

# Accounting News

Aktuelles zur Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung

Juni 2025

## Liebe Leserinnen und Leser,

für diese Ausgabe der Accounting News haben wir weitere, vertiefende Einblicke in IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements* für Sie vorbereitet. Nach einem breiten Überblicksartikel ([↗ Accounting News Mai 2024](#)), einer näheren Darstellung zu den Besonderheiten bei Unternehmen mit spezifischer Hauptgeschäftstätigkeit ([↗ Accounting News November 2024](#)) und Details im Hinblick auf die neue Struktur der GuV bei Unternehmen ohne spezifische Hauptgeschäftstätigkeit ([↗ Accounting News Februar 2025](#)) untersuchen wir in dieser Ausgabe die Kriterien zur Identifizierung von Management-defined Performance Measures (MPMs) und die damit verbundenen Angabepflichten. Freuen Sie sich auf praxisnahe Einblicke, Beispiele und eine detaillierte Checkliste.

Ihnen eine anregende Lektüre.



Ihre  
**Prof. Dr. Hanne Böckem**  
Partnerin, Department of Professional Practice

## INHALT

<b>01 Topthema</b>	<b>2</b>
IFRS 18 <i>Presentation and Disclosure in Financial Statements</i> : Neue Angabepflichten zu Management-defined Performance Measures (MPMs)	2
<b>02 IFRS-Rechnungslegung</b>	<b>23</b>
EU übernimmt Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7	23
<b>03 Klardenker-Blog</b>	<b>24</b>
<b>04 Veranstaltungen</b>	<b>25</b>
<b>05 Veröffentlichungen</b>	<b>26</b>
<b>06 Ihre regionalen Ansprechpersonen</b>	<b>28</b>
<b>07 Ihre Ansprechpersonen aus der Grundsatzabteilung</b>	<b>29</b>

## IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements*: Neue Angabepflichten zu Management-defined Performance Measures (MPMs)

IFRS 18 ersetzt IAS 1 *Presentation of Financial Statements* und ergänzt einige andere Standards (wir berichteten zu IFRS 18 im Überblick in den [↗ Accounting News Mai 2024](#), zu Besonderheiten bei Unternehmen mit spezifischer Hauptgeschäftstätigkeit (sHGT) in den [↗ Accounting News November 2024](#) und zur Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) in den [↗ Accounting News Februar 2025](#)). Im aktuellen Beitrag beleuchten wir die Regelungen zu den sogenannten Management-defined Performance Measures (MPMs). Wir betrachten einerseits die einzelnen Definitionskriterien für MPMs und analysieren dabei auch die Auslegungsherausforderungen. Andererseits stellen wir die umfangreichen neuen Angabepflichten für MPMs mit praxisnahen Beispielen und einer Checkliste detailliert und strukturiert dar.

### Einleitung

Am 9. April 2024 hat das IASB den neuen Standard IFRS 18 *Darstellung und Angaben im Abschluss* veröffentlicht, der den IAS 1 Darstellung des Abschlusses ersetzen wird.

IFRS 18 ist verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2027 beginnen. Für EU-IFRS-Anwender gilt noch der Vorbehalt einer Übernahme in EU-Recht. Das EU-Endorsement steht aktuell noch aus, wird jedoch noch vor dem Erstanwendungszeitpunkt erwartet. Bereits Anfang Mai dieses Jahres wurde von der EFRAG an die Europäische Kommission eine Endorsement-Empfehlung übermittelt.<sup>1</sup>

Neben der Standardisierung der GuV-Struktur und Kategorisierung von Erträgen und Aufwendungen (wir berichteten dazu ausführlich in den [↗ Accounting News Februar 2025](#)) stellen die neuen umfangreichen Angabepflichten zu MPMs eine wesentliche Neuerung dar.

Die Angabeanforderungen zu MPMs sind eine Antwort auf Bedürfnisse der Investoren, die detaillierte Einblicke in die Geschäftssteuerung und in die Performance-Darstellung aus der Management-Perspektive wünschten. Bisher erfolgte die Kommunikation solcher unternehmensindividueller

Leistungskennzahlen außerhalb des Abschlusses, war nicht standardisiert und – nach Auffassung der Abschlussadressaten – nicht durchgehend in hoher Qualität gewährleistet.<sup>2</sup>

Erwartet wird von den neuen Angaben zu MPMs<sup>3</sup>

- erhöhte Transparenz – detaillierte Angaben, leicht im Anhang auffindbar
- erhöhte Standardisierung – gleiche Angabepflichten für alle IFRS-Unternehmen, unabhängig vom nationalen Recht
- erhöhte Disziplin – Angaben werden Gegenstand der Abschlussprüfung.

Im Hinblick auf Umfang und Komplexität der MPM-Angaben könnten Unternehmen im Vorfeld der IFRS-18-Erstanwendung in Betracht ziehen, Änderungen an den bislang extern kommunizierten Kennzahlen vorzunehmen. Dieser Beitrag könnte bei den Erwägungen unterstützen: Er beleuchtet im ersten Teil die Definitionskriterien einer MPM und diskutiert dabei die Auslegungsherausforderungen, die in der Praxis auftreten können. Im zweiten Teil werden mit praxisnahen Beispielen für die Überleitungsrechnung und einer detaillierten Checkliste die umfangreichen neuen Angabepflichten für MPMs greifbar und verständlich dargestellt.

<sup>1</sup> EFRAG submits to the European Commission its Endorsement Advice on IFRS 18 – Presentation and Disclosure in Financial Statements ([↗ www.efrag.org](http://www.efrag.org), Abruf 10.06.2025)

<sup>2</sup> Vgl. IFRS 18.BC325f.

<sup>3</sup> Vgl. IFRS 18.BC326.

## KURZ GEFASST

Unternehmensindividuelle finanzielle Leistungskennzahlen finden erstmalig verpflichtend Eingang in den Abschluss<sup>4</sup>. Die wesentlichen Fakten rund um die neuen MPM-Vorschriften sind:

### 1. Definition von MPMs

- MPMs beschränken sich ausschließlich auf Ergebniskennzahlen (Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen) und sind insoweit deutlich enger gefasst als die bedeutsamsten Leistungsindikatoren nach DRS 20 und Alternative Performance Measures (kurz: APMs) gemäß ESMA Guidelines on APM.
- Die Zielsetzung des IASB bestand nicht darin, neue Kennzahlen zu definieren oder bestimmte Kennzahlen vorzuschreiben. Vielmehr sollen eine erhöhte Transparenz, Standardisierung und Disziplin bei den bereits von Unternehmen außerhalb des Abschlusses kommunizierten Kennzahlen erreicht werden.
- Ein Merkmal von MPMs ist, dass sie die Sicht des Managements, und zwar auf einen bestimmten Aspekt der finanziellen Performance des Unternehmens als Ganzes, vermitteln sollen. Dies wird für von Unternehmen kommunizierte Konzern-Kennzahlen unterstellt. Diese Grundannahme kann in Einzelfällen widerlegt werden.
- In IFRS bereits definierte Kennzahlen fallen nicht in den Definitionsbereich von MPMs, da der Inhalt solcher Kennzahlen bereits ausreichend klar ist.
- Grundsätzlich enthält der Standard keine Restriktionen hinsichtlich der Ermittlung der Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen; es kann sich um Erträge und Aufwendungen handeln, die entweder nach den vom Unternehmen angewendeten IFRS- Rechnungslegungsmethoden, nach anderen IFRS- Rechnungslegungsmethoden oder aber auch nach anderen Rechnungslegungsgrundsätzen ermittelt wurden. Eine Grenze könnte sich aufgrund des Gebots der *faithful representation* bei Erträgen und Aufwendungen aus bestimmten „As-if-Szenarien“ ergeben. Die internationale Auslegungsdiskussion hierzu ist noch nicht abgeschlossen.

### 2. Anhangangaben zu MPMs

- Die MPM-Angaben umfassen
  - allgemeine Erklärung zur Verwendung von MPMs
  - spezifische Beschreibungen und Erläuterungen über Ermittlung und Nützlichkeit jeder verwendeten MPM
  - komplexe Überleitungsrechnungen von jeder MPM zur jeweils nächstgelegenen IFRS-definierten Zwischensumme mit Erläuterungen
  - weitere Erläuterungen im Fall von Änderungen bei der Verwendung von MPMs.
- Eine wesentliche Neuerung ist die „mehrdimensionale“, matrixähnliche Überleitungsrechnung, in der für jeden einzelnen Überleitungsposten zusätzlich ein quantitativer Aufriss (nach GuV-Posten) und weitere quantitative Angaben (Effekte auf Ertragsteuer und auf nicht beherrschende Anteile) gefordert werden.
- Der Umfang der Angaben und die Komplexität der Überleitungsrechnung können von Fall zu Fall sehr stark variieren und sind insbesondere abhängig von Faktoren, wie den genutzten MPMs, Anzahl und Heterogenität der Überleitungsposten, Konzernstruktur, für die Ermittlung der Steuereffekte genutzte(s) Verfahren und davon, ob die IFRS-Kennzahl, auf die übergeleitet wird, in der GuV dargestellt wird oder nicht.

<sup>4</sup> In Abschlüssen von Unternehmen, die in den Anwendungsbereich des IFRS 8 *Segmentberichterstattung* fallen, müssen heute schon die vom Management verwendeten Ergebniskennzahlen dargestellt werden. Diese können, je nach Wahl der verwendeten Ergebnisgröße, die Definition von MPMs unter IFRS 18 erfüllen. →

## Definition von MPMs

IFRS 18 führt Management-defined Performance Measures (MPMs) als neuen Begriff ein, um die finanziellen Leistungskennzahlen zu definieren, die von den neuen Angabepflichten betroffen sind.

Die Definition von MPMs hat Überschneidungen mit der Definition der bedeutsamsten Leistungsindikatoren, die gemäß § 315 HGB und DRS 20 in die Analyse der Lage im Lagebericht einzubeziehen sind. Es gibt auch Schnittmengen mit den durch die ESMA definierten APMs, auf die sich die *ESMA Guidelines on APMs*<sup>5</sup> beziehen. Der Umfang der MPMs ist allerdings deutlich enger gefasst als bei den bedeutsamsten Leistungsindikatoren und den APMs. Der entscheidende Unterschied liegt darin, dass die MPM-Definition ausschließlich auf ergebnisbezogene Kennzahlen beschränkt ist, während die bedeutsamsten Leistungsindikatoren und APMs beispielsweise auch andersartige

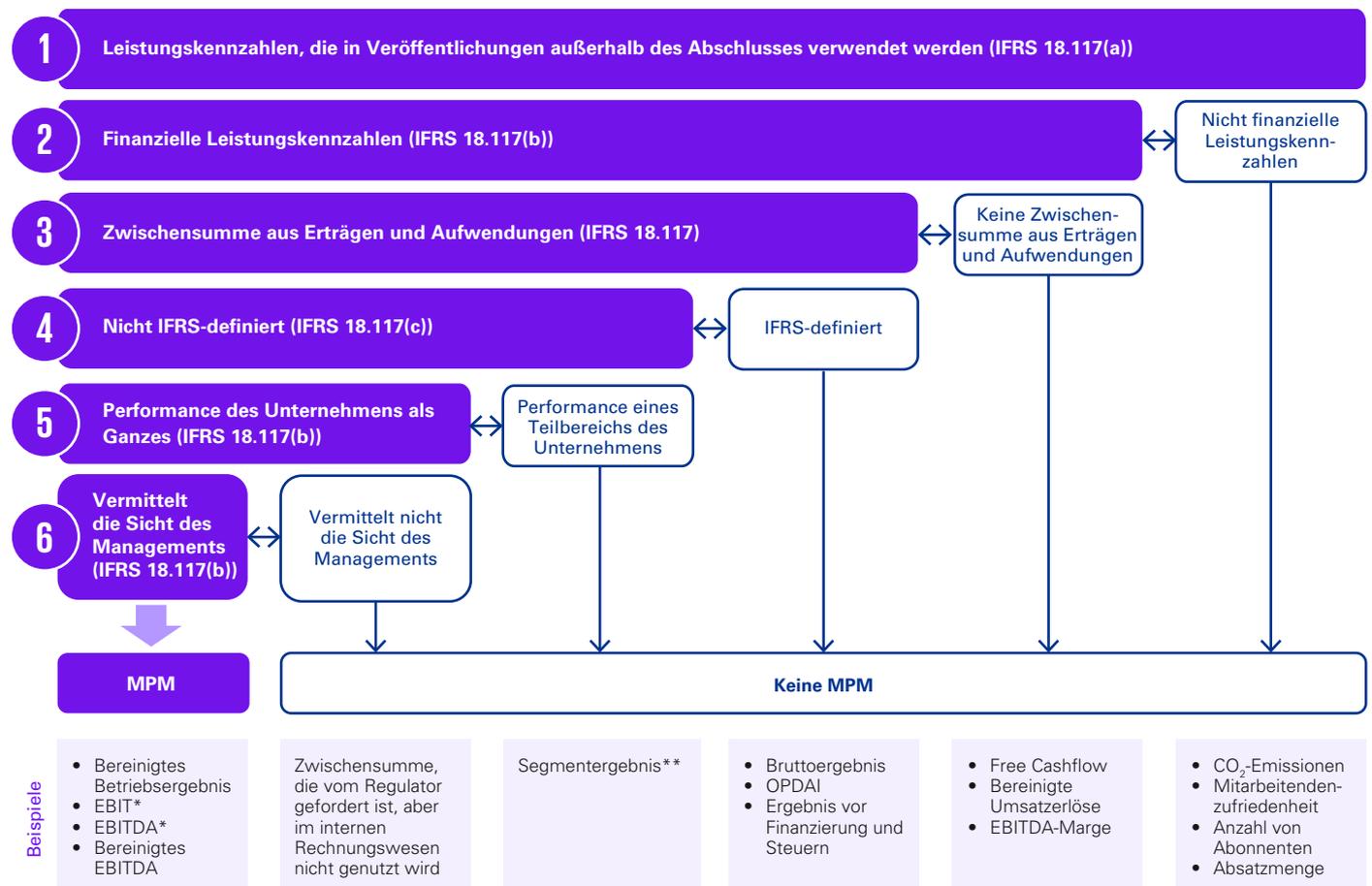
Kennzahlen umfassen können, die sich auf Vermögenswerte, Schulden, Eigenkapital, Cashflows oder nicht finanzielle Kennzahlen beziehen.

MPMs sind in IFRS 18.117 definiert und stellen Ergebniskennzahlen (das heißt Zwischensummen aus Erträgen und Aufwendungen) dar, die

- in Veröffentlichungen des Unternehmens außerhalb des Abschlusses verwendet werden
- genutzt werden, um die Sicht des Managements auf einen Aspekt der finanziellen Performance des gesamten Unternehmens zu kommunizieren und
- nicht in IFRS definiert sind.

Daraus lassen sich sechs Definitionskriterien für die Bestimmung von MPMs ableiten. Abbildung 1 enthält eine stufenartige Übersicht dieser Kriterien.

Abbildung 1: Übersicht der Definitionskriterien für MPMs



\* Sofern ungleich einer in IFRS definierten Zwischensumme (wie OPDAI, Betriebsergebnis oder Ergebnis vor Finanzierung und Ertragsteuern)  
 \*\* In bestimmten Konstellationen könnte ausnahmsweise ein Segmentergebnis eine MPM darstellen, vgl. IFRS 18.B115

Quelle: KPMG in Deutschland, 2025

5 ESMA, Final Report: ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures, 30.06.2015.

Nachfolgend werden die einzelnen Kriterien im Detail analysiert.

## Kriterium 1: Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses

Die Zielsetzung des IASB bei der Entwicklung der neuen Vorgaben zu MPMs war, eine erhöhte Standardisierung und Transparenz für solche Performance-Kennzahlen zu bewirken, die vom Management außerhalb des Abschlusses kommuniziert werden. Das IASB hatte dagegen nicht die Absicht, neue Kennzahlen zu definieren oder bestimmte Kennzahlen vorzuschreiben.<sup>6</sup> Daher gehören nur solche Kennzahlen in den Definitionsbereich von MPMs, die in Veröffentlichungen des Unternehmens (*public communications*) außerhalb des Abschlusses genutzt werden.

Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses umfassen in sachlicher Hinsicht insbesondere den Lagebericht, Pressemitteilungen sowie Investorenpräsentationen. Ausdrücklich nicht dazu gehören mündliche Äußerungen, Transkripte mündlicher Äußerungen oder Beiträge in sozialen Medien.<sup>7</sup> Damit fallen auch die restlichen Teile des Geschäftsberichts und Publikationen auf der Webseite des Unternehmens (wie Vergütungsbericht und Factsheets) unter das Kriterium.

In zeitlicher Hinsicht sind solche Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses gemeint, die sich auf den gleichen Berichtszeitraum wie der Abschluss beziehen. Beispielsweise sind für die Bestimmung der MPMs im Abschluss zum 31. Dezember 2027 grundsätzlich Veröffentlichungen mit Bezug auf das gesamte Geschäftsjahr 2027 ausschlaggebend. Veröffentlichungen mit Bezug auf einzelne Quartale des Geschäftsjahrs 2027 sind nur für die Bestimmung der MPMs in den Zwischenabschlüssen maßgebend und nicht für den Abschluss zum Geschäftsjahresende.<sup>8</sup>

Nur wenn die Public Communications routinemäßig erst nach dem Abschluss veröffentlicht werden, sind die MPMs für die laufende Periode auch anhand der Vorjahresveröffentlichungen zu bestimmen (unter Berücksichtigung der geplanten Änderungen bei Kennzahlen-Verwendung für das aktuelle Geschäftsjahr).<sup>9</sup>

Kennzahlen können nur so lange MPMs darstellen, wie sie in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses genutzt werden.<sup>10</sup>

## Kriterium 2: Finanzielle Leistungskennzahlen

Nur finanzielle Leistungskennzahlen können die Definition einer MPM erfüllen. Das ergibt sich aus den Anforderungen, dass eine MPM einen Aspekt der *finanziellen* Performance des Unternehmens vermitteln muss und dass es sich um eine Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen handeln muss.<sup>11</sup> Nicht finanzielle Leistungskennzahlen (zum Beispiel CO<sub>2</sub>-Emissionen, Absatzmenge, Mitarbeitenden-zufriedenheit) sind von der MPM-Definition (und folglich von den neuen Angabepflichten) ausgeschlossen.<sup>12</sup>

## Kriterium 3: Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen

MPMs umfassen nicht alle finanziellen Leistungskennzahlen, sondern sind auf Zwischensummen aus Erträgen und Aufwendungen beschränkt. Eine Ausweitung des Definitionsbereichs wurde bei der Erarbeitung des Standards diskutiert und anschließend bewusst verneint. Begründet wird die Eingrenzung damit, dass eine Definitionsausweitung (über die Zwischensummen von Erträgen und Aufwendungen hinaus) die Entwicklung zusätzlicher Definitionen, Angabevorschriften und Anwendungsleitlinien erfordern und damit über den Projektumfang (Berichterstattung über finanzielle Leistung in der GuV und im Anhang) hinausgehen würde.<sup>13</sup>

Folgende Kennzahlen, die keine Zwischensummen aus Erträgen *und* Aufwendungen darstellen, sind damit explizit von der MPM-Definition ausgeschlossen:<sup>14</sup>

- Zwischensummen, die ausschließlich aus Erträgen oder ausschließlich aus Aufwendungen bestehen (zum Beispiel bereinigte Umsatzerlöse)
- Kennzahlen aus Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Eigenkapital oder einer Kombination dieser Größen (zum Beispiel Working Capital)
- Liquiditätskennzahlen oder Cashflow-Kennzahlen (zum Beispiel Free Cashflow)
- Finanzielle Verhältniskennzahlen (zum Beispiel EBITDA-Marge)

<sup>6</sup> IASB-Webinar zu Management-defined Performance Measures vom 30.05.2024, [↗ IFRS – Webinar series: New requirements in IFRS 18 explained](#) (Abruf am 10.06.2025).

<sup>7</sup> Vgl. IFRS 18.B119.

<sup>8</sup> Vgl. IFRS 18.B120(a).

<sup>9</sup> Vgl. IFRS 18.B120–B122.

<sup>10</sup> Vgl. IFRS 18.BC338.

<sup>11</sup> Vgl. IFRS 18.117.

<sup>12</sup> Vgl. IFRS 18.B116(e).

<sup>13</sup> Vgl. IFRS 18.BC333.

<sup>14</sup> Vgl. IFRS 18.B116.

Bei finanziellen Verhältniskennzahlen (*ratios*), die selbst keine MPMs darstellen, ist für den Zähler und den Nenner jeweils einzeln zu prüfen, ob diese die Kriterien einer MPM erfüllen.<sup>15</sup> Bei Erfüllung sind die Angabevorschriften zu MPMs auf diesen Zähler oder Nenner anzuwenden. Insbesondere das Kriterium „Verwendung der Leistungskennzahlen in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses“ scheint dabei diskutabel, denn der Zähler und der Nenner werden gegebenenfalls gerade nicht einzeln extern außerhalb des Abschlusses verwendet. Der Standard ist unseres Erachtens dahingehend zu interpretieren, dass durch die Verwendung der Verhältniskennzahl in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses implizit auch der Zähler und Nenner verwendet werden und es damit keiner gesonderten Publikation des Zählers oder/und Nenners zur Erfüllung des Kriteriums bedarf.

Oberflächlich betrachtet erscheint die Identifikation der finanziellen Leistungskennzahlen, die das Kriterium „Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen“ erfüllen, nicht komplex. Näher analysiert ergeben sich jedoch in der Praxis Herausforderungen bei der Würdigung, was in diesem Zusammenhang unter Erträgen und Aufwendungen zu verstehen ist. Das IASB hat entschieden, keine spezifischen Einschränkungen diesbezüglich festzulegen. Solche Einschränkungen könnten nach Einschätzung des IASB ein Unternehmen an der Angabe für den Abschlussadressaten nützlicher Kennzahlen hindern.<sup>16</sup> Deswegen ist mangels expliziter Vorschriften fraglich, wie eng oder weit das Kriterium „Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen“ zu fassen ist. Im Folgenden werden einige Arten von Zwischensummen aus Erträgen und Aufwendungen näher beleuchtet.

### **Erträge und Aufwendungen nach IFRS**

Unstrittig ist, dass eine Zwischensumme aus IFRS-konform ermittelten Erträgen und Aufwendungen in den Definitionsbereich einer MPM fällt. Ein typisches Beispiel ist ein Betriebsergebnis, das um Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts nach IAS 36 bereinigt wird. Auch ein unternehmensspezifisches EBIT oder EBITDA wird diese Anforderung erfüllen.

Ebenso kann eine Ergebnisgröße, aus der eingetretene GuV-wirksame Effekte einzelner Transaktionen und Ereignisse, wie beispielsweise eines Erdbebens oder der Corona-Pandemie, eliminiert werden, eine MPM sein.

In einer Zwischensumme enthaltene Erträge und Aufwendungen sind nicht nur auf in der GuV erfasste Effekte begrenzt, es kann sich auch um im sonstigen Ergebnis (kurz: *OCI*) erfasste Erträge und Aufwendungen handeln.<sup>17</sup> Ein Betriebsergebnis, dem im OCI erfasste Fair-Value-Gewinne und -Verluste aus Eigenkapitalinstrumenten hinzugerechnet wurden, stellt damit beispielsweise eine Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen dar.

### **Erträge und Aufwendungen bei abweichenden Rechnungslegungsmethoden**

IFRS 18.B134(b)(ii) fordert zusätzliche narrative Angaben zu einer MPM, sofern deren Berechnung von den durch IFRS geforderten oder erlaubten Bilanzierungsvorschriften abweicht. Es kann folglich geschlussfolgert werden, dass das IASB den Definitionskreis für MPMs nicht auf Kennzahlen begrenzt hat, die nach IFRS ermittelt wurden. Das Kriterium „Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen“ ist folglich auch erfüllt, wenn die Erträge und Aufwendungen nach anderen Rechnungslegungsmethoden zustande gekommen sind, unabhängig davon, ob diese den IFRS entsprechen oder nicht. Dies umfasst

- in IFRS für andere Geschäftsvorfälle vorgesehene Rechnungslegungsmethoden
- durch internes Controlling vorgegebene Rechnungslegungsmethoden
- Regelungen der lokalen Rechnungslegung wie HGB.

Mögliche Beispiele sind:

- Angepasste Ergebnisgröße umfasst Umsatzerlöse, die (nicht IFRS-konform) zeitraumbezogen statt zeitpunktbezogen realisiert wurden.
- Angepasste Ergebnisgröße umfasst Erträge und Aufwendungen aus quotaler Konsolidierung eines assoziierten Unternehmens (das IFRS-konform nach der Equity-Methode hätte einbezogen werden müssen).
- Angepasste Ergebnisgröße umfasst Aufwendungen aus monatlichen Mietzahlungen durch den Leasingnehmer, anstelle der (nach IFRS 16 vorgeschriebenen) Abschreibung des Nutzungsrechts und der Zinsaufwendungen gemäß IFRS 16 (das heißt Glättung der Mietaufwendungen).

<sup>15</sup> Vgl. IFRS 18.B117.

<sup>16</sup> Vgl. IFRS 18.B357.

<sup>17</sup> Vgl. IFRS 18.88.

## **Erträge und Aufwendungen aus „As-if-Szenarien“ basierend auf bereits eingetretenen oder eingeleiteten Transaktionen**

Unternehmen können auch Ergebnisgrößen ermitteln, indem sie Anpassungen an zugrunde liegenden Fakten und Umständen bei bereits eingetretenen oder eingeleiteten Transaktionen unterstellen.

Mögliche Beispiele sind:

- Ergebnisgröße wird unter Verwendung eines stabilen Wechselkurses (zum Beispiel Plankurses oder historischen Kurses) ermittelt; die tatsächlichen Wechselkurseffekte während des Berichtszeitraums bleiben unberücksichtigt.
- Ergebnisgröße wird um den erwarteten Umsatz aus dem bestehenden Auftragsbestand *inklusive* der erwarteten Aufwendungen erhöht (es wird also unterstellt, dass der Auftragsbestand von Kundenverträgen die Kriterien zur Umsatzrealisierung bereits erfüllt hat, das heißt eine Beschleunigung der Umsatzerfassung).
- Ergebnisgröße wird, wie vorgenannt, um den erwarteten Umsatz aus dem bestehenden Auftragsbestand, jedoch *ohne* die erwarteten Aufwendungen zu berücksichtigen, erhöht.

Ob es sich in solchen Fällen um eine Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen handelt, ist im Standard nicht explizit geregelt und diskussionswürdig.

Der Standard gibt keine Restriktionen vor, was in den Definitionsumfang einer Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen fällt; dies spricht für eine weite Auslegung.<sup>18</sup> Für das Erfüllen des Kriteriums könnte auch sprechen, dass die auf Grundlage der As-if-Szenarien ermittelten Erträge und Aufwendungen auf tatsächlich eingetretenen oder sicher erwarteten Geschäftsvorfällen basieren, die lediglich anders abgebildet werden. Man könnte also die Ansicht vertreten, dass es sich um eine abweichende Rechnungslegungsmethode handelt. Argument dafür könnte sein, dass ein Informationsbedürfnis seitens des Abschlussadressaten besteht, wenn das Unternehmen diese Kennzahlen auch nutzt, um die Management-Sicht auf die finanzielle Performance des Unternehmens als Ganzes darzustellen.<sup>19</sup>

Das Kriterium wäre dann möglicherweise nicht erfüllt, wenn die Angabe der Ergebnisgröße einer getreuen Darstellung (*faithful representation*) widersprechen würde. Eine getreue Darstellung ist vollständig, neutral und fehlerfrei.<sup>20</sup> Da es sich im Allgemeinen um tatsächlich eingetretene oder sicher

erwartete Geschäftsvorfälle handelt, könnte die getreue Darstellung zumindest in solchen Fällen gewährleistet sein, in denen Erträge und die korrespondierenden Aufwendungen gleichermaßen berücksichtigt sind. Wenn allerdings nur Umsatzerlöse, nicht jedoch die damit zusammenhängenden Aufwendungen hinzugerechnet werden, dürfte die Neutralität verletzt sein und damit die getreue Darstellung nach unserer Einschätzung nicht erfüllt sein. Internationale Auslegungsdiskussionen dazu sind noch nicht abgeschlossen.

## **Erträge und Aufwendungen aus As-if-Szenarien basierend auf nicht eingetretenen Transaktionen**

Denkbar ist, dass Unternehmen Ergebnisgrößen auch auf der Grundlage hypothetischer As-if-Szenarien ermitteln, in denen ein Eintritt von ursprünglich erwarteten Transaktionen unterstellt wird. Dies wäre der Fall, wenn eine Ergebnisgröße angepasst wird, als ob spezifische Ereignisse nicht eingetreten wären. Es erfolgt beispielsweise bei diesen Ergebnisgrößen eine Hinzurechnung von entgangenen Umsatzerlösen und eine Reduzierung von entstandenen Aufwendungen aus dem spezifischen Ereignis. Fraglich ist, ob solche Ergebnisgrößen eine MPM darstellen können.

Beispiele für spezifische Ereignisse, die in der Vergangenheit zu solchen Anpassungen führen konnten, sind die Corona-Pandemie, der russische Angriffskrieg auf die Ukraine und – ganz aktuell – die Handelszölle der USA. Auch Naturkatastrophen können spezifische Ereignisse sein.

Wenn es beispielsweise bei einem Unternehmen nach Erhebung der US-Handelszölle zu einem Einbruch des USA-Geschäfts und einer Belastung durch zusätzliche damit verbundene Beratungsaufwendungen kommt, könnte das Unternehmen eine Ergebnisgröße ohne Einfluss der Zoll-Einführung ermitteln. Es könnte in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses die Kennzahl „Betriebsergebnis bereinigt um US-Handelszölle-Effekte“ nutzen, in der die entgangenen Umsatzerlöse hinzugerechnet und die zusätzlich entstandenen Aufwendungen eliminiert wurden.

Es ist unbestritten, dass die entstandenen und eliminierten Aufwendungen im vorgenannten Beispiel grundsätzlich unschädlich für die MPM-Definition sind, da es sich um Sachverhalte handelt, die IFRS-konform angesetzt und bewertet wurden. Ob die um hypothetische Umsatzerlöse erhöhte Kennzahl eine Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen darstellt, wird nachfolgend beleuchtet.

Es ist im Standard nicht geregelt, ob derartige Ergebnisgrößen in den Definitionsbereich einer MPM fallen.

<sup>18</sup> Vgl. IFRS18.BC357.

<sup>19</sup> Zumindest ist das die widerlegbare Vermutung bei Verwendung einer Kennzahl außerhalb des Abschlusses. Zur Widerlegung der Vermutung siehe weiter hinten „Kriterium 6: Sicht des Managements“.

<sup>20</sup> Vgl. IFRS 18.BC358(a) i.V.m. BC359.

Dafürsprechend und der weiten Auslegung folgend sind die zuvor dargestellten Gründe anzuführen, wie, dass das IASB bewusst keine Einschränkungen hinsichtlich der Berechnung der von Unternehmen genutzten Kennzahlen eingeführt hat und dass es ein Informationsbedürfnis der Abschlussadressaten zur Erläuterung einer an anderer Stelle kommunizierten Kennzahl geben könnte.<sup>21</sup>

Im Unterschied zu den zuvor genannten Beispielen werden in diesem Beispiel „fiktive“ Umsatzerlöse in der Ergebnisgröße inkludiert, die weder in der Vergangenheit noch zukünftig realisiert werden. Es könnte argumentiert werden, dass solche Zurechnungen von fiktiven Erträgen irreführend sein können und die finanzielle Leistung des Unternehmens nicht getreu darstellen und folglich mit dem Gebot der Faithful Representation nicht vereinbar sind. Es könnte angeführt werden, dass Zwischensummen, die rein fiktive Erträge enthalten, nicht die finanzielle Performance beschreiben können und damit nicht die Definition in IFRS 18.117 erfüllen. Die Einstufung solcher Kennzahlen als MPMs würde dazu führen, dass auch hypothetische, nicht nachprüfbare Ergebnisse Eingang in den Abschluss finden würden.

Da die Angaben zu den MPMs im Rahmen der Konzernabschlussprüfung prüfungspflichtig sind, würde die Einbeziehung solcher Ergebnisgrößen in den Anhang für Unternehmen die Herausforderung darstellen, diese dem Abschlussprüfer nachzuweisen. Gleichzeitig ergäbe sich für den Abschlussprüfer die Herausforderung, diese Größen zu überprüfen.

Derzeit ist für solche „As-if-Ergebnisgrößen“ basierend auf nicht eingetretenen Transaktionen ungeklärt, ob sie Zwischensummen aus Erträgen und Aufwendungen im Sinne von IFRS 18.117 darstellen können und somit in den Definitionsbereich einer MPM fallen können.

Insgesamt ist zu erwarten, dass die derzeit laufenden internationalen Auslegungsdiskussionen in den kommenden Monaten Klarheit bringen werden.

#### Kriterium 4: Nicht IFRS-definiert

Leistungskennzahlen, die in IFRS 18.118 aufgeführt sind oder deren Darstellung bzw. Angabe explizit von den IFRS gefordert werden (zusammen: ‚IFRS-definiert‘), fallen nicht in den Definitionsbereich einer MPM.

In IFRS 18.118 sind abschließend folgende Kennzahlen aufgeführt:

- Bruttoergebnis (Umsatzerlöse minus Umsatzkosten)
- Eine dem Bruttoergebnis ähnliche Zwischensumme
- Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen gemäß IAS 36 (kurz: OPDAI)
- Betriebsergebnis und Ergebnisse von Unternehmen, die nach der Equity-Methode bewertet wurden
- Zwischensumme, die das Betriebsergebnis und Erträge und Aufwendungen der Investitions-Kategorie umfasst (unter Anwendung von IFRS 18.73)
- Ergebnis vor Ertragsteuern
- Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen.

Eine dem Bruttoergebnis ähnliche Zwischensumme ist eine Zwischensumme aus *einer* Art von Umsätzen<sup>22</sup> und den damit *direkt* verbundenen Aufwendungen. Unter den im Standard aufgeführten Beispielen sind das Zinsergebnis und das Mietergebnis genannt.<sup>23</sup> Der Standard spezifiziert nicht konkreter, wie *eine* Art von Umsätzen und die damit *direkt* verbundenen Aufwendungen zu verstehen sind. Folglich sind auch hier Ermessensspielräume gegeben.

Das IASB definiert erstmalig das sogenannte Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertminderungen gemäß IAS 36 (kurz: *OPDAI*), welche folglich keine MPM darstellt. Die Ergebnisgrößen EBIT und EBITDA sind dagegen weiterhin nicht in IFRS definiert. Das IASB hat sich bewusst gegen die Verwendung der Bezeichnungen EBIT und EBITDA in IFRS 18 entschieden, da die Nutzung dieser Begriffe angesichts der häufig unterschiedlichen Definitionen und des unterschiedlichen Verständnisses der Kennzahlen durch Unternehmen und deren Investoren irreführend wirken könnte. Sofern EBITDA und OPDAI deckungsgleich sind oder das EBIT dem Betriebsergebnis oder dem Ergebnis vor Finanzierung und Ertragsteuern entspricht, stellen die so definierten EBITDA und EBIT keine MPMs dar. Bezüglich denkbarer und aus unserer Sicht seltener Konstellationen, bei denen das EBIT oder das EBITDA den IFRS-definierten Kennzahlen entspricht, verweisen wir auf unsere [Accounting News Februar 2025](#).

<sup>21</sup> Vgl. IFRS 18.BC357.

<sup>22</sup> Nach unserer Auffassung ist die Ertragskomponente in einer dem Bruttoergebnis ähnlichen Zwischensumme nicht auf Umsatzerlöse beschränkt, sondern kann unter Umständen auch andere Erträge betreffen. Auch hierzu ist die internationale Auslegungsdiskussion noch nicht abgeschlossen.

<sup>23</sup> Vgl. IFRS 18.B123.

Auch Größen, deren Darstellung oder Angabe von IFRS gefordert sind, sind keine MPMs. Dazu gehören beispielsweise

- Betriebsergebnis (IFRS 18.69(a))
- Ergebnis vor Finanzierung und Ertragsteuern (IFRS 18.69(b))
- Jahresergebnis (IFRS 18.69(c))
- Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen (IFRS 18.75(a)(v)).

Unternehmen sollten prüfen, ob bisher verwendete Leistungskennzahlen, die dem OPDAI oder anderen IFRS-definierten Kennzahlen ähneln, entsprechend an diese angepasst werden sollten, um nicht in den Definitionsbereich für MPMs zu fallen und damit die MPM-Angaben vermeiden zu können.

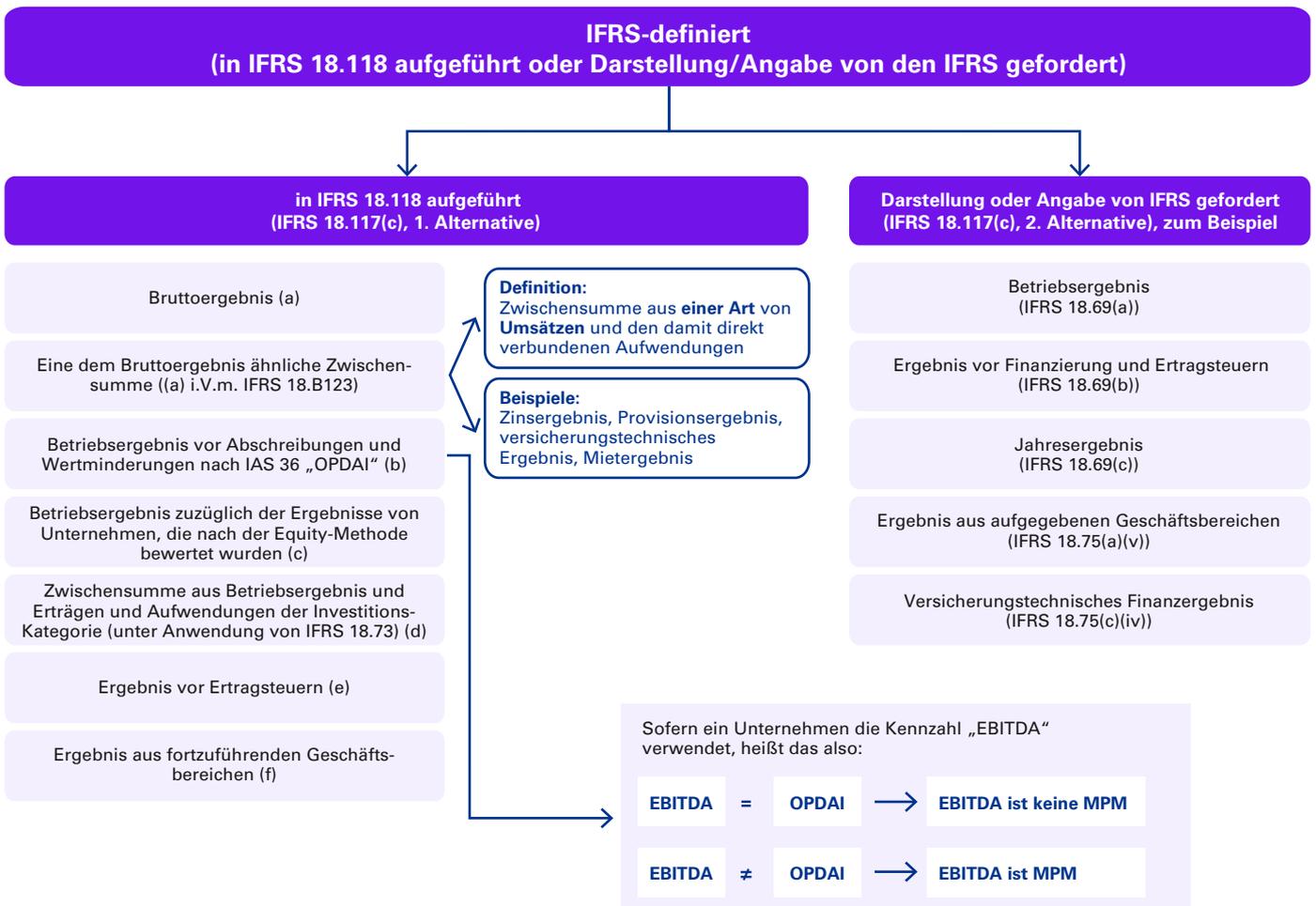
Unternehmensindividuelle Kennzahlen, die nicht IFRS-definiert sind, sind neben dem EBIT und EBITDA<sup>24</sup> regelmäßig bereinigte Ergebnisgrößen, wie das bereinigte Betriebsergebnis oder das bereinigte Jahresergebnis.

Eine Übersicht über das Kriterium „Nicht IFRS-definiert“ bietet Abbildung 2.

### Kriterium 5: Finanzielle Performance des Unternehmens als Ganzes

Damit eine Kennzahl eine MPM darstellt, muss sie den Adressaten die Sicht des Managements auf einen bestimmten Aspekt der finanziellen Performance des Unternehmens als Ganzes vermitteln.<sup>25</sup> Wenn die Kennzahl einen Aspekt der finanziellen Performance von nur einem Teilbereich des Unternehmens beschreibt, erfüllt sie die MPM-Definition nicht.

Abbildung 2: Kriterium „Nicht IFRS-definiert“



Quelle: KPMG in Deutschland, 2025

<sup>24</sup> Sofern ungleich in IFRS definierte Zwischensummen, wie OPDAI, Betriebsergebnis oder Ergebnis vor Finanzierung und Ertragsteuern.

<sup>25</sup> Vgl. IFRS 18.117(b).

In den allermeisten Fällen bedeutet das, dass nur Ergebnisgrößen, die den Gesamtkonzern betreffen, MPMs sein können; keine MPMs sind dagegen grundsätzlich Segmentergebnisse, selbst wenn sie in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses verwendet werden.<sup>26</sup>

In bestimmten Konstellationen kann jedoch auch ein Segmentergebnis einen bestimmten Aspekt der finanziellen Performance des Unternehmens als Ganzes beschreiben und somit als eine MPM in Frage kommen. Das wäre beispielsweise gemäß IFRS 18.B115 dann der Fall, wenn Aktivitäten des Segments eine separate Hauptgeschäftstätigkeit des Konzerns darstellen (zum Beispiel eine Bank als Segment in einem Automobilkonzern) und eine Kennzahl, die sich auf dieses Segment bezieht (zum Beispiel Zinsergebnis), in der GuV dargestellt wird. In dem Fall wäre davon auszugehen, dass Kennzahlen, die sich auf dieses Segment beziehen, die finanzielle Performance dieser Geschäftstätigkeit für das Unternehmen als Ganzes beschreiben (das heißt Ergebnis der Banktätigkeit des gesamten Konzerns). Ergebnisgrößen dieses Segments könnten also MPMs darstellen, sofern sie alle weiteren MPM-Kriterien erfüllen.

Es spricht vieles dafür, dass es auch andere Situationen geben kann, in denen eine Segmentkennzahl als eine MPM

in Frage kommen kann, denn das in IFRS 18.B115 illustrierte Beispiel wird eben ausdrücklich nur als ein Beispiel, nicht als Prinzip beschrieben. Ein weiteres Beispiel könnte sein, wenn das Segment eine ganz überwiegende Mehrheit der Geschäftstätigkeit des Konzerns ausmacht. Internationale Auslegungsdiskussionen hierzu sind noch nicht abgeschlossen; das Ergebnis bleibt abzuwarten.

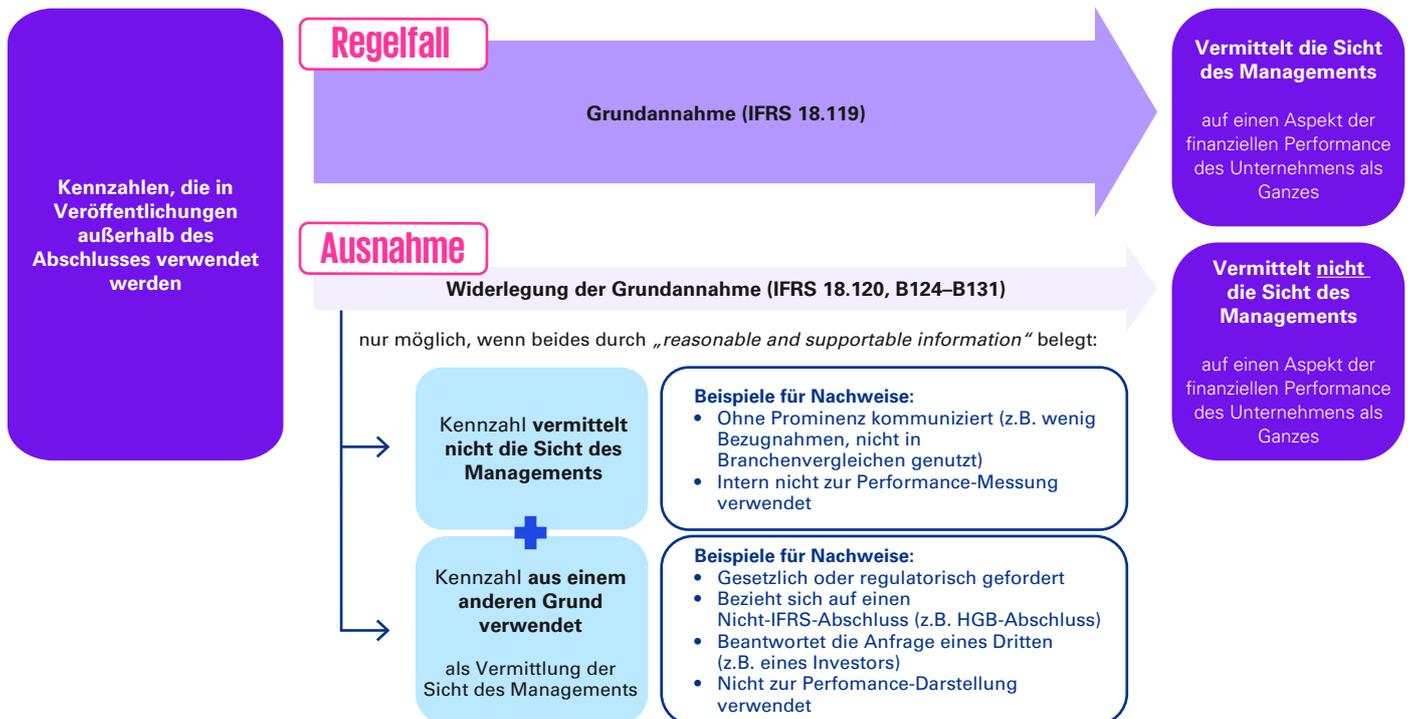
### Kriterium 6: Sicht des Managements

Die letzte erforderliche Bedingung, damit eine Kennzahl eine MPM darstellt, ist die Vermittlung der Sicht des Managements (auf einen Aspekt der finanziellen Performance des Unternehmens als Ganzes).

Um die Einschätzung, ob eine Kennzahl die Sicht des Managements vermittelt oder nicht, praktikabler zu gestalten, hat das IASB eine **widerlegbare Vermutung** definiert: Es ist anzunehmen, dass in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses genutzte Kennzahlen die Sicht des Managements vermitteln, es sei denn die Vermutung wird widerlegt.<sup>27</sup>

IFRS 18 enthält detaillierte Hinweise zu den Voraussetzungen für eine Widerlegung dieser Vermutung. Abbildung 3 zeigt eine Übersicht über die Würdigung, ob eine Kennzahl die Sicht des Managements vermittelt.

Abbildung 3: Kriterium „Sicht des Managements“



Quelle: KPMG in Deutschland, 2025

26 Vgl. IFRS 18.B114–115.

27 Vgl. IFRS 18.119.



In den allermeisten Fällen wird das Kriterium „Vermittlung der Sicht des Managements“ automatisch als erfüllt anzusehen sein.

Um diese Grundannahme zu widerlegen, muss das Unternehmen zwei Aspekte belegen:

1. Es muss aufzeigen, dass die Kennzahl aus einem anderen Grund als der Vermittlung der Management-Sicht in die Veröffentlichungen aufgenommen wurde (beispielsweise zur Umsetzung von regulatorischen Vorgaben).
2. Das Unternehmen muss zudem ausdrücklich aufzeigen, dass die Kennzahl *nicht* die Management-Sicht vermittelt.<sup>28</sup>

Für beide Aspekte fordert der Standard „*reasonable and supportable information*“; es ist nicht ausreichend, nur den „anderen Grund“ zu belegen, denn eine aus anderen Gründen in die Veröffentlichung aufgenommene Kennzahl (zum Beispiel eine regulatorisch vorgeschriebene Kennzahl) könnte gleichzeitig die Sichtweise des Managements vermitteln.

Der Standard nennt zwei Beispiele für „*reasonable and supportable information*“, die zeigen, dass eine Kennzahl nicht die Management-Sicht vermittelt: In dem einen Beispiel wird die Kennzahl intern nicht zur Messung der finanziellen Performance genutzt, und in dem anderen Beispiel wird sie in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses ohne Prominenz (*without prominence*) kommuniziert.<sup>29</sup>

Von einer internen Nutzung der Kennzahl zur Messung der finanziellen Performance wird auch ausgegangen, wenn die intern verwendete und die extern kommunizierte Kennzahl geringfügig voneinander abweichen. Auch die Beurteilung der Geringfügigkeit kann Ermessen erfordern.<sup>30</sup> Für die Beurteilung, ob die Kennzahl mit oder ohne Prominenz in den Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses kommuniziert wird, gibt der Standard einige Beispiele für Indikatoren. Gegen Prominenz sprechen beispielsweise wenig Bezugnahmen auf diese Kennzahl oder eine Erklärung, dass die Kennzahl nicht die Sichtweise des Managements vermittelt und nur als Antwort auf eine Anfrage von Investoren aufgenommen wurde. Für Prominenz sprechen viele Bezugnahmen, Verwendung der Kennzahl zur Erläuterung der Lageentwicklung oder Nutzung zum Vergleich mit

Wettbewerbern oder in Branchenvergleichen.<sup>31</sup> Diese Würdigung kann ermessensbehaftet sein.

## PRAXISHINWEIS

Für branchentypische Kennzahlen wird eine Widerlegung der Vermutung nach unserer Erwartung in vielen Fällen nicht möglich sein. Selbst wenn der Grund für die Aufnahme in die Veröffentlichungen ein anderer war (das heißt Umsetzung der Best-Practice-Empfehlungen von Branchenverbänden), wird aufgrund der Nutzung in Branchenvergleichen von hoher Prominenz (und damit von Vermittlung der Sicht des Managements) ausgegangen werden müssen.

Wir erwarten, dass die Widerlegung der Grundannahme nur in Einzelfällen möglich sein wird. Über die Tatsache, dass für eine bestimmte Kennzahl die Vermutung widerlegt wurde, muss im Anhang nicht berichtet werden.<sup>32</sup>

Wenn alle vorgenannten Definitionskriterien erfüllt sind, liegt eine MPM vor, und das Unternehmen unterliegt den im Folgenden beschriebenen Angabepflichten.

## EXKURS: MPMS IN DER GUV

Auch in der GuV dargestellte Zwischensummen können grundsätzlich MPMS darstellen, sofern diese Zwischensummen die MPM-Definitionskriterien erfüllen. Die in der GuV dargestellten Zwischensummen werden jedoch regelmäßig keine MPMS sein, weil es sich häufig um IFRS-definierte Zwischensummen handeln wird.<sup>33</sup>

Wir erwarten, dass MPMS nur in seltenen Fällen in der GuV dargestellt werden können. Damit eine Kennzahl in der GuV ausgewiesen werden kann, darf deren Darstellung dem für die GuV definierten Ziel – Vermittlung einer nützlichen strukturierten Zusammenfassung der Erträge und Aufwendungen – nicht entgegenstehen. Sie muss zudem auch die im IFRS 18.24 formulierten Voraussetzungen erfüllen,

<sup>28</sup> Vgl. IFRS 18.B124(a) und (b).

<sup>29</sup> Vgl. IFRS 18.B125.

<sup>30</sup> Vgl. IFRS 18.B128.

<sup>31</sup> Vgl. IFRS 18.B126–B128.

<sup>32</sup> Vgl. IFRS 18.BC355.

<sup>33</sup> Vgl. IFRS 18.B118, IFRS 18.BC374.



also unter anderem kompatibel mit der GuV-Struktur sein (insbesondere mit der Einteilung in die fünf Kategorien und mit der Gliederung der betrieblichen Aufwendungen).<sup>34</sup>

Für die Darstellung in der GuV kommen daher nur MPMs in Frage, die Zwischensummen der einzelnen GuV-Posten darstellen, etwa „Betriebsergebnis vor Aufwendungen für Forschung und Entwicklung“, „Betriebsergebnis vor Wertminderungen gemäß IAS 36“ oder „Ergebnis vor Zinserträgen, Finanzierung und Ertragsteuern“. Dagegen werden MPMs, die um bestimmte Einzelsachverhalte bereinigte Ergebnisgrößen darstellen, wie beispielsweise „bereinigtes EBITDA“ oder „Betriebsergebnis vor Sondereinflüssen“, nach unserer Erwartung in der Regel nicht für einen Ausweis in der GuV qualifizieren.

Die im weiteren Verlauf beschriebenen neuen Angabepflichten gelten für alle MPMs, unabhängig davon, ob sie in der GuV ausgewiesen werden oder nicht.<sup>35</sup>

## Angabepflichten für MPMs

### Überblick

Sofern ein Unternehmen mindestens eine MPM identifiziert hat, sind die neuen Angabepflichten zu MPMs zu beachten.

IFRS 18.121–125 verlangen folgende Anhangangaben:

- Eine allgemeine Erklärung zur Verwendung von MPMs
- Spezifische Beschreibungen und Erläuterungen über Ermittlung und Nützlichkeit jeder verwendeten MPM
- Komplexe Überleitungsrechnungen von jeder MPM zur jeweils nächstgelegenen IFRS-definierten Zwischensumme, inkl. weiterer Detailangaben
- Erläuterungen zu Änderungen bei der Verwendung von MPMs

Die Paragraphen formulieren zudem allgemeine Anforderungen in Bezug auf die Verortung der Angaben im Anhang (*single note*) und auf die Bezeichnung und Beschreibung von MPMs.

Nachfolgend werden die neuen Anforderungen im Detail dargestellt.

### Allgemeine Anforderungen

#### Single Note

IFRS 18.122 enthält die Anforderung, dass alle Angaben zu MPMs in einer einzelnen Anhangangabe (*single note*) zu tätigen sind. Dadurch wird nach Einschätzung des IASB die Transparenz von Informationen über MPMs verbessert, weil zum einen die MPMs dann zusammen mit sämtlichen Erläuterungen, Berechnungen und Überleitungen aufgeführt werden und zum anderen die Angaben durch die Abschlussadressaten leicht gefunden werden können.<sup>36</sup>

Das IASB hat sich bewusst gegen die Möglichkeit von Querverweisen auf andere Dokumente entschieden, in denen Informationen zu MPMs enthalten sind (zum Beispiel Lagebericht). Damit soll verhindert werden, dass die Angaben zu MPMs fragmentiert und auf mehrere Stellen verteilt werden, weil das die Transparenz vermindern und das Verständnis für die Abschlussadressaten erschweren könnte.<sup>37</sup> Eine Ausnahme von dem Verweisverbot bildet die Zwischenberichterstattung; dort ist für bestimmte Angaben, darunter auch Angaben zu MPMs, eine Verweismöglichkeit auf andere Dokumente, wie den Zwischenlagebericht, unter bestimmten Voraussetzungen möglich.<sup>38</sup>

IFRS 18 sieht auch keine Möglichkeit vor, Angaben zu MPMs an diversen Stellen im Anhang vorzunehmen und mittels Querverweisen in die zentrale MPM-Anhangangabe aufzunehmen. Dies ist anders als bei anderen Standards; beispielsweise fordert IFRS 16.52 Angaben zu Leasingverhältnissen beim Leasingnehmer auch in Form einer *Single Note*, wobei eine Möglichkeit zum Querverweis auf andere Anhangangaben explizit vorgesehen ist. Das Fehlen einer solchen Verweismöglichkeit in IFRS 18.122 verdeutlicht, dass alle für MPMs geforderten Angaben ohne Ausnahme in der einzelnen Anhangangabe tatsächlich erfolgen müssen.

Damit nimmt das IASB auch in Kauf, dass es zur Dopplung von MPM-Angaben im Anhang kommen kann, wenn MPMs auch in anderen Abschnitten im Anhang, etwa in der Segmentberichterstattung, angegeben werden.<sup>39</sup> Die Dopplung kann vermieden werden, indem in die einzelne MPM-Anhangangabe auch andere Angaben (etwa Angaben nach IFRS 8) integriert werden. Für solch einen Fall fordert der

<sup>34</sup> Für detaillierte Informationen zu zulässigen Zwischensummen und zur GuV-Struktur siehe [Accounting News Februar 2025](#).

<sup>35</sup> Vgl. IFRS 18.BC374.

<sup>36</sup> Vgl. IFRS 18.BC369.

<sup>37</sup> Vgl. IFRS 18.BC370.

<sup>38</sup> Vgl. IAS 34.16A(m).

<sup>39</sup> Vgl. IFRS 18.B133(b).

neue Standard eine klare Kennzeichnung, welche der Informationen die Angabepflichten für MPMs erfüllen und welche nach anderen Standards angegeben werden.<sup>40</sup>

Eine Zusammenfassung der Angaben zu MPMs mit den Angaben zu Segmenten nach IFRS 8 in einer Single Note könnte unseres Erachtens in bestimmten Fällen den Vorteil mit sich bringen, dass die für die MPMs geforderte Überleitung mit der Überleitung nach IFRS 8.28 in einer Überleitungsrechnung zusammen dargestellt werden könnten (auf die entsprechende Kennzeichnung ist zu achten).

Es bleibt selbstverständlich zulässig, aus der zentralen Anhangangabe zu MPMs auf andere Angaben zu verweisen, die weitergehende, nach anderen Standards angabepflichtige Informationen zu mit MPMs in Verbindung stehenden Sachverhalten enthalten. Beispielsweise kann bei der Erläuterung der Überleitungsposten „Restrukturierungsaufwand“ und „Goodwill-Impairment“ für weitergehende Informationen (also solche, die nicht von IFRS 18.121–125 gefordert sind) auf die Anhangangaben zu Rückstellungen und zu Wertminderungen verwiesen werden.<sup>41</sup>

### **Sachgerechte Bezeichnungen und Beschreibungen für MPMs**

IFRS 18.123 schreibt eine klare und verständliche Bezeichnung und Beschreibung der MPMs vor, um einer Irreführung der Abschlussadressaten vorzubeugen. Sachgerechte Bezeichnung und Beschreibung sind solche, die die Charakteristika der Kennzahl getreu darstellen. Dies schließt nicht nur eine sachgerechte Benennung und Beschreibung der Kennzahl ein, sondern auch die Bereitstellung weiterer Informationen, die für das Verständnis über den Inhalt der Kennzahl erforderlich sind.<sup>42</sup>

Wenn beispielsweise eine MPM als „Betriebsergebnis vor Sondereffekten“ bezeichnet wird, dürfen aus dem Betriebsergebnis tatsächlich nur Effekte herausgerechnet worden sein, die die Sondereffekt-Definition des Unternehmens erfüllen. Es muss zudem angegeben werden, wie das Unternehmen Sondereffekte definiert. Sofern bei der Ermittlung der Kennzahl andere Rechnungslegungsmethoden (als im Abschluss genutzt bzw. als von IFRS vorgeschrieben oder erlaubt) verwendet wurden, muss *jeweils* auf diese Tatsache hingewiesen werden, und die Abweichungen müssen erläutert werden.<sup>43</sup>

Aus der Anforderung der sachgerechten Bezeichnung und Beschreibung folgt unseres Erachtens, dass eine Verwendung von unpassenden Bezeichnungen nicht durch eine (unternehmensspezifische) Definition dieser Bezeichnungen geheilt werden kann. Es wäre beispielsweise nicht zulässig, eine Ergebnisgröße, die wesentliche betriebliche Aufwendungen nicht enthält, als „Nettobetriebsergebnis“ zu bezeichnen, selbst wenn die Zusammensetzung der Kennzahl im Anhang beschrieben wird. Auch bei Verwendung von Bezeichnungen wie „Einmaleffekte“ oder „Nicht wiederkehrende Effekte“ ist Vorsicht geboten, wenn der Eintritt von solchen Effekten in mehreren nacheinander folgenden Perioden verzeichnet bzw. erwartet wird.

### **Neue Anhangangaben im Detail**

#### **Erklärung nach IFRS 18.122**

Die Anhangangabe zu MPMs hat eine allgemeine Erklärung zu enthalten, dass die MPMs die Sichtweise des Managements auf einen Aspekt der finanziellen Performance des Unternehmens als Ganzes darstellen und dass sie nicht zwangsläufig vergleichbar mit Kennzahlen anderer Unternehmen sind, auch wenn ähnliche Bezeichnungen und Beschreibungen verwendet werden.

#### **Aspekt der finanziellen Performance**

Für jede MPM muss zunächst gemäß IFRS 18.123(a) der Aspekt der finanziellen Performance beschrieben werden, der durch die MPM vermittelt wird. Diese Beschreibung muss auch eine Erläuterung beinhalten, warum die MPM aus Sicht des Managements nützliche Informationen über die finanzielle Performance des Unternehmens liefert. Diese Angabe dient unmittelbar der Erfüllung der ersten (in IFRS 18.121(a) formulierten) Zielsetzung der neuen MPM-Angabepflichten – Vermittlung des Verständnisses über den durch das MPM kommunizierten Aspekt der finanziellen Performance.<sup>44</sup>

Grundsätzlich ist diese Beschreibung des relevanten Aspekts der finanziellen Performance auf der Ebene der einzelnen MPMs erforderlich. Es kann jedoch auch notwendig werden, bei dieser Angabe schon auf die einzelnen Unterschiede (Überleitungsposten) zwischen der MPM und der nächstgelegenen IFRS-Kennzahl einzugehen. Dies wäre der Fall, wenn es mehrere Arten von Überleitungsposten gibt und sie auf unterschiedliche Weise zur Vermittlung der nützlichen Informationen über die finanzielle Performance

40 Vgl. IFRS 18.B133(a).

41 Vgl. IFRS 18.IE8, Note 2.

42 Vgl. IFRS 18.B134 i.V.m. 43; B135.

43 Vgl. IFRS 18.B134(b)(i) und (ii), B135.

44 Vgl. IFRS 18.121(a).



beitragen (beispielsweise Eliminierung von Sondereinflüssen einerseits und abweichende Rechnungslegungsmethoden andererseits).<sup>45</sup>

### **Ermittlung der MPM**

Ferner ist gemäß IFRS 18.123(b) künftig anzugeben, wie die MPM ermittelt wird.

Diese Angabepflicht dient zusammen mit der nachfolgend beschriebenen Überleitungsrechnung der Erfüllung der zweiten (in IFRS 18.121(b) formulierten) Zielsetzung der MPM-Angaben – Vermittlung des Verständnisses über den Vergleich zwischen MPMs und IFRS-Kennzahlen.

Auch bei der Darstellung der Ermittlungsweise der MPM wird es regelmäßig erforderlich sein, auf die einzelnen Arten der Überleitungsposten einzugehen.<sup>46</sup>

Bei dieser Darstellung der Ermittlung muss vermittelt werden, wie die unternehmensindividuelle Kennzahl grundsätzlich definiert ist bzw. sich grundsätzlich berechnet. Bei einer bereinigten Ergebnisgröße bedeutet das, dass nicht nur die im aktuellen Geschäftsjahr bereinigten Posten aufzuführen sind, sondern die Arten von Posten zu beschreiben sind, die dem Grunde nach gemäß der unternehmensinternen Definition bereinigt werden können.

### **Überleitungsrechnung**

Neben den vorgenannten qualitativen Angaben fordert IFRS 18.123(c) eine quantitative Überleitungsrechnung von der MPM auf die nächstgelegene nach IFRS-definierte Zwischensumme<sup>47</sup>.

Die Anforderung, eine Überleitung zwischen einer managementdefinierten Kennzahl und einer IFRS-Ergebnisgröße darzustellen, ist nicht neu. Eine Überleitungsrechnung wird auch von den bisherigen Regelungen im Hinblick auf unternehmensindividuelle Kennzahlen (DRS 20, *ESMA Guidelines on APMs*; insbesondere im Lagebericht) und im Zusammenhang mit der Segmentberichterstattung (IFRS 8.28) vorgeschrieben.

Neu ist allerdings der Umfang der in die Überleitungsrechnung aufzunehmenden Angaben. Während die bisherigen Überleitungsrechnungen nur „eindimensional“ waren (das heißt im Kern auf eine Auflistung und Erläuterung der einzelnen Überleitungseffekte beschränkt), schreibt IFRS 18 eine „mehrdimensionale“, matrixähnliche Überleitung vor, in der für jeden einzelnen Überleitungsposten zusätzlich

ein weiterer quantitativer Aufriss (nach GuV-Posten) und weitere quantitative Angaben (Effekte auf Ertragsteuer und auf nicht beherrschende Anteile) gefordert werden.

Die einzelnen Detailangaben sowie einige Herausforderungen und Lösungsansätze in Bezug auf die Überleitungsrechnung werden nachfolgend beschrieben.

Der Standard gestattet es, dass die MPM auf eine IFRS-definierte Zwischensumme übergeleitet wird, die nicht in der GuV dargestellt wird. In solchen Fällen hat das Unternehmen diese IFRS-definierte Zwischensumme, die nicht in der GuV dargestellt wird, dann – im Rahmen einer zweiten Überleitung – auf die nächstgelegene Zwischensumme in der GuV überzuleiten. Bei der zweiten Überleitung besteht die Erleichterung, dass der sonst pro Überleitungsposten anzugebende Steuereffekt sowie der Effekt auf nicht beherrschende Anteile nicht angegeben werden müssen.<sup>48</sup>

### **PRAXISHINWEIS**

Die zweite Überleitung nach IFRS 18.B140 kann vermieden werden, wenn die nächstgelegene IFRS-Ergebnisgröße die Kriterien für die Aufnahme als Zwischensumme in die GuV erfüllt und dort freiwillig dargestellt wird. Beispielsweise kann ein OPDAI bei Darstellung der betrieblichen Aufwendungen nach Kostenarten in der GuV als freiwillige Zwischensumme dargestellt werden.

Ob auf eine in der GuV oder auf eine nicht in der GuV IFRS-definierte Zwischensumme übergeleitet wird, ist kein Wahlrecht. Vielmehr ist in Abhängigkeit von der jeweiligen MPM vom Unternehmen zu entscheiden, welche die für die MPM *nächstgelegene* IFRS-definierte Zwischensumme ist. Die Entscheidung kann in Einzelfällen ermessensbehaftet sein.

Folglich ergeben sich zwei Überleitungsalternativen, die jeweils mit einem Beispiel aus der Abbildung 4 ersichtlich sind.

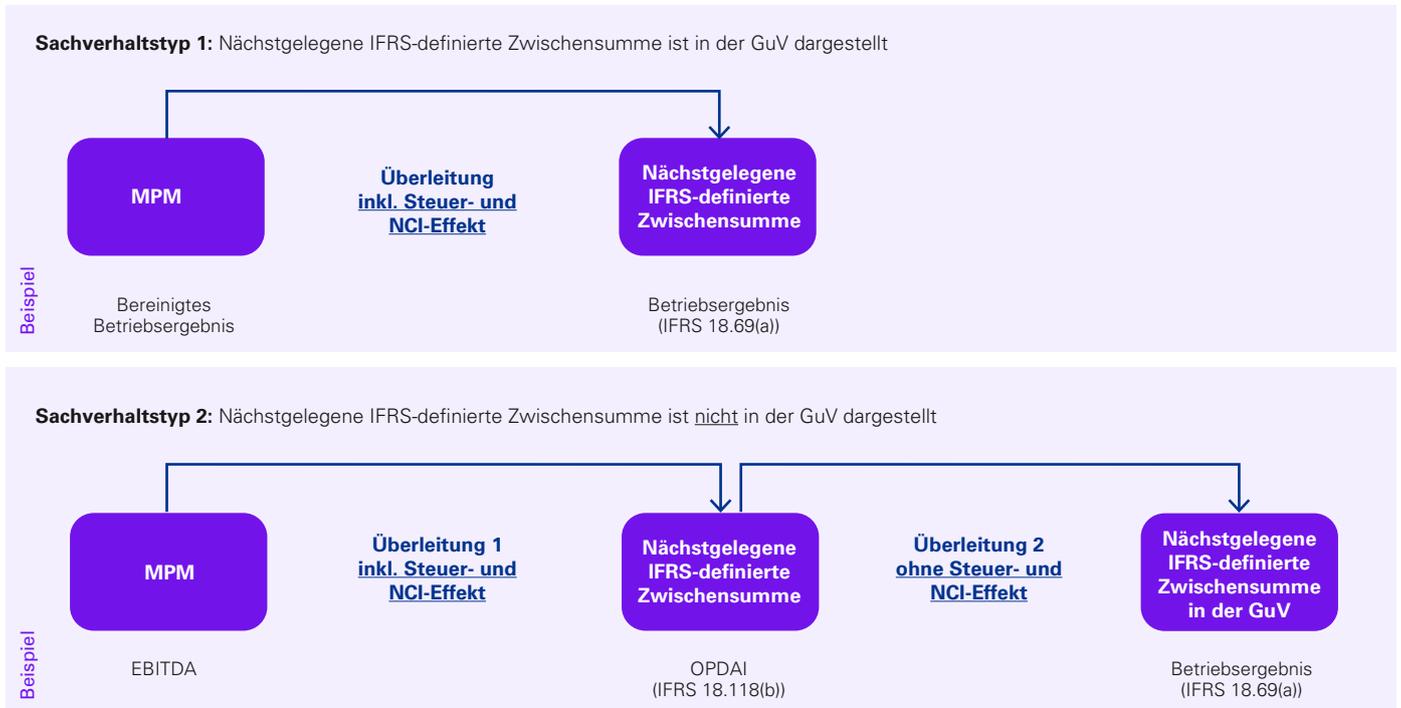
<sup>45</sup> Vgl. IFRS 18.B137(b), B138–B139.

<sup>46</sup> Vgl. IFRS 18.B137(b), B138–B139.

<sup>47</sup> Zwischensumme nach IFRS 18.118 oder Zwischensumme, die speziell nach den IFRS-Rechnungslegungsstandards darzustellen oder anzugeben ist.

<sup>48</sup> Vgl. IFRS 18.123(c) i.V.m. IFRS 18.B140.

Abbildung 4: Überleitungsrechnung MPM auf nächstgelegene IFRS-definierte Zwischensumme IFRS 18.123(c) i.V.m. B140



Quelle: KPMG in Deutschland, 2025

Bei der Erstellung der Überleitung sind die Überleitungs-  
posten zu identifizieren und zu beschreiben. Die Granularität  
der Darstellung der Überleitungs-  
posten richtet sich nach  
den allgemeinen Leitlinien für die Disaggregation und  
Aggregation nach IFRS 18.41–43.<sup>49</sup> Zwar lassen die allge-  
meinen Leitlinien Ermessen zu, jedoch sind Unternehmen  
nicht frei bei der Identifizierung der Überleitungs-  
posten. Wir verweisen bezüglich der allgemeinen Leitlinien für die  
(Dis-)Aggregation auf unsere [Accounting News Februar  
2025](#). Beispiele für Überleitungs-  
posten könnten sein:  
Restrukturierungsaufwendungen, Wertminderungen nach  
IAS 36, Ergebnis aus Verkäufen von Anlagevermögen oder  
Akquisitionsaufwendungen.

Wie bei der (Dis-)Aggregation in der GuV ist auch bei der  
Identifizierung der Überleitungs-  
posten zu beachten, dass  
die Bezeichnung „sonstige“ in der Überleitungsrechnung  
ausschließlich verwendet werden darf, wenn keine treffen-  
dere Bezeichnung gefunden werden kann. Wenn die Be-  
zeichnung „sonstige“ sich nicht vermeiden lässt, ist diese  
durch eine ergänzende Beschreibung zu präzisieren, zum  
Beispiel „sonstige akquisitionsbedingte Sondereffekte“.

Es sind zudem gegebenenfalls zusätzliche Erläuterungen  
zum Inhalt eines solchen Postens erforderlich.<sup>50</sup>

Außerdem ist zu beschreiben, wie der jeweilige Überlei-  
tungsposten berechnet wird und wie dieser dazu beiträgt,  
dass die vom Management definierte Leistungskennzahl  
nützliche Informationen liefert.<sup>51</sup>

Die geforderte Beschreibung ist auf jeden Fall erforderlich,  
wenn es mehr als einen Überleitungs-  
posten gibt und jeder  
Posten auf unterschiedliche Weise ermittelt wird oder  
unterschiedliche nützliche Informationen liefert. Beispiels-  
weise könnte ein Unternehmen mehrere Aufwandsposten  
aus einer MPM ausschließen, einige davon, weil sie außer-  
halb der Kontrolle der Unternehmensführung liegen und  
andere, weil sie nicht regelmäßig wiederkehrend sind. In  
solchen Fällen ist anzugeben, welche Posten zu welcher Art  
von Anpassung beigetragen haben. Eine einzelne Erläute-  
rung könnte für mehrere oder alle Überleitungs-  
posten gelten. Beispielsweise könnten mehrere Erträge und Auf-  
wendungen ausgeschlossen werden, um eine MPM  
basierend auf einer unternehmensspezifischen Definition

49 Vgl. IFRS 19.B136, letzter Satz.

50 Vgl. IFRS 18.B25–26.

51 Vgl. IFRS 18.B137(b), IFRS 18.B138–B139.



von „nicht regelmäßig wiederkehrend“ zu berechnen. In diesem Fall sollte eine einzige Erläuterung, die die Definition von „nicht regelmäßig wiederkehrend“ umfasst und für alle betroffenen Überleitungsstellen gilt, den Anforderungen des Standards gerecht werden.<sup>52</sup>

Es stellt sich die Frage, inwiefern diese geforderten Erläuterungen auch detaillierte Informationen zum Inhalt der Überleitungsstellen enthalten müssen (beispielsweise ob es zwingend erforderlich ist, bei Erläuterung des Überleitungsstellen „Restrukturierungsaufwendungen“ auf die einzelnen Restrukturierungsprogramme bzw. einzelne Kostenpositionen einzugehen). Nach unserer Erwartung können bestimmte Erläuterungen zum Inhalt der Überleitungsstellen zur Erfüllung der Angabeerfordernisse in IFRS 18.123(a) und (b), B137(b), B138–B139 bzw. B136 i.V.m. 41–43 erforderlich sein. Dafür spricht auch die Darstellung und begleitende Erläuterung im *Illustrative Example*.<sup>53</sup> Wie detailliert der Inhalt der Überleitungsstellen im Einzelfall dargestellt werden muss, ist ermessensbehaftet und hängt von der Wesentlichkeitseinschätzung im jeweiligen Fall ab.

Ferner, neben den oben diskutierten Beschreibungen der Überleitungsstellen, ist zwingend für jeden Überleitungsstellen anzugeben, wie sich der Betrag auf die Stellen in der GuV verteilt.<sup>54</sup>

Für jeden Überleitungsstellen sind zudem der Steuereffekt und auch der Effekt auf die nicht beherrschenden Anteile zu ermitteln und anzugeben.<sup>55</sup> Durch die Angabe beider Effekte soll es den Abschlussadressaten ermöglicht werden, das angepasste Ergebnis je Aktie aus der MPM abzuleiten und zwar für diejenigen Ergebniskomponenten, die der Abschlussadressat für relevant hält.<sup>56</sup>

Der Standard führt zwei Beispiele für zulässige Methoden zur Bestimmung des Steuereffekts für die zugrunde liegende Transaktion in den Überleitungsstellen an. Es sind zum einen eine vereinfachte Berechnung anhand des gesetzlichen lokalen Steuersatzes und zum anderen eine Bestimmung anhand einer angemessenen anteiligen Zuweisung

der laufenden und latenten Steuern erlaubt (ähnlich dem Ansatz zur Bestimmung der Einkommenssteuerwirkung auf Stellen des sonstigen Gesamtergebnisses gemäß IAS 12.63). Sofern eine andere Berechnungsmethode zu einem besseren Ergebnis führt, kann auch diese angewendet werden.<sup>57</sup>

Das IASB gestattet dabei ausdrücklich die Verwendung verschiedener Methoden bei unterschiedlichen „Transaktionen“. Denkbar ist damit auch die Verwendung von unterschiedlichen Methoden innerhalb eines Überleitungsstellen.<sup>58</sup> Dadurch wird sowohl dem Bedürfnis der Abschlussadressaten nach nützlichen Informationen (angemessene Schätzung des Steuereffekts) Rechnung getragen als auch dem Bedürfnis der Abschlussersteller (Flexibilität und begrenzte Kosten der Ermittlung).<sup>59</sup>

Die angewandten Methoden zur Bestimmung der Steuerwirkungen sind im Anhang zu beschreiben.<sup>60</sup>

Das IASB entschied sich bewusst gegen die Festlegung eines spezifischen Formats für die Überleitung, da das geeignetste Format von der spezifischen MPM abhängt.<sup>61</sup> Bei komplexeren Überleitungen wird in Anlehnung an IFRS 18.IE8, Note 2 eine tabellarische Form unumgänglich (da narrative Beschreibungen nach unserer Erwartung in der Regel keine ausreichende Übersichtlichkeit gewährleisten würden). Sofern alle Pflichtangaben enthalten sind, ist auch eine Überleitung von zwei MPMs innerhalb einer Tabelle zulässig und sinnvoll.<sup>62</sup> In bestimmten Konstellationen könnte sogar unseres Erachtens eine Zusammenfassung mit der Überleitungsrechnung nach IFRS 8.28 in Frage kommen.<sup>63</sup>

Die Erstellung solcher „mehrdimensionalen“ Überleitungsrechnung und die Bereitstellung der in diesem Zusammenhang geforderten zusätzlichen Angaben kann je nach Art der vom Unternehmen genutzten MPM mit hohem Aufwand verbunden sein. Insbesondere die neue Anforderung, den Steuereffekt und den Effekt auf die nicht beherrschenden Anteile für jeden Überleitungsstellen zu bestimmen, wird nach unserer Erwartung manche Unternehmen

52 Vgl. IFRS 18.B138f.

53 Vgl. IFRS 18.IE8(d), Note 2.

54 Vgl. IFRS 18.B137(a).

55 Vgl. IFRS 18.123(d).

56 Vgl. IFRS 18.BC384f.

57 Vgl. IFRS 18.B141, IFRS 18.BC387.

58 Vgl. IFRS 18.B141.

59 Vgl. IFRS 18.BC387. Vgl. IFRS 18.123(e), i.V.m. IFRS 18.B141–B142.

60 Vgl. IFRS 18.123(e), i.V.m. IFRS 18.B141–142.

61 Vgl. IFRS 18.BC382.

62 Siehe auch IFRS 18.IE-8, Note 2 bereinigtes Betriebsergebnis und bereinigtes Ergebnis aus fortzuführendem Geschäft.

63 Vgl. unsere Ausführungen im Abschnitt „Allgemeine Anforderungen/Single Note“



vor signifikante Herausforderungen stellen und eine Anpassung der Prozesse bzw. Systeme erforderlich machen.

Die Komplexität der Überleitungsrechnung und der begleitenden Angaben kann von Unternehmen zu Unternehmen bzw. von MPM zu MPM äußerst stark variieren. Die Komplexität hängt insbesondere ab von

- Anzahl der Überleitungsposten
- Heterogenität der Überleitungsposten (das heißt Arten der Unterschiede zwischen MPM und IFRS-Kennzahlen, zum Beispiel Eliminierung von Sondereffekten, Hinzurechnung bestimmter Ergebnisposten, Unterschiede bei Rechnungslegungsmethoden)
- Konzernstruktur (das heißt nicht beherrschende Anteile auf unterschiedlichen Konzernstufen)
- für die Ermittlung der Steuereffekte genutzte(s) Verfahren
- die Tatsache, ob die IFRS-Kennzahl, auf die übergeleitet wird, in der GuV dargestellt wird, oder nicht.

Abbildungen 5 und 6 zeigen zwei Beispiele für eine Überleitungsrechnung; ein einfaches Beispiel mit einem einzigen Überleitungsposten (Abbildung 5) und ein komplexes Beispiel mit mehreren, teilweise verschiedenartigen Überleitungsposten und einer ergänzenden Überleitung gemäß IFRS 18.B140 (Abbildung 6).

Ferner stellt Tabelle 1 eine Checkliste dar, die die Angabevorschriften zu MPMs (Allgemeine Erklärung, MPM-spezifische qualitative Erläuterungen sowie Überleitungsrechnung mit weiteren Erläuterungen) auflistet. Sie enthält auch beispielhafte Angaben für die MPM „Bereinigtes Betriebsergebnis“ (angelehnt an das Beispiel der Überleitungsrechnung in Abbildung 5). Angaben bei MPM-Änderungen sind nicht Teil der Checkliste und werden im Nachfolgenden näher erläutert.

**Abbildung 5: Überleitungsrechnung gemäß IFRS 18.123(c) mit korrespondierenden Angaben – einfaches Beispiel**

Überleitung vom bereinigten Betriebsergebnis auf das Betriebsergebnis laut GuV:			
TEUR	20X7	Ertragsteuer-effekt	Nicht beherrschende Anteile
<b>Bereinigtes Betriebsergebnis (MPM)</b>	<b>60.800</b>		
Für jeden Überleitungsposten: Betrag pro GuV-Zeile (IFRS 18.B137(a))	Restrukturierungsaufwand* (davon 2.800 TEUR im Personalaufwand und 1.000 TEUR in sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten)	-3.800	589
			-161
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>57.000</b>		

Steuereffekt und Effekt auf nicht beherrschende Anteile für jeden Überleitungsposten (IFRS 18.123(d))

Überleitung zwischen MPM und der nächstgelegenen IFRS-Kennzahl (IFRS 18.123(c))

Beschreibung des Überleitungspostens, wenn das für die Erfüllung der Angabepflichten in IFRS 18.123(a)–(b), B137(b), B138–B139, bzw. B136 i.V.m. 41–43 erforderlich ist

Beschreibung der angewandten Methode zur Ermittlung des Ertragsteuereffekts (IFRS 18.123(e), B141)

\* Die Restrukturierungsaufwendungen im Geschäftsjahr stehen im Zusammenhang mit dem Restrukturierungsprogramm des Konzerns. Diese Aufwendungen umfassen Abfindungskosten, Kosten für die Umschulung von Mitarbeitenden und Umzugskosten, die alle mit der Schließung mehrerer Fabriken in Land A verbunden sind.

\*\* Der Ertragsteuereffekt dieser Restrukturierungsaufwendungen wurde auf Grundlage des am Abschlussstichtag geltenden gesetzlichen Steuersatzes in Land A (15,5%) berechnet.

Quelle: KPMG in Deutschland, 2025, in Anlehnung an KPMG IFRG Ltd., 2024: First Impressions, Presentation and disclosure, S. 51



**Abbildung 6: Überleitungsrechnung gemäß IFRS 18.123(c) mit korrespondierenden Angaben – komplexes Beispiel**

Überleitung zwischen MPM und der nächstgelegenen IFRS-Kennzahl (IFRS 18.123(c))

TEUR	Bereinigtes EBITDA*	Eliminierung At-Equity-Ergebnis	Hinzurechnung Non-recurring-Effekte**			OPDAI
		Gewinn aus At-Equity einbezogenen Beteiligungen	Restrukturierungsaufwendungen	Ergebnis aus Verkäufen von Anlagevermögen	Akquisitionsaufwendungen	
Sonstige betriebliche Erträge				1.800		
Personal-aufwand			-3.800			
Sonstige betriebliche Aufwendungen				-4.500	-1.600	
Gewinn aus At-Equity einbezogenen Beteiligungen		-5.000				
<b>Bereinigtes EBITDA/OPDAI</b>	<b>65.100</b>	<b>-5.000</b>	<b>-3.800</b>	<b>-2.700</b>	<b>-1.600</b>	<b>52.000</b>
Ertragsteuer-effekt***		-	589	360	480	
Nicht beherrschende Anteile		-1.000	-161	-720	-	

TEUR	20X7
<b>OPDAI</b>	<b>52.000</b>
Planmäßige Abschreibungen****	-11.500
Wertminderungen gemäß IAS 36****	-1.500
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>39.000</b>

Für jeden Überleitungs-posten: Betrag pro GuV-Posten (IFRS 18.B137(a))

Beschreibung, wie die Überleitungs-posten zur Vermittlung von nützlichen Informationen durch die MPM beitragen (IFRS 18.B138, B137(b))

Beschreibung des Überleitungs-postens, wenn das für die Erfüllung der Angabepflichten in IFRS 18.123(a)-(b), B137(b), B138-B139, bzw. B136 i.V.m. 41-43 erforderlich ist

Beschreibung der angewandten Methoden zur Ermittlung der Ertragsteuereffekte (IFRS 18.123(e), B141)

Für jeden Überleitungs-posten: Betrag pro GuV-Posten (IFRS 18.B137(a))

\* Die Kennzahl „Bereinigtes EBITDA“ enthält das Ergebnis der nach der Equity-Methode bewerteten Unternehmen (das in der GuV der Investitions-Kategorie zugeordnet wird), weil aus Managementsicht die Tätigkeiten der assoziierten und der Gemeinschaftsunternehmen der operativen Geschäftstätigkeit des Konzerns zuzuschreiben sind. Ferner sind im Bereinigten EBITDA die Non-recurring-Effekte nicht enthalten; so wird die operative Performance ohne Einfluss von nicht regelmäßig eintretenden Effekten dargestellt.

\*\* Die Restrukturierungsaufwendungen umfassen Abfindungskosten, Kosten für die Umschulung von Mitarbeitenden und Umzugskosten, die alle mit der Schließung mehrerer Fabriken in Land A verbunden sind. Das Ergebnis aus Verkäufen von Anlagevermögen resultierte aus dem Verkauf von zwei Immobilien in Land B und Land C. Die Akquisitionsaufwendungen stehen im Zusammenhang mit dem Unternehmenserwerb XY in Land D.

\*\*\* Der Ertragsteuereffekt wurde entweder auf Grundlage des am Abschlussstichtag geltenden gesetzlichen lokalen Steuersatzes berechnet (Land A: 15,5 %, Land B: 30 %, Land C: 20 %) oder basierend auf einer Pro-rata-Zuordnung des Steueraufwands (Land D) ermittelt.

\*\*\*\* Jeweils vollständig im GuV-Posten „Abschreibungen und Wertminderungen“ enthalten.

Steuereffekt und Effekt auf nicht beherrschende Anteile für jeden Überleitungs-posten (IFRS 18.123(d))

Überleitung zwischen der der MPM nächstgelegenen IFRS-Kennzahl (die nicht in der GuV ausgewiesen ist, hier OPDAI) und dem nächstgelegenen GuV-Posten (IFRS 18.B140)

Quelle: KPMG in Deutschland, 2025



**Tabelle 1: Strukturierte Darstellung der Anhangangaben für MPMs**

Paragraf in IFRS 18	Paragraf in App. B in IFRS 18	Angabe	Inhalt der Angabe	Beispielformulierung
<b>Allgemeine Erklärung (zur Anwendung von MPMs)</b>				
<b>122 S.2 1. HS</b>		Erklärung nach 122	Erklärung, dass die MPM(s) die Sichtweise des Managements auf einen Aspekt der finanziellen Performance des Unternehmens als Ganzes darstellt/darstellen	Die verwendeten MPMs stellen die Sichtweise des Managements auf einen Aspekt der finanziellen Performance des Unternehmens als Ganzes dar.
<b>122 S.2 2. HS</b>		Erklärung nach 122	Erklärung, dass die MPM(s) nicht zwangsläufig mit ähnlichen Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar ist/sind	Die MPMs sind nicht IFRS-spezifiziert und damit nicht zwangsläufig mit Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar.
<b>Qualitative Erläuterungen (MPM-spezifisch)</b>				
<b>123</b>	B134–B135	Sachgerechte Bezeichnung und Beschreibung MPM	Bezeichnung und Beschreibung der MPM auf klare und verständliche, nicht irreführende Weise	Bezeichnung Kennzahl: bereinigtes Betriebsergebnis  Das bereinigte Betriebsergebnis wird um nicht regelmäßig auftretende Erträge und Aufwendungen bereinigt. Nicht regelmäßig auftretende Effekte sind solche, die nach Einschätzung des Managements voraussichtlich in mehreren zukünftigen Berichtsperioden nicht auftreten werden.
<b>123(a)</b>	B137(b), B138–B139	Beschreibung Aspekt der finanziellen Performance	Beschreibung des Aspekts der finanziellen Performance, den die MPM nach Ansicht des Managements vermittelt	Die Kennzahl „Bereinigtes Betriebsergebnis“ zeigt das Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit des Konzerns ohne Einfluss von nicht regelmäßig auftretenden Sachverhalten.
<b>123(a)</b>	B137(b), B138–B139	Erläuterung Aspekt der finanziellen Performance	Erläuterung, warum die Kennzahl aus Sicht des Managements nützliche Informationen über die finanzielle Performance des Unternehmens liefert	Die MPM ist hilfreich für das Verständnis der Trends in der zugrunde liegenden Profitabilität des Unternehmens.
<b>123(b)</b>	B137–B139	Angaben zur Ermittlung der MPM	Angabe, wie sich die MPM unter Berücksichtigung der Überleitungsstellen ermittelt	Das Unternehmen bereinigt das Betriebsergebnis grundsätzlich um folgende Posten: – Restrukturierungsaufwendungen – Wertminderungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte – Ergebnis aus Verkäufen von Anlagevermögen



## Quantitative Überleitungsrechnungen mit weiteren Erläuterungen (MPM-spezifisch)\*

123(c)	B136, B140	Überleitungsrechnung	Überleitung zwischen der MPM und der (nächstgelegenen) IFRS-definierten Zwischensumme  (Die Bestimmung der Überleitungsposten richtet sich nach den Leitlinien für die Aggregation und Disaggregation (IFRS 18.41–43))	Bereinigtes Betriebsergebnis 60.800 TEUR – Restrukturierungsaufwendungen 3.800 TEUR = Betriebsergebnis 57.000 TEUR
123(c)	B137(a)	Aufriss der Überleitungsposten nach GuV-Zeilen	Angabe für <i>jeden Überleitungsposten</i> , wie sich der Betrag auf die Posten in der GuV verteilt	Die Restrukturierungsaufwendungen entfallen zu 2.800 TEUR auf den GuV-Posten „Personalaufwendungen“ und zu 1.000 TEUR auf den GuV-Posten „Sonstige betriebliche Aufwendungen“
123(c) i.V.m. 123(a)–(b)	B137(b), B138–B139, bzw. B136 i.V.m. 41–43	Beschreibung der Überleitungsposten, wenn für die Erfüllung der Angabepflichten nach 123(a), (b) erforderlich	Beschreibung von erläuterungsbedürftigen Überleitungsposten, inkl. der Angabe, wie sich diese ermitteln und dazu beitragen, dass die MPM nützliche Informationen liefert	Die Restrukturierungsaufwendungen im Geschäftsjahr stehen im Zusammenhang mit dem Restrukturierungsprogramm des Konzerns. Diese Aufwendungen umfassen Abfindungskosten, Kosten für die Umschulung von Mitarbeitenden und Umzugskosten, die alle mit der Schließung mehrerer Fabriken in Land A verbunden sind.
123(d)	B141	Steuereffekt und Effekt auf die nicht beherrschenden Anteile	Angabe des Steuereffektes und Effekt auf nicht beherrschende Anteile für jeden Überleitungsposten	Für den Überleitungsposten „Restrukturierungsaufwendungen“ beträgt der Steuereffekt –589 TEUR.  Auf die nicht beherrschenden Anteile entfällt von den Restrukturierungsaufwendungen ein Anteil von 161 TEUR.
123(e)	B141–B142	Methode(n) für die Ermittlung der Steuereffekte	Beschreibung der angewandten Methode(n) zur Ermittlung der Steuereffekte	Der Steuereffekt dieser Restrukturierungsaufwendungen wurde auf Grundlage des am Abschlussstichtag geltenden gesetzlichen Steuersatzes in Land A (15,5 %) ermittelt.

## Angaben zu Änderungen bei der Verwendung von MPMs

Im Falle von Änderungen der MPMs sind zusätzliche Angaben zu beachten (IFRS 18.124).

\* Einige der Informationen aus den nachfolgenden Beispielformulierungen werden nach unserer Erwartung und Empfehlung in komplexeren Überleitungsrechnungen nicht als Fließtext, sondern als quantitative Angaben innerhalb der tabellarischen Überleitungsrechnung dargestellt.



## Angaben bei Änderungen der MPMs

Zusätzliche Angaben sind erforderlich, wenn Unternehmen Änderungen im Zusammenhang mit MPMs vornehmen. IFRS 18.124 spezifiziert Situationen, die zu den zusätzlichen Angaben verpflichten:

- Änderung der Berechnungsweise für eine MPM
- Aufnahme einer neuen MPM
- Beendigung der Nutzung einer bislang angegebenen MPM
- Änderung der Methode der Berechnung des Steuer-effekts für Überleitungsposten

Bei jeder dieser Änderungen ist Folgendes anzugeben:<sup>64</sup>

- Erläuterung, die den Abschlussadressaten das Verständnis der Änderung, Aufnahme neuer oder Aufgabe bisheriger MPMs sowie die jeweiligen Auswirkungen vermittelt
- Grund für die Veränderung
- Angepasste Vergleichsinformationen, die die Änderung verdeutlichen (es sei denn, die rückwirkende Anpassung ist undurchführbar)

Für die Würdigung, ob eine rückwirkende Anpassung undurchführbar ist, sind die Regelungen der IAS 8 heranzuziehen. Wenn eine rückwirkende Anpassung undurchführbar ist, muss diese Tatsache angegeben werden.<sup>65</sup>

## Freiwillige Angaben zu weiteren Non-GAAP-Kennzahlen

Wie eingangs dargestellt bilden die MPMs nur eine Teilmenge der von Unternehmen regelmäßig verwendeten individuellen Leistungskennzahlen (Non-GAAP-Kennzahlen). Die Non-GAAP-Kennzahlen, die nicht die MPM-Definition erfüllen (also beispielsweise keine Zwischensummen von Erträgen und Aufwendungen sind, wie beispielsweise Free Cashflow oder Verschuldungsgrad), sind von den oben beschriebenen Angabepflichten nicht umfasst. Es stellt sich die Frage, ob es zulässig ist, freiwillige Angaben zu diesen weiteren Non-GAAP-Kennzahlen zu machen.

Das IASB hat sich bewusst gegen Regelungen in Bezug auf freiwillige, über die Anforderungen des IFRS 18 hinausgehende Angaben entschieden. Der IASB sah das Risiko, dass solche Regelungen Unternehmen davon abhalten könnten, in den Abschlüssen freiwillige und nützliche Best-Practice-Angaben zu tätigen.<sup>66</sup>

Es ist daher grundsätzlich nicht verboten, im Anhang auf freiwilliger Basis Angaben zu weiteren unternehmens-individuellen Leistungskennzahlen zu machen. Im Einzelfall muss beurteilt werden, ob die Aufnahme solcher zusätzlichen Informationen angebracht ist. Klar ist, dass die freiwilligen Angaben zu weiteren Leistungskennzahlen nicht im Konflikt mit der Zielsetzung des Abschlusses (Vermittlung von nützlichen Informationen für die Einschätzung von Zukunftsaussichten des Unternehmens<sup>67</sup>) oder mit der Anforderung der *fair presentation* (getreue Darstellung der Auswirkungen von Geschäftsvorfällen, Ereignissen und Bedingungen<sup>68</sup>) stehen dürfen.

Wenn freiwillig über Kennzahlen berichtet wird, die die Definition von MPMs nicht erfüllen, dürfen sie nicht als MPMs bezeichnet werden.

### EXKURS: ALTERNATIVE EPS-KENNZAHLEN

Im Zuge der Einführung von IFRS 18 wurde IAS 33 geringfügig angepasst. Wie bisher ist es auch künftig erlaubt, eine zusätzliche, alternative Ergebnisgröße je Aktie im Anhang anzugeben (zusätzlich zur unveränderten Anforderung, die unverwässerten und verwässerten Ergebnisse je Aktie in der GuV darzustellen). Die Angabe der zusätzlichen Ergebnisgrößen je Aktie ist abweichend zum aktuell gültigen IAS 33 zukünftig nur dann zulässig, wenn der Zähler entweder eine in IFRS 18 definierte Zwischensumme (wie etwa das Betriebsergebnis oder OPDAI) oder aber eine MPM ist.<sup>69</sup>

Werden zusätzliche Ergebnisgrößen je Aktie genannt, dürfen sie wie bisher nur im Anhang angegeben und nicht in der GuV dargestellt werden. Der unverwässerte und verwässerte Betrag je Aktie sind dabei gleichrangig anzugeben, und die Ermittlung hat mit der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der Stammaktien gemäß IAS 33 zu erfolgen.<sup>70</sup>

<sup>64</sup> Vgl. IFRS 18.124.

<sup>65</sup> Vgl. IFRS 18.125.

<sup>66</sup> Vgl. IFRS 18.BC372.

<sup>67</sup> Vgl. IFRS 18.9.

<sup>68</sup> Vgl. IAS 8.6A (in der durch IFRS 18 geänderten Fassung).

<sup>69</sup> Vgl. IAS 33.73B.

<sup>70</sup> Vgl. IAS.33.73C.



## Fazit

IFRS 18 ersetzt den aktuell gültigen IAS 1 und führt neue Angabepflichten für MPMs ein. Die Angabeanforderungen zu MPMs sind eine Antwort auf die Bedürfnisse der Investoren, die detaillierte Einblicke in die Geschäftssteuerung und in die Performance-Darstellung aus der Management-Perspektive wünschten. Die Regelungen zu MPMs zielen auf eine erhöhte Transparenz, Standardisierung und Disziplin in der Berichterstattung ab. Dies wird unter anderem dadurch erreicht, dass die Angaben zu MPMs Teil des Abschlusses werden und einer Prüfung durch den Abschlussprüfer unterliegen werden.

MPMs müssen verschiedene Kriterien erfüllen, darunter die Nutzung in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses, die Darstellung eines Aspekts der finanziellen Performance des gesamten Unternehmens und die Tatsache, dass sie Zwischensummen aus Erträgen und Aufwendungen sind und nicht in IFRS definiert sind. Insbesondere das Kriterium „Zwischensumme aus Erträgen und Aufwendungen“ birgt Auslegungsherausforderungen; derzeit laufende internationale Diskussionen werden zeigen, wie eng bzw. weit das Kriterium auszulegen ist.

Den Unternehmen wird eine Inventur der in externer Kommunikation verwendeten Kennzahlen empfohlen, damit eine vollständige Identifizierung aller MPMs sichergestellt werden kann. Auch vergütungsrelevante Kennzahlen können MPMs sein, wenn sie in Veröffentlichungen außerhalb des Abschlusses Eingang finden.

Die neuen Angabepflichten zu MPMs sind umfangreich und können Anpassungen der Abschlusserstellungsprozesse erforderlich machen. Unternehmen könnten daher Überlegungen anstellen, ob die bisher verwendeten Kennzahlen angepasst werden könnten oder sogar ein Umstieg auf IFRS-definierte Kennzahlen (wie beispielsweise das neu definierte OPDAI) in Erwägung zu ziehen ist, um Anhangangaben zu reduzieren oder zu vermeiden. Dabei wird vom Unternehmen die Eignung der potenziell neuen Kennzahlen für die Incentivierung und Steuerung des Unternehmens zu bewerten sein.

Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit den neuen Anforderungen rund um MPMs ist ratsam, um unternehmensspezifische Herausforderungen rechtzeitig zu identifizieren und frühzeitig Anpassungen, wie beispielsweise Änderungen der Steuerungsgrößen, vorzunehmen zu können.

## ZU DEN PERSONEN



**Kathrin Görsch**, WPin/StBin, ist Senior Managerin bei KPMG und beschäftigt sich im Department of Professional Practice mit Fragen zur Rechnungslegung nach IFRS.



**Ingo Rahe**, WP/StB, ist Director bei KPMG und im Department of Professional Practice mit Fragen zur Rechnungslegung nach IFRS betraut.



**Wanda Rödel** ist Senior Managerin bei KPMG und beschäftigt sich im Department of Professional Practice mit Fragen zur Rechnungslegung nach IFRS. Zuvor war sie sechs Jahre Mitglied der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR).

# EU übernimmt Änderungen an IFRS 9 und IFRS 7

Die Europäische Union hat im Amtsblatt vom 28. Mai 2025 die [Verordnung \(EU\) Nr. 2025/1047](#) vom 27. Mai 2025 zur Änderung der Verordnung (EU) 2023/1803 in Bezug auf International Financial Reporting Standard 9 und International Financial Reporting Standard 7 veröffentlicht. Mit dieser Verordnung werden Änderungen an IFRS 9 *Finanzinstrumente* und an IFRS 7 *Finanzinstrumente: Angaben* übernommen.

Die Änderungen, welche am 30. Mai 2024 durch das International Accounting Standards Board (IASB) veröffent-

licht wurden, betreffen unter anderem eine Klärung der Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten, die mit Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungs- (ESG) und ähnlichen Merkmalen verknüpft sind. Diese Änderungen resultieren aus der 2022 durchgeführten Überprüfung des entsprechenden Teils des IFRS 9 Financial Instruments (Post-Implementation Review) (siehe [Express Accounting News 24/2024](#)).

Die Änderungen sind auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2026 beginnen.

# Aktuelles aus unserem Wirtschafts-Blog „Klardenker“

## Drei Impulse für nachhaltige Investitionen in geopolitisch unsicheren Zeiten

ESG ist aus dem Finanzierungsprozess nicht mehr wegzudenken – auch wenn das Thema politisch aktuell weniger im Fokus steht. Gleichzeitig verändern geopolitische Spannungen die Rahmenbedingungen für Investitionen. Till Karrer, Partner und Head of Funding Advisory, fasst für Sie im Interview zusammen, wie Unternehmen diese doppelte Herausforderung meistern können: kurzfristige Resilienz sichern und zugleich langfristige Nachhaltigkeitsziele verfolgen. Er zeigt, welche Rolle Standortentscheidungen, ESG-Kriterien und Fördermittel heute spielen – und wie sich durch eine clevere Finanzierungsstrategie Wettbewerbsvorteile erzielen lassen. Lesen Sie [↗ hier](#) das ganze Interview.



## Chinas Vormarsch: wie Europas Autobauer unter Druck geraten

Der chinesische Automarkt hat sich vom Wachstumsmotor zum Hochrisikomarkt gewandelt – und entwickelt sich zum härtesten Wettbewerbsumfeld weltweit. Dr. Andreas Ries, Global und Deutschland Head of Automotive, gibt eine klare Einschätzung: Europäische Hersteller geraten zunehmend unter Druck – durch massive Überkapazitäten, technologisch starke chinesische Konkurrenten und einen gnadenlosen Preiskampf. Wer jetzt nicht radikal umdenkt, verliert nicht nur Marktanteile, sondern auch Relevanz. Lokalisierung, Tempo, technologische Exzellenz und strategische Allianzen sind die entscheidenden Stellhebel, um im weltweiten Wettbewerb zu bestehen. Mehr dazu erfahren Sie [↗ hier](#).



## WEITERE INFORMATIONEN

Außerdem analysieren wir in dieser Ausgabe des Klardenker-Blogs, [↗ wie die Chemieindustrie mit Kreislaufwirtschaft die globale Wettbewerbsfähigkeit stärken kann](#). Ferner zeigen wir auf, wie wir die [↗ Rentenbank bei der KI-Implementierung unterstützt haben](#). In einer Podcast-Reihe schauen wir darauf, welche Wege in Deutschland zu weniger Bürokratie führen können. [↗ Hier reinhören](#).

### Heute lesen, was morgen die Zukunft verändert.

Abonnieren Sie den KPMG Klardenker. Regelmäßig erhalten Sie darin Einschätzungen unserer Expert:innen zu aktuellen Wirtschaftsthemen, die Unternehmen bewegen. [↗ Jetzt anmelden](#).

## KPMG Zukunftsgipfel – exklusive Praxiseinblicke zu KI, ESG, Performance und International Business

Sichern Sie sich jetzt ein kostenfreies Ticket für das Finale des virtuellen [↗ KPMG Zukunftsgipfels am 25. Juni 2025](#) und erfahren Sie, welche Entwicklungen Ihr Unternehmen und Ihr Business in den nächsten Jahren entscheidend prägen werden. Mit dabei sind hochkarätige Manager:innen von Firmen wie **Volkswagen, Fresenius und Siemens**. Sie werden spannende **Praxisimpulse** liefern. [↗ Jetzt anmelden](#).



## Transforming audit with tech and AI

### LIVE WEBCAST

**17 June 2:00–3:00 pm**  
CET

**18 June 8:00–9:00 am**  
CET with a live replay

Global Audit is hosting an external innovation webcast that will connect our leaders with external stakeholders including current and prospective audited entities, media, current and prospective staff, informing them on key technological advancements and insights that are transforming the audit profession.

The webcast will be in panel discussion format featuring subject matter experts from Microsoft, Datasnipper, Data-bricks and KPMG. They'll be discussing the transformative changes in audit and how these innovations are reshaping auditors' day-to-day roles, what this means for their company and the future of auditing.

### Agenda

- Opening remarks
- Panel discussion:
  - New approaches and methodologies that audit professionals can implement in a rapidly changing market
  - How AI is reshaping auditing and accounting processes
  - KPMG Clara and the integration of AI
  - 'Human in the loop' concept in AI applications and the ethical deployment of AI tools
  - Live Q&A
- Closing remarks

### Registration

Please register [↗ here](#).

Alle Seminare und Aktuelles zu den Veranstaltungen finden Sie [↗ hier](#). Auch Anmeldungen sind dort online möglich – schnell und unkompliziert.

### Regelmäßige Einladungen zu KPMG-Events erhalten?

Abonnieren Sie kostenlos den „KPMG Events Insights“-Newsletter. [↗ Hier registrieren](#).

Hier informieren wir Sie regelmäßig über aktuelle KPMG-Publikationen auf dem Gebiet der handelsrechtlichen und internationalen Rechnungslegung sowie der Nachhaltigkeitsberichterstattung.

## Vor Kurzem in Fachzeitschriften erschienen:

Rechnungslegung von Stiftungen. Zur Neufassung des IDW RS FAB 5 (vormals: IDW RS HFA 5)	StuB 9/2025	Maximilian Grittern
Going Concern – Auswirkungen des ISA 570 (Revised 2024) auf den Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	BB 18/2025	Holger Seidler

## Links zu nationalen KPMG-Veröffentlichungen:

<a href="#">Der Feind im Inneren – Wirtschaftskriminalität erkennen</a>	Neue Publikation zeigt: Betrüger:innen agieren oft aus dem Inneren der Organisation. Jetzt Einblicke und Handlungsempfehlungen sichern.
<a href="#">Terrorismusfinanzierung und Gemeinnützigkeit</a>	Wie sich Non-Profit- und Nichtregierungsorganisationen (NGOs) gegen das Risiko schützen können, zur Terrorismusfinanzierung missbraucht zu werden.
<a href="#">Betrugsprävention bei der Fördermittelvergabe</a>	Wie jeder Fördermitteleuro richtig verwendet beim richtigen Empfänger ankommt. Welche Betrugsmuster gibt es, und wie erkennt man Betrugsfälle?
<a href="#">Nichtfinanzielle Berichterstattung: Interne Kontrolle als Erfolgsfaktor</a>	Wie das nKS zur Qualitätssicherung, zum Beispiel in der ESG-Berichterstattung, beiträgt.

## Links zu internationalen KPMG-Veröffentlichungen:

<a href="#">What are the accounting implications for insurers?</a>	<p>External events – e.g. due to geopolitical shifts, natural disasters, climate-related effects, inflationary pressures or other causes such as new import tariffs – create uncertainty and may have pervasive impacts for both insurance companies and their policyholders.</p> <p>All of these uncertain events may impact insurers’ balance sheets and capital ratios significantly.</p>
<a href="#">ESRS: Providing feedback on simplification</a>	<p>KPMG responds to EFRAG’s call for feedback.</p> <p>As part of the <a href="#">Omnibus</a> package of proposals, the European Commission has asked EFRAG1 to advise on <a href="#">simplifying</a> the European Sustainability Reporting Standards (ESRS).</p> <p>In response, EFRAG is seeking views from stakeholders, including holding interviews and workshops with preparers, auditors and users. KPMG has communicated various suggestions to EFRAG including detailed proposals at a datapoint level. We summarise the key messages in our response.</p>



## Links zu internationalen KPMG-Veröffentlichungen:

---

➤ [Clarifying IFRS S2](#)

Practical changes to help companies implement the climate standard. Targeted amendments to IFRS S2 *Climate-related Disclosures* could change the way companies disclose emissions. Feedback on IFRS S2 from stakeholders – including regulators, preparers and investors – has focused on areas where clarification may help them to apply the standard. In response, the International Sustainability Standards Board (ISSB) is proposing the following amendments.

---

➤ [Financed and facilitated emissions](#)

Driving consistency in the reporting of emissions financed by financial institutions:

- What’s the issue?
  - What are the requirements?
  - What’s the impact?
  - Actions for management
-

### Regional verwurzelt, deutschlandweit vernetzt – Ihre regionalen Ansprechpersonen bei KPMG

Für weitere Informationen oder Rückfragen stehen Ihnen unsere regionalen Ansprechpersonen aus Accounting Advisory Services gerne zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns jederzeit.

#### REGION NORD



**Florian Schuh**  
T +49 221 2073-5106  
fschuh@kpmg.com

#### REGION WEST



**Ralf Pfennig**  
T +49 221 2073-5189  
ralfpfennig@kpmg.com

#### REGION SÜDWEST



**Sebastian Pöhler**  
T +49 711 9060-42799  
spoehler@kpmg.com



#### REGION OST



**Tobias Nohlen**  
T +49 30 2068-2362  
tnohlen@kpmg.com

#### REGION MITTE



**Manuel Rothenburger**  
T +49 69 9587-4789  
mrothenburger@kpmg.com

#### REGION SÜD



**Thomas Unzeitig**  
T +49 89 9282-4494  
tunzeitig@kpmg.com



Das Department of Professional Practice (DPP) ist bei KPMG die zentrale Grundsatzabteilung für alle relevanten Fachfragen der Unternehmensberichterstattung. Ich freue mich, Ihnen meine Kolleg:innen aus den folgenden Fokusbereichen vorzustellen. Wählen Sie Ihre Ansprechperson.

**Christian Zeitler**  
Leiter des DPP  
T +49 30 2068-4711  
czeitler@kpmg.com

## FOKUS: RECHNUNGSLEGUNG

Fragestellungen der Rechnungslegung nach HGB und IFRS sind Schwerpunkt unserer Expertise.



**Prof. Dr. Hanne Böckem**  
T +49 30 2068-4829  
hboeckem@kpmg.com



**Dr. Markus Fuchs**  
T +49 30 2068-2992  
markusfuchs@kpmg.com



**Dr. Matthias Fuchs**  
T +49 89 9282-1160  
matthiasfuchs@kpmg.com



**Patrick Krätschmer**  
T +49 89 9282-3197  
pkraetschmer@kpmg.com



**Ingo Rahe**  
T +49 30 2068-4892  
irahe@kpmg.com



**Volker Specht**  
T +49 30 2068-2366  
vspecht@kpmg.com

## FOKUS: NACHHALTIGKEITSBERICHTERSTATTUNG

Die Herausforderungen von CSRD, EU-Taxonomie und ESRS meistern:  
Mit unserer Expertise in dem dynamischen Umfeld stehen wir Ihnen zur Seite.



**Stefanie Jordan**  
T +49 30 2068-2561  
stefaniejordan@kpmg.com



**Ingo Rahe**  
T +49 30 2068-4892  
irahe@kpmg.com



**Volker Specht**  
T +49 30 2068-2366  
vspecht@kpmg.com

## FOKUS: CAPITAL MARKETS

IPO, Spin-off, Kapitalmarkttransaktionen?  
Damit sind Sie bei uns richtig.



**Ines Knappe**  
T +49 30 2068-4347  
iknappe@kpmg.com



**Patrick Krätschmer**  
T +49 89 9282-3197  
pkraetschmer@kpmg.com



**Katrin Skowronek**  
T +49 30 2068-4476  
kskowronek@kpmg.com

## FOKUS: FINANCIAL SERVICES

Das besondere Regulierungsumfeld von Banken, Versicherungen und Asset Managern fordert einen eigenständigen Expertiseschwerpunkt.



**Michael Bär**  
T +49 69 9587-3218  
mbaer@kpmg.com

## Impressum

### Herausgeber

KPMG AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Heidestr. 58  
10557 Berlin

### Redaktion

#### **Prof. Dr. Hanne Böckem (V.i.S.d.P.)**

Department of Professional Practice  
T +49 30 2068-4829

### Abonnement

Den Newsletter „Accounting News“ von KPMG können Sie unter [↗ www.kpmg.de/accountingnews](http://www.kpmg.de/accountingnews) herunterladen oder abonnieren.

Beide Bezugsmöglichkeiten sind für Sie kostenlos.

[www.kpmg.de](http://www.kpmg.de)

[www.kpmg.de/socialmedia](http://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.

Die Ansichten und Meinungen in Gastbeiträgen sind die des Interviewten und entsprechen nicht unbedingt den Ansichten und Meinungen von KPMG in Deutschland.

© 2025 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind Marken, die die unabhängigen Mitgliedsfirmen der globalen KPMG-Organisation unter Lizenz verwenden.