



cutting through complexity

DIE NEUEN IFRS

Paradigmenwechsel in der Leasing- bilanzierung

In 4 Schritten zur Lösung



Der neue Re-Exposure Draft des Rechnungslegungsstandards zur Leasingbilanzierung betrifft mit seinen fundamentalen Neuerungen sowohl Leasinggeber als auch Leasingnehmer, die nach IFRS bilanzieren. Mit den vorgeschlagenen Regelungen beabsichtigen das IASB und das FASB, die Leasingbilanzierung konzeptionell zu reformieren und vor dem Hintergrund der Steigerung der Informations-transparenz vollständig zu überarbeiten.

Ihre Herausforderungen

Mit den vorgeschlagenen Regelungen werden sich das Bilanzbild sowie die Erfassung von Erträgen und Aufwendungen bei Leasinggeber und Leasingnehmer sehr stark verändern – auch KPIs, wie Eigenkapitalquote/EBITDA/EBIT, sowie Covenant-Regelungen können demnach maßgeblich beeinflusst sein und müssen rechtzeitig auf den Prüfstand gestellt werden.

Die bisherige Klassifizierung in Finance Lease und Operating Lease soll künftig durch eine Klassifizierung in Typ A und Typ B ersetzt werden. Die Klassifizierung basiert einerseits auf der Art des zugrunde liegenden Vermögenswerts und andererseits auf dem Ausmaß, in dem ein Vermögenswert über die Dauer des Leasingverhältnisses konsumiert wird. Letztlich bestimmt der Klassifizierungstest das Erfassungsprofil von Erträgen und Aufwendungen sowohl für Leasing-

geber als auch für Leasingnehmer: Viele Leasingverhältnisse über Ausrüstungsgegenstände führen zu einer degressiven Ertrags- und Aufwandserfassung über die Laufzeit des Leasingvertrags (Typ A), wohingegen viele Leasingverträge über Immobilien zu einer linearen Ertrags- und Aufwandserfassung (Typ B) führen werden.

Die Regelungen gelten grundsätzlich nicht für kurzfristige Leasingverträge (maximal mögliche Laufzeit zwölf Monate oder weniger). Hierbei muss beachtet werden, dass Laufzeitverlängerungsoptionen, unabhängig von ihrem wirtschaftlichen Nutzen, für die Einschätzung der Kurzfristigkeit berücksichtigt werden müssen.

Leasingnehmer haben somit alle nicht kurzfristigen vertraglichen Rechte und Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen in die Bilanz aufzunehmen – aber

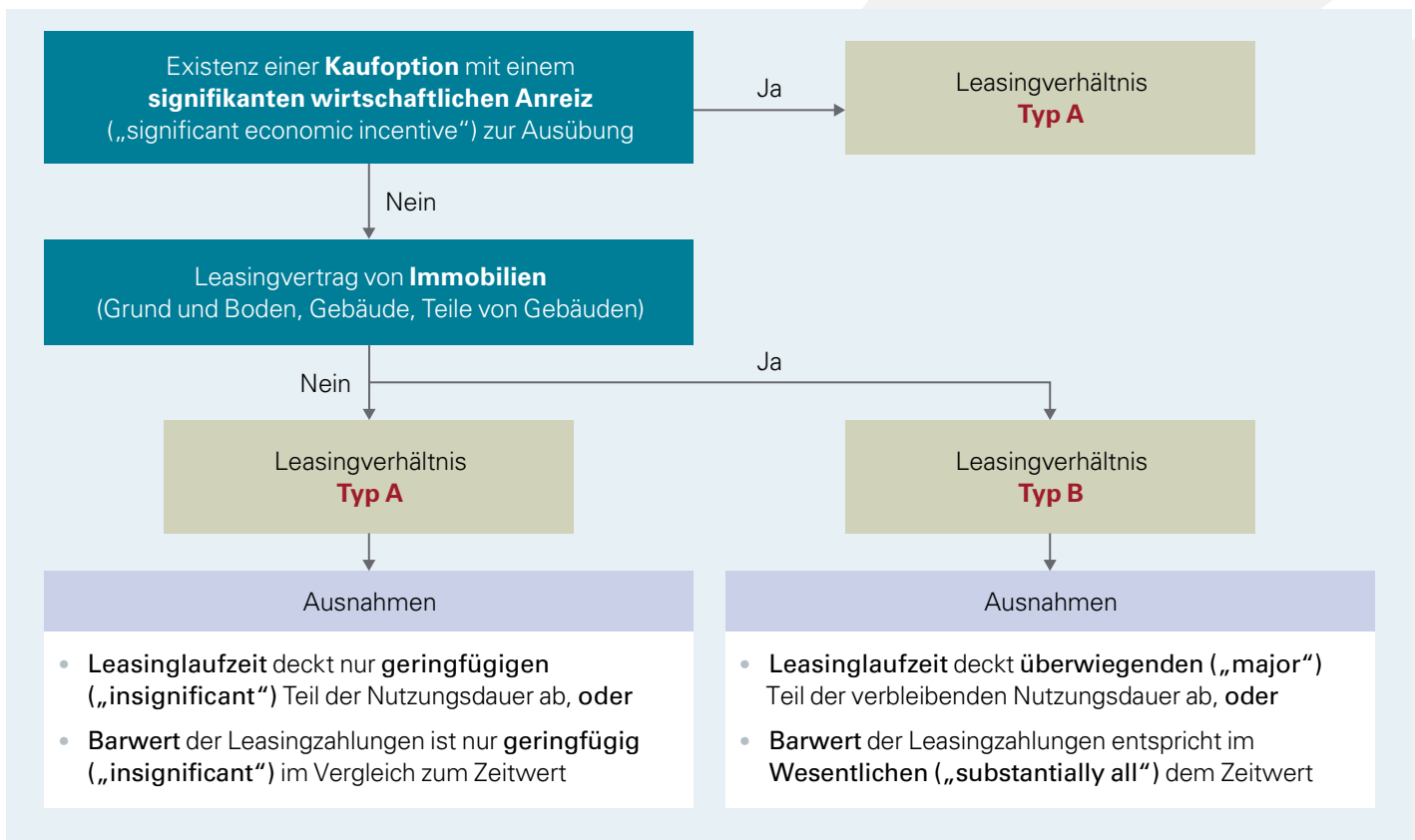
der bisherige Off-Balance Sheet-Effekt bei Operating Leases ist dann grundsätzlich nicht mehr möglich. Hierbei wird ein „Right-of-Use“-Ansatz (RoU) verwendet, welcher deutliche Auswirkungen auf Kennzahlen und Covenants hat. Diese Änderung der Bilanzierung beim Leasingnehmer kann auch das bisherige Geschäftsmodell von Leasinggebern beeinflussen.

Auch die Bilanzierung bei Leasinggebern wird durch die neuen Regelungen stark betroffen sein. Bei Typ A gelangt der „receivable and residual“-Ansatz zur Anwendung, welcher zur Ausbuchung des Leasinggegenstands und zu einer sofortigen Gewinnrealisierung führt. Für Typ B wird ein Operating Lease-ähnlicher Ansatz (IAS 17) verwendet, welcher zu einer gleichmäßigen Erlös- und Aufwandserfassung führt.

Von Bedeutung im Hinblick auf die Umsetzbarkeit der neuen Regelungen ist die Tatsache, dass mit wenigen Ausnahmen grundsätzlich alle aktiven Leasingverträge von den Unternehmen zu untersuchen sind und damit insbesondere die Leasingnehmer vor eine prozessual und organisatorisch große Herausforderung gestellt werden. Aufgrund der weiten Definition von Leasing im Leasingstandard fallen unter die Neuregelung nahezu alle nicht kurzfristigen Miet-, Leasing- und Pachtverträge. Hinsichtlich immaterieller Vermögenswerte besteht seitens der Leasingnehmer ein Ansatzwahlrecht; für Leasinggeber fallen derartige Verträge nicht unter die Regelungen des neuen Standards. Aufgrund der erfahrungsgemäß hohen An-

zahl von Leasingverhältnissen in einer Unternehmensgruppe und der regelmäßig anzutreffenden Vielzahl von Optionen, Kündigungsrechten etc., die nun bei allen Verträgen in ihrer Auswirkung auf die Bilanzierung neu untersucht werden müssen, steigen die Anforderungen an das Vertragsmanagement und die IT-Prozesse zur Datenbereitstellung und -verarbeitung. Leasinggeber werden vermutlich durch ihre Kunden vermehrt gebeten werden, notwendige Daten über aktive Leasingverträge aufbereitet zur Verfügung zu stellen. Schätzungen (z. B. bei indexbasierten Zinssätzen) gewinnen nach dem neuen Standard an Bedeutung, sind eindeutig zu dokumentieren und müssen im Zeitablauf überprüft werden.

Klassifizierungstest zur Bestimmung der Typen A und B



Wurde der Leasinggegenstand als Immobilie identifiziert, so wird der Vertrag zunächst als Typ B eingestuft. Ausnahmen bestehen, wenn sich die Laufzeit über den überwiegenden Teil der verbleibenden wirtschaftlichen Nutzungsdauer erstreckt oder der Barwert der Leasingzahlungen im Wesentlichen dem Zeitwert des Leasinggegenstands entspricht. Handelt es sich beim Leasinggegenstand nicht um eine Immobilie, wird der Vertrag zunächst als Typ A eingestuft. In diesem Fall bestehen Ausnahmen, wenn sich die Laufzeit über einen geringfügigen Teil der gesamten wirtschaftlichen Nutzungsdauer erstreckt oder der Barwert der Mindestleasingzahlungen, verglichen mit dem Zeitwert des Leasinggegenstands, nicht materiell ist. Hierbei ist anzumerken, dass der Entwurf des neuen Rechnungslegungsstandards keine Schwellenwerte für den Nutzungsdauer- und Barwerttest vorgibt.

Herausforderungen bei der Umstellung

Zwar liegt der erwartete Erstanwendungszeitpunkt voraussichtlich mit dem 1. Januar 2017 noch in der etwas fernen Zukunft, trotzdem ist es aufgrund der umfangreichen Auswirkungen auf die Rechnungslegung sowie die Systeme & Prozesse empfehlenswert, sich frühzeitig auf die Anforderungen der neuen Leasingbilanzierung einzustellen. Im Folgenden möchten wir auf die Herausforderungen eingehen, welche durch die zunehmende Komplexität in Bezug auf die Bilanzierung und Prozesse aufgrund des neuen Leasingstandards auf die verschiedenen Bereiche und Funktionen Ihres Unternehmens zukommen.



Unterstützung durch KPMG



Accounting & Reporting

- Konzernweite Identifikation aller aktiven Leasingverträge
- Aufnahme der Input- und Vertragsstammdaten für jeden Vertrag
- Festlegung der anzuwendenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (z.B. für die Identifikation eines Leasingverhältnisses, Klassifizierung in die Vertragstypen A und B, Abgrenzung von Servicekomponenten bei Mehrkomponentenverträgen, Neueinschätzung bei wesentlichen Änderungen)
- Leasingnehmer: Erstbewertung der „Right-of-Use“-Vermögenswerte und der korrespondierenden Verbindlichkeit sowie Einrichtung der Folgebewertung
- Leasinggeber: Erstbewertung der Vermögenswerte auf Basis des „receivable and residual“-Modells und Ermittlung des auszubuchenden Betrags auf Basis des Zeitwerts und der Leasingforderung sowie Einrichtung der Folgebewertungen
- Anpassung von Reporting Packages und des Bilanzierungshandbuchs

Unterstützung durch KPMG



Business

- Überprüfung der Auswirkungen des neuen Leasingstandards auf wichtige Kennzahlen (z.B. Eigenkapitalquote, EBIT/EBITDA)
- Auswirkung auf Covenants-Regelungen für finanzielle Verbindlichkeiten und entsprechende Anpassung von Kreditverträgen
- Neuverhandlung von Verträgen und Vermeidung von Komplexitätstreibern
- Optimierung der Leasingstrategie (z.B. Bündelung und Auswahl von Leasingvertragspartnern)

Unterstützung durch KPMG



Systems & Processes

- Einrichtung von standardisierten, konzernweit einheitlichen Prozessen zur Gestaltung und zum Abschluss von Leasingverträgen
- Einrichtung eines Prozesses zur Trennung von Leasing- und Servicekomponenten inklusive der erforderlichen Controlling- und Marktinformationen zur Ermittlung der jeweiligen „Einzelpreise“ („stand-alone price“)
- Einrichtung eines Prozesses zur regulären Vertragsüberwachung und Steuerung (z.B. Neueinschätzung von Bilanzierungsannahmen und Erwartungen)
- Entwicklung eines Tools zur Prozessunterstützung
- Optionale Erweiterung des Tools um Inputdaten mit Relevanz für Controlling, Treasury, Recht oder Einkauf

Unterstützung durch KPMG



People

- Funktionsbereichsübergreifende Schulung der neuen Bilanzierungsanforderungen
 - Rechnungswesen
 - Einkauf und Beschaffung
 - Konzernteam/ Einzelgesellschaften im In- und Ausland
- Individualisierte Trainingskonzepte je nach Bedarf, z.B. zentrale Schulungen, WebEx-/ Telefonkonferenzen, Web-based Trainings

Reduzieren Sie mit uns die Komplexität – unsere Methodik für LEASINGNEHMER in 4 Schritten

Mit unserem Verfahren helfen wir Ihnen, die Komplexität, die durch die neuen Regelungen zur Leasingbilanzierung zunächst auftreten wird, zu reduzieren, die Vertragsarten zu systematisieren und die auftretenden Fragen Schritt für Schritt zu lösen.

Ihr Nutzen

Mit der systematischen Umsetzungsmethode erreichen Sie zunächst die erforderliche Übereinstimmung Ihres IFRS-Abschlusses mit den neuen Anforderungen an die Leasingbilanzierung (Compliance). Zusätzlich werden Sie unterstützt, die Systeme und Prozesse umzustellen, insbesondere die Informationsbeschaffung zu sichern (z. B. Prozesssicherheit durch ein effizientes Vertragsmanagement).

Es empfiehlt sich, frühzeitig mit der Analyse der Auswirkungen der neuen Regelungen zu beginnen, um bis zum Zeitpunkt der Erstanwendung die Folgewirkungen am „Tag 1“ in Bezug auf die Kapitalmarktkommunikation und Bankenberichterstattung (Covenants) nicht nur zu kennen, sondern bereits aktiv gesteuert zu haben (Gestaltungspotenzial). Des Weiteren ist durch die strukturierte Analyse aller bestehenden Leasingverhältnisse eine Optimierung der Leasingstrategie möglich. Nicht zuletzt bedeutet ein systematisches Vorgehen immer auch ein effizientes Vorgehen (Zeit- und Kostenersparnis).

Schritt 1

Impact Assessment

In Konzernen findet sich in der Regel eine Vielzahl von Leasingverhältnissen – wichtig ist: Die neuen Regelungen zur Bilanzierung schließen grundsätzlich alle Nutzungsüberlassungsverträge, wie z. B. Miet- und Pachtverhältnisse mit ein. Dies lässt die Zahl der vorhandenen Verträge oft auf mehrere Tausend ansteigen. Bei einer solchen Anzahl von Verträgen ist eine sorgfältige Erstanalyse für die weiteren Umstellungsschritte entscheidend. Im Rahmen der Analyse gehen wir wie folgt vor:

- Durchführung eines Workshops zur neuen Leasingbilanzierung mit Ihrem Kernteam
- Sammlung der Vertragsarten, besonderer Vertragsfeatures und damit der Komplexitätstreiber im Hinblick auf die Umsetzung der neuen Leasingbilanzierung
- Erste Einschätzung der potenziellen Auswirkungen im Hinblick auf die Rechnungslegung (insbesondere für die Typ A-/Typ B-spezifischen Aspekte), Systeme und Prozesse sowie das Business (z. B. Kennzahlen, Covenants, Investitionsprozesse und Investitionscontrolling)
- Durchführung eines Quick Scans für Systeme und Prozesse (z. B. Vertragsmanagement, IT-Tools)
- Entwicklung eines Umstellungsplans zur Einführung der neuen Leasingvorschriften

Ergebnis:

Ersteinschätzung der Auswirkungen des neuen Leasingstandards auf Ihr Unternehmen plus indikativer Umstellungsplan mit den Kernmaßnahmen und einer ersten Zeit- und Aufwandsabschätzung

Schritt 2

Analyse der Auswirkungen auf die Bereiche Accounting, Systems & Processes, Business und People

- **Accounting**
 - Unterstützung bei der Identifikation und Erfassung aller Leasingverträge in der Gruppe
 - Clustering aller Verträge in Vertragsarten und Klassifizierung in die Typen A und B
 - Detailanalyse der neuen Anforderungen an die Rechnungslegung je Vertragstypus
 - Analyse der Auswirkungen auf Finanzkennzahlen (Konzernbilanz, Konzerngewinn- und -verlustrechnung, Konzernkapitalflussrechnung sowie Anhangangaben)
- **Systems & Processes**
 - Analyse der Prozesse zur Vertragsgestaltung, sowie zum Vertragsabschluss und Vertragsmanagement im In- und Ausland
 - Analyse der in das Vertragsmanagement einbezogenen Unternehmensbereiche
 - Erarbeitung von Vorschlägen zur Verbesserung des Vertragsmanagements
 - Erarbeitung eines Konzepts zur Umstellung der vorhandenen Leasingverträge
 - Konzept zur IT- und Prozessanpassung (z. B. IT-Tool zur Bilanzierung und Bewertung der Leasingverträge, [zentrales] digitales Vertragsmanagement)
- **Business**
 - Analyse der Auswirkungen auf konzernspezifische Performance- und Steuerungsmaße
 - Analyse der Auswirkungen auf die Kapitalmarktinformation und Covenants beziehungsweise Kommunikation an die Anteilseigner
 - Analyse der Vertragsbeziehungen im Hinblick auf Leasinggeber, Vertragsfeatures und Konditionen
- **People**
 - Analyse der erforderlichen Trainingsmaßnahmen
 - Erarbeitung von Vorschlägen für das Trainingskonzept (zentral/lokal, Face-to-face/WebEx/Web-based, Unterlagen)
 - Zusammenstellung der zu schulenden Personen/Abteilungen, z. B. Rechnungswesen, Einkauf, Investitionscontrolling

Ergebnis:

Ergebnispräsentation über die Auswirkungen des neuen Standards im Detail in den Bereichen Accounting, Systeme und Prozesse, Business und Mitarbeiter plus Checklisten für wichtige Managemententscheidungen für weitere Umsetzungsmaßnahmen

Schritt 3

Design und Konzeptionierung von Umsetzungsmaßnahmen in den Bereichen Accounting, Systems & Processes, Business und People

Aufbauend auf Schritt 1 und 2 werden in Schritt 3 Ihre Managemententscheidungen konzeptioniert und auf konkrete Maßnahmenpakete heruntergebrochen, z. B.:

- **Accounting**
 - Definition der rechnungslegungsrelevanten Inputfaktoren, Parameter und Datenquellen
 - Erarbeitung der neuen Kalkulationsverfahren zur Erst- und Folgebewertung für die Vertragstypen A und B
 - Definition von Richtlinien zur Ausübung von Ermessens- und Schätzungsspielräumen
 - Festsetzung von Wesentlichkeitsgrenzen
 - Festlegung einer Richtlinie zur Neubeurteilung von Leasingverträgen
 - Dokumentation der neuen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
 - Festlegung des neuen Kontenplans
 - Update der Bilanzierungsrichtlinie und Reporting der Packages
- **Systems & Processes**
 - Definition von Änderungen der bestehenden Prozesse mit dem Ziel, gruppenweit einheitliche Prozesse zur Vertragsgestaltung sowie zum Vertragsmanagement und zur Neubeurteilung von Verträgen zu etablieren
 - Entwicklung eines Fachkonzepts für ein ergänzendes IT-Tool zur Leasingbilanzierung und/oder digitales Vertragsmanagement beziehungsweise Anpassung vorhandener IT-Lösungen an die neuen Vertragstypen A und B
 - Entwicklung eines Fachkonzepts zur Datenmigration aus Vorsystemen beziehungsweise Ersterfassung für alle bestehenden Leasingverträge
 - Festlegung von zusätzlichen Inputparametern mit Relevanz für andere Unternehmensbereiche über das Rechnungswesen hinaus (Controlling, Einkauf, Recht, Treasury)
- **Business**
 - Erarbeitung der internen Informationsstrategie aufgrund geänderter Performance- und Steuerungskennzahlen
 - Festlegung der Kapitalmarktinformation und Information der Banken
 - Neugestaltung des Bankenreportings im Rahmen von Covenants
 - Entwicklung von Vorschlägen zur Neuverhandlung von bestehenden Leasingverträgen
 - Erarbeitung von Vorschlägen zur Anpassung der Leasingstrategie und des Vertragsmanagements
- **People**
 - Erarbeitung eines Trainingsplans
 - Ausarbeitung des Schulungskonzepts
 - Erstellung der Schulungsunterlagen

Ergebnis:

Konzeptionelle Erarbeitung der neuen Anforderungen der Leasingbilanzierung in Ihrem Unternehmen im Detail, Dokumentation aller Entscheidungen, festgelegte Kommunikationsstrategie plus Trainingskonzept

Schritt 4

Implementierung der erarbeiteten Umsetzungsmaßnahmen und Roll-out in den Bereichen Accounting, Systems & Processes, Business und People, z. B.:

- **Accounting**
 - Aufnahme der definierten Input- und Vertragsstammdaten für jeden Vertrag
 - Gruppenweiter Roll-out der neuen Bilanzierungsrichtlinie
 - Gruppenweiter Roll-out des angepassten Kontenplans und des Reporting Packages
 - Durchführung der Erstbewertung aller bestehenden Leasingverträge und Vorbereitung der Folgebewertung nach den neuen Regelungen für Typ A und B
- **Systems & Processes**
 - Gruppenweiter Roll-out eines einheitlichen Prozesses zum Vertragsmanagement
 - Roll-out von IT-basierten Tools zur Prozessunterstützung (z. B. Bilanzierung und Bewertung der Verträge, Vertragsmanagement)
 - Erfassung aller bestehenden Leasingverträge im IT-basierten Unterstützungstool
 - Bereitstellung von zusätzlichen Vertragsinformationen mit Relevanz für andere Unternehmensbereiche über das Rechnungswesen hinaus (Controlling, Einkauf, Recht, Treasury)
- **Business**
 - Durchführung der externen Information von Anteilseignern und Banken
 - Umsetzung der neu gestalteten Covenants-Regelungen
 - Umsetzung der Vorschläge zur Änderung von Neuverträgen zur Reduktion der Komplexität bei der Bilanzierung
 - Optimierung der Leasingstrategie
- **People**
 - Durchführung der Trainings
 - Solution Support bei der Umsetzung und Durchführung der neuen Richtlinien und Prozesse sowie bei der Anwendung von IT-basierten Unterstützungstools

Ergebnis:

Konzernweiter Roll-out und Umsetzung der neuen Anforderungen an die Leasingbilanzierung in Ihrem Unternehmen als „business-as-usual“-Prozess

Reduzieren Sie mit uns die Komplexität – unsere Methodik für LEASINGGEBER in 4 Schritten

Mit unserem Verfahren helfen wir Ihnen, die Komplexität, die durch die neuen Regelungen zur Leasingbilanzierung zunächst auftreten wird, zu reduzieren, die Vertragsarten zu systematisieren und die auftretenden Fragen Schritt für Schritt zu lösen.

Ihr Nutzen

Mit der systematischen Umsetzungsmethode erreichen Sie zunächst die erforderliche Übereinstimmung Ihres IFRS-Abschlusses mit den neuen Anforderungen an die Leasingbilanzierung (Compliance). Auch falls Sie selbst keine IFRS-Bilanzierung vornehmen, sollten Sie sich aufgrund der Anforderungen an Leasingnehmer darüber hinaus in die Lage versetzen, die möglichen Auswirkungen der neuen Leasingbilanzierung auf Ihr Geschäftsmodell zu analysieren und frühzeitig strategische Maßnahmen, wie z. B. zusätzliche Serviceleistungen, zu evaluieren und auf dem Markt umzusetzen. Die Analyse und gegebenenfalls erforderliche Anpassung der Systeme und Prozesse ermöglicht es Ihnen, die Informationsbedürfnisse Ihrer Kunden aufgrund der neuen Bilanzierungsregeln zu erfüllen (Kundenbindung). Es empfiehlt sich, mit der Analyse der Einflüsse durch die neuen Bilanzierungsregeln auf Ihr Unternehmen frühzeitig zu beginnen, um Wettbewerbsnachteile zu vermeiden.

Schritt 1

Impact Assessment

- Impact Assessment auf Accounting und Geschäftsmodell
- Durchführung eines Workshops zur neuen Leasingbilanzierung
- Grobanalyse der Vertragsarten und Klassifizierung in die Typen A und B
- Quick Scan für Systeme & Prozesse zur Leasingbilanzierung
- Einschätzung der Auswirkungen auf die Kunden beziehungsweise das Geschäftsmodell
- Entwicklung eines Umstellungsplans zur Einführung der neuen Leasingvorschriften

Ergebnis:

Die Änderungen und Auswirkungen auf die Bilanzierung und das Geschäftsmodell sind analysiert

Schritt 2

Analyse der Auswirkungen auf Accounting, Business, Systems & Processes, People

- **Accounting**
 - Analyse der Auswirkungen auf die Bilanzierung nach IFRS bei „multiple component arrangements“
 - Analyse der Auswirkungen auf Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden (z. B. Klassifizierung in Typ A oder B; Ansatz nach dem „receivable and residual model“ für Typ A und Operating Lease-ähnlicher Ansatz für Typ B)
 - Detailanalyse der Vertragsarten und Klassifizierung in die Typen A und B
 - Analyse der Auswirkungen auf Finanzkennzahlen (Konzernbilanz, Konzerngewinn- und -verlustrechnung, Konzernkapitalflussrechnung sowie Anhangangaben)
- **Systems & Processes**
 - Analyse der Notwendigkeit für die Implementierung neuer Prozesse zur Erbringung zusätzlicher Services, z. B. Reportingdaten für den Leasingnehmer
 - Analyse der Notwendigkeit eines Prozesses zur Trennung von Leasing- und Servicekomponenten (Kalkulationen) inklusive der erforderlichen Controlling- und Marktinformationen zur Ermittlung der jeweiligen „Einzelpreise“
- **Business**
 - Analyse hinsichtlich einer möglichen Beeinflussung des Geschäftsmodells und einer damit verbundenen Umstellung der Service-, Vertriebs- und Marketingstrategie
 - Bedarfsanalyse zusätzlicher Serviceleistungen, wie z. B. Berücksichtigung von bilanziellen Auswirkungen beim Leasingnehmer, Kopplung mit sonstigen Dienstleistungen
- **People**
 - Analyse der erforderlichen Trainingsmaßnahmen
 - Erarbeitung von Vorschlägen für das Trainingskonzept (zentral/lokal, Face-to-face/WebEx/Web-based, Unterlagen)
 - Zusammenstellung der zu schulenden Personen/Abteilungen

Ergebnis:

Die Auswirkungen und notwendigen Maßnahmen sind identifiziert

Schritt 3

Evaluierung und Design

- **Accounting**
 - Festlegung neuer Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden
 - Beurteilung notwendiger Anpassungen von Bilanzierungskonzepten für die Vertragstypen A und B
 - Aufteilung in Leasing- und Servicekomponenten
 - Überarbeitung der Bilanzierungsrichtlinie
 - Überarbeitung des Reporting Packages
- **Systems & Processes**
 - Entwicklung eines neuen Prozesses zur Erbringung zusätzlicher Services
 - Entwicklung eines Prozesses zur Trennung von Leasing- und Servicekomponenten (Kalkulationen) inklusive der erforderlichen Controlling- und Marktinformationen zur Ermittlung der jeweiligen „Einzelpreise“
 - Anpassung eines Prozesses zur regulären Vertragsüberwachung und Steuerung (z. B. Neueinschätzung von Bilanzierungsannahmen und Erwartungen)
 - Anpassung vorhandener IT-Systeme zur Prozessunterstützung
- **Business**
 - Entwicklung eines Konzepts zur Anpassung der Vertragsmodelle/ Vertriebsstrategie vom Leasing zum Dienstleistungsvertrag
 - Erarbeitung einer Kommunikationsstrategie zum Kunden
 - Beurteilung der Handlungsstrategie für die Kunden
 - Standardisierung und Vereinfachung der Vertragsmodelle
- **People**
 - Ausarbeitung eines Trainingsplans
 - Ausarbeitung eines Schulungskonzepts
 - Erstellen von Schulungsunterlagen

Ergebnis:

Die Maßnahmen sind ermittelt, beurteilt und umsetzbar

Schritt 4

Implementierung

- **Accounting**
 - Gruppenweiter Roll-out der angepassten Accounting- und Reportingmethoden
 - Ermittlung des auszubuchenden Betrags auf Basis des Zeitwerts und der Leasingforderung beim „receivable and residual“-Modell (Typ A)
 - Gegebenenfalls Unterstützung bei der Erst- und Folgebewertung nach den neuen Vorschriften
 - Gruppenweiter Roll-out der neuen Bilanzierungsrichtlinie
 - Gruppenweiter Roll-out des angepassten Kontenplans und des Reporting Packages
- **Systems & Processes**
 - Roll-out der neuen IT- und Prozessanpassungen
- **Business**
 - Umsetzung der neuen Vertragsmodelle und Vertriebsstrategie
 - Gegebenenfalls Umstellung der Altverträge
 - Bereitstellung von Daten für den Kunden oder Aufbereitung des Buchungsstoffes für den Kunden
- **People**
 - Funktionsbereichsübergreifende Schulung der neuen Bilanzierungsanforderungen (z. B. Vertrieb)

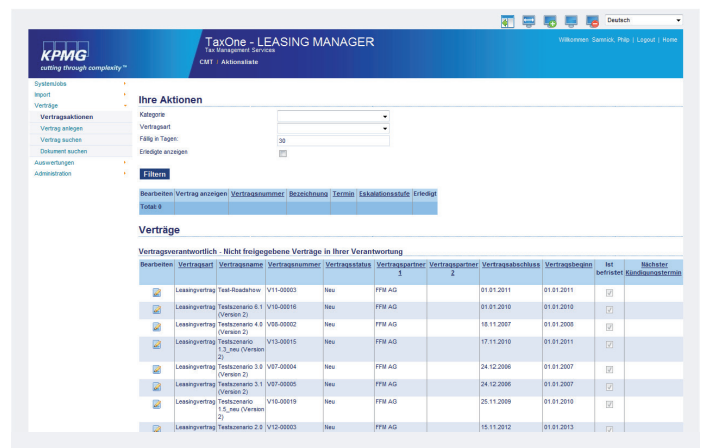
Ergebnis:

Die Bilanzierungsmethoden sind angepasst und eingeführt. Die Vertragsmodelle und die Strategie sind überarbeitet und die IT-Prozesse angepasst

Der LEASING MANAGER von KPMG unterstützt die neue Leasingbilanzierung

Der LEASING MANAGER von KPMG kombiniert ein web-basiertes Vertragsmanagementtool mit einer Berechnungs-applikation zur Umsetzung der neuen Leasingbilanzierung nach IFRS. Dabei können Leasingverträge erstmalig erfasst und die nach dem neuen Rechnungslegungsstandard erforderlichen Berechnungen durchgeführt werden. Des Weiteren können alle Verträge über die gesamte Laufzeit überwacht werden sowie etwaige Änderungen von Schätzungen und Konditionen berücksichtigt werden. Bei intuitiver Menüführung werden die erforderlichen Inputdaten je Vertrag abgefragt – auch Ermessensentscheidungen, wie z.B. bei Kaufoptionen oder Verlängerungsoptionen, werden dokumentiert. Bei Bedarf kann der Vertrag auch als digitales Dokument abgespeichert werden. Durch einen Änderungslog sind Vertrags- oder Eingabeänderungen jederzeit nachvollziehbar. Über eine Reportingfunktionalität werden Vertragsübersichten, Buchungs-reports und Anhangangaben nach IFRS erzeugt und übersichtlich dargestellt. Der LEASING MANAGER von KPMG verfügt über Input- und Outputschnittstellen, sodass eine Integration in ein bestehendes Systemumfeld möglich ist. Sowohl aus Sicht des Leasingnehmers als auch aus der Sicht des Leasinggebers können Verträge klassifiziert und dargestellt werden.

LEASING MANAGER von KPMG



© KPMG, Deutschland

Sie möchten mehr erfahren: Weitere Informationen finden Sie unter www.kpmg.de/ifrs20 oder auf unserem Bilanzierungsportal www.kpmg.de/bilanzportal

Kontakt

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Christian Bauer

Partner, Audit
Financial Services
THE SQUAIRE/Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main
T +49 69 9587-2806
christianbauer@kpmg.com

Tino Gallert

Senior Manager, Audit
Financial Services
THE SQUAIRE/Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main
T +49 69 9587-3801
tinogallert@kpmg.com

Markus Kreher

Partner, Consulting
Ganghoferstraße 29
80339 München
T +49 89 9282-4310
markuskreher@kpmg.com

Manuel Rothenburger

Director, Consulting
THE SQUAIRE/Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main
T +49 69 9587-4789
mrothenburger@kpmg.com

Haiko Schmidt

Partner, Audit Corporate
Ludwig-Erhard-Straße 11–17
20459 Hamburg
T +49 40 32015-5688
haikoschmidt@kpmg.com

www.kpmg.de

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.

© 2013 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Konzerngesellschaft der KPMG Europe LLP und Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany. Der Name KPMG, das Logo und „cutting through complexity“ sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.