

Accounting News

Aktuelles zur Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung

Juli/August 2026

Liebe Leserinnen und Leser,

unsere vierteilige Serie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung geht weiter. In diesem dritten Teil geht es um den Klimawandel: Klimarisiken, Ziele, Pläne und Fortschritte. Darüber hinaus hat am 3. Juli 2026 die EU-Kommission die finalen European Sustainability Reporting Standards (ESRS) (2026) veröffentlicht. Unser Beitrag ordnet die zentralen Änderungen im Vergleich zu den ESRS (2023) ein und zeigt, welche Auswirkungen sich daraus für Unternehmen ergeben.

Außerdem haben wir das Thema IFRS 20 *Regulatory Assets and Regulatory Liabilities* vorbereitet – eine erste allgemeine praxisorientierte Einordnung und anschließend ein Praxisbeispiel der Auswirkungen auf die Bilanzierung von Energienetzbetreibern.

Im weiteren Verlauf betrachten wir die Fair-Value-Option für Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen. Das International Accounting Standards Board (IASB) hat hierzu zielgerichtete Änderungen an IAS 28 veröffentlicht.

Zu guter Letzt haben wir einen Beitrag zu den Auswirkungen der Entscheidung des Supreme Courts der USA zur Ungültigkeit von IEEPA-Zöllen auf die Rechnungslegung für Sie geschrieben.

Mit dieser Doppelausgabe verabschieden wir uns, wie schon in den letzten Jahren, in die Sommerpause. Ihnen eine erholsame, sonnige Zeit voller schöner Momente. Mitte September sind wir zurück und versorgen Sie wieder mit Neuigkeiten und spannenden Inhalten aus der Welt der Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung.



Ihnen eine anregende Lektüre.

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

INHALT

01 Nachhaltigkeitsberichterstattung	2
ESRS-Anwendung in der Praxis des DAX 40: Beobachtungen und Implikationen	2
EU-Kommission veröffentlicht final überarbeitete ESRS	11
02 IFRS-Rechnungslegung	21
IFRS 20 <i>Regulatory Assets and Regulatory Liabilities</i> – erste praxisorientierte Einordnung	21
Auswirkungen von IFRS 20 <i>Regulatory Assets and Regulatory Liabilities</i> auf die Bilanzierung von Energienetzbetreibern	31
Fair-Value-Option für Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	34
IFRIC Update Juni 2026 veröffentlicht	38
Auswirkungen der Entscheidung des Supreme Courts der USA zur Ungültigkeit von IEEPA-Zöllen auf die Rechnungslegung	38
03 Klardenker-Blog	40
04 Veranstaltungen/ Veröffentlichungen	41
05 Ihre regionalen Ansprechpersonen	43
06 Ihre Ansprechpersonen aus der Grundsatzabteilung	44

ESRS-Anwendung in der Praxis des DAX 40: Beobachtungen und Implikationen

Teil 3: Klimawandel: Klimarisiken, Ziele, Pläne und Fortschritte

Wir haben die Nachhaltigkeitsberichte der DAX-40-Unternehmen über am 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahre im Hinblick auf ausgewählte Fragestellungen analysiert und die wichtigsten Muster zu praxisnahen Erkenntnissen verdichtet. Nachdem wir in den ersten beiden Teilen unserer vierteiligen Serie den Aufbau der Berichte und die Optionen zur Darstellung von Nachhaltigkeitsinformationen sowie die Konnektivität zwischen Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung betrachtet haben, widmen wir uns in dieser Ausgabe der Klimaberichterstattung. Im Fokus stehen die Identifikation wesentlicher Klimarisiken, die Verwendung von Klimaszenarien, erwartete finanzielle Effekte, Übergangspläne sowie Treibhausgasreduktionsziele und deren bisherige Einordnung. Unsere Analyse zeigt, dass Klimarisiken, Zielsysteme und Übergangspläne in der Berichtspraxis bereits breit verankert sind. Die Unterschiede liegen vor allem in Nachvollziehbarkeit, unternehmensspezifischer Einordnung und Verknüpfung der einzelnen Angaben.

Regulatorischer Rahmen: Anforderungen an die Klimaberichterstattung nach ESRS E1

Die Anforderungen zur Angabe von Klimarisiken, Klimazielen und Übergangsplänen in einem nach European Sustainability Reporting Standards (ESRS) aufgestellten Nachhaltigkeitsbericht sind in ESRS E1 „Climate Change“ verankert. ESRS E1 versteht Klimaberichterstattung nicht als Summe einzelner Angaben zu Emissionen, Risiken oder Zielen, sondern als kohärente Berichterstattung über den Stand der klimabezogenen Transformation. Unternehmen sollen erläutern:

- Wie sie den Klimawandel beeinflussen
- Welchen wesentlichen physischen und transitorischen Klimarisiken sie ausgesetzt sind
- Wie widerstandsfähig Strategie und Geschäftsmodell gegenüber klimabezogenen Veränderungen sind
- Wie Klimaziele, Maßnahmen, Übergangsplan und finanzielle Planung zusammenwirken

Maßstab für die nachfolgende Analyse sind die derzeit geltenden ESRS in der Fassung der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2772 („ESRS (2023)“), da die untersuchten DAX-40-Berichte auf dieser Grundlage erstellt wurden. Die laufende Überarbeitung der ESRS („EU Draft ESRS (2026)“) ändert an dieser Grundlogik voraussichtlich wenig. Sie betrifft vor allem Vereinfachungen, Strukturierung und Fokussierung der Anforderungen, nicht aber den Kern von ESRS E1: Klimaberichterstattung soll die Verbindung zwischen wesentlichen Klimarisiken, Szenarioanalysen,

Treibhausgasinventar, Zielen, Maßnahmen, Übergangsplan und finanziellen Effekten nachvollziehbar machen.

Ausgangspunkt ist die Identifikation und Bewertung klimabezogener Auswirkungen, Risiken und Chancen. Unternehmen haben nach E1.IRO-1 zu beschreiben, wie sie klimabezogene Auswirkungen, physische Risiken, transitorische Risiken und Chancen identifizieren und bewerten. Für physische Risiken sind klimabezogene Gefahren unter Hoch-Emissions-Szenarien zu betrachten; für transitorische Risiken verlangt ESRS E1 mindestens ein Szenario, das mit einer Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5°C vereinbar ist. Die Ergebnisse dieser Analysen bilden zugleich die Grundlage für die Angaben zur Resilienz von Strategie und Geschäftsmodell nach ESRS 2 SBM-3.

Das Treibhausgasinventar nach E1-6 und die Zielangaben nach E1-4 bilden die Mess- und Steuerungsbasis der Klimaberichterstattung. Unternehmen müssen ihre Bruttoemissionen aus Scope 1, Scope 2, Scope 3 und insgesamt offenlegen. Treibhausgasreduktionsziele sind unter anderem nach einbezogenen Scopes, Basisjahr, Zieljahren, wissenschaftlicher Fundierung, 1,5°C-Kompatibilität und erwarteten Dekarbonisierungshebeln zu erläutern. Dabei verlangt ESRS E1 eine Bruttobetachtung: Entnahmen, Emissionszertifikate oder vermiedene Emissionen dürfen nicht als Mittel zur Erreichung der Treibhausgasreduktionsziele eingerechnet werden.



Der Übergangsplan nach E1-1 verbindet diese Elemente mit Strategie, Geschäftsmodell und Finanzplanung. Er soll zeigen, wie die Klimaschutzanstrengungen des Unternehmens mit dem Übergang zu einer nachhaltigen Wirtschaft, dem 1,5-°C-Ziel und dem Ziel der Klimaneutralität bis 2050 vereinbar sind. Dazu gehören insbesondere die Erläuterung von Dekarbonisierungshebeln, wesentlichen Maßnahmen, Investitionen und Finanzmitteln, potenziellen Locked-in-THG-Emissionen (in bestehenden Vermögenswerten und Produkten gebundene künftige THG-Emissionen), die Einbettung des Übergangsplans in Geschäftsstrategie und Finanzplanung sowie der bereits erreichte Fortschritt bei der Umsetzung des Übergangsplans.

Die Umsetzung wird durch die Angaben zu Maßnahmen und Ressourcen nach E1-3 konkretisiert. Unternehmen sollen Klimaschutzmaßnahmen nach Dekarbonisierungshebeln darstellen, erreichte und erwartete Treibhausgasreduktionen beschreiben und signifikante CapEx- und OpEx-Beträge mit den einschlägigen Finanzinformationen und Taxonomie-KPIs verbinden. Dadurch wird der Übergangsplan nicht nur strategisch, sondern auch operativ und finanziell nachvollziehbar.

Den Endpunkt dieser Systematik bilden die erwarteten finanziellen Effekte nach E1-9. Unternehmen sollen darstellen, wie wesentliche physische und transitorische Klimarisiken sowie klimabezogene Chancen Vermögenswerte, Umsatzerlöse, finanzielle Lage, finanzielle Leistung und Cashflows über kurze, mittlere und lange Zeithorizonte beeinflussen können. Auch wenn quantitative Angaben zu E1-9 in der ersten ESRS-Berichtssaison aufgrund der Phase-in-Erleichterungen noch nicht zu beobachten waren, verdeutlicht die Struktur des Standards bereits heute die Richtung: Klimaberichterstattung soll zunehmend mit finanzieller Steuerung, Kapitalallokation und Risikomanagement verbunden werden.

Im Rahmen unserer Auswertung der DAX-40-Berichte haben wir die Angaben der Unternehmen zu diesen Anforderungen analysiert. Dabei standen insbesondere folgende Fragen im Mittelpunkt:

- Wie häufig identifizieren Unternehmen wesentliche physische und transitorische Klimarisiken?
- Welche Klimaszenarien werden verwendet?
- Wie häufig werden erwartete finanzielle Effekte offengelegt?
- Wie weit sind Übergangspläne operationalisiert?
- Welche Treibhausgasreduktionsziele berichten Unternehmen?
- Wie lassen sich diese Ziele im Hinblick auf Fortschritt, Zielumfang und verbleibende Emissionen einordnen?

Physische und transitorische Klimarisiken

Die Identifikation und Erläuterung wesentlicher Klimarisiken ist ein zentraler Ausgangspunkt der Klimaberichterstattung nach ESRS E1. Unsere Analyse zeigt: Klimarisiken sind in der DAX-40-Berichtspraxis weitgehend angekommen. Unterschiede bestehen jedoch vor allem in der Spezifität der Risikobeschreibungen und in der Nachvollziehbarkeit der zugrunde liegenden Szenarioanalysen.

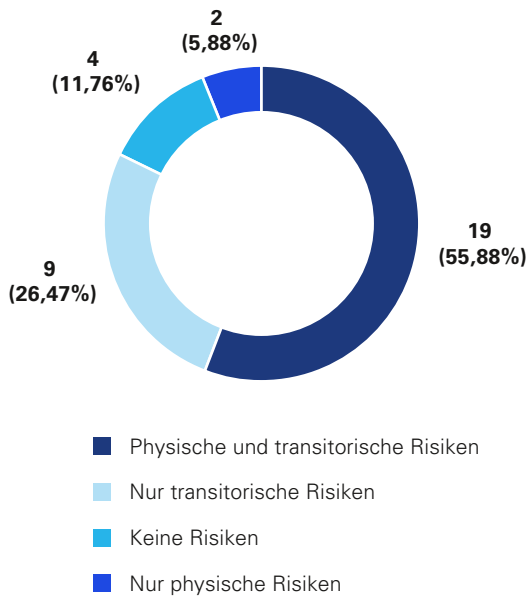
Von den 34 analysierten Unternehmen haben nur vier keine wesentlichen Klimarisiken identifiziert. Von den 30 Unternehmen mit identifizierten wesentlichen Klimarisiken haben 18 Unternehmen mindestens ein physisches Klimarisiko und 27 Unternehmen mindestens ein transitorisches Klimarisiko als wesentlich eingestuft. Neun dieser 30 Unternehmen haben ausschließlich transitorische Risiken als wesentlich beurteilt, während zwei Unternehmen nur physische Klimarisiken identifiziert haben. Die Mehrheit der Unternehmen (19) hat sowohl physische als auch transitorische Klimarisiken als wesentlich beurteilt.

Damit zeigt sich, dass klimabezogene Risiken in der Berichterstattung breit berücksichtigt werden. Zugleich deutet die stärkere Verbreitung transitorischer Risiken darauf hin, dass viele Unternehmen den Anpassungsdruck durch regulatorische, technologische, marktbezogene oder reputationsbezogene Veränderungen derzeit als wesentlicher einschätzen als physische Klimarisiken.

Die Analyse zeigt zugleich, dass die berichteten wesentlichen Klimarisiken häufig noch sehr generisch beschrieben werden. Bei berichteten physischen Klimarisiken bleibt teilweise unklar, ob sich die Risiken auf akute Gefahren, wie Starkregen, Überschwemmungen oder Hitzewellen, oder auf chronische Risiken, wie steigende Durchschnittstemperaturen, Wasserstress oder Meeresspiegelanstieg, beziehen. Auch der Bezug zu konkret exponierten Standorten und deren Relevanz für die Geschäftstätigkeit bleiben oftmals unklar. In Bezug auf transitorische Klimarisiken lassen sich die berichteten Risiken nicht immer den Risikokategorien technologisches Risiko, Marktrisiko, Reputationsrisiko und regulatorisches bzw. rechtliches Risiko zuordnen.

Für die Entscheidungsnützlichkeit der Angaben ist es wichtig, dass wesentliche Klimarisiken nicht nur abstrakt benannt, sondern in ihrem unternehmensspezifischen Kontext erläutert werden. Je nach Art des Risikos kann dies insbesondere Angaben zu betroffenen Geschäftsaktivitäten, Vermögenswerten, Wertschöpfungskettenabschnitten und Zeithorizonten erfordern. Bei physischen Risiken kann auch eine stärkere geografische Einordnung geboten sein, wenn die Exponierung bestimmter Standorte oder Regionen für die Wesentlichkeit des Risikos maßgeblich ist.



Abbildung 1: Wurden wesentliche Klimarisiken identifiziert?

Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Verwendung von Klimaszenarien

Eine zentrale Rolle bei der Bewertung von Klimarisiken spielen Szenarioanalysen. Auch wenn in den EU Draft ESRS (2026) nun eindeutig geregelt ist, dass die Durchführung einer Szenarioanalyse nicht verpflichtend ist, sollen Unternehmen angeben, ob physische Risiken unter Zugrundelegung eines Hoch-Emissions-Szenarios und transitorische Risiken unter Zugrundelegung eines Szenarios, das mit einer Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5 °C vereinbar ist, bewertet wurden.

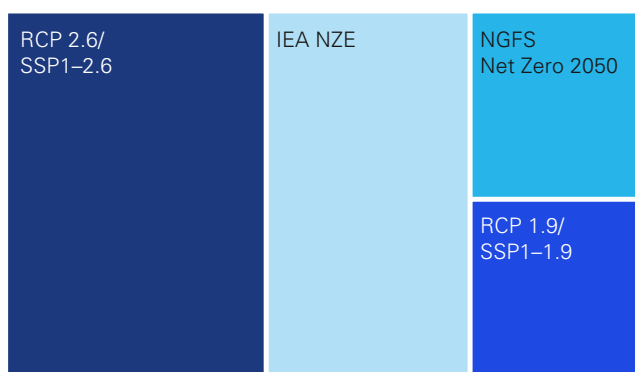
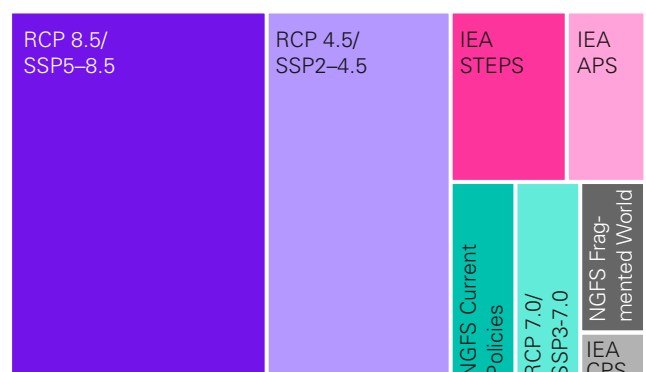
Unsere Analyse der Berichtspraxis zeigt, dass bei transitorischen Risiken erwartungsgemäß Szenarien mit niedrigerem Temperaturpfad bzw. hohem Transformationsfokus

dominieren. Am häufigsten wurden RCP 2.6/SSP1-2.6 (von 18 Unternehmen) und IEA NZE (von 14 Unternehmen) genannt. Daneben wurden RCP 1.9/SSP1-1.9 und NGFS Net Zero 2050 von jeweils sechs Unternehmen verwendet.

Für die Identifikation physischer Klimarisiken greifen die Unternehmen überwiegend auf Hoch-Emissions-Szenarien zurück. Das Szenario RCP 8.5/SSP5-8.5 wurde von 29 Unternehmen genannt, RCP 4.5/SSP2-4.5 von 21 Unternehmen. Daneben wurden unter anderem RCP 7.0/SSP3-7.0, IEA APS, IEA SPS sowie NGFS-Szenarien wie Current Policies und Fragmented World berichtet. 14 Unternehmen verwendeten zudem sonstige, teilweise intern entwickelte Szenarien.

Die breite Verwendung etablierter externer Szenarien erhöht grundsätzlich die Nachvollziehbarkeit der Analyse. Für Adressaten bleibt jedoch entscheidend, ob Unternehmen erläutern, warum bestimmte Szenarien ausgewählt wurden, welche Risiken damit abgedeckt werden und wie die Ergebnisse in die Wesentlichkeitsbeurteilung eingeflossen sind. Gerade bei unternehmensintern entwickelten Szenarien ist Transparenz über Annahmen, Zeithorizonte und Datenquellen besonders wichtig.

Für die Aussagekraft der Szenarioanalyse ist nicht nur relevant, welches Szenario verwendet wird, sondern auch, ob es für die jeweilige Risikoart geeignet und hinreichend aktuell ist. Hoch-Emissions-Szenarien wie RCP 8.5/SSP5-8.5 können für physische Risiken als Stress-Szenarien sinnvoll sein; für transitorische Risiken sind regelmäßig Szenarien mit expliziten Annahmen zu Politikpfaden, Energiemärkten, Technologieentwicklung, CO₂-Preisen und Nachfrageverschiebungen aussagekräftiger. Zudem sollte erkennbar sein, welcher Jahrgang verwendet wurde, da zentrale Annahmen regelmäßig aktualisiert werden.

Abbildung 2: Für transitorische und physische Klimarisiken verwendete Szenarien**Szenarien für transitorische Klimarisiken****Szenarien für physische Klimarisiken**

Quelle: KPMG in Deutschland, 2026 →

Erwartete finanzielle Effekte

Bezüglich der erwarteten finanziellen Effekte hat kein Unternehmen eine quantitative Angabe unter der Angabepflicht E1-9 gemacht. Dies ist vor dem Hintergrund der Phase-in-Regelungen einzuordnen, nach denen quantitative Angaben in den ersten Jahren der Berichterstattung noch unterbleiben können. Auch bei den Angaben unter ESRS 2.SBM-3 haben lediglich vier der analysierten Unternehmen quantitative Angaben zu erwarteten finanziellen Effekten offengelegt.

Die geringe Verbreitung quantitativer Angaben ist daher nicht überraschend. Zugleich zeigt sie, dass die Verbindung zwischen Klimarisiken und finanziellen Auswirkungen in der Berichtspraxis noch im Aufbau ist. Für Adressaten wird dieser Aspekt künftig an Bedeutung gewinnen, weil klimabezogene Risiken und Chancen nicht nur qualitativ beschrieben, sondern zunehmend in finanzielle Planung, Risikomanagement und Kapitalallokation übersetzt werden müssen.

Übergangspläne im Nachhaltigkeitsbericht

Nach der Analyse klimabezogener Risiken richtet sich der Blick auf die Frage, wie Unternehmen den Übergang zu einem mit dem 1,5-°C-Ziel kompatiblen Geschäftsmodell bewältigen wollen. Der Übergangsplan nach ESRS E1-1 bildet hierfür die strategische Klammer: Er soll zeigen, wie Klimaziele, Dekarbonisierungshebel, wesentliche Maßnahmen, finanzielle Ressourcen und Geschäftsstrategie miteinander verbunden werden.

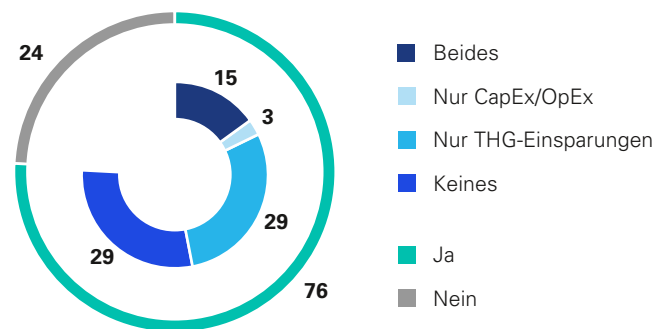
Unsere Analyse zeigt, dass Übergangspläne in der DAX-40-Berichtspraxis bereits weit verbreitet sind. 26 der 34 analysierten Unternehmen berichten über einen Übergangsplan für den Klimaschutz im Sinne von ESRS E1-1. Für diese Unternehmen haben wir untersucht, ob sie die erreichten und erwarteten Treibhausgasemissionsreduktionen sowie die geplanten CapEx- und OpEx-Beträge pro identifiziertem Dekarbonisierungshebel angegeben haben.

Die Ergebnisse zeigen deutliche Unterschiede im Operationalisierungsgrad. Gut 38 Prozent der Unternehmen mit Übergangsplan quantifizieren weder die Treibhausgasemissionsreduktionen noch die erforderlichen finanziellen

Mittel zur Umsetzung des Plans pro Dekarbonisierungshebel. Lediglich vier Unternehmen haben sowohl die erreichten und erwarteten Reduktionen als auch die erforderlichen CapEx- und OpEx-Beträge pro Dekarbonisierungshebel angegeben. Damit ist bei vielen Übergangsplänen zwar die strategische Richtung erkennbar; die operative und finanzielle Unterlegung bleibt jedoch noch nicht durchgängig nachvollziehbar.

Abbildung 3: Hat das Unternehmen einen Übergangsplan nach E1-1 offengelegt?

Wenn ja, hat das Unternehmen THG-Einsparungen und CapEx/OpEx je Dekarbonisierungshebel angegeben?



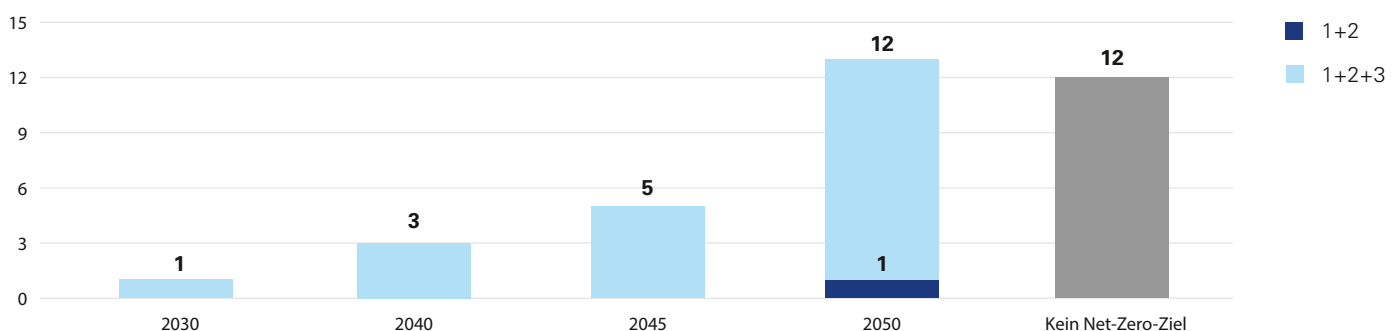
Angaben in Prozent. Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Net-Zero-Ziele als langfristiges Transformationsziel

Eng mit Übergangsplänen verbunden ist das langfristige Zielbild der klimabezogenen Transformation. Ein Net-Zero-Ziel beschreibt nach ESRS-Definition ein unternehmensweites Treibhausgasreduktionsziel, das eine mit 1,5-°C-Pfaden kompatible Minderung der Emissionen entlang der Wertschöpfungskette vorsieht und verbleibende Restemissionen durch dauerhafte Entnahmen neutralisiert. Vor diesem Hintergrund haben wir untersucht, welche DAX-40-Unternehmen ein Net-Zero-Ziel berichten, welches Zieljahr sie angeben und welche Treibhausgas-Scopes einbezogen werden.

Von den 34 analysierten Unternehmen haben sich 22 nach eigener Auskunft ein Net-Zero-Ziel gesetzt. Gut die Hälfte davon (13) wollen bis 2050 Net-Zero-Emissionen erreichen. Ein Unternehmen strebt dies bereits bis 2030 an.

Abbildung 4: Unternehmen mit Net-Zero-Ziel nach Zieljahr und einbezogenen Scopes



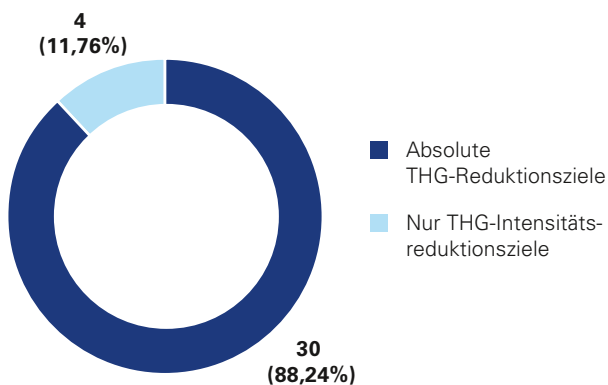
Quelle: KPMG in Deutschland, 2026 →

21 der 22 Unternehmen mit Net-Zero-Ziel beziehen sowohl die eigene Geschäftstätigkeit, also Scope 1 und 2, als auch Scope-3-Emissionen in der Wertschöpfungskette ein. Dies entspricht der ESRS-Definition, nach der ein Net-Zero-Ziel Emissionsminderungen entlang der Wertschöpfungskette umfasst. Zwölf der analysierten Unternehmen berichten kein Net-Zero-Ziel.

Kurz- und mittelfristige Treibhausgasreduktionsziele

Neben Net-Zero-Zielen haben wir auch die kurz- und mittelfristigen Treibhausgasreduktionsziele der analysierten Unternehmen ausgewertet. Im Fokus standen absolute Ziele mit Zieljahren bis einschließlich 2035. Diese Ziele sind für Adressaten besonders relevant, weil sie den Zeitraum abdecken, in dem Fortschritte bereits in den kommenden Berichtsperioden sichtbar werden sollten.

Abbildung 5: Unternehmen mit kurz- und mittelfristigen THG-Reduktionszielen



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Von den 34 analysierten DAX-40-Unternehmen haben sich 30, also gut 88 Prozent, absolute Treibhausgasreduktionsziele im kurz- und mittelfristigen Bereich gesetzt. Davon berichten zwölf Unternehmen zusätzlich Intensitätsziele. Intensitätsziele setzen die absolute Menge der ausgestoßenen Treibhausgasemissionen ins Verhältnis zu einer Output-Größe, etwa pro Personenkilometer bei Airlines oder pro Tonne warmgewalztem Stahl bei Stahlproduzenten.

Intensitätsziele können insbesondere dann sinnvoll sein, wenn die Emissionsentwicklung stark von produktions-, leistungs- oder nutzungsbezogenen Größen abhängt und Unternehmen dadurch Effizienzfortschritte in einem wachsenden oder strukturell veränderten Geschäft besser sichtbar machen können. Für die Beurteilung des tatsächlichen Beitrags zur Emissionsminderung verlangt ESRS E1 grundsätzlich auch die Angabe der damit verbundenen absoluten Treibhausgasemissionen, da nur so erkennbar wird, ob eine verbesserte Intensität auch mit einer Reduktion der absoluten Emissionen einhergeht.

Nach den im Mai 2026 veröffentlichten EU Draft ESRS (2026) ist für bestimmte Finanzinstitute eine Ausnahme von diesem Grundsatz vorgesehen. Danach sollen Versicherungsunternehmen und Kreditinstitute bestimmte branchenübliche Intensitätsziele auch ohne Angabe der korrespondierenden absoluten Emissionswerte berichten können, was der besonderen Steuerungslogik finanzierter bzw. versicherungsbezogener Emissionen Rechnung trägt.

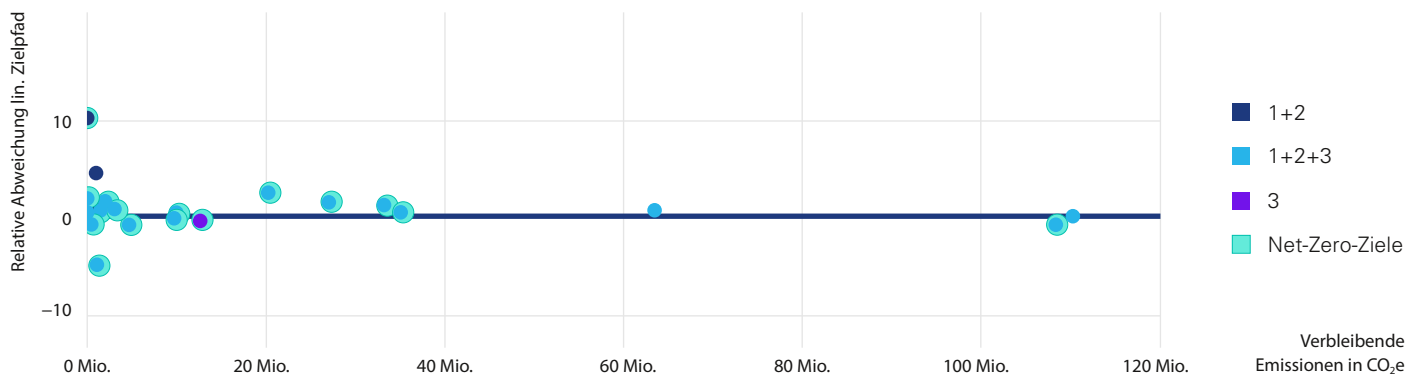
Zielerreichung im Hinblick auf kurz- und mittelfristige Ziele

Die reine Angabe eines kurz- oder mittelfristigen Treibhausgasreduktionsziels sagt noch wenig darüber aus, wie gut sich der angestrebte Transformationspfad für Adressaten einordnen lässt. Entscheidend ist vielmehr, ob Zielumfang, bisherige Emissionsentwicklung und die bei Zielerreichung verbleibenden absoluten Emissionen zusammen ein nachvollziehbares Bild ergeben. Vor diesem Hintergrund haben wir die berichteten absoluten Ziele nicht nur danach ausgewertet, ob sie bestehen und welche Scopes sie umfassen, sondern auch danach, wie sich die bisherige Emissionsentwicklung rechnerisch zum jeweiligen Zielpfad verhält.

Bei den meisten untersuchten Unternehmen liegt das Basisjahr, gegenüber dem die Entwicklung der Treibhausgasemissionen gemessen wird, bereits einige Jahre zurück. Dadurch lässt sich auf Basis der veröffentlichten Angaben eine erste Einordnung vornehmen, ob die bisherige Entwicklung oberhalb oder unterhalb eines rechnerisch linearen Zielpfads liegt. Ergänzend betrachten wir, welche absoluten Treibhausgasemissionen bei vollständiger Erreichung der berichteten Ziele rechnerisch verbleiben würden, unter der Annahme, dass die nicht vom Ziel erfassten Treibhausgasemissionen konstant bleiben.

Das nachfolgende Diagramm kombiniert diese beiden Perspektiven. Die y-Achse zeigt die relative Abweichung von einem rechnerisch linearen Zielpfad auf Basis des jeweiligen Basisjahres, Zieljahres und Reduktionsziels. Positive Abweichungen (Punkte oberhalb der Nulllinie) bedeuten, dass die Unternehmen ihre Emissionen stärker reduziert haben, als es der angenommene lineare Zielpfad zum jeweiligen Stichtag erfordern würde. Negative Abweichungen (Punkte unterhalb der Nulllinie) zeigen demgegenüber, dass die bisherige Emissionsentwicklung hinter dem rechnerischen Zielpfad zurückbleibt. Die x-Achse zeigt die verbleibenden absoluten Treibhausgasemissionen bei unterstellter vollständiger Erreichung des jeweiligen kurz- und mittelfristigen Ziels. Die Farbe der Punkte zeigt, welche Treibhausgas-Scopes das jeweilige Reduktionsziel umfasst. Ein grüner Kreis kennzeichnet Unternehmen, die zusätzlich ein Net-Zero-Ziel berichten.

Abbildung 6: Performance gegen selbst gesetzte kurz- und mittelfristige Ziele



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Die Auswertung zeigt, dass einige Unternehmen in ihrer Performance hinter den eigenen Ambitionen zurückbleiben. Ein großer Teil der Unternehmen befindet sich allerdings im Hinblick auf den unterstellten linearen Reduktionspfad auf einem guten Weg zur Zielerreichung. Bei der Interpretation ist zu berücksichtigen, dass die Performance der Unternehmen in unserer Auswertung tendenziell zu positiv erscheinen kann. Grund hierfür ist, dass wir vereinfachend einen linearen Zielpfad unterstellen. Viele Unternehmen dürften ihre internen Reduktionspfade demgegenüber eher regressiv ausgestaltet haben, da verhältnismäßig einfach umzusetzende Maßnahmen mit großem Effekt, etwa die Umstellung auf Grünstrom, häufig zu Beginn des Transformationszeitraums umgesetzt werden. Hinzu kommt, dass die aktuell verfügbare Datenhistorie noch kurz ist und die Aussagekraft der bisherigen Entwicklung daher begrenzt bleibt.

Die Darstellung ist nicht als abschließende Bewertung der Klimastrategien einzelner Unternehmen zu verstehen. Sie zeigt vielmehr, dass die Aussagekraft kurz- und mittelfristiger Ziele maßgeblich von ihrem Umfang und ihrer Einbettung in den langfristigen Reduktionspfad abhängt. Einzelne Unternehmen würden auch bei vollständiger Erreichung ihrer kurz- und mittelfristigen Ziele weiterhin hohe absolute Emissionsmengen ausweisen. Dies ist zunächst vor dem Betrachtungszeitraum einzuordnen: Im Diagramm werden Ziele mit Zieljahren bis 2035 abgebildet, während viele berichtete Net-Zero-Ziele erst auf das Jahr 2050 ausgerichtet sind. Ein wesentlicher Teil der angestrebten Emissionsminderung liegt daher bei diesen Unternehmen rechnerisch außerhalb des hier betrachteten Zielhorizonts.

Hinzu kommt, dass sich einige Ziele, insbesondere im Scope-3-Bereich, nur auf bestimmte Kategorien oder Teilmengen des gesamten Treibhausgasinventars beziehen. Für Emissionen, die nicht erkennbar vom berichteten Ziel erfasst sind, wurde in der Analyse vereinfachend unterstellt, dass sie auf dem zuletzt berichteten Niveau verbleiben.

Diese Annahme dient ausschließlich der Vergleichbarkeit der Auswertung und stellt keine Aussage über interne Planungen oder nichtveröffentlichte Maßnahmen der Unternehmen dar. Zugleich verdeutlicht sie, dass die transparente Abgrenzung des Zielumfangs für die Einordnung von Treibhausgasreduktionszielen zentral ist.

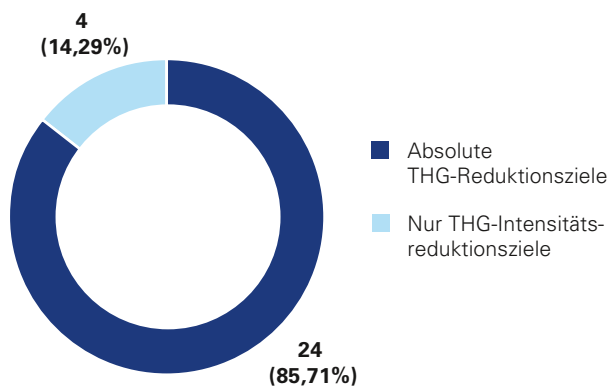
Schließlich unterscheiden sich die absoluten Ausgangsniveaus der Unternehmen aufgrund ihrer Geschäftsmodelle erheblich. Entsprechend können auch verbleibende Emissionen im zweistelligen Millionenbereich mit ambitionierten Reduktionspfaden verbunden sein, wenn das Ausgangsniveau entsprechend hoch ist. Für Adressaten ist daher besonders entscheidungsnützlich, wenn Unternehmen neben dem Reduktionsziel auch nachvollziehbar erläutern, welcher Anteil des gesamten Treibhausgasinventars vom Ziel erfasst wird, welche Emissionsminderungen bis zum Zieljahr erwartet werden und welche Emissionsmengen darüber hinaus verbleiben.

Performance im Hinblick auf die langfristige Zielerreichung

Nach der Betrachtung kurz- und mittelfristiger Ziele richtet sich der Blick auf den langfristigen Reduktionspfad. Diese Perspektive ist für Adressaten besonders relevant, weil viele Net-Zero-Ziele auf das Jahr 2050 ausgerichtet sind und damit ein erheblicher Teil der angestrebten Emissionsminderung erst nach 2035 liegt. Langfristige Ziele können daher helfen, die kurz- und mittelfristigen Zielangaben in ein vollständigeres Bild der geplanten Transformation einzuordnen.

Von den 34 analysierten DAX-40-Unternehmen haben sich 24 Unternehmen, also gut 70 Prozent, ein absolutes Treibhausgasreduktionsziel mit einem Zieljahr ab 2035 gesetzt. Sechs Unternehmen haben kein langfristiges Treibhausgasreduktionsziel; bei einem dieser Unternehmen ist dies dadurch zu erklären, dass es bereits bis 2030 Net Zero erreichen möchte.

Abbildung 7: Unternehmen mit langfristigen THG-Reduktionszielen



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Für die Einordnung der langfristigen Ziele haben wir die Methodik aus der Analyse der kurz- und mittelfristigen Ziele fortgeführt. Auch hier betrachten wir zum einen, wie sich die bisherige Emissionsentwicklung rechnerisch zu einem linearen Zielpfad verhält. Zum anderen zeigen wir, welche absoluten Treibhausgasemissionen bei vollständiger Erreichung der langfristigen Ziele rechnerisch verbleiben würden. Die bereits erläuterten methodischen Annahmen und Einschränkungen gelten entsprechend.

Das nachfolgende Diagramm stellt die beiden Perspektiven analog zur kurz- und mittelfristigen Analyse dar. Die y-Achse zeigt die relative Abweichung vom rechnerisch linearen Zielpfad. Die x-Achse zeigt die verbleibenden absoluten Treibhausgasemissionen bei unterstellter vollständiger Zielerreichung. Die Darstellung ermöglicht damit eine Aussage darüber, in welchem Umfang sich die erwarteten Emissionsminderungen in den Zeitraum nach 2035 verlagern.

Im Vergleich zur kurz- und mittelfristigen Betrachtung reduziert sich die verbleibende Emissionsmenge insbesondere bei den bislang emissionsintensiven Unternehmen

bei langfristiger Zielerreichung deutlich. Dies deutet darauf hin, dass für diese Unternehmen ein wesentlicher Teil der avisierten Emissionsminderung erst im langfristigen Zeitraum zwischen 2035 und 2050 vorgesehen ist. Zugleich zeigt die Darstellung, dass bei einzelnen Unternehmen auch bei vollständiger Erreichung der langfristigen Ziele weiterhin hohe absolute Emissionsmengen verbleiben könnten, wenn diese auf dem heutigen Niveau verbleiben.

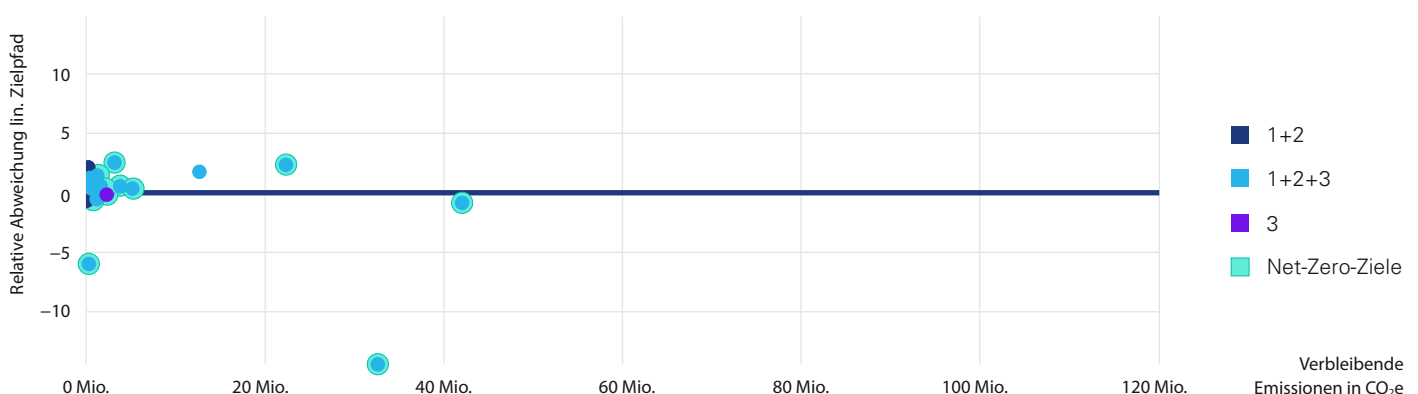
Auch diese Beobachtung ist im Kontext der jeweils einbezogenen Scopes, Zielumfänge und Ausgangsniveaus zu lesen. Gerade bei emissionsintensiven Geschäftsmodellen können verbleibende Emissionen im zweistelligen Millionenbereich mit ambitionierten Reduktionspfaden verbunden sein. Für Adressaten ist daher entscheidend, dass Unternehmen den langfristigen Zielpfad nicht isoliert darstellen, sondern nachvollziehbar mit dem gesamten Treibhausgasinventar, den erwarteten Minderungen und den vorgesehenen Dekarbonisierungshebeln.

Einordnung der Zielambition

Abschließend haben wir untersucht, wie die Unternehmen selbst die Ambition ihrer Treibhausgasreduktionsziele einordnen. ESRS E1 verlangt, dass Unternehmen angeben, ob ihre Ziele wissenschaftsbasiert und mit einer Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5°C vereinbar sind. 31 der 34 analysierten DAX-40-Unternehmen beurteilen ihre Ziele als 1,5°C-kompatibel. Dabei zeigt sich eine starke Bedeutung der Science Based Targets initiative (SBTi): 24 dieser Unternehmen geben an, eine „Validierung“ der Ziele durch die SBTi durchlaufen zu haben. Weitere vier Unternehmen haben ihre Ziele ohne „Validierung“ an der SBTi-Methodik ausgerichtet. Drei Unternehmen stützen ihre Beurteilung der 1,5°C-Kompatibilität auf andere Grundlagen.

Die hohe Verbreitung von 1,5°C-Kompatibilitätsaussagen ist zunächst ein Hinweis darauf, dass sich viele Unternehmen bei der Festlegung ihrer Treibhausgasreduktionsziele an etablierten externen Referenzrahmen orientieren.

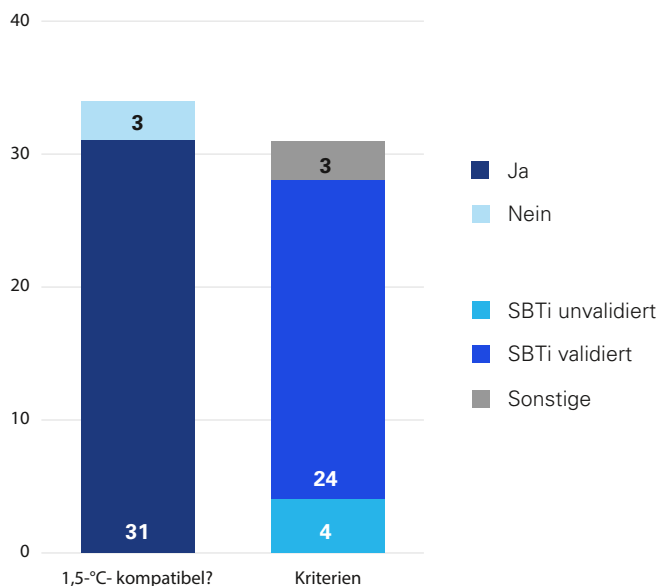
Abbildung 8: Performance gegen selbst gesetzte, langfristige Ziele



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Für Adressaten ist jedoch entscheidend, dass solche Aussagen nicht als statische Eigenschaft des Zielsystems verstanden werden. Wissenschaftsbasierte Reduktionspfade, sektorale Dekarbonisierungsbudgets und Validierungsmethoden können sich durch neue klimawissenschaftliche Erkenntnisse wie aktualisierte Emissionsbudgets oder methodische Weiterentwicklungen ändern. Unternehmen sollten daher transparent erläutern, auf welcher methodischen Grundlage, welchem Basisjahr und welchem Validierungsstand die Beurteilung der 1,5-°C-Kompatibilität beruht und ob bzw. wie die Ziele bei wesentlichen Änderungen der zugrunde liegenden wissenschaftlichen oder methodischen Annahmen überprüft werden.

Abbildung 9: Beurteilt das Unternehmen seine THG-Reduktionsziele als 1,5-°C-kompatibel?



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen

Die Analyse der aktuellen Berichtspraxis zeigt, dass Klimarisiken, Treibhausgasreduktionsziele und Übergangspläne in der DAX-40-Berichterstattung bereits breit verankert sind. Die Unterschiede liegen weniger in der grundsätzlichen Adressierung der Anforderungen als in der Nachvollziehbarkeit, unternehmensspezifischen Einordnung und Verknüpfung der einzelnen Angaben. Unternehmen sollten daher im Nachhaltigkeitsbericht explizit erläutern, wie die einzelnen E1-Angaben ineinandergreifen und welches Gesamtbild sich daraus für den Stand und die weitere Entwicklung der klimabezogenen Transformation ergibt.

Ein zentraler Ansatzpunkt liegt in der präziseren Erläuterung klimabezogener Risiken. Für Adressaten ist entscheidend, dass physische und transitorische Risiken nicht nur abstrakt

benannt, sondern mit Geschäftsmodell, Standorten, Wertschöpfungskette, Zeithorizonten und verwendeten Szenarien verbunden werden. Unternehmen sollten bei den Szenarioangaben deshalb nicht nur die verwendeten Szenarien nennen, sondern auch erläutern, welche Risiken damit analysiert wurden, welche wesentlichen Annahmen zugrunde liegen und wie die Ergebnisse die Risikoeinschätzung und Resilienzanalyse beeinflusst haben.

Darüber hinaus gewinnen Übergangspläne an Aussagekraft, wenn sie stärker operationalisiert werden. Entscheidend ist die nachvollziehbare Verbindung von Klimazielen, Dekarbonisierungshebeln, Maßnahmen, erwarteten Treibhausgasreduktionen sowie den hierfür vorgesehenen finanziellen Ressourcen. Je klarer diese Elemente miteinander verknüpft sind, desto besser lässt sich beurteilen, wie der berichtete Transformationspfad in Strategie, Investitionsplanung und operative Steuerung eingebettet ist. Der Bericht sollte daher je wesentlichem Dekarbonisierungshebel darstellen, welche Maßnahmen vorgesehen sind, welche Emissionsminderungen damit erwartet werden oder bereits erreicht wurden, welche finanziellen Ressourcen hierfür aufgewendet werden und wie diese Angaben mit den Klimazielen und dem Übergangsplan zusammenhängen.

Schließlich kommt der transparenten Einordnung von Zielsystemen besondere Bedeutung zu. Unternehmen sollten klar erläutern, welche Scopes, Kategorien und Teile des Treibhausgasinventars von ihren Zielen erfasst werden, welche Emissionsminderungen bis zu den jeweiligen Zieljahren erwartet werden und welche absoluten Emissionen bei Zielerreichung verbleiben. Intensitätsziele können hierfür eine sinnvolle ergänzende Perspektive bieten; für die Beurteilung des tatsächlichen Beitrags zur Emissionsminderung bleibt jedoch die Entwicklung der absoluten Emissionen zentral. Bei Aussagen zur wissenschaftlichen Fundierung oder 1,5-°C-Kompatibilität sollten Unternehmen zudem offenlegen, auf welcher Methodik, welchem Validierungsstand und welchem Referenzpfad die Beurteilung beruht und wie mögliche Weiterentwicklungen wissenschaftsbasierter Reduktionspfade eingeordnet werden.

Insgesamt zeigt die Analyse, dass die nächste Entwicklungsstufe der Klimaberichterstattung weniger in der bloßen Erweiterung einzelner Angaben liegt als vielmehr in deren besserer Verknüpfung. Klimarisiken, Szenarioanalysen, Treibhausgasinventar, Ziele, Übergangsplan, finanzielle Ressourcen und erwartete finanzielle Effekte sollten zunehmend so zusammengeführt werden, dass ein konsistentes und entscheidungsnützlich Bild der klimabezogenen Transformation entsteht.

IN ACHT SCHRITTEN ZU AUSSAGEKRÄFTIGEN E1-ANGABEN

1. E1-Angaben konsistent verknüpfen
2. Klimarisiken unternehmensspezifisch erläutern
3. Szenarien nachvollziehbar einordnen
4. Übergangsplan operationalisiert darstellen
5. Zielumfang transparent abgrenzen
6. Unsicherheiten bei Zielpfaden benennen
7. Performance gegen Ziele erläutern
8. Finanzielle Effekte qualitativ einordnen

Ausblick

Im Rahmen unserer vierteiligen Serie zur Auswertung von DAX-40-Berichten anhand ausgewählter Nachhaltigkeitsthemen werden wir in der nächsten Ausgabe die Berichtspraxis zu positiven Auswirkungen thematisieren.

ZU DEN PERSONEN



Stefanie Jordan, WPin, ist Director bei KPMG in Deutschland und leitet im Department of Professional Practice den Bereich ESG-Reporting. Sie ist Mitglied im IDW-Arbeitskreis CSR-Reporting sowie in den IDW-Arbeitsgruppen CSRD und ESRS sowie FAQ Artikel 8 Taxonomie-Verordnung.



Alina Hermanns ist Assistant Managerin bei KPMG und beschäftigt sich im Department of Professional Practice im Bereich ESG-Reporting mit Fragen zur EU-Taxonomie.



Jonathan Radomski, WP, ist Senior Manager bei KPMG und im Department of Professional Practice zuständig für ESG-Reporting. Hier setzt er sich schwerpunktmäßig mit den Themen CSRD und ESRS auseinander.



EU-Kommission veröffentlicht final überarbeitete ESRS

Am 3. Juli 2026 veröffentlichte die Europäische Kommission die final überarbeiteten European Sustainability Reporting Standards (ESRS) – ein wichtiger Schritt zur Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Der vorliegende Beitrag ordnet die zentralen Änderungen der übergreifenden Standards sowie der Themenstandards ein und leitet daraus Implikationen für die Praxis ab.

Hintergrund zur Überarbeitung der ESRS

Die Europäische Kommission hatte im Rahmen des ersten Entwurfs der Omnibus-I-Richtlinie vom 26. Februar 2025 eine Reihe von Maßnahmen zur Entbürokratisierung der Nachhaltigkeitsberichterstattung angestoßen. Im Rahmen dessen hat die EU-Kommission am 3. Juli 2026 auf Basis des Technical Advice der EFRAG die umfassend reformierten ESRS veröffentlicht (im Folgenden: ESRS (2026)¹). Ziel der Anpassungen war es, die berichtspflichtigen Unternehmen durch eine Vereinfachung der ESRS zu entlasten und gleichzeitig die Aussagekraft der Nachhaltigkeitsberichterstattung zu erhöhen.

Übergreifende Änderungen

Die Standards wurden insgesamt in ihrer Struktur stärker angeglichen: Alle Themenstandards weisen jetzt eine Gliederung nach Konzepten, Maßnahmen, Zielen und Kennzahlen sowie entsprechende Verweise auf ESRS 2 auf. Im Zuge dessen wurden insbesondere Redundanzen und Dopplungen gekürzt.

Außerdem wurden Definitionen zu entsprechenden Begrifflichkeiten wie „Key Materials“ (ESRS E5-4 (2026)) und „Formulierer“ (ESRS E2-5 (2026)) neu eingeführt sowie bestehende Definitionen überarbeitet – etwa die von „Mikroplastik“ (ESRS E2-4 (2026)).

Weiter wurde konkretisiert, dass das erste Jahr der Berichterstattung eines Unternehmens sich aus den durch die aktualisierte CSRD² ergebenden Startpunkten der Berichtspflicht ergibt, also unabhängig davon, wann die CSRD in nationales Recht umgesetzt wurde oder noch wird.

Änderungen in den Cross-Cutting-Standards

ESRS 1 – Allgemeine Anforderungen

Einführung des Prinzips der Fair Presentation

Bislang war umstritten, ob die ESRS als „fair presentation framework“ oder als „compliance framework“ ausgestaltet sind. ESRS 1 (2026) stellt nun ausdrücklich klar, dass die Nachhaltigkeitsberichterstattung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse identifizierten wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen vermitteln soll, das heißt ein „fair presentation framework“ ist. Gleichzeitig besteht die Grundannahme, dass die Anwendung der ESRS unter Beachtung der qualitativen Merkmale – insbesondere Relevanz, glaubwürdige Darstellung, Vergleichbarkeit, Nachprüfbarkeit und Verständlichkeit – grundsätzlich zu einer Fair Presentation führt.

Strukturelle Änderung der Berichterstattung

Die unter den Anwendungsanforderungen des ESRS 1 (2023) aufgeführten Nachhaltigkeitsaspekte sind in drei Gliederungsebenen unterteilt:

- Themen (Topics, beispielsweise Arbeitskräfte des Unternehmens)
- Unter-Themen (Sub-Topics wie Arbeitsbedingungen)
- Unter-Unter-Themen (Sub-Sub-Topics, etwa sichere Beschäftigung)

In ESRS 1 (2026) wurde die dritte Gliederungsebene der Unter-Unter-Themen entfernt. Die Breite der abgedeckten Themen hat sich allerdings in Summe nicht verändert.

1 Die mit 2026 gekennzeichneten Standard-Referenzen beziehen sich auf die am 3. Juli 2026 veröffentlichten ESRS. Die [↗ ESRS](#) sind über die Webseite der EU-Kommission aufrufbar.

2 Corporate Sustainability Reporting Directive ([↗ \(EU\) 2022/2464](#)) i. d. F. vom 26. Februar 2026; zuletzt geändert durch Omnibus I.

Zudem ist es nunmehr möglich, von der durch ESRS 1 vorgeschriebenen Kapitelaufteilung nach Themenstandards **begründet** abzuweichen. Demnach wäre es denkbar, die Berichterstattung zu ESRS S1 vor ESRS E1 vorzuziehen oder zuerst übergreifende Maßnahmen für alle als wesentlich identifizierten Themen zu berichten. Darüber hinaus wird die Möglichkeit der Verwendung von Zusammenfassungen und Anhängen zusätzlich zu den eigentlichen ESRS-Kapiteln aufgenommen. Ein Unternehmen kann beispielsweise vorweg die wichtigsten Informationen berichten („executive summary“) oder Details in Anhänge verschieben.

Klarstellung der Berichtsgrenzen

Für die Abgrenzung der eigenen Tätigkeiten („own operations“) von der Wertschöpfungskette sehen die ESRS (2023) für bestimmte Angaben in ESRS E1, E2 und E4 neben dem Beherrschungskonzept der Finanzberichterstattung („financial control“) auch die Einbeziehung von Vermögenswerten, Produktionsstätten und Unternehmen unter operativer Kontrolle („operational control“) vor. Dieser sogenannte „hybrid approach“ wurde vielfach kritisiert, insbesondere aufgrund der Unterschiede zum Greenhouse Gas Protocol und zu IFRS S2. ESRS 1 (2026) greift dieses Feedback auf und stellt künftig grundsätzlich auf das Beherrschungskonzept der Finanzberichterstattung ab (zu den Sonderregelungen im Rahmen der Emissionsberichterstattung, siehe Abschnitt ESRS E1 – Klimawandel). Zudem wird klargestellt, dass nichtkonsolidierte Tochterunternehmen nur dann einzubeziehen sind, wenn von ihnen wesentliche Auswirkungen für den Konzern ausgehen.

Für Leasingverhältnisse gelten jedoch besondere Regelungen: Auswirkungen aus der Nutzung geleaster Vermögenswerte sind dem Leasingnehmer zuzurechnen, während sie beim Leasinggeber Teil der Wertschöpfungskette bleiben. Weitere Sonderregelungen betreffen gemeinschaftliche Tätigkeiten („joint operations“) und Altersversorgungspläne („benefit schemes“).

Künftig kann die Einbeziehung neu erworbener Tochterunternehmen in die Nachhaltigkeitsberichterstattung auf den folgenden Berichtszeitraum verschoben werden. Bei der Veräußerung von Tochterunternehmen dürfen Wesentlichkeitsanalyse und Berichtsgrenzen rückwirkend angepasst werden. Ungeachtet dieser Erleichterungen sind wesentliche Ereignisse im Zusammenhang mit dem erworbenen oder veräußerten Tochterunternehmen qualitativ zu erläutern, sofern sie die nachhaltigkeitsbezogenen Auswirkungen, Risiken oder Chancen des Konzerns im Berichtszeitraum beeinflussen.

Weiterhin wurde der sogenannte „value chain cap“ an die im Omnibus-I-Paket enthaltenen Vorgaben angepasst. Demnach sollen Unternehmen nur solche Informationen von nichtberichtspflichtigen Unternehmen ihrer Wertschöpfungs-

fungskette einholen dürfen, die von dem Nachhaltigkeitsstandard zur freiwilligen Berichterstattung abgedeckt werden (vgl. Art. 19a Abs. 3 bzw. Art. 29a Abs. 3 CSRD); dies schützt nichtberichtspflichtige Unternehmen vor einer unverhältnismäßigen Auskunftspflicht.

Zuletzt wurde eine Erleichterung für Unternehmen eingeführt, die Investments für ihre Kunden treuhänderisch verwalten, ohne die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen zu tragen. Die betroffenen Gesellschaften müssen, sofern sie die in ESRS 1 (2026) festgelegten Kriterien erfüllen, nicht länger über die Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit diesen Investments berichten. Sollte es sich um ein Unternehmen der Wertschöpfungskette handeln, dass die Verwaltung vornimmt, muss dieses keine Daten zum Investitionssubjekt bereitstellen.

Möglichkeit der Aggregation

Künftig besteht neben der Disaggregation unter bestimmten Voraussetzungen auch die Möglichkeit, Informationen zu Auswirkungen, Risiken und Chancen zu aggregieren. Das Aggregationsniveau soll dabei eine wahrheitsgetreue Darstellung unterstützen und kann beispielsweise nach Themen, Sektoren, Tochtergesellschaften, Geografien („geographies“, Erläuterung im Glossar in Annex II der ESRS) oder Vermögenswerten erfolgen. Ziel ist eine höhere Flexibilität der Berichterstattung, ohne wesentliche Informationen zu verschleiern. Auswirkungen, Risiken und Chancen, die nur einzelne Teile des Konzerns betreffen, sind weiterhin auf Ebene der betroffenen Tochtergesellschaften zu berichten.

Einführung des Konzepts „undue cost or effort“

Die ESRS (2023) berücksichtigen, dass insbesondere in den ersten Jahren für die Berichterstattung notwendige Informationen über die Wertschöpfungskette nicht mit zumutbaren Anstrengungen erlangt werden können. Für den Umgang mit Situationen, in denen praktische Schwierigkeiten bei der Informationserhebung für die eigenen Tätigkeiten entstehen, enthalten die ESRS bislang keinerlei Regelungen.

Diesem Kritikpunkt wird nun durch die Einführung des aus den IFRS bekannten Undue-Cost-or-Effort-Konzepts Rechnung getragen. Dieses besagt, dass Unternehmen bei der Erstellung des Berichts auf angemessene („reasonable“) und belegbare („supportable“) Informationen zurückgreifen sollen, ohne dass hierfür ein unverhältnismäßiger Aufwand oder unangemessene Kosten entstehen. Dieses Konzept greift gemäß ESRS 1 (2026) insbesondere bei der Identifizierung wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen, Bestimmung des Berichtsumfangs zur Wertschöpfungskette, bei der Erhebung von Informationen zur Ermittlung der Kennzahlen sowie der aktuellen und erwarteten finanziellen Effekte.



Darüber hinaus wurden Vereinfachungen bezogen auf die Berechnung der Kennzahlen eingeführt:

Zum einen wird klargestellt, dass bei Berechnungen von Kennzahlen Geschäftsbereiche ausgeschlossen werden dürfen, sofern und soweit diese keinen signifikanten Einfluss auf die Auswirkungen, Risiken und Chancen haben und die Fair Presentation weiterhin sichergestellt ist.

Zum anderen können Geschäftsbereiche auch dann von der Ermittlung einer Kennzahl ausgeschlossen werden, wenn die Datenerhebung mit unverhältnismäßigen Kosten oder Aufwand verbunden sein sollte. Es ist davon auszugehen, dass die Anforderungen an eine begründete Inanspruchnahme im Zeitverlauf steigen, insbesondere mit zunehmendem Reifegrad der Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Ergänzende qualitative Angaben sind jeweils bei der Inanspruchnahme beider Vereinfachungen vom Unternehmen zu tätigen.

Neben dem vorgenannten Konzept kann die Berichterstattung von Informationen unter bestimmten Voraussetzungen unterlassen werden, sofern die Offenlegung die wirtschaftliche Stellung des Unternehmens ernsthaft beeinträchtigen würde („seriously prejudicial“).

Veränderungen bezüglich der Wesentlichkeitsanalyse

Die ersten praktischen Erfahrungen aus der Umsetzung der Wesentlichkeitsanalyse haben gezeigt, dass die Bewertung einer großen Anzahl an Auswirkungen, Risiken und Chancen unter Berücksichtigung der jeweiligen Kriterien mit hohem Aufwand verbunden sein kann. ESRS 1 (2026) hält grundsätzlich an der doppelten Wesentlichkeitsanalyse und den Bewertungskriterien fest, stellt aber klar, dass eine detaillierte Bewertung nur für potenziell wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen notwendig ist, die nicht auf Basis der Analyse des Geschäftsmodells, der Strategie und der Wertschöpfungskette schon als offensichtlich wesentlich oder unwesentlich eingeschätzt werden können („Top-down-Ansatz“).

PRAXISBEISPIEL

Ein produzierendes Unternehmen mit hohem Energieverbrauch sowie hohen Scope-1- und Scope-2-Treibhausgasemissionen (THG-Emissionen) kommt zu dem Ergebnis, dass das Thema Klimawandel sowie die damit verbundenen Auswirkungen und Risiken offensichtlich wesentlich sind. Auch wenn es weiterhin die jeweiligen wesentlichen Auswirkungen und Risiken für die

Berichterstattung zum Klimawandel identifizieren und beschreiben muss, kann es beispielsweise auf eine detaillierte Bewertung der Auswirkungen nach dem Konzept der Schwere („severity“) und auf damit verbundene Nachweise zur Begründung der Wesentlichkeit verzichten.

Die ESRS (2023) sehen keine Regelungen vor, ob und inwieweit Maßnahmen zur Vermeidung, Mitigation, Beseitigung, Minimierung oder Wiedergutmachung von negativen Auswirkungen bei der doppelten Wesentlichkeitsanalyse berücksichtigt werden dürfen. Diese Regelungslücke führte in der Praxis zu unterschiedlichen Vorgehensweisen (Brutto- versus Netto-Betrachtung) und damit zu einer erheblichen Diversität bei der Beurteilung von Nachhaltigkeitsthemen.

Zur Schließung dieser Regelungslücke enthält ESRS 1 (2026) nun Vorgaben, wie mit derartigen Maßnahmen umgegangen werden soll, wobei zwischen potenziellen und tatsächlichen negativen Auswirkungen zu unterscheiden ist. Der Schweregrad der tatsächlichen negativen Auswirkungen ist ein Indikator für die Existenz und Effektivität der vor ihrem Eintritt implementierten präventiven oder mitigierenden Maßnahmen, sodass derartige Maßnahmen bei der Bewertung von tatsächlichen negativen Auswirkungen berücksichtigt werden sollen. Im Hinblick auf potenzielle (zukünftige) negative Auswirkungen dürfen implementierte Maßnahmen allenfalls dann berücksichtigt werden, wenn vernünftigerweise angenommen werden kann, dass diese Maßnahmen die Eintrittswahrscheinlichkeit oder den Schweregrad wirksam reduzieren. Maßnahmen oder Konzepte, die erst zukünftig implementiert werden sollen, dürfen nicht in die Wesentlichkeitsbeurteilung einbezogen werden. Im Berichtszeitraum ergriffene oder zukünftig geplante Maßnahmen zum Ausgleich oder zur Kompensation negativer Auswirkungen nach deren Eintritt (Remediationsmaßnahmen) sollen weder bei der Bewertung tatsächlicher noch bei der Bewertung potenzieller negativer Auswirkungen Berücksichtigung finden.

Zugleich stellen die ESRS (2026) klar, dass Informationen über Auswirkungen und deren Steuerung durch Konzepte und Maßnahmen für die Nutzer des Nachhaltigkeitsberichts entscheidungsnützlich sein können – unabhängig davon, wie wirksam die Steuerung bereits ist oder wie effektiv das Thema regulatorisch adressiert wird. In solchen Fällen kann die Auswirkung trotz bestehender Schutzmaßnahmen berichtspflichtig bleiben, weil gerade Art, Umfang und Wirksamkeit der Steuerung für das Verständnis der Auswirkungen wesentlich sind.



PRAXISBEISPIEL

Aufgrund des Geschäftsmodells sind die Arbeitskräfte eines Unternehmens potenziell hohen Gesundheitsrisiken ausgesetzt. Um diesen zu begegnen, hat das Unternehmen ein umfassendes Gesundheits- und Arbeitsschutzsystem eingerichtet. Im Berichtszeitraum haben sich keine Arbeitsunfälle ereignet.

Unter Berücksichtigung der vorgenannten Umstände kommt das Unternehmen zu dem Schluss, dass keine (wesentlichen) tatsächlichen negativen Auswirkungen bestehen.

Bei der Bewertung potenzieller negativer Auswirkungen dürfen die bestehenden Schutzmaßnahmen jedoch nur berücksichtigt werden, soweit vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie Schweregrad oder Eintrittswahrscheinlichkeit wirksam reduzieren. Soweit das hohe Gefährdungspotenzial nur durch ein dauerhaft aufwändiges Schutzsystem beherrscht wird, kann gerade die Abhängigkeit von diesem System entscheidungsnützlich sein. Das Unternehmen kann daher zu dem Ergebnis gelangen, dass Gesundheits- und Arbeitsschutz aufgrund wesentlicher potenzieller negativer Auswirkungen weiterhin ein wesentliches Thema ist und deshalb über die bestehenden Konzepte, Maßnahmen und deren Wirksamkeit zu berichten ist.

Außerdem wird die Bedeutsamkeit des Konzepts der Informationswesentlichkeit in ESRS 1 (2026) deutlicher herausgestellt. Danach sollen die konkreten Angaben der ESRS nur dann berichtet werden, wenn diesen wesentliche Informationen zugrunde liegen. Wesentlichkeit liegt in diesem Zusammenhang vor, sofern die Information als entscheidungserheblich für die Stakeholder der Berichterstattung („primary user“ und „other user“) ist oder sie allgemein notwendig ist, um die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen inklusive ihrer Ermittlung und Steuerung zu verstehen. Klargestellt wird auch, dass dieses Konzept auf alle Angabepflichten angewendet werden soll.

ESRS 2 – Allgemeine Angaben**Überarbeitung der Mindestanforderungen**

In den ESRS (2023) waren die detaillierten Angabepflichten zu Konzepten, Maßnahmen, Zielen und Kennzahlen in den Mindestanforderungen (Minimum Disclosure Requirements, MDRs) sowie spezifizierend in den Themenstandards enthalten. Im Gegensatz dazu wurde in den ESRS (2026) mit der Einführung der General Disclosure Requirements (GDR) als Ersatz für die Mindestanforderungen der prinzipienbasierte Ansatz bestärkt; die oben genannten Informationen aus den themenspezifischen Standards wurden überwie-

gend gestrichen. Lediglich einzelne konkrete themenspezifische Angaben finden sich in den themenspezifischen Standards selbst. Außerdem ergibt sich durch die Möglichkeit des Management Approach eine flexiblere Berichterstattung: Ein Unternehmen kann etwa – abhängig von seiner internen Organisation – ein Konzept für ein ganzes Thema (zum Beispiel Menschenrechte), ein Konzept für eine Gruppe wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen (zum Beispiel Luft- und Bodenverschmutzung) oder ein Konzept für alle wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen (THG Scope 3, Wasserverbrauch etc.) berichten.

Umstrukturierung und Vereinfachung der Berichterstattung zum DMA-Prozess

Die Angaben zur doppelten Wesentlichkeitsanalyse (DMA) wurden vereinfacht, insbesondere durch die Verkürzung von tiefergehenden Angaben zu Umfang und Bewertungsmethodik. Es wird zudem betont, dass standardisierte sowie generische Angaben ohne Unternehmensbezug („boilerplate“) vermieden werden sollen.

Beibehalten wurden die Angaben zur Konsultation von Stakeholdern und externen Expertinnen und Experten.

Erwartete finanzielle Auswirkungen

Zur Darstellung der erwarteten finanziellen Auswirkungen von Risiken und Chancen sollen quantitative Angaben berichtet werden, während die Option besteht, ausschließlich qualitative Angaben offenzulegen, sofern die Unternehmen die erwarteten finanziellen Auswirkungen nicht quantifizieren können. Dadurch wird die Interoperabilität mit den Standards des International Sustainability Standards Boards (ISSB) bestärkt.

Zudem wurde für diese Angabepflicht der Phase-in verlängert. Davon ausgenommen sind die Angaben zu Auswirkungen auf Buchwerte durch klimabezogene Übergangsrisiken sowie physische Klimarisiken.

Änderungen in den Umweltstandards**ESRS E1 – Klimawandel****Angaben zum Übergangsplan werden klargestellt**

In ESRS E1-1 (2026) werden die verpflichtenden Angaben zum Übergangsplan konzentriert zusammengefasst und in den begleitenden Anwendungsrichtlinien erläutert:

Sofern ein Übergangsplan existiert, sind die fünf Hauptmerkmale des Plans weiterhin zu beschreiben: Emissionsreduktionsziele, Dekarbonisierungshebel, Schlüsselmaßnahmen, Finanz- und Investitionsplanung, Rolle der Geschäftsführungs- und Überwachungsorgane sowie Einbettung in das Geschäftsmodell. Eine Verpflichtung, darüber hinaus detaillierte interne Informationen über die Steuerung und Verwaltung des Übergangsplans offenzulegen, besteht indes nicht.



ESRS E1-1 (2026) fordert eine Angabe, **ob** der Übergangsplan des Unternehmens kompatibel mit dem Ziel der Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5 °C ist. Damit wird eine in der Praxis bisher bestehende Unsicherheit adressiert: Der Übergangsplan muss nicht zwingend kompatibel mit dem 1,5-°C-Ziel sein. Sofern eine solche Kompatibilität des Übergangsplans nicht besteht, ist dies von dem Unternehmen anzugeben; weitere erläuternde Angaben sind in diesem Fall erforderlich.

ESRS E1-1 (2023) forderte von Unternehmen mit taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten zum „Klimaschutz“ und „Anpassung an den Klimawandel“, eine Erläuterung sämtlicher vorhandener Ziele und Pläne, um für diese Wirtschaftstätigkeiten Taxonomiekonformität i. S. d. EU-Tax-VO³ herzustellen. Dieses Erläuterungserfordernis wurde im ESRS E1 (2026) ersatzlos gestrichen.

Angabepflichten zu klimabezogenen Risiken, Szenarioanalyse und Resilienz in Bezug auf den Klimawandel

ESRS E1-2 (2026) fordert einzelne, konkrete Angaben zu klimabezogenen Risiken, ESRS E1-3 (2026) vertiefende Angaben zur Resilienz des Unternehmens in Bezug auf klimabezogene Risiken.

Sowohl ESRS E1-2 (2026) als auch ESRS E1-3 (2026) enthalten Angabepflichten bei Verwendung von klimabezogenen Szenarioanalysen. In der Praxis bestand teils eine Unsicherheit, ob und inwieweit klimabezogene Szenarioanalysen verpflichtend anzuwenden sind. In der neuen Fassung des ESRS E1 (2026) wird nun klargestellt, dass Angabepflichten nur dann bestehen, **sofern** klimabezogene Szenarioanalysen vom Unternehmen zur Identifikation klimabezogener Risiken und/oder der Durchführung einer Resilienzanalyse verwendet werden. Eine regulatorische Verpflichtung zum Einsatz von klimabezogenen Szenarioanalysen entsteht aus den Berichtsanforderungen nicht.

Gleichwohl muss ein Unternehmen, das klimabezogene Szenarioanalysen durchführt, darüber berichten, ob für physische Risiken ein Hoch-Emissions-Szenario und für Übergangsrisiken ein mit dem 1,5-°C-Ziel kompatibles Szenario verwendet wurde. Dadurch wird transparent, wenn diese Szenarien der Analyse nicht zugrunde gelegt werden.

Bestimmung der Berichtsgrenzen zu THG-Emissionen

Ausgangspunkt der Berichtsgrenzen zu THG-Emissionen sind die Berichtsgrenzen, die sich aus dem Beherrschungskonzept („financial control“) ergeben. Alternativ können

zunehmend die Berichtsgrenzen nach dem Konzept der operativen Kontrolle oder dem Equity Share bestimmt werden. Somit enthält der ESRS E1 (2026) dieselben Optionen zur Bestimmung der Berichtsgrenzen für THG-Emissionen wie das GHG-Protokoll (2024)⁴. Zu beachten ist jedoch, dass unabhängig vom gewählten Konzept zur Bestimmung der Berichtsgrenzen die spezifischen Regelungen zur Berücksichtigung von Leasing, Altersversorgungsplänen („benefit schemes“) und gemeinschaftlichen Tätigkeiten („joint operations“) des ESRS 1 (2026) zu berücksichtigen sind (vgl. unsere Ausführungen unter ESRS 1). Die ESRS haben sich somit zwar an das GHG-Protokoll (2024) angenähert, aber nicht angeglichen.

Die Berichterstattung zur Treibhausgasintensität in Relation zu den Nettoumsatzerlösen ist nicht mehr Bestandteil der Berichtspflichten.

Angaben zu erwarteten finanziellen Auswirkungen

Unter ESRS E1-11 (2026) sind weiterhin themenspezifische Angaben zu erwarteten finanziellen Auswirkungen für klimabedingte physische Risiken und Übergangsrisiken zu machen.

Die erwarteten finanziellen Auswirkungen müssen jedoch nicht länger auf Posten des Jahres- bzw. Konzernabschlusses übergeleitet werden. Weitere Erleichterungen ergeben sich durch die Reduzierung der geforderten Angaben zu klimabezogenen Chancen.

ESRS E2 – Umweltverschmutzung

Wesentlichkeitsorientierte Berichterstattung über Schadstoffemissionen

Laut der Angabepflicht des ESRS E2-4 (2023) sind bislang alle Schadstoffe anzugeben, die in Annex II der E-PRTR⁵ genannt werden und die das berichtende Unternehmen emittiert. In ESRS E2-4 (2026) wird die Angabepflicht stärker an der Wesentlichkeit ausgerichtet: Anstelle der bisherigen Berichterstattung sind künftig nur noch wesentliche Schadstoffemissionen offenzulegen. Die in der E-PRTR-Verordnung und in der Industrial Emissions Portal Regulation (IEPR)⁶ enthaltenen Schadstoffe sowie Schwellenwerte dienen dabei als methodische Orientierungshilfe zur Bestimmung der zu berichtenden Schadstoffe bzw. zur Bestimmung ihrer Wesentlichkeit. Die IEPR hat die Liste der Schadstoffe aus Annex II der E-PRTR um drei Stoffe ergänzt; Schwellenwerte für bereits in der E-PRTR vorhandene Schadstoffe werden in der IEPR nicht angepasst.

3 Verordnung über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 (↗ [VO \(EU\) 2020/852](#)).

4 ↗ [The Greenhouse Gas Protocol – A Corporate Accounting and Reporting Standard \(revised edition, 2024\)](#).

5 E-PRTR-Verordnung – European Pollutant Release and Transfer Register (↗ [\(EG\) Nr. 166/2006](#)).

6 IEPR – Industrial Emissions Portal Regulation ↗ [\(EU\) 2024/1244](#).

Angabepflichten nur noch zu primärem Mikroplastik

Die quantitative Angabepflicht zu Mikroplastik in ESRS E2-4 (2026) ist künftig auf primäres Mikroplastik begrenzt, welches das Unternehmen herstellt oder in seinen Produkten verwendet bzw. direkt in die Umwelt freigesetzt wird. Angaben zu sekundärem Mikroplastik sind nicht erforderlich. Die Definition von „Mikroplastik“ im Glossar wurde in diesem Zusammenhang überarbeitet und enthält unter anderem Abgrenzungsmerkmale zwischen primärem und sekundärem Mikroplastik.

Kennzahlen zu SoC (Substances of Concern) und SVHC (Substances of very high Concern)

Die Angabepflichten zu SoC und SVHC werden nach ESRS E2-5 (2026) künftig stärker nach der Rolle des Unternehmens entlang der Wertschöpfungskette differenziert: Während „Hersteller“, „Formulierer“ und „Importeure“ der chemischen Industrie (basierend auf NACE-Codes) umfassend sowohl über SVHC als auch über SOC berichten müssen, beschränken sich die Anforderungen für reine Nutzer auf die Offenlegung von SVHC. Definitionen der Begriffe „Hersteller“, „Formulierer“, „Importeure“ und „Nutzer (von Stoffen)“ wurden in das Glossar aufgenommen. Die SVHC sind dabei nach Gefahrenklassen gemäß der CLP-Verordnung (EG) Nr. 1272/2008 zu gruppieren. Damit wird die Berichtspflicht stärker an die tatsächliche Einfluss- und Steuerungsmöglichkeit des Unternehmens angepasst.

Zur Herstellung einer Annäherung an andere europäische Informationspflichten wurde, in Einklang mit Art. 33 der REACH-Verordnung, ein Schwellenwert für die Berichterstattung der SVHC eingeführt. Eine Berichtspflicht besteht, sofern die SVHC in einer Konzentration von 0,1 Massenprozent in den betreffenden Erzeugnissen enthalten sind.

Die Angabepflicht zu SVHC muss erst ab dem Geschäftsjahr 2028 berichtet werden, sofern das Unternehmen nicht die SVHC selbst, sondern lediglich Artikel verwendet („users of articles“), die SVHC enthalten.

**ESRS E3 – Wasser- und Meeresressourcen
E3-Fokus liegt auf Wasser**

E3 bezieht sich nun ausschließlich auf die Verwendung (Entnahmen, Ableitungen, Verbrauch und Speicherung) von Oberflächenwasser, Grundwasser und Meerwasser. Der Nachhaltigkeitsaspekt „Meeresressourcen“ wird durch andere Standards abgedeckt.

Ergänzung und Streichung von Angabepflichten

Neben dem Verbrauch, der Speicherung und der Wiederverwendung von Wasser sind nunmehr auch Kennzahlen zu Wasserentnahme und -ableitung verpflichtend anzugeben. Quantitative Angaben zur Wasserintensität wurden gestrichen.

**ESRS E4 – Biologische Vielfalt und Ökosysteme
Verpflichtende Angaben zum Übergangsplan für biologische Vielfalt und Ökosysteme**

In ESRS E4-1 (2026) wird erstmals eine verpflichtende Angabe zum Übergangsplan für biologische Vielfalt und Ökosysteme eingeführt, sofern bei dem Unternehmen ein entsprechender Plan vorliegt und dessen wesentliche Merkmale veröffentlicht wurden. Gleichzeitig wird der Begriff „Übergangsplan für biologische Vielfalt und Ökosysteme“ definiert: Ein solcher Plan umfasst insbesondere Zielsetzungen, zentrale Maßnahmen, finanzielle Planung sowie Governance-Strukturen und beschreibt, wie sich Strategie und Geschäftsmodell im Zeitverlauf entwickeln. Dabei kann der Plan auch Teil eines übergeordneten Übergangsplans sein, etwa im Zusammenhang mit dem Klimaschutz.

Standorte in und in der Nähe von Gebieten mit schutzbedürftiger Biodiversität

Bestimmte Angaben im ESRS E4 (2023) beziehen sich auf Standorte des berichtenden Unternehmens, die in oder in der Nähe von Gebieten mit schutzbedürftiger Biodiversität liegen. Bei der Auslegung des Begriffs „in der Nähe“ bestand in der Praxis eine gewisse Unsicherheit. In ESRS E4-2 (2026) wird der Begriff nun klargestellt. Die Klarstellung ermöglicht eine einheitlichere Abgrenzung relevanter Standorte und reduziert den Interpretationsspielraum.

Für die Standorte des Unternehmens, an denen wesentliche Auswirkungen, Risiken oder Chancen im Zusammenhang mit biologischer Vielfalt bestehen, ist offenzulegen, welche biodiversitätssensitiven Gebiete betroffen sind; hierzu ist für jedes relevante Gebiet dessen Name und Typ anzugeben (ESRS E4-5 (2026)). Unternehmen können den Detaillierungsgrad der Angaben flexibel festlegen und Informationen zu Standorten bei vergleichbaren biodiversitätsbezogenen Auswirkungen, Risiken und Chancen aggregieren, solange die Entscheidungsnützlichkeit der Informationen gewahrt bleibt.

Die Verpflichtung zur quantitativen Angabe von Anzahl und Fläche betroffener Standorte (ESRS E4-5 (2023)) wird in der überarbeiteten Fassung aufgegeben.

**ESRS E5 – Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft
Überarbeitung der Angabepflichten zu Ressourcenzuflüssen**

Während bislang Angaben im ESRS E5-4 (2023) zu sämtlichen für die Herstellung von Produkten und die Erbringung von Dienstleistungen eingesetzten Materialien verlangt wurden, konzentriert sich die Berichterstattung künftig auf die für das Unternehmen wesentlichen („key“) Materialien. Hierunter fallen Materialien, Stoffe, Komponenten oder Produkte, die für die Herstellung oder Lieferung der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens wesentlich sind.



Unternehmen müssen zunächst ein Verfahren entwickeln, mit dem wesentliche („key“) Materialien identifiziert werden. Bei der Identifikation sind sowohl interne Faktoren, wie Volumen, Kosten oder strategische Bedeutung, als auch externe Faktoren, wie Auswirkungen auf die Umwelt und Soziales, regulatorische Anforderungen oder Erwartungen von Stakeholdern, zu berücksichtigen.

Damit gewinnt die vorgelagerte Wesentlichkeits- und Priorisierungsentscheidung des Managements gegenüber der reinen Datenerhebung an Bedeutung.

Ergänzt werden die geänderten Angabepflichten um Angaben zu kritischen und strategischen Rohstoffen: Unternehmen müssen künftig prüfen, ob ihre wesentlichen („key“) Materialien kritische oder strategische Rohstoffe im Sinne des Critical Raw Materials Act (Verordnung (EU) 2024/1252) enthalten. Dies erhöht die Transparenz über die Relevanz solcher Rohstoffe für das Geschäftsmodell.

Überarbeitung der Angabepflichten zu Ressourcenabflüssen

Die Angabepflichten zu Produkten in ESRS E5-5 (2026) konzentrieren sich künftig ebenso verstärkt auf wesentliche („key“) Produkte: Angaben zur Haltbarkeit („durability“) und zum Umfang inwiefern die Produkte des Unternehmens reparierbar („repairable“) sind, können nun sowohl qualitativ als auch quantitativ gemacht werden, während für die Angaben zur Recyclingfähigkeit („designed recyclability rate“) von Produkten und Verpackungen erstmals eine standardisierte Berechnungsmethode vorgegeben wird.

Änderungen in den themenbezogenen Standards für Soziales (ESRS S1 bis S4) und Unternehmensführung (ESRS G1)

Änderungen und Klarstellungen von Angabepflichten ESRS S1 – Verpflichtung zur Berichterstattung über ESRS S1-5 und S1-6

Der überarbeitete ESRS S1 (2026) stellt klar, dass die Angabepflichten ESRS S1-5 (2026) (Merkmale der Arbeitnehmer) und ESRS S1-6 (2026) (Merkmale der Fremdarbeitskräfte) in jedem Fall zu erfüllen sind, wenn wesentliche Auswirkungen, Risiken oder Chancen in Verbindung mit Arbeitnehmer bzw. Fremdarbeitskräften identifiziert wurden. Durch Anwendung der Wesentlichkeitsanalyse wäre es unter den ESRS (2023) möglich gewesen, eine Berichterstattung zu ESRS S1-5 und S1-6 (2023) zu unterlassen.

ESRS S1 – Veränderte Aufschlüsselung von Angabepflichten nach Ländern

Nach ESRS S1 (2023) sind bestimmte Kennzahlen (zum Beispiel zu Beschäftigtenmerkmalen, tarifvertraglicher Abdeckung und sozialem Dialog) länderspezifisch offenzulegen, wenn das berichtende Unternehmen dort eine „signifikante Zahl von Beschäftigten“ hat. Dies ist der Fall, wenn mindestens 50 Beschäftigte auf das jeweilige Land entfallen und diese zugleich mindestens zehn Prozent der Gesamtbelegschaft ausmachen.

Die Definition von „signifikante Zahl von Beschäftigten“ wurde in ESRS S1 (2026) angepasst und vereinfacht. Während bislang eine Kombination aus absoluter und relativer Schwelle maßgeblich war, knüpft die neue Regelung an die zehn Länder mit der jeweils höchsten Beschäftigtenzahl an, sofern dort mindestens 50 Beschäftigte tätig sind. Damit wird die Ermittlung relevanter Länder praktikabler ausgestaltet, wobei die neue Definition zwar tendenziell zu einer stärkeren länderspezifischen Aufschlüsselung führt, den Aufwand für die Datenerhebung jedoch überwiegend unverändert lässt.

ESRS S1 – Anpassung der Referenzpunkte zur Bestimmung der Vergleichslöhne für Länder außerhalb der EU

Für die Angabe zur angemessenen Entlohnung der Beschäftigten des Unternehmens wurde in ESRS S1-9 (2026) überarbeitet, wie Vergleichslöhne für Länder außerhalb der EU zu bestimmen sind:

Unternehmen können nun zwischen zwei Referenzpunkten wählen, die formal nebeneinanderstehen: einem gesetzlichen oder kollektivvertraglichen Mindestlohn, der ein angemessenes Lebensniveau sicherstellt, oder der anerkannten Schätzung eines existenzsichernden Lohnniveaus durch staatliche oder öffentlich mandatierte Institutionen im jeweiligen Land – jeweils unter Berücksichtigung der Prinzipien der International Labour Organization (ILO) zur Bestimmung eines existenzsichernden Lohns. Der verwendete Referenzpunkt ist anzugeben.

Streichungen von Angabepflichten

Im Zuge der Überarbeitung der ESRS S1 bis S4 sowie G1 (2023) wurden ausgewählte Datenpunkte ersatzlos gestrichen. Dies soll insbesondere den Aufwand für die Erhebung granularer Informationen reduzieren. Betroffen sind vor allem Detailangaben und Disaggregationen. Die folgende Tabelle stellt ausgewählte Streichungen einzelner Angabepflichten dar:

Tabelle 1: Streichungen von Angabepflichten

ESRS (2023)	ESRS (2026)	Gestrichene Angabepflichten
ESRS S1-9	ESRS S1-8	Diversitätsparameter – Verteilung der Beschäftigten nach Altersgruppen
ESRS S1-13	ESRS S1-12	Parameter für Schulungen und Kompetenzentwicklung – Geschlechteraufschlüsselung der Trainingsstunden
ESRS S1-14	ESRS S1-13	Parameter für Gesundheitsschutz und Sicherheit – Anzahl der Ausfalltage aufgrund von Todesfällen
ESRS S1-15	ESRS S1-14	Parameter für die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben – Prozentsatz der Arbeitnehmenden, die eine Arbeitsfreistellung aus familiären Gründen in Anspruch genommen haben
ESRS G1-6	ESRS G1-6	Zahlungspraktiken – durchschnittlich benötigte Zeit zur Begleichung einer Rechnung

Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Einzelne Streichungen sind auf konkrete Umsetzungsprobleme in der Praxis zurückzuführen. So hat die in ESRS G1-6 (2023) geforderte Angabe zum durchschnittlichen Zahlungsziel viele Unternehmen vor signifikante Erhebungsschwierigkeiten gestellt. Ebenso wurde die Kennzahl zu Ausfalltagen infolge von Todesfällen im Bereich Arbeitssicherheit (ESRS S1-13 (2026)) gestrichen, nachdem diese aufgrund methodischer Unklarheiten und begrenzter Aussagekraft vielfach kritisiert worden war.

Darüber hinaus sind nun nicht mehr alle schwerwiegenden Vorfälle in Bezug auf Menschenrechte zu berichten, sondern ausschließlich Vorfälle, die „substantiiert und verifiziert“ sind. Die Spezifizierung, dass nur „schwerwiegende“ Vorfälle berichtet werden müssen, wurde ersatzlos gestrichen (ESRS S1-16 (2026)).

Ergänzung von Pflichtangaben

Im Rahmen der Überarbeitung wurden teils bislang freiwillige („may disclose“) Datenpunkte in verpflichtende („shall disclose“) Angabepflichten überführt. Dies betrifft beispielsweise Informationen zur Fortbildung der Mitarbeitenden in der Beschaffung zu Nachhaltigkeitsthemen (ESRS G1-2 (2026)). Ebenso wird in ESRS G1-4 (2026) eine verpflichtende Angabe zu Verstößen gegen Anti-Korruptions- und Anti-Bestechungsvorschriften eingeführt, wonach Unternehmen die Anzahl entsprechender Verurteilungen

und Sanktionen sowie den Gesamtbetrag verhängter Geldbußen offenlegen müssen.

Relevanz der Änderungsvorschläge für die Berichterstattung 2026

Die delegierte Verordnung zur Überarbeitung der ESRS wird nun dem Europäischen Parlament und dem Rat der EU zur Prüfung übermittelt. Nach Ablauf der zweimonatigen Prüfungsfrist („scrutiny period“) sollen die delegierten Verordnungen nach der Veröffentlichung im EU-Amtsblatt in Kraft treten. Da es sich um delegierte Verordnungen handelt, ist keine Umsetzung in nationales Recht erforderlich.

Hinsichtlich der Nachhaltigkeitsberichterstattung für Geschäftsjahre mit Beginn zwischen dem 1. Januar und 31. Dezember 2026 ergeben sich drei unterschiedliche Anwendungsmöglichkeiten:

- Anwendung der ESRS (2023)
- Anwendung der ESRS (2026) oder
- Anwendung der ESRS (2023) mit verschiedenen Anwendungserleichterungen gemäß ESRS 1 (2026)

Dies betrifft unter anderem eine Erleichterung bezüglich erworbener oder veräußerter Konzerngesellschaften während des Geschäftsjahres.

Die vorgenommene Wahl muss seitens des Unternehmens offengelegt werden.

Implikationen für die Praxis

Bereits berichtspflichtige Unternehmen (Welle 1)

Für Unternehmen, die in der Vergangenheit bereits ihren Nachhaltigkeitsbericht nach den ESRS (2023) aufgestellt haben, bieten die überarbeiteten ESRS (2026) Möglichkeiten, den Bericht noch stärker auf entscheidungsnützliche Informationen auszurichten. Die stärkere Betonung der Informationswesentlichkeit, die erweiterten Möglichkeiten zur Aggregation und zur Flexibilisierung der Berichtsstruktur können dazu beitragen, Berichte zielgerichteter und adressatengerechter auszugestalten.

Berichtspflichtige Unternehmen der Welle 1 können von den Vereinfachungen schon in den Geschäftsjahren mit Beginn zwischen dem 1. Januar und dem 31. Dezember 2026 profitieren, da der Gesetzgeber die vollständige Anwendung der ESRS (2026) oder alternativ die Anwendung einzelner Erleichterungen bereits für das kalenderjahrgleiche Geschäftsjahr 2026 ermöglicht hat.

Der Übergang auf die ESRS (2026) geht für bereits berichtspflichtige Unternehmen jedoch auch mit der Herausforderung der Überprüfung und Anpassung bestehender Prozesse einher. Viele Änderungen der ESRS (2026) betreffen Definitionen, Berichtsgrenzen, Wahlrechte oder die Ausgestaltung einzelner Angabepflichten. Unternehmen sollten daher nicht per se davon ausgehen, dass bestehende



Datenerhebungs- und Berichtsprozesse unverändert fortgeführt werden können. Vielmehr ist zu prüfen, ob sich Umfang, Detaillierungsgrad oder Art der erforderlichen Informationen verändert haben und ob bestehende Prozesse diese Anforderungen weiterhin sachgerecht erfüllen.

Die stärkere Ausrichtung auf Informationswesentlichkeit und die erweiterten Gestaltungsspielräume der ESRS (2026) erhöhen zugleich die Bedeutung unternehmensspezifischer Beurteilungen: Mehrere Angabepflichten knüpfen nun stärker an die Wesentlichkeit bestimmter Sachverhalte oder eine vorgelagerte Priorisierung durch das Unternehmen an. Dies verlagert den Fokus teilweise von der reinen Datenerhebung auf die nachvollziehbare Identifikation der für die Berichterstattung relevanten Sachverhalte oder Informationen. Unternehmen sollten daher ihre bestehenden Methoden, Kriterien und Berichtsprozesse daraufhin überprüfen, ob sie solche Ermessensentscheidungen hinreichend dokumentieren und begründen können.

Die Reduzierung einzelner Angabepflichten sollte zudem nicht vorschnell mit einer entsprechenden Verringerung des Erhebungsaufwand gleichgesetzt werden. In verschiedenen Fällen entfallen vor allem bestimmte Detailangaben oder Disaggregationen von Datenpunkten, während die zugrunde liegenden Daten und Informationen weiterhin für die Berichtspflichten benötigt werden. Unternehmen sollten daher sorgfältig analysieren, welche Daten tatsächlich nicht mehr erforderlich sind und bei welchen Änderungen sich der Effekt primär auf die Darstellung im Bericht beschränkt.

Zukünftig berichtspflichtige Unternehmen (Welle 2)

Zukünftig berichtspflichtige Unternehmen profitieren in besonderem Maße von den Erleichterungen, Klarstellungen sowie den weniger detaillierten und besser zugänglichen Standardtexten. Die Überarbeitung hat Redundanzen und Unstimmigkeiten beseitigt, was die Handhabung der Standards und somit den Einstieg in die Nachhaltigkeitsberichterstattung erheblich vereinfacht.

Gleichzeitig bleiben die grundlegenden Elemente der ESRS-Systematik unverändert: Insbesondere die doppelte Wesentlichkeitsanalyse sowie die Berichterstattung über wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen bilden weiterhin den Ausgangspunkt der Berichterstattung.

DIE WICHTIGSTEN ÄNDERUNGEN IN DER DELEGIER- TEN VERORDNUNG IM VERGLEICH ZUM TECHNICAL ADVICE DER EFRAG VOM 3. DEZEMBER 2025:

- Weitere Präzisierungen zur Anwendung des Fair-Presentation-Prinzips, der Aggregation sowie Disaggregation und Anwendung des Top-down-Ansatzes
- Erweiterungen der Möglichkeiten, unter bestimmten Voraussetzungen Informationen nicht berichten zu müssen
- Verlängerter Phase-in für Berichterstattung über „Anticipated Financial Effects“
- Angabepflicht zur Inkompatibilität eines Emissionsreduktionsziels mit dem 1,5-°C-Ziel
- Wahlmöglichkeit zwischen „Operational Control“, „Financial Control“ und „Equity-Share-Ansatz“
- Wesentlichkeitsbeurteilung für berichtspflichtige Schadstoffe
- Begrenzung der Angabepflichten auf primäres Mikroplastik
- Einführung eines neuen Phase-ins zu besonders besorgniserregenden Stoffen
- Begrenzung der berichtspflichtigen Vorfälle in Bezug auf Menschenrechte auf substantiierte und verifizierte Vorfälle
- Keine Berichtspflicht für Investments, die lediglich treuhänderisch für Kunden verwaltet werden
- Technische Anpassungen zur besseren Kohärenz mit der Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD)
- Möglichkeiten der Nutzung bestimmter Erleichterungen aus ESRS (2026) bei Anwendung der ESRS (2023) im Geschäftsjahr 2026



Trotz der umfassenden Vereinfachungen sollte der Initialaufwand für die erstmalige Umsetzung der ESRS (2026) nicht unterschätzt werden. Zahlreiche Angabepflichten erfordern weiterhin belastbare Verfahren zur Identifikation, Beurteilung und Dokumentation wesentlicher Sachverhalte. Unternehmen sollten frühzeitig sicherstellen, dass entsprechende Verantwortlichkeiten, Entscheidungsprozesse und Dokumentationen etabliert werden. Unternehmen sind daher gut beraten, die aktuellen Erleichterungen nicht als Anlass für weiteres Abwarten zu verstehen, sondern frühzeitig die notwendigen Prozesse, Kontrollen und Governance-Strukturen für eine belastbare Berichterstattung zu etablieren.

Weiterführende Materialien

Darüber hinaus verweisen wir noch auf unsere [internationalen KPMG-Veröffentlichungen](#) zu den neuesten Entwicklungen hinsichtlich der Nachhaltigkeitsberichterstattung.

ZU DEN PERSONEN:



Stefanie Jordan, WPin, ist Director bei KPMG in Deutschland und leitet im Department of Professional Practice den Bereich ESG-Reporting. Sie ist Mitglied im IDW-Arbeitskreis CSR-Reporting sowie in den IDW-Arbeitsgruppen CSRD und ESRS sowie FAQ Artikel 8 Taxonomie-Verordnung.



Sophie Minkus, WPin, ist Managerin bei KPMG und beschäftigt sich im Department of Professional Practice mit Fragen zum ESG-Reporting.



Katja Grüne, WP, ist Senior Managerin bei KPMG und beschäftigt sich im Department of Professional Practice mit Fragen zum ESG-Reporting.

IFRS 20 *Regulatory Assets and Regulatory Liabilities* – erste praxisorientierte Einordnung

IFRS 20 ist für preisregulierte Unternehmen mehr als ein Set zusätzlicher Ausweis- oder Angabepflichten. Der Standard führt ein eigenständiges Bilanzierungsmodell für regulatorische Vermögenswerte und Schulden ein und macht wirtschaftliche Effekte sichtbar, die bislang häufig nur in regulatorischen Nebenrechnungen oder Management-Analysen nachvollziehbar waren. Für Unternehmen in regulierten Branchen kann dies zu einer wesentlichen Veränderung der Finanzberichterstattung führen. Der praktische Mehrwert liegt in einer besseren Verbindung zwischen regulatorischer Logik, Berichtsperiodenergebnis und künftigen Zahlungsströmen. Gleichzeitig steigt die Komplexität der Rechnungslegung, insbesondere in Bezug auf Anwendungsbereich, Bewertung, Datenverfügbarkeit, Prozessintegration und Kommunikation gegenüber Investoren.

Überblick

Mit IFRS 20 *Regulatory Assets and Regulatory Liabilities* hat das International Accounting Standards Board (IASB) am 27. Mai 2026 einen neuen IFRS-Rechnungslegungsstandard für Unternehmen veröffentlicht, die einer bestimmten Form der Preisregulierung unterliegen. Der Standard ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2029 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Das für EU-Anwender erforderliche EU-Endorsement steht noch aus und dürfte mit Blick auf den langjährigen, diskussionsreichen Entwicklungsprozess des Standards kein Selbstläufer werden. Die [EFrag](#) hat sich beispielsweise bereits für eine Verschiebung des Erstanwendungszeitpunkts auf den 1. Januar 2030 ausgesprochen. IFRS 20 ersetzt IFRS 14 *Regulatory Deferral Accounts*. Anders als beim Vorgänger ist die Anwendung des IFRS 20 für alle Unternehmen, die die Anwendungsvoraussetzungen erfüllen, verpflichtend.

Bisher bestand weitreichende *diversity in practice* hinsichtlich der bilanziellen und erfolgsrechnerischen Abbildung von den durch IFRS 20 erfassten Geschäftsmodellen, wie etwa Strom-, Wasser- oder Gasversorgung. Ziel des IFRS 20 ist es, Abschlussadressaten ein transparenteres und vollständigeres Bild davon zu vermitteln, wie bestimmte Preisregulierungen die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens beeinflussen. Im Mittelpunkt steht dabei nicht die Preisregulierung als solche, sondern die Frage, ob aus einer regulatorischen Vereinbarung (*regulatory agreement*) durchsetzbare gegenwärtige Rechte oder Verpflichtungen (*enforcable present rights/enforcable present obligations*) entstehen, die dann nach IFRS 20 als *regulatory assets* und *regulatory liabilities* zu erfassen sind.

Grundbegriffe

KERNAUSSAGE

„IFRS 20 führt einen „Overlay“-Ansatz ein, bei dem die Umsatzerlöse nach IFRS 15 durch zusätzliche Erlösabweichungen aus dem regulatorischen Rahmenwerk adjustiert werden.“

Ausgangspunkt ist ein in der Praxis häufiges Spannungsfeld: Ein Unternehmen verkauft in einer Berichtsperiode Güter oder Dienstleistungen und berechnet seinen Kunden auf Grundlage eines *regulierten Preises* (*regulated rate*) eine für diese Berichtsperiode zulässige Vergütung. Diese wird nach IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers* als Umsatz erfasst. Die so ermittelte IFRS-15-Vergütung kann von der Vergütung abweichen, die das *regulatorische Rahmenwerk* insgesamt für diese Berichtsperiode als zulässig vorgibt (sogenannte *zulässige Gesamtvergütung*, im englischen Original als *total allowed compensation* bezeichnet). Abweichungen können in Form von Über- oder Unterschreitungen entstehen. Sofern das regulatorische Rahmenwerk das Unternehmen berechtigt, Unterschreitungen in späteren Berichtsperioden durch eine Erhöhung der regulierten Vergütung gegenüber der „Gesamtheit der Kunden“ quasi „nachzuerheben“, fordert IFRS 20, diese Ansprüche bereits in der gegenwärtigen Berichtsperiode abzubilden – und die Ertragslage an der *zulässigen Gesamtvergütung* statt am IFRS-15-Umsatz auszurichten. Gleiches

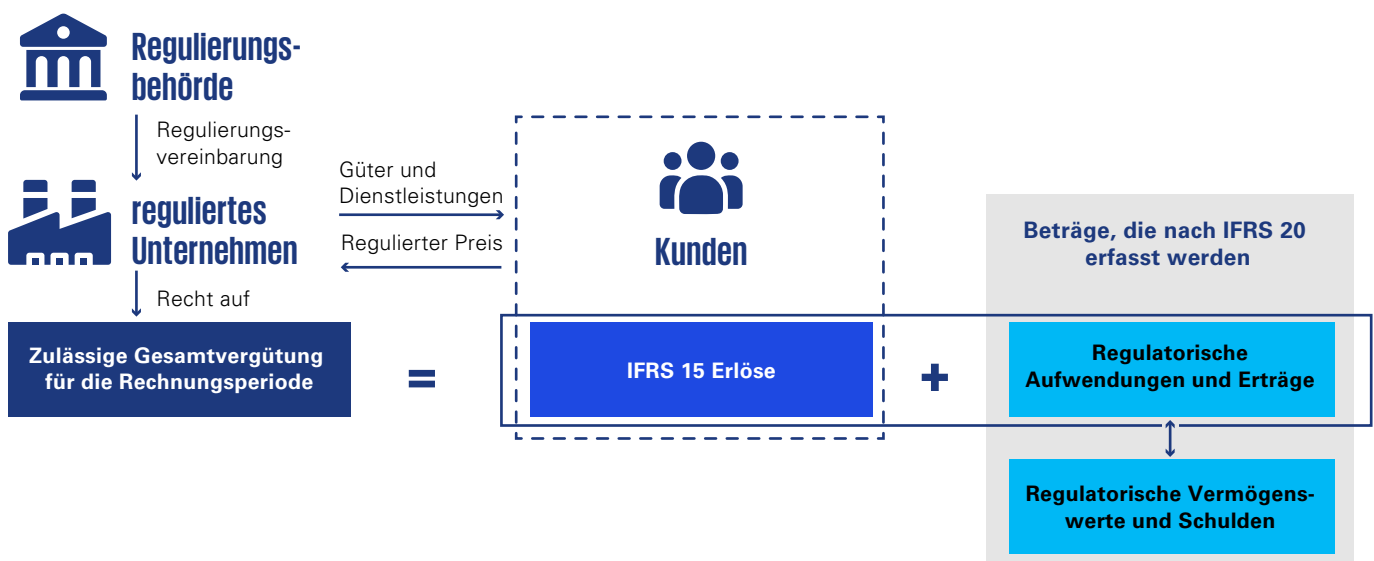


gilt umgekehrt bei Überschreitungen, die in späteren Berichtsperioden durch eine Reduktion der regulierten Vergütung gegenüber der „Gesamtheit der Kunden“ quasi „zurückzuerstatten“ sind; diese sind nach IFRS 20 als Schulden anzusetzen. Für den Bilanzleser wird durch die Abbildung *regulatorischer Vermögenswerte* und *regulatorischer Schulden* sowie daraus resultierender *regulatorischer Erträge* und *regulatorischer Aufwendungen* eine wichtige Informationslücke geschlossen.

IFRS 20 sieht also einen „Overlay“-Ansatz für die Erfassung der *total allowed compensation* vor, bei dem zunächst die Vorschriften der bestehenden IFRS-Rechnungslegungsstandards, einschließlich IFRS 15, anzuwenden sind. Anschließend erfasst das Unternehmen regulatorische Vermögenswerte/Erträge und regulatorische Schulden/Aufwendungen für Differenzen zwischen den Umsatzerlösen nach IFRS 15 und der *total allowed compensation* für die Berichtsperiode.

Die nachfolgende Abbildung fasst den skizzierten Regelungskontext zusammen:

Abbildung 1: Regelungskontext des IFRS 20



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Besonders relevant wird IFRS 20 typischerweise in Branchen mit langfristig regulierten Infrastrukturen, etwa Strom- und Gasnetzen, Wasserversorgung, Abwasserentsorgung, Fernwärme, Schieneninfrastruktur oder vergleichbaren Versorgungsleistungen. Der Standard ist jedoch nicht auf klassische Energie- und Versorgungsunternehmen beschränkt. Auch andere Unternehmen können betroffen sein, wenn ihre Preise so reguliert werden, dass eine in einer Berichtsperiode entstandene regulatorische Vergütung erst in einer anderen Berichtsperiode über Preise realisiert wird. Umgekehrt führt eine allgemeine Preisaufsicht, ein Genehmigungsvorbehalt oder eine bloße Obergrenze für Preise nicht automatisch zur Anwendung von IFRS 20.

Unternehmen können in den Anwendungsbereich von IFRS 20 fallen, auch wenn ihre Hauptgeschäftstätigkeit nicht in preisregulierten Aktivitäten besteht. Maßgeblich ist vielmehr, ob sie einzelne regulatorisch erfasste Aktivitäten ausüben, etwa den Betrieb von Infrastrukturen oder Netzen, die in den Anwendungsbereich von IFRS 20 fallen.

Ein Praxisbeispiel aus dem Bereich der Energienetzbetreiber ist im Artikel „Auswirkungen von IFRS 20 *Regulatory Assets and Regulatory Liabilities* auf die Bilanzierung von Energienetzbetreibern“ ab Seite 31 dieser Ausgabe der Accounting News abgebildet.

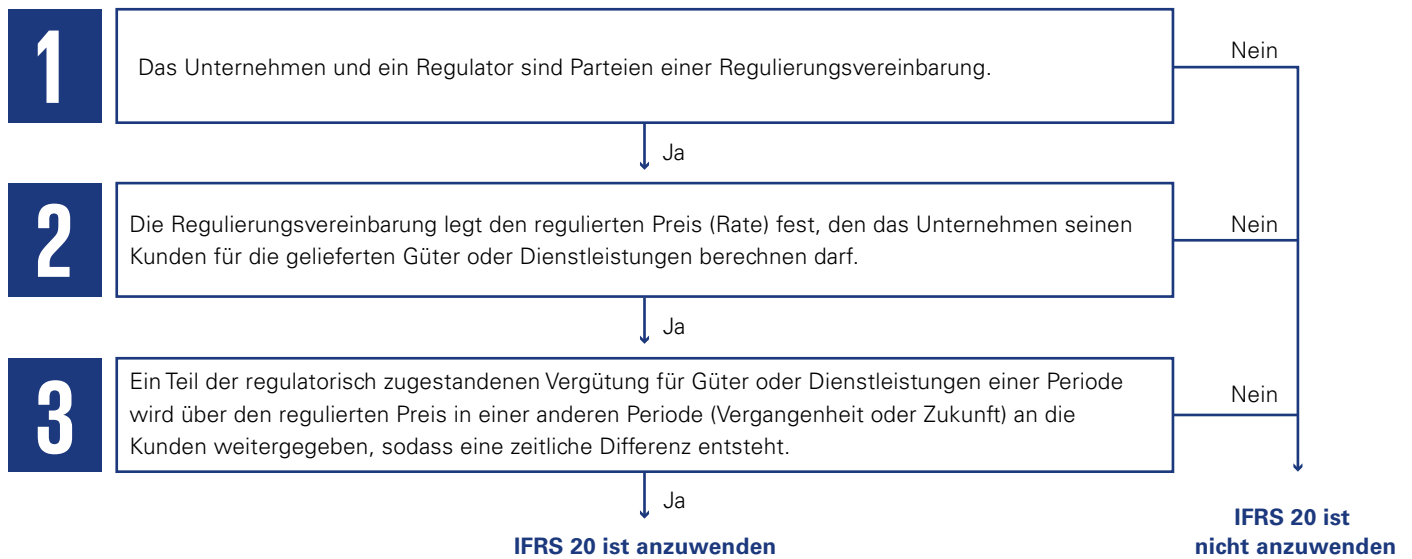
Anwendungsvoraussetzungen

KERNAUSSAGE:

„IFRS 20 ist anzuwenden, wenn eine Preisregulierung zu zeitlichen Differenzen führt. Reine Preisobergrenzen reichen regelmäßig nicht aus.“

Zur Identifizierung des Anwendungsbereichs des IFRS 20 sind die folgenden Fragen zu analysieren:

Abbildung 2: Anwendungsbereich des IFRS 20



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Nicht jede Preisregulierung fällt automatisch in den Anwendungsbereich des IFRS 20.

Erforderlich ist eine regulatorische Vereinbarung, die drei wesentliche Merkmale kumulativ aufweisen muss:

- Sie begründet durchsetzbare gegenwärtige Rechte und durchsetzbare gegenwärtige Verpflichtungen.
- Ein Regulator ist Vertragspartei.
- Die Vereinbarung legt fest, wie die Regulierungsbehörde den regulierten Preis bestimmt, den ein Unternehmen für seine Güter oder Dienstleistungen in Rechnung stellt.

Regulatorische Vereinbarungen können verschiedene Formen annehmen, darunter:

- Vertragliche Lizenzvereinbarung zwischen einem Unternehmen und einem Regulator
- Dienstleistungskonzessionsvereinbarung oder
- Reihe von Rechten und Bedingungen, die durch Gesetze, Rechtsvorschriften oder Verordnungen auferlegt werden

Der Regulator kann eine staatliche Behörde, eine gesetzlich eingerichtete Stelle oder eine andere Institution sein, die aufgrund von Gesetz, Verordnung oder vergleichbarer Regelung zur Festlegung der Preise befugt ist. Für Unternehmen ist deshalb nicht allein die Bezeichnung des nationalen Regulierungsmodells maßgeblich, sondern die konkrete rechtliche und wirtschaftliche Wirkung des jeweiligen Mechanismus. Für die Praxis wird daher die Abgrenzung zwischen bloßer Preisaufsicht, allgemeiner Marktregulierung und einer IFRS-20-relevanten Rate Regulation eine zentrale Erstanalyse darstellen.

Die regulatorische Vereinbarung legt den regulierten Preis fest. Beispiele, wann ein regulierter Preis vorliegt, sind:

- Ein von dem Regulator gemäß Vereinbarung bestimmter Festpreis
- Ein Festpreis, der von einem Unternehmen nach den in Gesetzen oder Vorschriften festgelegten Grundsätzen berechnet wird, wobei der Tarifbildungsprozess von einem Regulator überwacht wird
- Eine von einem Regulator gemäß Gesetzen oder Vorschriften festgelegte Preisspanne, innerhalb derer ein Unternehmen flexibel den Preis festlegen kann, den es seinen Kunden in Rechnung stellt.

IFRS 20 findet nur Anwendung, wenn der gemäß den Bestimmungen der *regulatorischen Vereinbarung* festgelegte *regulierte Preis zeitliche Differenzen (timing differences)* verursacht. *Zeitliche Differenzen* entstehen, wenn ein Teil der *zulässigen Gesamtvergütung* für in einer Berichtsperiode gelieferte Waren oder erbrachte Dienstleistungen den Kunden über den *regulierten Preis* für Waren oder Dienstleistungen in einer anderen Berichtsperiode in Rechnung gestellt wird.

Allerdings sind nicht alle Differenzen zwischen der *zulässigen Gesamtvergütung* und den Umsatzerlösen nach IFRS 15 *zeitliche Differenzen*. Die folgenden Differenzen führen beispielsweise nicht zu *zeitlichen Differenzen*:

- *Permanente Bewertungsdifferenzen (measurement differences)*: Solche Unterschiede gleichen sich im Laufe der Zeit nicht aus. Sie können beispielsweise entstehen, wenn der Regulator die Vergütung auf folgender Grundlage festlegt:
 - Nach einem anderen Rechnungslegungsrahmen
 - Nach Referenzaufwendungen auf der Grundlage einer Vergleichsgruppe
 - Schätzung der Aufwendungen (die nicht um etwaige Abweichungen von den tatsächlichen Aufwendungen aktualisiert wird)

- Unterschiede im Zusammenhang mit der Anwendung von IFRS 15: Wenn die Differenz beispielsweise allein aus dem IFRS-15-Constraint für variable Gegenleistungen resultiert, liegt keine zeitliche Differenz im Sinne des IFRS 20 vor.

BEISPIEL: REGULATORISCHE VEREINBARUNG FÜHRT NICHT ZU ZEITLICHEN DIFFERENZEN

Bank B ist Vertragspartei einer regulatorischen Vereinbarung mit Aufsichtsbehörde G. Im Rahmen dieser Vereinbarung legt G eine Zinsobergrenze fest, die den Zinssatz begrenzt, den B ihren Kunden in dem betreffenden Zeitraum berechnen darf. G passt die Obergrenze in regelmäßigen Abständen an.

In diesem Fall sind B und G Vertragsparteien einer regulatorischen Vereinbarung, die den Zinssatz festlegt, den B ihren Kunden in dem betreffenden Zeitraum berechnen darf. Es besteht jedoch für B weder ein Recht noch eine Verpflichtung, künftige Zinssätze an die Auswirkungen der Zinsobergrenze anzupassen, die für im laufenden Zeitraum gewährte Kredite gilt. Daher entstehen aus der Anwendung der Obergrenze keine zeitlichen Differenzen.

Da durch die Anwendung der Regulierungsvereinbarung keine zeitlichen Differenzen entstehen, fällt die Vereinbarung nicht in den Anwendungsbereich von IFRS 20.

Diese Vereinbarung verursacht zeitliche Differenzen: Das Recht oder die Verpflichtung, künftige Preise um die Plan-Ist-Abweichungen anzupassen, führt dazu, dass ein Teil der insgesamt zulässigen Vergütung für eine Berichtsperiode in künftigen Preisen berücksichtigt wird.

Da durch die Anwendung der regulatorischen Vereinbarung zeitliche Differenzen entstehen, fällt die Vereinbarung in den Anwendungsbereich von IFRS 20.

Häufige Beispiele für Situationen, in denen *zeitliche Differenzen* entstehen können, sind unter anderem:

- Mengenabweichungen – regulierter Preis kann auf geschätzten Mengen basieren
- Kostenabweichungen – regulierter Preis basiert auf geschätzten Kosten, das Unternehmen hat jedoch das Recht auf Erstattung der tatsächlich angefallenen Kosten
- Unterschiede bei den Abschreibungs- und Amortisationsätzen, die für IFRS- und regulatorische Zwecke angewendet werden
- Zulässige Aufwendungen, die gemäß den IFRS-Rechnungslegungsstandards in der Berichtsperiode erfasst, für regulatorische Zwecke jedoch abgegrenzt werden

Um *zeitliche Differenzen* identifizieren zu können, müssen die einzelnen Komponenten der *zulässigen Gesamtvergütung* der Berichtsperiode mit den einzelnen Komponenten der IFRS-15-Umsatzerlöse derselben Berichtsperiode verglichen werden.

BEISPIEL: REGULATORISCHE VEREINBARUNG FÜHRT ZU ZEITLICHEN DIFFERENZEN

Unternehmen F ist Vertragspartei einer regulatorischen Vereinbarung mit Regulierungsbehörde G. Gemäß dieser Vereinbarung hat F Anspruch auf eine Vergütung der im Berichtszeitraum tatsächlich angefallenen Kosten. G legt jedoch den regulierten Preis fest, den F seinen Kunden in Rechnung stellen darf, und zwar auf der Grundlage der geschätzten Kosten. F hat das Recht oder die Verpflichtung, die Preise der nächsten Berichtsperiode um etwaige Differenzen zwischen den bei der Festlegung der Preise zugrunde gelegten geschätzten Kosten und den tatsächlichen Kosten der Berichtsperiode (das heißt Plan-Ist-Abweichungen) anzupassen.

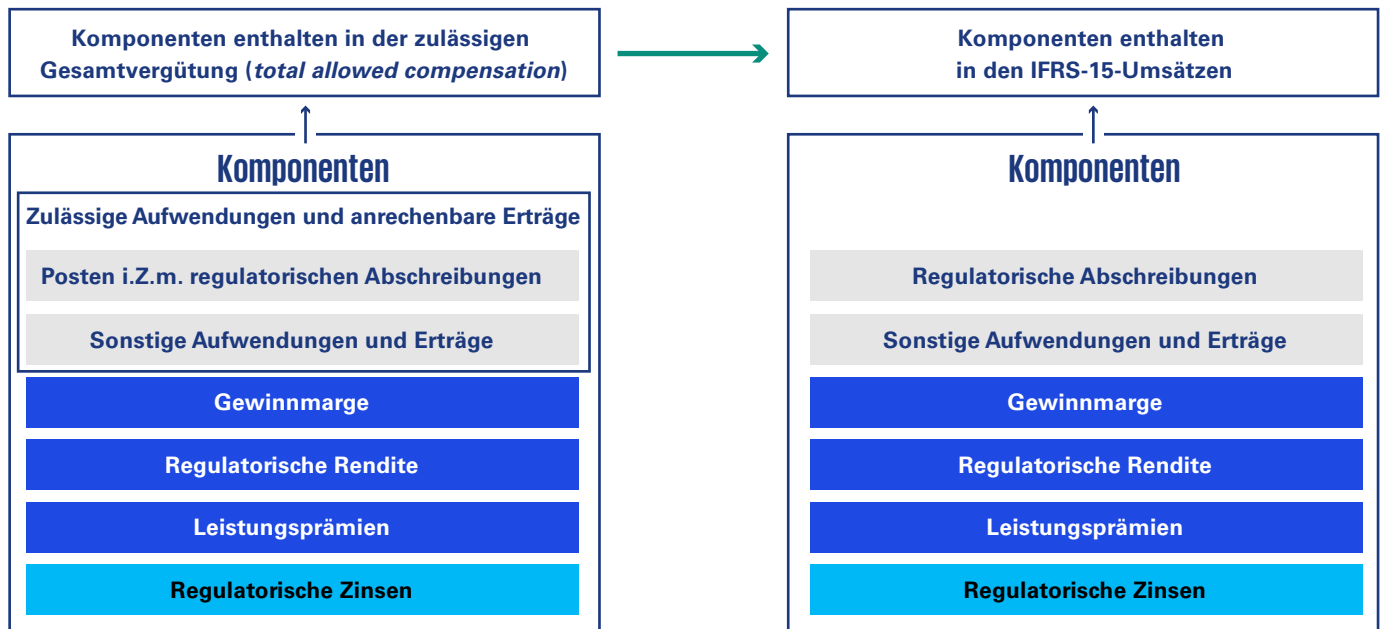
PRAXISHINWEIS:

Es ist zu erwarten, dass es für die Bilanzierung nicht erforderlich sein wird, eine Differenz auf Ebene der **kumulierten** zulässigen Gesamtvergütung zu ermitteln. Vielmehr wird die Ermittlung der Differenzen auf Ebene der **einzelnen Komponenten** der zulässigen Gesamtvergütung erfolgen und zur Bilanzierung führen. Dies ist schon deswegen sinnvoll, weil sich die Differenzen aus unterschiedlichen Regelungen häufig über unterschiedliche Zeiträume umkehren.



Abbildung 3: Identifikation zeitlicher Differenzen

Vergleich zur Identifikation zeitlicher Differenzen



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Die zulässige Gesamtvergütung (total allowed compensation)

KERNAUSSAGE

„Die zulässige Gesamtvergütung ist ein neues Konzept, das die Vergütungsansprüche widerspiegelt, die einem regulierten Unternehmen bezüglich der in einer Periode erbrachten Leistungen periodenübergreifend zustehen.“

Die Analyse der *zulässigen Gesamtvergütung* einer Berichtsperiode ist das Herzstück des IFRS 20. Die *zulässige Gesamtvergütung* ist ein neues Konzept, das durch IFRS 20 eingeführt wurde. Sie entspricht dem Gesamtbetrag, den ein Unternehmen nach Festlegung durch den Regulator für regulierte Güter und Dienstleistungen, die in einer Berichtsperiode erbracht wurden, seinen Kunden in Rechnung stellen darf. In der Regel entsprechen die Umsatzerlöse eines Unternehmens nach IFRS 15 nicht immer der *zulässigen Gesamtvergütung*, die es für denselben Zeitraum erzielt. Dies liegt daran, dass ein Regulator die für in der Berichtsperiode erbrachten regulierten Waren oder Dienstleistungen erzielte *zulässige Gesamtvergütung* ganz oder teilweise in den *regulierten Preis* für einen anderen Zeitraum einbeziehen kann.

Periodenübergreifende Abrechnungsmechanismen sind in der Regel Ausfluss der rechtlichen Rahmenbedingungen auf Basis der politischen und ökonomischen Zielsetzungen für die regulierte Branche. Die von IFRS 20 erfassten Branchen betreffen häufig Unternehmen, die in einem schwachen Wettbewerbsumfeld oder in natürlicher Monopolstellung agieren und ein für die Öffentlichkeit wichtiges Gut oder eine wichtige Leistung anbieten. Die Existenz dieser Unternehmen sowie ein aus öffentlicher Wahrnehmung stabiler bzw. „gerechter“ Preis sollen langfristig gewährleistet werden. Der Regulator erhofft sich durch die periodenübergreifende Wirkung der *zulässigen Gesamtvergütung* einen Anreiz hierfür. Beispielsweise kann der *regulierte Preis* auf Grundlage geschätzter Kosten festgelegt werden. Die *regulatorische Vereinbarung* erlaubt es dem regulierten Unternehmen jedoch, eine Vergütung für die tatsächlichen Kosten zu erhalten, wobei etwaige Differenzen zwischen geschätzten und tatsächlichen Kosten in künftigen Preisen verrechnet oder vergütet werden.

Zu den regulierten Gütern und Dienstleistungen zählen nicht nur Güter oder Dienstleistungen, die an die Kunden eines Unternehmens geliefert bzw. erbracht werden, wie beispielsweise Strom, Gas und Wasser, sondern auch sonstige Tätigkeiten, zu deren Durchführung ein Unternehmen im Rahmen der Regulierungsvereinbarung verpflichtet ist. Beispiele hierfür sind die Instandhaltung des Netzes, Kapazitätsanpassungen am Netz sowie die Erfüllung weiterer, von der Regulierungsbehörde festgelegter Ziele.



Abbildung 4: Übliche Bestandteile der zulässigen Gesamtvergütung



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Unternehmen müssen die *regulatorische Vereinbarung* analysieren, in deren Geltungsbereich sie fallen, um sämtliche Komponenten zu verstehen, aus denen sich die *zulässige Gesamtvergütung* speist. Die Komponenten sind Beträge, die bei der Festlegung des *regulierten Preises* hinzugerechnet oder abgezogen werden, und zwar entweder in derselben oder in einer anderen Berichtsperiode als der, in der die entsprechenden regulierten Güter oder Dienstleistungen erbracht werden.

Folgendes Beispiel verdeutlicht das Konzept:

BEISPIEL: ZULÄSSIGE GESAMTVERGÜTUNG
(TOTAL ALLOWED COMPENSATION)

Gemäß der regulatorischen Vereinbarung hat Unternehmen X Anspruch auf eine Vergütung für die folgenden Posten im Zusammenhang mit den im Berichtszeitraum erbrachten regulierten Gütern und Dienstleistungen:

- Im Berichtszeitraum angefallene Abschreibungen
- Erstattung der im Berichtszeitraum tatsächlich angefallenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen,
- Marge von 20 Prozent auf die im Berichtszeitraum angefallenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen
- Rendite von fünf Prozent auf seine Investitionen

Gemäß der regulatorischen Vereinbarung entspricht die Investition, auf die X Anspruch auf eine regulatorische Rendite hat, dem Buchwert seiner Sachanlagen, der in seinem IFRS-Abschluss ausgewiesen ist.

Die Höhe der sonstigen betrieblichen Aufwendungen, auf die X in der Berichtsperiode Anspruch auf Ausgleich hat, wird ebenfalls auf der Grundlage des Betrags ermittelt, der im IFRS-Abschluss von X für die Berichtsperiode ausgewiesen ist.

Im Berichtszeitraum fallen bei X Abschreibungen in Höhe von 50 und sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von 50 an. Die Sachanlagen von X weisen einen Buchwert von 1.000 auf.

X ermittelt, dass sich die zulässige Gesamtvergütung für den Berichtszeitraum auf 160 beläuft, die sich wie folgt zusammensetzt.

Zulässige Aufwendungen:

Abschreibungsaufwand	50
Sonstige betriebliche Aufwendungen	50
Gewinnmarge	10 ¹
Regulatorischer Ertrag	50 ²
Zulässige Gesamtvergütung (total allowed compensation)	160

¹ 50 x 20%

² 1,000 x 5%

Ein wesentlicher Aspekt im Zusammenhang mit der Ermittlung der *zulässigen Gesamtvergütung* ist das Erfordernis einer sogenannten „*direct relationship*“ zwischen *regulatorischer Kapitalbasis* (*regulatory asset base*) und den zugrunde liegenden IFRS-Bilanzposten. Eine solche *direkte Beziehung* liegt vor, wenn nachvollziehbar ist, in welchem Umfang regulatorische Mechanismen – insbesondere Abschreibungen oder Kostenerstattungen – konkret auf bestimmte Vermögenswerte, Schulden oder Aufwendungen des IFRS-Abschlusses Bezug nehmen. Fehlt eine entsprechende Zuordenbarkeit, können daraus resultierende Differenzen regelmäßig nicht als zeitliche Differenzen im Sinne des IFRS 20 erfasst werden. Die Beurteilung erfolgt auf Basis der konkreten Ausgestaltung der regulatorischen Vereinbarung und berücksichtigt insbesondere die Methodik der regulatorischen Vermögensbasis, die Ableitung der regulatorischen Vergütungskomponenten sowie den Grad der Nachverfolgbarkeit auf Ebene einzelner Komponenten der zulässigen Gesamtvergütung. In der Praxis dürfte die erforderliche Analyse häufig auf Ebene einzelner Assetklassen oder Kostenbestandteile vorzunehmen sein und kann zu einer differenzierten Behandlung innerhalb eines Regulierungsregimes führen.

PRAXISHINWEIS

Das Vorliegen einer Direct Relationship wird in Regulierungssystemen mit Anreizregulierung häufig schwieriger einzuschätzen sein als in rein kostenbasierten Regulierungssystemen.

Regulatorische Vermögenswerte und regulatorische Schulden

KERNAUSSAGE

„Regulatorische Vermögenswerte und Schulden müssen im Rahmen einer regulatorischen Vereinbarung durchsetzbar sein.“

Regulatorische Vermögenswerte liegen vor, wenn ein Unternehmen ein *durchsetzbares gegenwärtiges Recht* darauf hat, bei der Festlegung eines *regulierten Preises*, der den Kunden in zukünftigen Perioden in Rechnung gestellt wird, einen Betrag hinzuzurechnen. Ein *regulatorischer Vermögenswert* stellt das durch eine *regulatorische Vereinbarung* begründete durchsetzbare Recht dar, wonach ein Teil oder die gesamte *zulässige Gesamtvergütung* für bereits erbrachte regulierte Güter oder Dienstleistungen

in den *regulierten Preis* einfließen und künftig als Umsatzerlöse gemäß IFRS 15 erfasst werden dürfen.

Die *Durchsetzbarkeit* eines durch eine *regulatorische Vereinbarung* begründeten Rechts ist notwendige Ansatzvoraussetzung und eine Rechtsfrage. Die *Durchsetzbarkeit* eines Rechts auf Hinzurechnung eines Betrags bei der Festlegung künftiger *regulierter Preise* geht häufig aus der *regulatorischen Vereinbarung* selbst hervor. Unter bestimmten Umständen müssen Unternehmen jedoch beurteilen, ob im geltenden rechtlichen und regulatorischen Rahmen ein *durchsetzbares gegenwärtiges Recht* besteht. Der Nachweis der Durchsetzbarkeit kann etwa durch Regulierungsentscheidungen oder Gerichtsurteile erbracht werden. Bei Unsicherheit ist ein Ansatz erst zulässig, wenn es wahrscheinlicher ist, dass dieser besteht, als dass er nicht besteht.

Die Ansatzschwelle *wahrscheinlicher als nicht* (*more likely than not*) gilt gleichermaßen für *regulatorische Vermögenswerte* und *regulatorische Schulden* und stellt auf der Aktivseite ein Novum der IFRS-Ansatzprinzipien dar, da bislang in der Regel ein quasi-sicheres Entstehen von Aktiva für den Bilanzansatz erforderlich war. Die Symmetrie im Bilanzansatz ist aus Sicht des IASB aber sinnvoll, da der Grad der Unsicherheit hinsichtlich des Bestehens von *regulatorischen Vermögenswerten* dem bei *regulatorischen Schulden* im Bereich regulierter Vergütungen ähnelt. Außerdem können sich *zeitliche Differenzen* im Regulierungskontext häufig ändern, was aus ähnlichen Sachverhalten in manchen Perioden zu *regulatorischen Vermögenswerten* und in anderen Perioden zu *regulatorischen Schulden* führt.

Eine Unsicherheit im Ansatz regulatorischer Bilanzpositionen kann sich sowohl aus der Frage des grundsätzlichen Bestehens sowie der tatsächlichen Durchsetzbarkeit des gegenwärtigen Anspruchs oder der gegenwärtigen Verpflichtung ergeben. Für die Bilanzierung dem Grunde nach sind beide Arten von Unsicherheit – Vorliegen und Durchsetzbarkeit – zu berücksichtigen, und es ist eine kombinierte Beurteilung vorzunehmen, ob es wahrscheinlicher ist als nicht, dass ein durchsetzbares gegenwärtiges Recht oder eine durchsetzbare gegenwärtige Verpflichtung besteht.

Unsicherheiten hinsichtlich des Zeitpunkts oder des Betrags werden hingegen bei der Beurteilung, ob ein *regulatorischer Vermögenswert* oder eine *regulatorische Schuld* vorliegt, nicht berücksichtigt. Stattdessen werden diese Unsicherheiten *bei der Bewertung* eines *regulatorischen Vermögenswertes* oder einer *regulatorischen Schuld* berücksichtigt.

Mit dem Ansatz eines *regulatorischen Vermögenswertes* sind zugleich *regulatorische Erträge* zu erfassen. Dies spiegelt wider, dass ein Teil oder die gesamte *zulässige Gesamtvergütung* in zukünftigen Perioden als Umsatzerlöse gemäß IFRS 15 erfasst werden wird.



Ein *regulatorischer Vermögenswert* ist ganz oder teilweise auszubuchen, wenn der bilanzierte Betrag ganz oder teilweise nicht mehr der Definition oder den Ansatzkriterien eines *regulatorischen Vermögenswertes* entspricht. Die Ausbuchung führt zur Erfassung eines *regulatorischen Aufwands*.

Regulatorische Schulden liegen vor, wenn ein Unternehmen eine *durchsetzbare gegenwärtige Verpflichtung* hat, bei der Festlegung eines *regulierten Preises*, der den Kunden in zukünftigen Perioden in Rechnung gestellt wird, einen Betrag abzuziehen. Die Bilanzierung regulatorischer Schulden ist im Wesentlichen spiegelbildlich zur Bilanzierung *regulatorischer Vermögenswerte*.

Regulatorische Vermögenswerte und *regulatorische Schulden* sind grundsätzlich anhand einer *cashflow-basierten Bewertungsmethode* zu bewerten, die:

- Eine aktuelle Schätzung aller künftigen Cashflows aus einem regulatorischen Vermögenswert oder Schuld umfasst
- Diese geschätzten künftigen Zahlungsströme unter Verwendung des regulatorischen Zinssatzes diskontiert

Die Bewertung eines *regulatorischen Vermögenswertes* oder einer *regulatorischen Schuld* spiegelt alle geschätzten künftigen Zahlungsströme wider, die aus dem *regulatorischen Vermögenswert* oder der *regulatorischen Schuld* entstehen und die innerhalb der Laufzeit der *regulatorischen Vereinbarung* liegen. Das bedeutet, dass potenzielle Zahlungsströme, die außerhalb der Laufzeit der *regulatorischen Vereinbarung* entstehen, keine *regulatorischen Vermögenswerte oder Schulden* begründen. Zu den aus einem *regulatorischen Vermögenswert* oder einer *regulatorischen Schuld* resultierenden Zahlungsströmen gehören auch Zahlungsströme aus regulatorischen Zinsen.

BEISPIEL: LAUFZEIT EINER REGULATORISCHEN VEREINBARUNG

Unternehmen B und Regulierungsbehörde R schließen eine auf 20 Jahre angelegte regulatorische Vereinbarung ab, wonach B seinen Kunden regulierte Güter liefern wird. Die Verlängerung der Vereinbarung unterliegt einem öffentlichen Ausschreibungsverfahren.

B hat bei Beendigung der Vereinbarung Anspruch auf eine Entschädigung für nichtgedeckte regulatorische Vermögenswerte und rechnet damit, einen Nettobetrag an nichtgedeckten regulatorischen Vermögenswerten im Zusammenhang mit einer Pensionsverpflichtung zu haben.

B beurteilt die Laufzeit der Vereinbarung und ermittelt alle geschätzten zukünftigen Zahlungsströme auf Basis folgender Überlegungen:

- B hat ein durchsetzbares Recht, seinen Kunden während der 20-jährigen Laufzeit der regulatorischen Vereinbarung regulierte Waren zu liefern.
- Aufgrund des Ausschreibungsverfahrens hat B kein durchsetzbares Recht auf Verlängerung der Vereinbarung.
- Die Bestimmungen zur Festlegung des regulierten Preises gewähren B ein durchsetzbares Recht, die in Rechnung gestellten regulierten Preise bis zum Jahr 20 entsprechend der Vereinbarung zu erhöhen oder zu senken.
- B hat einen durchsetzbaren Anspruch auf Entschädigung bei Beendigung der Vereinbarung für etwaige nichteingezogene Beträge, sofern die Beendigung aus anderen Gründen als einer Leistungsstörung seitens B erfolgt.

Der Umfang einer *regulatorischen Vereinbarung* ist zu jedem Bilanzstichtag zu überprüfen. Führt diese Überprüfung zu Änderungen der Zahlungsströme innerhalb des Umfangs einer *regulatorischen Vereinbarung*, ist die Bewertung der *regulatorischen Vermögenswerte* oder *regulatorischen Schulden* entsprechend anzupassen.

Ausweis und Anhangangaben

IFRS 20 führt eigenständige Ausweis- und Angabepflichten für regulatorische Vermögenswerte, regulatorische Schulden sowie regulatorische Erträge und *regulatorische Aufwendungen* ein. Ziel ist es, Abschlussadressaten nachvollziehbar zu machen, wie sich die zulässige Gesamtvergütung auf die finanzielle Performance, die Vermögenslage sowie Betrag, Zeitpunkt und Unsicherheit künftiger Cashflows auswirkt.

Regulatorische Erträge und *regulatorische Aufwendungen* werden grundsätzlich als eigener Bestandteil der Umsatzerlöse in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt; Beträge mit Bezug zu im *sonstigen Ergebnis* (*other comprehensive income*) erfassten Posten werden entsprechend im *sonstigen Ergebnis* erfasst.

PRAXISHINWEIS

Die Erfassung von *regulatorischen Erträgen* und *Aufwendungen* im *sonstigen Ergebnis* wird häufig im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen nach IAS 19 stehen.

Regulatorische Vermögenswerte und *regulatorische Schulden* sind gesondert in der Bilanz auszuweisen. Ähnlich wie bei Vertragsvermögenswerten und Vertragsschulden nach IFRS 15 stellt sich auch hier die Frage eines saldierten Ausweises. IFRS 20 wendet hier allerdings ein anderes Konzept an als IFRS 15. Während Vertragsvermögenswerte und Vertragsschulden saldiert auf Vertragsebene dargestellt werden müssen, setzt IFRS 20 bereits bei der Ansatzfrage in der Bestimmung der *Bilanzierungseinheit (unit of account)* an, die dann den bilanziellen Ausweis vorgibt und im Ergebnis deutlich kleinteiliger ist.

Grundsätzlich sind die einzelnen durchsetzbaren Rechte oder durchsetzbaren Verpflichtungen, die sich aus den einzelnen zeitlichen Differenzen im Rahmen der regulatorischen Vereinbarung ergeben, separate Bilanzierungsobjekte. Unter bestimmten Umständen kann man jedoch Rechte und Verpflichtungen, die sich aus derselben Vereinbarung ergeben, als eine einzige Bilanzierungseinheit behandeln. Ein Unternehmen darf Rechte, Verpflichtungen oder Rechte und Verpflichtungen zu einer einzigen Bilanzierungseinheit zusammenfassen, wenn alle Posten der Gruppe

- Aus derselben *regulatorischen Vereinbarung* hervorgehen
- Ähnliche Ablaufmuster aufweisen
- Ähnlichen Risiken unterliegen

In der Praxis dürften sich also gewisse ermessensbehaftete Spielräume zum Saldierungsumfang der regulatorischen Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz ergeben.

Die Anhangangaben lassen sich im Wesentlichen in folgende Hauptkategorien gliedern:

- **Angabeziele und erfasste Beträge:** Unternehmen müssen die im Abschluss erfassten regulatorischen Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen erläutern. Zusätzlich sind Art und Gründe nichtangesetzter regulatorischer Vermögenswerte oder Schulden zu beschreiben; deren Betrag muss nicht angegeben werden.
- **Überleitungsrechnungen:** Für regulatorische Vermögenswerte und Schulden sind tabellarische Überleitungen vom Anfangs- zum Endbestand offenzulegen. Dabei sind insbesondere Entstehung, Realisierung bzw. Erfüllung, regulatorische Zinsen, sonstige Ergebnisbestandteile sowie Veränderungen ohne unmittelbaren GuV- oder Other-Comprehensive-Income-(OCI-)Effekt darzustellen und, soweit erforderlich, qualitativ zu erläutern.
- **Fälligkeiten und Bewertungsparameter:** Bei mittels cashflow-basierter Bewertungsmethode bewerteten regulatorischen Vermögenswerten und Schulden sind erwartete Realisierungs- bzw. Erfüllungszeitpunkte in Zeitbändern anzugeben. Ergänzend sind relevante

Abzinsungssätze bzw. Bandbreiten sowie die Auswirkungen von Unsicherheiten auf Realisierung oder Erfüllung zu erläutern.

– Vereinfachte Bewertung bei zahlungsabhängigen

Posten: Für Posten, die den regulierten Preis erst bei Zahlung oder Erhalt beeinflussen, sind die Beziehungen zwischen den regulatorischen Vermögenswerten oder Schulden und den zugrunde liegenden Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten zu erläutern, einschließlich der damit verbundenen Risiken und Unsicherheiten.

- **Regulatorische Kapitalbasis:** Unternehmen müssen erklären, ob und wie die regulatorische Kapitalbasis mit den zugehörigen Posten zusammenhängt, ob ein direkter Zusammenhang besteht, warum diese Beurteilung getroffen wurde und wie Inflation regulatorisch berücksichtigt wird.

- **Aggregation und Disaggregation:** Die Angaben sind so zu gliedern, dass wesentliche Unterschiede nach Art der regulierten Tätigkeit, geografischem Gebiet, regulatorischer Vereinbarung, zugrunde liegenden Posten oder Risikoprofil erkennbar werden.

IFRS 20 enthält keine spezifischen Angabepflichten zur Kapitalflussrechnung. Hintergrund ist, dass regulatorische Vermögenswerte und Schulden typischerweise nicht durch unmittelbare Zahlungen, sondern über künftige Anpassungen regulierter Preise realisiert oder erfüllt werden.

Praktische Herausforderungen und Handlungsempfehlungen

KERNAUSSAGE

„Unternehmen sollten zeitnah die Auswirkungen analysieren, die der neue Standard mit sich bringt, da die Anpassung interner Berichtssysteme aufwendig sein kann.“

Die Umsetzung von IFRS 20 beginnt nicht im Rechnungswesen, sondern mit einer strukturierten Analyse der rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Unternehmen müssen je Regulierungsregime, Geschäftsbereich und Preisbildungsmechanismus beurteilen, ob durchsetzbare gegenwärtige Rechte oder durchsetzbare gegenwärtige Verpflichtungen entstehen und ob zeitliche Differenzen im Sinne des Standards vorliegen. Gerade bei komplexen Preisaufsichts-, Anreizregulierungs- oder Kostenweitergabemechanismen werden dabei zentrale Auslegungsfragen zu klären und belastbar zu dokumentieren sein.



Die IFRS-20-relevanten Informationen liegen häufig nicht im Hauptbuch vor, sondern in regulatorischen Nebenrechnungen, Tarifierungsmodellen, Kostenprüfungen, Genehmigungsbescheiden oder operativen Systemen. Daher ist eine potenziell hochkomplexe Datenerhebung aufzubauen: Für eine prüfungssichere Bilanzierung müssen diese Daten identifiziert, konsistent aufbereitet, mit IFRS-15-Umsatzerlösen und der *zulässigen Gesamtvergütung* verknüpft sowie regelmäßig aktualisiert werden.

Die Implementierung hat damit weitreichende Implikationen für Systeme, Prozesse und Kontrollen. Unternehmen sollten frühzeitig festlegen, wie regulatorische Daten in die Finanzberichterstattung überführt werden, welche Schnittstellen zwischen Accounting, Regulatory Affairs, Controlling, Treasury, Steuern und operativen Einheiten erforderlich sind und welche Kontrollen die Vollständigkeit, Richtigkeit und Nachvollziehbarkeit der Berechnungen absichern. Auch Bewertungsmodelle, Annahmen, Sensitivitäten und Dokumentationsanforderungen sind in das Interne Kontrollsystem einzubetten.

IFRS 20 wirkt über den Abschluss hinaus. Neue Bilanz- und GuV-Posten, Überleitungsrechnungen und Anhangangaben können Umsatz, Ergebnisentwicklung, Verschuldungskennzahlen und Steuerungsgrößen sichtbar verändern. Unternehmen sollten daher frühzeitig analysieren, wie IFRS 20 auf KPIs, interne Steuerung, Covenants, Budgetprozesse sowie Kapitalmarkt- und Stakeholderkommunikation wirkt.

Trotz verpflichtender Anwendung erst ab 1. Januar 2029 müssen aufgrund der retrospektiven Anwendung bereits zum 1. Januar 2028 belastbare Daten- und Prozessstrukturen vorliegen. Eine frühzeitige Impact-Analyse ist also empfehlenswert.

Übergang und Zeitplan

Obwohl die verpflichtende Anwendung erst für Geschäftsjahre ab dem 1. Januar 2029 vorgesehen ist, sollten Unternehmen die verbleibende Zeit nicht unterschätzen. IFRS 20 kann eine rückwirkende oder modifiziert rückwirkende Erstanwendung mit Vergleichsinformationen erfordern. Damit werden bereits vor dem Erstanwendungszeitpunkt Daten für darzustellende Vergleichsperioden benötigt, die nach dem neuen Modell ermittelt werden müssen. Unternehmen sollten daher prüfen, ab welchem Zeitpunkt sie IFRS-20-relevante Informationen parallel erfassen müssen, um die Erstanwendung belastbar vorzubereiten.

Für deutsche IFRS-Anwender bleibt das noch nicht abgeschlossene europäische Endorsementverfahren spannend. Erst nach Übernahme in europäisches Recht wird IFRS 20 für IFRS-Konzernabschlüsse nach EU-IFRS verpflichtend. Gleichwohl empfiehlt es sich, die fachliche Analyse nicht bis zum Abschluss des Endorsementprozesses aufzuschieben. Gerade bei regulierten Unternehmen mit komplexen Tarifsystemen, langen Berichtsperioden und mehreren Geschäftsbereichen kann die Umsetzung erhebliche Vorlaufzeiten erfordern.



Auswirkungen von IFRS 20 *Regulatory Assets and Regulatory Liabilities* auf die Bilanzierung von Energienetzbetreibern

IFRS 20 wird für nach IFRS bilanzierende Energienetzbetreiber kein Randthema sein. Die deutsche Netzentgeltregulierung enthält im Rahmen der Anreizregulierung mit einer Erlösobergrenze, dem Regulierungskonto und weiteren Plan-Ist-Ausgleichen Mechanismen, die typischerweise zu zeitlichen Differenzen im Sinne des IFRS 20 führen. Netzbetreiber, die nach IFRS bilanzieren, werden daher die Auswirkungen des neuen Standards auf Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Datenhaushalt und Prozesse frühzeitig analysieren müssen.

Der Beitrag „IFRS 20 Regulatory Assets and Regulatory Liabilities – Erste praxisorientierte Einordnung“ beschreibt die Grundlogik des neuen Standards, seine Anwendungsvoraussetzungen sowie die bilanziellen Konsequenzen aus regulatorischen Vermögenswerten und regulatorischen Schulden. Dieser Beitrag knüpft daran an und überträgt die zentralen Konzepte auf die deutsche Energienetzentgeltregulierung. Im Fokus steht die Frage, an welchen Stellen das regulatorische Modell deutscher Netzbetreiber zu zeitlichen Differenzen (*timing differences*) im Sinne des IFRS 20 führt und welche bilanziellen Effekte daraus folgen können.

Anwendung am Beispiel eines Energienetzbetreibers

Energienetzbetreiber sind natürliche Monopolisten, die den Transport bzw. die Verteilung von Strom oder Gas über eine Netzinfrastruktur sicherstellen. Die Netzbetreiber erzielen ihre Umsätze im Wesentlichen durch sogenannte „Netzentgelte“, die von den Netznutzern gezahlt werden. Da ein funktionierender Wettbewerb in diesem Bereich strukturell nicht möglich ist, unterliegen Energienetzbetreiber einer umfassenden Preisregulierung. Die Preisfestlegung erfolgt im Rahmen einer sogenannten „Anreizregulierung“. Dabei legt die Regulierungsbehörde für jeden Netzbetreiber eine zulässige Erlösobergrenze fest, die in der Regel für eine mehrjährige Regulierungsperiode gilt (typischerweise fünf Jahre). Für das nachfolgende Beispiel wird ein Stromnetzbetreiber betrachtet. Die gesetzliche Grundlage für die Preisregulierung der Stromnetzbetreiber bildet insbesondere die Verordnung über die Anreizregulierung der Energieversorgungsnetze (ARegV) sowie die Verordnung über die Entgelte für den Zugang zu Elektrizitätsversorgungsnetzen (StromNEV).

Die regulatorisch festgelegte Erlösobergrenze bildet die Grundlage für die Netzentgelte, die in einer Periode an

die Netznutzer abgerechnet werden dürfen. Im Sinne von IFRS 20 ist sie dem Begriff des *allowed revenue* sehr ähnlich, also dem Betrag, den ein Unternehmen in einer Periode durch regulierte Preise an seine Kunden berechnen darf. Der Allowed Revenue ist also eine Ex-ante-Festlegung für die **in einer Periode abrechenbaren** Erlöse. Demgegenüber beschreibt die *total allowed compensation* (sogenannte „zulässige Gesamtvergütung“, im Folgenden als TAC bezeichnet) den rechtlich **in der Totalperiode durchsetzbaren** Anspruch des Netzbetreibers auf Vergütung für die in einer Rechnungsperiode erbrachten Leistungen. Daher ist zu analysieren, welche Bestandteile des Preisbildungsmechanismus in derselben Periode in Umsatzerlösen und TAC berücksichtigt werden und wo zeitliche Verschiebungen entstehen.

Die nachfolgende Darstellung zeigt die im Standard genannten üblichen Komponenten der TAC auf und stellt sie auszugswise Regelungen in der deutschen Netzentgeltregulierung gegenüber, in denen entsprechende Elemente zu finden sind.

In den einzelnen Komponenten kann es jeweils zu zeitlichen Differenzen kommen. So werden, als Beispiel für die Compensation for allowable Expenses, im konkreten Kontext der deutschen Netzentgeltregulierung Personalzusatzkosten mit einem Planwert in die genehmigte Erlösobergrenze eingerechnet. Die Differenz zu den tatsächlichen Istkosten wird mit zwei Jahren Versatz als Zu- oder Abschlag zur Erlösobergrenze ausgeglichen.

Neben zeitlichen Differenzen in den oben genannten Bestandteilen können auch Über- bzw. Untererzielung (*over-recovery or under-recovery*) des Allowed Revenue zu zeitlichen Verschiebungen führen (IFRS 20.B57–B58).



Bestandteile nach IFRS 20.19 ff.	Stromnetzentgeltregulierung in Deutschland
Compensation for allowable Expenses or Deduction for chargeable Income	Ermittlung der Erlösobergrenze auf Basis der Kosten eines Basisjahres (t-3) gemäß § 6 ARegV i.V.m. §§ 4–11 StromNEV; Abweichungen zwischen bestimmten geplanten und tatsächlichen Kosten werden über Anpassungsmechanismen nach § 4 Abs. 3 ARegV sowie über das Regulierungskonto nach § 5 ARegV in zukünftigen Perioden berücksichtigt.
Regulatory Returns	Kalkulatorische Eigenkapitalverzinsung wird nach § 7 StromNEV auf das betriebsnotwendige Eigenkapital ermittelt und jährlich als Bestandteil der Erlösobergrenze berücksichtigt.
Performance Incentives	Effizienzbonus (§ 12a ARegV) wird auf Basis eines Effizienzvergleichs für eine gesamte Regulierungsperiode festgelegt; Qualitätselement (§§ 18 ff. ARegV) führt zu jährlichen Zu- oder Abschlägen auf die Erlösobergrenze abhängig von Qualitätskennzahlen.
Inflation	Anpassung der Erlösobergrenze erfolgt jährlich über den Verbraucherpreisindex nach § 8 ARegV i.V.m. § 4 Abs. 3 Nr. 1 ARegV.

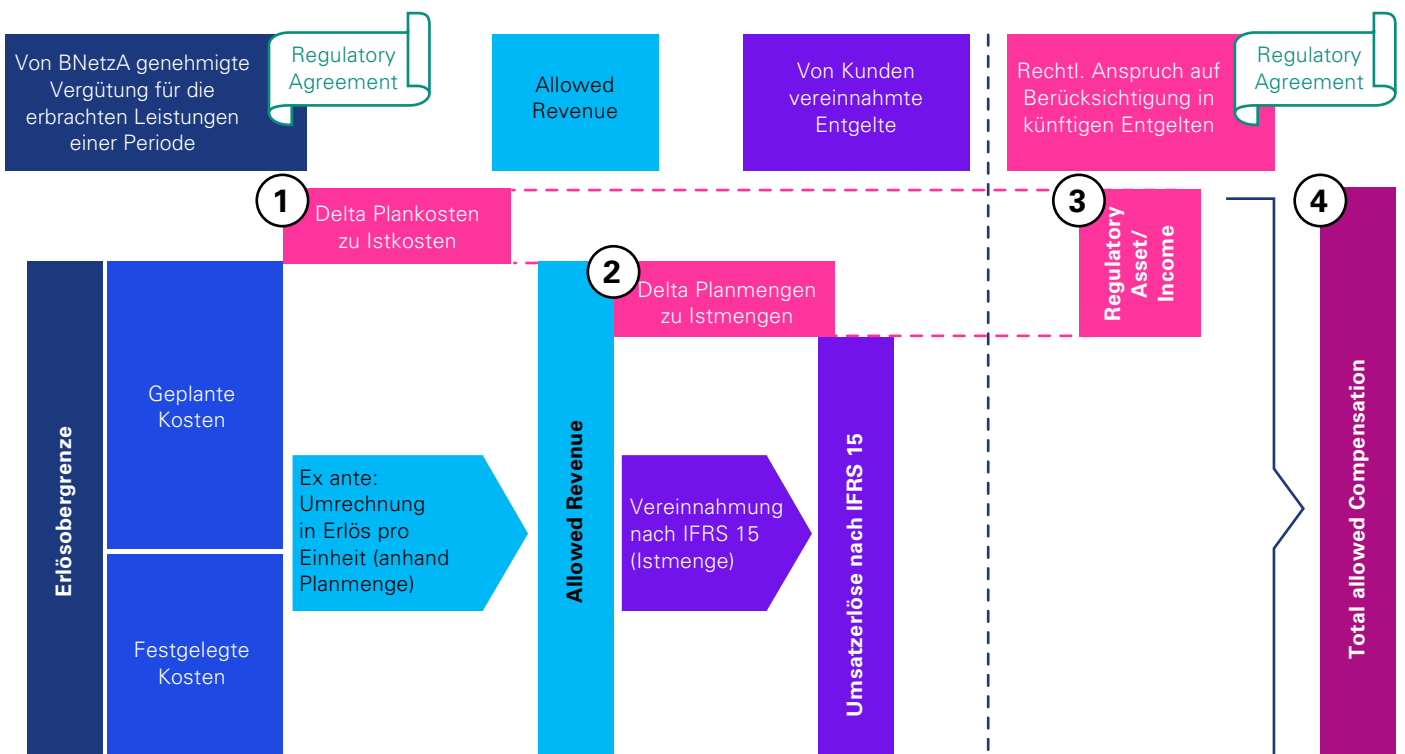
Dies ist etwa der Fall, wenn die Erlösobergrenze aufgrund volumenbedingter Abweichungen nicht vollständig verein-
nahmt oder überschritten wird. Das weiter unten darge-
stellte Beispiel zeigt diesen Mechanismus.

Schematisch kann man die Zusammenhänge wie folgt darstellen: Die Erlösobergrenze bestimmt ex ante den Allowed Revenue auf Basis geplanter Kosten und geplanter Absatzmengen. Durch eine Kostenüberschreitung (1) und eine Mengenunterschreitung (2) muss ein Regulatory Asset/Regulatory Income (3) angesetzt werden. Das Regulatory Asset/Regulatory Income ergibt sich also als Summe aus zeitlichen Differenzen durch die Nachverrech-

nung der Plan-Ist-Kostenabweichung sowie der mengenbedingten *under-recovery*. Umsatz nach IFRS 15 und Regulatory Income ergeben in Summe die TAC (4).

Die in IFRS 20.23 genannte Über- bzw. Untererzielung des Allowed Revenue dürfte für deutsche Netzbetreiber ein zentrales Anwendungsfeld sein. Ein wesentliches regulatorisches Instrument ist das Regulierungskonto nach § 5 ARegV. Dort werden Differenzen zwischen Erlösobergrenze und tatsächlich realisierten Erlösen, insbesondere aus Mengenabweichungen oder Plan-Ist-Abweichungen, erfasst, verzinst und in Folgeperioden über Auf- bzw. Abschläge auf die Erlösobergrenze ausgeglichen.

Abbildung 1: Zusammenhang Erlösobergrenze und Total Allowed Compensation



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026 →

Beispiel

Die Über- bzw. Untererzielung des Allowed Revenue lässt sich besonders anschaulich anhand von Mengenabweichungen zeigen. Eine Mengenabweichung liegt vor, wenn die tatsächlich durchgeleitete Energiemenge von der für die Periode geschätzten Energiemenge abweicht. Der Quotient aus Erlösobergrenze und geschätzter Energiemenge bestimmt das spezifische Netzentgelt je durchgeleiteter Energiemenge. Weicht die tatsächliche Energiemenge von der Planung ab, wird die Erlösobergrenze durch die abgerechneten Netzentgelte über- oder unterschritten.

Der Regulierungsrahmen sieht vor, dass Erlösdifferenzen aus Mehr- oder Mindermengen ab dem übernächsten Jahr nach Auftreten der Abweichung über drei Jahre über das Regulierungskonto ausgeglichen werden. Die Abbildung solcher Mengenabweichungen nach IFRS 20 wird im folgenden vereinfachten Beispiel dargestellt.

Die Tabelle zeigt die TAC, die geplante Energiemenge, den daraus abgeleiteten spezifischen Preis sowie die tatsächliche Energiemenge für 2027.

2027	
Erlösobergrenze (Allowed Revenue = TAC)¹	100 Mio. €
Geplante Energiemenge	1.000 GWh
Spezifischer Preis	10 ct/kWh
Tatsächliche Energiemenge	900 GWh

Aus 100 Mio. € TAC und einer geplanten Energiemenge von 1.000 GWh ergibt sich ein spezifischer Preis von 10 ct/kWh. Bei einer tatsächlichen Energiemenge von 900 GWh werden daher nur 90 Mio. € vereinnahmt; die Differenz zur TAC beträgt 10 Mio. €.

	2027	2028	2029	2030	2031
Regulatorischer Vermögenswert					
Eröffnungsbilanzwert	—	10 Mio. €	10 Mio. €	7,7 Mio. €	3,3 Mio. €
Zugang	10 Mio. €	—	—	—	—
Realisierung	—	—	–3,3 Mio. €	–3,3 Mio. €	–3,3 Mio. €
Schlussbilanzwert	10 Mio. €	10 Mio. €	6,7 Mio. €	3,3 Mio. €	—

Das Beispiel zeigt, dass die nach IFRS 15 erfassten Umsatzerlöse im Jahr 2027 nur 90 Mio. € betragen, obwohl die auf die erbrachte Leistung entfallende TAC 100 Mio. € beträgt, das Unternehmen also 2027 100 Mio. € Umsatz hätte erfassen können. Die Differenz von 10 Mio. € wird als regulatorischer Vermögenswert erfasst und über die Folgejahre durch Zuschläge auf die Erlösobergrenze – und entsprechend höheren IFRS-15-Umsatz in den Folgeperioden – realisiert. Durch Ansatz und anschließenden Abbau des regulatorischen Vermögenswertes werden regulatorische Erträge und Aufwendungen periodengerecht abgebildet.

Warum Unternehmen jetzt handeln sollten

Inwieweit die einzelnen Bestandteile der Entgeltregulierung tatsächlich zu zeitlichen Verschiebungen der Erlösvereinbarung führen oder dauerhafte Differenzen (sogenannte

measurement differences; IFRS 20.B13(d) i.V.m. B26–B29) darstellen, gilt es im Rahmen der Implementierung des Standards zu analysieren.

Bei diesen Auslegungsfragen kann es zu ermessensbehafteten Einschätzungen kommen. So dürfte beispielsweise die Beziehung der regulatorischen Kapitalbasis (*regulatory capital base*) zu den zugehörigen Positionen im IFRS-Abschluss (IFRS 20.29f. i.V.m. B60–72) auslegungsbedürftig sein. Im Sinne der Vergleichbarkeit ist eine einheitliche Auslegung im deutschen Rechtsraum von Bedeutung. Auch das IASB legt großen Wert auf eine konsistente Anwendung des Standards durch Unternehmen, die einem vergleichbaren Regulierungsrahmen unterliegen (vgl. Basis for Conclusions IFRS 20.BC146(b)).

¹ Im Beispiel entspricht die Erlösobergrenze der TAC, da keine weiteren Kostenabweichungen oder sonstigen zeitlichen Differenzen bestehen. Das Beispiel stellt also einen stark vereinfachten Fall dar, der in der Realität durch zusätzliche zeitliche Differenzen und periodenübergreifende Sachverhalte überlagert werden wird. Außerdem bleiben Zinseffekte in diesem Beispiel unberücksichtigt.

Zentral für die spätere Anwendung des Standards sind eine klare Governance, dokumentierte Ermessensentscheidungen und geeignete Kontrollen. Zu erwarten sind daher auch Anpassungen an IT-Systemen zu Erhebung der relevanten Daten. Vor diesem Hintergrund empfehlen sich eine frühzeitige Auswirkungsanalyse und Parallelrechnungen, um Effekte auf KPIs und Steuerungsgrößen transparent zu machen.

ZU DEN PERSONEN



Michael Weinmann, Partner, ist spezialisiert auf die Prüfung und prüfungsnahe Beratung von Energieversorgungsunternehmen. Er ist verantwortlicher Partner für Energy & Natural Resources des Geschäftsbereiches Audit in Deutschland und betreut Mandate auf nahezu allen Wertschöpfungsstufen der Energiewirtschaft in Deutschland.



Andreas Schneider, WP/StB, ist Manager bei KPMG in Deutschland und beschäftigt sich mit der Prüfung kapitalmarktorientierter Unternehmen.

Fair-Value-Option für Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

IASB veröffentlicht zielgerichtete Änderungen an IAS 28 im Vorfeld von IFRS 18.

Die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen bilanzieren, wirkt sich darauf aus, wie die zugehörigen Erträge und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung klassifiziert werden. Im Zuge der Vorbereitung auf den Übergang auf IFRS 18 *Darstellung im Abschluss und Anhangangaben* sind Fragen aufgekommen, welche Unternehmen die Fair-Value-Option des IAS 28 *Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen* anwenden können.

Mit den vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten zielgerichteten **Änderungen** können nun mehr Unternehmen ihre Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerten (Fair-Value-Option). Berechtigte Unternehmen können diese Option einmalig zum Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS 18 ausüben.

Was ändert sich in IAS 28?

Die Änderungen sind in ihrem Anwendungsbereich eng gefasst und betreffen die Paragraphen 18 und 19 des IAS 28:

- Sie erweitern die Fair-Value-Option auf Unternehmen, deren Hauptgeschäftstätigkeit darin besteht, in bestimmte Arten von Vermögenswerten zu investieren (im Einklang mit dem Konzept der bestimmten Haupt-

geschäftstätigkeiten (Specified Main Business Activities, SMBA) – nach Paragraph 49(a) IFRS 18).

- Sie entfernen das Beispiel eines fondsgebundenen Versicherungsfonds (*investment-linked insurance fund*).

Damit können nun mehr Unternehmen die Fair-Value-Option ausüben, denn jedes Unternehmen mit einer SMBA, die im Investieren in bestimmte Arten von Vermögenswerten (Investition in Vermögenswerte) besteht, ist anwendungsberechtigt.

Das IASB hat ausschließlich IAS 28 geändert; IFRS 18 wurde nicht angepasst. Die Bewertungsentscheidungen eines Unternehmens nach IAS 28 können sich gleichwohl auf die Darstellung nach IFRS 18 auswirken.

Auswirkungen von IFRS 18

Nach IFRS 18 werden Erträge und Aufwendungen aus nach der Equity-Methode bilanzierten Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen der Investitions-Kategorie der Gewinn- und Verlustrechnung zugeordnet. Erträge und Aufwendungen aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Anteilen werden hingegen der betrieblichen Kategorie zugeordnet, sofern das Unternehmen in diese Anteile als Hauptgeschäftstätigkeit investiert.



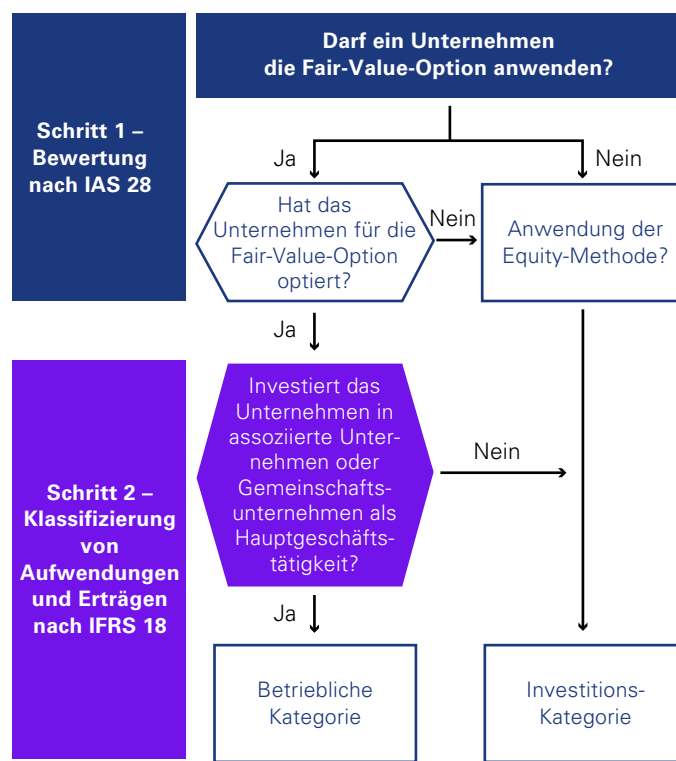
Die nachstehende Abbildung gibt einen Überblick über die zweistufige Vorgehensweise zur Bewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen nach IAS 28 sowie zur Klassifizierung der zugehörigen Erträge und Aufwendungen nach IFRS 18.

Erstanwendungszeitpunkt und Übergang

Ein Unternehmen wendet die Änderungen an IAS 28 zeitgleich mit IFRS 18 an. IFRS 18 ist für Geschäftsjahre verpflichtend anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2027 beginnen; eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die Übergangsregelungen des IFRS 18 erlauben anwendungsberechtigten Unternehmen (im Sinne von Paragraf 18 IAS 28), ihre Bewertungsentscheidung für einen Anteil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen bei Erstanwendung von der Equity-Methode auf den beizulegenden Zeitwert zu ändern. Nimmt ein Unternehmen diese Änderung vor, ist sie retrospektiv nach IAS 8 *Grundlagen der Abschluss-erstellung* anzuwenden.

Unternehmen müssen jetzt handeln, um ihre Anwendungsberechtigung im Rahmen der erweiterten Fair-Value-Option zu beurteilen. Anwendungsberechtigte Unternehmen müssen darüber hinaus die damit verbundenen Auswirkungen auf die Darstellung beurteilen, wenn sie über eine Änderung ihrer bisherigen Bewertungsentscheidungen bei Erstanwendung von IFRS 18 entscheiden.

Abbildung 1: IAS 28 und die Klassifizierung der Aufwendungen und Erträge nach IFRS 18



Quelle: KPMG in Deutschland, 2026

Häufig gestellte Fragen (FAQs)

Frage	Antwort
1. Welche Unternehmen sind von den IAS-28-Änderungen betroffen?	Unternehmen mit einer SMBA „Investition in Vermögenswerte“ im Sinne von Paragraf 49(a) IFRS 18 können die Fair-Value-Option des IAS 28 nun auf sämtliche ihrer Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen anwenden. IFRS 18 nennt Beispiele für Unternehmen mit einer SMBA „Investition in Vermögenswerte“ (zum Beispiel Immobiliengesellschaften, Versicherungen). Die IAS-28-Änderungen sind nicht branchenspezifisch. [IAS 28.18, IFRS 18.B31] Weiterführende Hinweise zur SMBA finden Sie in unserer IFRS-18-Publikation First Impressions: Presentation and disclosure und den Accounting News (April 2026 , November 2024)
2. Sind Unternehmen, die die Fair-Value-Option bereits anwenden, von den IAS-28-Änderungen betroffen?	Nein. Die Änderungen betreffen keine Unternehmen, die die Fair-Value-Option des IAS 28 bereits anwenden, weil sie eine „Wagniskapital-Organisation, ein Investmentfonds, ein Unit Trust oder ein vergleichbares Unternehmen“ sind. [IAS 28.18, BC19L]

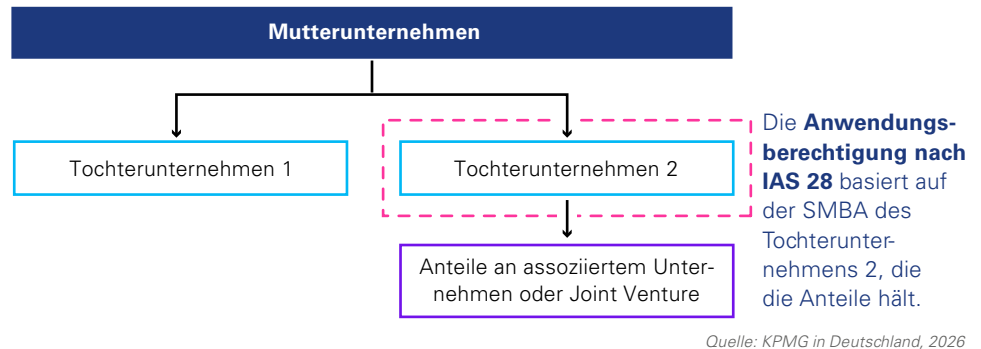


Frage

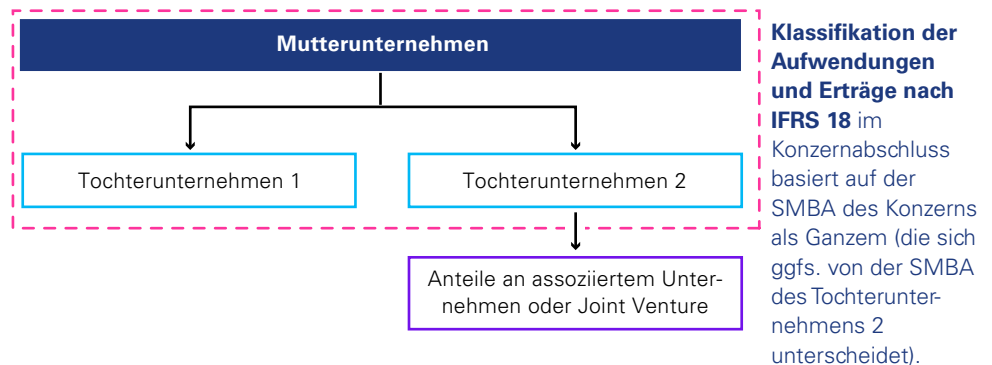
3. Wie sind die Änderungen anzuwenden, wenn ein Mutterunternehmen einen Anteil über ein Tochterunternehmen (das heißt mittelbar) hält?

Antwort

Im Einklang mit den bestehenden Anforderungen des IAS 28 hängt die Anwendungsberechtigung, wenn ein Mutterunternehmen einen Anteil über ein Tochterunternehmen (d.h. mittelbar) hält, von der Art des Tochterunternehmens ab, das den Anteil hält. Die Anwendungsberechtigung für die Fair-Value-Option nach den Änderungen richtet sich daher nach der SMBA des Tochterunternehmens, die von der SMBA des Konzerns als Ganzes abweichen kann [IAS 28.18–19, BC19Q, IFRS 18.B37].



Im Konzernabschluss erfolgt die Klassifizierung der Erträge und Aufwendungen nach IFRS 18 hingegen auf Basis der SMBA des Konzerns als Ganzes [IAS 28.BC19R, IFRS 18.B37, BC98].



4. Führt die Ausübung der Fair-Value-Option stets dazu, dass Erträge und Aufwendungen als operativ klassifiziert werden?

Nein. Nach IFRS 18 klassifiziert ein Unternehmen (das berichtende Unternehmen, das den Abschluss erstellt) Erträge und Aufwendungen aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen nur in den folgenden Fällen in der betrieblichen Kategorie:

- Es hat eine SMBA „Investition in Vermögenswerte“ im Sinne von Paragraph 49(a) IFRS 18. Für Konzernabschlüsse erfolgt diese Beurteilung auf Basis der SMBA des Konzerns als Ganzem, die von der SMBA eines die Anteile haltenden Tochterunternehmens innerhalb des Konzerns abweichen kann.
- Es investiert in *diese* assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen als Hauptgeschäftstätigkeit (in Anwendung der Paragraphen 53 und 55 IFRS 18). Die Beurteilung erfolgt je einzeltem Vermögenswert oder anhand einer Gruppe von Vermögenswerten mit gemeinsamen Merkmalen [IAS 28.BC19P–BC19R, IFRS 18.49, 53, 55, B37–B38, BC98].

Weiterführende Hinweise finden Sie in unserer [IFRS-18-Publikation First Impressions: Presentation and disclosure](#) und den [Accounting News vom April 2026](#).

Frage	Antwort
5. Kann ein Unternehmen seine Entscheidung zur Fair-Value-Option nach erstmaligem Ansatz ändern?	Grundsätzlich nein. Im Einklang mit den bestehenden Anforderungen des IAS 28 wird die Fair-Value-Option beim erstmaligen Ansatz des Anteils gewählt [IAS 28.18]. Anwendungsberechtigte Unternehmen (im Sinne von Paragraf 18 IAS 28) haben jedoch beim Übergang auf IFRS 18 die einmalige Gelegenheit, ihre bisherige Bewertung von der Equity-Methode auf die erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert umzustellen [IAS 28.45M, IFRS 18.C7].
6. Welche Angabepflichten gelten bei Ausübung der Fair-Value-Option?	Wenn ein anwendungsberechtigtes Unternehmen, das die Equity-Methode anwendet, beim Übergang auf IFRS 18 die Fair-Value-Option ausübt, wird diese Änderung retrospektiv nach IAS 8 abgebildet. Es gelten daher die Anforderungen des IAS 8 einschließlich der einschlägigen Angabepflichten [IAS 8.28, IAS 28.45M, IFRS 18.C7]. Ergänzend regelt IFRS 12 <i>Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen</i> die Angabepflichten zu Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, einschließlich der Angabe, ob jeder wesentliche Anteil nach der Equity-Methode oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird [IFRS 12.21(b)].
7. Hat das IASB erwogen, die Fair-Value-Option allen Unternehmen zugänglich zu machen?	Ja. Das IASB hat sich jedoch entschieden, die Fair-Value-Option weiterhin auf bestimmte Unternehmen zu beschränken. Eine uneingeschränkte Fair-Value-Option könnte im Rahmen künftiger Arbeitsschwerpunkte geprüft werden [IAS 28.BC19K].
8. Was ist beim Einzelabschluss des Mutterunternehmens zu beachten?	Wendet ein anwendungsberechtigtes Unternehmen die Fair-Value-Option in seinem Konzernabschluss an, bilanziert es seine Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen in seinem Einzelabschluss in gleicher Weise. Stellt es bei Erstanwendung von IFRS 18 auf die Fair-Value-Option um, ist die entsprechende Änderung auch im Einzelabschluss vorzunehmen [IAS 27.11, IFRS 18.C7]. Die Klassifizierung der Erträge und Aufwendungen aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Anteilen kann sich im Einzelabschluss des Mutterunternehmens vom Konzernabschluss unterscheiden. Hintergrund ist, dass es sich um unterschiedliche berichtende Einheiten handelt, die unterschiedliche SMBAs aufweisen können [IFRS 18.B37, BC98].



IFRIC Update Juni 2026 veröffentlicht

Das IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) hat am 29. Juni 2026 folgende vorläufige Agenda-Entscheidungen, die in der Juni-Sitzung diskutiert wurden, veröffentlicht:

- Management-defined Performance Measures — Hypothetical Income and Expenses (IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements*)
- Management-defined Performance Measures — Public Communications (IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements*)
- Classification of Income and Expenses from Cash and Cash Equivalents (IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements*)
- Classification of Income and Expenses when an Entity Has a Main Business Activity of Providing Financing to Customers (IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements*)

- Control Assessment for a Single-investor Fund (IFRS 10 *Consolidated Financial Statements*)
- Assessment of Specified Main Business Activities for a Manufacturer-Lessor (IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements*)
- Labels of Subtotals (IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements*)
- Presentation of Operating Expenses (IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements*)

Das IFRS IC erörterte die Punkte und beschloss vorläufig, keine Standard-Setting-Projekte in den Arbeitsplan aufzunehmen. Der Ausschuss wird diese vorläufigen Beschlüsse, einschließlich der Gründe für die Nicht-Aufnahme, bei einer künftigen Sitzung erneut prüfen.

Der vollständige IFRIC Update Newsletter ist über die Website des IASB unter diesem [Link](#) abrufbar.

Auswirkungen der Entscheidung des Supreme Courts der USA zur Ungültigkeit von IEEPA-Zöllen auf die Rechnungslegung

2025 hat die US-Regierung unter Bezugnahme auf den International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) Einfuhrzölle (IEEPA-Zölle) verhängt, die im Anschluss von verschiedenen Parteien angefochten wurden. Der Supreme Court der USA hat diese Zölle am 20. Februar 2026 für ungültig erklärt. Das Gericht traf jedoch keine detaillierten Aussagen zu rückwirkenden Konsequenzen, sodass Unsicherheiten hinsichtlich Erstattungsansprüchen von untergeordneten Gerichten geklärt werden müssen.

Im März 2026 hat der US Court of International Trade (CIT) die US-Zoll- und Grenzschutzbehörde (CBP) angewiesen, alle gezahlten IEEPA-Zölle zu erstatten. Die CBP hat im April 2026 ein Rückerstattungsverfahren implementiert. Bis Juli 2026 wurden einigen Betroffenen Zölle (teilweise) erstattet.

Am 2. Juni 2026 hat das US-Justizministerium allerdings Berufung gegen die vom CIT verhängte Anordnung eingelegt. Die Berufung richtet sich unter anderem gegen die flächendeckende Rückerstattungsanordnung für alle Importeure (inkl. Nicht-Kläger) sowie die Anordnung zur Rückzahlung bereits endgültig abgewickelter Einfuhren.

Für Unternehmen stellt sich vor diesem Hintergrund die Frage, ob beziehungsweise wann ein Erstattungsanspruch abzubilden ist. Für Konzern(zwischen)abschlüsse nach IFRS sind unseres Erachtens die Regelungen zu Eventualforderungen in IAS 37 *Rückstellungen, Eventualschulden und Eventualforderungen* anzuwenden. Ein Vermögenswert darf erst dann angesetzt werden, wenn der Erhalt der Erstattung „virtually certain“ (so gut wie sicher) ist (IAS 37.33).



Berücksichtigung der Unsicherheiten im IFRS-Abschluss

Die Unsicherheit im Zusammenhang mit den Zollerstattungen ist erheblich – und die Umstände können sich kurzfristig ändern. Es sind sämtliche relevanten Unsicherheiten zu berücksichtigen, die am Abschlussstichtag bestehen, um die Wahrscheinlichkeit einer Erstattung zu beurteilen. Das Ausmaß der Unsicherheit – einschließlich der möglichen Auswirkungen des Berufungsverfahrens – kann davon abhängen, in welcher Bearbeitungsphase sich die betreffende Einfuhr befindet und ob das Unternehmen selbst Klage eingereicht hat. Die Beurteilung erfolgt grundsätzlich für jede Einfuhr beziehungsweise jeden Anspruch separat. Hat ein Unternehmen mehrere Zollzahlungen geleistet, kann eine getrennte Analyse verschiedener Gruppen von Zollzahlungen erforderlich sein. Die Einschätzung des Unternehmens wird regelmäßig auf Grundlage juristischer Expertise erfolgen.

Für den Fall, dass ein Unternehmen bereits eine (anteilige) Erstattung erhalten hat, hat das Unternehmen die bestehende Unsicherheit hinsichtlich einer möglichen Rückerstattungsverpflichtung, insbesondere im Zusammenhang mit dem anhängigen Berufungsverfahren, zu berücksichtigen. Hierbei können die Unternehmen die Regelungen zu Rückstellungen nach IAS 37 heranziehen.

Weitere Bilanzierungsaspekte

Umsatzerlöse: Unternehmen, die IEEPA-Zölle an ihre Kunden weiterbelasten konnten, haben bilanziell zu beurteilen, ob sich aus den vertraglichen Regelungen oder laufenden Verhandlungen explizite oder implizite Rückerstattungsverpflichtungen gegenüber den Kunden ergeben oder freiwillige Rückerstattungen vorgesehen sind. Alle genannten Fälle führen nach IFRS 15 zu einer Minderung des Transaktionspreises und der Umsatzerlöse. Bei zeitraumbezogenen Umsatzrealisierungen ist zu prüfen, ob sich veränderte Zollkosten auf den Leistungsfortschritt auswirken.

Umsatzkosten: Zölle sind Bestandteil der Anschaffungskosten von Vorräten. Rückerstattungen gezahlter Zölle mindern demnach die Anschaffungskosten, wenn sich der Vermögenswert noch im Vorratsvermögen befindet. Bei bereits verkauften Vorräten mindern die Rückerstattungen die Umsatzkosten bzw. den Materialaufwand.

Forderungen gegen Lieferanten: Kunden sollten prüfen, ob sie einen rechtlich durchsetzbaren Anspruch auf Erstattung gegen Lieferanten haben. Soweit kein eindeutiges vertragliches Recht und keine Anerkennung des Lieferanten vorliegen, gelten die Ausführungen zu Eventualforderungen entsprechend.

Klare Berichterstattung

Unternehmen sollten transparent darüber informieren, welche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen wurden und wie diese Sachverhalte im Abschluss abgebildet werden. Daneben sind die Angabepflichten für Eventualforderungen nach IAS 37 zu beachten. Der Umfang der Berichterstattung hängt hierbei von den individuellen Umständen des jeweiligen Unternehmens ab.

Aktuelles aus unserem Wirtschafts-Blog „Klardenker“

Energie strategisch steuern: Warum der Preis allein nicht mehr entscheidet

Energie entwickelt sich immer stärker von einem reinen Kostenfaktor zu einer strategischen Planungsgröße für Führungskräfte. Hohe Strom-, Gas- und CO₂-Kosten belasten Unternehmen erheblich. Zudem hängt ihre Wettbewerbsfähigkeit auch davon ab, wie gut sie ihren Energieeinsatz insgesamt steuern. Energie beeinflusst heutzutage zentrale Unternehmensentscheidungen, etwa zu Investitionen oder Standortplanung, und rückt damit zunehmend in die Verantwortung von Geschäftsführung und Top-Management. Unternehmen sind gefordert, ihren Energiebedarf ganzheitlich zu managen: durch bessere Transparenz und die Nutzung von Beschaffungs- und Fördermöglichkeiten. Lesen Sie [hier](#), was Sie beachten sollten.

Vier Schritte zum datengetriebenen Forecasting

Unsichere Lieferketten und steigender Wettbewerbsdruck machen klassische Planungsmodelle zunehmend wirkungslos. Die Rahmenbedingungen für eine verlässliche Planung der Jahresbudgets ändern sich schneller als die zugrunde liegenden Annahmen. Vielen Unternehmen fehlt eine konsistente Datenbasis, um Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, auf deren Grundlage dann fundierte Entscheidungen getroffen werden können. Deshalb müssen Forecasting-Modelle neu ausgerichtet werden – denn nur, wer auf Basis dynamischer, datengetriebener Prognosen entscheiden kann, verbessert die Reaktionsfähigkeit und gewinnt Handlungsspielraum. [Jetzt lesen.](#)



WEITERE INFORMATIONEN

[Digitalisierung](#): Digital-Twin-Compliance als Wettbewerbsvorteil nutzen. [Jetzt Reinhören](#): Wie Geopolitik und Digitalisierung die Mitarbeitermobilität verändern könnten. [KPMG RealTalk](#): Quantencomputing – welche Bedeutung hat die Technologie für Unternehmen?

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.](#)



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.

Links zu nationalen KPMG-Veröffentlichungen:

↗ Energie strategisch steuern: Warum der Preis allein nicht mehr entscheidet	Hohe Energiepreise gefährden immer stärker die Wettbewerbsfähigkeit – insbesondere in globalen Absatzmärkten. Strom, Gas und CO ₂ -Kosten wirken direkt auf Margen, Standortentscheidungen und Investitionsfähigkeit betroffener Unternehmen.
↗ Das Ende des klassischen Shared-Service-Modells: Mit KI auf die nächste Evolutionsstufe	Viele Global Capability Center und Shared-Service-Organisationen stehen vor einer unbequemen Frage: Was bleibt von ihrem Geschäftsmodell übrig, wenn KI einen großen Teil transaktionaler Arbeit schneller, günstiger und weniger fehlerbehaftet erledigt?
↗ NIS-2 als strategischen Faktor nutzen	Mit dem neuen BSI-Gesetz ist der europäische Rahmen seit Dezember 2025 in deutsches Recht überführt, und die Verantwortung für Cyberrisiken liegt nun unmittelbar bei der Unternehmensleitung.
↗ Der EBA-Stresstest 2027: Was Banken erwartet	Methodik der Aufsicht berücksichtigt erstmals Klimarisiken und sieht Erleichterungen vor.
↗ Inhouse Banking mit SAP S/4HANA: Wann sich der Schritt lohnt und wie er gelingt	SAP Inhouse Banking in Practice“ zeigt, wie Inhouse-Banking- und Payment-Factory-Modelle diesen Herausforderungen begegnen – auf Basis von SAP S/4HANA Advanced Payment Management und der Funktionalität SAP Inhouse Banking.
↗ Welche KPIs messen Treasurer im Jahr 2026?	Der Beitrag zeigt, wie sich ein solches KPI-Set entlang zentraler Steuerungsfelder strukturieren lässt und welche Kennzahlen im Treasury 2026 besonders relevant sind.
↗ KPMG Corporate Treasury News IDW ERS FAB 22	Der Fachausschuss Unternehmensberichterstattung (FAB) des IDW hat im Februar 2026 den Entwurf einer grundlegend überarbeiteten Stellungnahme zur handelsrechtlichen Bilanzierung strukturierter Finanzinstrumente (IDW ERS FAB 22) veröffentlicht.
↗ Die Zukunft der MiFID II Ancillary Activity Exemption	Ziel ist es, die Resilienz und Transparenz der Märkte zu stärken und mögliche Anpassungen des regulatorischen Rahmens vorzubereiten.
↗ KPMG Corporate Treasury News	Aktuelle Trends im Entwicklungen im Bereich Treasury kompakt zusammengefasst.
↗ Fehlende Fokussierung bremst den Wandel in der Autobranche aus	Die deutsche Automobilindustrie steht unter massivem Veränderungsdruck und kennt ihre Probleme. Aber sie reagiert oft zu langsam und vermeidet klare Priorisierung. Elektrifizierung, softwaredefinierte Fahrzeuge, künstliche Intelligenz und geopolitische Spannungen verändern Geschäftsmodelle und Wertschöpfung gleichzeitig.



Links zu internationalen KPMG-Veröffentlichungen:

➤ [Simplifying ESRS: Almost there](#)

Companies can now gain a clearer view of the requirements of the revised European Sustainability Reporting Standards (ESRS). After a period of uncertainty, change and recalibration, the European Commission's final draft of the revised standards draws the Omnibus simplification process to a close.

➤ [Cryptoassets](#)

Cryptoassets refer to assets that reside on a blockchain (or similar distributed ledger technology) and are secured by cryptography. Common cryptoassets held, issued or transacted by companies include cryptocurrency and stablecoins.

➤ [IFRIC agenda decisions](#)

In its June meeting, the IFRS® Interpretations Committee again devoted much of its time to IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements, which is effective for 2027.



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

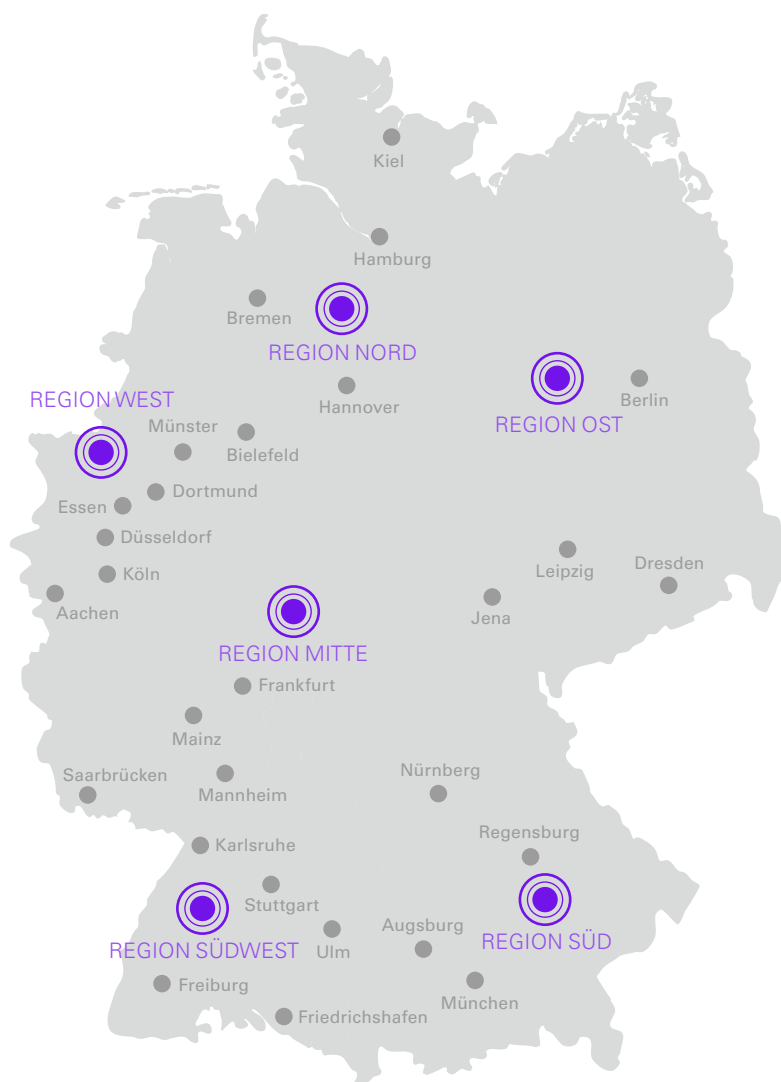


Manuel Rothenburger
T +49 69 9587-4789
mrothenburger@kpmg.com

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](https://www.kpmg.de/accountingnews)
herunterladen oder abonnieren.

Beide Bezugsmöglichkeiten sind für
Sie kostenlos.

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

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

© 2026 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.