



Ausgabe 42 – April 2015

Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns, Ihnen die neueste Ausgabe unserer Corporate Treasury News präsentieren zu können.

Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu Themen haben, die hier kurz behandelt werden sollen, dann schreiben Sie uns: de-corporate-treasury@kpmg.com

Aktuelle Meldungen rund um das Finanz- & Treasury-Management finden Sie bei uns im [Internet](#) oder über Twitter: www.twitter.com/KPMG_DE_FTM

Mit besten Grüßen,

Prof. Dr. Christian Debus

Carsten Jäkel

In dieser Ausgabe

Preisentwicklungen an den Rohstoffmärkten strategisch nutzen
Seite 2

Möglichkeiten der Einkaufsoptimierung unter Anwendung der Own-Use Exemption
Seite 3

Exposure Draft 2014/5 „Classification and Measurement of Share-based Payment Transactions“: Änderungsvorschläge des IASB zum IFRS 2
Seite 4

Veranstaltungen und Termine

Rohstoff- und Energierisiken managen – eine Herausforderung, vier Perspektiven

Die Ergebnisse der umfangreichen Studie der Humboldt-Universität zu Berlin und der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Stand des Rohstoff- und Energierisikomanagements bildet die Basis eines Forums, bei der diese Themenstellung aus den vier Perspektiven einer Bank, eines betroffenen Unternehmens, der Beratungspraxis sowie der Umsetzung in IT-Systemen betrachtet und diskutiert wird. Zur Anmeldung zu einem der Termine (29. April 15 in Hamburg; 5. Mai 15 in Düsseldorf oder 7. Mai 15 in München) genügt eine E-Mail an de-rohstoffrisiko@kpmg.com. Nähere Informationen zum Programm und den Referenten finden Sie [hier](#).

In unseren kostenfreien *Webinaren* nehmen wir zu aktuellen Themen aus dem Bereich Finanz- & Treasury-Management Stellung und informieren Sie über Strategien und die konkrete Implementierung.

Wählen Sie sich online ein und nehmen Sie an unseren thematischen Expertenrunden teil:

30. April 2015, 16:00 Uhr
[Währungsmanagement – Erfolgsfaktoren für eine effiziente Risikosteuerung](#)

21. Mai 2015, 16:00 Uhr
[Finanzmarktregulierung @ Industrieunternehmen: Leider mittendrin statt nur dabei!](#)

Von jedem Webinar fertigen wir einen Mitschnitt des Vortrags an. Sie finden ihn in unserem [Webinar-Archiv](#).

Preisentwicklungen an den Rohstoffmärkten strategisch nutzen

In vielen Rohstoffmärkten sind die Preisniveaus aktuell so niedrig wie seit Jahren nicht mehr. Das gilt für die meisten Rohstoffarten, zum Beispiel für Soft Commodities wie Arabica Coffee und Zucker, aber auch für Basismetalle wie Kupfer und Nickel oder das Edelmetall Silber, sowie für die in der Presse besonders im Fokus stehenden Ölsorten Brent und WTI mit den zugehörigen petrochemischen Produkten.



Obwohl sich einige Rohstoffe von ihren absoluten Tiefstständen kurz nach dem Jahreswechsel bereits wieder erholt haben, bieten sich hier im Vergleich zu den vergangenen Jahren immer noch günstige Niveaus sowohl in den Spotmärkten als auch in den zugehörigen Terminmarktpreisen. Für eine Vielzahl der deutschen Unternehmen bedeutet dies trotz der Euro-Schwäche bei guter Auftragslage günstige Einkaufspreise und damit sinkende Ausgaben auf der Rohstoffseite. Nach dem gerade überstandenen Schock der negativen Bewertungsergebnisse der Derivate bzw. einem möglichen Abwertungsbedarf bei den Vorräten und auftretender Rückstellungsbedarfe zum Jahresabschluss vieler Unternehmen richtet sich der Blick in den letzten Monaten langsam wieder nach vorn.

Die niedrigen Preisniveaus bieten aktuell die Chance, sich niedrige Kosten langfristig zu sichern. Dazu können Derivate abgeschlossen werden, die als Sicherungsinstrumente für die niedrigen Kosten in der Zukunft sorgen. Dabei werden möglicherweise höhere Einkaufspreise in kommenden Geschäftsjahren durch positive Ergebnisse aus den Derivatepositionen kompensiert. In Summe ergibt sich dann der gesicherte günstige Beschaffungspreis. Dieser Kostenvorteil kann in der Folge zur Verbesserung der Wettbewerbssituation und damit zur Steigerung von Marktanteilen eingesetzt werden oder bei unveränderter Marketing- und Pricing-Strategie für die eigenen Produkte zu einer verbesserten Ertragslage führen. So lassen sich strategische Unternehmensziele durch den Einsatz von Derivaten auch langfristig unterstützen.

Dagegen besteht allerdings auch das Risiko, bei weiter fallenden Preisen im Vergleich zu Wettbewerbern auf höheren Kosten sitzen zu bleiben. Die optimale Vorgehensweise lässt sich nur durch eine nachhaltige Analyse unter Berücksichtigung der Vertriebsstrategie sowie markt- und unternehmensspezifischer Rahmenbedingungen in den Hauptabsatzmärkten beantworten. In der Ausgangssituation sollten dabei die Chancen zur Erreichung der mittel- bis langfristigen Unternehmensziele die möglicherweise kurzfristig auftretenden Risiken überwiegen, das heißt insbesondere im Fall weiter sinkender Preisniveaus sollte der negative Effekt einer im Vergleich zum Wettbewerb höheren Kostenbasis ohne Weiteres tragbar sein. Zum Beispiel könnte der Kostenvorteil nur auf bestimmten Märkten eingesetzt werden, um einen Mitbewerber vom Markt zu drängen. Oder ein wichtiger Signalpreis kann über einen längeren Zeitraum hinweg gehalten werden, als es den Mitbewerbern möglich ist und dadurch ein überproportional höherer Marktanteil generiert werden.

Die seitens KPMG in den vergangenen Jahren durchgeführten Projekte im Rohstoffbereich zeigen, dass sich Unternehmen immer dann durch besonders zeitnahe und fundierte Entscheidungen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen können, wenn folgende Voraussetzungen gegeben sind:

- Das Unternehmen verfügt aufgrund seiner Marktposition über gute Voraussetzungen, um eine korrekte Markteinschätzung vornehmen zu können. Es ist lange Jahre in dem Markt tätig und beschäftigt erfahrene und kompetente Mitarbeiter im Analysebereich.
- Das Unternehmen besitzt eine gewisse Marktmacht, um Preisentwicklungen früher vorhersehen zu können als andere Marktteilnehmer, insbesondere die Mitbewerber.
- Die zugehörigen Entscheidungsprozesse sind organisatorisch klar und transparent vorgegeben. Wenn vom Erkennen der Chance bis zur Entscheidungsfindung zu viel Zeit vergeht, kann die Chance, am Markt langfristige strategische Positionen einzugehen, schnell vertan sein.
- Das Unternehmen besitzt Strukturen, um im Fall negativer Entwicklungen Verluste rechtzeitig einzugrenzen, zum Beispiel um im Vorfeld bereits einen Stop-Loss zu definieren und durchzusetzen.

Es stellt sich den Finanzvorständen in solchen Entscheidungssituationen die konkrete Frage, wie die niedrigen Preise durch welche Derivate bzw. Derivatekombinationen abgesichert werden sollen und welche Implikationen sich daraus ergeben können. Dazu müssen auch die prozessualen und organisatorischen Voraussetzungen gegeben sein, um die Entscheidung für eine langfristige Positionierung zeitnah umsetzen zu können. Hierbei kommt dem Treasury eine zentrale Rolle zu. Prozesse, Kontrollen, IT und Reporting müssen ebenso wie die Bewertungs- und Accounting-Logiken vorbereitet und etabliert sein, um eine effiziente Handhabung der Hedge-Geschäfte, aber auch das zugehörige Risikomanagement leisten zu können. Nur so kann das Treasury im aktuellen Marktumfeld seinen Auftrag als interner Dienstleister für diesen Zweck optimal erfüllen.

Autor: Bardia Nadjmabadi, Senior Manager, bnadjmabadi@kpmg.com

Möglichkeiten der Einkaufsoptimierung unter Anwendung der Own-Use Exemption

Die starken Schwankungen der Energiepreise in den letzten Monaten an den Energie- und Rohstoffbörsen veranlassen zahlreiche Unternehmen dazu, die bestehenden Einkaufsstrategien nach Optimierungsmöglichkeiten zu analysieren.



Haben sich bislang die Einkaufsstrategien auf den Abschluss von Terminkäufen zwecks Sicherung der Bezüge und Preise für den Bedarf in zukünftigen Perioden beschränkt, wird angesichts der ökonomischen Rahmenbedingungen der Wunsch nach einer flexibleren Ausrichtung an den ökonomischen Umständen deutlich. Bei einer Optimierung der Einkaufsstrategie wird jedoch oftmals vor den Konsequenzen aus einer Verletzung der sogenannten Own-Use Exemption und der hieraus resultierenden bilanziellen Abbildung der Kontrakte als Derivat im Sinne des IAS 39 zurückgeschreckt. Gleichzeitig scheuen die Unternehmen den Arbeitsaufwand aus einer offiziellen Designation etwaiger Derivatekontrakte ins Hedge Accounting sowie erfolgswirksam zu erfassende Ineffektivitäten, sodass am Ende die bestehenden Einkaufsstrategien unangetastet bleiben.

Die Erhöhung der Flexibilität im Einkaufsprozess für den Energiebedarf eines Unternehmens ist aber nicht zwangsläufig mit der Bilanzierung von Derivaten gemäß IAS 39 verbunden. So ist es beispielsweise unter spezifischen Umständen möglich, eine erwartete Menge an Energie mittels Termingeschäften für die Zukunft zu kaufen und bis zu Abnahme der dann fixierten Einkaufsmengen Preisoptimierungen mittels Verkaufskontrakten vorzunehmen. Entscheidende Grundlage für eine Vermeidung einer Verletzung der Own-Use Exemption sind hierbei eine präzise Vertragsausgestaltung und definierte Prozessabläufe innerhalb des Einkaufsprozesses. Sowohl der IAS 39 als auch der IDW RS HFA 25 stellen hohe Anforderungen an die Unternehmen, um erfolgreich die Einhaltung der geforderten Kriterien nachzuweisen und eine Derivatebilanzierung zu vermeiden.

Aber auch im Fall einer Klassifizierung eines Bezugsvertrags als Derivat lassen sich Ergebnisschwankungen durch Anwendung von Hedge Accounting mit vertretbarem Aufwand vermeiden. Bei der Designation von „All-in-One Hedges“ wird der Vertrag als Preissicherung für die vereinbarte Menge definiert. Dadurch werden die Dokumentation der Designation und die Effektivitätsmessung vereinfacht.

Unsere Experten des Finanz- und Treasury-Managements stehen Ihnen gerne für Fragen rund um das Thema Optimierungsmöglichkeiten von Einkaufsstrategien im Energiesektor zur Verfügung und führen Sie kompetent durch die Vorgaben der Rechnungslegung.

Autor: Ralph Schilling, Manager, rschilling@kpmg.com

Exposure Draft 2014/5 „Classification and Measurement of Share-based Payment Transactions“: Änderungsvorschläge des IASB zum IFRS 2

Am 25. November 2014 hat das International Accounting Standards Board (kurz: IASB) einen Entwurf zur Veränderung des IFRS 2 „Classification and Measurement of Share-based Payment Transactions“ veröffentlicht, für den die Kommentierungsfrist am 25. März 2015 endete. Inhaltlich soll der vorgestellte Entwurf die Mehrdeutigkeit hinsichtlich der unterschiedlichen Klassifizierung und Bewertung von anteilsbasierten Vergütungsmodellen beheben.



Im Einzelnen umfasst dies die folgenden drei Themenfelder.

1. Einbezug von Ausübungsbedingungen in die Bewertung von anteilsbasierten Vergütungsmodellen mit Barausgleich

Da der IFRS 2 im Fall von anteilsbasierten Vergütungsmodellen mit Barausgleich (Cash Settlement) bisher keine genauen Regelungen bezüglich des Einbezugs von Ausübungsbedingungen in die Bewertung von anteilsbasierten Vergütungsmodellen beinhaltet, schlägt das IASB vor, die damit einhergehenden Auswirkungen analog der Paragraphen 19 bis 21A des IFRS 2 zu behandeln. Demnach sollen entsprechende Ausübungsbedingungen analog zu einem Equity-Settlement-Plan behandelt werden. Somit soll auch bei einem vorgesehenen Barausgleich zwischen einem Mengen- und einem Wertgüter in der Bewertung unterschieden werden.

2. Klassifizierung von anteilsbasierten Vergütungsmodellen, die die Möglichkeit eines Nettoausgleichs vorsehen

Einige Aktienoptionspläne sind mit regulatorischen bzw. steuerlichen Vorgaben verknüpft, weshalb in einigen Rechtskreisen ein gewisser Anteil von Eigenkapitalinstrumenten seitens des Unternehmens einbehalten wird, um die Steuerverpflichtung des Begünstigten bedienen zu können. Unter diesem Einbehalt versteht man die Vergütung des Mitarbeiters per Nettoausgleich. Durch die vorgeschlagene Änderung des IASB soll nunmehr die Möglichkeit bestehen, die gesamte Transaktion einheitlich als Equity Settlement zu behandeln. Dies setzt allerdings voraus, dass eine Einstufung als Equity Settlement auch ohne die Möglichkeit, den Aktienoptionsplan per Nettoausgleich bedienen zu können, vorgenommen worden wäre.

3. Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungsmodellen bei Wechsel der Erfüllungsform

Für den Wechsel der Erfüllungsform von Cash Settlement auf Equity Settlement gab es bisher noch keine vorgeschriebene Vorgehensweise. Die Ergänzung des IASB besagt, dass die Transaktion ab dem Zeitpunkt der Modifikation als Equity Settlement behandelt wird, wodurch gleichermaßen ein neuer Grant Date resultiert. Die Bewertung findet unter Bezugnahme des Marktwerts im Modifikationszeitpunkt statt. Zusätzlich ist im Modifikationszeitpunkt die Verbindlichkeit der Transaktion auszubuchen und ein neuer Eigenkapitalposten zu bilden. Die Differenz der beiden Geschäftsvorfälle wird erfolgswirksam erfasst.

Ein Erstanwendungszeitpunkt ist im Entwurf nicht genannt, wobei eine vorzeitige Umsetzung möglich sein soll. Eine rückwirkende Anwendung ist wiederum nur dann möglich, wenn das Unternehmen über alle notwendigen Informationen verfügt, ohne diese im Nachhinein ermitteln zu müssen.

Sofern dieser Entwurf dann in eine neue Version des Standards mündet, können auf die betroffenen Unternehmen relevante Veränderungen in der Bilanzierungspraxis zukommen. So würde der neue Standard beispielsweise die Möglichkeit des „Full Fair Value Approach“ ausschließen, wonach aktuell im Rahmen der Ermittlung des Fair Value bei einem Cash Settlement-Plan sämtliche Ausübungsbedingungen in die Bestimmung des Fair Value einbezogen werden können. Betroffene Unternehmen müssten sich demnach zukünftig im Zuge der finanzmathematischen Bewertung mit der Frage beschäftigen, wie ein solcher Full Fair Value in ein Mengen- und ein Wertgerüst unterteilt werden kann, was in der Praxis zu Abgrenzungs- und Bewertungsfragen führen dürfte.

Autor: Dr. Christoph Lippert, Manager, christophlippert@kpmg.com

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
THE SQUAIRE, Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main

www.kpmg.de

Redaktion

Prof. Dr. Christian Debus (V.i.S.d.P.)
Partner, Finance Advisory
T +49 69 9587-4264
cdebus@kpmg.com

Carsten Jäkel

Partner, Finance Advisory
T +49 221 2073-1522
cjaekel@kpmg.com

Newsletter kostenlos abonnieren

www.kpmg.de/newsletter