



Corporate Treasury News

Aktuelle Entwicklungen und Trends im Bereich Treasury kompakt zusammengefasst

Ausgabe 142 | April 2024



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

Ralph Schilling, Nils Bothe, Börries Többens

Unsere Leistungen für Sie! Schauen Sie rein:
[FTM Image-Video](#)



Inhalt

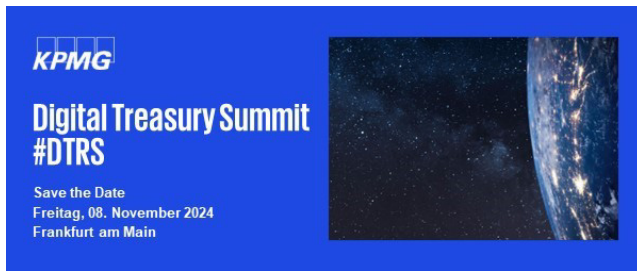
Veranstaltungen & Termine
Seite 2

Stolpersteine bei der Bewertung von Power Purchase Agreements
Seite 2

Licht am Ende des Tunnels?
Ein Update zu den neusten Entwicklungen für die Bilanzierung von Power Purchase Agreements
Seite 5

In-house Bank: Neue Trends und Entwicklungen
Seite 9

Veranstaltungen & Termine



Save the Date:

**9. Digital Treasury Summit in Frankfurt/Main
am 08. November 2024, 9:45 – 15:30 Uhr**

Ein Tag, der sich gleich mehrfach lohnt: Informieren Sie sich in praxisnahen Vorträgen über die neuesten Entwicklungen im Corporate Treasury Management, netzwerken Sie in vertrauter Atmosphäre mit Fachkolleg:innen und informieren Sie sich bei verschiedenen Ausstellern über die aktuellen Neuerungen in den Treasury Software-Anwendungen.

Wir laden Sie herzlich ein! Registrieren Sie sich [hier](#).

Stolpersteine bei der Bewertung von Power Purchase Agreements



Power Purchase Agreements (PPAs) sind ein wichtiger Bestandteil der Energiewende und ermöglichen es Unternehmen, erneuerbare Energien zu nutzen und sich gegen Energiepreisschwankungen abzusichern. Gleichzeitig stellen diese langfristigen Stromlieferverträge die Unternehmen vor neue Herausforderungen, weshalb sich bereits vor Abschluss eines solchen Vertrags mit den Auswirkungen auf Bereiche wie Accounting und Risikomanagement auseinandergesetzt werden sollte.

Derzeit befasst sich das International Accounting Standard Board (IASB) mit der bilanziellen Abbildung von PPAs und hat im März 2024 ein Staff Paper hierzu veröffentlicht. Viele Unternehmen hoffen auf eine Anpassung der relevanten Paragraphen im Standard, um zukünftig eine Bilanzierung zum Fair Value und den damit verbundenen Schwankungen in der GuV leichter vermeiden zu können. Hierbei geht es insbesondere um die Fragestellungen, wann die Own Use Exemption nach IFRS 9.2.4 greift, beziehungsweise ob die Verträge als Derivate bilanziert werden und eine entsprechende Bewertung erfolgen müssen. Aber auch unabhängig davon, ob im Rahmen der Quartals- und Jahresabschlüsse eine Bewertung der PPAs erforderlich ist, sollte schon vor Vertragsabschluss ein fairer Preis für eine fundiertere Verhandlung ermittelt werden. Doch die Bewertung von PPAs kann Unternehmen aufgrund der individuellen Vertragsausgestaltungen, der langen Laufzeiten und der variablen Stromproduktion vor Herausforderungen stellen.

Stolperstein 1: Individuelle Vertragsausgestaltung

Die Vertragsausgestaltung legt den Grundstein für die spätere bilanzielle Abbildung des Vertrags und beeinflusst daher auch die anzuwendende Bewertungsmethodik. Für die Bilanzierung von PPAs stehen je nach Vertrag die folgenden Möglichkeiten zur Verfügung:

- Anwendung der Own Use Exemption nach IFRS 9.2.4 und 9.2.6
- Bilanzierung einzelner Vertragskomponenten als eingebettete Derivate nach IFRS 9.4.3.1
- Bilanzierung des gesamten Vertrags als Derivat gemäß IFRS 9
- Anwendung von Hedge Accounting
- Einstufung des Vertrags als Lease gemäß IFRS 16
- Vollkonsolidierung nach IFRS 10

Erfolgt eine Bilanzierung als (eingebettetes) Derivat, so wirkt sich dies beispielsweise auf den für die Modellkalibrierung anzusetzenden Stichtag sowie die Erfassung eines sog. Day One Gain or Loss aus (IFRS 13.64, IFRS 9.B4.3.3). Zudem bedarf es bei eingebetteten Derivaten einer gesonderten Betrachtung, insbesondere sofern vertraglich ein Einheitspreis für Strom und Herkunftsnachweise und keine separat definierten Einzelpreise vereinbart wurden.

Neben den Vertragspreisen müssen bei der Bewertung von PPAs weitere vertragspezifische Faktoren wie beispielsweise Technologie, Settlement (physisch/finanziell), Lieferprofil, Laufzeit, Verfügbarkeit und Standort der Anlagen, Umgang mit Herkunftsnachweisen, Vergütungsklauseln und die Gegenpartei berücksichtigt werden. So können die definierten Vergütungsklauseln beispielsweise eine simulationsbasierte Bewertung anstelle eines deterministischen Ansatzes oder eine erhöhte Granularität des Modells erfordern, um die erwarteten Cashflows abbilden zu können. Es bedarf daher zunächst einer Identifikation aller im Vertrag enthaltenen bewertungsrelevanten Parameter und Klauseln, um diese anschließend sachgerecht modellseitig abbilden zu können.

Stolperstein 2: Lange Vertragslaufzeiten

Power Purchase Agreements gehen oftmals mit einer vergleichsweise langen Vertragslaufzeit von mehreren Jahren oder Jahrzehnten einher. Um den Vertrag bewerten zu können, müssen die damit verbundenen Cashflows für den gesamten Lieferzeitraum abgeschätzt werden. Dies erfordert entsprechend eine Price Forward Curve, die ausreichend weit in die Zukunft reicht. Daher unterscheidet sich die für die Bewertung herangezogene Datenbasis oftmals zwischen der liquiden Phase, also dem Zeitraum, in dem Stromfutures liquide börslich gehandelt werden, und der illiquiden Phase. Für die liquide Phase können die börslich quotierten Preise als bester Schätzer für die Entwicklung des Strompreises herangezogen werden. Da solche quotierten Preise für die illiquide Phase nicht verfügbar sind, ist eine entsprechende Strompreismodellierung erforderlich.

Die Prognose von Strompreisen ist komplex, da verschiedenste Annahmen, unter anderem hinsichtlich Erzeugungskapazitäten und Ausbau der erneuerbaren Energien, Wetterdaten sowie regulatorischer Vorgaben, in das Modell einfließen müssen. Es ist daher entscheidend, einen etablierten Anbieter mit passenden Modellannahmen sowie ausreichender Granularität in den Output-Daten zu wählen, um eine geeignete Prognose der Strompreise zu erhalten. Für die Bewertung von PPAs ist zudem entscheidend, inwiefern Inflationsannahmen in den Fundamentalmodellen und den Strompreisreports berücksichtigt werden. Die Strompreisprognosen des Fundamentalmodells können zudem dafür genutzt werden, die quotierten Preise der liquiden Phase auf die benötigte Granularität zu bringen. Oftmals bieten die Anbieter zudem analoge Reports für die Preisentwicklung der Herkunftsnachweise an.

Bei der Verwendung eines Fundamentalmodells im Rahmen der Bewertung handelt es sich gemäß der Fair Value Hierarchie des IFRS 13 um unbeobachtbare Daten, die den Level 3 Inputs zuzuordnen sind. Gemäß IFRS 13.93 muss daher im Anhang über die Strompreis-Sensitivitäten der Fair Values berichtet und weiterführende Angaben getätigt werden. Es empfiehlt sich daher, die Berechnung von Sensitivitäten direkt im Bewertungsmodell zu berücksichtigen.

Stolperstein 3: Variable Stromproduktion

Eine weitere Besonderheit von erneuerbaren Energie-Anlagen ist die wetterabhängig variable Stromproduktion. Oftmals wird bei PPAs eine Stromlieferung gemäß „pay as forecasted“ oder „pay as produced“ vereinbart. Anders als bei einer Base-load-Lieferung muss in diesen Fällen noch das individuelle Lieferprofil bei der Schätzung der zukünftigen Cashflows sowie gegebenenfalls anfallende Ausgleichsenergiekosten berücksichtigt werden.

Die unterjährig schwankenden Produktionsvolumina können modellseitig entweder durch eine hinreichend hohe Granularität der Cashflows (mindestens stündlich) oder die Verwendung von Capture Prices bei der Berechnung der erwarteten Cashflows abgebildet werden. Bei Capture Prices handelt es sich um die volumengewichteten Durchschnittspreise, die eine Anlage voraussichtlich in einem gewissen Zeitraum erzielt. Sie werden in der Regel entweder direkt von den Anbietern der Fundamentalmodelle bereitgestellt oder können mithilfe sogenannter Capture Rates aus den Baseload-Preisen berechnet werden.

Beide Vorgehensweisen erfordern zunächst einen anlagenspezifischen Produktionsforecast. Einige Anlagenbetreiber stellen im Rahmen der Vertragsverhandlungen bereits ein Ertragsgutachten zur Verfügung. Wird seitens des Anlagenbetreibers kein Produktionsforecast in ausreichender Granularität bereitgestellt, so kann aus historischen Produktions- und Wetterdaten ein eigener Forecast abgeleitet werden. Hierbei ist es essenziell, den Standort der Anlage und den Anlagentyp zu berücksichtigen sowie eine ausreichende Historienlänge zu verwenden. Sofern verfügbar empfiehlt es sich auf die Produktionsdaten der im Vertrag spezifizierten Anlage abzustellen. Diese Zeitreihe kann zudem für ein Backtesting des eigenen Forecasts genutzt werden, sobald eine ausreichende Historie an Produktionsdaten vorliegt. Bei der Prognose der Stromproduktion gilt es außerdem Degradation, also eine Leistungsminderung der Anlage über die Laufzeit, zu berücksichtigen. Analog zu den Fundamentalmodellen handelt es sich bei den Produktionsforecasts um Level 3 Daten gemäß der Fair Value Hierarchie des IFRS 13, sodass diese ebenfalls entsprechend im Anhang gewürdigt werden müssen.

Zusammenfassung

Power Purchase Agreements stellen für Unternehmen ein effektives Instrument dar, um ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und sich gegen Strompreisrisiken abzusichern. Die großen Freiräume in der Ausgestaltung der Stromabnahmeverträge bieten zudem die Möglichkeit, die Verträge an die unternehmenseigenen Bedürfnisse anzupassen. Gleichzeitig wird die Würdigung und Analyse der Auswirkungen der Vertragsausgestaltung auf die bilanzielle Abbildung und der damit verbundenen Bewertung hierdurch komplexer. Daher gilt es die für den Abschluss von Strombezugsverträgen verantwortlichen Mitarbeiter für die weitreichenden bilanziellen Auswirkungen zu sensibilisieren und bereits während der Vertragsverhandlungen eine vollumfängliche und abteilungsübergreifende Analyse der einzelnen Klauseln vorzunehmen. Die für die Bewertung von Power Purchase Agreements relevanten Vertragsabschnitte gilt es zu identifizieren und das verwendete Bewertungsmodell entsprechend aufzusetzen, das gegebenenfalls schon in der Verhandlungsphase wertvolle Erkenntnisse beisteuern kann. Zudem sind eine Vielzahl von Inputdaten und Parametern erforderlich, die stichtagsgetreu in das Modell eingepflegt werden müssen. Hierbei ist auf eine hinreichende Datenqualität, sowohl für die initiale Kalibrierung des Modells als auch für die Folgebewertungen, zu achten. Die Bewertung von Power Purchase Agreements stellt

folglich eine vielschichtige und interdisziplinäre Berechnung dar, die sowohl durch die Accounting-Einschätzung als auch durch die Besonderheiten der erneuerbaren Energien getrieben wird.

Autoren:

Ralph Schilling, CFA, Partner, Head of Finance and Treasury Management, Treasury Accounting & Commodity Trading, KPMG AG

Yannic Diefenbach, Manager, Finance and Treasury Management, Treasury Accounting & Commodity Trading, KPMG AG

Jeannine Widawski, Assistant Managerin, Finance and Treasury Management, Treasury Accounting & Commodity Trading, KPMG AG

Licht am Ende des Tunnels? Ein Update zu den neusten Entwicklungen für die Bilan- zierung von Power Purchase Agreements



Anknüpfend an die bisherigen Diskussionen über die Bilanzierung von Power Purchase Agreements (vgl. Corporate Treasury News (08/2023): [Power Purchase Agreements: Weichenstellung für die Bilanzierung nach IFRS in Sicht?](#)) wurden im März 2024 mehrere Staff Paper vom IASB zu möglichen Anpassungen an den Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS 9 veröffentlicht, um den bilanziellen Herausforderungen bei der Bilanzierung von *Power Purchase Agreements* Rechnung zu tragen. Die Staff Paper des IASB adressieren dabei die folgenden Themengebiete:

- Anwendungsbereich und Anforderungen der *Own Use Exemption*,
- Anpassungen bezüglich der Anforderungen an die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen,
- vorgeschlagene Angabe- und Übergangsvorschriften,
- Implementierung und Umsetzungsanforderungen.

Dieser Beitrag fokussiert auf die bilanziellen Auswirkungen und die entsprechenden Konsequenzen der vorgeschlagenen Anpassungen des IASB Staff Papers. Nicht behandelt werden die damit einhergehenden Angabe- und Übergangsvorschriften sowie Einzelheiten zu der Implementierung und den Umsetzungsanforderungen.

Grundsätzlich stellen *Power Purchase Agreements* (PPA), bzw. auch Strombezugsvereinbarungen, entsprechende Verträge dar, mit denen sich Unternehmen langfristig und nachhaltig den Zugang zu bzw. Absatz von Strom aus erneuerbaren Energiequellen sichern. Die Ausgestaltungsmöglichkeiten der PPA-Verträge sind vielfältig und führen im Hinblick auf

die Bilanzierung oft zu weitergehenden Herausforderungen. In diesem Zusammenhang bedarf es jeweils einer individuellen Vertragsanalyse, um die unterschiedlichen Ausgestaltungsmerkmale sachgerecht bilanziell abzubilden. Allgemein lassen sich PPA-Verträge jedoch in zwei Arten kategorisieren – physische und virtuelle PPA-Verträge.

Bei einem physischen PPA-Vertrag handelt es sich um ein Waretermingeschäft mit physischer Erfüllung zwischen einem Stromerzeuger und einem Stromabnehmer. Dabei ist der Stromabnehmer verpflichtet, den Strom aus einer bestimmten Anlage zu einem vertraglich festgelegten Preis zu kaufen. Grundsätzlich ist ein physischer PPA-Vertrag dadurch charakterisiert, dass der Strom physisch geliefert und der Stromabnehmer in den meisten Fällen für die Abnahme und den Transport des Stroms verantwortlich ist. Weitergehende Vertragsbestandteile sehen eine Unterscheidung in Abhängigkeit der Einspeisung in das Stromnetz (öffentliches Stromnetz: Off-Site PPA; direkter Strombezug: On-Site PPA) sowie in Abhängigkeit der zu liefernden Menge (beispielsweise *pay-as-produced*, *pay-as-forecasted*, *pay-as-consumed*, etc.) vor. Die Preisvereinbarung kann hierbei entweder als „fixed“ oder „variable“ ausgestaltet sein.

Im Gegensatz dazu ist ein virtueller PPA-Vertrag als ein finanzwirtschaftliches Waretermingeschäft zu klassifizieren, so dass keine tatsächliche Lieferung des physischen Stroms an den Stromabnehmer erfolgt. Stattdessen kommt es zu einer finanziellen Ausgleichszahlung (*net settlement*, *cash settlement*) zwischen dem Stromerzeuger und Stromabnehmer in Abhängigkeit des vereinbarten Kontraktpreises und dem variablen Marktpreis. Des Weiteren werden dem Käufer in der Regel ebenfalls entsprechende Herkunftsnachweise (GoOs, europäischer Markt) vom Erzeuger übertragen. Der erzeugte Strom wird bei einem virtuellen PPA-Vertrag vom Stromerzeuger jeweils regelmäßig in das öffentliche Stromnetz eingespeist und dieser erhält eine entsprechende Vergütung zum Marktpreis. Gleichermaßen bezieht der Stromabnehmer seinen Strombedarf regulär über seinen Versorger erwirbt aber aufgrund des virtuellen PPA-Vertrags ebenso Herkunftsnachweise (GoOs).

Damit besteht der Hauptunterschied zwischen den beiden Ausgestaltungsformen darin, dass es bei physischen PPA-Verträgen zu einer tatsächlichen Stromlieferung kommt, während bei einem virtuellen PPA-Vertrag nur eine finanzielle Ausgleichszahlung erfolgt. Vor dem Hintergrund der rasanten Entwicklung auf dem Markt für erneuerbare Energien in den letzten Jahren resultiert aus der Anwendung der Rechnungslegungsvorschriften nicht immer eine den

ökonomischen Gegebenheiten entsprechende Darstellung. Als wesentliche Konsequenzen ergeben sich hierbei, dass sich PPA-Verträge regelmäßig als Derivate mit entsprechender Volatilität in der Gewinn- und Verlustrechnung qualifizieren, da die Kriterien der Anwendung der sogenannten *Own Use Exemption* oftmals nicht erfüllt sind. Daneben führen die spezifischen Charakteristika der PPA-Verträge und die restriktiven Anforderungen an die Designation von Sicherungsbeziehungen häufig dazu, dass keine weitergehende Anwendung der Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen (*Hedge Accounting*) vorgenommen werden kann oder wesentliche Ineffektivitäten vorliegen. Diese Rechnungslegungsanomalien lösen seit geraumer Zeit intensive Diskussionen aus, so dass das IASB Staff Paper nun die folgenden Anpassungen an den Vorschriften des IFRS 9 zur Diskussion stellt:

a) Modifikation der Anwendungsvoraussetzungen der Own Use Exemption gemäß IFRS 9.2.4

Allgemein ist zwischen zwei Arten von PPA-Verträgen zu unterscheiden, die die Derivate-Kriterien nach IFRS 9. Appendix A erfüllen (können). Als Abgrenzungskriterium ist nicht der Vertragsgegenstand (finanzielles vs. nicht-finanzielles *underlying*), sondern der Verwendungszweck und die Form der Vertragserfüllung entscheidend.

Aus IFRS 9.2.4 ergibt sich, dass Verträge über den Kauf oder Verkauf eines nicht-finanziellen Postens in den Anwendungsbereich des IFRS 9 gehören, wenn es jedenfalls zu einem Nettoausgleich in bar oder mit anderen Finanzinstrumenten kommt oder der Vertrag durch den Tausch von Finanzinstrumenten erfüllt wird (*net settlement, cash settlement*). In diesem Fall sind PPA-Verträge immer als derivative Finanzinstrumente gemäß IFRS 9 zu behandeln. Insofern liegen virtuelle PPA-Verträge aufgrund Ihrer Ausgestaltung jeweils im Anwendungsbereich des IFRS 9 und sind folglich als derivative Finanzinstrumente mit entsprechender Volatilität in der Gewinn- und Verlustrechnung zu bilanzieren (Bewertungskategorie: erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert).

Demgegenüber bedarf es einer differenzierteren Betrachtung für physische PPA-Verträge. In Abhängigkeit der Vertragsausgestaltung können auch physische PPA-Verträge direkt oder indirekt über entsprechende Nettoausgleichsklauseln verfügen. Sofern physische PPA-Verträge bereits aktuell explizit und implizit (vgl. detaillierter IFRS 9.2.6) über keine Nettoausgleichsklauseln verfügen und weitergehend keine Abverkäufe stattfinden sowie zu erwarten sind,

sind diese bereits aktuell in der Regel nicht innerhalb des Anwendungsbereichs des IFRS 9. Auf diese Kontrakte findet bei keiner Relevanz der Vorschriften gemäß IFRS 16 (Leasing) die *Own Use Exemption* Anwendung und es kommt nur bei Relevanz der Vorschriften gemäß IAS 37 zu einer bilanziellen Berücksichtigung. In der Praxis lässt sich jedoch beobachten, dass ein Großteil der physischen PPA-Verträge aufgrund der Marktausgestaltung und den Handelsusancen sich nicht für die *Own Use Exemption* qualifiziert und die Verträge als Derivate zu bilanzieren sind. Als Gründe hierfür lassen sich beispielsweise notwendige Abverkäufe aufgrund von Mengenabweichungen resultierend aus der variablen Stromerzeugung aus erneuerbaren Energiequellen oder auch Nettoausgleichsklauseln bei Mengenabweichungen nennen.

Das IASB Staff Paper schlägt vor, den Anwendungsbereich der *Own Use Exemption* ausschließlich für Verträge über Strom aus erneuerbaren Energiequellen (wie Wind-, Solar- und Hydroenergie) mit Übertragung des Mengenrisikos anzupassen. Insofern soll für Verträge über Strom aus erneuerbaren Energiequellen (und die somit jeweils abhängig von den natürlichen Gegebenheiten sind) der Verkauf resultierend aus der Marktstruktur und Handelsusancen (*design and operation of the market*) als unschädlich für die Anwendung der *Own Use Exemption* angesehen werden (vgl. IASB Staff Paper 3A (3/2024), Tz. 56).

Ausschlaggebend hierfür ist, dass bei PPA-Verträgen der unmittelbare Verkauf der Strommenge nicht dem Zweck des Energiehandels dient. Vielmehr ist der Verkauf der Strommenge, die nicht unmittelbar genutzt werden kann, der Marktstruktur und den Handelsusancen geschuldet, so dass der Strom zu dem zu diesem Zeitpunkt vorherrschenden Marktpreis verkauft werden muss. In diesem Zusammenhang ist ferner zu beachten, dass die PPA-Verträge ebenso im Wesentlichen einen Übertrag des Mengenrisikos (auf den Käufer) vorsehen müssen (das heißt *pay-as-produced*) und es somit zu einer produktionsabhängigen Vergütung kommt. Die Ausgestaltung der PPA-Verträge als *pay-as-produced* lässt sich in der Praxis jedoch bei einer Vielzahl der Verträge nicht beobachten.

Bei Anwendung der *Own Use Exemption* für physische PPA-Verträge stellt das IASB Staff Paper klar, dass es in diesem Zusammenhang auch einer prospektiven und retrospektiven Betrachtung des Nutzungsverhaltens bedarf. Im Hinblick auf die prospektive Beurteilung sind der Zweck,

die Gestaltung und Struktur des Vertrags entscheidend, so dass das Volumen des PPA-Vertrags mit dem des erwarteten Eigenbedarfs über die (Rest-)Laufzeit übereinzustimmen hat und auf keinen Fall überschritten werden darf. Neben der prospektiven Betrachtung der Vertragsstruktur ist ebenso eine retrospektive Betrachtung vergangener Verkäufe vorzunehmen und es sind die Gründe hierfür zu beleuchten. Kurzfristige retrospektive Verkäufe können in Übereinstimmung mit dem erwarteten Nutzungsverhalten stehen, wenn die Differenzen sich aus folgenden Umständen ergeben:

- Diskrepanzen bezüglich dem gelieferten Strom und dem Bedarf des Abnehmers in Bezug auf den Zeitpunkt der Lieferung bestehen (*time of delivery*), und
- die Marktstruktur und Handelsusancen (*design and operation*) für Strom aus erneuerbaren Energiequellen bieten keine praktischen Möglichkeiten, den Zeitpunkt oder den Preis der Verkäufe zu bestimmen.

Warum sich die vorgeschlagenen Anpassungen im IASB Staff Paper ausschließlich auf Verträge auf Strom aus Wind-, Solar- und teilweise Hydroenergie beziehen, wird weitergehend für Diskussionen sorgen. Das IASB Staff Paper begründet diese Entscheidung klar mit der fehlenden Notwendigkeit für Anpassungen bei Verträgen aus anderen erneuerbaren Energiequellen, da diese nach den bisherigen Vorschriften in keiner unsachgerechten Abbildung münden. Dennoch stellt sich die Frage, warum sonstige regenerative Energiequellen wie Biogas oder spezifische Wasserkraftkontrakte aus dem Anwendungsbereich ausgeschlossen wurden und eine individuelle Lösung nur für aktuell bekannte regenerative Energiegewinnungsmöglichkeiten vorgeschlagen wird. Es bleibt nicht auszuschließen, dass bei weiteren neuen Technologien eine erneute Anpassung von Nöten sein wird.

Als weiterer Kritikpunkt ist zu nennen, dass die Vorschläge im IASB Staff Paper ausschließlich nur auf *pay-as-produced* Verträge abstellen und keine anderen Vertragsformen, wie zum Beispiel *pay-as-nominated* berücksichtigt werden. Begründet wird dies mit dem Übertrag des Mengenrisikos auf den Käufer, um die

Anwendung der *Own Use Exemption* zu ermöglichen. Es ist damit zu rechnen, dass abweichende Vertragsformen unabhängig des wirtschaftlichen Gehalts benachteiligt werden, so dass keine Bilanzierung nach dem wirtschaftlichen Gehalt, sondern nur nach der vertraglichen Ausgestaltung vorgenommen wird.

b) Anpassung der Anwendungsvoraussetzungen für die Designation von PPA-Verträgen als Sicherungsinstrumente in Hedge Accounting-Beziehungen

Vor dem Hintergrund der weitreichenden Derivate-Definition des IFRS 9 (vgl. IFRS 9. Appendix A) und den restriktiven Anforderungen der *Own Use Exemption* (vgl. IFRS 9.2.4-6) qualifizieren sich PPA-Verträge derzeit regelmäßig als derivative Finanzinstrumente mit entsprechender Volatilität in der Gewinn- und Verlustrechnung. Der Abschluss von PPA-Verträgen erfolgt jedoch meist aus Nachhaltigkeitsüberlegungen (Herkunftsnachweise, GoOs) und Risikomanagementaspekten zur Absicherung des (langfristigen) Stromexposures. Insofern erscheint die Designation von PPA-Verträgen als Warentermingeschäfte im Sinne von Sicherungsinstrumenten in (*Cash Flow*) *Hedge Accounting*-Beziehungen als erstrebenswert. Hierbei besteht jedoch die Herausforderung, dass PPA-Verträge neben dem Marktpreisrisiko weitergehend auch einem Volumenrisiko unterliegen. Die derzeitigen Anwendungsvoraussetzungen zur Designation von Sicherungsbeziehungen erlauben demgegenüber nicht die Absicherung eines variablen Volumens. In diesem Sinne entspricht ein ex-ante zu definierendes und feststehendes Sicherungsvolumen in vielen Fällen nicht der Sicherungsstrategie und den Ausgestaltungsmerkmalen der PPA-Verträge, so dass aktuell nur in bestimmten Fällen und bei entsprechender Vertragskonstellation Sicherungsbeziehungen designierbar sind.

Infolgedessen schlägt das IASB Staff Paper Anpassungen ausschließlich bezüglich den Anwendungsvoraussetzungen bei der Designation von *Cash Flow Hedge Accounting*-Beziehungen mit PPA-Verträgen als Sicherungsinstrument vor.¹ Hierbei ist zu beachten, dass die vorgeschlagenen Änderungen nur die Hedge Accounting Vorschriften gemäß IFRS 9 betreffen und bei wahlweise fortgeführten Hedge Accounting Beziehungen unter IAS 39 (vgl. IFRS 9.7.2.21) keine Relevanz haben. Nach den Vorschlägen des Staff des IASB soll die Anwendung von *Cash Flow*

¹ Die Ausführungen des IASB Staff Paper stellen im Hinblick auf die Sicherungsinstrumente auf virtuelle PPA-Verträge ab.

Hedge Accounting und die Designation von PPA-Verträgen als Sicherungsinstrument möglich sein, wenn das Volumen des designierten Grundgeschäfts als Anteil des variablen Volumens des Sicherungsinstruments festgelegt wird. Das Grundgeschäft wird hierbei basierend auf den Volumenannahmen auf dem Sicherungsinstrument bewertet, jedoch bleiben die weiteren Bewertungsparameter des Grundgeschäfts davon unberührt. Bei der Absicherung erwarteter Beschaffungstransaktionen und Designation einer variablen Menge des Grundgeschäfts bedarf es daneben dem Nachweis der hohen Eintrittswahrscheinlichkeit der Transaktion. Eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit kann geschlussfolgert werden, wenn das abgesicherte variable Beschaffungsvolumen unterhalb der erwarteten Verbrauchskapazität des Käufers liegt. Bei der Absicherung erwarteter Absatztransaktionen (seitens des Erzeugers) bedarf es dagegen keines Nachweises der hohen Eintrittswahrscheinlichkeit, da das prognostizierte Volumen nach Erzeugung mit Sicherheit eintritt. Selbstverständlich sollte das anteilig designierte variable Volumen bei geplanten Absatztransaktionen mit der erwarteten Produktionskapazität des Erzeugers übereinstimmen. Hierbei lässt sich feststellen, dass die Ausführungen des IASB Staff Papers scheinbar Sachverhalte wie die Nicht-Erzeugung aus Gründen des Bilanzkreismanagements oder aufgrund von Incentives vom Netzbetreiber vernachlässigen.

Insofern werden die Volumenschwankungen sowohl bei der Absicherung von Beschaffungs- als auch von Absatztransaktionen nicht als Risikovariablen im eigentlichen Sinne ausgelegt, da sich diese Schwankungen aufgrund der Art und Weise der Erzeugung nicht vermeiden lassen und kongruent in Grund- und Sicherungsinstrument enthalten sind. Folglich sind keine Ineffektivitäten basierend auf Volumendifferenzen zwischen dem erwarteten Volumen und dem tatsächlich eingetretenen Volumen zu erfassen. Unverändert können bei den Sicherungsbeziehungen jedoch Ineffektivitäten aus anderen Quellen resultieren, die entsprechend erfasst werden müssen. Als Beispiele hierfür lassen sich unter anderem Preisunterschiede aufgrund anderer Fixingzeitpunkte (*difference in timing*) oder auch Basisrisiken (*basis risk*) aufgrund von Abweichungen der Referenzmärkte für Grund- und Sicherungsinstrument nennen.

Die Vorschläge der reduzierten Anwendungsvoraussetzungen sollen für PPA-Verträge eine Designation eines variablen Nominalvolumens ermöglichen, welches als Schritt in die richtige

Richtung zu werten ist. Warum diese Anwendungsvoraussetzungen jedoch nur spezifisch auf PPA-Verträge und nicht unter den gleichen Voraussetzungen auch auf weitere Sachverhalte anwendbar sein sollen, erscheint unschlüssig. Vor dem Hintergrund der zum aktuellen Stand noch nicht weiter konkretisierten Vorschriften der Bilanzierung zum *Macro Hedge Accounting*, bleiben in der Praxis weiterhin Sachverhalte bestehen, die trotz einer ökonomischen Sicherungsbeziehung nicht in *Hedge Accounting*-Beziehungen unter IFRS 9 überführt werden können. Immerhin wird aktuell erwartet, dass ein erneuter Exposure Draft bezüglich dem *Dynamic Risk Management* und somit auch dem *Macro Hedge Accounting* im ersten Halbjahr 2025 erscheint.

Autoren:

Ralph Schilling, CFA, Partner, Head of Finance and Treasury Management, Treasury Accounting & Commodity Trading, KPMG AG
Björn Beckmann, Senior Manager, Finance and Treasury Management, Treasury Accounting & Commodity Trading, KPMG AG

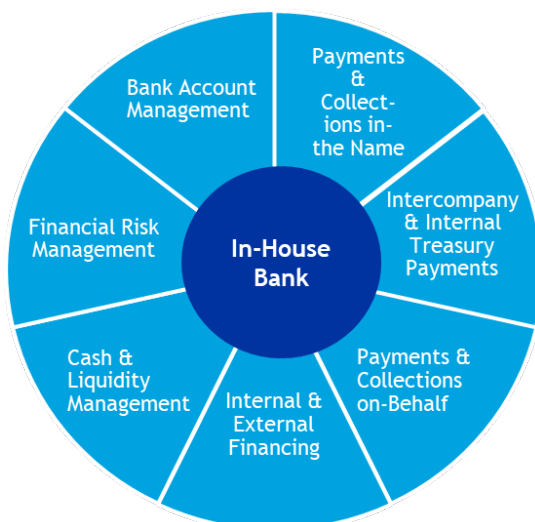
In-house Bank: Neue Trends und Entwicklungen



In-house Banking hat sich zu einem wichtigen Instrument für Unternehmen entwickelt, um einige ihrer wesentlichen Finanzoperationen zu optimieren und Risiken zu minimieren. Gerade in den letzten Jahren ist das Interesse von Unternehmen stark gestiegen und es haben sich einige interessante Trends und Entwicklungen in diesem Bereich abgezeichnet.

Da der Begriff In-House Bank in Literatur, Industrie und dem Markt für Treasury Management Systeme (TMS) höchst unterschiedlich verwendet wird, möchten wir mit einer möglichst praxisnahen Definition starten. Unter In-House Bank verstehen wir eine Gruppe von wesentlichen Dienstleistungen (unten dargestellt), die Unternehmen typischerweise von einer externen Bank beziehen, welche über ein intern betriebenes Pendant, die In-house Bank, dem Unternehmen und seinen Tochtergesellschaften zur Verfügung gestellt wird.

Abb. 1: In-house Bank



Quelle: KPMG AG

Die folgenden vier wesentlichen Trends lassen sich industrieweit in den dargestellten Funktionsbereichen beobachten, die sich in System und Funktionalitäten, Compliance, Datenqualität und Cash Management Integration unterteilen lassen.

1. Technologische Innovationen

In-House Bank als integrierter Teil eines TMS

Insbesondere die klassischen Anbieter von Treasury Management Software haben im Bereich der In-house Bank über die letzten Jahre viel investiert. Die jeweiligen Module in diesem Bereich sind technisch ausgereifter und haben einen größeren Funktionsumfang als noch vor einigen Jahren, der Komfort für Anwender ist gestiegen und die Möglichkeiten der Integration in andere Module, wie beispielsweise die tägliche Disposition, die Liquiditätsplanung oder das Reporting, sind nun voll ausgereift. Diese Entwicklungen erleichtern und verkürzen die technische Einführung.

➔ Marktreife: hoch

Integration von Zahlungs- und Handelsplattformen

Eine zweite Ausprägungsstufe der technischen Innovation ist die Anbindung von verschiedenen externen Plattformen für virtuelle Kreditkarten, digitale Wallets und auch ersten Kryptowährungen in die In-house-Banking-Systeme. Diese ermöglichen es, Zahlungen schneller abzuwickeln und internationale Transaktionen kostengünstiger durchzuführen. Auch die Integration zu Handelsplattformen ist noch komfortabler geworden. So verfügen die meisten TMS Anbieter über eine standardisierte API zu den Plattformen, was Unternehmen den Betrieb einer eigenen Schnittstelle spart.

➔ Marktreife: mittel

Künstliche Intelligenz und Co.

Auch im Bereich der innovativen Technologien gibt es erste Prototypen, die bald Marktreife erreichen könnten. Predictive Analytics mit Unterstützung von KI in den Bereichen Liquiditätsplanung, Kontoauszugsverarbeitung, Risikomanagement und Reporting sind einige der schon bekannten Use Cases aus dem Treasury. Die Verwendung von Blockchain zur Kommunikation mit Banken ein Weiterer. Interessant ist hier bei einigen Unternehmen ein erster produktiver Proof of Concept einer unternehmenseigenen Coin auf Blockchain Basis zum Ausgleich interner Forderungen und Verbindlichkeiten.

Wenn auch die Möglichkeiten für das Treasury, getrieben durch die mediale Aufmerksamkeit, als sehr hoch erscheinen, sind hier Systemanbieter und Unternehmen noch in der Entwicklungsphase.

➔ Marktreife: gering

2. Stärkere Compliance-Anforderungen

Mit zunehmenden regulatorischen Anforderungen und steigendem Risikobewusstsein legen Unternehmen verstärkten Wert auf die Einhaltung von Compliance-Vorschriften. TMS mit In-house-Bank Modulen werden daher vermehrt mit Funktionen zur Überwachung von Transaktionen zur Vermeidung von Betrug sowie zur Einhaltung von Vorschriften wie KYC (Know Your Customer) und Anti-Geldwäsche-Richtlinien ausgestattet.

3. Erhöhte Nutzung von Datenanalysen

Unternehmen nutzen verstärkt Datenanalyse-Tools, um Einblicke in ihre Finanzströme zu gewinnen und fundierte Entscheidungen zu treffen. Durch die Analyse von Transaktionsdaten zum einen, können Unternehmen Liquiditätsengpässe vorhersehen, Zahlungsmuster erkennen und ihre Cash-Management-Strategien optimieren. Neben Transaktionsdaten werden zum anderen auch gut gepflegte Stammdaten wichtiger, um effiziente Prozesse zu gewährleisten. Gerade bei Zukäufen entsteht schnell ein Datenfriedhof, der sich hartnäckig über Jahre hält. So machen beispielsweise Mehrfachanlagen von Lieferantenstammdaten ein sogenanntes Whitelisting im Zahlungsverkehr nahezu unmöglich.

4. Umfassendere Cash-Management-Lösungen

In-house-Banking-Systeme entwickeln sich, durch die vorstehend genannte Integration der Module innerhalb eines TMS, insbesondere Funktionen wie Liquiditätsplanung, Cash-Pooling und Risikomanagement, zu wesentlichen Datenlieferanten für das Cash Management. Erst wenn diese in Form der kurzfristigen Disposition und der klassischen 13-Wochen Planung vollständig verzahnt sind, ist ein umfassendes und effizientes Liquiditätsmanagement möglich.

Insgesamt stehen Unternehmen vor der Herausforderung, mit den sich ständig verändernden Anforderungen an Finanzmanagement und Compliance Schritt zu halten. Doch insbesondere im Treasury arbeiten Unternehmen fortwährend an Möglichkeiten ihre Prozesse effizienter und sicherer zu gestalten. Durch die Implementierung innovativer Technologien innerhalb und außerhalb ihrer TMS, sowie durch die Integration von Plattformen können sie jedoch insbesondere ihre In-house-Bank Systeme und damit

ihre Finanzprozesse optimieren. Hier am Ball zu bleiben lohnt sich. Eine Kosten/Nutzen-Analyse zeigt, welche Trends für Ihr Unternehmen einen Mehrwert schaffen können.

Autoren:

Nils Bothe Partner, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG
 Hansjörg Behrens-Ramberg, Senior Manager, Finance and Treasury Management, Corporate Treasury Advisory, KPMG AG

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
THE SQUAIRE, Am Flughafen
60549 Frankfurt

Redaktion

Ralph Schilling
(V.i.S.d.P.)

Partner,
Finanz- & Treasury Management
T + 49 69 9587-3552
rschilling@kpmg.com

Nils Bothe

Partner,
Finanz- & Treasury Management
T +49 711 9060-41238
nbothe@kpmg.com

Börries Többens

Partner,
Finanz- & Treasury Management
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.

© 2024 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.