRS 15.35(c), d.h. Kriterium der alternativlosen Nutzung bei jederzeitigem Zahlungsanspruch, zeitanteilig erfasst.
  - Fragestellung: Da einige Wohneinheiten schon verkauft sind, andere nicht, stellt sich die Frage, für welche Wohneinheiten in welchem Umfang die FK-Kosten dieser spezifischen Fremdmittel kapitalisiert (d.h. den AHK zugeschlagen) werden.
- 42 Outreach Request im Sep. 2018, die DRSC-Antwort am 12.10.2018 lautete wie folgt:  
*No, the issue is not very common (at least not amongst entities preparing their accounts under IFRSs).*
- 43 Bisherige IFRS IC-Diskussion:
- 11/2018: Erstdiskussion. Feststellung, dass zunächst zu prüfen ist, ob überhaupt ein *qualifying asset* (Entstehung bzw. Erreichen der endgültigen Nutzung über einen Zeitraum) vorliegt, und welches. Das IFRS IC folgert, dass jeglicher denkbarer Vermögenswert (*contract asset*, Forderung, Vorratsvermögen) gar kein *qualifying asset* darstellt und damit eine Kapitalisierung von FK-Kosten ausscheidet. Daher **vorläufige Agenda-Entscheidung**, den Sachverhalt nicht weiter zu behandeln, da die IAS 23-Regeln hinreichend klar sind.
  - 03/2019 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Entscheidung** (Wortlaut unverändert).
- 44 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: 01/2019: Diskussion der TAD. Keine Anmerkungen.



### 3.2.8 Zu IAS 38 – Right to receive access supplier's software hosted on the cloud

46 Status: Endgültige ablehnende Entscheidung (AD).

47 Ursprüngliche Eingabe:

- Thema: Anwendung von IAS 38 und/oder IFRS 16 auf Vereinbarungen zur Nutzung von Software als Dienstleistung (*Cloud computing and software as a service*).
- Hintergrund: Softwarenutzung als Dienstleistung wird zunehmend häufiger Gegenstand von Verträgen. Dabei gibt es verschiedene Formen, insb. standardisierte oder teilspezifische oder vollständig kundenspezifische Software, und verschiedene Nutzungsformen – Software nur auf fremder Infrastruktur (*cloud*) oder teilweise auf eigener Hardware.
- Fragestellung: Bei welchen Vertragsgestaltungen liegt „nur“ ein Nutzungsrecht (Kontrolle der Nutzung von Software) oder aber ein Zugriffsrecht (Kontrolle der Software selbst) vor?

48 Outreach Request im Juli 2018, die DRSC-Antwort am 01.08.2018 lautete wie folgt:

*We have observed various types of cloud computing arrangements in the market place (SaaS, IaaS, PaaS). We understand SaaS arrangements as a software distribution model where applications are hosted by the service provider and the purchaser has access to the software through a network. Typically, the customer maintains all infrastructure and hardware (not the hardware that is used by the provider to render the service).*

*All of the mentioned scenarios of SaaS cloud computing arrangements are common in Germany, with increasing importance. (Scenarios X, Z(ii) and Z(iii) are very common, Y is less common and mainly in cases as described below.) As no explicit guidance exists, we observe some diversity in practice and ongoing discussions concerning the appropriate accounting treatment for various scenarios. Other variations that might deserve consideration are "IT landscapes" in which local applications as well as cloud services or cloud extensions are combined.*

- Scenario X (*right to access and use non-dedicated software & hardware*): *The hosted software is accessible only via internet and the cloud infrastructure. In such contracts, the user only has a right to access and use the supplier's application software and the supplier is responsible for software updates over time. Therefore, in such scenarios the user generally does not obtain a software license. The amounts paid to the supplier are generally treated as an operating expense (executory contract accounting).*
- Scenario Y (= X, but right to possess a copy of the software): *In case the buying company is not only receiving a right to use the software or seller's infrastructure but is also receiving a copy of the of the application software, the company would need to analyze whether, in addition to the right to use a software, a separate software license was acquired or not. If a separate license is acquired and the definition of an intangible asset according to IAS 38 (i.e. identifiability, control over a resource and existence of future economic benefits) is met, we believe that the associated license costs need to be separated and capitalised as an intangible asset. (However, this separation as well as determining the amount to be capitalized might be difficult.) An example for such a scenario is a MS Office 365 arrangement, where the buying company gets a bundle of cloud-related services and, in addition, a Windows license that can be used standalone without the cloud services. The accounting treatment for such arrangements seems to be unclear in practice.*



- Scenario Z(i) (=X, but customer specifies particular basic software configurations): We believe that basic configuration like this are not impacting the accounting treatment.
- Scenario Z(ii) (=X, but customer specifies significant software configurations): An example for this scenario could be a cloud solution (e.g. SAP), where significant expenditures have to be made to build an interface for interacting with the cloud. In cases that significant expenditures are made and the recognition criteria according to IAS 38 are met, additional implementation or configuration costs are then capitalized as an intangible asset. We believe that irrespective of whether a license acquisition or a cloud software arrangement exists, implementation/customization costs should be treated separately. Furthermore, a question arises on whether the significant customization of the underlying software would lead to a not-interchangeable, customer specific asset that meets the criteria for the recognition as an intangible asset.

Impact of new IFRSs: There were recent discussions concerning the applicability of IFRS 16 on software and cloud computing arrangements. It is important to consider whether a lease arrangement exists and whether IFRS 16 can (or, in the case of hardware, has to) be applied – which very much depends on the specific features of a contract. However, we believe that it is difficult to argue that IFRS 16 is applicable as we expect that in most cases no intangible asset exists and there is no other specific (or specified) asset. However, shaping lease contract in order to achieve a “desired” accounting treatment could emerge.

We believe that an analysis of the accounting of cloud computing arrangement by the supplier (in a point in time or over time recognition in accordance with IFRS 15) might be useful in order to determine if the user obtained an intangible asset was granted or not.

Finally, we like to point to the open EITF issue 17-A. We take the view that an accounting treatment as proposed by EITF would not be possible under IFRSs. This given, a crucial point – under IFRS – might be that costs to be expensed when incurred are operating expenses (within EBITDA), whereas costs to be capitalized as an asset lead to expenses upon depreciation that are outside EBITDA.

#### 49 Bisherige IFRS IC-Diskussion:

- 09/2018: Erstmalige Diskussion und Feststellung, dass die Hauptfrage ist, ob ein immaterieller VG vorliegt und wie dieser zu bewerten wäre. Dies ist je nach Fallkonstellation sehr unterschiedlich zu beurteilen. Noch keine einheitliche Meinung; die Diskussion soll daher in nächster Sitzung fortgeführt werden.
- 11/2018: Ausführliche Folgediskussion, wobei nicht ein spezifischer Sachverhalt, sondern diverse Fallkonstellationen bzw. Variationen berücksichtigt werden.

Das IFRS IC diskutierte zuerst, ob/wann ein Leasingvertrag vorliegt oder nicht. Sollte Kontrolle über die (Nutzung dieser) Software selbst bestehen, d.h. insb. Recht auf sämtliche ökon. Vorteile und alleinige Bestimmung der Nutzung, liegt ein Leasingvertrag vor. Für diesen Fall ist dann zu entscheiden, ob nach IFRS 16 ein Nutzungsrecht oder nach IAS 38 ein IVG anzusetzen ist. In der Diskussion schlussfolgert das IFRS IC, dass hier eine Lizenzvereinbarung vorliegt, die wegen IAS 38.6 und IFRS 16.3(e) zur Anwendung von IAS 38 und daher zum Ansatz eines IVG führt. Sollte aber "nur" ein Recht auf Zugang zur Software ("right to receive access to the software") bestehen, liegt kein Leasingvertrag vor. In der



dann folgenden Abwägung, ob ein Software-IVG (nach IAS 38) oder ein Servicevertrag vorliegt, wird angeführt, dass ein IVG nur dann vorliegt, wenn sofortige Kontrolle über den gesamten künftigen Nutzen bei zeitgleichem Ausschluss anderer von der Nutzung besteht. Das IFRS IC folgert, dass sich diese Details hinreichend klar aus den Regeln dieser relevanten IFRS ergeben und so die sachgerechte Bilanzierung aller diskutierten Varianten abgeleitet werden kann. Somit **vorläufige Agenda-Entscheidung**, den Sachverhalt nicht weiter zu behandeln.

- 03/2019 (jüngste Sitzung): **Bestätigung der Entscheidung**, allerdings mit **gekürztem Wortlaut**. Demnach wird nun nur der Fall eines „Rechts auf Zugang zur Software“ geklärt: Keine Kontrolle bzw. keine Möglichkeit, über die tatsächliche Nutzung zu bestimmen, also kein Leasingverhältnis; Kein Zugriff auf sämtliche Vorteile bzw. keine Ausschlussmöglichkeit Dritter, also kein (immaterieller) Vermögenswert; Folge: reiner Dienstleistungsvertrag.

#### 50 Bisherige IFRS-FA-Diskussion:

- 10/2018: Kenntnisnahme der Ergebnisse der ersten IFRS IC-Diskussion (9/2018). Nach Meinung des FA hat diese Fragestellung auch in Deutschland hohe und zunehmende Relevanz, weshalb eine Befassung damit wichtig ist.
- 01/2019: Diskussion der TAD. Der IFRS-FA hält die Aussagen des IFRS IC für nicht erschöpfend und damit wenig klarstellend. Zum einen scheint die Argumentationslinie für eine Beurteilung, ob die Bilanzierung solcher Vereinbarungen nach IFRS 16, IAS 38 oder anderen IFRS zu erfolgen hat, unklar – insb. wird einerseits zunächst das Vorliegen eines Leasingvertrags geprüft, erst dann, ob und welche Art von Asset existiert; andererseits wird zwischen einem Zugangs- und einem Nutzungsrecht unterschieden. Diese logische Reihenfolge erscheint nicht systematisch. Zum anderen ist mit der dargelegten Analyse des IFRS IC das variantenreiche Themenfeld von Software-Cloud-Serviceverträgen nicht erschöpfend behandelt und lässt zahlreiche Fragen offen.

#### 51 Daraufhin DRSC-Stellungnahme vom 6.2.2019 mit folgendem Wortlaut zu diesem Thema:

*We deem the tentative agenda decision not adding sufficient clarity to this complex issue. In particular, we do not agree with the finding that “the requirements in existing IFRSs provide an adequate basis”. This is because the decision refers to software as a service (SaaS), as the agenda paper acknowledges. However, there is a broad variety of agreements on SaaS, as well as infrastructure as a service (IaaS) or platform as a service (PaaS). Even more prevalent are agreements that comprise multiple services/elements, and to make the picture complete, there are agreements under which the individual elements software and infrastructure are not managed and provided by the very same counterparty. With that in mind, the decision and its rationale do not seem to provide sufficient clarity for judging the many other fact patterns, even if they are close to the fact pattern in the submission.*

*Further, we are not convinced by the line of argument, which suggests a sequence as to how one should apply existing requirements in assessing whether or not there is an asset to be recognised (and if so, what kind of asset). In particular, we do not find the initial step of assessing the applicability of IFRS 16*



---

*intuitive, i.e. assessing the nature of the agreement (is it a lease or not). To us, it appears equally or even more appropriate if the first step were to assess the applicability of IAS 38. Further, we deem the reference to IFRS 15.B58 et seqq. to be inadequate. Our view is that these requirements had been drafted to help assessing whether the nature of the promise is a performance obligation being satisfied over time or at a point in time, while the focal point here is whether the asset, if any, is a right to access or a right to use (for which, at best, IFRS 15.B56 is relevant). The Committee's usage of a right to access corresponding with no asset recognition and right to use corresponding with asset recognition (a lease) therefore does not seem to have the right anchor.*

*In light of this, we would appreciate if the IFRS IC consider changes in the wording of its final decision aiming at more clearly addressing the variety of (other) fact patterns and aiming at better structuring the questions to be asked (i.e. asset or not, nature of the asset, nature of the agreement etc.) as well as the respective IFRS requirements to be assessed.*

### 3.3 Detailinformationen zu vorläufigen Agenda-Entscheidungen

#### 3.3.1 Holdings Cryptocurrencies and ICOs

52 Status: erneute Diskussion → vorläufige ablehnende Entscheidung (TAD).

53 Ursprüngliche Eingabe:

- Thema: Bilanzierung von gehaltenen Beständen von Kryptowährungen bzw. Anwendbarkeit welcher IFRS hierauf.
- Hintergrund: Krypto-Assets im allgemeinen und Krypto-Währungen im Besonderen sind Gegenstand häufiger werdender Transaktionen, für die aber unklar scheint, welcher IFRS-Anwendungsbereich hierfür gilt.
- Fragestellung: Welcher IFRS ist am ehesten anwendbar - bezogen auf Krypto-Währungen?

54 Outreach Request: keiner.

55 Bisherige IFRS IC-Diskussion:

- 09/2018: Das IFRS IC erörterte zunächst, ob Kryptowährungen in den Anwendungsbereich eines spezifischen IFRS fallen oder ob sich die Bilanzierung aus den IFRS allgemein nebst Rahmenkonzept herleiten oder analogisieren lässt. Es wurde festgestellt, dass in Praxis wohl am häufigsten IFRS 9 analog angewendet wird, wobei Kryptowährungen at FVPL bewertet werden. Das IFRS IC hält am ehesten IAS 38 für einschlägig – wobei ggf. der Anwendungsbereich dieses Standards konkretisiert werden müsste. Das IFRS IC erörterte ferner, welche Art von Rechten und Verpflichtungen aus Verträgen über die Ausgabe von sog. *tokens/coins* im Rahmen eines ICO (*initial coin offering*) entstehen und ob diese ggf. von einem bestehenden IFRS geregelt sind. Die Bedeutsamkeit beider Themen wurde unterstrichen und der IASB zu weiteren Arbeiten an diesem Thema ermutigt
- 03/2019 (jüngste Sitzung): Nunmehr Einengung der Diskussion auf Kryptowährungen. Klärung der Frage, welche Art von Vermögensgegenstand vorliegt (immaterieller VG, Zahlungsmittel) und welcher IFRS potenziell anwendbar ist. Folgerung, dass Definition „IVG“ (damit Anwendung IAS 38) grds. erfüllt. Dann Frage nach Ausnahmeregelung, wobei IAS 32 (Zahlungsmittel) verneint, IAS 2 (Vorräte) je nach Geschäftstätigkeit ggf. bejaht wird. Somit Schlussfolgerung, dass die IFRS hinreichend klar sind, um diese Frage zu beantworten. Daher **vorläufige Agenda-Entscheidung**, den speziellen Sachverhalt „Krypto-Währungen“ nicht weiter zu diskutieren.

56 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: keine.



### 3.3.2 Zu IFRS 15 – Costs to fulfil a contract

- 57 Status: erstmalige Diskussion → vorläufige ablehnende Entscheidung (TAD).
- 58 Ursprüngliche Eingabe:
- Thema: Erfassung von Kosten, die über die Zeit verteilt entstehen, und die in Verbindung mit einer Leistungserbringung einhergehen (wobei die Leistungserbringung ebenfalls über die Zeit verteilt erfolgt und zu einer zeitlich verteilten Erlöserfassung führt).
  - Hintergrund: Errichtung eines Gebäudes, dessen Fertigstellung/Nutzungsüberlassung über die Zeit verteilt erfolgen. Die damit einhergehenden anteiligen Kosten können vom Anteil der bereits erbrachten Leistung abweichen.
  - Fragestellung: Sind anteilige Kosten, die nicht dem anteiligen Leistungsfortschritt entsprechen, vollständig als Aufwand zu erfassen oder teilweise zu aktivieren?
- 59 Outreach Request: keiner.
- 60 Bisherige IFRS IC-Diskussion:
- 03/2019 (jüngste Sitzung): Die Prinzipien zur Erlöserfassung bei ratierlicher Leistungserbringung sowie zur Aufwandserfassung für anteilig entstandene Kosten werden erläutert. Für den vorliegenden Sachverhalt wird festgestellt, dass die Kosten den jeweiligen Leistungsfortschritt bzw. die bisher erbrachte Leistung determinieren (daher faktisch stets diesem entsprechen), folglich sind die Kosten immer vollständig als Aufwand und nicht partiell als Vermögenswert zu erfassen. Somit **vorläufige Agenda-Entscheidung**, diesen Sachverhalt nicht weiter zu diskutieren, da die IFRS 15-Regelungen hinreichend klar sind.
- 61 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: keine.



### 3.3.3 Zu IFRS 16 – Subsurface rights

- 62 Status: erstmalige Diskussion → vorläufige ablehnende Entscheidung (TAD).
- 63 Ursprüngliche Eingabe:
- Thema: Anwendung von IFRS bei Nutzungsrechten für den unterirdischen Teil eines Grundstücks, jedoch ohne Nutzungsrecht für die Oberfläche des Grundstücks.
  - Hintergrund: Verträge, die das (uneingeschränkte) Recht gewähren, unter der Oberfläche eines Grundstücks eine Pipeline zu installieren, zu betreiben, ggf. zu reparieren oder auszutauschen.
  - Fragestellung: Besteht ein Leasingverhältnis? Wenn nicht, welcher IFRS ist anwendbar?
- 64 Outreach Request: keiner.
- 65 Bisherige IFRS IC-Diskussion:
- 03/2019 (jüngste Sitzung): Feststellung, dass die Definition Leasingvertrag erfüllt ist. Dabei Feststellung, dass der unterirdische (also genutzte) Teil des Grundstücks ein eigenständiger, identifizierbarer Vermögenswert ist und das Nutzungsrecht an diesem uneingeschränkt gewährt wurde. Schlussfolgerung, dass daher die Bilanzierung eines Leasingverhältnisses geboten ist. Somit **vorläufige Agenda-Entscheidung**, diesen Sachverhalt nicht weiter zu diskutieren, da die IFRS 16-Regelungen hinreichend klar sind.
- 66 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: keine.



### 3.3.4 Zu IAS 19 – Effect of a potential discount on plan classification

- 67 Status: erstmalige Diskussion → vorläufige ablehnende Entscheidung (TAD).
- 68 Ursprüngliche Eingabe:
- Thema: Klassifizierung von Pensionsplänen (als DBP oder DCP), die feste Beiträge vorsehen und von einem Dritten verwaltet werden.
  - Hintergrund: Es gibt spezifische Verträge, die vertragsgemäß feste Beiträge vorsehen. Eine Verpflichtung zu höheren Beiträgen ist ausgeschlossen; jedoch sind potenzielle Abschläge (bei Überdeckung durch Planvermögen) möglich.
  - Fragestellung: Ist für solche Verträge das Kriterium der „fixed contributions [with] no obligation to pay further contributions...“ erfüllt oder nicht?
- 69 Outreach Request im Dezember 2018, die DRSC-Antwort am 21.01.2019 lautete wie folgt:
- Pension plans as described are rare in our jurisdiction. To our knowledge, such plans are also not common around the globe.*
- Our view is that the classification of any such plan depends on the very specific facts, in particular on the connection between the benefit schedule and the contribution schedule (e.g. a bene-fit formula). Most of our constituents believe that if the discount is an inherent feature of the plan, such plans are more akin to a DB plan. Contrary, if the discount is rather incidental, such plans could qualify c.p. as DC plans. If, in particular, the discount is granted only in case a plan terminates and with any surplus being passed on to the employer, such plans are even very likely to qualify as DC plans.*
- With regard to the submission, the fact pattern as described lacks some further details to assess the appropriate accounting treatment. However, we acknowledge that the guidance in IAS 19 is not entirely clear with regards to the impact of upside potential in pension plans.*
- 70 Bisherige IFRS IC-Diskussion:
- 03/2019 (jüngste Sitzung): Das IFRS IC argumentiert, dass das o.g. Kriterium erfüllt, daher die Klassifizierung als DCP sachgerecht ist. Das Kriterium soll das Risiko von höheren Zahlungsverpflichtungen (etwa bei Unterdeckung) berücksichtigen –aber eben nicht das Gegenteil („Risiko“ einer Überdeckung). Daher ist die o.g. Vertragsklausel unschädlich. Somit **vorläufige Agenda-Entscheidung**, diesen Sachverhalt nicht weiter zu behandeln, da die IAS 19-Regelungen hinreichend klar sind.
- 71 Bisherige IFRS-FA-Diskussion: keine.

#### 4 Fragen an den IFRS-FA

72 Folgende Fragen werden dem IFRS-FA zur Sitzung vorgelegt:

**Frage 1 – endgültige Agenda-Entscheidungen des IFRS IC:**

Hat der IFRS-FA Anmerkungen zu den endgültigen Agenda-Entscheidungen (AD)?

**Frage 2 – vorläufige Agenda-Entscheidungen des IFRS IC:**

Hat der IFRS-FA Anmerkungen zu den vorläufigen Agenda-Entscheidungen (TAD)?

Wenn ja, möchte der IFRS-FA eine Stellungnahme an das IFRS IC richten?